anno 8 - n. 48 - 7 dicembre 2017

tre bicchieri
IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

RUSSIA. SECONDA CHANCE PER I VINI ITALIANI

OCM
Finanziati i progetti per il 2017-2018. La graduatoria Mipaaf dei dodici ammessi *pag.* 2

SICCITÀ
L'agricoltura fa i conti con l'anno più caldo dal 1800. Dal Governo arrivano 700 milioni di euro *pag.* 4

VALDOBBIADENE
Sale il giro d'affari: nel 2017 si supereranno i 520 mln. Il report del Cirve *pag.* 6

RUSSIA
Risalgono i consumi di vino italiano. Ma attenzione al Guiditaly. La tappa Tre Bicchieri *pag.* 16

WINE2WINE
Unire le forze in chiave export. Da Verona le proposte della filiera e l'accordo Vinitaly-Cibus *pag.* 22

Solo su sky | Canale 412

EXPORT. L'appello di Foragri: "Troppe barriere sui mercati. Istituzioni assenti"

Istituzioni assenti dal sostegno alle imprese del vino contro protezionismo e barriere all'export. Arriva da Firenze l'appello di tecnici e produttori riuniti per il convegno "Sviluppo e barriere al commercio internazionale del vino: Ue – Russia – Cina", organizzato da Foragri, fondo paritetico interprofessionale per la formazione continua in agricoltura.
Negli ultimi dieci anni, il commercio mondiale ha registrato un flusso massimo di scambi, con Usa (3 milioni di ettolitri), Cina (2,8 mln) e Russia (2,4 mln) ai primi posti. I Paesi extra Ue sono stati quelli coi tassi di crescita più elevati. Russia e Cina, in particolare, nonostante pesino solo il 2% sul totale italiano esportato, hanno segnato crescite in doppia cifra (+20%) tra gennaio e luglio 2017. È stato Davide Gaeta, docente all'Università di Verona e membro dell'Accademia della vite e del vino, a sottolineare il paradosso: *"Davanti al successo del nostro vino, ma anche di quello europeo se consideriamo Francia e Spagna, ci troviamo davanti all'assoluta assenza delle istituzioni, perché le imprese si muovono da sole in assenza di una concreta politica di negoziazione internazionale che abbia ottenuto vantaggi effettivi"*. **Barriere che in passato erano principalmente tariffarie adesso sono anche di tipo tecnico** come standard, certificazioni e controlli che *"rendono molto onerosa l'esportazione in quanto aggravano le imprese di costi aggiuntivi"*.
Per il presidente di Uiv, Ernesto Abbona, le barriere non tariffarie *"sono diventate forme mascherate di protezionismo, con conseguenze negative per l'economia globale e per gli stati che le attuano. Ecco perché l'Ue deve recuperare una capacità di interlocuzione autorevole"*. Se a questo si aggiunge l'impossibilità di utilizzare una parte dei fondi Ocm per la promozione, l'export italiano subirà entro fine anno inevitabili contraccolpi: *"Si stima che supereremo i 6 miliardi di export vinicolo, ma è un obiettivo che ci risulta più difficile raggiungere perché non abbiamo potuto impegnare risorse che avevamo dato per scontate"*.
Qualche buon segnale per l'Italia s'intravede, come fa notare il ceo di Business strategies, Silvana Ballotta: in Cina il prezzo medio a litro del vino italiano è cresciuto tra gennaio e ottobre 2017 e, allo stesso tempo, è aumentata la domanda di vini spumanti: +30,4%. *"L'Italia, quinto esportatore verso la Cina e secondo nella categoria spumanti, dovrà essere pronta a intercettare tale domanda"*.

