



**IL CORRIERE VINICOLO RIMANE
ON LINE GRATUITO PER TUTTI
WWW.CORRIEREVINICOLO.COM**



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line
150,00 euro - Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione
in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

**CONSUNTIVO VENDEMMIA 2020: BILANCIO NAZIONALE
E REPORTAGE DALLE REGIONI**

OTTIMA E (NON) ABBONDANTE



Qualità eccellente delle uve, produzione inferiore del 2% sul 2019 e tenuta del valore: queste in sintesi le stime conclusive della vendemmia tracciate da Unione Italiana Vini, Assoenologi e Ismea. Premessa favorevole per affrontare con maggior sicurezza le prossime sfide dei mercati nelle parole di Ernesto Abbona, Riccardo Cotarella e Raffaele Borriello. L'analisi dettagliata dell'andamento vendemmiale e un ampio reportage sulle più importanti aree viticole italiane che, dopo Puglia e Sicilia, chiude il giro delle regioni del Paese

Le tendenze quali-quantitative del raccolto vendemmiale che avevamo anticipato ai primi di settembre, si confermano nel bilancio a consuntivo tracciato da Unione Italiana Vini, Assoenologi e Ismea definito a conclusione di quasi tutte le operazioni di raccolta. Ad una qualità definita "ottima" in tutte le aree vitate del Paese, fa da contraltare un'altra notizia vissuta dal mondo produttivo come "positiva" visto il difficile contesto di mercato: una ulteriore flessione quantitativa sullo scorso anno, rispetto a quanto previsto inizialmente, che porta a 46,6 milioni di ettolitri la stima di produzione complessiva di vino e mosto per un -2% rispetto ai 47,5 milioni di ettolitri del 2019, posizionando

l'attuale vendemmia al di sotto della media degli ultimi 5 anni.

"La natura è riuscita a controbilanciare un anno di estrema difficoltà con una vendemmia molto positiva, in alcuni casi da ricordare" ha commentato il presidente di Unione Italiana Vini, **Ernesto Abbona**, rivolgendo lo sguardo al mercato dove è necessario, ha detto, una forte azione di sostegno da parte della politica che deve gestire con oculatezza l'emergenza sanitaria senza rallentare il lavoro sulla promozione internazionale.

Un qualità eccellente delle uve che rappresenta un asset strategico per il futuro, ha commentato **Riccardo Cotarella**, presidente di Assoenologi, secondo cui "l'unico elemento che può dar va-

lore al vino italiano, oltre alla nostra immensa biodiversità, è la qualità intrinseca dei nostri vini", qualità che "saprà essere il valore aggiunto di una vendemmia che, per gli aspetti legati proprio all'emergenza sanitaria, è stata vissuta anche con quel senso di preoccupazione che ormai ci attanaglia da mesi". Sebbene il settore "stia affrontando le difficoltà derivanti dalla pandemia con grande dinamismo e spirito di adattamento - ha dichiarato **Raffaele Borriello**, direttore generale dell'Ismea - sono sempre di più le imprese che hanno operato un processo di diversificazione dei canali distributivi, riuscendo a collocare i prodotti pure nel momento di blocco totale del canale Horeca, grazie anche a una forte accelerazione nella digitalizzazione del settore".

CONTINUA A PAGINA 2

Allarme recessione e alleanza con la ristorazione

1,2 miliardi di euro per mancate vendite nel fuori casa nel 2020 è il prezzo che pagherà il vino italiano secondo l'Osservatorio UIV. Serio rischio di spirale recessiva e necessità di nuovo confronto con Ministeri e Governo. "Siamo alleati e solidali con i ristoratori nel chiedere misure di sostegno che vanno oltre il ristoro economico", dichiara Ernesto Abbona, presidente UIV, che torna a chiedere la riduzione dell'Iva sul vino "per favorire la ripresa del mercato"

Proiezione vendite mensili canale Horeca Italia (.000 hl)



a pagina 2 ➔

ALL'INTERNO IL NUOVO INSERTO

Le bollicine e i vini in rosa

Un ampio "speciale" dedicato agli spumanti rosati: stato dell'arte e nuove prospettive di sviluppo

pag. 1-4



QUAL È IL FUTURO DELLE BOLLICINE ROSA?

Le riflessioni emerse agli Acqui Wine Days e la proposta di un osservatorio ad Acqui per fare sistema

pag. 5-7

SPUMANTE + ROSATO? O UNA BRAND NEW CATEGORY?

Un segmento che vale 150 milioni di bottiglie l'anno e offre grandi possibilità, a patto di non commettere ingenuità alla partenza. I numeri dell'Osservatorio UIV

pag. 8-11

SPUMANTE ROSÉ, CHE PASSIONE!

Viaggio tra etichette e produttori nelle diverse regioni italiane

**SYNEROCAP™
SERIES**

Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

ERNESTO ABBONA

presidente di Unione Italiana Vini

Una vendemmia molto equilibrata. Ora però il Governo scongiuri spirali recessive e non dimentichiamo la promozione



“La natura è riuscita ad esprimere in un anno di estrema difficoltà una vendemmia ovunque molto equilibrata e, in molte aree, certamente, da ricordare. L'ottima qualità unita alla giusta quantità sarà di aiuto per le aziende in questa particolare congiuntura economica. I volumi, sensibilmente più bassi (-2%) della media dell'ultimo quinquennio, consentiranno di contenere le tensioni del mercato interno, determinate dalle rinnovate restrizioni imposte dalle ultime misure governative e, sul fronte internazionale, dalla dilagante emergenza sanitaria globale. Il contesto è senz'altro difficile ma c'è la consapevolezza che, appena ci saranno le condizioni, il settore sarà in grado di ripartire come ha sempre fatto negli ultimi anni. Al Governo chiediamo cautela e attenzione nel gestire le misure di emergenza sanitaria che devono saper conciliare controllo dello sviluppo pandemico con la salvaguardia delle imprese e del lavoro al fine di scongiurare preoccupanti spirali recessive. In tal senso ci auguriamo anche l'avvio, rapidamente, della fase di progettazione dei piani di promozione istituzionale del made in Italy agroalimentare e del vino per la prossima annualità - anche attraverso la convocazione del "Tavolo tecnico" chiesto da UIV e accolto dal Maeci e dal Mipaaf, per gestire le risorse destinate al nostro settore - al fine di rilanciare l'immagine del vino italiano nei principali mercati internazionali”.

RICCARDO COTARELLA

presidente Assoenologi

Ottime uve: trasformiamole in grandi vini, daremo un contributo importante alla ripresa



“La vendemmia 2020 ci ha regalato uve di altissima qualità grazie anche a un leggero decremento della quantità. D'altronde, come è noto, da sempre riteniamo che l'unico elemento che possa dar valore al vino italiano, oltre alla nostra immensa biodiversità, sia la qualità intrinseca dei nostri vini. Il record mondiale della quantità prodotta non è ritenuto da noi elemento qualificante sia per la forma che per la sostanza. Data anche la situazione pandemica sono certo che l'ottima qualità saprà essere il valore aggiunto di una vendemmia che, per gli aspetti legati proprio all'emergenza sanitaria, è stata vissuta anche con quel senso di preoccupazione che ormai ci attanaglia da mesi. Un senso di preoccupazione che non deve però intaccare il sentimento di speranza e la voglia di superare questo drammatico momento. Da presidente di Assoenologi, ma anche da uomo e imprenditore del settore, mi sento di rinnovare, oggi più che mai, l'appello a tutta la filiera del nostro comparto, a moltiplicare gli sforzi e far sì che questa vendemmia possa essere tradotta in grandi vini. Noi enologi ci riteniamo artefici della qualità dei nostri prodotti che ci fa essere sempre più competitivi sui mercati internazionali. Quest'anno non possiamo fallire questo appuntamento. Madre Natura ci ha fornito delle ottime uve e noi abbiamo l'obbligo morale e professionale di lavorarle al meglio e al massimo delle nostre conoscenze. Mi piace pensare e ne sono convinto che, così facendo, daremo un contributo importante alla ripresa economica del nostro Paese”.

RAFFAELE BORRIELLO

direttore generale Ismea

Le cantine stanno affrontando le difficoltà derivanti dalla pandemia con grande dinamismo e spirito di adattamento



“Le cantine italiane stanno affrontando le difficoltà derivanti dalla pandemia con grande dinamismo e spirito di adattamento. Sono sempre di più le imprese che hanno operato un processo di diversificazione dei canali distributivi, riuscendo a collocare i prodotti anche nel momento di blocco totale del canale Horeca. In questa difficile congiuntura è stata soprattutto la Gdo a mitigare le perdite del comparto sul mercato italiano, in virtù del buon andamento degli acquisti durante i primi 9 mesi del 2020 (+7% in valore con punte dell'11% per il segmento della spumantistica). Ma l'emergenza sanitaria, come rivela un'indagine Ismea in corso di realizzazione, ha impresso anche una forte accelerazione nella digitalizzazione del settore vinicolo, tramite un più diffuso ricorso all'e-commerce e a nuove modalità di vendita e interazione con il cliente finale. Anche sul fronte dell'export, nonostante il tonfo registrato a maggio, la riduzione dei flussi in valore si è limitata nei primi 7 mesi dell'anno a un meno 3,2%, registrando addirittura un piccolo spunto di crescita nel mese di luglio (+1,1%)”.

OTTIMA E (NON) ABBONDANTE

Consuntivo vendemmia 2020: bilancio nazionale e reportage dalle regioni

➔ Segue dalla prima pagina

Andamento climatico e raccolta delle uve

L'andamento climatico dell'anno 2020, con piovosità ben distribuita in primavera ed estate e temperature nella norma, salvo alcuni picchi estivi che hanno inciso sui quantitativi raccolti in alcune regioni, ha sostanzialmente favorito una buona maturazione delle uve sia dal punto di vista sanitario che qualitativo con ottime concentrazioni di sostanze aromatiche nei vini bianchi e buoni tenori alcolici e notevoli intensità coloranti nei vini rossi. Non tutte le regioni, comunque, segnano un decremento produttivo. In particolare sono le regioni del Centro e Sud Italia che hanno risentito di più dell'andamento climatico e dove si registrano i cali più marcati con il meno 21% della Toscana e il meno 20% della Sicilia. Mantiene il primato il Veneto grazie anche ai nuovi impianti e tutto il Nord registra una produzione nella media del quinquennio.

La vendemmia 2020 si è svolta secondo le tempistiche di un'annata tradizionale e si sta concludendo con le uve tardive ancora in vigna. La prima regione a staccare i grappoli è stata la Sicilia a fine luglio, seguita come da tradizione dalla Puglia e dalla Lombardia con la Franciacorta, nella prima decade di settembre, nella maggior parte delle regioni italiane le operazioni si sono concluse, il pieno della raccolta in tutt'Italia si è concentrata tra l'ultima decade di settembre e la prima settimana di ottobre. In alcune particolari zone la vendemmia è ancora in corso e in quei casi, proprio grazie alle piogge del periodo, si sta evitando una ulteriore perdita di peso, con uve ancora di ottima qualità.

Il quadro quali-quantitativo

La lieve flessione verso il basso dell'asticella dei volumi rispetto a quanto previsto ai primi di

settembre è da imputare alle minori rese sia in campo che in cantina. Il tutto è ascrivibile alle alte temperature di agosto e settembre associate alla scarsità di precipitazioni, che hanno inciso sul peso dei grappoli, aumentando il rapporto buccia/polpa.

Il livello qualitativo si è elevato di settimana in settimana, con punte di eccellenza in quasi tutto il Paese.

Solo a fine settembre sono poi arrivate le piogge, in alcuni casi anche molto intense, che hanno generato qualche preoccupazione ma in linea di massima non hanno influito sulla qualità complessiva.

Il cambio meteorologico di fine settembre-inizio ottobre, ha accelerato le operazioni di fine vendemmia e ad oggi la raccolta si è conclusa in gran parte delle regioni, con un certo anticipo rispetto allo scorso anno. Di fatto, in generale, è stato possibile vendemmiare grappoli in perfetto stato fitosanitario, grazie anche a una buona escursione termica tra giorno e notte, che ha favorito, la concentrazione aromatica e polifenolica delle uve.

Si può, quindi, confermare la valutazione di "ottimo" alla vendemmia 2020, che si caratterizza per una diffusa ed elevata qualità, seppur con una quantità in diminuzione rispetto allo scorso anno, ma dove il quadro complessivo qualitativo è molto confortante e si prospettano ottimi vini come positivo auspicio per una stagione di rilancio.

Giacenze e mercato

L'attuale produzione va a sommarsi alle giacenze di cantina, che nonostante il rallentamento del mercato dovuto all'emergenza sanitaria, dai dati di Cantina Italia di fine luglio, risultano in linea con quelle dello scorso anno, elemento che rappresenta un ulteriore stimolo a valorizzare al me-

PRODUZIONE ITALIANA DI VINO E MOSTO (MIGLIAIA DI ETTOLITRI)

REGIONE	2019	2020*	Var. % 2020*/2019
Piemonte	2.603	2.681	3%
Valle d'Aosta	17	19	10%
Lombardia	1.301	1.431	10%
Trentino Alto Adige	1.312	1.378	5%
Veneto	10.950	11.059	1%
Friuli Venezia Giulia	1.785	1.624	-9%
Liguria	40	44	10%
Emilia Romagna	7.250	7.975	10%
Toscana	2.625	2.074	-21%
Umbria	426	383	-10%
Marche	816	857	5%
Lazio	800	720	-10%
Abruzzo	3.184	3.375	6%
Molise	227	233	2%
Campania	778	778	0%
Puglia	8.947	8.231	-8%
Basilicata	87	83	-5%
Calabria	110	110	0%
Sicilia	3.911	3.129	-20%
Sardegna	363	436	20%
TOTALE	47.533	46.620	-2%

Fonte: dichiarazioni di produzione Agea per il 2019 e per il 2020 *stime Assoenologi, Ismea, Uiv 25 ottobre 2020

glio l'ottimo prodotto di questa vendemmia. Per fare un'analisi più approfondita rispetto alla variabile giacenze, comunque, si attendono i dati ufficiali che Agea comunicherà a Bruxelles. La questione da tenere sotto controllo è, in particolare, quella per i vini da invecchiamento che con giacenze importanti potrebbero risentire in caso di un nuovo stop all'export. Spostando l'attenzione sul mercato si evidenzia una situazione non particolarmente dinamica ma con una domanda che ha cominciato a interessarsi soprattutto ai bianchi da tavola i cui listini hanno mostrato qualche progressione rispetto ai mesi finali della campagna scorsa. Certo che è ancora presto per delineare tendenze anche perché il precipitare della situazione sanitaria degli ultimi giorni ha fatto

cancellare le visite degli acquirenti esteri, che comunque si sono fatti spedire i campioni. Al contrario sui rossi si aspetta, tradizionalmente, qualche settimana in più.

Il fronte estero resta cruciale per il settore vinicolo italiano e i dati di luglio hanno in qualche modo riacceso le speranze degli operatori. Il dato puntuale, del mese di luglio, ha registrato volumi esportati uguali a quelli dello stesso mese del 2019, mentre il valore è cresciuto dell'1%. Tutto questo va visto certamente come un segnale positivo sebbene questi numeri non siano riusciti a recuperare le copiose perdite soprattutto del mese di maggio. Nel complesso da gennaio a luglio i volumi esportati sono del 1,7% inferiori a quello dell'anno precedente, mentre in valore la perdita è del 3,2%.

➔ Segue dalla prima pagina

Allarme recessione e alleanza con la ristorazione



Le reazioni all'ultimo Dpcm (che rimarrà in vigore fino al 24 novembre) con le misure per contrastare la nuova ondata epidemica stanno infiammando, mentre stiamo scrivendo, le piazze e i media di tutto il Paese. Si rincorrono previsioni di crolli di fatturato nei diversi settori colpiti dalle chiusure, sollevando più di una perplessità su misure di blocco generalizzato e non mirato a isolare e contenere i fenomeni epidemici che rischiano di sacrificare sull'altare dell'emergenza sanitaria la sopravvivenza stessa del sistema economico-distributivo legato all'agroalimentare (e al vino) italiano. L'allarme per il nostro settore arriva dall'Osservatorio di Unione italiana vini. “Complice anche il nuovo lockdown serale, nel 2020 il vino italiano di qualità perderà il 30% delle proprie vendite nell'Horeca

PIEMONTE La qualità ha superato le aspettative

La vendemmia 2020 in Piemonte, iniziata nella terza decade di agosto, si è conclusa a metà ottobre con la raccolta dei Nebbioli da Barolo. Lungo il percorso, alcune situazioni hanno caratterizzato in modo specifico l'annata e la vendemmia. Prima di tutto, nella singola zona e tra i vigneti di uno stesso vitigno, si sono verificate differenze significative di maturazione, che hanno richiesto particolare attenzione per l'avvio e l'esecuzione della raccolta. Le particolari condizioni climatiche, con frequenti piogge durante le fasi vegetative alternate a periodi di sole aggressivo e caldo intenso, hanno richiesto un forte impegno da parte dei viticoltori: i risultati migliori si sono ottenuti laddove gli interventi sono stati tempestivi con i trattamenti, in particolare contro la peronospora, e con le operazioni agronomiche (sfogliatura e diradamenti). Spesso, poi, si sono verificate sovrapposizioni di maturazione tra vitigni differenti e questo ha comportato un impegno più gravoso nell'organizzazione e nella conduzione della vendemmia.

L'ultima nota riguarda la quantità della produzione 2020. In estate molti avevano stimato un buon incremento rispetto all'anno scorso: cosa che si è verificata solo in parte, limitando l'aumento complici due fattori: da un lato, il caldo di settembre che ha contenuto la resa dell'uva in vino, in particolare nei vitigni tardivi; i limiti imposti dalla gestione delle varie denominazioni che hanno consigliato diradamenti più generalizzati.

Per verificare dal vivo i risultati della vendemmia 2020 in Piemonte abbiamo sentito i responsabili dei principali Consorzi di tutela.

Tra Asti e Alessandria

Il grande spazio produttivo del Monferrato, tra Astigiano e Alessandrino, ha nel Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato un osservatorio privilegiato. Il suo presidente, **Filippo Mobrìci**, ci ha espresso piena soddisfazione per i risultati conseguiti: "Volendo fare una sintesi, dal punto di vista qualitativo i riscontri ci hanno sorpreso. Sapevamo che la produzione 2020 era interessante, ma i risultati sono andati al di là di ogni aspettativa. Dal punto di vista quantitativo dobbiamo distinguere tra i vitigni precoci e quelli tardivi: se i primi hanno dato spesso abbondanza di produzione, i secondi sono rimasti al di sotto delle attese e questo sarà un viatico positivo per i mercati".

Come si è comportato il vitigno Barbera in un'annata così climaticamente particolare? "Il Barbera - ha ribadito Mobrìci - ha dimostrato di essere un grande accumulatore di zuccheri: spesso abbiamo riscontrato gradazioni zuccherine così elevate da temere qualche difficoltà nel completare la trasformazione degli zuccheri in alcool, cosa che nella realtà non si è verificata. Poi ci sta regalando colori eccellenti, un'ottima maturazione fenolica e un'acidità di tutto rispetto, nonostante la bassa presenza di acido malico". E com'è stato il mercato delle uve? "A inizio stagione c'erano alcuni timori perché qualche tentativo speculativo si era innescato. E per varie ragioni: le titubanze legate al Covid, le previsioni di un'annata piuttosto fertile e le incertezze dei mercati. Cammin facendo, però, le voci poco serene poco per volta sono sparite. D'altronde, nei mesi primaverili ed estivi gli imbottigliamenti hanno tenuto i ritmi degli anni passati e questo ha favorito un mercato delle uve senza particolari scossoni, anche perché la quota di prodotto libera sul mercato è sempre più ridotta".

nazionale (hotel, bar, ristoranti ecc.), un canale insostituibile per migliaia di piccole imprese del settore vitivinicolo - ha dichiarato **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV -.

Secondo le stime del nostro Osservatorio, il mancato introito peserà quest'anno nelle casse delle aziende per un controvalore di 1,2 miliardi di euro, con una diminuzione delle vendite sul segmento per oltre 2 milioni di ettolitri di vino. Inutile nascondere la preoccupazione per questa nuova spirale recessiva, che si rifletterà inevitabilmente in particolare sui consumi di prodotti nella fascia medio alta".

"Alla perdita nel canale Horeca - ha proseguito - si aggiungono quelle derivanti da blocchi o limitazioni di altre attività che sono direttamente o indirettamente connesse al consumo di vino, come feste, matrimoni, convegni, congressi, fiere e spettacoli. Alla luce

di questo nuovo scenario, è urgente rinnovare un incontro con i Ministeri e le istituzioni preposte per capire quali potranno essere le azioni da intraprendere in difesa del nostro settore e dei comparti collegati, a iniziare dalla ristorazione e Horeca".

Fare fronte comune

La necessità di fare fronte comune con la ristorazione e l'apprezzamento per le battaglie che anche in questi giorni sta portando avanti la ministra Teresa Bellanova arrivano dal presidente di UIV, **Ernesto Abbona**. "Condividiamo le perplessità manifestate dalla ministra sull'ultimo Dpcm e apprezziamo l'impegno profuso nel sostenere il settore della ristorazione - ha sottolineato il presidente di UIV - Siamo alleati e solidali con i ristoratori: insieme abbiamo condiviso

le battaglie per portare nel mondo le nostre eccellenze agroalimentari e oggi siamo ancora uniti nel chiedere misure di ristoro e non di assistenzialismo che garantiscano la sopravvivenza di una filiera vitale anche per il nostro settore che vuole riaprire quanto prima potendo lavorare in sicurezza". Perché non ci sarà mai "ristoro" in grado di bilanciare le perdite di fatturato legate alla chiusura. "In questa fase servono ascolto e condivisione da parte del Governo verso misure che devono essere oggetto di confronto con le categorie economiche interessate - sottolinea ancora Ernesto Abbona -. Noi chiediamo equità nei trattamenti e tempi certi per i ristoratori economici annunciati dal Governo, che auspichiamo non 'a pioggia', ma mirati e proporzionali ai fatturati, così da limitare i gravi danni economici alle aziende che hanno

investito somme rilevanti per rispettare le regole ed essere 'luoghi sicuri', evitando una pericolosa spirale recessiva. Inoltre - conclude il presidente di UIV - torniamo a proporre alla politica la necessità di rivedere l'abbassamento dell'aliquota Iva sul vino. Una misura opportuna per alleggerire il carico fiscale in una fase drammatica e che aiuterebbe la ripresa del mercato con una incidenza limitata sulle casse pubbliche". Perché la sopravvivenza del sistema economico non può essere affidata solo al sostegno finanziario governativo. È necessario riaprire quanto prima, nel rispetto delle norme sanitarie, ma favorendo con adeguati provvedimenti fiscali la ripresa di un comparto produttivo e distributivo che, come dimostrano i dati dei mesi estivi, ha tutta la forza e la volontà di tornare a correre.

GIULIO SOMMA



FILIPPO
MOBRICI



ANDREA
FERRERO

Dal Monferrato alle Langhe

Passare dal Monferrato alle Langhe significa approdare al Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani, diretto da **Andrea Ferrero**, che ha esordito con un interessante parallelismo con il passato: "La vendemmia 2020, pur nella sua unicità e con uno sviluppo climatico annuale molto particolare, ci ricorda un po' l'annata 2016, oggi ritenuta uno dei migliori millesimi del secolo. La situazione climatica non ha mai creato stress per le viti, le grandinate sono state scarsissime e circoscritte, le vicende fitosanitarie sono state affrontate con efficienza: perciò, sono arrivate in cantina uve sane, perfettamente mature sia dal punto di vista tecnologico che fenolico e con positivi livelli di acidità. I riscontri di vinificazione rivelano andamenti regolari, ottimi presupposti per la qualità dei vini. Anche i tempi di vendemmia sono stati regolari: durante l'estate si erano ipotizzati tempi di raccolta più precoci, ma nella realtà questo non è avvenuto".

E il mercato delle uve quali situazioni ha evidenziato? "Durante l'estate - ha ricordato Ferrero - si erano manifestate varie minacce, che poi si sono poco per volta sparite, per cui possiamo parlare di un mercato nella norma. Tutto ciò si è verificato anche se questa zona non ha fatto particolare ricorso alla distillazione o alla vendemmia verde. Hanno influito alcuni interventi come la nostra decisione di ridurre i massimali dal 20% al 5% oppure la scelta delle cantine cooperative della zona di mettersi a disposizione per accogliere eventuali partite prive di acquirente. Inoltre, tra primavera ed estate i ritmi degli imbottigliamenti hanno ribadito quelli degli anni precedenti se non addirittura migliorati. Se i prezzi dovessero subire cali rispetto allo scorso anno, sarebbe conseguenza delle premesse disastrose di inizio marzo quando la pandemia aveva portato al lock-down. Non dimentichiamo peraltro che la quota delle uve sul libero mercato ogni anno si riduce e, perciò, l'eventuale riduzione dei prezzi avrà effetti circoscritti".

Rimaniamo in Langa, ma con occhi interessati anche al Roero e Monferrato, e sentiamo il parere di **Ernesto Abbona**, presidente di Marchesi di Barolo, oltre che di Unione Italiana Vini. "Quest'anno, gli spostamenti ridotti richiesti dal Covid, ci hanno permesso di seguire in modo costante l'evoluzione dell'annata e, in particolare, la vendemmia. Perciò possiamo dire con certezza di essere soddisfatti dei risultati ottenuti sia in qualità che in quantità. Il vitigno che ci ha regalato le soddisfazioni migliori è stato il Barbera. Sia sulle Colline Albesi che su quelle Astigiane ci ha consegnato uve belle, sanissime, con livelli zuccherini cospicui e ottimi contenuti acidi. A favorire questi risultati hanno influito i diradamenti estivi, ma non va trascurato il fatto che il Barbera è stato il vitigno che meglio ha reagito all'evoluzione climatica del 2020. Nulla da eccepire anche per le altre uve, sia bianche che nere: in particolare, i riscontri più efficaci sono venuti da Sauvignon, Dolcetto, Moscato, Nebbiolo e Arneis, seppure in quest'ultimo caso la qualità abbia dovuto fare i conti con una quantità produttiva poco al di sopra della media".

Dal punto di vista quantitativo quali riscontri avete avuto? "Le produzioni abbondanti previste in estate di fatto non si sono riscontrate. Possiamo parlare di una produzione che sta nei valori fissati dai vari disciplinari o poco più, ma senza le esuberanze che da più parti venivano annunciate".

Quanto ai tempi di raccolta quali sono le evidenze più significative? "Nonostante le previsioni di precocità, peraltro avvalorate da un avvio molto anticipato della germogliazione, i mesi successivi hanno riportato alla normalità le varie epoche di raccolta. Probabilmente, gli unici leggeri anticipi di vendemmia si sono registrati con le uve bianche, ma si è trattato in ogni caso di pochi giorni, non significativi nel contesto di tutta un'annata. Per il resto delle varietà, possiamo serenamente parlare di raccolta in tempi canonici".



Il mondo del Moscato

Un mondo complesso e strategico per la realtà vitivinicola piemontese è quello del Moscato per la produzione di Asti e Moscato d'Asti. Di quest'uva bianca abbiamo parlato con il neodirettore del Consorzio dell'Asti, **Giacomo Pondini**, e con il responsabile del Laboratorio di analisi, **Guido Bezzo**.

Quanto agli aspetti quantitativi, il direttore Pondini è esplicito: "Nell'ambito della gestione della denominazione Asti, la politica del Consorzio ha mantenuto l'atteggiamento prudentiale della vendemmia scorsa, confermando la resa per ettaro di 90 quintali. I restanti 10 quintali del disciplinare (100 quintali/ettaro) sono stati mandati a riserva vendemmiale e potranno essere recuperati alla denominazione se nei prossimi mesi i mercati lo richiederanno. Considerata l'ampiezza della zona di origine (52 comuni nelle tre province di Cuneo, Asti e Alessandria), la produzione non è stata dappertutto omogenea, sia come quantità sia come tempistica di maturazione. Il lavoro importante del Consorzio è stato quello di accompagnare la raccolta con una puntuale informazione sulla maturazione delle uve. Questo ha permesso di portare in cantina uve impeccabili per la produzione di due vini che fanno della fragranza il loro carattere privilegiato. Per quanto concerne le quantità di produzione, in fase previsionale avevamo ipotizzato



GIACOMO
PONDINI (sopra)
E GUIDO BEZZO

un incremento significativo rispetto al 2019 (5 e il 10%). In realtà, la produzione 2020 ha di poco superato quella dell'anno passato".
Notizie per il mercato delle uve? "In pratica non ci sono stati particolari problemi: gli ottimi riscontri in fatto di vendita delle bottiglie sia di Asti che di Moscato d'Asti e la conseguente contrazione delle scorte hanno orientato a equilibrati confronti tra produttori viticoli e trasformatori, con il risultato di vedere confermate le quotazioni dell'anno passato".

Per quanto concerne la qualità, abbiamo sentito Guido Bezzo, che ha seguito da vicino il controllo di maturazione delle uve e le verifiche sui primi risultati di cantina. "I riscontri sono in generale positivi: seppure si siano avute frequenti piogge e qualche grandinata, non si sono verificati particolari problemi sanitari e così sono giunte in cantina uve sane e ben mature. Le gradazioni zuccherine sono state in genere elevate, ma questo non ha compromesso il quadro aromatico delle uve. Quest'anno non abbiamo notato il classico disaccoppiamento tra maturazione tecnologica e maturazione aromatica. Probabilmente la costante alternanza climatica ha favorito un andamento delle maturazioni pressoché impeccabile e per certi versi anche inatteso. L'unico appunto potrebbe essere legato ai livelli di acidità: sarà necessaria una particolare attenzione nelle operazioni di cantina per trasferire nelle bottiglie di Asti e Moscato d'Asti la ricchezza integrale che le vigne hanno regalato".

Il coinvolgimento del mondo cooperativo

"Chi ben comincia è a metà dell'opera" dice un proverbio che ben si addice al nuovo direttore della Vignaioli Piemontesi, **Davide Viglino**, che l'estate scorsa, ha sostituito lo storico direttore Gianluigi Biestro e in vista di questa vendemmia ha avuto un'intuizione illuminata: coinvolgere il mondo cooperativo di Langa e Roero per far fronte ai rischi di un mercato delle uve in crisi come si paventava tra primavera ed estate. "Non è stato questo nostro intervento a mitigare le minacce di un mercato in crisi - ha esordito Viglino -. Gli effetti maggiori sono venuti dal positivo andamento degli imbottigliamenti e dei mercati e da una vendemmia annunciata abbondante, ma che in realtà non lo è stata. In ogni caso, il coinvolgimento del mondo cooperativo ha giocato il suo ruolo: da un lato ha tolto dal mercato un migliaio di quintali di uve che rischiavano l'invenduto e dall'altro ha favorito il potenziamento della base associativa delle singole cooperative. Così non abbiamo solo tamponato una situazione transitoria, ma favorito il rafforzamento di un mondo cooperativo che, nel vino di Langa e Roero, vanta esempi di assoluta professionalità e qualità".



**Barbatelle
di qualità
per un prodotto
di qualità**

In Trentino, in un territorio unico per posizione e clima, moltiplichiamo più di 120 varietà da vino e 20 varietà da tavola che danno origine con un'ampia gamma di selezioni clonali innestate sui principali portinnesti, ad oltre 500 combinazioni per ogni esigenza. Dall'impegno, dal lavoro e dalla grande esperienza dei soci dei **Vivai Cooperativi di Padergnone** vengono moltiplicate le barbatelle che contribuiscono alla nascita dei migliori vini italiani



VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE
Soc. Coop. Agr.

Via Barbazan 19 - Padergnone, 38096 Vallelaghi (TN) Tel. 0461 864142 Fax 0461 864699 www.vicopad.it - info@vicopad.it





DAVIDE VIGLINO

Quali sono gli aspetti più significativi di questa vendemmia? “Senza dubbio, la qualità. A parte i risultati impeccabili di Barbera e Nebbiolo, anche le altre varietà hanno dato riscontri di livello. L'unico vitigno ad avere qualche problema è stato il Dolcetto, che non ha sempre maturato gradazioni zuccherine consistenti. In merito ai tempi di raccolta, l'aver perso poco per volta la precocità accumulata nei primi mesi di vegetazione ha consentito di avere una vendemmia in periodi canonici. Solo nel caso di Moscato e Brachetto si poteva anticipare di qualche giorno la raccolta per favorire, oltre a ottime gradazioni zuccherine, acidità più solide, ma l'ampiezza dei corredi aromatici è in genere buona e perciò non è il caso di recriminare. Un'ultima nota vorrei riservarla ai prezzi delle uve: oggi si sentono le indicazioni più differenti. Sappiamo che la Camera di Commercio di Cuneo (unica in Piemonte) a novembre pubblicherà i valori dei mercuriali delle uve e ne sapremo di più. Ma vorrei sfatare il valore di questi prezzi, visto che a livello regionale interessano meno del 20% dell'uva prodotta. Gran parte di questo 20% non attende il dopo vendemmia per definire il prezzo, avendo maturato accordi pluriennali con i vinificatori. Sul libero mercato restano quote di prodotto poco significative”.

a cura di Giancarlo Montaldo



VENETO

Qualità generale elevata delle uve insieme ad una sostanziale stabilità volumica

La locomotiva produttiva vitivinicola del Paese arriva al consuntivo vendemmiale registrando una qualità generale elevata delle uve insieme ad una sostanziale stabilità volumica rispetto al 2019, segnando un +1% complessivo come risultato della media tra la crescita delle uve destinate ai vini generici e un calo generale di quelle per i vini a denominazione. I cali diffusi

registrati nelle zone a Do sono il risultato anche delle riduzioni di resa promosse dai vari Consorzi di tutela che hanno impattato in maniera significativa sul bilancio vendemmiale regionale. Un quadro variegato, quello degli andamenti e dei bilanci quali-quantitativi della vendemmia nelle grandi aree vitate del Veneto che di seguito raccontiamo dalla viva voce dei protagonisti.



LIMITLESS TECHNOLOGY
TECNOLOGIA SENZA LIMITE

MUSTARD.IT

A GREAT EIMA, AS USUAL

The Digital Preview
November 11/15, 2020

The Event
February 3/7, 2021

HALL 30

SCOPRI LA NOSTRA GAMMA

ATOMIZZATORI-IMPOLVERATORI

www.cima.it

Valpolicella, Soave, Durello

In Valpolicella la flessione della produzione è stata maggiore rispetto alle previsioni medie di settembre, non solo per le grandinate, ma anche per la riduzione della produzione ad ettaro. Una flessione produttiva ben al di sopra della media nazionale stimata in settembre per quanto riguarda le uve destinate ad Amarone.

“La vendemmia 2020 in Valpolicella - sintetizza **Christian Marchesini**, presidente del Consorzio di tutela Vini Valpolicella - si è presentata più magra rispetto a quella 2019 per il Valpolicella (-5%) e, soprattutto, per le uve destinate alla messa a riposo per produrre Amarone. Un calo determinato anche dalla decisione di ridurre la produzione ad ettaro. Tuttavia i dati definitivi saranno disponibili dopo il 16 novembre. La qualità è mediamente buona grazie alle clementi condizioni meteorologiche di settembre. Buono anche il mercato delle uve, allineato sul prezzo medio dello scorso anno con qualche rialzo nei picchi pari a 5-10 centesimi”.

“La qualità delle uve in Valpolicella - entra nel dettaglio **Daniele Accordini**, dg della Cantina Valpolicella di Negrar, 700 ettari di vigneto, 230 soci distribuiti in diverse zone della Valpolicella Classica soprattutto collinari - si può considerare nella media, considerando le due grandinate di giugno e agosto e l'abbondante pioggia fra maggio e agosto. Solo in settembre abbiamo avuto una finestra di bel tempo che ci ha consentito di effettuare la raccolta delle uve da appassimento in ottime condizioni. L'uva in appassimento si sta invece conservando molto bene grazie a un ottimo spessore della buccia che ha impedito gli attacchi di Botrytis lasciando quindi prevedere un ottimo millesimo per l'Amarone. I vini Valpolicella ottenuti presentano una ottima acidità e lasciano intravedere una buona longevità. La componente polifenolica è risultata leggermente sotto la media, ma con un buon quadro aromatico. Rispetto al 2019 abbiamo registrato un calo (del 20-25%) dovuto in primis a una riduzione del Consorzio dai 110 q/ettaro agli attuali 100, azione finalizzata al riequilibrio tra domanda e offerta, cresciuta in conseguenza all'entrata in produzione dei vigneti pian-

tati negli ultimi anni. Le due grandinate hanno poi tolto un altro 10% delle uve. Quest'anno, quindi, produrremo meno Amarone e meno Ripasso di quanto richiesto dal mercato e ci attendiamo di ritornare, pandemia permettendo, in breve tempo ai valori delle uve e dei vini di 3 anni fa. A seguito di questa situazione il mercato ha registrato un lieve aumento prezzi (+5%)”.

