



DISTRETTI
**I GIOVANI CINESI,
IL RICAMBIO
E LA LEGALITÀ**

di **Silvia Ognibene** II-III

EXPORT
**DAZI, CHI BRINDA
E CHI NO
IN TOSCANA**

IV



AGRICOLTURA
**L'OLIO S'IMPARA:
UNA SCUOLA
PER SEI RAGAZZI**

di **Riccardo Congiu** VI



TURISMO
**VIE E CAMMINI,
I VISITATORI
RADDOPPIANO**

di **Mauro Bonciani** X

L'Economia

Risparmio, Mercato, Imprese



LUNEDÌ
7.10.2019

ANNO II - N. 28

www.corrierefiorentino.it

del **CORRIERE FIORENTINO**

La manovra e il deficit

E ORA DITE CHE L'EUROPA CI È NEMICA

di **Alessandro Petretto**

È difficile capire da dove il presidente del Consiglio tragga i suoi sorrisi e il suo buon umore nel presentare la Nota di Variazione al Documento di economia e finanza. Ha detto, ilare, alla stampa prima del Consiglio dei Ministri decisivo: «La buona notizia è che abbiamo trovato i soldi per sterilizzare gli aumenti delle aliquote Iva». Intanto il vocabolo «trovato» dà l'idea di un'affannosa ricerca di spiccioli dai vari salvadanai della sua famiglia, quando invece direttamente o indirettamente li ha tolti dalle tasche dei cittadini, se non altro in termini di costo di opportunità (un euro impiegato in x vale sempre un euro in meno impiegato in y). Poi il principale problema degli italiani, quelli di oggi e quelli di domani, è o non è il livello del debito pubblico sul Pil? C'è qualcuno di media competenza economica e onestà intellettuale che è disposto a negarlo? Ebbene il livello programmato del debito su Pil è 132,0 nel 2020 e 130,3 nel 2021, lo stesso livello del 2017. È inutile guardare al dato del 2022, perché è falsato dalle perenni clausole di salvaguardia sull'Iva che ritornano, come un incubo notturno, immediatamente nel 2021 ad aumentare fittiziamente le entrate fiscali. Non solo il livello programmato è nel 2020 superiore al livello tendenziale, per cui il governo italiano dichiara esplicitamente che non è un caso, è proprio nelle sue intenzioni di aumentarlo, ma è anche superiore al dato del Documento di economia e finanza 2019, del maggio scorso.

CONTINUA A PAGINA 10



«IL NOSTRO VINO? IN ASIA TROVERÀ UN'ALTRA AMERICA»

MASSIMO FERRAGAMO, LA STRATEGIA
PER L'ORIENTE E LA NUOVA SFIDA
SULLA COSTA TOSCANA:
«FAR CONOSCERE LA DIVERSITÀ»

di **Aldo Fiordelli** V

**Da Montalcino
a Riparbella**
Massimo Ferragamo nella
cantina di Castiglion del Bosco

RENZO PIANO BUILDING WORKSHOP

Ricuciture urbane e periferie

LA SFIDA È COSTRUIRE DEI LUOGHI PER LA GENTE, DEI PUNTI D'INCONTRO,
DOVE SI CONDIVIDONO I VALORI, DOVE SI CELEBRA UN RITO CHE SI CHIAMA URBANITÀ.

in libreria


SOLFERINO

La strategia per crescere verso Oriente e la scommessa della cantina sulla Costa toscana, il più giovane dei figli di Salvatore Ferragamo racconta. «Quando comprai Castiglion del Bosco a Montalcino non esportavamo neppure una bottiglia, siamo arrivati al 30 per cento negli Stati Uniti. Ora la partita si gioca ad Est, il grande mercato del futuro è lì: ma ci vorrà molto più tempo»

di Aldo Fiordelli

Massimo Ferragamo, da anni residente tra New York e la Toscana con la moglie Chiara, ha appena inaugurato la sua nuova cantina sulla Costa toscana. Niente feste o tagli del nastro, ma una più sobria e concreta prima cassetta d'uva dall'ultima vendemmia. Entrato nel mondo del vino dai primi anni Duemila, l'imprenditore fiorentino ha portato la sua prima azienda di Montalcino da un export pressoché zero ai valori medi della denominazione. Con un distinguo importante: il 20 per cento del mercato è riservato all'Asia. Una quota ben sopra la media della Toscana del vino e con un potenziale enorme per la tanto agognata Cina. Ecco la sua strategia.

«Ricordo che a 14 anni mi trovai con mia madre a New York di fronte a una scena destinata a rimanere impressa. Eravamo alla Rainbow room del Rockefeller Center. Lei chiese un bicchiere di vino bianco. Tutti bevevano gin tonic, la carta era piena di cocktail ed erano disponibili solo un bianco e un rosso. Ci fu un momento di forte imbarazzo perché non si trovava il vino per l'unica signora al tavolo. Fu un travaglio perché le servissero quel calice di bianco — racconta Ferragamo — Pensate a cos'è l'America oggi. Ecco, nonostante l'Asia e la Cina in particolare siano partite da livelli simili a quelli degli Stati Uniti di circa 40 anni fa, non si possono fare paragoni tra queste due realtà diversissime tra loro.