OCM VINO. Approvati i 12 progetti per la campagna 2017/2018. La graduatoria

Sono 12 i progetti approvati di aziende, consorzi e associazioni assegnatari dei contributi a valere sui fondi nazionali dell'Ocm vino per l'annualità 2017/2018. Il decreto Mipaaf, a firma del direttore assegna risorse per 14,38 milioni di euro (vedi grafico). Quattro i progetti approvati a Confagri, due a Italia del vino così come a Enotria Promotion, uno a testa per Castello di Cigognola, Ati Pellegrini & friends, Associazione Dop in the world e Istituto Grandi marchi. Un solo progetto è rimasto ecluso, quello presentato dall'azienda agricola Marramiero srl. Non essendo ancora state emesse le sentenze sui ricorsi al Tar di diverse aziende per l'annualità precedente, resta ancora in piedi la possibilità che tali somme possano essere rimodulate al ribasso.

POSIZIONE IN GRADUATORIA	SOGGETTO PROPONENTE	PUNTI	IMPORTO PROGETTO	CONTRIBUTO RICHIESTO	CONTRIBUTO FINANZIATO
1	CASTELLO DI CIGOGNOLA	75	€ 402.295,00	€ 201.147,00	€ 201.147,00
2	ATI PELLEGRINI & FRIENDS	43	€ 3.750.000,00	€ 1.500.000,00	€ 1.500.000,00
2	CONFAGRI PROMOTION S.C. A R.L.	43	€ 1.806.516,06	€ 722.606,42	€ 722.606,42
3	ENOTRIA PROMOTION	39	€ 1.479.792,94	€ 591.917,18	€ 591.917,18
3	ENOTRIA PROMOTION	39	€ 5.181.486,52	€ 2.072.594,61	€ 2.072.594,61
4	CONFAGRI PROMOTION S.C. A R.L.	33	€ 4.330.538,60	€ 1.732.215,44	€ 1.732.215,44
5	ITALIA DEL VINO CONSORZIO	31	€ 957.410,43	€ 382.964,17	€ 382.964,17
5	ITALIA DEL VINO CONSORZIO	31	€ 515.191,63	€ 206.076,65	€ 206.076,65
5	CONFAGRI PROMOTION S.C. A R.L.	31	€ 5.999.863,76	€ 2.399.945,50	€ 2.399.945,50
5	ASSOCIAZIONE DOP IN THE WORLD	31	€ 3.969.012,00	€ 1.587.604,80	€ 1.587.604,80
6	CONFAGRI PROMOTION S.C. A R.L.	29	€ 4.022.315,47	€ 1.608.926,19	€ 1.608.926,19
7	ISTITUTO DEL VINO ITALIANO DI QUALITÀ GRANDI MARCHI	23	€ 3.838.887,75	€ 1.535.555,10	€ 1.378.349,49
TOTALE				€ 14.541.553,06	€ 14.384.347,45

PROMOZIONE. L'Ue destina all'Italia 30 milioni in meno dell'anno scorso per l'agroalimentare. Scatta l'interrogazione dell'europarlamentare De Castro

Lo avevamo scritto la scorsa settimana su Tre Bicchieri (articolo "Quanto conta l'Italia in Europa? Il caso Chafea") e adesso arriva l'interrogazione all'Esecutivo Ue del primo vice presidente della Commissione Agricoltura del Parlamento europeo Paolo De Castro: ***"Nel 2017 gli aiuti Ue all'Italia per la promozione di prodotti agroalimentari sono calati del 90%, passando da più di 33 milioni di euro del 2016 a poco più di 3 milioni"***.
Il riferimento è ai fondi previsti dal regolamento 1133/14, gestiti dall'agenzia europea Chafea (Consumer, health and food executive agency), che coordina il gruppo di valutatori esterni incaricati di selezionare i progetti presentati dalle organizzazioni dei vari Paesi Europei. Per il triennio 2018-2020 sono solo tre quelli italiani che hanno ottenuto il finanziamento: Distretto agroalimentare di qualità della Valtellina; Consorzio di tutela Piave Dop; Mocazc (Mortadella Bio).
Tra gli esclusi, c'è tutto il comparto vino, dal Prosecco all'Asti, passando per i vini d'Abruzzo. *"Dai dati dell'ultimo anno"* continua De Castro *"si è registrato un divario geografico senza precedenti risultante da un confronto tra Francia, Spagna e Italia. Con l'interrogazione si chiede alla Commissione europea di giustificare questa evidente assenza di bilanciamento, facendo chiarezza sulle modalità in cui vengono applicati i criteri in fase di valutazione"*.