Dal Valpolicella al Soave, fino al Durello, in queste tre denominazioni la Cantina di Soave ha un peso preponderante. “L'andamento vegetativo e una ben distribuita piovosità durante la primavera e l'estate del 2020 hanno posto le migliori premesse per una elevata qualità dell'uva di tutte le varietà delle denominazioni in cui operiamo - afferma **Wolfgang Raifer**, dg del gigante della cooperazione: 2.300 soci viticoltori e un fatturato consolidato di 136 milioni di euro nell'ultimo bilancio 2018/2019. Le varietà precoci, come Pinot grigio e Chardonnay, così come quelle aromatiche, Müller Thurgau e Moscato, hanno dimostrato un ottimo stato di salute. Purtroppo ci sono stati alcuni eventi grandinigeni che hanno colpito un'area della Valpolicella e reso difficile la cernita delle uve destinate ad Amarone. Attualmente stiamo terminando la raccolta della Garganega e della Durella e con buoni risul-

tati. Rispetto alla 2019, la 2020 è stata più generosa in particolare per i vini comuni, ma la maggior parte delle denominazioni è stata soggetta a limitazioni di resa per adeguare l'offerta alla domanda. Il mercato si presenta stabile e in linea con le quotazioni dell'ultima vendemmia”.

Dalla provincia di Verona verso Est

VIVO-Viticoltori Veneto Orientali, la Cantina cooperativa di primo grado più importante per dimensione del Veneto Orientale - 2.000 soci e oltre 5.000 ettari di vigneti - dà il polso di ben 8 denominazioni: le Doc Prosecco, Venezia, Delle Venezie, Piave, Lison Pramaggiore e le Docg Prosecco Conegliano Valdobbiadene Superiore, Lison e Malanotte. “La produzione di questa vendemmia - sottolinea il dg **Franco Passador** - è qualitativamente notevole, grazie anche all'andamento climatico favorevole dell'intero periodo estivo, in particolare del mese di settembre soleggiato e secco, nel quale si sono raggiunte sovente temperature prossime ai 30°. I dati analitici rilevano gradazioni medio-alte/tendenzialmente alte, un indice di maturazione tecnologica ideale, in quanto la curva di acidità si adatta a un profilo speculare degli zuccheri, quindi un potenziale aromatico sicuramente molto buono con punte di eccellenza per le uve bianche; così come un indice di maturazione fenolica interessante, in relazione alla presenza di antociani e tannini nelle uve rosse. La nostra Cooperativa registra un piccolo aumento del conferimento in tendenza leggermente inversa da quella delineata dagli osservatori nazionali. Si auspica che una quantità di uve inferiore rispetto al 2019 abbia a facilitarne l'immissione e la gestione sul mercato, senza compromettere il loro valore. Per quanto riguarda il mercato delle uve si confermano sostanzialmente i prezzi di

listino dei vini, precedenti alla vendemmia appena conclusa”.

Pinot grigio delle Venezie

Decisamente più marcato il calo rispetto alle previsioni vendemmiali di settembre della produzione di Pinot grigio delle Venezie, denominazione che interessa trasversalmente il Triveneto, in particolare in alcune aree. “Il quantitativo della resa per pianta in netta diminuzione rispetto allo scorso anno - sottolinea **Albino Armani**, presidente del Consorzio Vini Doc delle Venezie - ha portato con sé una qualità mediamente molto buona, la gradazione alcolica in leggera diminuzione rispetto all'annata 2019, ma con acidità e pH in ottimo equilibrio. Rispetto alla scorsa annata è mancato circa il 15% dell'uva, ma in certe aree abbiamo visto cali anche del 50%. Il prezzo al chilo delle uve è aumentato di 10/15 centesimi rispetto al 2019, ma nonostante questo aumento non siamo ancora arrivati a una situazione soddisfacente: il calo della produzione per pianta unito alla riduzione operata attraverso lo stoccaggio hanno, infatti, ridotto il reddito totale ad ettaro che deve riequilibrarsi attraverso una adeguata valutazione del valore delle uve”.

Galassia Prosecco

Le produzioni anche nel caso del Prosecco Doc e del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg sono state inferiori rispetto alle previsioni medie di settembre, anche a causa delle decisioni consortili per regolare l'offerta, che hanno avuto riflessi positivi sulla tenuta dei prezzi.

“Lo stato sanitario e i dati analitici delle uve sono stati ottimi - spiega **Stefano Zanette**, presidente del Consorzio Prosecco Doc - e dal punto di vista della quantità c'è stata una leggera contrazione rispetto alla scorsa annata. Non abbiamo ancora i dati definitivi dell'ammontare della produzione della denominazione, ma dai sondaggi che abbiamo fatto emerge questa indicazione. Il mercato delle uve è andato bene. È stato sta-



CHRISTIAN MARCHESINI



WOLFGANG RAIFER

FRANCO PASSADOR (a sinistra)
E ALBINO ARMANI

STEFANO ZANETTE



INNOCENTE NARDI



UGO ZAMPERONI



**Vino & Arte
NUOVA VITE D'ARTISTA AL PARCO DELLA FILANDETTA**

La collezione di land art voluta da Bortolomiel e ospitata all'interno del Parco della Filandetta, si arricchisce di una nuova gemma, che completa l'esposizione di opere di Giovanni Casellato e di Susken Rosenthal. Tavolo, questo il nome della nuova opera di Casellato, è stata ideata per rendere omaggio alla vite. Il materiale scelto è il corten, che assume naturalmente sfumature che ricordano un tralcio di vite. L'opera si fonde così l'ambiente che la ospita, diventando un tutt'uno con la natura circostante. A un passo dal Parco si trova la Residenza d'Artista, a disposizione di artisti italiani ed esteri che qui si ispirano alla natura e alla vite per poi lasciare la propria testimonianza.



bile nei valori rispetto al 2019 anche grazie alle scelte che abbiamo fatto come Consorzio nella primavera scorsa. Mi riferisco in particolare al blocco dell'immissione in commercio dell'annata 2020 fino al 1° gennaio 2021. Questo provvedimento ha scongiurato il calo dei prezzi, dopo che in primavera i valori dei vini base erano scesi sotto quella che riteniamo essere la soglia di stabilità della denominazione lungo tutta la filiera, e ha avuto come riflesso un prezzo adeguato delle uve. Quindi ad oggi si lavora con il prodotto del 2019 con la possibilità di 'ringiovanirlo' con un 15% del 2020 al massimo e il resto della produzione di questa annata potrà essere destinata a entrare in autoclave nel prossimo dicembre. Tuttavia, visto l'andamento delle certificazioni, stiamo valutando di anticipare questa data di circa un mese. In questo modo abbiamo ammortizzato gli effetti della pandemia: circa i prezzi sembra non sia successo niente. Voglio sottolineare anche l'importanza di un altro provvedimento: quello con cui abbiamo deciso di destinare i 180 q/ha permessi dal disciplinare soltanto alla produzione

di Prosecco Doc escludendo i superi di campagna e di vinificazione dalla produzione che non potranno più essere destinati a vino da tavola, ma a prodotti diversi da vino".
"La qualità delle uve nella nostra area di produzione - spiega **Innocente Nardi**, presidente del Consorzio Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg - è molto elevata grazie alla vocazionalità del territorio che grazie alla pendenza delle colline anche a fronte delle copiose piogge estive, in particolare a giugno e nell'area di Valdobbiadene, ha garantito un microclima ottimale e consentito di ottenere uve belle e sane. Anche se l'annata non è stata particolarmente calda, perché a parte una settimana a fine luglio le temperature sono state abbastanza miti, la prolungata esposizione dei grappoli al sole, dovuta all'angolazione delle colline, ha permesso una buona maturazione con uve qualitativamente interessanti per la carica acida, presupposto per spumanti di buon contenuto aromatico. La vendemmia, favorita dalle buone condizioni meteo, si è verificata con un ritardo di 10-12 giorni rispetto alle previsioni, tra il 10 e il 26



VALERIO CESCON

settembre. La produzione ha registrato un calo nell'ordine del 10-12% che ha coinciso con la riduzione della resa decisa dal Consorzio su indicazione del Cirve, resa passata da 135 a 120 q/ha. L'andamento del mercato delle uve e del vino base è sostanzialmente in linea con la scorsa annata - prosegue Nardi - con qualche punto di crescita dovuto alle misure che abbiamo adottato. Stimiamo di avere quest'anno un potenziale produttivo di circa 95-96 milioni di bottiglie, di cui 81 sono liberi già certificabili ad oggi, mentre

circa 14-15 in stoccaggio per i quali sarà valutata l'opportunità o meno di liberarli per la produzione di Conegliano Valdobbiadene in base all'andamento delle vendite nella primavera prossima. Circa i prezzi dobbiamo registrare che quest'anno sono state molto apprezzate e meglio pagate le selezioni delle Rive più eroiche, tant'è che la Camera di Commercio sta valutando di quotarle specificamente verso l'alto della denominazione. Le vendite di Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore nel periodo 1° gennaio - 15 ottobre 2020 - conclude - sono in linea con quelle dello stesso periodo dello scorso anno, anzi con qualche decimale in più. Il dato aggregato è positivo e ci fa guardare il presente in termini meno negativi di quanto facevamo in primavera. E anche il valore sta tenendo grazie a una pressione promozionale della Gdo molto limitata".
L'Asolo Prosecco Docg, invece, è in linea con le produzioni dello scorso anno e con le previsioni di settembre. "La 2020 è stata una buona annata, con una primavera secca e con un'estate priva di fenomeni siccitosi, così

come non ci sono state grandinate tali da compromettere la qualità e la quantità dell'uva - racconta **Ugo Zamperoni**, presidente del Consorzio Asolo Prosecco - Non ci sono stati eccessi produttivi, né prevediamo allarmi per la mancanza di prodotto, vista anche la richiesta della riserva vendemmiale. Non abbiamo ancora dei dati consolidati, ma la situazione si prospetta in equilibrio. Nonostante il periodo difficile, i prezzi sono rimasti stabili rispetto all'anno precedente, non prevediamo quindi particolari situazioni di tensione".
"La qualità delle uve è risultata buona per tutta l'area coperta dalle nostre nove cantine associate - sottolinea **Valerio Cescon** presidente de La Marca, che produce Prosecco Doc e Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg - anche grazie all'andamento climatico favorevole durante la vendemmia. La produzione è diminuita del 10-15%, e i prezzi delle uve sono stati sostanzialmente stabili rispetto alla vendemmia precedente".

a cura di Clementina Palese



Siamo presenti a

IMA 2020
International
The Digital Preview

edp

11-15 Novembre 2020

CUSTOMIZZAZIONE

ECCELLENZA

LUNGIMIRANZA

LUNGA DURATA

INNOVAZIONE

APPROVATO DAI MIGLIORI AGRICOLTORI

CELLI

1955

CELLI S.p.A. - Via Masetti 32, 47122 Forlì (FC)
Tel. 0543 794711

info.cell@celli.it - www.cell.it

TRENTINO Si preannuncia un'ottima annata



FRANCESCO GIOVANNINI

“**L**a qualità da ottima a eccellente dei vini base spumante e del Pinot grigio anche in questa annata conferma che il Trentino è particolarmente vocato per queste produzioni anche in annate non ottimali dal punto di vista climatico - esordisce **Francesco Giovannini**, dg del Gruppo Mezzacorona -. Anche per le altre varietà bianche si preannuncia un'ottima annata, in particolare per quelle aromatiche, come Müller Thurgau e Gewürztraminer. Per le varietà rosse si evidenzia una qualità buona, con delle punte tendenti all'ottimo, in particolare per quanto riguarda Teroldego e Lagrein. Si è registrato un aumento medio del 5% della quantità prodotta rispetto al 2019 distribuito abbastanza omogeneamente su tutte le varietà. Gli aumenti maggiori si sono registrati sulle varietà rosse e sullo Chardonnay. Il 2020 si configura comunque come

un'annata di media produzione rispetto ai valori degli ultimi 5 anni. Le varietà più richieste negli ultimi anni come Gewürztraminer, Lagrein e Pinot nero hanno riscosso ancora un grande interesse e pur nell'incertezza generata dall'evoluzione della pandemia, le altre quotazioni appaiono, al momento, stabili o tutt'al più in leggerissimo calo per alcune tipologie secondarie. Il sistema vitivinicolo Trentino, presenta quindi, ancora una volta, una buona tenuta”.

“Le uve alla vendemmia sono state raccolte in stato di maturazione ottimale e perfettamente sane - spiega **Andrea Faustini**, responsabile viticolo ed enologico di Cavit, a cui sono associate 11 cantine -. L'anticipo di maturazione di circa una settimana che era stato previsto alla metà di agosto si è ridotto a causa delle piogge abbondanti di fine agosto e inizio settembre che hanno determinato situazioni di cielo coperto e umidità del suolo e rallentato l'accumulo degli zuccheri. Le prime uve raccolte sono state quelle di Chardonnay per base spumante delle zone pedecollinari e poi quelle delle zone pedemontane (450 - 700 m slm) dopo la prima decade di settembre. Le uve per la tipologia metodo classico Trentodoc hanno beneficiato delle piogge ben distribuite durante la seconda fase dell'estate, arrivando a maturazione con un importante patrimonio acidico, premessa molto importante per la freschezza e la longevità dei



vini spumanti. Il Pinot grigio è stato vendemmiato a partire dagli ultimi giorni di agosto fino a metà settembre e la vendemmia manuale ha consentito ai soci viticoltori di raccogliere l'uva dello stesso vigneto in due o tre momenti diversi, selezionando i grappoli perfettamente maturi. Il Müller Thurgau ha prodotto quest'anno un'uva molto buona, con un'acidità importante e con aromi varietali intensi. Il 2020 è stata un'annata molto favorevole anche per il Sauvignon blanc e per la Nosiola, che sono stati vendemmiati da metà settembre in avanti in perfette condizioni di maturazione. Per i rossi precoci e quelli autoctoni si conferma un'annata molto interessante, soprattutto per Pinot nero, Teroldego e Marzemino, mentre per i rossi da lungo invecchiamento, come il Merlot e i Cabernet, le uve sono state raccolte sane, ma sarà possibile valutarne la qualità fenolica solo nei prossimi mesi sui vini. Per quanto riguarda la produzione la vendemmia 2020 è stata medio-buona per tutte le varietà. Per Chardonnay, Traminer aromatico, Lagrein e Marzemino abbiamo registrato un aumento attorno al 7-12 % sul 2019, che sono in linea con la media degli ultimi 5 anni, mentre le produzioni di Sauvignon blanc, Pinot nero, Pinot bianco, Müller Thurgau, Teroldego e Merlot sono rimaste quasi stabili rispetto all'anno scorso. Il Pinot grigio è andato in leggera flessione con una produzione inferiore allo scorso anno di circa un 5%”.

I soci delle Cantine associate a Cavit hanno conferito regolarmente la propria produzione alla Cantina di appartenenza e la remunerazione delle uve di questa annata sarà stabilita dalle condizioni economiche e sociali che si determineranno. In questi giorni percepiranno il saldo della remunerazione delle uve 2019.

a cura di *Clementina Palese*

ANDREA FAUSTINI



IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO:
Giancarlo Montaldo, Clementina Palese, Adriano Del Fabro, Fabio Ciarla, Gianluca Pacella, Maurizio Tagliani, Barbara Amoroso, Emanuele Pellucci

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281 corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI, tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
NOEMI RICCÒ, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com



aderisce al progetto europeo
WINE - MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

SPERIMENTAZIONE DI UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA TUSCIA

MALOLATTICA NEI ROSSI & OSSIGENO

1 SOMMINISTRARE ARIA E MODULARE IL POTENZIALE REDOX

- rapida degradazione dell'acido malico;
- maggior intensità colorante, più alta frazione di pigmenti polimerici non sensibili al pH e alla solforosa;
- miglior evoluzione del profilo sensoriale.

2 INSUFFLARE DAL BASSO GAS INERTE

- per risospendere le fecce fini conferendo maggior rotondità e corpo.

SISTEMA AUTOMATIZZATO DI INIEZIONE GAS TECNICI, GESTITO DA UN QUADRO DI COMANDO POSTO SUL VINIFICATORE ONDA

Ossigenazione Oxygenation

Insufflazione Insufflation

Profilo sensoriale dei vini ROSSI:
V_Ox (micro e macroossigenato in FML)
& V_no ox (non ossigenato in FML)

Ghidi
PROGETTIAMO E REALIZZIAMO
Serbatoi in acciaio inox

GHIDI METALLI Srl
Via Circonvallazione, 64
51011 Borgo a Buggiano (Pistoia) Italia
sales@ghidimetalli.it
Tel. 0572 32216 - Fax 0572 30887
www.ghidimetalli.it



FRIULI VENEZIA GIULIA

Ci si aspetta vini equilibrati. Moderato ottimismo per il mercato delle uve

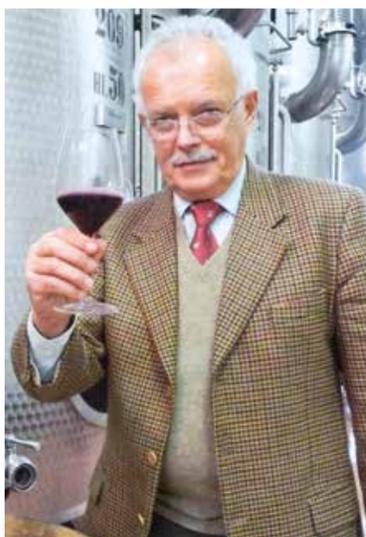
Dai vigneti friulani di pianura i vendemmiatori (più spesso le macchine vendemmiatrici) sono usciti definitivamente il 3 di ottobre. Da quelli sulle colline, il 9. Con i volti soddisfatti per l'andamento dell'annata, sia in termini di quantità che di qualità. I primi grappoli (di uva base spumante) erano stati raccolti il 17 agosto e, già da subito, erano apparse chiare le due cose principali che avrebbero caratterizzato l'annata viticola del Friuli VG: la qualità delle uve era buona/ottima; la quantità complessiva sarebbe stata inferiore al 2019. Con tutti i grappoli in cantina, ora, i protagonisti del "Vigneto Fvg" confermano quelle previsioni alle quali si aggiunge un moderato ottimismo in relazione al mercato delle uve.

"Nonostante un'estate complicata per quanto riguarda le condizioni meteorologiche, la raccolta alla cantina La Delizia ha superato i 300 mila quintali d'uva conferiti dai 450 soci, confermando i quantitativi delle scorse annate - dice **Flavio Bellomo**, presidente della cantina cooperativa di Casarsa della Delizia (Pordenone), la più importante della regione -. Qualitativamente l'annata è da considerarsi discreta, soprattutto per i vini bianchi e ancora meglio per gli spumanti, per i quali ci attendiamo degli ottimi profumi".

Per il presidente della Doc Friuli VG, la più ampia della regione, **Giuseppe Crovato**: "La quantità di uva portata in cantina è stata ridotta, rispetto alla vendemmia 2019, del 10-15%, a seconda dei territori, delle aziende e delle tipologie di vino considerate. Tra i vitigni, Glera e Ribolla gialla, due varietà molto produttive, risultano di una qualità leggermente inferiore rispetto allo scorso anno. Comunque, la qualità media è buona poiché l'uva è maturata bene e il meteo, pur con alcune giornate difficili a settembre, non ha provocato particolari scompensi nei grappoli. Buone anche le espressioni aromatiche. Il mercato - prosegue Crovato - ha avuto un avvio con prezzi bassi i quali, nel corso della vendemmia, si sono allineati a quelli del 2019, anche a motivo della riduzione, volontaria e stagionale, delle produzioni. Pinot grigio e, soprattutto, Glera per Prosecco (0,90-1,0 euro al kg), sono state pagate molto bene. Tra le altre ➡



FLAVIO BELLOMO



GIUSEPPE CROVATO

SPEEDY - STARK M - STARK L

POTENZA

a portata di mano



Le tue FORBICI ELETTRICHE

USALE CON

- ➔ BATTERIA PLUG-IN
- ➔ CAVO
- ➔ ASTA



CAMPAGNOLA

www.campagnola.it

Seguici su Campagnola srl

Grappe e distillati

BERTA LAB: NUOVO SPAZIO DEDICATO ALLA CREATIVITÀ

Aprè le sue porte al pubblico il nuovo Berta Lab di Distillerie Berta, l'ultima tappa di una vera e propria esperienza immersiva nel mondo delle grappe e dei distillati che culmina nella creazione di una bottiglia unica e personalizzata. Al Berta Lab saranno a disposizione le bottiglie di Primaneve cl 70, la linea di ingresso di Distillerie Berta. Ai partecipanti verrà data la possibilità di scegliere tra le tipologie di grappa giovane o invecchiata e di personalizzare la bottiglia seguendo il proprio estro, decorandola e rielaborandone l'etichetta scegliendo tra i modelli proposti oppure creandone uno del tutto unico ed originale.

varietà, il Pinot nero avrebbe potuto avvantaggiarsi dell'inserimento nel taglio con il Prosecco rosé (consentito il 15%), ma si paga l'enorme aumento degli impianti e delle relative produzioni che fanno tenere basso il prezzo delle relative uve. Non è un caso che, a partire dal 31 luglio del 2020, il Consorzio della Doc Prosecco abbia proibito i nuovi impianti di Pinot nero da riservare al 'taglio' per il rosé". Dal suo osservatorio di Cormons (Gorizia), **David Buzzinelli**, presidente del Consorzio della Doc Collio, conferma che: "Le quantità di uve raccolte sono risultate inferiori, mediamente, del 20% rispetto al 2019. Da segnalare le basse produzioni del Pinot grigio, nel nostro territorio.



DAVID BUZZINELLI

L'annata è stata buona, con un meteo favorevole a motivo delle piogge distribuite nei vari mesi di sviluppo dell'uva le quali hanno evitato dannosi stress idrici per le viti. I vini saranno, complessivamente, equilibrati. Ottimi il Pinot grigio e il Friulano. Molto buoni anche la Ribolla gialla e la Malvasia, tra i bianchi. Sulla qualità dei rossi tardivi, come i Cabernet, hanno influito le forti piogge di inizio settembre. Il mercato delle uve è andato meglio delle aspettative. Complessivamente, i prezzi hanno tenuto con, al massimo, una riduzione del 10%, rispetto al 2019, su alcune varietà. In evidenza su tutte: Ribolla gialla, Malvasia e Pinot grigio", conclude Buzzinelli.

a cura di Adriano Del Fabro

EMILIA ROMAGNA
La produzione torna nella media mentre i valori salgono



CORRADO CASOLI

Dopo un 2019 particolarmente difficile a livello di quantità, ma anche di qualità, la vendemmia 2020 riporta i dati dell'Emilia Romagna in linea con la media degli ultimi cinque anni. Una vendemmia dunque "normale" come quantità, buona e a tratti molto buona a livello di qualità, soprattutto interessante per quanto riguarda i valori economici espressi. Nonostante il lockdown, infatti, la regione è arrivata al momento della raccolta con i serbatoi quasi vuoti, "merito" di un 2019 scarso - come detto - e della capacità di intervenire bene sulla grande distribuzione, recuperando così le perdite nell'Horeca. Ma sentiamo come i produttori stessi hanno raccontato la vendemmia in un anno comunque difficile per tutti. **Corrado Casoli**, presidente di Cantine Riunite & Civ e Gruppo Italiano Vini, parla di una annata buona sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo, che spinge a guardare con qualche preoccupazione in meno al futuro. "La quantità prodotta è in linea con la media regionale, le previsioni ci davano a +7% rispetto al 2019 che era stata una annata scarsa. Alla fine forse faremo qualcosa meno del previsto, anche in virtù di un fattore passato inosservato, ovvero alcune giornate di freddo intenso registrate a marzo che, alla prova di fatti, hanno fatto dei danni e, dunque, in vendemmia è arrivato qualche grappolo in meno.



landini.it



REX3 F.
VERSATILITÀ
ULTRACOMPATTA.



SERIE

REX3 F

NUOVO REX3 F.
INGOMBRO MINIMO,
RENDIMENTO MASSIMO.

La nuova Serie Rex3 F Landini fissa nuovi standard di versatilità, efficienza, comfort e design nel competitivo segmento dei supercompatti. Progettato per operare negli spazi più stretti, Rex3 F con cabina "Low Profile" o piattiformato, offre stabilità, manovrabilità e semplicità d'uso eccezionali grazie ad ingombri ed altezza ridotti con il volante a soli 1.256 mm da terra. Nuovi motori Stage V da 55, 68 e 75 cavalli che assicurano affidabilità ed economicità di servizio e dispongono della funzione "Engine Memo Switch" per la gestione ottimale dei giri motore nei più differenti campi di utilizzo. Trasmissione meccanica 16+16 interamente realizzata in Italia e dotazione idraulica ad alte prestazioni.

Landini®

Passion for Innovation.



Landini è un marchio di Argo Tractors S.p.A.



Berliner Wine Trophy - Edizione Estate TRE ORI PER MIONETTO

Doppio il doppio oro al Berliner Wine Trophy – Winter Edition, Mionetto brinda ora alle tre medaglie d'oro nella Summer Edition, conquistate con Sergio di MO Collection, il Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg Extra Dry di Prestige Collection e il Cartizze Docg Dry di Luxury Collection. "Siamo estremamente orgogliosi di questo nuovo successo – ha detto Alessio Del Savio, consigliere delegato, direttore tecnico ed enologo - perché ancora una volta premia l'eccellenza e la qualità dei nostri prodotti, binomio frutto non solo delle capacità del team Mionetto ma anche dell'esperienza dei nostri conferitori".



GIORDANO ZINZANI



MARCO NANNETTI



CARLO PICCININI



In particolare l'Ancepollotta delle zone emiliane più a nord ha subito perdite importanti, al contrario per i Lambruschi è stata una stagione positiva. Poi certo l'annata è stata asciutta e dunque l'uva ha un peso specifico leggermente più basso del solito. L'aspetto qualitativo, come detto, è quello di una vendemmia buona, con uve molto sane e nessun problema anche in vendemmia. Ottime maturazioni un po' in tutte le tipologie e anche nei diversi areali". Minori quantità e qualità alta, condizioni buone anche per la valorizzazione? "Partiamo dal fatto che siamo arrivati alla vendemmia con le cantine tutto sommato vuote, per i vini emiliani la crescita della Gdo ha compensato le perdite dell'Horeca, quindi trovarsi con una vendemmia buona ma non abbondante ci fa pensare che anche i valori commerciali rimarranno stabili, non siamo in sovrapproduzione e non ci sono eccedenze di prodotto".

Ritorno alla normalità

"In Emilia Romagna si può parlare di un ritorno alla normalità dopo una stagione molto scarsa come la 2019", parole del presidente dell'Enoteca Regionale dell'Emilia Romagna, **Giordano Zinzani**, che chiarisce come alla fine della vendemmia gli aumenti, 5-6% in Emilia e 10-12% in Romagna rispetto all'anno scorso, riportino i quantitativi nella media degli ultimi cinque anni. "Ci sono da fare poi dei distinguo, non è andata così bene per tutti i vitigni e tutte le zone, un calo importante riguarda ad esempio l'Ancepollotta. In generale per la Romagna c'è una riduzione delle uve a bacca nera, specialmente il Sangiovese, in quanto la collina ha sofferto molto la siccità, mentre in pianura le gelate tardive e alcune grandinate hanno colpito la zona del Trebbiano. Il resto dei territori, tra precipitazioni normali e irrigazione di soccorso, è riuscito a produrre un incremento che ha compensato le perdite. Grazie a un bellissimo settembre siamo riusciti a raccogliere uve perfet-

tamente sane, con concentrazioni zuccherine elevate. Una vendemmia lineare direi, anche grazie all'aumento della meccanizzazione che ha evitato i problemi relativi alla mancanza di manodopera di cui si parlava a inizio stagione". Sul tema valorizzazione Zinzani chiarisce che "la compravendita di uve in regione è storicamente ridotta, o le aziende vinificano tutto in proprio o sono inserite nel sistema delle cooperative. Pensando ad un piccolo calo delle quantità di uve rosse - conclude - si può immaginare anche un lieve incremento dei valori futuri, mentre rimane più difficile da stimare il mercato dei vini bianchi perché le quantità sono maggiori e la valorizzazione dipende anche dalle altre regioni e dai competitor internazionali".

Marco Nannetti, presidente del Gruppo Cevico, conferma l'aumento generalizzato della produzione in particolare in Romagna: "Alla fine saremo molto vicini alle previsioni iniziali, che stimavano una crescita tra il 7 e il 10% sul 2019 che, ricordo, è stata comunque un'annata estremamente scarsa". Anche in questo caso la differenza la fanno ovviamente i territori e alcune produzioni specifiche: "La forbice più evidente è quella fra collina e pianura, la siccità di un'estate senza piogge ha influito molto nelle zone dove non si è potuta utilizzare l'irrigazione di soccorso, come la collina appunto, con cali produttivi che hanno toccato il 20%, in pianura invece le produzioni sono state normali. A livello di vitigni direi che il calo maggiore lo registriamo nel Sangiovese Doc, anche qualcosa in meno rispetto al 2019, mentre i Trebbiani e i vini da tavola, numericamente preponderanti, crescono. Dal punto di vista qualitativo siamo davvero contenti - aggiunge Nannetti - nei bianchi la tecnica della vendemmia anticipata, siamo partiti addirittura il 10 agosto per le basi spumanti, ha prevenuto qualsiasi problema di eccessiva maturazione. Per i rossi la raccolta è durata fino ad ottobre inoltrato, anche qui siamo soddisfatti per la qualità generale. Una bella vendemmia insomma che cade però in un anno particolare, non abbiamo problemi di giacenze ma solo di programmazione e di corretta individuazione del prezzo - conclude il presidente del Gruppo Cevico -, visto che le trattative diventano lunghissime a causa dell'incertezza e di tentativi, da parte di chi compra, di approfittare della situazione".

Il Pignoletto

Il 2020 sarà ricordato anche come l'anno del Pignoletto, la seconda denominazione della regione per importanza (dopo il Lambrusco) ad agosto ha visto la trasformazione da Pignoletto Doc a Pignoletto Emilia-Romagna Doc, un passaggio che ci spiega il presidente del Consorzio di tutela, **Carlo Piccinini**: "Siamo in attesa dell'approvazione definitiva del disciplinare, la fine a un percorso che, per lungaggini burocratiche, durava da troppo tempo. Avevamo bisogno di questo passaggio per poter lavorare all'organizzazione del mercato e impostare una nuova promozione. Al momento siamo ancora fermi, ma nell'anno del Covid tutto sommato la cosa incide meno del previsto. Certo stavamo cominciando a muovere i primi passi a livello internazionale e sarebbe stato utile consolidare le posizioni, ma ripartiremo. Per ora il Pignoletto Doc si conferma comunque una Denominazione in salute, è un vino quotidiano con una buona presenza nella Grande distribuzione, quindi è stato meno penalizzato di altri". Tornando ai dati della vendemmia appena conclusa invece Piccinini parla di "annata generalmente scarsa" nella propria zona di riferimento, mentre la 2019 era stata "molto scarsa". Questo, insieme al fatto che "la parte emiliana è arrivata alla vendemmia con le giacenze più basse degli ultimi dieci anni", ha creato un problema a livello commerciale perché si sono rivelate errate le previsioni sui quantitativi e dunque sui prezzi. "Alcuni buyer hanno approcciato l'annata pensando di poter spuntare prezzi più bassi, - ha detto il presidente del Consorzio Pignoletto Emilia-Romagna - mentre invece il 2020 da noi li vedrà crescere. In particolare sui rossi, che viaggiano a cifre decisamente più interessanti rispetto ai bianchi, i quali trovano molta concorrenza dall'estero per i vini base". Il tutto anche in virtù di una qualità molto buona: "sono arrivate in cantina uve sane e questo è sempre un bene, a voler essere proprio intransigenti si poteva sperare in acidità più alte ma è sicuramente un problema minore".

Con Cantina Sociale Valtidone, 120 soci a gestire 1.100 ettari vitati, ci focalizziamo sul Piacentino. Il direttore **Mauro Fontana** conferma come il paragone con il 2019 sia positivo, lo scorso anno tra piogge e grandine si perse il 30% della produzione. "La 2020 sarà una vendemmia più abbondante rispetto alla precedente - ci ha detto Mauro Fontana - soprattutto per le uve

rosse, mentre per quelle bianche ci sono state zone leggermente penalizzate. Sulla qualità diciamo che nell'ultima decade, anche grazie al cambiamento climatico, la crescita è stata notevole. L'aumento delle temperature ha aiutato le nostre zone, quest'anno nello specifico torneremo a qualità nella media con punte medio-alte, anche se forse non ci saranno picchi elevatissimi. Siamo soddisfatti in particolare del Pinot nero, uva non certo piacentina ma che vinifichiamo sia ferma sia mosca, come per il Novello frizzante che sta per uscire. Poi il nostro Ortrugo, che abbiamo cominciato a selezionare in funzione dell'altitudine delle colline, ci siamo accorti che i profili gusto-olfattivi che 10 anni fa si

ottenevano a 100-200 metri sul livello del mare, ora arrivano dai 200 ai 350 metri". A livello di gestione economica la Cantina Valtidone è tranquilla: "Per fortuna siamo ben distribuiti nelle maggiori catene Gdo e in termini di valore quanto fatto nella Grande distribuzione ha compensato le perdite subite nell'Horeca. Insomma siamo riusciti ad affrontare le difficoltà salvando il valore dei nostri vini - conclude Fontana - il che ci dovrebbe consentire di confermare i livelli di remunerazione dei soci".

a cura di Fabio Ciarla



MAURO FONTANA



TOSCANA

Tutti soddisfatti

Una buona vendemmia, e in molti casi ottima, quella che a metà ottobre si è conclusa in Toscana. Una vendemmia tuttavia che in alcune aree ha visto cali produttivi più marcati rispetto a quanto era stato previsto a fine agosto, ma c'è anche da sottolineare che la particolare abbondanza della vendemmia 2019 rende difficili i confronti, e molti ritengono che questa del 2020 segni un ritorno a una normalità quantitativa. È stata anche una vendemmia più lunga del solito, perché le piogge che hanno interessato il territorio toscano alla fine di settembre e nella prima metà di ottobre hanno imposto delle giornate di fermo. Per fortuna, la generale assenza di malattie ha portato l'uva al momento della raccolta in condizioni di perfetta sanità, con acini dalle bucce spesse che hanno retto alle precipitazioni senza particolari problemi. E bisogna anche aggiungere che le piogge sono state anche forti, ma ben lontane dagli eventi estremi che hanno colpito altre zone d'Italia. Per una volta dunque i produttori si sono permessi di aspettare senza ansie e senza dover entrare nelle vigne con gli stivali da fango. Un altro fattore positivo accolto con molto favore dai produttori è stato il generale calo di contenuto zuccherino degli acini - e quindi di alcol nel vino - che va incontro alle tendenze di mercato che premiano sempre più i vini eleganti, meno concentrati e con un buon contenuto di acidità, foriero di lungo invecchiamento. Un ritorno allo stile degli anni Ottanta, insomma.





GIOVANNI BUSI

CARLOTTA GORI

Chianti e Chianti Classico

Questa vendemmia ha dunque strappato un sorriso ai vitivinicoltori toscani in un anno così difficile. **Giovanni Busi**, presidente del Consorzio Vino Chianti, commenta soddisfatto: "La qualità è eccezionale, tanto da farci preoccupare per gli anni a venire, perché non si può sempre arrivare a tanto". Battute a parte, la produzione 2020 di Chianti secondo Busi si attesterà intorno ai 750.000 ettolitri, al di sotto della media che si aggira invece intorno agli 850.000. Ma il Consorzio, prima ancora del concludersi della pandemia in Italia e in Europa, aveva a febbraio deciso di ridurre la produzione di uva a ettaro del 20% per riequilibrare le giacenze. Il mercato delle uve ha mostrato indici positivi, con prezzi fino a 80 euro al quintale e che sempre secondo il presidente equivale a 110 euro a ettolitro di vino, che è un prezzo buono per il Chianti. Il Chianti Classico invece conferma quel calo del 10% che aveva indicato già a fine agosto; calo dovuto sia all'abbondanza del 2019 che all'adesione - piuttosto significativa - da parte dei produttori alla vendemmia verde. "I produttori del Chianti Classico - com-

menta la direttrice del Consorzio, **Carlotta Gori** - hanno aderito alla riduzione delle rese meglio di altri in Toscana. Siamo molto soddisfatti perché non abbiamo avuto malattie, l'andamento climatico è stato veramente buono, con un'estate calda ma senza eccessi e senza quindi problemi di stress idrico e rischi di appassimento delle uve." Anche i prezzi delle uve al quintale hanno ben tenuto e si sono attestati tra il 140 e i 180 euro, contro la forbice dell'anno scorso che andava dai 160 ai 190.

Maremma e Brunello

Un calo più significativo - ma solo per le uve Sangiovese - si è invece verificato in Maremma, zona dove le vigne hanno sofferto di siccità, portando alla formazione di grappoli generalmente meno pesanti. **Luca Pollini**, direttore del Consorzio Doc Maremma Toscana, è contento, perché "la qualità è veramente buona, nonostante il calo nella produzione di Sangiovese. Il Vermentino invece - che per noi è importante visti gli 810 ettari dedicati - non ha risentito della siccità dei mesi di luglio e di agosto ed è arrivato

a maturazione perfettamente sano e con qualità delle uve eccellenti." La vendemmia maremmana ha risentito della mancanza di mano d'opera dovuta alle difficoltà di ingresso in Italia dei lavoratori stranieri, e dunque si è assistito al così detto "acquisto in piedi", ossia alla vendita delle uve da parte di alcuni produttori ad aziende che si sono occupate di vendemmiarle, creando di conseguenza una forbice piuttosto grande nei prezzi al quintale delle uve di Vermentino, tra i 90 e i 130 euro.

