

di Carlo Bridi

MEZZOLOMBARDO. «Scarsità di prodotto ovunque, poche scorte in cantina, qualità eccezionale sia per i bianchi che per i rossi, sono i presupposti per andare in contro tendenza dopo alcuni anni difficili». Sono queste le valutazioni che a fine vendemmia fanno il presidente della Cantina Rotaliana di Mezzolombardo Luigi Roncador e il direttore Leonardo Pilati. Una cantina, la Rotaliana, che va contro corrente, mentre altre pensano ad ingrandirsi a dismisura: è sempre stata con i propri soci, anche se c'è un lieve aumento negli ultimi anni, con dei conferimenti che si attestano fra i 55 e i 60 mila quintali. Pur essendo anche questa una zona votata ai bianchi, questi non superano il 60% in quanto siamo nel regno del Teroldego Rotaliano.

«Quest'anno la produzione è stata di 57.000 quintali, ed è



Il presidente della Cantina Rotaliana Luigi Roncador

la migliore annata per la qualità nell'ultimo decennio - afferma il direttore Pilati - i bianchi sono buoni, ben strutturati, con aromi eccezionali. Per quanto riguarda i rossi, alta qualità dovuta anche alla scarsa produzione, con una stagione che ha favorito una concentrazione degli zuccheri eccezionale, ora attendiamo la "monolattica", ma le premesse ci sono tutte per un vino molto buono, zuccheri e acidità sono ottime. Quasi tutto il prodotto si presterebbe ad essere imbottigliato come Closures, il

cru della cantina».

«Certo - sottolinea il presidente Roncador - di questo dobbiamo dare atto anche all'ottimo lavoro dei nostri soci che hanno conferito un'uva perfettamente sana che dimostra l'alta professionalità dei viticoltori, inoltre, per noi niente grandine in questa annata grandinigena. Tutto ciò ci permette di assicurare una certa continuità di reddito ai nostri produttori, anche per l'uva conferita lo scorso anno potremo liquidare intorno ai 90 euro a quintale in linea con il passa-

Rotaliana, annata di qualità

Roncador: «Bianchi e rossi d'alto livello»

to esercizio».

Qual è il contesto all'interno del quale vi muovete?

Innanzitutto preoccupano gli sbalzi del dollaro visto che la grande fetta del nostro prodotto tramite Cavit va nell'area dollaro. Credo che il Trentino abbia bisogno di un forte progetto di marketing per il Teroldego Rotaliano come è stato fatto per il Trento Doc, puntando alla valorizzazione del nostro territorio. Faremo qualcosa, in quanto abbiamo vicino a noi un grande bacino turistico che è l'Altipiano della Paganella con il quale peraltro già collaboriamo. Cominceremo con la festa in anteprima del Novello, fatto solo con uve Teroldego Rotaliano prevista per il 5 novembre, sarà un'occasione per esprimere tutta la tipicità della nostra terra, dalle mortandele della Val di Non, al pane fatto con i vinnaccioli, al miele dell'Apicoltura Thun alle castagne del

Consorzio castanicoltori del Trentino. Ma io sono convinto che dobbiamo fare di più a livello provinciale per far meglio conoscere ed apprezzare i nostri prodotti, cominciando dall'importante settore dei quasi 5 milioni di turisti che arrivano ogni anno da noi. Dobbiamo imparare dall'Alto Adige a consumare prima i nostri prodotti e qui il discorso va verso la ristorazione e gli alberghi che potrebbero fare molto di più.

Come giudica la promozione del "Progetto vino" della Cciaa?

Va nella giusta direzione, ma dobbiamo puntare di più sul Trentino, almeno come cantine singole.

Ed il Piano Vino dei saggi?

In Cavit non è ancora stato valutato, lo faremo presto. Come vice presidente sono convinto che siano necessarie scelte coraggiose che possono essere anche dolorose.

© RIPRODUZIONE RISERVATA