SCAMBI UE. Appello di Coldiretti e Federalimentare: "Distinguere consumo da abuso di alcol"

"L'Unione europea riconosca la differenza fra un consumo equilibrato di bevande alcoliche come parte integrante di uno stile di vita corretto e l'abuso di alcol, emergenza solo di alcuni Paesi". È il messaggio lanciato da Federalimentare e Coldiretti in merito alle conclusioni del Consiglio dell'Ue (a presidenza estone) in materia alcol e salute, che saranno votate entro venerdì 8 dicembre e che **potrebbero portare alla limitazione del libero commercio di bevande alcoliche all'interno dell'Ue per motivi di salute pubblica.**
Entrambi le associazioni, attraverso i presidenti Luigi Scordamaglia e Roberto Moncalvo, si appellano al Governo, e ai ministri Martina e Lorenzin, affinché prendano posizione al prossimo Consiglio dei ministri e pretendano che l'Ue avvii *"una seria opera di educazione al consumo e al contrasto all'abuso di alcol"*.

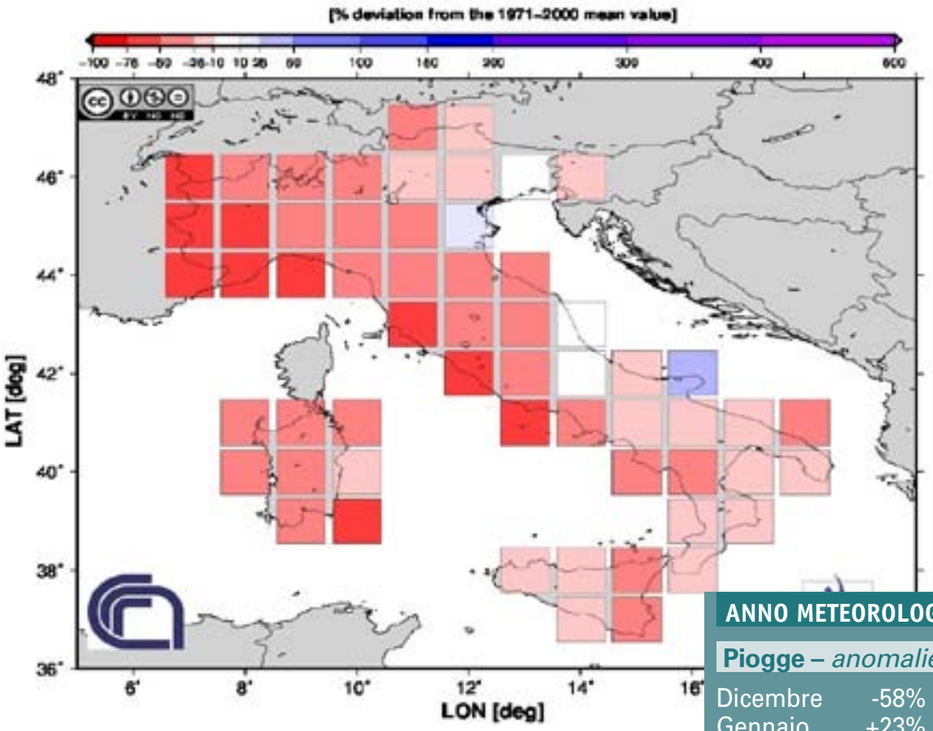
SIGNORVINO
100% VINI ITALIANI
ITALIANO 100% ITALIANO

Il tuo negozio di vini

MILANO PIAZZA DUOMO - MILANO VIA DANTE
BRESCIA - ARESE (MI) - TORINO - FIRENZE
REGGELLO (FI) - VICOLUNGO (NO) - VERONA
AFFI (VR) - VALPOLICELLA (VR) - VALLESE (VR)
MERANO (BZ) - BOLOGNA - CADRIANO (BO)

signorvino.com

CLIMA 1. Nel 2017 la seconda peggiore siccità degli ultimi due secoli. Martina: "Pronto piano del governo da 700 milioni"