Se c'è un luogo dove il mercato delle uve invece è sempre piuttosto basso, quello è Montalcino, perché la stragrande maggioranza delle cantine vinifica le proprie uve. **Fabrizio Bindocci**, presidente del Consorzio, riassume la vendemmia con poche e significative

LAZIO

La buona qualità fa dimenticare una produzione minore

Vince la positività tra i viticoltori del Lazio nonostante (o forse grazie al fatto che) la vendemmia registri un bilancio produttivo in calo. A confortarli e renderli speranzosi è il buon livello qualitativo che alcuni considerano eccellente. Molti, entrando nel merito, prevedono un vino fresco e di buona "beva". Insomma la campagna ottiene più pollici in su che pareri contrari anche in considerazione di un andamento meteo incer-

è il presidente del Consorzio Frascati, **Felice Gasperini**. "La stagione - afferma - si è protratta in maniera positiva. Abbiamo un'annata di buonissima qualità e anche i quantitativi sono in linea con gli altri anni. Ora quello che ci preoccupa è l'aumento dei contagi da Covid-19, per questo mi auguro che il Governo, soprattutto regionale, tenga conto delle esigenze della filiera vitivinicola, che ha sofferto molto durante il lockdown per il blocco dell'Horeca e che ha ancora le gia-



FELICE GASPERINI

LUIGI CAPORICCI

PAOLO TIEFENTHALER

to e con tante piogge. I produttori pronosticano una buona gradazione zuccherina, in linea con i valori dell'anno passato, e una qualità delle uve ottima, con punte di eccellenza per i vitigni bianchi precoci e in special modo per il Cesanese. La vendemmia, come molti ricordano, nella regione ha avuto un inizio con un lieve ritardo rispetto alla media degli anni passati: si è partiti a metà agosto per le basi spumante e nell'ultima decade di agosto per i bianchi internazionali; subito dopo è iniziato il lavoro per i bianchi autoctoni e i rossi internazionali, per chiudere con Montepulciano e Cesanese, rispettivamente nella terza decade di settembre e a inizio ottobre. In generale le uve sono molto sane, mentre il raccolto dovrebbe registrare, secondo previsioni, una contrazione rispetto allo scorso di circa il 10%.

Stagione di alta qualità, ma preoccupa il mercato

Le premesse per un'annata di livello ci sono tutte. La situazione, sulla base di quanto espresso dagli operatori, si presenta nel nord della regione, e precisamente nel territorio dell'Alta Tuscia, con un calo molto importante, mentre nel resto del Lazio la flessione si attesta su valori più bassi. Il calo delle quantità - sostengono gli addetti ai lavori - è una tendenza generale, dovuta soprattutto all'andamento climatico.

I Castelli Romani, soprattutto nell'areale di produzione del Frascati Doc e Docg, fanno eccezione: le quantità sembrano le stesse o addirittura superiori agli anni precedenti. Complessivamente i grappoli si presentano rigogliosi e quasi privi di fitopatie. È considerata più che buona la vendemmia in questa area territoriale tanto da far parlare di eccellenza. A confermarlo

cenze della vendemmia 2019 in cantina. Mi auguro - conclude Gasperini - che la Regione Lazio tenga conto delle esigenze del comparto e lo sostenga attraverso strumenti davvero efficaci e necessari, ma soprattutto valutando con attenzione le specificità delle singole Doc, ognuna con differenti valori di mercato, e quindi bisognose di sostegni ritagliati sulle reali esigenze di filiera". **Luigi Caporicci**, presidente Gotto d'Oro, nel commentare l'andamento della vendemmia, sottolinea invece che in linea generale "il trend è in media con il resto dell'Italia", sostenendo che "è una vendemmia di ottima qualità, anche se ridotta nella quantità". Il presidente Caporicci si sofferma inoltre sul tema delle giacenze, evidenziando come non segnino aumenti rispetto alla media degli ultimi anni, prefigurando quindi una situazione di equilibrio di mercato. Anche se non mancano elementi di preoccupazione, conclude Caporicci, per le misure di restrizione legate all'emergenza Covid che stanno comprimendo in maniera rilevante le vendite di vino. "Una vendemmia eccellente dal punto di vista qualitativo e con meno quantità". È questa la fotografata della campagna vitivinicola nell'Agropontino e nella zona costiera del Lazio, che scatta invece **Paolo Tiefenthaler**, enologo di Casale del Giglio, che spiega di aver assistito a una vendemmia equilibrata dal punto di vista climatico, senza che le piogge provocassero danni al vigneto. Nel commentare aggiunge inoltre che sembrava "un'annata precoce e invece si è protratta fino al 12 ottobre", con un quadro fitosanitario nel complesso buono. Conclude infine giudicando eccellente l'annata per i rossi, mentre le aromatiche hanno evidenziato intensità e struttura.

a cura di Gianluca Pacella



UMBRIA

Qualità buona, ma quantità in leggero calo

Una qualità che sembra promettere bene per una quantità in calo nella regione Umbria. Nel dettaglio, secondo esperti e produttori, si deve attendere una produzione in linea con il 2019 per le uve a bacca bianca e un calo della produzione del 15-20% invece per le uve a bacca rossa, dovuto prevalentemente ad attacchi tardivi di oidio. Complessivamente gli operatori pronosticano una vendemmia 2020 in Umbria intorno a 383mila ettolitri di vino e di mosto, con un calo del 10% rispetto all'anno scorso (426mila ettolitri) "I primi assaggi fanno prevedere che sarà un'annata molto buona, nonostante l'andamento climatico avuto da luglio a settembre". Esordisce così **Filippo Antonelli**, presidente

del Consorzio Montefalco nel commentare l'andamento della vendemmia nella regione. "Mentre per la quantità - dice Antonelli - registriamo un calo di circa il 10%, in linea con le previsioni nazionali. Dal punto di vista sanitario, nonostante le forti precipitazioni piovosche, la situazione generale può considerarsi molto soddisfacente". Il presidente di Cantina Monrubio (Orvieto), **Vincenzo Cecci**, giudica la vendemmia qualitativamente ottima, con uve sane e un ottimo grado di maturazione. Alcune zone del territorio hanno accusato il problema della siccità, superato, poi, con la pioggia di fine agosto. Si registra un piccolo aumento di produzione sul 2019, ma nell'ambito delle medie degli ultimi anni.

a cura di Gianluca Pacella



FILIPPO ANTONELLI

VINCENZO CECCI



LUCA POLLINI



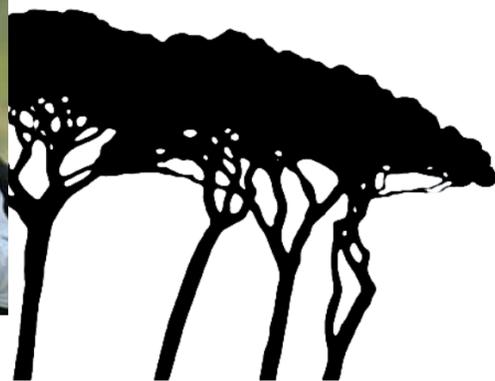
FABRIZIO BINDOCCI



ENRICO VIGLIERCHIO



LAMBERTO FRESCOBALDI



parole: "Annata di ottima qualità, con cali produttivi dal 5 al 10%, ma dobbiamo tenere conto che alcuni produttori avevano scelto di aderire alla vendemmia verde. Finalmente abbiamo un grado alcolico intorno ai 13,5-14 e una bella acidità. Se potessimo avere sempre delle vendemmie così ci metterei la firma".

Enrico Viglierchio, amministratore delegato di Banfi, parla invece di una situazione leggermente diversa, dovuta probabilmente alla zona dove sono impiantati i vigneti dell'azienda, che si estende nel lembo sud del territorio di Montalcino. Qui la siccità si è fatta più sentire e i venti caldi di settembre hanno portato a una vendemmia un po' più scarsa. "Veniamo da un'annata - dichiara Viglierchio - molto abbondante come quella del 2019, e questa del

2020 invece ha risentito di una certa perdita di peso dei grappoli. Dalle primissime vinificazioni comunque il Sangiovese sta dando risultati ottimi e anche gradazioni importanti, al di sopra dei 14 gradi. Ma anche il quadro acido è molto interessante."

Anche **Lamberto Frescobaldi** racconta che nei vigneti di proprietà a Montalcino si è verificato un calo di circa il 20% di uva rispetto al 2019, perché l'estate è stata calda e con poche piogge. "In generale, le nostre vigne quest'anno hanno prodotto un 15% in meno rispetto all'anno passato - racconta Frescobaldi - ma si tratta di uva veramente ottima e sana, che nonostante la vendemmia lunga non ha creato alcun problema. La bellezza della nostra regione risiede nella sua estrema varietà; a Perano in Chianti Classico per

esempio i nostri vigneti a 500 metri hanno prodotto più del solito, perché hanno goduto di maggiori piogge e di temperature estive più basse."

È vero, la Toscana è varia e tra i vigneti interni del Chianti Classico e quelli della Maremma vicini al mare le differenze di risultati a volte possono essere importanti, ma è certo che quella toscana è stata una vendemmia che ha soddisfatto tutti e che dà ai produttori un po' di fiducia per affrontare i prossimi mesi che, nei pensieri di Lamberto Frescobaldi, saranno molto difficili per il mondo del vino.

a cura di Patrizia Cantini

MARCHE

Vendemmia in tranquillità: lieve aumento produttivo e ottima qualità

Con gli ultimi grappoli di Montepulciano e di Vernaccia Nera che entrano in cantina si chiude una delle vendemmie più anticipate della storia viticola marchigiana. Sino alla fine di agosto le previsioni davano un aumento di produzione intorno al 10-15%, ma il perdurare della siccità ha ridimensionato le ottimistiche previsioni quantitative, e la raccolta dovrebbe attestarsi su un aumento del 5% rispetto alla scorsa vendemmia che era già stata contenuta. La qualità delle uve è comunque ottima, con punte di eccellenza per i vitigni più precoci e per le uve provenienti dai vigneti situati ad altitudini più elevate.

ta però, per la regione Marche sembra esserlo veramente, e si rispecchierà sia sui vini bianchi, sia sui rossi: lo dicono i dati fisico-chimici che si stanno rilevando in cantina. "Sì, la vendemmia si è chiusa bene dal punto di vista qualitativo - afferma Angela Piotti - con produzioni di alta qualità e diverse punte di eccellenza sia per quanto riguarda i vitigni a bacca bianca grazie alla dotazione di precursori aromatici e sostanze azotate, sia per quelli a bacca rossa con buon accumulo di antociani e periodo di maturazione ottimale".



ABRUZZO

Rese in aumento ma sempre sotto la media. Qualità eccellente

Una vendemmia interessante quella abruzzese, iniziata - al contrario di molte regioni - con un leggero ritardo rispetto al solito. I primi grappoli delle uve bianche precoci, soprattutto Chardonnay, sono stati infatti staccati intorno al 18/20 agosto, qualche giorno più avanti rispetto al solito. Stessa cosa per il Pecorino e gli altri autoctoni, Montepulciano compreso, la cui raccolta è terminata proprio mentre stiamo scrivendo. Una regione che ha insito una serie di differenze climatiche importanti, considerando la parte costiera e quella collinare più interna come ambiti tutto sommato molto distanti a livello di temperature, piovosità e anche suoli. Una varietà che comunque, a livello qualitativo, si può ridurre per il 2020 ad una uniformità importante: "La qualità delle uve quest'anno è sicuramente eccellente - ci ha detto il presidente del Consorzio di tutela Vini d'Abruzzo, **Valentino Di Campli** - in particolare sulle rosse ma anche su quelle a bacca bianca, sia precoci sia tardive. Insomma sarà una stagione da ricordare, con ottime prospettive per i vini a livello di gradazioni alcoliche e anche di struttura".

Per le quantità invece il dato è positivo ma solo in parte, vista la scarsa vendemmia 2019. "Le previsioni sono state rispettate - conferma Di Campli - a settembre si pensava avremmo raccolto un +7% sullo scorso anno, alla fine forse sarà solo un +6% ma non cambia molto. Rimangono comunque ancora a livelli inferiori rispetto la media degli ultimi cinque anni".

Dati numerici e qualitativi che fanno ben sperare per i valori della produzione: "sebbene sia ancora presto per parlare di questo aspetto, devo dire che sicuramente ad inizio vendemmia c'è stata una spinta in discesa dei prezzi a mio avviso ingiustificata in quel momento, sia considerando l'andamento dei consumi sia perché le quantità non sono preoccupanti e la qualità sarà molto buona. Poi certo le ulteriori restrizioni creano ansia, soprattutto per chi lavora in particolare con l'Horeca, aziende che potrebbero dover affrontare nuove e impreviste difficoltà".



VALENTINO DI CAMPOLI

a cura di Fabio Ciarla



ALBERTO MAZZONI



ANGIOLINA PIOTTI



MICHELE BERNETTI

La situazione per aree e vitigni

"Il Verdicchio raccolto nell'area dei Castelli di Jesi era in piena forma - riporta Bernetti - e anche il più tardivo Montepulciano, nella zona del Conero ha mantenuto una buona freschezza nonostante la siccità e il caldo di settembre, che ci consente di fare dei vini con

un'ottima maturità fenolica ma anche con una bella acidità, un bel nervo".

"Nelle aree più a Sud della regione - aggiunge Angela Piotti - la disponibilità idrica dei terreni certamente ha consentito una buona divisione e distensione cellulare degli acini, che sicuramente hanno raggiunto la loro dimensione ottimale. Per le varietà Pecorino, Trebbiano Toscano, Passerina e Montepulciano, infatti, si è riscontrato un aumento di produzione dell'otto per cento circa". "Altre zone - spiega Alberto Mazzoni per concludere il quadro regionale - date le loro caratteristiche geografiche e orografiche, hanno risentito poco della siccità: mi riferisco alle zone con esposizione meno assolata o i vigneti in quota, come Matelica, dove il Verdicchio raccolto era in piena forma, e Serrapetrona, dove la Vernaccia Nera, benché tardiva ed esposta più a lungo ai fenomeni siccitosi, non mostra segni di sofferenza".

I prezzi delle uve

"Il mercato delle uve nelle Marche è molto ridotto rispetto a quello di altre regioni - spiega Alberto Mazzoni - e questo per noi è un grande vantaggio. Mi riferisco al nostro tessuto produttivo, composto perlopiù da realtà cooperative, da case vinicole private con vigneti di proprietà o in affitto, e piccole aziende con cantina propria, in grado di imbottigliare il loro prodotto".

"In ogni modo - rileva Michele Bernetti - i prezzi delle uve sono rimasti complessivamente in linea con quelli dello scorso anno, solo quelli delle uve rosse hanno subito un lieve ridimensionamento, e questa è una buona notizia vista la situazione Covid-19 e il lieve aumento della produzione".

"Nella difficile congiuntura globale - chiude con una punta di orgoglio Mazzoni - abbiamo la tranquillità di aver fatto quanto serviva per affrontare le incognite del 2021 dopo questo sventurato 2020. Le misure adottate, quali lo stoccaggio e la distillazione, quest'ultima incentivata da un ulteriore aiuto regionale, ci hanno portato ad avere giacenze inferiori allo scorso anno e ci permettono di affrontare con serenità il futuro".

a cura di Maurizio Tagliani

L'andamento della stagione e la vendemmia

"Abbiamo trascorso un inverno caratterizzato da poche piogge - spiega **Alberto Mazzoni**, direttore IMT (Istituto Marchigiano di Tutela vini) - poi recuperate, a creare una rassicurante riserva idrica, nei mesi di aprile, maggio e giugno. L'allegagione si è svolta tranquillamente, e a fine luglio avevamo una quantità di uva sulle piante interessante. Non abbiamo registrato particolari problemi fitosanitari, a parte un po' di tignola durante il mese di agosto, caratterizzato da un clima molto caldo e asciutto, che si è protratto anche a inizio settembre".

"La vendemmia delle uve per basi spumanti è partita il 12 agosto - continua **Angiolina Piotti**, titolare Velenosi Vini - seguita dal Pecorino nella terza decade. Considerata la riserva idrica accumulata durante la stagione, salvo eccezionali casi, si è giunti a termine della maturazione in condizioni ottimali per il processo fotosintetico. Pertanto, si è raggiunto il regolare processo di maturazione, in linea con quello dello scorso anno".

"Anche la presente vendemmia è stata anticipata - aggiunge **Michele Bernetti**, vicepresidente IMT e amministratore delegato Azienda Vinicola Umani Ronchi - ma ormai siamo abituati all'anticipo costante delle maturazioni dei vitigni. Dopo le basi spumanti e i vitigni internazionali, per il Verdicchio siamo partiti a fine agosto/inizio settembre, concludendo a fine settembre. Per il Montepulciano, che è un'uva piuttosto tardiva, si è vendemmiato decisamente in anticipo: seconda metà di settembre per concludere al termine della prima decade di ottobre. Le operazioni di raccolta si sono svolte tranquillamente, il tempo si è mantenuto sereno e non c'è stato bisogno di fare degli Stop & Go durante il periodo vendemmiale".

Come anticipavamo, l'aumento di produzione ipotizzato al momento dell'indagine pre-vendemmiale si è dimezzato a causa della siccità, protrattasi fino alla prima decade di settembre. "Il gradiente termico giorno/notte - rimarca Mazzoni - è stato comunque soddisfacente e la qualità delle uve raccolte è ottima nonostante la siccità, chiaramente la resa uva/vino in cantina è inferiore alla media".

Quasi ogni anno si dice che la vendemmia sia stata ottima, stavol-



La proposta - utile per avere uno strumento snello, operativo per aiutare le imprese nella ripartenza - è arrivata a conclusione dell'evento conclusivo del ciclo "Il Nuovo Enoturismo", dove si è fatto il punto sul bilancio 2020 e le prospettive 2021 di questo settore strategico per le cantine italiane. In primo piano, anche il valore della formazione e il ruolo dei Consorzi

di BARBARA AMOROSO



Lombardia: verso un Tavolo regionale sull'enuoturismo?

Nascerà in Lombardia un Tavolo sull'enuoturismo? La domanda, che in realtà è una proposta, arriva da Carlo Pietrasanta, neo presidente del Movimento Turismo del Vino Lombardia, alla fine del workshop "Enoturismo: il turismo della ripartenza rappresenta una opportunità per la Lombardia e per l'Italia", incontro conclusivo del ciclo "Il Nuovo Enoturismo" a cura di The Round Table e promosso da Unioncamere Lombardia in collaborazione con le Camere di commercio di Bergamo, Como-Lecco, Cremona, Mantova, Milano Monza Brianza, Lodi, Pavia, Sondrio e Varese. Un resoconto dell'estate 2020 e delle prospettive 2021 del turismo enogastronomico, a cui sono intervenuti, moderati da Francesco Moneta, anche Anna Zerboni, responsabile Area Servizi per le Imprese - Turismo, Cultura Territorio di Unioncamere Lombardia, Magda Antonioli, vicepresidente European Travel Commission e Consigliere ENIT, il direttore del Corriere Vinicolo Giulio Somma, Lucia Silvestri, dirigente Unità Organizzativa Sviluppo, Claudia Crippa dell'agriturismo La Costa, Lucilla Ortani, segretaria generale Movimento Turismo del Vino Lombardia. Ed è ancora Pietrasanta a dichiarare al nostro giornale che chiederà a breve un incontro con Fabio Rolfi, assessore all'Agricoltura della Lombardia, regione con una superficie vitata di 22.090 ettari, una produzione di 1,3 milioni di ettolitri, e dove da tempo l'enuoturismo ha trovato terreno fertile.

Prepararsi alla ripartenza

"Serve un Tavolo regionale sull'enuoturismo - spiega **Carlo Pietrasanta** - composto da persone operative, che dopo un veloce confronto con le istituzioni, predispongano un piano da proporre agli Stati generali dell'enuoturismo lombardo. Otto rappresentanti massimo, per intervenire con rapidità ad ogni livello, scelti tra coloro che da tempo si occupano di enoturismo e hanno una visione chiara di cosa fare per prepararsi al ritorno degli stranieri previsto ormai tra due anni: dobbiamo sviluppare un'enuoturismo di altissimo livello ed essere 'attrezzati' contro il Covid-19. Due anni sabbatici dove imparare a intercettare il turista italiano di prossimità che ha voglia di stare all'aria aperta. Il nuovo provvedimento del Governo che obbliga a portare la mascherina anche all'aria aperta, accresce l'esigenza di stare nella natura, e camminare tra le vigne è perfetto". E per accelerare il processo di preparazione al countdown verso il nuovo enoturismo post

Covid-19, Pietrasanta ribadisce l'importanza che le aziende attino la Scia prevista per l'attività enoturistica: la Lombardia è stata tra le prime regioni a portare a casa un regolamento che recepisce il Decreto attuativo 2019 del Mipaaf in merito alla legge sull'Enoturismo del 2017. Applicare le regole d'ingaggio già stabilite anziché perdersi in iniziative scollegate che rischiano di vanificare anni di lavoro di semplificazione dell'enuoturismo è un passaggio fondamentale, diversamente si rischia di rifarsi a leggi vecchie che immobilizzano il settore anziché spingerlo. "E nemmeno i ritardi nelle comunicazioni - aggiunge - possono essere più ammessi: i sistemi digitali consentono di farlo in modo rapido e capillare".

Formazione in primo piano

Per chiudere il cerchio, il Tavolo regionale sull'enuoturismo auspicato da Carlo Pietrasanta, dovrà occuparsi anche di formazione, come ha spiegato **Giulio Somma**: "Ci abbiamo messo trent'anni per far uscire dalla clandestinità l'enuoturismo e un riconoscimento alla Lombardia va fatto, essendo stata tra le prime regioni che hanno recepito la Legge. È del 30% l'incidenza media dell'enuoturismo sul fatturato dei produttori, percentuale ben più importante se pensiamo che l'enuoturista ha una potenzialità economica tripla rispetto ad un semplice acquirente del nostro vino, perché compra il prodotto in azienda, torna a casa e con-

tinua a comprare il nostro vino, e infine ne parla. È però necessario da parte dei produttori un cambio di mentalità che richiede attività formativa - ha continuato il direttore del Corriere Vinicolo -. Il turismo del vino sta cambiando la mentalità dei produttori perché quando vendono il loro vino percepiscono solo il potenziale di ciò che dipende unicamente da loro. Ma quando vendono la loro cantina, si trovano a dover vendere strade, alberghi, parchi, perché il turista, prima di arrivare in cantina, incrocia splendidi borghi ma anche siti industriali, colline meravigliose ma, magari, discariche o centrali elettriche o capannoni abbandonati. Il turista vede tutto nel bene e nel male, e non si limita a guardare solo le foto che noi proponiamo dai siti. Per questo l'enuoturismo obbliga l'azienda del vino ad uscire dal guscio della propria impresa per farsi carico della cura e salvaguardia collettiva del 'suo' territorio che significa sviluppo".

Una tendenza confermata dai produttori stessi nella voce di **Claudia Crippa**: "Siamo a 30 km da Milano, all'interno del Parco regionale di Montevicchia riqualificato di recente, che ci ha offerto un assist ambientale di sviluppo prezioso. Nell'estate 2020 abbiamo raccolto i frutti di un enoturismo che stava già crescendo, seppur in sordina, trovandoci a fronteggiare una richiesta enorme: finito il lockdown siamo stati letteralmente invasi dagli enoturisti trovandoci come azienda dentro i confini lombardi. Montevicchia è sempre stata meta dei signori di Milano quando volevano respirare aria fresca e mangiare genuino". Qualcosa di nuovo, o meglio che sta tornando in auge, nell'orizzonte dell'enuoturismo: bellezza e stare bene al di là dell'esperienza tecnica del vino.

Il ruolo dei Consorzi

Chi deve avere un ruolo in prima linea in questa crescita dell'impresa enoturistica? Dopo lo scarso successo di molte Strade del Vino che non sono riuscite, per motivi diversi, a diventare catalizzatori di un impegno collettivo nella tutela e valorizzazione dei territori e attrattori di domanda turistica, il ruolo dei Consorzi di tutela come nuovo soggetto territoriale impegnato e responsabilizzato sulla promozione enoturistica è tornato al centro anche di questo confronto. I



Consorzi sono l'unica realtà territoriale che può assumere tale ruolo, ha spiegato Somma, perché riconosciuti dalla Legge, con funzioni di valorizzazione delle denominazioni, con una missione istituzionale che ne fa dei soggetti attivi e legittimati. L'obiettivo è aiutare i produttori a creare un nuovo modello imprenditoriale dove la collettività e lo stare insieme diventa l'asset primario.

Il contesto italiano e internazionale in cui le aziende enoturistiche si stanno muovendo è stato tracciato infine da **Magda Antonioli**: "Mediamente, l'enuoturista è disposto a spendere oltre 120 euro per un'esperienza nel mondo del vino, un valore che sta crescendo grazie anche all'attenzione dei consumatori che sempre più vogliono provare prodotti di qualità. È da riscontrare inoltre che l'enuoturismo ha un impatto molto importante non solo a livello economico, ma anche socioculturale su tutto un territorio".

Dopo la prima estate targata Covid-19 la direzione è chiara, e anche la macchina operativa istituzionale è in moto per sostenere il settore, come ha spiegato **Anna Zerboni**, illustrando un progetto di promozione ampio che comprende azioni a supporto delle imprese e bandi, tenendo conto che "il Covid ha cambiato il modo di approcciarsi all'enuoturismo", o come ha detto **Lucia Silvestri** "ora vince la prossimità, l'esperienza nuova, l'opportunità per i cittadini di stare a contatto con la natura assaggiando i prodotti, vino incluso".

Il Tavolo regionale sull'enuoturismo auspicato da Pietrasanta, sembra, quindi, necessario per non perdere tempo e opportunità, purché snello, operativo, al servizio della politica e orientato ad una missione precisa: fare sistema.

Le bollicine e i vini in rosa

Consorzio Tutela Vini d'Acqui

I workshop di Acqui



ROSÈ, FOCUS SU UN EMERGENTE

La proposta arrivata dal Consorzio dell'Acqui di aprire una finestra nazionale sul rosé non poteva rimanere inascoltata. Come leggerete nelle pagine seguenti, siamo agli inizi, probabilmente, del debutto in grande stile di una nuova tipologia di vino, che ha origini nobili e antiche ma che ancora non si è affermata con uno spazio identitario sul mercato. Per questo, abbiamo voluto dedicare un ampio "speciale" all'approfondimento della realtà attuale delle bollicine in rosa nel nostro Paese, scoprendo un mondo

molto più ricco e frastagliato di quel che si crede ma, soprattutto, capace di crescere e conquistarsi una presenza sui mercati nuova, più forte e diversa. Dal nostro Osservatorio del Vino arriva una ricerca inedita - che pubblichiamo di seguito - di grande interesse e che mette a fuoco per la prima volta un settore di mercato rimasto fino ad oggi nell'ombra. Seguiremo questo fenomeno con una attenzione particolare, non fermandoci qui. Ma non voglio anticipare altro. Ne riparleremo e, per ora, buona lettura!

La start-up Acqui Docg Rosé apre a nuove prospettive per il vino italiano, con un fenomeno che unisce due trend in crescita: gli spumanti e i rosati

QUAL È IL FUTURO DELLE BOLLICINE ROSA?

Qual è il futuro delle bollicine rosa e dei vini rosati? E come l'Acqui Docg Rosé, nuova tipologia piemontese da uve aromatiche, può contribuire ad aprire nuove prospettive per il vino italiano?

Se ne è parlato al workshop di apertura degli Acqui Wine Days, rassegna dedicata al mondo del Brachetto d'Acqui Docg e dell'Acqui Docg Rosé, che si è svolto ad Acqui Terme nello scorso settembre, fortemente voluto dal Consorzio di Tutela Vini d'Acqui: la cronaca in dettaglio è nel servizio a seguire.

I consumatori italiani e stranieri chiedono sempre più vini spumanti e vini rosé, due trend paralleli in continua crescita. I volumi sono di tutto rispetto e parlano di una presenza imponente sul mercato: dal 2002, infatti, il consumo di vini spumanti è cresciuto da 2.000 milioni di bottiglie fino ad arrivare, nel 2019, a 3.000 milioni, mentre per i rosati la crescita è stata da 2.200 milioni a 2.800 milioni di bottiglie. La somma di queste due declinazioni enologiche, spumanti e rosati, sono gli Sparkling Rosé, un segmento in espansione che in Italia produce attualmente 49 milioni di bottiglie.

Nasce da questi trend la decisione del Consorzio Tutela Vini d'Acqui di favorire la produzione dell'Acqui Docg Rosé, un nuovo vino Spumante da extra brut a demi sec da uve Brachetto Docg, che si può declinare anche come "fermo" e che ha debuttato con la vendemmia del 2017.



CON IL WORKSHOP DI APERTURA DEGLI ACQUI WINE DAYS, IL CONSORZIO TUTELA VINI D'ACQUI LANCIA UNA PROPOSTA AL MONDO ITALIANO DELLE BOLLICINE. SI APRE UNA NUOVA STAGIONE PER UN PRODOTTO ALLA RICERCA DI SE STESSO?

pa, assessore regionale ad Agricoltura e Cibo per la Regione Piemonte: "È necessario che le istituzioni si impegnino a facilitare l'esportazione dei nostri vini e la start-up dell'Acqui Docg Rosé rappresenta un esempio di iniziativa da promuovere. Si tratta di un'occasione da sostenere per far conoscere sempre più le nostre eccellenze, come anche il Brachetto d'Acqui Docg, di pari passo con la promozione turistica del nostro straordinario territorio".

Il Rapporto sui vini rosati presentato dall'Osservatorio del Vino dell'Unione Italiana Vini e gli interventi degli esperti al forum di Acqui Terme hanno rappresentato il primo passo verso la creazione di un osservatorio italiano degli Sparkling Rosé, un percorso che intende prevedere futuri incontri ad Acqui Terme, e non solo, per mantenere monitorata la situazione dei vini rosé, il mercato, le prospettive e i trend di consumo.

Un nuovo Laboratorio di innovazione per la Nazionale degli Sparkling Rosé

L'ESPERIENZA DEGLI ACQUI WINE DAYS E IL PROGETTO DI FARE SISTEMA A PARTIRE DA ACQUI PER IL COMPARTO DELLE BOLLICINE ROSÉ

di **Francesco Moneta**, *The Round Table*

Non sappiamo se questo 2020 - anno della pandemia - sarà ricordato come un drammatico incidente di percorso, o se e per quanto tempo dovremo convivere con il Covid-19 modificando le prospettive di vita private e professionali. Sono rare le virtù che abbiamo tratto da questo stato di necessità, le si elenca talvolta come un rituale consolatorio: lo smart working - nell'accezione ampia del termine - come razionalizzazione dei tempi e dei costi lavorativi; una forzata ma benefica maggiore propensione alla igiene personale e collettiva; la ri-scoperta dell'importanza delle relazioni personali; l'attenzione allo spreco e il riconoscimento della prevalenza dell'arresto sul fumo, nei diversi comparti del vivere sociale... e mi pare poco altro degno di nota.

Nel Piemonte del vino, del cibo e del turismo (ma posso immaginare anche altrove), ho potuto constatare personalmente

che il Coronavirus è stato anche attivatore di un "fenomeno positivo", ma quasi innaturale nella nostra Italia normalmente divergente: la creazione di uno spirito di squadra tra istituzioni e realtà pubbliche e private che prima dialogavano con una certa difficoltà, anteposto ora l'interesse comune in una prospettiva e in una visione più lunghe rispetto allo storico prevalere dell'interesse individuale di breve termine. Lo abbiamo vissuto con la Douja d'Or, nell'Astigiano, il primo grande evento enogastronomico italiano "in presenza" dopo il lockdown primaverile, risultato di un'inedita convergenza tra realtà prima non sempre inclini al networking, dove all'appello dell'istituzione pubblica - la Regione Piemonte - i privati hanno risposto con pressoché immediata disponibilità a mettere in comune risorse, competenze, energie.

continua a pag. 3



UNA NUOVA STRADA DA PERCORRERE

Paolo Ricagno (nella foto), presidente del Consorzio Tutela Vini d'Acqui, scatta una fotografia dell'Acqui Docg Rosé dando anche prospettive future: "Per ora la produzione di Acqui Docg Rosé si limita a una decina di aziende, tuttavia altre Cantine stanno decidendo di percorrere questa strada, convinte dal progetto che stiamo intraprendendo e dall'alta

qualità che contraddistingue il prodotto. Si tratta di un percorso che coinvolge non solo i produttori, ma anche il territorio e le Istituzioni. Questo non significa però mettere in secondo piano il Brachetto d'Acqui Docg che è e rimane il nostro fiore all'occhiello, la nostra produzione di punta che, anche se ha subito flessioni per il cambiamento dei mercati e la crisi economica globale, oggi per fortuna, grazie all'anche all'azione di promozione del Consorzio, sta invertendo il trend negativo. Attualmente produciamo 3 milioni di bottiglie e puntiamo ad aumentare questo numero".

Gli Acqui Wine Days e questo primo workshop sono stati sostenuti fortemente da Marco Protopapa,



MARCO PROTOPAPA

LA SFIDA GLOCAL DI ACQUI

di **Giulio Somma**, direttore de *Il Corriere Vinicolo*

RIFLESSIONI E CONSIDERAZIONI SUL PROGETTO LANCIATO DAL CONSORZIO VINI D'ACQUI CHE INTENDE PROPORRE LA NOTA CITTADINA TERMALE PIEMONTESE COME LUOGO NAZIONALE DI RITROVO E DI RIFLESSIONE SULLA SPUMANTISTICA IN ROSA, ANCHE ATTRAVERSO LA COSTITUZIONE DI UN OSSERVATORIO DEDICATO.

- a pag. 3 -

SPARKLING WINE: UN FUTURO IN ROSA?



Scenario, mercato, tendenze, prospettive: un confronto a più voci per riflettere sulle sfide e le opportunità che la start-up Acqui Docg Rosé porta in dote, inserendosi in un mercato dal grande potenziale come quello delle bollicine rosé. L'incontro si è aperto con una candidatura lanciata da Paolo Ricagno, presidente del Consorzio Vini d'Acqui: Acqui Terme sede di un osservatorio del mercato delle bollicine in rosa



LORENZO LUCCHINI



RICCARDO RICCI CURBASTRO



MATTIA VEZZOLA



MAGDA ANTONIOLI



GIULIO SOMMA

Il rosa è un colore che predispone al buon umore, simbolo di lievità e femminile come lo definiva Goethe: bollicine rosé è un connubio che tratteggia prodotti ben spendibili verso winelovers più o meno esperti, calzando molteplici sfaccettature.

Un'emisfero del mondo vino ancora da analizzare in modo approfondito, cosa che si è proposto di fare il 25 settembre scorso il workshop dal titolo "Le bollicine e i vini in rosa: scenario, mercato, tendenze, prospettive", nel suggestivo scenario di Villa Ottolenghi, ad Acqui Terme.

Nove le voci dei relatori - moderati da Francesco Moneta di The Round Table progetti di comunicazione - che hanno disposto altrettanti tasselli alla nuova winestory firmata Acqui Wine Days: Marco Protopapa, assessore all'Agricoltura Regione Piemonte; Lorenzo Lucchini, sindaco di Acqui Terme; Paolo Ricagno, presidente Consorzio Tutela Vini d'Acqui; Carlo Flamini, Coordinamento tecnico Osservatorio del Vino Unione Italiana Vini; Riccardo Ricci Curbastro, presidente Federdoc; Mattia Vezzola, vicepresidente Consorzio Valtènesi; Magda Antonioli, direttore Master Economia del Turismo dell'Università Bocconi; Giulio Somma, direttore de Il Corriere Vinicolo; Andrea Zanfi, editore di Bubble's, fondatore di Spumantitalia.

VERSO UN OSSERVATORIO DEL MERCATO DELLE BOLLICINE IN ROSA

Il workshop si è aperto con una candidatura lanciata da Paolo Ricagno, presidente del Consorzio Tutela Vini d'Acqui: Acqui Terme sede di un osservatorio del mercato delle bollicine in rosa. Un progetto che nasce come naturale conseguenza della nuova veste del Brachetto Docg: Acqui Rosé. "Vogliamo seguire organicamente le evoluzioni del rosé in bollicine in Italia e nel mondo". La voce del Consorzio Tutela Vini d'Acqui ribadisce la volontà di investire nel nuovo vino oggi prodotto da circa 10 aziende sulle 60 della denominazione.

Una denominazione che conta 1.200 ettari e che ha iniziato nel 2015 l'iter per il riconoscimento del nuovo spumante, arrivato nel 2017, vendemmiato nel 2018, uscito nel 2020 per la prima volta con circa 60 mila bottiglie di grande qualità. "Oggi questo mercato - ha proseguito Ricagno - conta 49 milioni di spumante rosé in Italia e 160 milioni nel mondo: possiamo costruirci il nostro spazio, puntando alla fascia premium, facendoci conoscere sul territorio, collocandoci in una fascia di prezzo importante".

