

Vendemmia in Abruzzo, parla Nicodemi: “Consorzio non può decidere prezzi, solo producendo meno si aumenta valore!”

10 Agosto 2026

di **Marco Signori**



ORTONA – La vendemmia 2026 in Abruzzo è accompagnata come sempre dalle polemiche sul valore troppo basso del vino, che insieme alla crisi delle vendite e alle cospicue giacenze hanno indotto la Regione, su proposta del Consorzio di tutela, ad approvare anche quest’anno misure di contenimento produttivo con l’obiettivo di favorire un riequilibrio tra domanda e offerta.

“Spendiamo molto per la promozione ma i nostri vini vengono venduti ancora a prezzi troppo bassi, è vero”, dice il presidente del Consorzio **Alessandro Nicodemi**, che difende l’organismo che presiede “che non può entrare nelle dinamiche commerciali della filiera”, ma si dice d’accordo con **Carlo D’Onofrio** che invoca la distillazione di crisi, “che però ha costi enormi che non credo la Regione si possa permettere”.

Vendemmia in Abruzzo, D'Onofrio: "Milioni spesi in promozione ma il Montepulciano svenduto a due euro a bottiglia"

Presidente, in Abruzzo c'è un problema relativo al valore del vino, in particolare il Montepulciano?

In termini generali concordo pienamente con la riflessione di Carlo: noi spendiamo tanti soldi, svariati milioni di euro per la promozione, cercando anche il riconoscimento delle guide e dei critici più influenti a livello internazionale, ma poi in effetti i nostri vini vengono venduti a prezzi troppo bassi e questo è ovviamente controproducente. I Consorzi però, compreso il nostro, svolgono la propria attività in funzione di uno statuto ministeriale e sono preposti alla tutela e alla valorizzazione delle denominazioni, senza poter entrare nelle varie dinamiche commerciali lungo la filiera. Si fa spesso l'errore di considerare il Consorzio vini d'Abruzzo un po' come il Consorzio del Parmigiano, che a differenza nostra il prodotto lo vende. Con la riforma statutaria dei Consorzi allo studio da parte del Ministero dell'Agricoltura, verrà data anche a noi la possibilità di dare un'indicazione di prezzo, un valore mercuriale dell'uva al quintale e del vino all'ettolitro, ma sarà solo una indicazione, non ci sarà alcun obbligo di seguire il suggerimento del Consorzio.

La distillazione di crisi può essere una soluzione?

Sì, condivido che può essere la soluzione più rapida ed immediata per risolvere le giacenze di cantina, bisogna però stare attenti al prezzo di distillazione che verrebbe riconosciuto, perché se troppo basso va da sé che si tirerebbe dietro al ribasso anche tutto il mercato del vino sfuso. Tant'è che per fare queste operazioni servono soldi: il prezzo all'ettolitro dovrebbe avvicinarsi molto al prezzo di mercato dello sfuso. Se si verificasse questo, la distillazione avrebbe non solo l'effetto di eliminare le giacenze ma anche di salvaguardare i prezzi dello sfuso. La distillazione ha però un costo importante, che è a carico dello Stato o delle Regioni e non credo che il bilancio della nostra Regione possa permetterselo.

Quali scelte potrebbero essere adottate a livello istituzionale per aumentare il valore del vino e far sì che anche i viticoltori abbiano una giusta remunerazione?

Dobbiamo abbassare le quantità che mettiamo sul mercato e posizionare il prodotto in una fascia più alta. In Abruzzo si è sempre pensato che per far crescere la Plv (produzione lorda vendibile, ndr), a prezzi costanti, bastasse aumentare la produzione. Quello che però non si

riesce a capire, o si fa finta di non capire, è che l'eccessiva produzione offerta, genera inevitabilmente una contrazione del prezzo specie in una situazione di mercato che vede un diminuzione della domanda. Noi peraltro abbiamo da 8 anni un decremento dell'imbottigliamento del Montepulciano, cioè registriamo una domanda decrescente, è quindi poco logico continuare a immettere prodotto sul mercato che, in questo modo, vedrà il prezzo continuare a scendere più che proporzionalmente. Per mantenere o aumentare la Plv dobbiamo agire sulle leve di una minore quantità ad un prezzo più alto.

Grosse responsabilità sembrano averle gli imbottiglieri e le grandi aziende.

Non ci illudiamo: quella del Montepulciano d'Abruzzo è, insieme al Chianti, la più grande denominazione di vino rosso fermo d'Italia e non possiamo pensare di vendere ai prezzi del Brunello, dell'Amarone o del Barolo che sviluppano il 10 per cento della nostra. Dobbiamo lavorare su due fronti: il primo è quello di incrementare il più possibile il volare mercuriale del Montepulciano sfuso doc, il secondo affermare la nostra territorialità con la produzione delle sottozone del Modello Abruzzo, dove potremo andare a incidere maggiormente sul valore delle nostre produzioni perché vendiamo la storia e l'autenticità dei nostri territori.