Il governo prova a mettere una pezza per far fronte alla siccità. Del resto, la lezione che è arrivata all'agricoltura da questo 2017 è di quelle che si faranno ricordare. Il mese di novembre ha, infatti, chiuso l'anno meteorologico con un'anomalia di 1,3 gradi Celsius al di sopra della media convenzionale del 1971-2000. Vale a dire, il quarto anno più caldo dal 1800 a oggi, preceduto da 2003, 2014 e 2015, l'anno più caldo di sempre con 1,43 gradi sopra la media del periodo. Parallelamente, la mancanza di precipitazioni è stata da record: da dicembre 2016 (considerato il primo mese dell'anno meteorologico 2017) si sono susseguiti, a eccezione di gennaio, settembre e novembre, tutti mesi col segno meno davanti, "*quasi sempre*" sottolinea il Cnr "*con deficit di oltre il 30% e, in ben sei mesi, di oltre il 50%*". In conclusione, **le piogge nel 2017 sono state del 30% inferiori alla media. L'anno più secco dal 1800, simile al 1945 (-29%)**.

L'Italia, oggi, raccoglie solo l'11% di precipitazioni, ricorda il ministro per le Politiche agricole, Maurizio Martina: "*È troppo poco ed è necessario dotarci di infrastrutture adeguate e realizzare investimenti per aumentare la capacità di invaso*". Il governo ha avviato un primo piano da 700 milioni di euro per l'ammodernamento della rete di distribuzione e per l'innovazione, in funzione del risparmio idrico.

ANNO METEOROLOGICO 2017

Piogge – *anomalie mensili*

Dicembre	-58%	15-esimo
Gennaio	+23%	144-esimo
Febbraio	-15%	90-esimo
Marzo	-56%	20-esimo
Aprile	-37%	40-esimo
Maggio	-50%	15-esimo
Giugno	-53%	12-esimo
Luglio	-43%	39-esimo
Agosto	-82%	quarto
Settembre	+27%	164-esimo
Ottobre	-79%	secondo
Novembre	+10%	109-esimo

Piogge - stagioni 2017

Inverno	-21%	41-esimo
Primavera	-48%	terza

Temperature - stagioni 2017

Inverno	+0.48 C	21-esimo
Primavera	+1.90 C	seconda
Estate	+2.48 C	seconda
Autunno	+0.30 C	50-esimo

CLIMA 2. I cambiamenti condizionano anche l'occupazione: -5,6% nel terzo trimestre

Il peso della siccità si fa sentire anche nel lavoro nei campi. Secondo la Coldiretti, il calo degli occupati in agricoltura certificato dall'Istat per il terzo trimestre 2017 (-5,6%) si spiega con gli effetti di un clima che ha provocato a tutto il settore danni superiori a 2 miliardi di euro. Le produzioni sono crollate: se per le mele la stima è del -23% con punte del 60% in Trentino, anche l'uva ha segnato un -26%, con una delle vendemmie più scarse di sempre.

AGRICOLTURA. Banca della terra al via. Si punta a riportare i giovani nei campi

Parte ufficialmente la vendita dei terreni inseriti nlla Banca nazionale delle terre agricole. Ottomila ettari di terreni pubblici, per questo primo lotto, destinati a superare oltre 20 mila ettari in tutta Italia. L'interesse per questi beni immobili è molto alto: sono 16 mila gli utenti registrati alla piattaforma sul sito Ismea (LINK: http://www.ismea.it/flex/FixedPages/IT/BancaDelleTerreAgricole.php/L/IT), che negli ultimi mesi ha registrato 137 mila visualizzazioni.