Se questo progetto necessita di un buon lavoro di squadra con tutto il territorio, il presidente ha avuto parole fiduciose nei confronti del sostegno delle istituzioni locali - in particolare Regione e Comune - ricordando che il Piemonte ha concesso la distillazione delle Doc grazie anche a Marco Protopapa,

assessore all'Agricoltura regionale, che capendo il momento delicato per i produttori li ha sostenuti al 100%.

I DATI

Con Carlo Flamini del coordinamento tecnico Osservatorio del Vino Unione Italiana Vini sono invece emersi dati, quesiti, osservazioni sullo spumante rosato, richiamati in altra parte di questo "Speciale" del Corriere Vinicolo. La prima notazione importante riguarda il percepito dei vini rosé che si è evoluto nel tempo, passando da una sorta di "sottoprodotto" del vino rosso a un nuovo wine style relativamente recente, che ne vede il consumo concentrato tra Francia, Usa, Germania, Uk e che si polarizza tra luxury (Champagne Rosé) e popular (spumanti americani e Cava).

E il Prosecco Rosé Doc, futuro driver del settore, dove si colloca? Questo uno dei key point dell'analisi a fronte di una produzione italiana della tipologia che vede le 49 milioni di bottiglie prodotte nel 2019 così distribuite: 78% Veneto area Prosecco, 4% Franciacorta, 2% Trento, 1% Venezia e 15% altre zone.

Ulteriori dati li ha forniti Riccardo Ricci Curbastro, presidente Federdoc, questa volta in termini volumetrici: 24 milioni di ettolitri di spumanti rosati prodotti nel mondo. Curbastro è tornato all'incipit dell'incontro, l'Acqui Docg Rosé, ponendo tra i primi quesiti come collocarsi sulla carta, essendo

uno spumante dall'acidità importante perfetto in abbinamento con salumi ma volendo anche con grigliate, magari sfilando di mano la birra al consumatore americano. Per tenere lontano il Brachetto Docg nella sua nuova veste dal diventare solo un'alternativa miscelanea nello Spritz, la strada è senza dubbio quella dell'abbinamento enogastronomico.

L'IMPORTANZA DELL'IDENTITÀ

In una staffetta di idee, dati e ambizioni, quando il testimone dei relatori arriva a Mattia Vezzola, vicepresidente Consorzio Valtènesi, si riparte dalla questione zero, ovvero l'identità: "La filosofia orientale dice che in ogni progetto non bisogna sbagliare due cose: direzione del primo passo (sennò si sbaglia strada) e velocità (sennò si deve tornare indietro)".

Vezzola si è soffermato sulla rilevanza delle regole (come si vinifica, come si affina ecc...) per definire qualsiasi progetto enologico. A questo ha aggiunto il plus della bellezza della zona di coltivazione del Brachetto: "Chi spende due euro per un vino non si interessa della sua identità, chi invece investe su una bottiglia, vuole sapere tutto". I migliori rosé secondo Vezzola? Quelli dalla qualità costante, terroir definito, frutto di cuvée.

"Continuiamo a sbandare cercando di rispondere al mercato, invece è il mercato che deve venire verso di noi", ha affermato. Il modello di riferimento è quello francese, dove denominazioni di anche solo 300



Un momento del workshop. Da sinistra: Riccardo Ricci Curbastro, Paolo Ricagno, Marco Protopapa, Mattia Vezzola e Francesco Moneta

ettari acquisiscono fama e reputazione perchè anno dopo anno mantengono lo stesso nome: così tu sai chi sei e sei in grado di trasmetterlo al consumatore. "Bisogna stare fermi lì dove siamo, il mercato va e viene".

"Il consumo di vini spumante rosé sta crescendo del 30% ogni anno a livello mondiale" ha detto **Andrea Zanfi** editore di Bubble's, fondatore di Spumantitalia, autore dell'Atlante degli Spumanti 2008/2009. E da esperto di bollicine, Zanfi si sofferma sulle qualità organolettiche della prima edizione dell'Acqui Docg Rosé, sottolineandone il potenziale. Uno spumante nato da un vino rosé molto interessante dal punto di vista dei profumi, qualità traghettabile nella bollicina: vini nuovi o meno, la discriminante qualitativa non può che essere la medesima, la materia prima.

LE TAPPE DA PERCORRERE

E dopo aver carezzato la seduzione del vino oggetto del workshop, è toccato a **Giulio Somma**, direttore de Il Corriere Vinicolo, elencare ulteriori quattro concetti chiave necessari a definire il percorso dell'Acqui Docg Rosé: "Caratterizzazione, identità, teologia (sognare, pensare a qualcosa di superiore guardando avanti), calli sulle mani". Somma ha fatto eco alla crucialità di ritrovarsi per parlare di una tipologia di vino, tornando sulla domanda sollevata da Carlo Flamini: lo spumante rosé è destinato ad essere la somma di due diversità (rosé e spumante) o a diventare un nuovo prodotto? "Il rosato era il vino che a tavola acccontentava sia donne che uomini" ha proseguito il direttore proponendo il recupero delle nobili origini dello Champagne Rosé spesso associa-

to alla donna, creando così un'identità non di vitigno bensì di prodotto. Un esempio? Lo Champagne Rosé prodotto da Brad Pitt e Angelina Jolie, dimostrazione che quando la stessa identità citata da Vezzola è forte, il prodotto emerge. La conclusione potrebbe sembrare scontata: credere nel proprio vino. I key points per il Consorzio Tutela Vini d'Acqui a fine workshop sono un mazzo di carte scoperte sul tavolo: intercettare i consumi crescenti di una tipologia di vino che si sta facendo spazio a livello mondiale, argomento indiscutibile a fronte del riconoscimento della versione rosé anche del Prosecco Doc, nato tra frange di polemiche per una potenziale confusione tra denominazioni e forse a cavallo di quel mercato "osservato speciale" che non andrebbe seguito ma che tira molti fili di vitale importanza. E ancora la questione del chi siamo, dove ci collochiamo, un'identità che vuole stare alla larga dalla bollicina da mixology, ma che fa una dichiarazione d'intenti chiara, partendo da una fascia di prezzo che alza la testa dalla massa. E ancora, una reputazione qualitativa spianata da quella della versione rosé ferma del Brachetto, profumi che seducono i sensi dei wine lover e che uniti al brio delle bollicine danno vita a un prodotto identificabile e ricercato. Per non parlare della storia dei vini rosati, da sempre compromesso tra generi e palati differenti, nobilitati ancora una volta dai cugini francesi e dalla fama al femminile degli Champagne Rosé.

IL LEGAME CON IL TERRITORIO E IL RUOLO DELL'ENOTURISMO

Manca l'ultimo tassello di questo coro pro spumanti rosé dei nove relatori di "Le bollicine e i vini in rosa:

☛ *continua a pag. 4*



CARLO FLAMINI



ANDREA ZANFI

☛ *dalla prima pagina*

Un nuovo Laboratorio di innovazione per la Nazionale degli Sparkling Rosé

Ad Alessandria sono in corso prove di networking da parte dei quattro Consorzi di tutela enologica di riferimento della provincia, fino ad oggi impegnati in percorsi paralleli e divergenti. PiemonteLand ha annunciato una nuova missione, la promozione dell'insieme dei Vini del Piemonte, in una terra non certo propensa a mettere a fattor comune l'appartenenza a una regione di formidabile potenza enogastronomica.

Anche Acqui Terme non fa eccezione: gli Acqui Wine Days sono il risultato di un tavolo di lavoro pubblico+privato costituitosi in un batter d'occhio tra agosto e settembre che non è stato solo triangolare (Regione + Comune + Consorzio tutela Vini d'Acqui), ma si è allargato a tutte le realtà economiche, associative, culturali, turistiche del territorio. Nella presentazione pubblica polifonica nella Sala del Comune, insieme a sindaci, assessori e presidenti sono intervenuti tutti i protagonisti che avrebbero poi dato vita al primo evento di promozione turistica "consapevole" in chiave enologica in una bellissima terra che fino a oggi ha vissuto sull'inerzia termale.

Il Consorzio tutela Vini d'Acqui ha assicurato non solo pragmatismo ed efficacia a questa esperienza

meritevole di replica e potenziamento anche in tempi "normali", ma ha lanciato anche la palla al mercato enologico nazionale rendendosi disponibile come osservatorio e luogo di confronto delle "bollicine rosa", ambito di riferimento della start-up Acqui Rosé Docg. È un settore che può crescere esponenzialmente valorizzando la qualità italiana, dove i principali player nazionali non stanno in Piemonte (Veneto e Lombardia sono il punto di riferimento), ma al tavolo di Acqui Terme - nella sorprendente Villa Ottolenghi Wedekind - hanno partecipato operatori e opinion leader provenienti anche da altri mercati, portatori di competenze e visioni complementari, condizione necessaria per creare squadre vincenti, come la Nazionale degli Sparkling Rosé.

Francesco Moneta



La sfida glocal di Acqui

Riflessioni e considerazioni sul progetto lanciato dal Consorzio Vini d'Acqui che intende proporre la nota cittadina termale piemontese come luogo nazionale di ritrovo e di riflessione sulla spumantistica in rosa, anche attraverso la costituzione di un osservatorio dedicato

Di Giulio Somma

Nell'ambito del neo-localismo imposta dalla situazione pandemica - di cui abbiamo parlato nelle pagine del nostro giornale a proposito di mercato e consumi - si aprono anche nuovi spazi per un protagonismo locale che voglia porsi come collettore, promotore (se non punto di riferimento) di tematiche globali o comunque che coinvolgano realtà "oltre" i confini geografici del proprio territorio?

In questa chiave, a mio avviso, è utile riflettere sul progetto lanciato dal Consorzio tutela Vini d'Acqui che intende proporre la nota cittadina termale piemontese (e patria di uno dei più grandi spumanti rossi del Paese) come luogo nazionale di ritrovo e di riflessione sulla spumantistica in rosa, anche attraverso la costituzione di un osservatorio dedicato e mettendo a disposizione delle tante e diverse realtà produttive italiane che si sono cimate con questa tipologia di prodotto (o intendono farlo) un luogo e un momento di confronto e ritrovo.

Con l'ambizione (legittima) non solo di affermarsi come territorio vocato alla produzione di bollicine rosa (il nuovo prodotto lanciato dal Consorzio) ma anche di stimolare l'Italia degli spumanti rosé a ritrovarsi per costruire una nuova e moderna identità di questo prodotto, discutere di tecniche e tecnologie produttive, stili e vocazioni territoriali, arrivando ad elaborare strategie comuni di presentazione e promozione all'estero. Orizzonte ambizioso, dove sarà utile far tesoro degli errori commessi in passato in sfide analoghe (prima tra tutte mettersi al servizio degli altri territori e non davanti o sopra) che però, al di là degli esiti dipendenti da coloro che aderiranno all'invito, riporta in primo piano una modalità di protagonismo locale fondata sulla promozione di valori e temi che chiedono il riconoscimento e il coinvolgimento di altri soggetti esterni al proprio territorio.

Spazio alla riflessione

Ma, oggi, ha senso riproporre una modalità del genere - che in passato ha visto successi e insuccessi di tante altre realtà e/o manifestazioni locali - e che sembrava oramai superata dal definitivo affermarsi delle identità di territorio come primario valore attrattivo delle realtà produttive del nostro Paese?

Prima di liquidare come antistorico il tentativo di Acqui, lascerei spazio ad alcune considerazioni che mantengono aperto un margine di successo di questa operazione. Innanzitutto, il tema del progetto, le bollicine rosé, una tipologia emergente, stretta tra due prodotti forti, spumanti da un lato e rosati dall'altro, che inizia oggi a porsi la necessità di lavorare a un nuovo posizionamento alla ricerca di una nuova identità per un frastagliato e suggestivo arcipelago produttivo. Tema nuovo, attuale, che fino ad oggi non ha ancora avuto alcuna proposta di confronto a livello nazionale.

Poi, rispetto al passato, oggi i territori hanno acquisito una sicurezza della propria identità che probabilmente li lascia più tranquilli

nell'aderire a progetti di contaminazione culturale proposti da altri territori dove non è il singolo a dover emergere ma il comun denominatore del progetto che lega le diverse realtà coinvolte. Una disponibilità al confronto che, in passato, era frenata dal timore di essere strumentalizzati: diffidenza che, ad Acqui, dovrà essere immediatamente fugata per permettere al progetto di prendere corpo. Guardando, ad esempio, su cosa è successo nella vicina Gavi con il Premio LA BUONA ITALIA che ha saputo valorizzare la propria identità attraverso un progetto che di anno in anno coinvolge realtà produttive e territoriali di tutto il Paese.

Il contesto attuale

Infine, il contesto attuale di cultura pandemica, richiamato da Francesco Moneta nel suo intervento in queste pagine, forse potrà aiutare questo percorso. Il neo-localismo di consumo (di prodotto, ma anche di cultura e turismo) imposto dal lockdown e dalle limitazioni agli spostamenti, si fonde con il nuovo globalismo digitale che in questi mesi ha visto una fortissima accelerazione. Siamo più ancorati ai nostri territori ma con una attenzione e sensibilità culturale ancora più forte verso l'altro, anche il diverso, che, grazie al digitale, diventa facilmente raggiungibile. I due mondi si sono compenetrati in modo più radicale, quasi estremo, portando in primo piano gli aspetti e i valori positivi dell'uno e dell'altro. Questa nuova dimensione culturale - che porta con sé una rinnovata disponibilità al dialogo e al confronto come indica Moneta - potrebbe aiutare il percorso proposto da Acqui.

Anche perché, come leggerete in queste pagine, il mondo italiano delle bollicine in rosa è davanti ad una svolta destinata a cambiarne i destini. E dovrà prendere di petto la domanda chiave del suo sviluppo: rimanere unione di due diversità o diventare una brand new category?

Se in passato è stato il rosato a soffrire la mancanza di una identità (e dignità) produttiva - non era né bianco né rosso, secondo un leit motiv ancora molto diffuso in larghe fasce di consumatori - oggi sui mercati, grazie anche al fenomeno provenzale, il rosato ha acquisito una propria dimensione e immagine di prodotto. In Italia è nato Rosautoctono, l'Istituto del vino rosa autoctono italiano per valorizzare le nostre molteplici espressioni produttive e quindi si può dire che il rosato sia definitivamente un prodotto maturo. Stesso discorso non si può fare per le bollicine rosa che ancora rischiano di essere percepite come un derivato delle bollicine più note, quelle bianche, o la spumantizzazione dei rosati. Ma con l'arrivo del Prosecco rosé il mercato è destinato a cambiare e sarà bene che i produttori si attrezzino per guidare il percorso di crescita di questo nuovo fenomeno di consumo senza farsi travolgere dagli eventi. E, per raggiungere questo obiettivo, sarà necessaria una analisi e presa di coscienza nuova da parte del sistema anche ritrovandosi per confrontarsi e parlarne. E quel luogo di ritrovo potrebbe essere, perché no, proprio Acqui.



segue da pagina 3

scenario, mercato, tendenze, prospettive". Ed è quello inestimabile del legame col territorio, della capacità di un vino di non riempire solo i calici, bensì di muovere le persone per scoprirlo nel suo territorio d'origine.

"Il turista vuole conoscere il vino, non solo berlo", ha detto **Magda Antonioli**, direttore del Master Economia del Turismo dell'Università Bocconi, ricordando le origini del Movimento Turismo del Vino e di Cantine Aperte all'indomani dello scandalo metanolo, allo scopo di diffondere la cultura del vino di qualità. "Il turismo - ha spiegato - incide per il 9% sull'economia italiana, come l'esportazione agroalimentare. Il turismo porta 49 milioni di euro in Italia, e l'enoturismo incide per il 27% su fatturato delle cantine". Numeri che delineano l'ordine delle priorità e i luoghi dove investire. Dunque per non sbagliare le famose due cose citate da **Mattia Vezzola**, primo passo e velocità, come può una zona come Acqui Terme flaggare la casella "enoturismo"? Prima di tutto curando la filiera, ha detto Antonioli, nei termini di accoglienza, incluso in cantina, terroir, aspetto e comunicazione, sottolineando che l'etichetta stessa di un vino è comunicazione, che la cura di territorio è comunicazione. Data la presenza del Consorzio di Tutela Vini d'Acqui, è stato rilevante ribadire, nell'ulteriore ruolo chiave nella promozione del territorio: "I Consorzi di tutela possono diventare driver del turismo, come illustrato in una recente ricerca commissionata dal Laboratorio Gavi del Consorzio Tutela del Gavi".

Il vero patrimonio enoturistico? I borghi minori - ha specificato la Antonioli - per il loro enorme potenziale di branding, poiché destinazione e vino devono andare a braccetto. L'immagine è quella di un retino ricco di cose di qualità, experience, prodotti enogastronomici e non solo, e il turista non deve fare altro che saltarci dentro e scegliere. Una formula apparentemente semplice però applicata solo dal 35% dei Consorzi di tutela italiani. Infine, i nuovi mezzi di comunicazione, volano di promozione da potenziare. L'avvento del Covid-19 tra regimi di sicurezza sanitaria fatti di distanziamento, vita so-



cialmente drasticamente ridotta e dispositivi obbligatori nella maggior parte dei luoghi di vita quotidiana, hanno generato un nuovo tipo di domanda enoturistica perfettamente compatibile con la potenzialità dell'offerta della stessa.

La voce che doveva chiudere il workshop non poteva essere che quella di **Lorenzo Lucchini** sindaco di Acqui Terme: "Abbiamo necessità di trasferire ai cittadini la cultura del vino. Eravamo associati solo al mondo delle terme ed è ora di evolvere que-

sto univoco modo di vedere". Lucchini ha spiegato il cambiamento del core business acquisite, riconoscendo il patrimonio vitivinicolo locale integrabile con la tradizione termale e l'ospitalità della cittadina piemontese: "Sto insistendo che attività locali abbiano in carta vini locali. Dobbiamo senza dubbio sviluppare il sistema di trasporti puntando a un'autostrada ad accesso diretto, prevedendo trasferimenti in treno". E infine turismo in bicicletta, ebike e tanto altro da poter offrire a chi non vuole solo bere

vino ma desidera farne esperienza in azienda, sul territorio, godendo di natura e ospitalità.

La carte in mano ad Acqui Terme e ai suoi Acqui Wine Days si profilano ghiotte: il potenziale del nuovo progetto legato alla bollicina in rosa che solleva domande, ricerca, dati, analisi, tutti intercettati da un'osservatorio dedicato per offrire un servizio al settore. È legittimo prevedere per i Workshop di Acqui un futuro... roseo?

Barbara Amoroso

Acqui

DOCG

Acqui DOCG Rosé è uno spumante e vino, delicato e profumato, con bouquet floreale, piacevole retrogusto di piccoli frutti rossi e finale fresco ed elegante adatto a tutte le stagioni e ai diversi momenti della giornata. Di grande personalità, conferma la storia di un territorio e di una tradizione spumantistica unici.

VENDEMMIA: fine agosto, primi giorni di settembre.
VARIETÀ: brachetto.
PRESA DI SPUMA: secondo il metodo Martinotti-Charmat. Spumante con tipologia zuccherina limitata.
COLORE: rosa antico, cipria a volte rosa granato chiaro.
PROFUMO: delicato ed intenso, aromatico, con piacevoli note di rosa e violetta.
SAPORE: fresco, sapido, setoso e morbido con retrogusto di ribes e lamponi.
ABBINAMENTI: l'Acqui docg rosé, sia spumante che vino è di grande piacevolezza nei momenti conviviali. Ottimo come aperitivo, piatti delicati, pesce crudo e crostacei, zuppa di pesce selvaggina da piuma e formaggi leggermente erborinati, si abbina magnificamente con la Robiola dop di Roccaverano. Temperatura di servizio tra i 7/8° C.

TIPOLOGIE DI ACQUI DOCG ROSÉ

CONTENUTO ZUCCHERINO

EXTRA BRUT

BRUT

EXTRA DRY

SECCO

DEMI-SEC

tra 0 e 6 g/l < 12 g/l tra 12 e 17 g/l tra 17 e 32 g/l tra 32 e 50 g/l

MONFERRATO

ZONA DI PRODUZIONE ACQUI DOCG

I VIGNETI: situati sulle colline del Monferrato nei 26 comuni tra la provincia di Asti e Alessandria, sono caratterizzati da limo, sabbia e argilla che conferiscono al vino una versatilità espressiva unica, ponendo l'accento ora su finezza ed eleganza, ora su corpo ed intensità di ogni elemento, ora su leggerezza e fragranza. La loro esposizione e altimetria sono ideali per favorire lo sviluppo di note aromatiche e profumi intensi.

Bd'A

Brachetto d'Acqui

Il Brachetto d'Acqui docg, nella versione spumante "tappo raso" e passito è delicatamente dolce, unico nel suo genere. Da bere giovane, quando esprime tutta la fragranza dell'uva: è il momento in cui si colgono nitidamente i sentori di rosa e di frutta matura, il suo sapore è fresco, brioso, muschiato.

VENDEMMIA: fine agosto, primi giorni di settembre.
VARIETÀ: brachetto.
PRESA DI SPUMA: secondo il metodo Martinotti-Charmat.
COLORE: rosso rubino di media intensità e tendente al granato chiaro o rosato.
PROFUMO: aroma muschiato, molto delicato, fragrante.
SAPORE: dolce, morbido, delicato.
ABBINAMENTI: tradizionale è con dolci e dessert: dalla pasticceria secca ai dolci da forno, dal panettone natalizio al cioccolato. Il Brachetto si sposa perfettamente anche con la frutta poco acida o secca, e stupisce all'aperitivo, in abbinamento ai salumi. Temperatura di servizio tra i 7/9° C.

TIPOLOGIE DI BRACHETTO D'ACQUI DOCG

CONTENUTO ZUCCHERINO

SPUMANTE

TAPPO RASO

PASSITO

DOLCE - superiore a 50 g/l

MONFERRATO

ZONA DI PRODUZIONE BRACHETTO D'ACQUI DOCG

I VIGNETI: situati sulle colline del Monferrato nei 26 comuni tra la provincia di Asti e Alessandria, sono caratterizzati da limo, sabbia e argilla che conferiscono al vino una versatilità espressiva unica, ponendo l'accento ora su finezza ed eleganza, ora su corpo ed intensità di ogni elemento, ora su leggerezza e fragranza. La loro esposizione e altimetria sono ideali per favorire lo sviluppo di note aromatiche e profumi intensi.



I NUMERI DEL FENOMENO IN ITALIA E NEL MONDO TRACCIATI DALL'OSSERVATORIO IUV

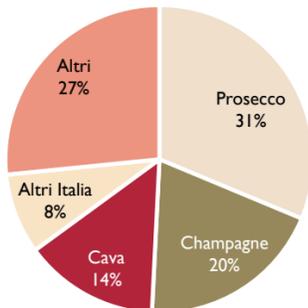


SPUMANTE+ROSATO? O UNA BRAND NEW CATEGORY?

Dal 2021 l'entrata sulla scena in forze del Prosecco Doc Rosé, con 50 milioni di bottiglie, segnerà la svolta in questo segmento. Che vale 150 milioni di bottiglie l'anno e che offre grandi possibilità, a patto di non commettere ingenuità alla partenza

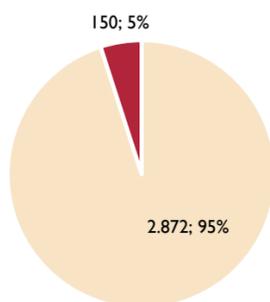
di Carlo Flamini

1. PRODUZIONE MONDIALE DI SPUMANTI ROSÉ ATTESA NEL 2021 totale 160 milioni di bottiglie

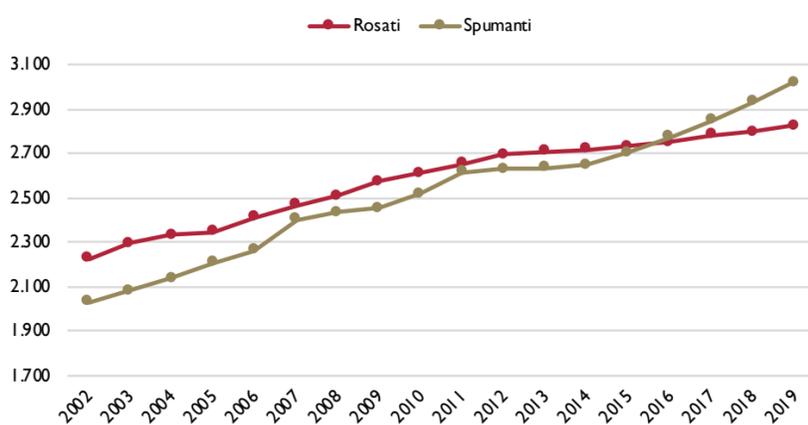


2. CONSUMI DI SPUMANTE PER COLORE: milioni di bottiglie e %

- Spumante bianco
- Spumante rosato

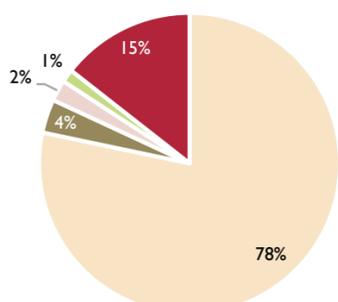


3. CONSUMI DI ROSATI E SPUMANTI NEL MONDO (milioni di bottiglie)



4. PRODUZIONE SPUMANTI ROSATI IN ITALIA NEL 2019 totale 49 milioni di bottiglie

- Veneti area Prosecco
- Franciacorta
- Trento
- Venezia
- Altri



Una sommatoria di due diversità? O una brand new category? Questo il quesito che ci si pone guardando lo scenario che si apre dal 2021, quando con l'entrata in produzione vera del Prosecco rosato la fisionomia non solo produttiva italiana, ma mondiale della spumantistica in rosa troverà una nuova dimensione e nuovi equilibri: con i suoi 50 milioni di bottiglie previsti (il 10% sul totale della Doc), il Prosecco è candidato a diventare monopolista assoluto, detenendo circa il 30% di un mercato che – alla produzione – esprimerà circa 160 milioni di bottiglie, per un consumo atteso di 150 milioni di pezzi, ovvero il 5% del consumo totale di bollicine nel mondo (grafici 1 e 2).

Insomma, dal 2021 il comparto dello spumante rosato volta pagina e può scrivere una nuova storia. Facilitati dal fatto che si parte da una base già ben definita, con due prodotti ben collaudati, forse gli unici veri fenomeni di consumo mondiale degli ultimi dieci anni: i rosati e gli sparkling.

GLI INGREDIENTI BASE: ROSÉ E SPARKLING

Grazie al boom dei vini di Provenza negli Usa, i rosé si sono definitivamente affrancati dall'immagine di "sottoprodotto" del vino rosso, senza identità specifica, una second choice: sono diventati un vero e proprio "wine style", creando la categoria dei "rosé wine consumers". Oggi il consumo mondiale di vini rosati è attestato a 2,8 miliardi di bottiglie, poco meno del 10% del totale vini fermi, ed è in continua crescita (grafico 3).

Dall'altra parte gli sparkling, che a partire dal 2015 grazie al Prosecco hanno indotto un fenomeno di "democraticizzazione" in una categoria che storicamente aveva il vertice (Champagne) e la base (spumanti generici e Cava), ma non il centro. Un fenomeno globale, oggi valutato attorno ai 3 miliardi di bottiglie (8% del totale vino mondo) che ha costruito nuovi consumatori, allargando la platea del pubblico e attirando soprattutto donne e giovani al consumo di vino.

Per entrambi questi fenomeni vi sono punti di convergenza, che però possono essere fattori di potenziale criticità. Entrambi vivono di forte concentrazione dei mercati: per i rosati, Francia, Germania, Usa e UK rappresentano i 2/3 dei consumi mondiali, mentre sullo spumante Usa, UK e Germania fanno il 40% del totale commercio globale, con Germania e Usa produttori/consumatori di un certo livello e Italia, Francia e Spagna monopolisti dell'export.

A differenza del vino rosso, che è prodotto trasversale nel mondo e che ha aperto al consumo Paesi nuovi come India e Cina, rosé e sparkling sono prodotti tuttora marcatamente occidentali.

LE PROSPETTIVE DI MEDIO

Sommando le due categorie e immaginando di proporre lo spumante rosato come semplice addizione di "spumante" e "rosa", abbiamo sicuramente mercati già ricettivi e aperti a prodotti da mass market. A differenza dello sparkling bianco, sul rosato esiste ancora una polarizzazione estrema dei consumi: da una parte il luxury (Champagne rosé, circa 30 milioni di pezzi, il 10% della produzione globale della Aop) e dall'altra il popular premium, costituito soprattutto dai Cava (circa 25 milioni di bottiglie, anche qui il 10% del totale) e tutto il resto della produzione mondiale, pari a circa 60 milioni di bottiglie.

Se il Prosecco rosa, con le sue 50 milioni di bottiglie, andrà a inserirsi sopra il Prosecco tradizionale e sotto lo Champagne, le alternative per gli spumanti rosati italiani sono più di una, ma devono essere valutate a seconda del tipo di spumante prodotto: vi sarà spazio - una nicchia - tra Champagne e Prosecco rosato, probabilmente per prodotti metodo classico di alto livello. Oppure si può decidere di seguire la scia del Prosecco rosato, con il rischio però di essere fagocitati da un prodotto che "marca" il consumatore, legandolo quasi in esclusiva. Oppure, si può stare sotto, il che vuol dire competere con il Prosecco tradizionale e tutto il resto, ma il rischio di respingimento da parte del mercato è altissimo, perché si va nella categoria del "tutto indistinto".

L'OFFERTA ITALIANA

L'offerta di spumante rosato italiana pre-Prosecco era fatta di circa 50 milioni di pezzi (grafico 4): di questi, il 78% erano costituiti da spumanti rosa veneti prodotti nell'areale del Prosecco, i cosiddetti "precursori" della nuova categoria della Doc, quelli sui quali il Consorzio ha costruito le proiezioni future della nuova tipologia. Poi – restando nell'alveo delle denominazioni – Franciacorta rosato (1,8 milioni di bottiglie, l'11% sul totale della Doc), Trento (1,1 milioni, ancora 11%), spumanti rosati della Doc Venezia (680.000 pezzi) e delle Do-Ig facenti capo al Lambrusco (640.000 bottiglie), e circa 340.000 pezzi tra Doc Sicilia e Terre Siciliane Igt. Pezzi rari e da collezione gli altri, come Cruasé dell'Oltrepò (71.000 bottiglie), Alta Langa (76.000), Nebbiolo d'Alba (32.000) (dettagli in tabella 1).

continua a pag. 6

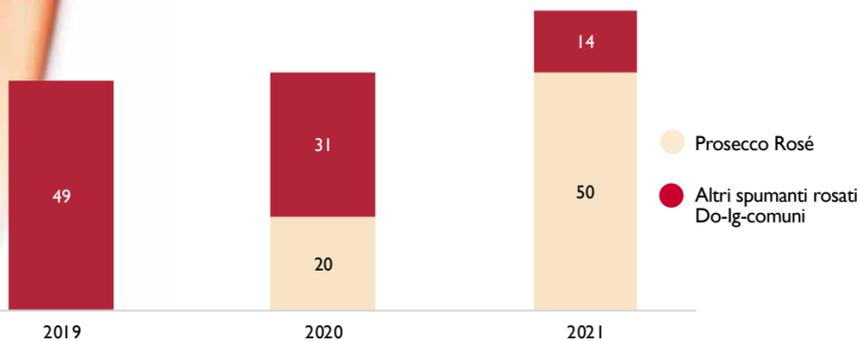
TAB. 1. SPUMANTI A DO-IG IN ITALIA (bottiglie prodotte 2019)

DOP-IGP	Regione	Bottiglie
Emilia Lambrusco Rosato Spumante IGT	Emilia Romagna	312.024
Emilia Rosato Spumante IGT	Emilia Romagna	6.993
Lambrusco di Sorbara Rosato spumante DOC	Emilia Romagna	75.956
Lambrusco Grasparossa Castelvetro Rosato spumante DOC	Emilia Romagna	34.119
Lambrusco rosato di Modena spumante DOC	Emilia Romagna	204.700
Lambrusco Salamino di Santa Croce Rosato spumante DOC	Emilia Romagna	6.660
Rubicone Rosato Spumante IGT	Emilia Romagna	59.756
Alpi Retiche Spumante metodo classico Rosè IGT	Lombardia	3.487
Franciacorta Rosé DOCG	Lombardia	1.756.304
Oltrepò Pavese Metodo Classico Pinot nero Rosé DOCG	Lombardia	67.105
Oltrepò Pavese Metodo Classico Pinot nero Rosé Vigna DOCG	Lombardia	3.381
Oltrepò Pavese Metodo Classico Rosé DOCG	Lombardia	567
Marche Rosato Spumante di Qualità IGT	Marche	16.119
Alta Langa Rosato DOCG	Piemonte	67.963
Alta Langa Rosato Riserva DOCG	Piemonte	8.097
Nebbiolo d'Alba Spumante Rosé Metodo Classico DOC	Piemonte	32.244
Piemonte Pinot Nero Spumante Rosato Doc	Piemonte	15.952
Piemonte Rosato Spumante DOC	Piemonte	47.752
Castel del Monte Rosato Spumante DOC	Puglia	13.541
Sicilia Doc	Sicilia	31.102
Terre Siciliane IGT	Sicilia	314.326
Trento DOC	Trentino	1.100.000
Venezia Rosato spumante DOC	Veneto	678.664
Vigneti della Serenissima Rosé DOC	Veneto	4.053

Elenco non esaustivo del panorama italiano
Fonte: Valoritalia, Consorzio TrentoDoc, IRVO



5. PRIMA E DOPO IL PROSECCO ROSÉ
milioni di bottiglie



segue da pagina 5



Quest'anno, se le previsioni del Consorzio del Prosecco saranno confermate, entreranno in commercio 20 milioni di pezzi di rosato, il 4% della Doc, che porteranno l'offerta italiana a 51 milioni, per poi avere il boom dal 2021, quando i pezzi di Prosecco Rosé saranno 50 milioni, di fatto ricostituendo quella quota di 78% dell'offerta nazionale del 2019, che nel frattempo sarà però balzata a 65 milioni di pezzi (grafico 5). Alla fine, nel 2021, le bottiglie italiane non-Prosecco saranno 14 milioni, l'8% del totale mondiale.

I TARGET: GERMANIA, UK E USA

Quali prospettive? Di sicuro la massa omogenea di un prodotto fortemente connotato e conosciuto come il Prosecco indurrà il consumatore a sintonizzarsi su un prodotto che non è solo la somma algebrica di rosa e spumante, ma che è qualcos'altro, una categoria nuova, come lo è stato il rosé prima e lo sparkling poi. Da evitare l'errore di pensare che un consumatore di vini fermi rosati si trasformi automaticamente in consumatore di sparkling rosati, così come che un consumatore di spumante tradizionale diventi un "rosé sparkling wine consumer". Probabilmente la nuova categoria di prodotto - se nuova categoria sarà davvero - attrarrà consumatori da entrambi i segmenti, ma molto pro-

tabilmente ne creerà di nuovi, di fatto allargando di nuovo la base di consumo. Oggi la base dati su un potenziale consumatore di spumante rosato su cui imbastire ragionamenti non è così solida, per cui possiamo affidarci all'esame dell'identikit del consumatore di vino rosato e di spumante, per cercare di capire se vi siano più assonanze o divergenze. Partiamo dal mercato tedesco: secondo le rilevazioni di Wine Intelligence, i tassi di conoscenza dello spumante italiano, segnatamente Prosecco, sono altissimi, sopra il 54% dei consumatori di vino, mentre le tipologie rosato italiano sono conosciute da un quarto circa, con la punta del 30% del Bardolino Chiaretto. Segmentando per genere, il rosato fermo italiano è tendenzialmente maschio (60%), mentre gli altri rosati e il Prosecco sono consumati da una platea costituita prevalentemente da donne.

Per fasce d'età, altra particolarità del rosato italiano è la predominanza della fascia 35-54 (circa la metà), mentre il Prosecco è più trasversale e il rosato generico vira verso le fasce più anziane, così come il Sekt.

Per reddito, il grosso dei consumatori tedeschi di rosato italiano sta nelle fasce tra 30 e 70.000 euro (60% del totale), mentre il Prosecco è più democratico, concentrato due terzi dei consumi sotto i 50.000 euro, così come il Sekt.

In UK, ovviamente il tasso di popolarità del Prosecco non ha eguali: l'80% della popolazione di wine consumer lo conosce, quota che per il rosato italiano scende al 20%. Qui, a differenza che in Germania, l'acquirente abituale è donna per tutti, con una puntina in più di uomini sul rosato italiano, mentre per fasce d'età questa tipologia sembra attrarre più giovani (42%) rispetto sia a Prosecco che a Pinot grigio, quest'ultimo molto più sbilanciato sulle fasce mature della popolazione. Per reddito, le differenze non sono abissali, con il solo Prosecco che denota un po' più di trasversalità tra ceti sociali, mentre il rosato trova quasi la metà dei consumatori nella middle class.