PER IL VINO, L'ASIA SARÀ I NUOVI USA

riose. «Per essere onesto cercavo delle vigne a Bolgheri. Mi accompagnava l'amico enologo Niccolò d'Afflitto. Ma non si trovava niente e così continuammo a spingerci verso nord con l'auto. Fino ai boschi di Riparbella e ad alcuni campi che sono diventati oggi le nostre vigne — dice Ferragamo — Una scommessa dal nulla, ma non faccio investimenti se non comprovati. Anzitutto siamo più alti di Bolgheri e questo è un bene, ma il microclima è analogo. Abbiamo piantato i classici vitigni bordolesi come Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot e Petit Verdot. Avevo il desiderio di trovare qualcosa sulla Costa, possibilmente a Bolgheri. Ho

MASSIMO FERRAGAMO

Negli Usa ci sono 52 Stati, ma con una stessa mentalità. In Asia ci sono sette stati dove nessuno arriva dall'Europa e dove ci sono sette abitudini diverse. È una realtà molto frammentata e difficile. Non sono abituati a bere vino pasteggiando e poi altro come noi europei o gli americani di oggi, ci metteranno più tempo a diventare un mercato di riferimento. Credo che l'Asia sarà gli Stati Uniti del futuro, (oggi gli Usa sono il primo mercato mondiale del vino, ndr), però ci metteranno molto più tempo».

Massimo Ferragamo coltiva l'obiettivo dell'espansione in Oriente con pazienza, ma da una posizione già privilegiata. «Quando acquistai Castiglion del Bosco a Montalcino non si esportava neanche una bottiglia. Poi sul mercato Usa ci siamo allineati al 30 per cento medio della denominazione. Con l'Asia siamo arrivati al 20 per cento di export e siamo molto contenti. Ma siamo partiti presto, con rapporti e relazioni giuste. Personalmente trascorro in Asia ogni anno tutto il mese di novembre» spiega.

Con l'ultima vendemmia, il più giovane dei figli del «calzolaio dei sogni», Salvatore Ferragamo, ha inaugurato nel mese di settembre la sua nuova cantina di Riparbella. Una tenuta di duecento ettari «patrimonio dei cinghiali ricevuti in dote», ironizza per il bosco che circonda le vigne, e undici ettari vitati. «Siamo a 450 metri sul livello del mare, con una buona esposizione sud-sud/ovest su terreni ricchi di scheletro, argille ferrose e Gabbro che troviamo viaggiando verso nord da Bolgheri». Queste colline metallifere ed estrattive che una volta erano l'orgoglio socio economico del territorio grazie a giovani operai delle miniere che vi coltivavano i propri sogni, oggi sono un incredibile nuovo territorio del vino in una Toscana che ormai sembrava completamente esplorata da denominazioni glo-

il difetto di pensare in grande, di avere un metro di paragone importante, ma con un po' di carattere anche se non si raggiunge la cima si arriva comunque in alto. Oggi insieme alla ristrutturazione della colonica trasformata in una cantina, ma non nascondo che in futuro potremmo costruirci una più grande e funzionale, ci accingiamo a commercializzare un cru e siamo in procinto di uscire con un vino in collaborazione con le altre due aziende di Riparbella».

Si chiama Tesoro, è in collaborazione con Duemani, l'azienda dell'enologo Luca D'Attoma e Caiarossa, avamposto toscano di un gruppo che tra le altre cantine annovera la bordolese Chateau Giscour. «Saranno duemila bottiglie nelle quali ognuno di noi metterà un terzo del proprio miglior vitigno: cabernet franc Duemani, cabernet sauvignon Caiarossa e noi il merlot».

Per l'ultimo dei sei fratelli Ferragamo Riparbella è una sfida importante. «A Montalcino siamo in una grande denominazione, ma dobbiamo confrontarci con la concorrenza degli altri produttori. Qui la sfida è far conoscere Riparbella e la sua diversità da Bolgheri, per cui non escludo qualche iniziativa. Niente nuove doc però, il mondo del vino toscano è già abbastanza frammentato. Vedo più questo tratto di Costa toscana come Bordeaux, con al proprio interno differenze apprezzabili».

Nonostante la relativa gioventù nel mondo del vino, Massimo Ferragamo si appresta ad ampliare un'altra delle sue intuizioni. La cantina ad anfiteatro a Montalcino, teatro del wine club per 150 collezionisti da tutto il mondo con un gettone una tantum davvero alla portata di pochi, si appresta a essere raddoppiato.

Numeri

20%

L'export in Asia dell'azienda Castiglion del Bosco di Massimo Ferragamo

2 mila

Le bottiglie della produzione iniziale di Tesoro, primo vino di Ferragamo dalle nuove vigne a Riparbella



La nuova cantina a Riparbella? Cercavo Bolgheri... Ora la sfida è far conoscere la diversità