Veniamo infine agli Usa, dove Prosecco sta al 40% di popolarità contro il 21% del rosato italiano e un 24% che già conosce il Prosecco rosa ancor prima di averlo incontrato realmente, tanto è potente la forza evocativa di questo prodotto sul consumatore americano.

Prosecco e rosato sono prodotti per maschi e femmine indistintamente, così come per fasce, con forse una punta in più di gioventù per il rosato italiano, soprattutto se paragonato al Pinot grigio, che come in UK ha uno zoccolo duro di consumi nelle fasce più mature, quella dei Baby Boomers per intendersi.

Per reddito, anche qui una lieve differenza tra Prosecco e rosati italiani si ha nella fascia più bassa, con il 36% dei consumatori americani dediti al rosa fermo contro il 30% del Prosecco e il 28% del Pinot grigio.

Carlo Flamini

P&P 30°
Promotion

Specialisti nella decorazione del vetro



• CMCV Cambio Molecolare del Colore del Vetro • serigrafia a caldo • effetti speciali

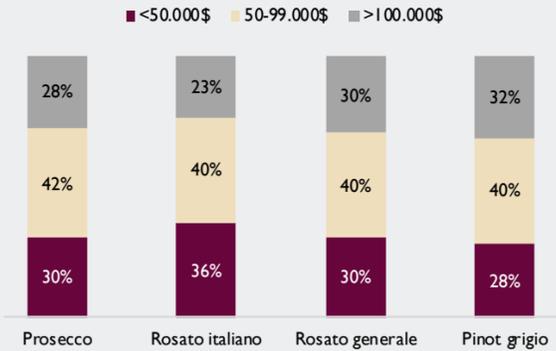
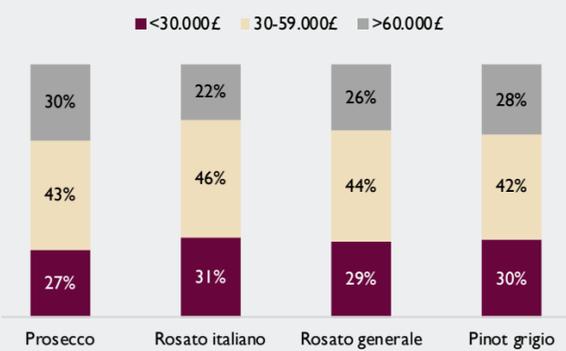
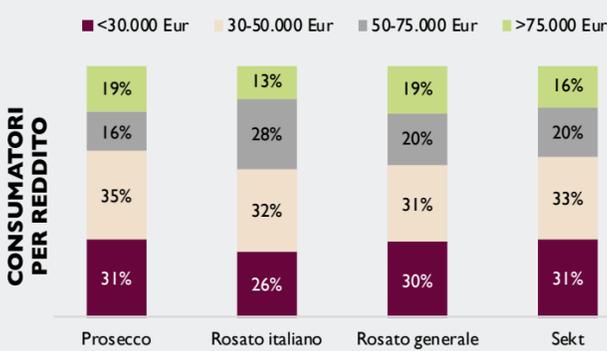
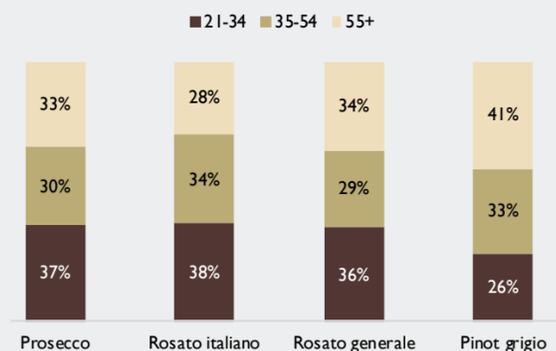
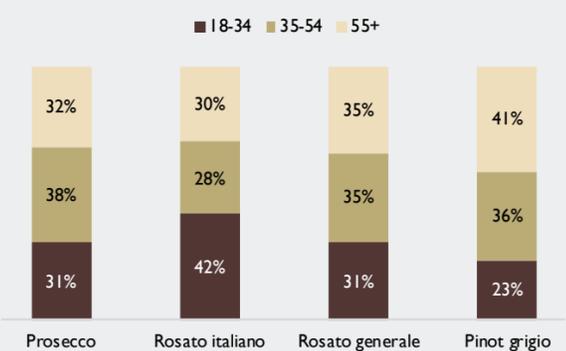
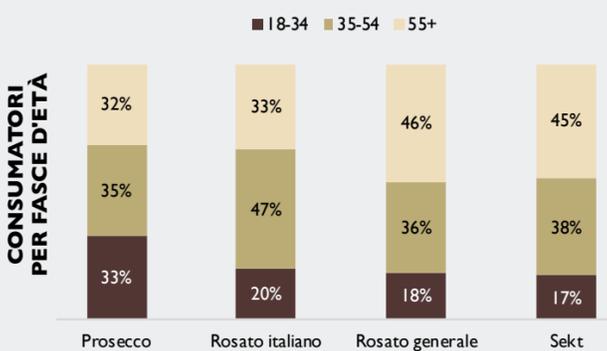
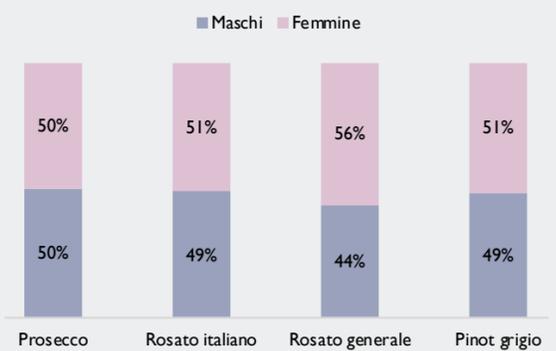
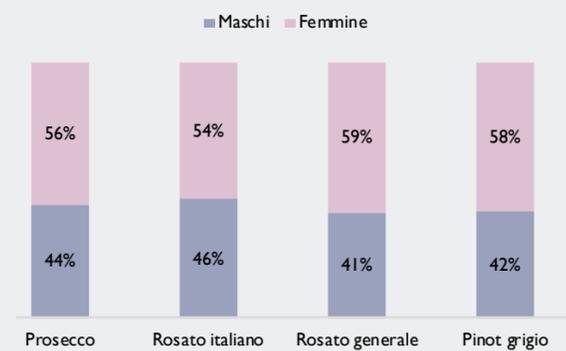
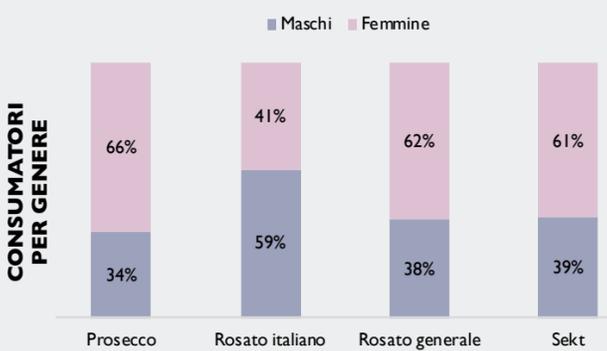
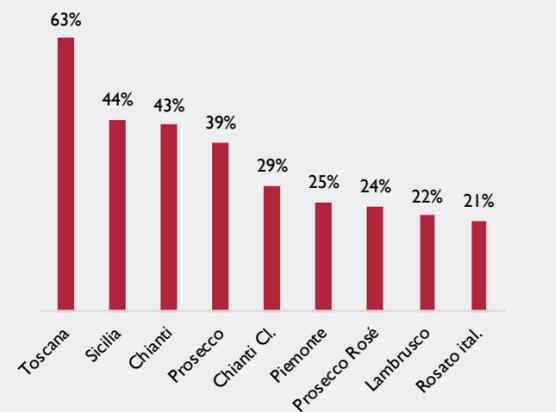
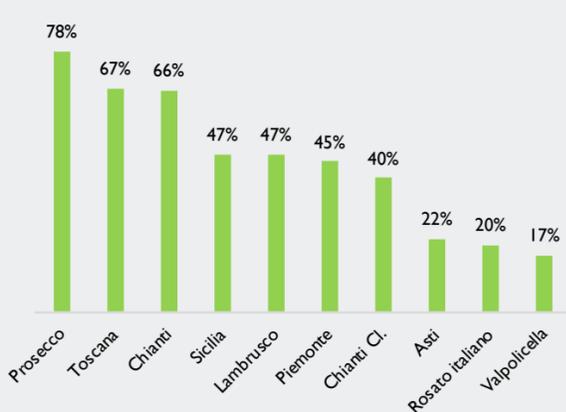
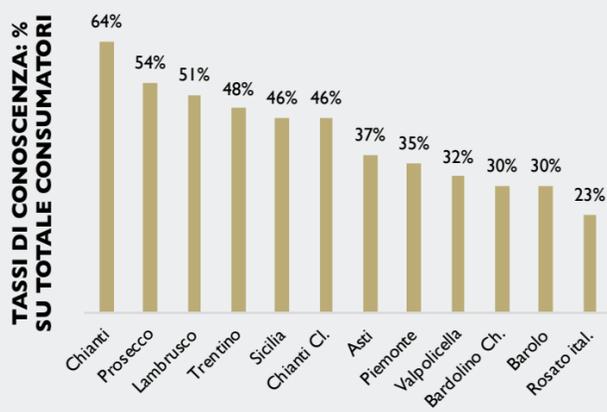
 **Germania**



 **Regno Unito**



 **USA**



fonte: elaborazioni Osservatorio UIV su dati Wine Intelligence

VIAGGIO NELLE DIVERSE REGIONI DEL BELPAESE

di Emanuele Pellucci

SPUMANTI ROSE CHE PASSIONE!

Se qualche decina d'anni fa era già difficile trovare sul mercato italiano vini rosati, specie quelli di buona qualità, figuriamoci gli spumanti rosé. È stato perciò un processo graduale quello che ci ha condotto fin qui, grazie anche al diverso tipo di alimentazione che ha spinto i consumatori ad orientarsi su vini meno impegnativi dei rossi ai quali erano da sempre abituati. Ed ecco perciò rivolgersi ai vini rosati, che ben si adattano a pietanze leggere, specie se consumate nei light lunch o nei brunch di lavoro. E poiché anche il settore delle bollicine tradizionali è andato sempre più sviluppandosi differenziando anche le tipologie, era abbastanza scontato che si arrivasse un giorno al connubio rosati-bollicine.

Ebbene, oggi in Italia si producono quasi 50 milioni di bottiglie di spumanti rosé, con un trend in espansione sia a livello quantitativo che qualitativo, parte ottenuti con il metodo classico e parte con il tradizionale Martinotti-Charmat. È un forte segnale che la produzione spumantistica italiana dà non solo al mercato interno, ma anche a quello internazionale nonostante la concorrenza francese, dove soprattutto la regione provenzale è ritenuta la culla per antonomasia dei vini rosati.

Per avere una conferma di come anche nel Belpaese l'interesse per gli spumanti rosati incontra l'apprezzamento dei consumatori abbiamo voluto prendere in esame un campione delle cantine che producono questa tipologia, chi già da alcuni anni e chi invece ha appena debuttato sul mercato. Si tratta di un campione rappresentativo di varie regioni della Penisola dove lo zoccolo duro è sicuramente al Nord nel contesto delle principali aree che a tutt'oggi esprimono le bollicine più conosciute ed affermate. Parliamo naturalmente della Franciacorta, del Trentodoc e dell'Oltrepò Pavese, ma ottimi esempi di spumanti rosati li ritroviamo anche nelle altre regioni settentrionali nonché nel Centro Italia e perfino al Sud.

Naturalmente vi sono cantine che come elementi di marketing spingono sulla messa in evidenza del terroir in cui le uve sono coltivate, grazie alle condizioni pedoclimatiche e alle lavorazioni del vigneto; altre che hanno come punti di forza i vitigni (non solo i canonici Pinot nero e Chardonnay, ma anche gli autoctoni, vedi Sangiovese); e altre infine che preferiscono agire sulle tipologie (brut, demi-sec e così via). Vini che per la maggior parte sono distribuiti attraverso il canale Horeca e che al pubblico, in particolare delle enoteche e rivendite specializzate, arrivano a una fascia di prezzo media di circa 23-26 euro, con eccezioni a punte al ribasso ma soprattutto al rialzo.

Sarà interessante vedere quando sul mercato arriveranno anche i Prosecco rosati come si riequilibrerà il mercato stesso. Fermo restando che questa nuova tipologia andrà molto probabilmente ad insidiare gli spumanti metodo classico o Charmat (più questi dei primi) di fascia bassa.

Tipologia recente in Italia, le bollicine rosa stanno conquistando un numero sempre crescente di produttori così come di consumatori. Strategie diverse per un prodotto che vuole rimanere di nicchia, esclusivo.

La parola a una selezione di produttori "in rosa", pronti alla sfida di un mercato che dal prossimo anno cambierà volto grazie all'arrivo del Prosecco Rosé.

Verso un nuovo boom dei consumi? Vedremo. Intanto si affilano le armi, con un occhio alla Provenza



ETICHETTE E PRODUTTORI

La vocazionalità dei territori nel rapporto con i vitigni e una tradizione produttiva consolidata sono il cuore del lavoro che sta dietro al Leonia Pomino Rosé prodotto dal 2011 da FRESCOBALDI in un ambiente particolare in vigneti di alta collina. È un metodo classico a base Pinot nero 100% di cui se ne producono circa 12 mila bottiglie. Fermentato parte in acciaio e parte in legno, il vino affina sui lieviti per circa 48 mesi e prima dell'immissione sul mercato Leonia Rosé rimane in affinamento in bottiglia per alcuni mesi apportando così ulteriore armonia ed equilibrio organolettico. Attualmente è in commercio la vendemmia 2015 con un prezzo allo scaffale di circa 34/38 euro

a bottiglia.

Il Pinot nero di Pomino è diretto discendente dei vitigni francesi piantati a metà '800 dal marchese Vittorio degli Albizi e da sua sorella Leonia, moglie di Angelo Frescobaldi, alla cui famiglia passarono le proprietà degli Albizi, tra cui Pomino e Nipozzano. "Leonia Rosé - dice il marchese **Lamberto Frescobaldi**, presidente della storica maison fiorentina - è un vino inaspettato che esprime la voglia di intraprendere nuove strade, coraggioso e determinato, dal carattere espressivo ed elegante come la mia trisavola Leonia che mi ha ispirato nelle scelte innovative, in nome della quale abbiamo istituito un premio "Audacia" dedicato alle donne".

Una scelta produttiva nata non per caso, ma dalla volontà di presidiare un mercato e un segmento di consumo importante con un prodotto non inventato ma costruito sul territorio. Una filosofia che colloca il Leonia in un canale e fascia di prezzo elevata, fuori dalla competizione con il futuro Prosecco rosé "che non solo non ci preoccupa - chiarisce Lamberto Frescobaldi - ma dal quale ci attendiamo un allargamento della conoscenza e dell'apprezzamento per questa tipologia di bollicine, purché, come mi auguro, sia un prodotto ben fatto e ben valorizzato".



Lamberto Frescobaldi e il Leonia Pomino Rosé

PLANTIS PQ CLARIL ZW & ZR

La nuova proposta
vegana e allergen-free
per la chiarifica.

Prima della stabilizzazione tartarica con colloidali è necessario eliminare le proteine e il colore instabile con una chiarifica adeguata.

La rimozione di questi composti carichi positivamente ne evita l'interazione con i colloidali elettronegativi usati per la stabilizzazione tartarica e previene così problemi d'intorbidamento e di diminuzione della filtrabilità.



enartis

Inspiring innovation.

Da uve Pinot nero in purezza nasce anche il The Rose dell'azienda marchigiana VELENOSI, uno spumante metodo classico espressione dei vigneti di proprietà nella zona di Ascoli Piceno. La vendemmia (la raccolta è manuale con cernita in piccole cassette) avviene nel momento ottimale riferito al rapporto ideale tra acidi e zuccheri, con particolare attenzione alla qualità dei primi. Il vino si affina lungamente sui lieviti per ben 60 mesi.

La produzione media annua è di circa 30 mila bottiglie per un fatturato di circa 120 mila euro. La fascia di prezzo del Rose Velenosi è di 20-25 euro a bottiglia. La prima vendemmia imbottigliata è stata il 2003. "Riguardo all'andamento commerciale in quest'anno di pandemia - dice **Angela Piotti Velenosi** - non ci possiamo troppo lamentare avendo limitato il decremento al 18%. Quanto alle prospettive di crescita, al momento non ne abbiamo, ma come sempre l'azienda lavora per migliorare gli obiettivi sia sul piano produttivo che di espansione commerciale".

Ancora il Pinot nero in purezza è l'uvaggio dell'Annunziata Clementi Rosé Riserva, entrato fin dal 2003 a far parte della gamma di Franciacorta dell'azienda lombarda CA' DEL BOSCO, guidata da Maurizio Zanella, e che si acquista in enoteca ad oltre 150 euro a bottiglia. Nasce dall'assemblaggio di vini base provenienti da tre vigne storiche e ottenuti dopo una breve macerazione delle uve alla temperatura di 14 °C. Fermentazione alcolica, fermentazione malolattica e affinamento in botte durano complessivamente 8 mesi. Poi, servono almeno altri otto anni di affinamento sui lieviti.

Il progetto dell'azienda di Erbusco era infatti di produrre un'etichetta d'eccellenza che sposasse palati di una certa esperienza perché è raro trovare un rosé con un così lungo affinamento, a maggior ragione avendo a che fare con una varietà difficile qual è il Pinot nero e un metodo di lavorazione altrettanto complesso come il Saignée. In questo modo il consumatore può vedere come anche a distanza di anni il Franciacorta Annunziata Clementi Rosé Riserva può rivaleggiare con le bollicine rosa più famose del mondo.

La strategia produttiva e commerciale di Ca' del Bosco, relativamente all'Annunziata Clementi Rosé Riserva, è sempre stata quella di una produzione molto ridotta, addirittura inferiore alle richieste del mercato, composto da una clientela affezionata ed esigente. Riguardo all'andamento commerciale di questo anomalo 2020, le vendite di questo pregiato Franciacorta rosé non hanno segnato particolari variazioni, così come al momento non sono previste prospettive di crescita a livello produttivo.

Si chiama Parosé il Franciacorta Pas Dosé millesimato di MOSNEL, uno dei primi metodo classico di questa tipologia prodotti in Italia, nato con la vendemmia 2001. Espressione soprattutto del Pinot nero (70% con lieve macerazione, oltre a un 30% di Chardonnay) le cui uve sono coltivate nel vigneto "Giardino" contiguo alla villa di famiglia e vendemmiate a mano tra la seconda e la quarta settimana di agosto. Il Parosé fermenta al 100% in barrique e resta sui lieviti per almeno 36 mesi cui

segue l'affinamento in bottiglia per almeno altri 6 mesi prima dell'immissione al consumo.

La produzione annua è di circa 8 mila bottiglie che al punto vendita aziendale hanno un prezzo medio di 45 euro a bottiglia generando un fatturato annuo di circa 600 mila euro (comprensivo anche della seconda etichetta di Franciacorta Rosé) per un export del 15% (Svizzera, Germania, Austria e Giappone i più importanti). Oltre al Parosé la Mosnel, infatti, produce un secondo Franciacorta Docg Rosé dal blend Pinot nero (40%), Chardonnay (40%) e Pinot bianco (20%).

TENUTA MONTENISA si trova nel cuore della Franciacorta, vicino al Borgo di Calino, e ha alle spalle un'antica tradizione prima con la famiglia Maggi e oggi con la Marchesi Antinori. Qui si coltivano le varietà che per tradizione meglio si prestano alla produzione del Franciacorta: Chardonnay e Pinot Nero.

Il Marchesi Antinori Franciacorta Rosé Docg è uscito sul mercato per la prima volta con la vendemmia 2006. Attualmente se ne producono circa 12 mila bottiglie all'anno con una fascia di prezzo di 25-30 euro a bottiglia esclusivamente nel canale Horeca per un fatturato annuo di circa 150-200 mila euro.

"L'azienda ha deciso a suo tempo di produrre una tipologia rosato - dice **Leo Damiani**, direttore commerciale e marketing della Tenuta - perché in Franciacorta questa è una lunga tradizione e i vini hanno un loro mercato. Per noi il rosé, che rappresenta il 5% della nostra produzione di bollicine, è un ottimo modo per produrre un Franciacorta con un bassissimo dosaggio perché ci piace un rosé molto secco. Per quanto riguarda l'andamento commerciale nell'anno del Covid, il 2020 è stato naturalmente un anno altalenante, ma con un buon recupero durante l'estate e l'ipotesi di chiudere l'anno addirittura in linea con il 2019".

Damiani vuol dire la sua anche in merito all'imminente uscita sul mercato del Prosecco rosé: "A mio modo di vedere non rappresenta per noi un concorrente. Anzi, potrebbe rivelarsi addirittura un veicolo propedeutico per avvicinare i giovani alle bollicine più importanti".

Si chiama Maximum Rosé il Trentodoc che FERRARI produce dal 2002 dal blend Pinot nero (70%) e Chardonnay (30%), uve raccolte nei vigneti alle pendici dei monti del Trentino a 300-600 metri con una durata di permanenza sui lieviti selezionati in proprie colture di circa 30-36 mesi. Va sottolineato, tuttavia, che già nel 1969 Mauro Lunelli, all'epoca giovane enologo con tanta voglia di sperimentare, dette vita alle prime bollicine rosa a marchio Ferrari risultando perciò tra i pionieri di questa tipologia. Oggi, oltre al Maximum Rosé e al Rosé classico, la "scuderia Ferrari" annovera anche il Perlé Riserva e lo straordinario Giulio Ferrari (10 anni sui lieviti).

Complessivamente la produzione dei rosé a marchio Ferrari è di circa 280-300 mila bottiglie all'anno, con un "peso" del 5% sulla produzione spumantistica e un fatturato di oltre 5 milioni e 200 mila euro. "A partire dai primi anni 2000 - ci dice **Camilla Lunelli** - si è capito quanto potes-

continua a pag. 10



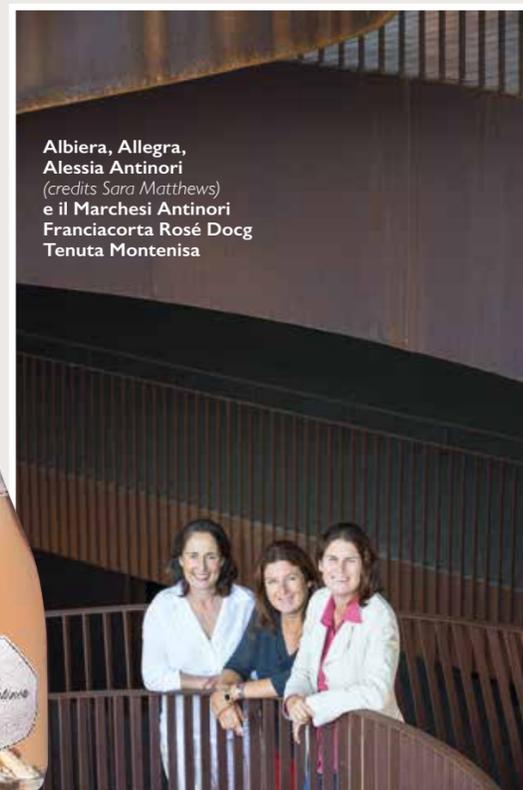
Angela Piotti Velenosi e il Pinot nero in purezza The Rose



Maurizio Zanella e il Franciacorta Annunziata Clementi Rosé Riserva



Lucia e Giulio Barzanò e il Parosé, il Franciacorta Pas Dosé millesimato dell'azienda Mosnel



Albiera, Allegra, Alessia Antinori (credits Sara Matthews) e il Marchesi Antinori Franciacorta Rosé Docg Tenuta Montenisa



Alessandro, Camilla, Matteo e Marcello Lunelli e il Trentodoc Maximum Rosé



La famiglia Moser e il Trentodoc Rosé extra brut



Beniamino Garofalo, Ad del Gruppo Santa Margherita proprietaria dell'azienda Kettmeir e lo spumante Athesis Brut Rosé



Ottavia Giorgi di Vistarino e l'Oltrepò Pavese metodo classico rosé Docg Saignée della Rocca



Stefano Ferrante, responsabile tecnico di Zonin1821 e il Cruasè Brut Oltrenero dalla Tenuta Il Bosco del Gruppo



ROLL SELECTO VEGA 15R



SELEZIONE AUTOMATICA DEGLI ACINI VELOCE ED EFFICACE

www.puleoitalia.com

Seguici su:   

PULEO
LEADING WINERY MANUFACTURER.

segue da pagina 9

sero essere importanti le bollicine rosa, con un sempre maggiore apprezzamento da parte dei consumatori. Oggi si fa un gran parlare del Prosecco rosé, un tema che non credo ci toccherà in maniera particolare.

“Quanto alle conseguenze commerciali del Covid - aggiunge Camilla - non abbiamo notato un impatto significativo, seppur registrando nel periodo del lockdown una forte contrazione delle vendite, per fortuna bilanciate dal periodo estivo. Certo, alla luce degli ultimi sviluppi della pandemia qualche timore per il futuro c'è”.

Nasce dai migliori vigneti collinari del MASO WARTH a 350 metri di quota affacciati sulla valle dell'Adige lo spumante rosé extra brut della famiglia Moser che fa capo a quello straordinario campione ciclista che è stato Francesco. Il loro Trentodoc, ottenuto da uve Pinot nero in purezza e vinificato secondo il metodo noto come “rose de Saignée” (cinque ore di macerazione in pressa cui è seguito un affinamento per almeno 36 mesi sui lieviti), è in commercio dal 2011 e ne vengono prodotte circa 6 mila bottiglie all'anno. La fascia di prezzo oscilla tra i 25 e 30 euro a bottiglia per un fatturato di circa 100 mila euro.

“Nonostante un'importante flessione in primavera a causa del Covid - spiega Carlo Moser - le vendite sono ripartite molto bene in estate superando le aspettative, per cui guardiamo con fiducia all'ultima parte dell'anno. Per quanto riguarda le prospettive di crescita, continueremo a puntare sui nostri Trentodoc che hanno guidato la crescita negli ultimi anni. Il nostro obiettivo, infatti, è migliorare continuamente i prodotti e dopo la certificazione bio dei nostri vigneti abbiamo pianificato l'uscita dei primi vini bio nel 2022”.

Bollicine di montagna, figlie di una viticoltura eroica, con caratteristiche peculiari e grande eleganza, si ritrovano nello spumante rosé di KETTMEIR, storica cantina altoatesina. Ne danno vita Pinot nero e Chardonnay in parti uguali da uve coltivate tra i 450 e i 750 m. di quota e fermentate in acciaio con sosta sui lieviti fino a primavera. La produzione è di circa 40 mila bottiglie che si acquistano in enoteca a circa 22-24 euro l'una. La vendita è al dettaglio con interessanti sviluppi anche sull'e-commerce di piattaforme terze.

“Certo, la pandemia ha avuto un forte impatto sul conto economico nella prima fase dell'anno - commenta Beniamino Garofalo, ad del Gruppo Santa Margherita di cui fa parte la cantina Kettmeir - ma l'evoluzione negli ultimi mesi ci fa restare ottimisti. Nel corso del suo primo secolo di vita Kettmeir ha già vissuto momenti storici di difficoltà e ne è sempre uscita con uno spirito innovativo: non lo perderemo nemmeno ora. Grazie allo sviluppo degli spumanti rosé, specie quelli con una forte caratterizzazione territoriale, contiamo di far crescere questo nostro metodo classico a partire dalla home area e in tutto il territorio nazionale”.

Una tradizione spumantistica vecchia di un secolo e mezzo quella della CONTE VISTARINO, tra le aziende leader dell'Oltrepò Pavese. Dai suoi 200 ettari di vigneti, tra cui 140 di Pinot nero. Tra questi un posto di rilievo lo occupa il Saignée della Rocca, Oltrepò Pavese metodo classico rosé Docg, da uve Pinot nero in purezza. I grappoli sono ottenuti dai vigneti posti nella tenuta di Rocca de' Giorgi e raccolti manualmente. La lunga tradizione aziendale per la pressatura del Pinot nero si riscontra in questo metodo classico, dall'attraente colore rosa, ottenuto con la breve macerazione sulle bucce. Il prezzo in enoteca è di

poco più di 20 euro a bottiglia. Oltre che nei migliori negozi specializzati il Saignée della Rocca è distribuito attraverso l'Horeca e naturalmente nel punto di vendita diretta in azienda. “Landamento commerciale durante il lockdown - spiega Ottavia Giorgi di Vistarino - abbiamo lavorato per lo più con i privati a cui abbiamo fatto consegne a domicilio. Dopo la riapertura abbiamo avuto invece una buona ripresa e speriamo in un incremento sempre maggiore”.

Sempre dall'Oltrepò Pavese viene un altro interessante spumante rosé: il Cruasè Brut Oltrenero prodotto dalla TENUTA IL BOSCO del Gruppo Zonin. Bollicine espressione del Pinot nero in purezza frutto di un'importante selezione clonale con le uve vendemmiate a mano e raffreddate con ghiaccio secco. L'affinamento in bottiglia sui lieviti dura 3 anni. Il risultato è uno spumante rosato la cui fascia di prezzo è di 18-20 euro a bottiglia che genera un fatturato annuo di circa 300 mila euro ed è distribuito principalmente sul mercato italiano. La prima annata è stata il 2007.

“Sul piano commerciale nell'anno del Covid - spiega Stefano Ferrante, responsabile tecnico di Zonin 1821 - l'ottima partenza (gennaio-febbraio) del mercato Horeca e l'ottimo recupero di luglio-settembre ci hanno consentito di ridurre sensibilmente la perdita del periodo Covid portando le vendite del Cruasè Brut Oltrenero a un attuale -9%. Tuttavia, considerate le diverse novità in cantiere, siamo certi che anche l'ultimo quadrimestre dell'anno, periodo cruciale per questo tipo di vino, ci darà grandi soddisfazioni. Le prospettive di crescita di queste bollicine rosa sono molto interessanti e legate a un territorio in forte rilancio come l'Oltrepò Pavese e alla possibilità di puntare su un vitigno importante e altrove poco diffuso come il Pinot nero!”.

Viene dal Veneto, dai vigneti del Trevigiano, il Pinot Rosé Brut dell'azienda BACIO DELLA LUNA facente parte del Gruppo Schenk. Una cuvée di Pinot nero e Pinot bianco ottenuta da metodo Charmat destinata in particolare a un pubblico giovane. "La motivazione che ci ha spinto a lanciare uno spumante rosato - spiega **Daniele Simoni**, ad di Schenk Italia Wineries - è la maggior facilità di queste bollicine nel consumo a tutto pasto, anche se negli ultimi anni questa tendenza si è orientata verso il Prosecco. Ci siamo inoltre accorti che mentre rimane molto difficile scardinare la supremazia della Provenza per i vini rosati fermi, gli spumanti italiani rosati stanno crescendo molto bene soprattutto negli Stati Uniti. L'azienda produce annualmente circa 1,5 milioni di bottiglie di Spumante Rosé su di una produzione complessiva di 13 milioni". La distribuzione è per l'80% rivolta all'export attraverso i supermercati specializzati, mentre sul mercato italiano avviene prevalentemente nell'Horeca. "Dopo il forte rallentamento dei consumi di vini spumanti nel periodo marzo-giugno - dice ancora Simoni, - nel terzo trimestre il mercato ha ripreso vigore e ad oggi possiamo dire di aver recuperato quasi completamente il ritardo accumulato. L'ultimo trimestre sembra molto promettente per gli spumanti e al momento siamo fiduciosi. Certamente il lancio del Prosecco Rosé complica le cose. Il punto interrogativo sarà il 2021 con tutte le sue incertezze, dalla Brexit all'eventuale riproposizione del lockdown".

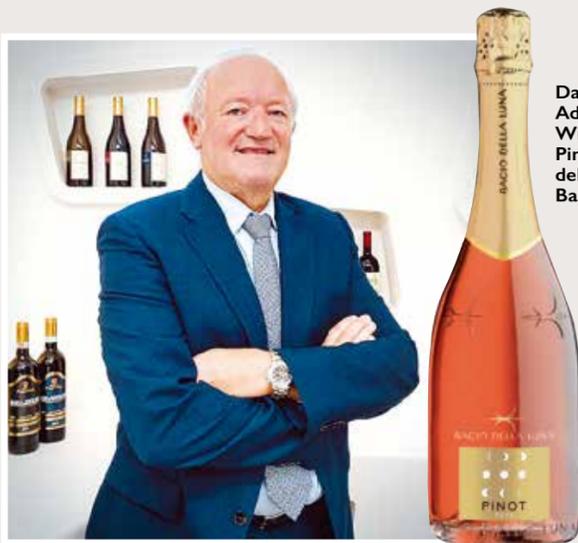
È uscita nella primavera del 2014 la prima bottiglia di spumante Nebbiolo d'Alba Rosé Metodo Classico prodotto da uve Nebbiolo 100% dalla CASA SPUMANTIERA CUVAGE di Acqui Terme, che dal 2011 fa parte delle Tenute del Gruppo Mondodelvino. "Per produrre un grande metodo classico - ci rivela **Enrico Gobino**, direttore marketing del Gruppo - va gestita la filiera nella sua integrità, dalla selezione dei vigneti alle uve, dalla vinificazione dei vini base alla rifermentazione e all'affinamento. L'attuale affinamento sui lieviti è di 24 mesi, ma pensiamo di portarlo a 36 mesi come il nostro Alta Langa Brut Docg". La produzione annua è di circa 20 mila bottiglie per un fatturato di circa 300 mila euro (che incide per il 30% nella produzione della Casa) con un export del 20. Il prezzo a bottiglia varia dai 25 ai 30 euro. "La crescita - aggiunge Gobino - è sicuramente un obiettivo da raggiungere, ma sempre in armonia con le capacità produttive, quanto alle strategie, questa non viene dettata dalla vendita o dal marketing bensì dallo chef de cave". Per quest'anno difficile, l'azienda piemontese ha ridimensionato le attività promozionali per aiutare i ristoratori a ripartire.

Una new entry assoluta è Vittoria, lo spumante rosé che ha messo quest'anno sul mercato la TENU- TA DI CAPEZZANA, azienda storica della zona del Carmignano, produttrice di grandi rossi da lungo invecchiamento (nelle sue cantine si conservano annate dal 1925 in poi, tutte bevilissime). Vittoria, che ha preso il nome dalla bisnonna degli attuali proprietari, la famiglia Contini Bonacossi, grande esperta d'arte e cultrice del bello, è prodotto da

uve Sangiovese in purezza e affinato col metodo classico per 18-24 mesi sui lieviti. "Essendo un'azienda di rossi - ci spiega **Filippo Contini Bonacossi**, che insieme alle sorelle Benedetta e Beatrice e ai nipoti Serena e Gaddo guida oggi Capezzana - avevamo poche referenze per l'estate e d'altra parte il rosato è una tipologia molto apprezzata negli ultimi anni. Per questo primo anno, vendemmia 2019, abbiamo prodotto 6 mila bottiglie, ma dell'annata 2020, che sarà in commercio per le festività natalizie, ne usciranno 12 mila. Vittoria è uno spumante non impegnativo rivolto soprattutto ai giovani. Diciamo pure che per noi è un prodotto d'immagine". Con un prezzo di circa 13 euro a bottiglia, Vittoria è distribuito a ristoranti ed enoteche oltre che nel punto vendita della Tenuta. Il fatturato è di circa 50 mila euro annui e la prospettiva di crescita è quella di attestarsi sulle 12-15 mila bottiglie all'anno in maniera da sviluppare la vendita su tutti i mercati dove è presente Capezzana (circa una trentina di Paesi).

Niente Sangiovese, bensì i tradizionali Chardonnay (60%) e Pinot nero (40%) sono stati scelti da un'altra azienda storica toscana per il suo François 2ème la cui prima annata prodotta è stata il 2006. Anche CASTELLO DI QUERCETO, marchio tra i più importanti della regione chiantigiana e da oltre 120 anni di proprietà della famiglia François, è tra le aziende che possono vantare una cantina storica con bottiglie perfettamente conservate dal 1904 in poi. Non solo Chianti Classico, ma anche straordinari vini rossi a Igt ottenuti da Sangiovese e alcune varietà internazionali. "Anche per noi - dice **Alessandro François** - lo spumante rosé è soprattutto un prodotto di immagine poiché ne produciamo solo una piccola quantità, circa 3-4 mila bottiglie all'anno. Tuttavia l'idea è di ampliarne, anche se di poco, la produzione per far fronte alle richieste, considerato che si tratta di un ottimo prodotto". François 2ème è un metodo classico che sosta per almeno 18 mesi a contatto coi lieviti e altri 6 mesi di affinamento in bottiglia. La distribuzione è in massima parte all'estero (Brasile, Germania, Francia e Asia), oltre che nella vendita diretta al castello. Il fatturato annuo si aggira intorno ai 20-30 mila euro.

Bollicine rosa anche in Sicilia, grazie a DONNAFUGATA, una delle aziende leader dell'enologia isolana. "Abbiamo deciso di produrre il Brut Rosé - ci dice **José Rallo**, che insieme al fratello Antonio guida l'azienda con sede a Marsala - perché a Contessa Entellina abbiamo vigneti di Pinot nero in alta collina e da queste uve confidavamo di poter produrre un metodo classico di elevata qualità. Il Donnafugata Brut Rosé Sicilia Doc è un millesimato di notevole finezza che permane 36 mesi sui lieviti, un vino che sintetizza nel calice lo stile di Donnafugata". La prima annata è stata il 2012. Il prezzo medio in enoteca è di 26-28 euro. Si tratta comunque di una piccolissima produzione distribuita esclusivamente tramite il canale Horeca. In virtù di ciò l'andamento commerciale causato dal periodo nero del Covid ha inciso solo in piccola parte. E proprio per la limitata produzione, seppure di elevato pregio, l'azienda non prevede di produrre volumi maggiori di quelli attuali.



Daniele Simoni, Ad di Schenk Italia Wineries e il Pinot Rosé Brut dell'azienda, Bacio della Luna



Enrico Gobino, direttore marketing del Gruppo Mondodelvino e lo spumante Nebbiolo d'Alba Rosé Metodo Classico della Casa spumantiera Cuvage che fa parte delle tenute del Gruppo



Alessandro François e il suo Rosé François 2ème metodo classico di Castello di Querceto



Beatrice, Filippo e Benedetta Contini Bonacossi della Tenuta di Capezzana e nel tondo lo spumante Vittoria



José Rallo (ph. Scafidi) e il Donnafugata Brut Rosé Sicilia Doc



"HO AGGIUNTO VALORE ALLA MIA AZIENDA!"

50.000 aziende vinicole appartenenti a 235 Denominazioni d'Origine si affidano ogni anno a Valoritalia per la loro certificazione. Vengono effettuate 350.000 determinazioni analitiche, organizzate 3.000 commissioni di degustazione, valutati 50.000 campioni di prodotto. Tutto questo a garanzia del prodotto e del consumatore.

Valoritalia. Valore aggiunto. Il tuo.



VALORITALIA

VALORITALIA.IT



Confagricoltura rinnova cariche

CONFERMA AI VERTICI PER GIANSAANTI E FRESCOBALDI ENTRA NELLA GIUNTA

Massimiliano Giansanti è stato confermato, per acclamazione, presidente di Confagricoltura per il prossimo quadriennio. L'assemblea ha anche eletto i nove componenti della Giunta, tra cui entra anche Lamberto Frescobaldi, presidente dell'omonima azienda vitivinicola toscana e vicepresidente vicario UIV. Con l'entrata di Frescobaldi nell'esecutivo, si rafforza la componente vinicola insieme ai riconfermati Marco Caprai, vitivinicoltore, già presidente di Confagricoltura Umbria e socio Unione Italiana Vini, e Giordano Ermo Capodilista, imprenditore vitivinicolo, vicepresidente vicario di Confagricoltura Veneto, già presidente di Confagricoltura e Anga Padova e del Consorzio Vini Colli Euganei Doc.



DIBATTITO SU EXPORT E PROMOZIONE ALLA PRESENTAZIONE DELLA GUIDA VINI 2021 DEL GAMBERO ROSSO

Istituzioni e aziende insieme per la ripartenza: DIGITAL SÌ, MA CON CAUTELA

Qui sotto alcuni momenti del convegno di apertura per la presentazione della Guida Vini d'Italia 2021 del Gambero Rosso. Da sinistra: Paolo Cuccia e Raffaele Borriello, Manlio Di Stefano, il videosaluto della ministra Teresa Bellanova, un momento dell'intervento di Paolo Castelletti



La politica deve saper essere vicina alle esigenze delle imprese, tenere conto della loro esperienza all'estero per pianificare le azioni e la ripartenza del vino italiano sui mercati internazionali, sfruttando gli strumenti della promozione e della formazione. È il messaggio lanciato da **Paolo Castelletti**, segretario generale di Unione Italiana Vini, al convegno di apertura della tre giorni dedicata alla presentazione della Guida Vini d'Italia 2021 del Gambero Rosso, in cui si è discusso delle future prospettive del mercato vinicolo italiano e delle contromisure del Governo per fronteggiare l'emergenza. A sottolineare l'importanza di questo modus operandi è stata la stessa ministra per le Politiche agricole, **Teresa Bellanova**, che in un video messaggio ha ribadito come sia necessaria una costante interlocuzione con la filiera nei casi di criticità, come l'attuale congiuntura determinata dalla pandemia da Covid-19: "Il vino è un settore modello per il made in Italy. E c'è bisogno di accompagnare e sostenere le nostre produzioni sul mercato interno e su quello globale, anche quelle di nicchia, stringendo un patto - ha detto Bellanova - che parla di qualità, eccellenza, innovazione, identità territoriale ai nostri migliori alleati: i consumatori". "In un anno in cui il nostro Paese e il pianeta intero sono stati messi a dura prova - ha sottolineato **Paolo Cuccia**, presidente del Gambero Rosso - il mondo del vino ha reagito con una forza straordinaria e con risultati che pongono le basi per la crescita futura".

Il sostegno politico-istituzionale al vino arriverà sicuramente attraverso le iniziative previste nel Patto per l'export, che il sottosegretario agli Affari esteri e alla cooperazione internazionale, **Manlio Di Stefano**, ha definito "strategico" dal palco dei Cinecittà studios: "Dopo l'emergenza abbiamo convocato tempestivamente i 12 tavoli e favorito il confronto con ben 140 associazioni di categoria. E attraverso lo strumento della finanza agevolata siamo riusciti a mettere a disposizione quasi un miliardo di euro a favore delle imprese esportatrici. Ora, questi fondi sono stati rifinanziati e saranno al centro delle politiche del Recovery fund e anche della nuova Legge di bilancio". In questo contesto, il vino "avrà un ranking prioritario - ha proseguito l'esponente del Governo Conte, ricordando il confronto costante con la filiera vitivinicola italiana e anche con l'Unione Italiana Vini -. Ci è stato chiesto di fare campagne comunicazione ed entro fine ottobre la faremo partire dopo aver valutato 13 proposte che ci sono giunte dalle associazioni: prevediamo una campagna in 26 Paesi target, dalle Americhe all'Asia, che punti sul binomio vino e territorio, su turismo ed enogastronomia".

Digital ma non solo

Ma ci sarà spazio anche per affiancare le imprese in ambito formativo. Il Maeci, attraverso l'Ice, ha rifinanziato il progetto per formare gli export manager e lancerà quello sul digital manager: "Se è vero che il Covid ci ha mostrato come il 25% del commercio mondiale passi per internet - ha sottolineato Di Stefano - bisognerà essere presenti in rete se si vuole vendere. Tra due

Il videosaluto della ministra Teresa Bellanova e gli interventi del sottosegretario agli Esteri, Manlio Di Stefano, del direttore generale Ismea, Raffaele Borriello e di Paolo Cuccia, presidente del Gambero Rosso. "Necessario un forte collegamento imprese istituzioni per la ripartenza - ha detto Paolo Castelletti, segretario generale di Unione Italiana Vini - e attenzione ai possibili conflitti del digital con il canale esportatori-trade"

mesi daremo il via a questo nuovo finanziamento, che andrà a soddisfare soprattutto le esigenze delle Piccole e medie imprese". Importante sviluppare l'online e le politiche legate alla digitalizzazione, secondo Castelletti, ma attenzione a non pensare che possa sostituire il trade tradizionale: "Tutte le imprese medio-grandi hanno una struttura commerciale legata a importatori e le piattaforme online possono determinare dei conflitti proprio con questo anello della catena. Quindi - ha rimarcato il segretario generale UIV - andrà fatta una riflessione su questo tema, nel senso che bisognerà prevedere cosa può andare online e cosa può essere venduto tramite gli importatori". Quella attuale è una congiuntura con diverse incognite anche per **Raffaele Borriello**, direttore generale Ismea, intervenuto al convegno per sottolineare come a soffrire particolarmente sarà l'agroalimentare italiano che, a causa delle chiusure dell'Horeca, perderà nel 2020 circa 34 miliardi di euro: "Nei prossimi mesi - ha dichiarato - l'incognita è prima di tutto la durata della pandemia e, in secondo luogo, registriamo una riduzione degli scambi mondiali del 7% e del Pil di tutti i principali Paesi. L'Italia, in particolare, sarà condizionata dal calo della Germania, suo principale partner commerciale. In un contesto simile, occorrerà sfruttare bene le risorse del Recovery fund, a partire da un importante investimento su un settore spesso trascurato: la logistica del food made in Italy".

E tra gli altri punti critici, come ha ricordato lo stesso segretario generale UIV, Castelletti, non vanno trascurati la Brexit e la possibile guerra commerciale con gli Usa derivante dalla sentenza Wto favorevole all'Ue sulla disputa Boeing-Airbus. "Se il protezionismo diventerà oggetto di dibattito della campagna elettorale americana il rischio è alto - ha risposto il sottosegretario Di Stefano - ma stiamo sollecitando i funzionari per il trade americano per evitare che il nostro vino entri nella lista dei dazi".



IL GAMBERO ROSSO PRESENTA LA GUIDA VINI 2021

Oltre 46 mila vini assaggiati, una foliazione di oltre mille pagine e 2.645 aziende recensite. Sono i numeri principali della Guida Vini d'Italia 2021 del Gambero Rosso presentata a Roma. Nelle degustazioni finali sono stati coinvolti 2.300 vini, di cui 467 premiati coi Tre Bicchieri. Numeri record in un anno difficile come il 2020. Solo l'1% dei vini valutati viene premiato. "È il fiore all'occhiello di un' enologia italiana che cresce per quantità e qualità - scrivono i curatori - e che non ha paura di confrontarsi a livello mondiale".





VALORITALIA tutela per imprese, consumatori e territorio

Tracciabilità e garanzie sul rispetto degli standard sono stati i fattori innovativi che hanno completamente rivoluzionato il mercato del vino e anche le abitudini di consumo. La centralità del ruolo di Valoritalia discende proprio da questi elementi: assicurare al mercato, alle imprese, alle istituzioni e agli stessi consumatori che i vini a Do rispettino appunto gli standard previsti in ogni fase di produzione, dal vigneto fino all'uscita dalla cantina

a cura di GIUSEPPE LIBERATORE, direttore generale Valoritalia



Valoritalia è oggi la società leader sul mercato italiano delle certificazioni per il settore vitivinicolo. Valoritalia è però un ente particolare, poiché per genesi fondativa, esperienza, organizzazione e assetto societario, rappresenta soprattutto un elemento di garanzia per il sistema produttivo e per il mercato vitivinicolo. Per ciò che facciamo, per la delicatezza delle mansioni svolte quotidianamente da tutti i nostri collaboratori, per le relazioni che intratteniamo con Istituzioni e Consorzi, Valoritalia è oggi considerata più un partner che una controparte; forse proprio a ragione di una indipendenza di giudizio che abbiamo eletto a valore etico della società e che non intendiamo lasciarci alle spalle. Piuttosto, l'obiettivo prioritario di Valoritalia è di favorire un mutamento nel modo con cui operatori e consumatori ci percepiscono, spostando l'attenzione dalle funzioni di controllo a quelle di garanzia. Le nostre procedure di verifica sono improntate alla massima trasparenza; ogni nuovo problema viene affrontato con la massima serietà e in ogni contesto cerchiamo di avere sempre un rapporto di massima collaborazione con le imprese che certifichiamo. Quando ho cominciato a occuparmi di vino, oramai più di trent'anni fa, questo era un settore molto diverso rispetto a come oggi lo conosciamo: controlli saltuari e non sistematici, mancanza di comunicazione tra Enti, scarsità di informazioni e assenza di esaustivi database. La spinta al cambiamento è stata determinata principalmente dall'evoluzione della normativa, comunitaria e nazionale, che ha recepito i crescenti di-

ritti dei consumatori, chiedendo per questi ultimi maggiori garanzie; ma per alcuni aspetti ancora più importante è stata la spinta di una significativa quota di imprese, che hanno premuto all'interno dei Consorzi affinché si adottassero regole a garanzia e tutela degli stessi produttori. La ragione è peraltro semplice: le Denominazioni di Origine costituiscono il patrimonio collettivo di un territorio e delle sue aziende, che non può essere messo a rischio dall'immissione sul mercato di prodotti che non siano completamente tracciabili e conformi agli standard previsti dai disciplinari. Questa consapevolezza, comune a moltissime aziende italiane, è stato il principale elemento di novità che ha permesso una vera svolta nella viticoltura italiana.

I fattori innovativi

Tracciabilità e garanzie sul rispetto degli standard sono stati, in definitiva, i fattori innovativi che hanno completamente rivoluzionato il mercato del vino e anche le abitudini di consumo. La centralità del ruolo di Valoritalia discende proprio da questi elementi: assicurare al mercato, alle imprese, alle istituzioni e agli stessi consumatori che i vini a Denominazione di Origine rispettino gli standard previsti in ogni fase di produzione, dal vigneto fino all'uscita dalla cantina. La complessità di questi compiti emerge con tutta chiarezza considerando che Valoritalia certifica i vini di 235 denominazioni prodotti da circa 50.000 imprese, comprensivi di 5.000 differenti tipologie per un totale di circa un miliardo e 700 milioni di bottiglie immesse annualmente sul mercato per un controvalore di 6,8 miliardi di euro. Ogni anno, mediamente, vengono effettuate circa

350.000 determinazioni analitiche e vengono organizzate poco meno di 3.000 commissioni di degustazione che valutano, approssimativamente, 50.000 campioni di prodotto.

Un lavoro enorme che per essere svolto al meglio, necessità di competenze di alto livello e di un'organizzazione capillare, di logistica e di una sofisticata gestione informatica. Nel processo di certificazione ogni tassello del sistema è collegato a un altro, poiché ogni trasferimento di vino sfuso o in bottiglia, ogni calo, taglio o assemblaggio, ogni imbottigliamento o particolare lavorazione, genera movimenti che incidono sulla posizione di tutte le aziende coinvolte. La registrazione e il controllo dei singoli movimenti consentono la completa tracciabilità del prodotto - sia esso un lotto o singola bottiglia - a cui vengono accoppiate le sue caratteristiche chimiche e organolettiche. Un processo che si rinnova in continuazione seguendo le modifiche ai disciplinari di produzione, vendemmia dopo vendemmia.

Nonostante le innovazioni e i cambiamenti intervenuti in questi ultimi 20 anni, personalmente sono convinto che le trasformazioni del nostro settore non siano affatto terminate. Da anni il consumatore percepisce un progressivo aumento della qualità media dei vini, ma dietro di essa si cela un'evoluzione tecnologica formidabile, ancora molto lontana dall'essere terminata. Nel campo come in cantina, l'informatica, la sensoristica, l'agricoltura di precisione, la sostenibilità e la cosiddetta Internet of Things (IoT), stanno rivoluzionando produzione, gestione e controllo nelle aziende.

La costituzione di Valoritalia

La decisione di costituire Valoritalia venne presa nel 2008, a coronamento di un processo di consolidamento della filiera vitivinicola che negli anni precedenti aveva trovato in Federdoc il principale luogo di discussione e proposta. Il contesto di mercato attraversava allora una fase di riassetto pressoché totale, sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda, e questo fattore ha giocato un ruolo fondamentale nell'orientare le politiche di settore.

A partire dall'inizio degli anni 90, e con velocità crescente, i mercati di sbocco delle imprese vitivinicole italiane sono diventati, al contempo, più competitivi e sensibili alla qualità, creando opportunità che le imprese italiane sono riuscite a cogliere con successo. Sono cresciute le fasce di consumatori più "evolute", mentre parallelamente la qualità si è trasformata da privilegio di poche aziende o Denominazioni, in una sorta di prerequisito per stare sul mercato. In altri termini, senza prodotti di qualità elevata e certificata sarebbe stato difficile affermarsi ed evolvere, soprattutto per le aziende medie e piccole che poi costituiscono l'ossatura portante della viticoltura italiana.

Il nostro punto di partenza è stata la presa di coscienza collettiva della mancanza di un organico sistema di verifiche capace di fornire alcune basilari garanzie circa la qualità, le specificità e la tracciabilità dei prodotti. Verifiche che innanzitutto devono certificare l'origine del prodotto coprendo tutto il processo, dalla produzione in campo alla trasformazione in cantina al collocamento "sullo scaffale", ma soprattutto devono fornire a operatori e consumatori la certezza che i prodotti acquistati rispettino gli standard previsti dai disciplinari. La crescita delle esportazioni italiane di vino, sia in volume che in valore, ha fornito una ulteriore conferma sulla correttezza del percorso intrapreso.

In Paesi come Usa, Germania, Inghilterra, e successivamente Giappone, Canada, Corea, Russia, Cina ecc., le nostre imprese sono riuscite a rompere una sorta di monopolio storico sui prodotti di qualità, in precedenza appannaggio quasi esclusivo di quelle francesi. In definitiva, è la ricerca di una sempre maggiore qualità ad aver consentito il rilancio della nostra viticoltura, tanto sul piano commerciale

quanto sul piano dell'immagine; ma allo stesso tempo si è trattato di una qualità certificata da Enti capaci di garantire al contempo il mercato, gli operatori e i consumatori. Quando si parla di garanzie si devono intendere due aspetti tra loro collegati, anche se ai più questo collegamento potrebbe sembrare arbitrario: da un lato ci sono le garanzie qualitative sul prodotto, sulla sua origine e sulla sua completa tracciabilità; dall'altro ci sono le garanzie cosiddette "di sistema", basate sull'osservanza dell'insieme di regole che le imprese si sono date con il disciplinare di produzione e che sono alla base di un mercato sano e competitivo.

Questo, in poche parole, è stato il ruolo che Valoritalia ha svolto in questi anni.

Questo percorso è stato supportato da

Federdoc, che in un primo tempo ha promosso l'introduzione di pionieristici "Piani di Controllo" adottati in forma volontaria da alcuni Consorzi di tutela, e successivamente ha sostenuto con forza, in tutte le sedi, l'introduzione della loro obbligatorietà per tutte le Denominazioni di origine.

La nascita di Valoritalia ha costituito un ulteriore passo in avanti: ha significato consolidare l'esperienza e la professionalità maturata nei Consorzi e, allo stesso tempo, uniformare processi, tecniche, modalità di verifica, organizzazione dei dati, risoluzione dei problemi.

Valoritalia rappresenta uno strumento fondamentale delle politiche a supporto di Federdoc, perché grazie al suo radicamento sui territori consente di avere quella visione sistemica che è una precondizione di ogni strategia di successo.



VALORITALIA



Publicata sulla Gazzetta Ue l'approvazione della nuova tipologia

PROSECCO ROSÉ, OK UFFICIALE DALLA UE DA OGGI IN VENDITA ANCHE ALL'ESTERO



Da sinistra:
Stefano Zanette
con un calice di
Prosecco Doc rosé
e una selezione
di Prosecco rosé.

Qui a destra,
Paolo Castelletti



Con l'approvazione in Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea C 362 del 28 ottobre 2020, si è concluso il percorso comunitario per il riconoscimento della tipologia rosé, pertanto, da ora, sarà possibile esportare e commercializzare nei mercati esteri il Prosecco Doc rosé, l'ultimo nato di famiglia, tanto atteso dai principali mercati del mondo al punto che la stragrande maggioranza delle bottiglie prodotte era già stata prenotata prima ancora di uscire dalle autoclavi, dove il disciplinare di produzione le impone un affinamento di almeno 60 giorni prima di essere messa a disposizione del consumatore. Si tratta di circa 20 milioni di bottiglie di nettare color rosa tenue, in parte già distribuite entro i confini nazionali tra settore Horeca (ristorazione) e Gdo che ora potranno raggiungere anche i principali mercati esteri, dai quali il Consorzio si attende le maggiori soddisfazioni. "Infatti - conferma il presidente del Consorzio di tutela della Doc Prosecco, **Stefano Zanette** - dei 486 milioni di bottiglie prodotte, circa il 80% prende la via dell'export e, grazie al riconoscimento europeo, si stima che le vendite troveranno maggiore stimolo e vigore in questo ultimo trimestre del 2020. Mi congratulo con quei produttori che si sono dimostrati prontissimi ad afferrare questa opportunità, impegnandosi fin

da subito per non farci cogliere impreparati".

"Un ringraziamento - chiosa il direttore **Luca Giavi** - lo dobbiamo come Consorzio in rappresentanza dell'intero sistema produttivo, alle Regioni Veneto e Friuli Venezia Giulia, al Mipaaf, alla Direzione generale per l'Agricoltura della Commissione europea, e a quegli europarlamentari, primo fra tutti Paolo De Castro, che si sono impegnati nel far capire l'opportunità di una tempestiva pubblicazione del provvedimento, in questo particolare momento che l'Italia, l'Europa e il mondo intero stanno vivendo."

Il fenomeno spumanti rosé

"La pubblicazione, in Gazzetta ufficiale dell'Ue, di approvazione della nuova tipologia Prosecco spumante rosé sarà determinante per la conquista della leadership italiana nella tipologia. Il Prosecco rosé si presenta ai nastri di partenza forte di un brand globale in grande crescita sul segmento popular premium. La prospettiva è che possa rappresentare il futuro driver mondiale della tipologia 'sparkling rosé', che è attesa a una produzione mondiale nel 2021 di 160 milioni di bottiglie. Per questo non possiamo che apprezzare e condividere la scelta del Consorzio Prosecco e dei produttori della Doc italiana più esportata al

mondo". Così ha commentato il segretario generale di Unione Italiana Vini, **Paolo Castelletti**. Proprio su questo numero del Corriere Vinicolo (vedi inserto dedicato alle bollicine rosa nelle pagine precedenti) un'ampia analisi dell'Osservatorio del Vino di UIV dedicata al mercato degli spumanti rosati, tipologia che condensa in un unico prodotto le potenzialità dei due grandi fenomeni mondiali degli ultimi anni: da una parte gli sparkling, che dal 2002 sono passati da 2 a 3 miliardi di bottiglie consumate nel mondo, e dall'altra i vini rosati, che hanno registrato un incremento di 600 milioni di bottiglie (da 2,2 a 2,8 miliardi). Il Veneto già in epoca "pre-Prosecco rosé" (2019) rappresentava il 78% della produzione nazionale di spumanti rosati, grazie ai precursori della nuova categoria della Doc. A seguire, tra le denominazioni, il Franciacorta rosato (1,8 milioni di bottiglie) e il Trento Doc rosato (1,1 milioni).

Dopo questo importante quanto atteso traguardo, il Consorzio intanto sta già guardando al futuro, in settimana infatti, verranno avviati i primi test tesi a definire le tipologie da riservare ai produttori del territorio triestino e in particolare alla menzione Prosekar. Un'opportunità che guarda a un territorio dalle indubbie potenzialità, da condividere con un numero sempre maggiore di produttori locali.

www.bekaert.com

filo per vigneti **Bezinal®**

BEKAERT

better together

INNOVAZIONE e SOSTENIBILITÀ

rivestimento ZnAl

da 4 a 8 volte più resistente alla corrosione
eccellente duttilità per facilitare l'installazione
ridotta manutenzione per ri-tensionamento

info:
Leon Bekaert Spa
Linda Casarin - tel. 335.7526676
mail: linda.casarin@bekaert.com



MERCATO USA



Dopo l'ultimo Dpcm del 25 ottobre
WINE2WINE DIVENTA 100% DIGITALE

La nostra attività diventa digitale al 100% per le iniziative wine2wine exhibition, OperaWine, wine2wine business forum, in programma dal 21 al 24 novembre". Lo ha annunciato il dg di Veronafiere, Giovanni Mantovani all'indomani dell'ultimo Dpcm emanato dalla presidenza del Consiglio dei Ministri lo scorso 25 ottobre, che sancisce di fatto la cessazione di ogni attività fieristica in presenza, dopo quella di convegni e congressi, fino al 24 novembre 2020. Resta invariato invece il calendario estero, che prevede in presenza Wine To Asia a Shenzhen il 20 e 21 novembre e Vinitaly Russia a Mosca e San Pietroburgo in modalità ibrida. Mentre scriviamo si sta riorganizzando completamente in questa chiave wine2wine Exhibition, il nuovo format dell'ecosistema Vinitaly nato proprio con l'obiettivo di sostenere il rilancio del mercato e del sistema-Italia. La rassegna si integra con la formazione e il networking del tradizionale wine2wine Business Forum (23-24 novembre), che rimane confermato insieme alla presentazione dei 100 migliori vini italiani di OperaWine, selezionati da Wine Spectator e un convegno di prospettiva dedicato al tema "Il futuro del vino: visioni differenti unica prospettiva, scenari attuali e possibili sfide del prossimo decennio" (21 novembre). Per quanto riguarda wine2wine Business Forum (23-24 novembre), sarà possibile seguire in remoto tutte le oltre 40 sessioni in programma - tra le quali tre seminari curati da UIV e la tavola rotonda su Vino e Gdo con la presenza di IRI - così come partecipare alle attività di networking. "La decisione presa dal Governo, ancora una volta dall'oggi al domani, di impedire lo svolgimento delle rassegne nazionali e internazionali, dopo aver già fermato quelle regionali, locali, i convegni e i congressi, piomba come un macigno su un settore già molto penalizzato - evidenzia Maurizio Danese, presidente di Veronafiere Spa in un comunicato -. È un fatto molto grave, perché il settore ha perso da marzo a settembre il 70% del fatturato e a questo si aggiungono ora i danni pesanti dovuti alla sospensione immediata mentre molti quartieri, come il nostro, avevano già iniziato gli allestimenti per le manifestazioni che si sarebbero dovute tenere breve e per le quali erano stati già predisposti anche ingenti investimenti in promozione e comunicazione". "In questi mesi ci siamo preparati sia per affrontare in assoluta sicurezza tutti gli eventi, tenuto conto che i quartieri offrono grandi spazi e alti standard, sia per integrare l'evento fisico con quello digitale. Certo, fermare in Italia le attività fisiche significa rallentare ulteriormente le possibilità di ripresa per il nostro settore e per quelli che hanno nelle nostre rassegne un punto di riferimento importante per il loro business", sottolinea Mantovani.

Il Covid non ferma l'export tricolore. e-commerce sempre più protagonista

Mantovani: "Ora serve mantenere il vantaggio e riallineare i segmenti di mercato penalizzati attraverso un'accelerazione della promozione made in Italy. A questo servirà la nuova edizione di wine2wine"

Il Covid-19 ha modificato l'approccio al consumo di vino negli Stati Uniti ma non ne ha depresso la domanda. Vola il consumo fuori dai locali e in particolare gli acquisti on-line, che compensano in buona parte il gap riscontrato nei locali (bar e ristoranti). L'Italia in questo quadro approfitta dei dazi aggiuntivi applicati ai principali competitor per allungare notevolmente su una Francia sempre più difficile. A rilevarlo è Veronafiere, con gli ultimi dati doganali elaborati dall'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor per wine2wine e con il web-focus sugli effetti del Covid sul vino italiano, moderato da Gino Colangelo e in collegamento con i protagonisti del mercato americano.

Mercato Usa

Secondo gli ultimi dati doganali elaborati dall'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor per wine2wine, nei primi 8 mesi di quest'anno l'Italia ha infatti recuperato oltre 370 milioni di euro sul

USA: IMPORT TOTALE VINO (cumulato gennaio-agosto)

TOTALE VINO	Valori (euro)		
	2019	2020	Var %
Totale Import	3.723.213.001	3.331.559.898	-10,5%
di cui			
Italia	1.134.731.726	1.160.864.910	2,3%
Francia	1.343.109.891	997.617.989	-25,7%
Nuova Zelanda	271.629.424	290.936.394	7,1%
Spagna	215.758.176	190.195.009	-11,8%
Australia	193.865.216	181.719.822	-6,3%

Elaborazione dati: Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor su base dogane

GIÙ I CALICI SOTTO LOCKDOWN NEL SEMESTRE PEGGIORE DI SEMPRE

Per i Paesi produttori è di 1,4 miliardi di euro la perdita nell'extra-ue tra marzo e agosto. vino made in italy in calo (-8,6%), ma meno della media mondo e 3 volte meno della francia (-27,7%). A wine2wine il punto sul settore e sulle alternative commerciali direttamente con gli attori internazionali del mercato Il "semestre Covid-19" (marzo-agosto) pesa anche sul commercio mondiale di vino, con una contrazione senza precedenti nella storia moderna del settore. Nei Paesi extra-Ue - secondo le elaborazioni dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor su base dogane - gli scambi complessivi di vino nel semestre considerato hanno subito un calo a valore del 15,2%, con una perdita equivalente di circa 1,4 miliardi di euro rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il decremento più significativo è relativo alle bollicine (-28,8%), che "sgasate" dal lockdown perdono quota in tutti i 10 top importer, che rappresentano il 92% del mercato extra-Ue. In tutto ciò il vino italiano, pur registrando il peggior risultato degli ultimi trent'anni, riesce a contenere le perdite e a chiudere il semestre di emergenza sanitaria a -8,6%, dopo un eccellente avvio di anno. Nel primo bimestre il trend segnava infatti +14,5%. Per il di-

rettore generale di Veronafiere, **Giovanni Mantovani**: "In un altro periodo l'export in calo di quasi il 9% significava crisi, oggi è una mezza vittoria se si guardano i competitor, ma il bicchiere rimane comunque mezzo vuoto e la congiuntura non aiuta. Il nostro osservatorio evidenzia uno scenario sempre più asimmetrico all'interno del comparto, e a pagare sono soprattutto le piccole e medie imprese di qualità, asse portante del made in Italy. A wine2wine (22-24 novembre) faremo il punto sul settore e sulle alternative commerciali direttamente con gli attori internazionali del mercato".

Import da Italia e Francia

Stati Uniti e Svizzera, rispettivamente la prima e la terza destinazione per il prodotto tricolore, sono i Paesi che hanno contribuito a rendere meno amaro il calice italiano. Da una parte, negli Usa (-8,1%) la performance è stata meno drammatica di quella francese (-40,1%) stroncata dai dazi aggiuntivi; dall'altra la Svizzera è addirittura andata in terreno positivo (+7,5%). La differenza nel computo finale del semestre tra le 2 superpotenze produttive mondiali sta anche nella Cina, che segna un piano sempre più inclinato (-38%) per entrambe ma i cui pesi, e relative ripercussioni, sono ben differenti. Per l'Italia

infatti il deficit si traduce in 26 milioni di euro; per la Francia in 122 milioni di euro. In crisi anche il mercato del Regno Unito, su cui si addensano anche le nubi della Brexit: -9,5% per il Belpaese e -21,6% per i transalpini, con gli sparkling in netta controtendenza sugli ultimi anni, in particolare per Parigi (-41,9%, Roma a -17,4%). Ed è proprio questa tipologia a calare di più anche in termini assoluti, con un crollo del 38,5% delle bollicine francesi e del 12% per gli spumanti italiani. Per il responsabile dell'Osservatorio Vinitaly-Nomisma Wine Monitor, **Denis Pantini**: "Il semestre marzo-agosto ci consegna una pesante diminuzione nelle importazioni di vino dei mercati terzi dove l'Italia sembra soffrire meno rispetto alla Francia alla luce di una distribuzione dei propri vini più equilibrata tra on e off trade, anche se i pessimi segnali che stanno giungendo sulla seconda ondata della diffusione del Covid-19 rischiano di appesantire ulteriormente la perdita, considerando che solitamente l'ultimo trimestre arriva ad incidere per circa il 30% sull'export complessivo dell'anno". Il semestre ha infine inciso notevolmente in termini di quote di mercato nell'extra-Ue tra i 2 market leader, con la Francia che perde 5 punti e scende al 29,3% mentre l'Italia sale al 23,5%

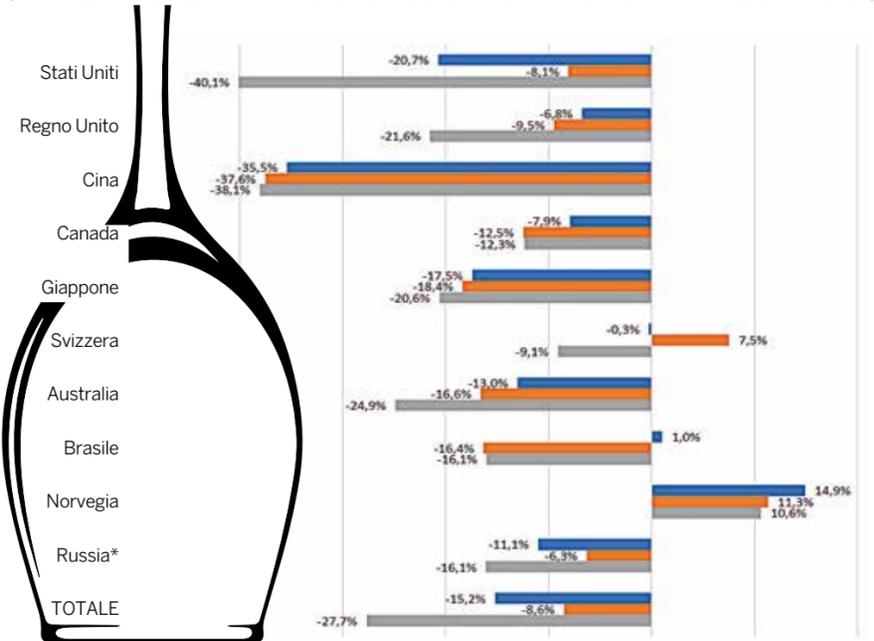
Giù i top 5 mercati

È di 7,7 miliardi di euro il valore delle importazioni di vino nei Paesi terzi nel "semestre Covid-19" a fronte di 9,1 miliardi di euro registrati nel pari periodo del 2019. A perdere, 8 tra i 10 top buyer considerati e tutti i primi 5 principali importatori extra-Ue: Usa (-20,7%), Uk (-6,8%), Cina (-35,5%), Canada

(-7,9%) e Giappone (-17,5%). A farne maggiormente le spese proprio la tipologia che è cresciuta di più negli ultimi anni: gli sparkling pagano infatti con un -28,8% e trend negativo in tutte le piazze della domanda, con quella statunitense che paga oltre 1/3 delle vendite in valore. Perdonano la metà rispetto alle bollicine i fermi

imbottigliati (-14,7%), a partire dalla Cina (-35,8%), con cali sopra la media anche da parte di Usa e Australia. In generale, la (vistosa) contrazione del prezzo medio è da addurre a 2 fattori: le grandi difficoltà del canale Horeca e di conseguenza dei vini a maggior valore e le condotte speculative lungo la filiera.

IMPORT DI VINO NEI TOP MARKET TERZI (CUMULATO MARZO-AGOSTO 2020 E VARIAZIONE SUI VALORI STESSO PERIODO 2019)



Fonte: Osservatorio Vinitaly - Nomisma Wine Monitor su base dati dogane



lo storico competitor d'Oltralpe e chiude l'estate con un ulteriore allungo a 1,16 miliardi di euro di vendite (+2,3% sul pari periodo 2019), contro una Francia mai così in basso e un trend in rosso del 25,7% (998 milioni di euro). Lo scenario, esattamente invertito rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, è influenzato più dai dazi aggiuntivi che dal Covid-19. Basti pensare come oltre al -25,7% a valore della Francia - con i vini fermi a -32,5%, anche Spagna (-11,8%) e Germania (-34,4%) registrano cali pesanti, che contribuiscono in maniera decisiva alla contrazione complessiva dell'import di vino statunitense sul periodo (-10,5%).

"L'Italia - ha detto **Giovanni Mantovani**, direttore generale di Veronafiere - oggi detiene una quota di mercato sulle importazioni Usa di vino che si avvicina al 35%, un record raggiunto grazie alla congiuntura e a un rapporto qualità-prezzo più che mai competitivo. Ora serve mantenere le



Giovanni Mantovani - dg Veronafiere

distanze e riallineare i segmenti di mercato penalizzati dal Covid-19 attraverso un'accelerazione della promozione made in Italy. A questo - ha proseguito - servirà la nuova edizione di wine2wine, cui parteciperanno, grazie alla partnership con Agenzia-Ice, centinaia di buyer in remoto, e per cui sono previsti masterclass, networking, b2b e seminarion line".

e-commerce e fine wine, l'accoppiata vincente

Vola intanto l'e-commerce a partire dai grandi aggregatori di vendite online, come riscontrato nel seminario Vinality-wine2wine da **Heini Zachariassen**, fondatore della principale app enologica al mondo, Vivino: "In questi mesi abbiamo assistito agli incrementi di acquisto più forti di sempre da parte dei nostri 46 milioni di utenti, con crescite in tripla cifra nei 5 mesi di emergenza. Nel periodo - ha proseguito - abbiamo registrato un punto di svolta per i fine wine italiani, soprattutto per i rossi toscani, l'Amarone e il Brunello di Montalcino". Sullo stesso tenore l'opinione del fondatore del portale Wine.com, **Michael Osborn**: "La quota dei nostri utenti che operavano acquisti è passata dal 24% in regime pre-Covid all'86%. Un dato incredibile, che secondo un nostro sondaggio sarà mantenuto anche in fase post-Covid. Nel corso dell'anno - ha concluso - gli acquisti di vini italiani sono cresciuti del 53% grazie anche agli acquisti in fascia alta dei millennials e generazione X. I giovani sembrano essere disposti a spendere più delle altre generazioni per il vino e stanno molto attenti alla provenienza e all'autenticità di ciò che comperano: i millennials infatti sono orientati sulle fasce alte, questo con una media di acquisto di 32 dollari a bottiglia, seguiti da dalla generazione con 31 dollari, 25 dollari la spesa media dei baby boomer".

Un altro segnale dell'evoluzione del mercato americano è rappresentato dal numero di persone restie ad acquistare online. "Prima della pandemia il 51% non comprava mai vino online - ha affermato il fondatore di Wine.com - percentuale che è scesa al 6% durante la pandemia e che riteniamo scenda ulteriormente al 4% post-Covid".



Michael Osborn - wine.com

Aaron Sherman - SevenFifty

Alison Napjus - Wine Spectator

Heini Zachariassen - Vivino

Gino Colangelo - Colangelo & Partners

Kristine Kelly - Gallo Winery

Diverso lo scenario sul fronte del segmento Horeca, che secondo **Aaron Sherman**, co-fondatore e ceo di SevenFifty, è "calato del 33%". "Il business del vino negli Stati Uniti è molto resiliente, anche durante il lockdown - ha detto il fondatore della Colangelo & partners, **Gino Colangelo** - e in questo contesto il vino italiano è favorito. Oggi infatti la categoria in più rapida crescita è quella di fascia alta (oltre i 50 dollari), che corrisponde al profilo delle grandi aziende del Belpaese".

Fondamentale, in questo scenario, saper comunicare. "Il digitale è il new normal - ha sostenuto -. Logicamente anche la comunicazione dovrà adattarsi a una nuova piattaforma, allo storytelling online, a Instagram o altre formule di racconto digitale. È un'opportunità di valorizzare il prodotto, di organizzare degustazioni e far conoscere il prodotto a un numero molto alto di appassionati e consumatori, magari abbinando cibo e vino". I presupposti lasciano ben sperare. E la conferma è arrivata anche da **Alison Napjus** di Wine Spectator. "Durante la fase più dura del Covid-19 abbiamo registrato un incremento delle visite sul nostro sito - ha detto - perché la gente vuole informarsi, conoscere, ottenere informazioni. Il vino italiano ha una complessità e una biodiversità da raccontare e saper comunicare è una sfida". Un consiglio? Essere essenziali. "Less is more", ha detto Napjus.

USA: IL LOCKDOWN FAVORISCE IL VINO ITALIANO ANCHE NELL'OFF TRADE

Le elaborazioni dell'Osservatorio Vinality-Nomisma Wine Monitor nel segmento di mercato dell'off trade, quindi della Gdo e dei liquor store, rilevano un'impennata delle vendite complessive dei vini importati (+28%) nel periodo di massimo lockdown (dal 18 aprile al 11 luglio). E qui l'Italia fa meglio di tutti, con una tenuta dei prezzi (media di 10 dollari a bottiglia da 0,75) e soprattutto una crescita nel periodo considerato del 39% (+51% nelle quattro settimane dal 18 aprile al 16 maggio), seguita dalla Nuova Zelanda (+33%). Un exploit, oggetto di analisi al prossimo wine2wine exhibition & forum, che rinforza il primato italiano sui 12 mesi (da agosto 2019 a luglio 2020) relativo ai vini di importazione venduti sugli scaffali della Gdo e dei liquor store, per un valore al consumo di 1,4 miliardi vdi euro (+16%) e una quota di mercato che è pari al 32% della domanda a valore di vini di importazione e all'8% di quella totale del canale off-trade.



Webinar organizzato da Vinality e dalla Camera di commercio italoamericana di Chicago

QUALITÀ E SOSTENIBILITÀ DELLA FILIERA PER IL MERCATO AMERICANO POST PANDEMIA

William (Bill) Terlato ha illustrato i più recenti cambiamenti del mercato e dei consumi negli Stati Uniti, influenzati naturalmente e in misura massiccia dal Covid-19

"La qualità e il profitto: sono questi gli elementi chiave da non dimenticare mai". Messaggio sintetico, "americanissimo" e ineccepibile. E se a dirlo nel corso di un webinar organizzato da Vinality e dalla Camera di Commercio italoamericana di Chicago è niente meno che **William A. Terlato**, amministratore delegato di Terlato Wines International, commerciante, viticoltore e importatore leader negli Stati Uniti per i vini di alta gamma, allora bisogna crederci. Introdotto da Silvia Raffa, managing director dell'Italian American Chamber of Commerce di Chicago, e intervistato da Amy Ezrin, esperta di vini, importatrice e consulente nel settore vinicolo, William (Bill) Terlato ha illustrato i più recenti cambiamenti del mercato e dei consumi negli Stati Uniti, influenzati naturalmente e in misura massiccia dal Covid-19.

"Lo scenario è cambiato - ammette - e, se prima del Coronavirus il 20% del nostro business del vino era in mano ai ristoranti per un 20%, mentre il retail rappresentava l'8%, oggi le percentuali si sono rovesciate". Fra aprile e maggio le vendite nei negozi sono cresciute, secondo Terlato, rispettivamente del 60% e del 58%. Cattive notizie, purtroppo, per i ristoranti. "Purtroppo temo che il 25-30% non riaprirà. Le procedure, d'altronde, sono macchinose: misurare la temperatura, purificare l'aria, mantenere le distanze; è complicato, alcuni ristoranti non riapriranno".

In ogni caso, secondo Bill Terlato, "i consumatori non smetteranno di bere vino, anche se indirizzeranno i loro acquisti tenendo presente che il Covid-19 ha accelerato la sensibilità verso tematiche di ampio respiro, come l'attenzione ai cambiamenti climatici, alla sostenibilità, alla biodiversità. Erano aspetti verso i quali manifestavano già prima trasporto, ma in questa fase l'attenzione è ancora più spinta".

INTERESSE PER LA SOSTENIBILITÀ A 360°

Sul versante della sostenibilità, in particolare, "dobbiamo fare i conti che il nostro interlocutore non sarà solamente interessato alla sostenibilità ambientale legata alla produzione dell'uva e a come il vino viene prodotto, ma anche al packaging, ai trasporti, alla logistica nel suo complesso".

Ai numerosi spettatori del webinar, Terlato evidenzia due aspetti che - in ottica di produzioni di qualità - avvantaggiano i produttori italiani: da un lato, l'attenzione col cibo e l'abbinamento dunque a una cucina come quelle regionali italiane, tenendo presente che "per gli americani il cibo italiano è un vero e proprio confort food", dall'altro, la forza dello story-telling. "I consumatori americani sono particolarmente interessati a conoscere la zona di produzione, i vigneti, il produttore, le fasi di allevamento, raccolta dell'uva e vinificazione, le differenze legate ai vitigni".

Nel segmento dei vini di qualità, con costi al consumo superiori ai 25 dollari, specifica Terlato, "c'è una forte competizione, ma le opportunità non mancano, se si sa interpretare le esigenze del consumatore". La qualità è richiesta e ricercata e, in alcuni casi, l'asticella degli acquisti si è alzata verso l'alto. "Chi prima era disposto a spendere al ristorante anche 100 dollari per una bottiglia di vino di qualità - sintetizza Bill Terlato - quando è a casa si rifornirà in negozio spendendo 75 dollari, cercando così di bere meglio".

Fondamentale il consiglio, anche questo profondamente americano, che si collega con il profitto: "Mai abbassare il prezzo. Se sei disponibile a scendere del 10%, probabilmente ti chiederanno di abbassarlo del 30%, quindi evitate le cosiddette operazioni discount".

Indicazioni di estrema utilità per i produttori di vino italiani, "nell'ottica di fornire dall'esperienza di Vinality i contatti e le opportunità per conoscere le dinamiche di un mercato come quello americano, che sta profondamente mutando e che, seppure nelle difficoltà del momento, rappresenta una opportunità per le imprese italiane", ha detto **Giovanni Mantovani**, direttore generale di Veronafiere.

Bill Terlato



Il tuo vino ha dei problemi, è squilibrato?

NUOVO

Ercofid Pure - Liquid

Prodotto di finitura per sentori di zolfo come bisolfiti, mercaptani e tioacetati.

Kupzil®

Preparazione di citrato di rame per il trattamento di odori indesiderati.



www.erbsloeh.com

ERBSLÖH

L'INFLAZIONE IN ITALIA DI ALIMENTI E BEVANDE (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

Mese	Generale (con tabacchi)	Alimentari e bevande analcoliche	Pane e cereali	Pasta	Carni	Pesci e prodotti ittici	Latte formaggi e uova	Oli e grassi	Frutta	Vegetali	Generale bevande analcoliche	Acque minerali	Generale bevande alcoliche	Alcolici	Vini	Birre
set-19	0,3%	0,7%	0,5%	0,0%	1,1%	0,2%	0,7%	-1,7%	-2,7%	4,2%	-0,2%	0,1%	-0,6%	0,2%	-0,9%	0,1%
ott-19	0,2%	0,8%	0,4%	0,3%	1,2%	0,0%	0,9%	-2,1%	-0,9%	3,0%	0,4%	0,5%	-0,3%	0,3%	-1,1%	1,3%
nov-19	0,2%	0,8%	0,4%	-1,0%	1,3%	0,2%	1,0%	-1,9%	0,9%	1,4%	-0,3%	-0,6%	-0,4%	0,3%	-1,0%	0,9%
dic-19	0,5%	0,8%	0,6%	0,5%	1,4%	0,7%	0,8%	-2,0%	2,3%	0,5%	-0,1%	0,6%	0,0%	0,3%	-0,4%	0,6%
gen-20	0,5%	0,6%	0,3%	-0,6%	1,6%	1,4%	1,0%	-0,2%	2,7%	-1,6%	-0,6%	-0,3%	1,3%	2,4%	1,5%	0,6%
feb-20	0,3%	0,3%	0,4%	-0,3%	1,7%	1,0%	0,9%	-1,6%	3,9%	-4,2%	-0,1%	1,3%	0,4%	1,8%	0,4%	-0,1%
mar-20	0,1%	1,1%	1,1%	1,6%	2,0%	2,0%	1,6%	-0,8%	3,7%	-2,0%	0,2%	0,8%	0,9%	1,8%	0,9%	0,7%
apr-20	0,0%	2,8%	1,7%	4,3%	2,5%	2,3%	2,0%	0,6%	8,5%	4,7%	1,2%	2,5%	1,3%	2,4%	1,3%	0,6%
mag-20	-0,2%	2,6%	1,5%	3,3%	2,7%	2,1%	1,8%	0,2%	7,1%	3,8%	0,8%	2,0%	1,1%	2,3%	1,1%	0,4%
giu-20	-0,2%	2,4%	1,3%	2,6%	2,6%	1,9%	1,4%	-0,9%	10,1%	3,0%	0,5%	1,3%	0,0%	1,8%	0,3%	-1,4%
lug-20	-0,4%	1,4%	0,6%	2,2%	2,3%	1,7%	1,1%	-2,3%	7,1%	0,1%	-0,5%	0,1%	-0,4%	1,5%	-0,5%	-1,0%
ago-20	-0,5%	1,1%	0,3%	1,0%	2,3%	1,7%	0,7%	-3,2%	7,2%	-1,4%	-0,6%	0,2%	-0,3%	1,2%	-0,1%	-1,2%
set-20	-0,6%	1,2%	0,2%	1,5%	1,9%	1,9%	0,5%	-3,2%	9,0%	-0,2%	-0,8%	0,0%	-0,8%	0,8%	-1,1%	-0,6%

SETTEMBRE FORTE ACCELERAZIONE DELLA DINAMICA NEGATIVA

Fonte grafici e tabelle: elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Istat

Le Do cedono in media l'11,7% su settembre dell'anno scorso. E anche nel reparto spumanti da +4,8% di agosto i prezzi degli sparkling hanno girato in negativo, sperimentando a settembre un 5,8% di riduzione

È débâcle a settembre nei wine shop e nel reparto alcolici della grande distribuzione. A fornire uno spaccato sulla gravità della situazione è l'Istituto nazionale di statistica nel consueto rapporto mensile sull'andamento dell'inflazione, segnalando per vini e spumanti una forte accelerazione della dinamica negativa dei prezzi al consumo, con riduzioni a dop-
pia cifra per Doc e comuni. Sono dati che gettano un cono d'ombra sulle prospettive del settore, in un contesto di prevedibile accentuazione della crisi economica e di perdita del potere d'acquisto delle famiglie,



ERO
BINGER



Qualità, redditività e comfort made in Germany.



Vi interessa saperne di più? Contattateci:

Luca Peretto (area centro-nord), cell.: 348 - 310 89 71, luca.peretto@ero.eu

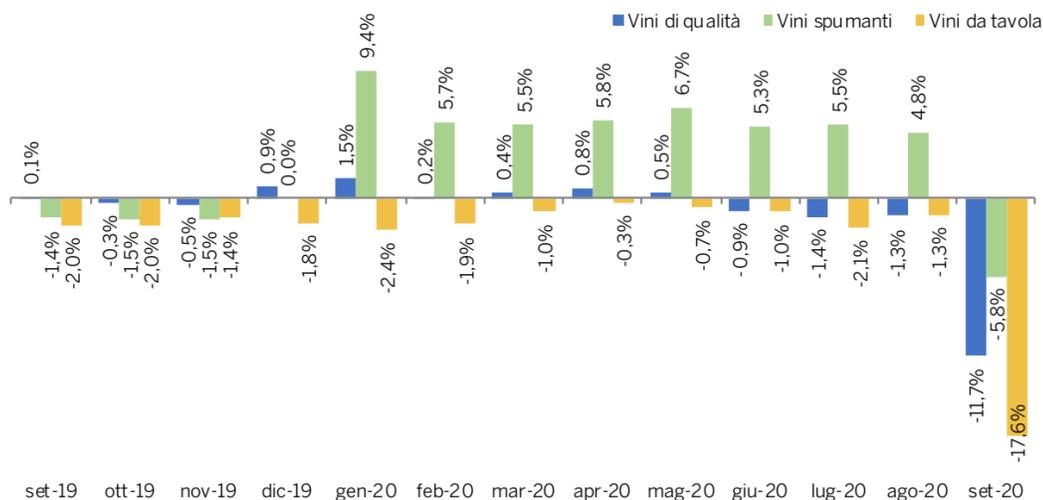
Giancarlo Maggi (area centro-sud), cell.: 339 - 609 60 14, giancarlo.maggi@ero.eu

@erogmbh

ERO GmbH | Macchine Viticole | Am ERO-Werk | 55469 Simmern | Germania | mail@ero.eu | www.ero-binger.it

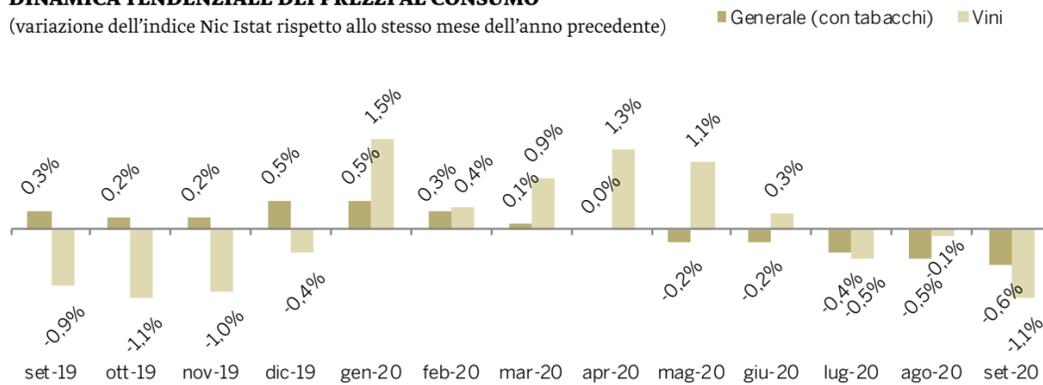
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA

(Variazioni tendenziali)

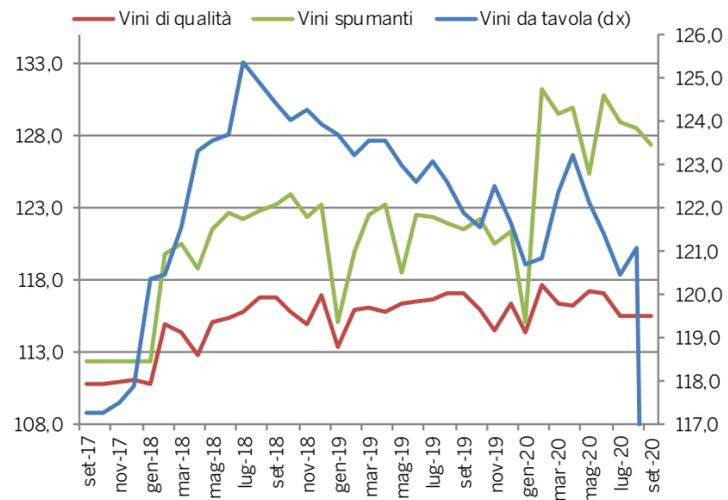


DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO

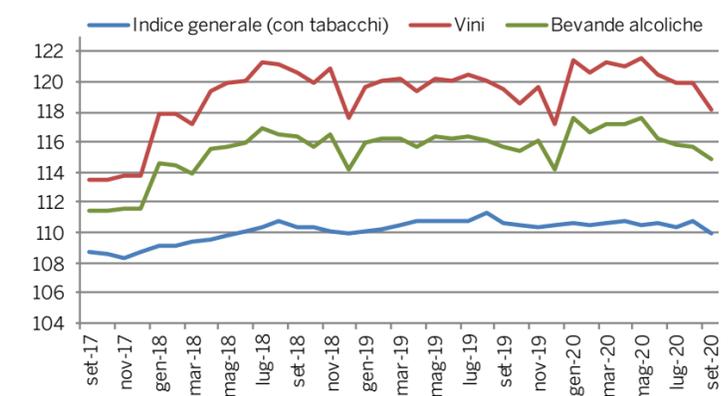
(variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA



TRE ANNI DI INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO (Nic)



nel pieno di una seconda ondata di contagi da Coronavirus in Italia e nel resto d'Europa.

A esplicitare una situazione di gravità eccezionale è la caduta su base annua del 17,6% dei prezzi retail dei vini da tavola, dinamica in forte accelerazione rispetto al meno 1,3% tendenziale rilevato dall'Istat ad agosto. Stessa evidenza per le denominazioni d'origine che hanno ingranato la retromarcia, cedendo in media l'11,7% su settembre dell'anno scorso. Anche nel reparto spumanti si osserva una dinamica deflattiva di portata storica, aggravata da un effetto stockpiling che rallenta i deflussi dei magazzini e altera gli equilibri dei mercati. Dal più 4,8% di agosto i prezzi degli sparkling hanno girato in negativo, sperimentando a settembre un 5,8% di riduzione, il dato peggiore nella serie storica da quando l'Istat ha avviato le rilevazioni distinte per tipologie.

L'intero aggregato delle bevande alcoliche ha accentuato a settembre la caduta dei prezzi, marcando uno 0,8% di riduzione annua, contro lo 0,3% registrato ad agosto. Solo liquori, aperitivi e superalcolici mantengono un divario positivo sull'anno scorso, sia pure di un frazionale 0,8% (era dell'1,2% ad agosto), mentre cedono lo 0,6% le birre, archiviando il quarto calo tendenziale consecutivo. Le rilevazioni dell'Istat confermano intanto, per il quinto mese di fila, il percorso a ritroso dell'indice generale dei prezzi al consumo, con un'accelerazione allo 0,6% della dinamica negativa, dal meno 0,5% di agosto. L'elemento di maggiore novità è dato, tuttavia, dall'ulteriore indebolimento della componente di fondo dell'inflazione, calcolata al netto di energetici e alimentari freschi, la cui variazione è ormai prossima allo zero.

Resta invece vivace la dinamica del cosiddetto "carrello della spesa", con l'inflazione alimentare, comprensiva delle bevande analcoliche, che accelera dall'1,1 all'1,2%.



VENDITE IN GDO 5 settimane al 27/09/2020

Totale Italia Iper+super+LSP (da 100 a 399 mq)	Litri	Var. % rispetto anno prec.	Euro	Var. % rispetto anno prec.	Euro/litro	Var. % rispetto anno prec.
Totale vino confezionato	45.699.944	-2,0	160.024.160	1,0	3,50	3,0
Totale fino a 0,75	24.756.910	-0,7	124.867.768	2,0	5,04	2,7
Vetro 0,375	76.859	-9,5	686.662	-11,1	8,93	-1,8
Vetro 0,75	24.625.652	-0,6	123.791.000	2,2	5,03	2,8
da 0,76 a 2	3.474.408	-7,0	8.581.690	-6,1	2,47	0,9
altri formati	1.619.875	-8,3	2.748.740	-4,4	1,70	4,3
brik	12.723.339	-3,4	18.758.356	-3,2	1,47	0,2
Bag In Box	1.698.526	11,2	3.048.902	14,3	1,80	2,9
plastica	1.426.886	-5,0	2.018.700	-1,6	1,41	3,6
Vermentino 0,75	751.151	-11,5	5.272.308	-1,7	7,02	11,1
Chianti 0,75	968.182	-5,5	4.742.501	-5,4	4,90	0,1
Chardonnay 0,75	839.145	13,9	3.938.249	8,6	4,69	-4,7
Barbera 0,75	681.088	6,2	3.047.364	3,8	4,47	-2,2
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	710.562	-5,4	2.757.979	-3,7	3,88	1,8
Traminer 0,75	294.706	15,7	2.697.652	15,7	9,15	0,0
Muller Thurgau 0,75	454.515	10,0	2.536.120	11,0	5,58	0,9
Bonarda 0,75	645.696	-4,7	2.281.790	-7,8	3,53	-3,2
Nero d'Avola 0,75	456.364	-13,2	2.105.549	-12,3	4,61	1,0
Altro 0,75	7.101.642	-1,1	33.975.572	4,9	4,78	6,0
Totale frizzante	6.132.378	-2,2	21.536.146	-1,7	3,51	0,5
Prosecco	353.823	1,1	2.461.774	-2,3	6,96	-3,4
Lambrusco	1.859.484	-6,1	5.786.234	-3,7	3,11	2,6
Totale private label	6.713.118	1,5	15.755.118	4,7	2,35	3,2
Totale spumanti	5.901.036	17,0	39.256.264	15,6	6,65	-1,2
Prosecco	3.398.678	30,9	22.279.154	24,1	6,56	-5,2
Asti	124.775	0,5	929.219	-0,5	7,45	-1,0
Metodo Classico italiano	361.219	12,7	6.341.930	15,2	17,56	2,2
Totale spumanti private label	359.843	41,6	2.484.951	30,9	6,91	-7,6

L'INFLAZIONE IN ITALIA DEL NON FOOD (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

Mese	Abbigliamento e calzature	Abitazione acqua, elettricità e combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Alberghi, ristoranti e pubblici esercizi	Altri beni e servizi
set-19	0,2%	-0,3%	0,0%	0,5%	-0,7%	-7,3%	0,0%	0,0%	1,5%	1,7%
ott-19	0,4%	-1,8%	-0,1%	0,6%	0,0%	-7,0%	-0,3%	1,3%	1,4%	1,5%
nov-19	0,4%	-1,8%	0,2%	0,7%	-0,3%	-6,4%	0,3%	1,2%	1,3%	1,8%
dic-19	0,6%	-1,7%	0,2%	0,7%	1,2%	-6,6%	0,2%	1,2%	1,2%	1,6%
gen-20	0,7%	-2,7%	0,2%	0,7%	2,9%	-6,2%	-1,2%	1,2%	1,5%	1,6%
feb-20	0,8%	-2,8%	0,4%	0,6%	1,6%	-4,3%	-1,4%	1,2%	1,4%	1,7%
mar-20	0,6%	-2,9%	0,6%	0,7%	-0,3%	-5,8%	-0,2%	1,2%	0,8%	1,9%
apr-20	0,9%	-4,2%	0,8%	0,6%	-2,5%	-3,4%	-0,1%	1,2%	1,0%	1,4%
mag-20	0,8%	-4,4%	0,8%	0,5%	-4,1%	-3,8%	-0,2%	1,2%	0,9%	1,6%
giu-20	0,9%	-4,4%	0,7%	0,6%	-3,7%	-3,0%	0,5%	1,2%	-0,2%	1,7%
lug-20	1,0%	-4,0%	0,9%	0,6%	-3,3%	-4,4%	0,0%	1,2%	-0,2%	1,6%
ago-20	0,8%	-3,9%	0,8%	0,6%	-3,9%	-5,8%	-0,7%	1,2%	0,4%	1,8%
set-20	0,5%	-4,0%	0,6%	0,7%	-3,3%	-6,4%	-0,2%	1,1%	-0,7%	1,7%

SPECIALE viticoltura

FEDER UNACOMA
cima
international
A GREAT EIMA, AS USUAL

edp

Digital Preview
11-15 NOVEMBRE 2020

Una selezione, a cura delle aziende, di macchine, attrezzature, servizi e prodotti disponibili sul mercato



ARGO TRACTORS

Innovative soluzioni tecnologiche per il nuovo Landini REX3 F

Nuovo Landini REX3 F, ora motorizzato Stage V, si distingue per innovative soluzioni tecnologiche, una nuova linea del cofano e la possibilità di cabina Low Profile. Questa nuova famiglia è inoltre finalista a Tractor of the Year 2021 categoria "best of specialized". Tre i modelli (55, 68 e 75 cavalli - motori Kohler 2,5 litri e 4 cilindri); compatte le dimensioni: passo 1.950 mm; luce libera da suolo minima 213 mm; larghezza esterna da 1.350 a 1.617 mm; altezza minima del volante da terra di 1.256 mm; peso senza zavorre 2.200 kg. In primo piano la versatilità: a partire dall'opzione cabina Low Profile: struttura mono-scocca di 1,16 mt di larghezza alla base, che si riduce a 0,86 mt a livello del tetto, con un'altezza complessiva da terra minima di 1,87 mt. Si aggiungono ampia apertura della portiera, volante inclinabile, cruscotto

multifunzione, assenza di leve sul tunnel centrale, circuito di aria condizionata e telecamera posteriore in opzione. La cabina offre massima visibilità nelle operazioni laterali, su terreni in pendenza e nelle coltivazioni in serra. Il circuito idraulico offre 30 litri/min per lo sterzo e 50 litri/min per i distributori, fino a 3 con possibilità di portare un'uscita anche anteriormente, oltre a supportare il sollevatore idraulico posteriore a controllo meccanico ed ELS (Ergonomic Lift System), con sistema antidamping e una capacità di 2.700 kg e bracci posteriori bi-regolabili. Inoltre può essere installato il sistema Landini Fleet Management per dati telemetrici, diagnostica da remoto, integrazione col sistema post-vendita, collegamento diretto l'assistenza e una riduzione dei tempi di fermo per manutenzione.

Campagnola, punto di riferimento nella progettazione e produzione di soluzioni pneumatiche ed elettriche per la potatura e la raccolta, rinnova la sua proposta consegnando all'agricoltore moderno le innovative forbici plug-in della Green Line, adatte per un uso non intensivo. Alimentate da batteria plug-in, cordless, permettono di potare senza cavi, in piena libertà di movimento. Campagnola offre una vasta gamma di forbici plug-in: Speedy ideale per florovivaismo e viticoltura per piccoli tagli a gradi velocità; Stark M per tagli netti e precisi senza sbavature, adatta a viticoltura, frutticoltura e olivicoltura e Stark L, la più potente, ideale per agrumicoltura, olivicoltura e piante ornamentali. Maneggevolezza, maggiore velocità, più potenza e leggerezza, sono le caratteristiche che

contraddistinguono le forbici plug-in Campagnola. Per la stagione di potatura 2020-2021, sono due i nuovi accessori proposti a corredo di questi indispensabili attrezzi: il cavo per le forbici con batteria plug-in della linea Green, che permette di sfilare la batteria incorporata alla base dell'attrezzo e di riporla in tasca, garantendo la potenza necessaria per un'ottima performance di esecuzione. Questo riduce considerevolmente il peso degli attrezzi e accresce ulteriormente la praticità e la maneggevolezza; l'asta di prolunga telescopica, pensata appositamente per l'impiego combinato con i modelli Stark M e Stark L. Permettendo un'estensione da 1,50 a 2,30 m, l'asta consente di effettuare operazioni di potatura anche per rami difficilmente raggiungibili in altro modo, evitando l'utilizzo di scale.

CAMPAGNOLA Sempre più facile potare con forbici plug-in



CELLI Le soluzioni per il vigneto dalla trinciatura delle potature alla lavorazione e al drenaggio del terreno

Il vigneto richiede una cura costante nel corso dell'anno, e differenti sono le operazioni da effettuare per mantenere il terreno e prepararlo per le successive lavorazioni. Lo sa bene Celli, azienda che da oltre 60 anni progetta, realizza e distribuisce macchinari professionali per l'agricoltura, con un'ampia gamma (oltre 100 modelli di 10 tipologie differenti) in grado di soddisfare anche il settore vinicolo. Per la pulizia delle potature Celli propone, tra le varie soluzioni, una trinciatrice come Vega, disponibile in versione fissa, spostabile e reversibile; adatta per operare con trattori di piccola potenza (fino a 70 HP), Vega è in grado di trinciare erba e legna di media dimensione (fino a 4-5 cm. di diametro), rappresentando un valido aiuto in vigneto. Per la lavorazione del terreno la soluzione Celli si chiama invece Minigo, un erpice rotante fisso di dimensioni ridotte (le larghezze di lavoro vanno da 1 a 1,75 metri nei vari modelli) che rappresenta uno strumento maneggevole per il raffinamento del terreno tra i filari, rispondente alle attuali esigenze del mercato. Infine, per rendere il suolo maggiormente drenante è disponibile il ripuntatore Minialce, in grado di smuovere il terreno a una profondità di 45 cm. senza alcun rimescolamento, evitando così di portare nello strato fertile soprastante eventuali componenti inerti. Celli si conferma anche in questo modo una realtà in grado di recepire le esigenze del mercato e degli operatori, costruendo, sulla base di queste, soluzioni per facilitare il loro operato.

CIMA Il kit Agricoltura 4.0 completo di software gestionale per interfacciarsi con gli atomizzatori

Cima risponde alla sfida dell'Agricoltura 4.0 con un innovativo sistema messo a punto dalla sua divisione R&D. Il kit Cima - Agricoltura 4.0 fornito completo di software gestionale per interfacciarsi con gli Atomizzatori Cima dotati del sistema Epa (Erogazione proporzionale avanzamento) è una soluzione perfettamente integrata e pienamente conforme ai requisiti per accedere al beneficio fiscale previsto dal credito d'imposta 2020. Grazie al sistema 4.0 è possibile inviare da remoto i parametri di lavoro all'Atomizzatore (velocità della trattatrice, larghezza filare, numero filari trattati, l/ha da distribuire), con questi parametri e contestualmente il software definisce il corretto setting del dispositivo di regolazione della portata per ottenere l'erogazione desiderata. Durante

il trattamento il Plc a bordo macchina registra e visualizza tutti i dati di lavoro in tempo reale. Alla fine del trattamento o a fine giornata l'operatore con un semplice click invia i dati raccolti tramite rete GSM ad un cloud per visualizzare da remoto tutte le informazioni relative al suo Atomizzatore (dose media distribuita, litri di miscela utilizzati, numero ettari trattati, tempi di lavoro e registrazione tramite GPS del percorso effettuato). Questi dati vengono così archiviati e possono essere successivamente utilizzati per ottimizzare la gestione della flotta aziendale avvalendosi dei dati reali di lavoro. Il sistema 4.0 promosso da Cima rappresenta un valido alleato nella gestione delle operazioni di trattamento oltre a garantire innumerevoli vantaggi in termini di redditività, sostenibilità e affidabilità.





ERO
Cimatrici
Elite View

Le cimatrici Elite View a doppia L offrono le caratteristiche di performance dei modelli Elite con una versione di telaio a doppia colonna comandato da un comando elettroidraulico a funzioni simultanee oppure indipendenti per gestire i movimenti nel modo più razionale sia in pianura che in collina. Il baricentro della macchina è particolarmente basso e la visibilità per chi deve spostarsi spesso per strada è ottimizzata.

Con Elite View arriva anche la nuova serie di barre Procut che è stata sviluppata con un profilo soft-touch in alluminio anodizzato con le seguenti caratteristiche: unità di azionamento protetta in modo ottimale da profilo chiuso; superficie anodizzata di alta qualità facile da pulire; deflettori in acciaio inox sulle barre di taglio migliorano la qualità di taglio e deviano il flusso del verde tagliato spingendolo oltre il frontale del trattore; unità di azionamento avanzata con grandi cuscinetti incapsulati ad alta velocità stagni; trasmissione con cinghie multi-rip esenti da ritensionamento e manutenzione garantiscono una potenza trasmissibile superiore (momento di rotazione superiore); turbolame aspiranti evolute con profilo maggiormente a sciabola offrono protezione dal filo con effetto aspirante; lunghezza turbolame di 375 mm, spessore materiale maggiore e profilo migliorato. Le barre Procut sono particolarmente adatte ai vigneti con vegetazione molto folta.

Per maggiori informazioni contattare: Luca Peretto tel. 348/3108971 - e-mail luca.peretto@ero.eu

IDEAL

Innovazione tecnologica ed ecosostenibilità per protezione del vigneto

Ideal, azienda veneta che da più di 70 anni progetta e costruisce sprayers per la protezione delle colture, si appresta a partecipare ad Eima Digital Preview (7-11 novembre) proponendo soluzioni per la cura del vigneto all'avanguardia ma anche ecosostenibili. Ne è un esempio Drop Save, il nebulizzatore che con il suo innovativo sistema di recupero e il nuovo comando DS permette di recuperare fino al 50% del liquido nebulizzato e di gestire il lavoro in modo automatizzato, nonché di geolocalizzare la macchina, tracciare le aree trattate e di condividere vari dati in cloud, per un'agricoltura 4.0. Altra soluzione environment-friendly è il nebulizzatore multifila Supra nella nuova versione "Recovery", che con i suoi pannelli esterni anti-deriva permette di recuperare in media fino al 25% del liquido nebulizzato. A questi modelli, se ne aggiungono moltissimi altri, sempre diretti



a facilitare l'operatività, minimizzando gli effetti ambientali. Ne sono la dimostrazione il nebulizzatore semi-portato Bora, concepito per lavorare su più filari contemporaneamente in zone collinari grazie alla speciale configurazione con ventilatore portato ai tre punti del trattore e cisterna trainata da un timone snodato e il nebulizzatore Phantom, specifico per lavorare in basso volume in vigneti a tendone. Ancora, gli

atomizzatori con ventilatore assiale con aspirazione inversa e a torre come Loire ed Alsazia Top, studiati entrambi per ridurre al minimo la deriva, ma configurati diversamente per meglio adattarsi ai vari sestri d'impianto. Tutti macchinari più o meno sofisticati ma sempre all'avanguardia, studiati per rispondere alle diverse esigenze dei viticoltori di tutto il mondo.

Maggiori informazioni su www.idealitalia.it



VIVAI
COOPERATIVI
PADERGNONE
Oltre 6 milioni
di barbatelle
in Italia
e nel mondo

Il vivaismo a Padergnone vanta un'esperienza ormai più che centenaria, nascendo verso la fine dell'Ottocento con l'avvento della fillossera. Molti dei nomi dei primi vivaisti ricorrono ancora tra i soci della Cooperativa e trasmettono il fascino di antiche tradizioni. Oggi, come allora, la passione per la viticoltura si riflette con grande consapevolezza e responsabilità nella produzione di barbatelle innestate di elevata e indiscussa qualità. La Vivai Cooperativi di Padergnone è un'azienda leader nel settore, che produce e commercializza oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo. La forza di questa "grande" azienda è di essere costituita da attenti "artigiani agricoli" che con professionalità ed esperienza danno origine alle barbatelle innestate. Moltiplichiamo innumerevoli varietà di vite garantendo il mantenimento del patrimonio ampelografico, dando sempre molta importanza all'innovazione. Abbiamo omologato diversi cloni della maggiori varietà nazionali e siamo molto attivi nella ricerca di varietà resistenti sfruttando le più moderne tecnologie. Il nostro obiettivo primario è quello di garantire sempre un prodotto di qualità che risponda alle esigenze del viticoltore. Per poter arrivare soddisfare le molte richieste dei propri clienti, e poter garantire il proprio prodotto, la Vivai Cooperativi di Padergnone ha fatto notevoli investimenti in impianti di piante madri marze e portinnesti. Questi sono dislocati in diverse regioni e gestiti direttamente dalla Cooperativa. L'ultimo impianto è stato effettuato 2 anni fa ad Erbè (Vr) ed è di circa 5 ettari.

L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

Operiamo nel settore dell'etichetta fin dal lontano 1953, specializzati nel settore vini e liquori, dove l'elemento essenziale è la qualità delle realizzazioni.

Possiamo fornire ai nostri clienti lavorazioni sofisticate con la massima flessibilità nelle tirature, mantenendo prezzi competitivi sia per le grandi che per le piccole quantità. Siamo in grado di svolgere internamente tutte le fasi di studio, pre-stampa, stampa e imballaggio: dalla progettazione dei bozzetti e delle bozze a colori, alla stampa su carte tecniche antispappolo e antimuffa, con lavorazioni particolari di finitura come oro in polvere, oro lamina a caldo, in rilievo, e verniciature lucide e opache antigraffio. Le nostre attrezzature e macchinari per ogni fase della lavorazione sono sempre all'avanguardia e costantemente aggiornati per seguire lo sviluppo tecnologico.

Mettiamo a disposizione della nostra clientela tutta l'esperienza maturata in oltre cinquanta anni di attività.

PROGETTAZIONE

PRE-STAMPA

STAMPA

IMBALLAGGIO



gb

gb grafiche baglio srl

soluzioni per il progetto e la stampa di etichette

www.grafichebaglio.it

Via Melegnano, 22 - 20019 Settimo Milanese
Tel. 02.48920060 r.a. Fax 02.47996377 - info@grafichebaglio.it



Novità in cantina

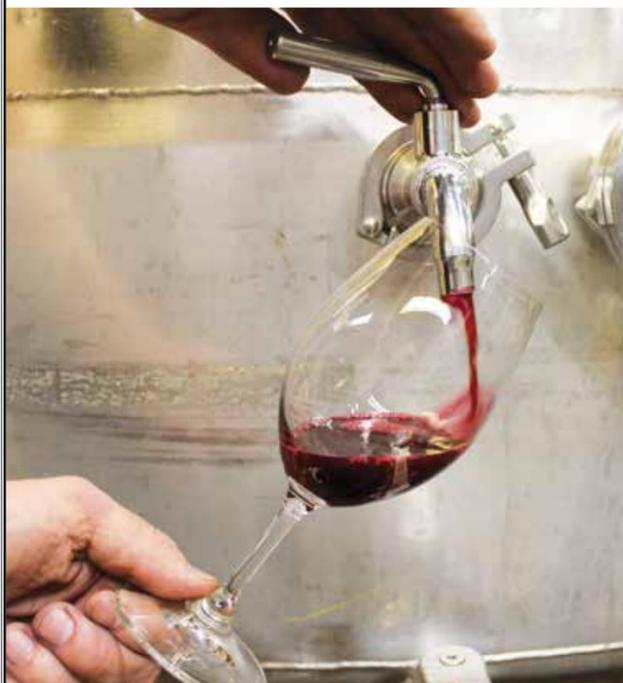
COLLEZIONE "VILLA DA VINCI": ARRIVA ANCHE IL VIN SANTO

Cantine Leonardo da Vinci, unione di cantine italiane impegnate nella riscoperta del contributo di Leonardo in ambito enologico e nella produzione di collezioni di vino a lui ispirate, presenta una nuova etichetta a completamento di una delle proprie linee d'eccellenza. La Collezione "Villa da Vinci", selezione di vini ottenuti dai vigneti di Vinci appartenuti anticamente alla famiglia di Leonardo, si arricchisce di una referenza rappresentativa della migliore tradizione vitivinicola toscana: il Vin Santo Bianco dell'Empolese Doc, annata 2011.

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 22 OTTOBRE 2020



NORD

PIEMONTE ◆

Asti
Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00
Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00
Piemonte Grignolino Dop 2019 100,00 - 110,00
Barbera d'Asti Docg 2019 13,5° 115,00 - 125,00
Barbera d'Asti Docg 2019 13° 100,00 - 110,00
Barbera del Monferrato Dop 2019 12-13,5° 95,00 - 105,00
Grignolino d'Asti Dop 2019 115,00 - 125,00
Mosto da uve aromatiche Moscato 2020 55,00 - 65,00
Prezzi q.le partenza.

Alessandria

Monferrato Dolcetto Dop 2019 90,00 - 100,00
Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00
Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00
Ovada Dolcetto Docg 2019 90,00 - 100,00
Prezzi q.le partenza.

Alba

Barbaresco Docg 2018 540,00 - 580,00
Barbera d'Alba Dop 2018 n.q.
Roero Arneis Docg 2018 n.q.
Barolo Docg 2017 640,00 - 810,00
Nebbiolo d'Alba Dop 2018 240,00 - 270,00
Dolcetto d'Alba Dop 2019 160,00 - 175,00
Prezzi q.le partenza.

LOMBARDIA ◆

Vino Igp:
Chardonnay Pv 2019 11,5° 0,80 - 0,85
Croatina Pv 2019 12° 0,70 - 0,75
Barbera Pv 2019 11,5° 0,70 (-6,67) - 0,75 (-6,25)
Pinot grigio Pv 2019 0,85 - 0,90
Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95
Prezzi kg partenza.
Lambrusco Mn. 2019 11,5° 4,80 - 5,00
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Barbera O.P. 2019 12° 0,80 - 0,85
Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95
Pinot nero 2019 vinific. in bianco 11,5° 0,90 - 0,95
Pinot grigio O.P. 2019 1,00 - 1,05
Moscato O.P. 2019 1,10 - 1,20
Malvasia O.P. 2019 11,5° 0,80 - 0,85
Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2019 11,5° 1,00 - 1,10
Bonarda O.P. 2019 12,5° 0,80 - 0,85
Prezzi kg partenza.

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE

Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA

a cura di Med.&A.

VENETO

VERONA: Severino Carlo Repetto
(L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)
TREVISO: Fabrizio Gava
(Quotavini srl)

TRENTINO ALTO ADIGE

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRIULI VENEZIA GIULIA

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA

Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA

Federico Repetto (L'Agenzia
Vini Repetto & C. srl)

LAZIO E UMBRIA

Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE

Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE

Andrea e Riccardo Braconi
(Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA

Domenico Colucci, Andrea
Verlicchi (Impex srl)

SICILIA

Antonino Panicola
(Rappresent. Enot. Salvatore
Panicola sas)

Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA

Andrea Verlicchi (Impex srl)



CENTRO

EMILIA ◆

Vino comune:

Rossissimo desolfato 2020 8,20 - 8,50
Rossissimo desolfato mezzo colore 2020 n.q.
Prezzi gr. q.le partenza.
Mosto muto Ancellotta 2020 7,00 - 7,50
Prezzi gr. q.le Fehling peso x0,6
Filtrato dolce di Ancellotta Emilia 2020 8,50 - 8,70 (Prezzi grado Bé.)

Vino Igp:

Rosso Lambrusco Emilia 2020 4,70 - 5,00
Bianco Lambrusco Emilia 2020 n.q.
Prezzi gr. q.le partenza.
Lambrusco bianco Emilia frizzantato 2019 n.q.
Prezzi grado distillazione+zuccheri.
Malvasia Emilia 2020 60,00 - 70,00
Prezzi q.le partenza.
Lambrusco rosso Emilia frizzantato 2020 5,10 - 5,40

ROMAGNA ◆

Vino comune:

Bianco 2020 9,5-11° 3,20 - 3,40
Bianco TC base spumante 2020 9-10° 3,50 - 3,70
Bianco TC 2020 10,5-12° 3,50 - 3,70
Rosso 2019 11-12° 4,00 - 4,50
Prezzi gr. q.le partenza.
Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo

Vino Igp:

Rosso Sangiovese Rubicone 2019 11-12° 4,50 - 5,00
Bianco Trebbiano Rubicone 2020 11-11,5° 3,70 - 3,90
Prezzi gr. q.le partenza.
Merlot Rubicone 2019 5,00 - 5,50
Chardonnay/Pinot Rubicone 2020 5,50 - 6,00

Vino Dop:

Romagna Sangiovese 2019 12-13° 70,00 - 80,00
Romagna Trebbiano 2020 11,5-12,5° 46,00 - 52,00
Prezzi hl partenza.

ABRUZZO - MOLISE ◆

Vino comune:

Bianco 2020 n.q.
Bianco TC 2020 2,85 - 3,00
Mosto Muto 2019 n.q. (gr. compless. in peso)
Rosso 11-12° 2019 3,50 - 4,00
Rosso 2019 12,5-13,5° 4,20 - 5,50
Prezzi grado hl partenza.

Vino Igp:

Sangiovese 2020 4,00 - 4,20
Chardonnay 2020 4,50 - 5,00
Prezzi gr.hl partenza.

Vino Dop:

Montepulciano d'Abruzzo 12-13,5° 2019 5,20 - 5,50
Trebbiano 2019 11-12,5° 3,50 - 4,00
Prezzi gr.hl partenza.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI ◆

Vino comune:

Bianco 2020 10,5-11,5° 2,80 - 3,00
Bianco termovinif. 2020 10-11,5° 3,00 - 3,30
Rosso 2020 10,5-12° 3,20 - 3,60
Rosso da uve Montepulciano 2020 11-12° 3,60 - 4,00
Rosso da uve Lambrusco 2020 12,5-13,5° 5,50 - 6,00
Prezzi gr. q.le partenza.
Mosto muto rosso 2020 11-12° 2,40 - 2,60
Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2020 12-13° 6,00 - 6,30
Mosto concentrato bianco 2020 33-35° 3,30 - 3,50
Mosto concentrato rosso 2020 33-35° 3,50 - 3,70
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM 2020 33-35° 3,40 - 3,60
Prezzi gr. Bé x q.le partenza.
MCR 2020 65-67° 3,30 - 3,40 (Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Pinot Bianco 2020 11-12,5° 50,00 - 60,00
Chardonnay Puglia 2020 11-12° 50,00 - 60,00
Prezzi hl partenza.



SUD

ANDAMENTO DEI MERCATI

I simboli riportati accanto alle regioni indicano la percezione dell'andamento dei mercati espressa dagli operatori di Med.&A., che hanno modo di osservare dal vivo e rilevare puntualmente le tendenze di ciascuna piazza, determinate dall'interesse e dal fabbisogno dei clienti, dalla disponibilità e dalla qualità dei prodotti, dal rapporto fra la domanda e l'offerta e l'andamento degli scambi, indipendentemente dal rialzo o dalla diminuzione dei prezzi dei singoli prodotti.

- ◆ Mercato attivo / scambi sostenuti
- ◆ Mercato stazionario / scambi regolari
- ◆ Mercato debole / scambi ridotti

NOTA: tutti i prezzi sono espressi in euro. Tra parentesi sono riportate le variazioni percentuali rispetto alle precedenti rilevazioni.



pagine a cura di MED.&A.



**Video con protagonista Ampelio, colui che cura la vigna
AL VIA LA CAMPAGNA DI PROMOZIONE DEL LOGO FIVI**

Il logo della Fivi è il protagonista del nuovo video di animazione voluto dalla Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti e firmato da Corrado Virgili. La campagna è stata ideata per promuovere e far conoscere il logo, apposto sulle bottiglie dei soci a identificazione di un vino prodotto da un Vignaiolo Indipendente. Il protagonista assoluto della campagna è Ampelio, il vignaiolo del logo Fivi, da Αμπελιος, ovvero "colui che cura la vigna". Nel video Ampelio prende vita, esce dal logo e si mette al lavoro. Il video è disponibile al seguente link: <http://bit.ly/ampelio>

VENETO - VERONA E TREVISO

Vino comune:

Bianco 2019 (rilev. Verona) 9,5-12° 3,50 - 4,00 (ettogrado partenza) } Mosto concentrato rettificato 2019 65/68 Bx 3,40 - 3,60
Rosso 2019 (rilev. Verona) 3,20 - 4,00 (ettogrado partenza) } Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Trevenezie 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,00 - 4,30 } Tai Marca Trevigiana 2020 10,5-12° 5,00 - 5,50
Rosso Marca Trev./Veneto/Treven. 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,70 - 5,20 } Glera 2020 9,5-10° 4,20 - 4,50
Bianco Verona 2019 10-13° n.q. } Merlot (rilevaz. Verona) 2019 n.q.
Rosso Verona 2019 10-12° n.q. } Merlot (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,20 - 5,80
Pinot bianco (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro) } Cabernet Franc 2020 10-12° 6,00 - 6,50
Pinot bianco (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,80 - 6,20 } Cabernet Sauvignon 2020 10-12° 5,80 - 6,30
Chardonnay (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro) } Raboso rosso 2020 9,5-10,5° 6,00 - 6,50
Chardonnay (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,50 - 6,00 } Raboso rosato 2020 9,5-10,5° 6,20 - 6,70
Verduzzo (rilevaz. Treviso) 2020 10-11° 5,20 - 5,60 } Refosco 2020 10-12° 5,50 - 6,00
Sauvignon (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 7,00 - 10,00 } Prezzi ettogrado partenza.
Durello 2019 n.q. (pr./litro) } Pinot nero 2020 10,5-12° 0,95 - 1,10 (pr./litro)

Vino Dop:

Soave 2019 11-12,5° 6,50 - 8,00 (ettogrado partenza) } Amarone e Recioto 2018 7,00 - 7,50
Soave Classico 2019 12,5-13° 1,00 - 1,15 } Lugana 2019 1,50 - 1,80
Soave classico superiore 2017 12,5-13° n.q. } Garganega Garda 2019 n.q. (prezzi ettogr. partenza)
Bardolino 2019 0,95 - 1,05 } Pinot grigio Garda 2019 n.q.
Bardolino Chiaretto 2019 n.q. } Valdadige rosso 2019 n.q.
Bardolino Classico 2019 n.q. } Valdadige bianco 2019 n.q.
Valpolicella 2019 1,10 - 1,50 } Pinot grigio Valdadige 2019 11-12° 1,40 - 1,50
Valpolicella atto a ripasso 2019 2,40 - 3,00 } Custoza 2019 n.q.
Valpolicella Classico 2019 1,30 - 1,60 } Prosecco 2020 9-10° 1,55 - 1,60 (-1,84)
Valpolicella Classico atto a ripasso 2019 2,50 - 3,00 } Pinot Nero atto al taglio di Prosecco Rosé 2020 1,45 - 1,60
Valpolicella 2018 n.q. } Conegliano V. Prosecco Docg 2020 9-10° 1,95 - 2,05
Valpolicella Classico 2018 n.q. } Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2020 9-10° 6,20 - 6,80
Valpolicella atto a superiore 2018 n.q. } Bianco delle Venezie 2020 12° n.q.
Valpolicella Classico atto a superiore 2018 n.q. } Pinot grigio delle Venezie 2019 10-12° n.q.
Valpolicella atto a ripasso 2018 2,40 - 3,00 } Pinot grigio delle Venezie 2020 10-12° 0,80 - 0,95 (+5,56)
Valpolicella Classico atto a ripasso 2018 2,50 - 3,00 } Pinot grigio Venezia 2020 11-12° 0,80 - 0,90
Amarone e Recioto Docg 2016 7,00 - 7,50 } Merlot Piave 2020 11,5-12° 0,75 - 0,85
Amarone e Recioto Classico Docg 2016 n.q. } Cabernet Piave 2020 12-12,5° 0,85 - 0,95
Amarone e Recioto Docg 2017 7,00 - 7,50 } Prezzi al litro.
Amarone e Recioto Classico Docg 2017 n.q.

FRIULI VENEZIA GIULIA

Vino Igp Venezia Giulia e Igp delle Venezie:

Chardonnay 2020 12-12,5° 70,00 - 78,00 } Pinot nero 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00
Pinot bianco 2020 12-12,5° 70,00 - 80,00 } Merlot 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00
Sauvignon 2020 12-12,5° 90,00 - 130,00 } Cabernet Sauvignon 2020 12-12,5° 70,00 - 75,00
Verduzzo 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00 } Refosco 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Ribolla 2020 12-12,5° 65,00 - 70,00 } Prezzi ettolitro partenza

Vini Friuli Dop:

Friulano 2020 (Tocai) 12-12,5° 100,00 - 110,00 } Verduzzo 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Pinot bianco 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00 } Merlot 2020 12-12,5° 75,00 - 85,00
Chardonnay 2020 12-12,5° 90,00 - 100,00 } Cabernet Franc 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Ribolla 2020 12-12,5° 80,00 - 90,00 } Cabernet Sauvignon 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio delle Venezie 2020 12-12,5° 80,00 - 95,00 } Refosco 2020 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio 2020 12-12,5° 88,00 - 105,00 } Pinot nero 2020 12-12,5° 110,00 - 120,00
Sauvignon 2020 12-12,5° 110,00 - 130,00 } Prezzi ettolitro partenza

TRENTINO ALTO ADIGE

Vino Igp Vigneti delle Dolomiti:

Chardonnay 2020 n.q. } Merlot 2019 0,80 - 1,00
Müller Thurgau 2020 n.q. } Teroldego novello 2020 1,85 - 2,00
Pinot grigio 2020 1,45 - 1,90 } Schiava 2020 1,30 - 1,50

Vini Trentino Dop:

Chardonnay 2020 1,55 - 1,85 } Nosiola 2020 1,60 - 1,95
Pinot bianco 2020 1,60 - 1,95 } Sorni Bianco 2020 n.q.
Riesling 2020 1,90 - 2,25 } Sorni Rosso 2019 1,85 - 2,00
Müller Thurgau 2020 1,50 - 1,65 } Cabernet Sauvignon 2019 1,70 - 2,10
Pinot grigio 2020 1,85 - 2,10 } Marzemino 2019 1,50 - 1,80
Traminer 2020 3,60 - 4,10 } Pinot nero 2019 2,70 - 3,50
Moscato 2020 1,90 - 2,10 } Lagrein 2019 1,80 - 2,20
Sauvignon 2020 2,20 - 3,00 } Merlot 2019 1,30 - 1,70
Prezzi litro partenza.

Altre Dop:

Trento 2020 2,00 - 2,30 } Valdadige Schiava 2020 1,45 - 1,65
Pinot nero base spum. Trento 2020 2,60 - 2,90 } Teroldego Rotaliano 2019 1,85 - 2,00
Lago di Caldaro 2019 1,60 - 1,85 } Lagrein rosato Kretzer 2020 1,60 - 1,80
Prezzi litro partenza.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2019 12-13° 0,70 - 0,95 } Sangiovese Toscana 2019 2019 litro 0,95 - 1,10
Bianco toscano 2019 0,80 - 1,00 } Vermentino Toscana 2019 litro 1,20 - 1,50

Vino Docg:

Chianti 2019 0,90 - 1,40 } Chianti Classico 2017 2,65 - 3,20
Chianti 2018 1,05 - 1,38 } Chianti Classico 2018 2,50 - 3,10
Chianti 2017 1,25 - 1,60 } Chianti Classico 2019 2,30 - 3,10

Prezzi al litro.

UMBRIA

Vino Igp:

Bianco Umbria 2019 12° 3,00 - 4,00 } Chardonnay Umbria 2019 12-12,5° 65,00 - 75,00
Rosso Umbria 2019 12-12,5° 4,00 - 4,50 } Grechetto Umbria 2019 12° 70,00 - 80,00
Prezzi ettogrado partenza. } Pinot grigio Umbria 2019 65,00 - 75,00
Prezzi q.le partenza.

Vino Dop:

Orvieto 2019 70,00 - 80,00 } Orvieto classico 2019 75,00 - 85,00
Prezzi quintale partenza.

LAZIO

Vino comune:

Bianco 2019 11-12° 3,00 - 3,50 } Rosso 2019 11-12° 3,80 - 4,50
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Igp:

Bianco 2019 3,50 - 4,00 } Chardonnay Lazio 2019 13° 65,00 - 75,00
Rosso 2019 4,00 - 4,50 } Pinot grigio Lazio 2019 65,00 - 75,00
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi q.le partenza.

LAZIO (segue)

Vino Dop:

Frascati 2019 80,00 - 90,00 } Castelli Romani bianco 2019 11-11,5° 3,60 - 4,00
Roma bianco 2019 95,00 - 115,00 } Castelli Romani rosso 2019 11,5° 4,20 - 4,50
Roma rosso 2018 100,00 - 130,00 } Prezzi ettogrado partenza.
Roma rosso 2019 100,00 - 140,00 }
Prezzi q.le partenza.

MARCHE

Vino comune:

Tutti i vini non quotati per scarsità di trattative

Bianco Fiore 2017 n.q. } Prezzi ettogrado partenza.
Bianco fermentazione controllata 2018 10,5-11° n.q. } Rosso Sangiovese 2019 12,5° n.q.
Bianco fermentazione controllata 2018 11,5-12,5° n.q. } Montepulciano 2019 14-15° n.q.
Rosato 2018 11-12,5° n.q. } Prezzi al litro.

Vino Igp:

Marche Sangiovese 2019 11-12° n.q. } Marche Bianco 2018 12-12,5° n.q.
Marche Sangiovese Bio 2019 13-13,5° n.q. } Marche Passerina 2019 12-13° n.q.
Marche Trebbiano 2018 12-12,5° n.q. } Prezzi al litro.

Vino Dop:

Verdicchio Castelli Jesi cl. 2018 12-13° n.q. } Offida Passerina 2019 12,5-13° n.q.
Verdicchio Matelica 2017 12-12,5° n.q. } Rosso Piceno 2019 12-13° n.q.
Rosso Conero 2018 13° n.q. } Rosso Piceno Bio 2019 13-14° n.q.
Falerio Pecorino 2019 12-13° n.q. } Rosso Piceno superiore Bio 2018 13,5-14° n.q.
Offida Pecorino 2019 14-15° n.q. } Rosso Piceno superiore Bio 2019 13,5-14° n.q.
Lacrima di Morro d'Alba 2016 12,5-13° n.q.
Prezzi al litro.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI (segue)

Vino Igp:

Sangiovese Daunia 2020 11-11,5° 3,50 - 3,90 } Lambrusco Puglia frizzantato 2020 10-11° n.q.
Sangiovese Puglia 2020 11-11,5° - 3,90 } Prezzi gr. q.le partenza.
Trebiano Puglia 2020 10-11° 3,30 - 3,60 } Pinot grigio Puglia 2020 11,5-12,5° 75,00 - 85,00 (q.le partenza)
Lambrusco Puglia 2020 10-11,5° n.q. } Primitivo Puglia 2020 13-15° 135,00 - 155,00 (hl partenza)
Mosto varietale di uve Moscato 2020 60,00 - 70,00 (pr. q.le partenza)

LECCE, BRINDISI, TARANTO

Vino comune:

Bianco 2019 10-10,5° 3,00 - 3,20 } Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato 2019 12-13° 4,00 - 4,20 } Rossi strutturati 2019 14-15° 150,00 - 160,00 (q.le partenza)
Rosso 2019 12-13° 4,00 - 4,20 } Mosto muto 2019 10-10,5° 2,70 - 3,00 (prezzi gr. Bé x q.le partenza)

Vino Igp:

Bianco Malvasia Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 4,60 } Primitivo Salento 2019 13,5-14° 140,00 - 150,00
Rosso Sangiovese Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 5,00 } Fiano Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Puglia 2019 12,5-13° 4,50 - 5,00 } Chardonnay Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Salento da Negroamaro 2019 13-14° 7,20 - 7,30 } Prezzi q.le partenza
Negroamaro Salento 2019 12-12,5° 6,80 - 7,00 } Merlot Tarantino 2019 13-14° 5,00 - 5,20
Prezzi gr. q.le partenza. } Cabernet Salento 2019 13-14° 6,00 - 6,10
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Primitivo Manduria 2018 14-15° n.q. } Prezzi q.le partenza.
Primitivo Manduria 2019 14-15° 180,00 - 185,00 } Salice 2018 13-14° 8,00 - 8,20
Primitivi strutturati 2019 17-20° 170,00 - 200,00 } Prezzi gr. q.le partenza.

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2020 10,5-12° 2,90 - 3,30 } Mosto muto bianco 2020 15-17 Babo 1,50 - 1,70
Bianco TC 2020 12-12,5° 3,40 - 3,80 } Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2019 12,5-14,5° 5,60 - 6,00 } MCR 2020 3,30 - 3,40
Prezzi gr. q.le partenza. } (Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Inzolia 2020 11,5-12,5° 3,70 - 4,10 } Zibibbo 2020 11,5-13,5° 0,90 - 1,00
Catarratto 2020 3,70 - 4,10 } Cabernet 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Grecanico 2020 3,70 - 4,10 } Merlot 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Prezzi gr. q.le partenza. } Syrah 2019 13-14,5° 0,80 - 1,20
Chardonnay 2020 13,5° 0,80 - 0,90 } Prezzi al litro
Pinot grigio 2020 12-13° 0,90 - 1,00

Vino Dop:

Bianco Grillo Sicilia Dop 2020 12,5-13,5° 0,58 - 0,68 } Merlot Sicilia 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20
Rosso Nero d'Avola Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20 } Syrah Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,85 - 1,25
Cabernet Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20 } Prezzi al litro.

SARDEGNA

Vino Dop:

Vermentino di Sardegna 2019 12-13° 140,00 - 160,00 } Monica di Sardegna 2019 13-14,5° 100,00 - 130,00
Cannonau di Sardegna 2019 13-14° 170,00 - 190,00 } Nuragus di Cagliari 2019 12-13° 90,00 - 110,00
Prezzi hl partenza.



Cantina Tollo

IL RESTYLING DI ROCCA VENTOSA NASCE DAL NEUROMARKETING

Nuove etichette per Rocca Ventosa, storica linea di Cantina Tollo dedicata alla Gdo. Il restyling è il risultato di una ricerca di neuromarketing condotta insieme a Umana Analytics, spinoff dell'Università degli Studi di Chieti e Pescara. Il visual è composto da tanti piccoli pallini, idealmente acini d'uva, che vanno a disegnare la silhouette di una rocca, simbolo della tradizione. La composizione, declinata cromaticamente per ogni vitigno, è nobilitata con particolari in rilievo e lamine colorate. Le parole vento, mare e montagna raccontano la terra abruzzese, mentre passione e autenticità sono le condizioni necessarie senza le quali è impossibile dare vita ad un buon vino.

**Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 22 ottobre 2020**



**Le frecce accanto ai prezzi indicano il trend rispetto al mese precedente.
I prezzi per il Nuovo mondo sono espressi in Euro per litro, a pieno carico:
24.000 litri per flexitank, 28.000-30.000 per cisterna.
FCA: Free Carrier (franco vettore) - FOB: Free on board**

**Quotazioni per il resto del mondo
rilevate da Ciatti Company
alla prima decade di ottobre**



GERMANIA

Rilevazioni a cura di Severino Carlo Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl) con la collaborazione di Matthias Walter, consulente in viticoltura ed enologia, membro del Comité Européen des Entreprises Vins

La vendemmia in Germania è stata buona e leggermente superiore alla media degli ultimi 10 anni; si rilevano tuttavia differenze regionali causate dal gelo (aree orientali come Franconia, Saale-Unstrut, Sassonia) o dalla siccità (aree meridionali come Baden, Württemberg). La richiesta è abbastanza buona, perciò subito, a vendemmia appena terminata, è iniziata la richiesta di vini 2019 ancora disponibili o di quelli della nuova annata 2020 già fermentati. I prezzi sono stabili nonostante un raccolto maggiore rispetto al 2019. Continua, invece, la domanda sfrenata di Riesling e Pinot Grigio. Mentre la vendemmia del Riesling è stata buona, quella del Pinot Grigio era simile a quella del Nord Italia, con rese ridotte.

Matthias Walter

Rheinhessen (Renania)

Vino comune bianco 2018 n.q.	Riesling Igp 2018 n.q.
Vino comune bianco 2019 n.q.	Riesling Igp 2020 0,95 - 1,00
Vino comune rosso 2019 n.q.	Riesling Dop 2019 1,10 - 1,30 (+8,33)
Igp bianco 2019 0,55 - 0,60	Pinot bianco 2020 n.q. - 0,90
Igp rosso 2019 0,50 (-9,09) - 0,55	Pinot bianco 2019 0,80 - 0,90
Müller Th. Igp 2018 n.q.	Pinot grigio 2019 1,20 (+20,00) - 1,40 (+16,67)
Müller Th. Igp 2019 0,65 - 0,68 (-9,33)	Dornfelder 2020 n.q. - 0,80
Müller Th. Dop 2020 n.q. - 0,85	Dornfelder 2019 0,75 (-6,25) - 0,80
Müller Th. Dop 2019 0,80 (-5,88) - 0,80 (-11,11)	Pinot nero 2019 0,75 (-6,25) - 0,85 (-15,00)

**Vendemmia 2018-2019-2020
Pfalz (Palatinato)**

Vino comune bianco 2019 n.q.	Riesling Igp 2020 0,90 - 1,00
Vino comune rosso 2019 n.q.	Riesling Dop 2019 1,10 - 1,20 (-14,29)
Igp bianco 2019 0,50 (-16,67) - 0,55 (-26,67)	Pinot bianco 2018 n.q.
Igp rosso 2019 0,50 (-9,09) - 0,55 (-8,33)	Pinot bianco 2019 0,80 (-11,11) - 0,80 (-20,00)
Müller Th. Igp 2018 n.q.	Pinot grigio 2018 n.q.
Müller Th. Igp 2019 n.q.	Pinot grigio 2020 1,20 - 1,40
Müller Th. Dop 2020 n.q. - 0,80	Dornfelder 2020 0,80 - 0,90
Müller Th. Dop 2019 0,80 - 0,80 (-5,88)	Müller Thurgau Dop 2019 0,70 (-6,67) - 0,75 (-6,25)
	Dornfelder 2019 0,75 - 0,80
	Pinot nero 2019 0,75 (-6,25) - 0,80 (-20,00)

Mosel (Mosella)

Vino comune bianco 2018 n.q.	Riesling Dop 2018 0,50 (-28,57) - 0,70 (-12,50)
Vino comune rosso 2018 n.q.	Riesling Dop 2019 1,00 (-9,09) - 1,10 (-15,38)
Igp bianco 2018 n.q.	Pinot bianco 2020 0,90 - 1,00
Igp rosso 2018 n.q.	Pinot bianco 2019 0,80 - 1,10 (+10,00)
Müller Thurgau Igp 2018 n.q.	Pinot grigio 2020 1,50 - 1,60
Müller Th. Dop 2018 0,65 - 0,65 (-7,14)	Dornfelder 2020 0,90 - 1,00
Müller Thurgau Dop 2019 0,70 (-6,67) - 0,75 (-6,25)	Pinot nero 2020 1,40 - 1,50

Prezzi al litro

CALIFORNIA

Vendemmia 2018-2019

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FCA Cantina, Central Valley

Bianco comune 2019 0,77 - 0,85	Rosso comune 2018/19 0,67 - 0,90
Chardonnay 2019 1,07 - 1,36	Cabernet Sauvignon 2018/19 0,93 - 1,58
Pinot grigio 2019 1,07 - 1,36	Merlot 2018/19 0,96 - 1,18
Muscat 2019 0,94 - 1,24	Pinot noir 2018/19 1,20 - 1,69
White Zinfandel 2019 0,80 - 0,85	Syrah 2018/19 0,93 - 1,35
Colombard 2019 0,81 - 0,85	Zinfandel 2018/2019 1,03 - 1,47

ARGENTINA

Vendemmia 2019/2020

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FCA Cantina, Mendoza

Bianco comune 2020 0,26 - 0,30	Rosso comune 2019/20 0,26 - 0,30
Bianco comune (Criolla) 2020 0,28 - 0,32	Cabernet Sauvignon 2019/20 0,43 - 0,51
Chardonnay 2020 0,43 - 0,51	Malbec Entry-level 2019/20 0,47 - 0,56
Torrantes 2020 0,34 - 0,38	Malbec Premium 2019/20 0,60 - 0,85
Sauvignon Blanc 2020 0,43 - 0,51	Syrah 2019/20 0,30 - 0,38
Muscat 2020 0,28 - 0,32	Merlot 2019/20 0,30 - 0,38
	Tempranillo 2019/20 0,30 - 0,38
	Bonarda 2019/20 0,30 - 0,38

CILE

Vendemmia 2019

Nessun dazio doganale per l'Europa
Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FOB, Valparaiso

Bianco comune 0,43 - 0,51	Rosso comune 0,41 - 0,51
Chardonnay 2019 0,73 - 0,81	Cabernet Sauvignon 2019 0,56 - 0,68
Chardonnay (Varietal Plus) 2018 n.q.	Cabernet Sauvignon (Varietal Plus) 2019 0,73 - 0,81
Sauvignon Blanc 2019 0,64 - 0,73	Carmenere 2019 0,64 - 0,73
Sauv. Blanc (Varietal Plus) 2019 1,07 - 1,15	Carmenere (Varietal Plus) 2019 0,81 - 0,94
Syrah 2019 0,61 - 0,67	Merlot 2019 0,64 - 0,73
Pinot Noir 2019 0,77 - 0,98	Merlot (Varietal Plus) 2019 1,07 - 1,20
Malbec 2019 0,77 - 0,98	
Malbec (Varietal Plus) 2019 1,28 - 1,71	

FRANCIA

Vendemmia 2019

Rilevazioni a cura di Enrico Miravalle (Enrico Miravalle Wine Agency) con la collaborazione di Serge Dubois, co-presidente dell'Union Internationale des Oenologues e di Quentin Dubois

Sauvignon 2019 97,00 - 117,00	Grenache rosé 2019 92,00 - 115,00
Chardonnay 2019 100,00 - 125,00	Vino comune rosso 2019 65,00 - 80,00
Viognier 2019 100,00 - 125,00	Vino comune rosato 2019 80,00 - 100,00
Merlot 2019 90,00 - 108,00	Vino comune bianco 2019 65,00 - 80,00
Cabernet 2019 95,00 - 110,00	Prezzi hl partenza
Syrah 2019 92,00 - 110,00	

SPAGNA

Vendemmia 2020

Rilevazioni a cura di Giorgio Meneghetti con la collaborazione di Antonio Cano, Bodegas Cano Ludeña e Gregorio Ruiz, Bodegas Vinival

Vino bianco fiore 2020 2,15 - 2,20	Mosto fiore muto bianco 2020 1,95 - 2,00
Vino rosso 2020 (var. locali) 2,70 - 2,90	Mosto di seconda 2020 (pressato) n.q.
V. rosso 2020 (Merlot, Cabernet, Syrah) n.q.	Mosto rosso 2020 2,60 - 3,00
Vino rosato Fc 2020 (ferm. controllata) n.q.	Prezzi gr. Bé x hl.
Vino bianco Fc 2020 (ferm. controllata) 2,30 - 2,50	Mosto concentrato rettificato 2020 2,80 - 2,85
Tintoreria 1° 2020 (35-50 punti colore) 13-14° 5,30 - 5,50	Ora prezzo gr. rif. x 0,6 x ql. arrivo
Tintoreria 2° 2020 (25-35 punti colore) 12-13° n.q.	
Prezzi ettogrado partenza.	

SUDAFRICA

Vendemmia 2020

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Nessun dazio doganale per l'Europa sui rosé e rossi <13%
Dazi doganali per l'Europa sui vini bianchi 0,099 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FOB, Capetown

Bianco comune 2020 0,28 - 0,31	Rosso comune 2020 0,46 - 0,49
Chardonnay 2020 0,55 - 0,59	Cabernet Sauvignon 2020 0,60 - 0,67
Sauvignon Blanc 2020 0,54 - 0,67	Ruby Cabernet 2020 0,49 - 0,51
Chenin Blanc 2020 0,36 - 0,44	Merlot 2020 0,59 - 0,64
Muscat 2020 0,31 - 0,33	Pinotage 2020 0,54 - 0,59
Rosé comune 2020 0,37 - 0,40	Shiraz 2020 0,56 - 0,62
Cultivar rosé 2020 0,42 - 0,46	Cinsault rosé 2020 0,42 - 0,46

**AUSTRALIA/
NUOVA ZELANDA**

Australia: Vendemmia 2020

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FOB, Adelaide

Nuova Zelanda: Vendemmia 2020

Vini filtrati e stabilizzati a freddo
FOB, Auckland

Bianco secco 0,51 - 0,57	Rosso secco 0,70 - 0,76
Chardonnay 2020 0,67 - 0,73	Cabernet Sauvignon 2020 0,82 - 0,91
Sauvignon Blanc 2020 0,73 - 0,79	Merlot 2020 0,82 - 0,91
NZ Marlborough SB 2020 2,37 - 2,51	Shiraz 2020 0,82 - 0,91
Pinot Gris 2020 0,73 - 0,79	Muscat 2020 0,54 - 0,61

wine2wine exhibition

RIDE THE
WAVE OF
BUSINESS

22

23

24

NOVEMBRE
2020
VERONA

DOMENICA 22 NOVEMBRE
INGRESSO APERTO
ANCHE AI WINE LOVER.
CONSENTITA LA VENDITA DIRETTA.

LUNEDÌ 23 E
MARTEDÌ 24 NOVEMBRE
INGRESSO RISERVATO
AGLI OPERATORI.

www.wine2wineexhibition.com



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



IN CONTEMPORANEA CON

wine2wine
business forum

23 - 24 Novembre

B/OPEN

Bio foods
& natural self-care
trade show

23 - 24 Novembre

OperaWine

Finest Italian Wines:
100 Great Producers
selected by Wine Spectator

21 Novembre

QUEST'ANNO UN MILIARDO E 700 MILIONI DI BOTTIGLIE HANNO PIÙ VALORE.

Certifichiamo noi.

Valoritalia certifica, ogni anno, 5.000 differenti tipologie di vini a Denominazione d'Origine per un valore di circa 6,8 miliardi di euro. Un lavoro enorme che, per essere svolto al meglio, necessita di competenze di alto livello, di un'organizzazione capillare e di una sofisticata gestione informatica.

Valoritalia. Valore aggiunto. Per il tuo prodotto.



VALORITALIA

VALORITALIA.IT