Da Nord a Sud, sono disponibili 8.174 ettari di terreno, con la Sicilia prima rispetto ad altre regioni con 1.700 ettari di terreno, seguita da Toscana e Basilicata con 1.300 ettari, Puglia con 1.200, Sardegna con 660 ettari e i quasi 500 ettari di Emilia Romagna e Lazio. Diverse le colture: seminativo (3.770 ettari), prati e pascoli (1.930 ettari), boschi (800 ettari), uliveti (450 ettari) e vigneti (340 unità). **Il percorso per aggiudicarsi un terreno da coltivare è semplice**: dallo scorso 5 dicembre c'è la possibilità di manifestare l'interesse per uno o più lotti direttamente sul sito della Banca della Terra. La chiusura è prevista il 3 febbraio 2018. A quel punto, si potrà aprire l'asta pubblica (miglior offerente) tra chi è interessato all'acquisto. Particolare attenzione è riposta sui giovani, perché se la richiesta è effettuata da under 40, Ismea prevede la concessione di mutui a condizioni più favorevoli, rateizzabili semestralmente o annualmente per un massimo di 30 anni. "*Le risorse derivanti dalla vendita dei terreni*" *ha detto il ministro per le Politiche agricole, Maurizio Martina "saranno totalmente dedicate al sostegno dei giovani agricoltori*".

AUTORIZZAZIONI. Disponibili 6.685 ettari. E un ddl chiede nuove regole

Saranno 6.685 gli ettari per nuove autorizzazioni per gli impianti viticoli per il 2018. Lo ha reso noto il Mipaaf in un decreto pubblicato in Gazzetta ufficiale. Le domande dovranno essere presentate dal 15 febbraio e fino al 31 marzo. A cambiare, dal prossimo anno, potrebbero essere i criteri di assegnazione. Dopo l'eccesso di richieste e le criticità emerse a partire dal 1 gennaio 2016, un ddl in fase di stesura al Senato potrebbe modificare il sistema. Il punto lo hanno fatto esperti di diritto vitivinicolo e rappresentanti della filiera di Veneto e Piemonte, riuniti in un convegno dal senatore Michelino Davico (gruppo FI). L'obiettivo è far cessare le modalità di distribuzione a pioggia rafforzando le aziende piccole e medie che hanno le potenzialità per garantire una produzione di qualità. Insomma, criteri più stringenti. Tra questi: competenza degli imprenditori (titoli studio, esperienza, corsi formazione), posizionamento dei terreni (non vicini a industrie o siti inquinanti), certificazioni bio, sistemi agricoli integrati, biodinamici, sostenibilità. *"Il tavolo di lavoro resta aperto"* dice Davico *"per coinvolgere altre regioni e valutare insieme tutte le istanze"*. ***- G. A.***

LA CANNA DA ZUCCHERO
CONVERTE LA LUCE SOLARE
IN SACCAROSIO.
E I CINICI IN CREDENTI.

Prima le chiusure alternative non erano considerate valide come il sughero naturale. Rappresentavano il compromesso che si doveva accettare per la carenza di sughero naturale. Ora però puoi finalmente avere il meglio.

La Green Line di Nomacorc è una nuova gamma di chiusure ricavate dalla canna da zucchero. Ti offre l'immagine e la qualità di cui hai bisogno per i vini più longevi garantendo le performance che ti aspetti da Nomacorc: totale controllo del trasferimento di ossigeno senza riduzione o deterioramento. Sono le chiusure più „dolci" che tu abbia mai visto.

NOMACORC®
CLOSER TO NATURE

PROSECCO DOCG. Giro d'affari 2017 sale a 521 mln di euro con 93 mln bottiglie. In crescita le aziende che adottano processi di produzione sostenibili

Salgono produzione e ricavi, le esportazioni, crescono le aziende bio e il numero di quelle impegnate in progetti sostenibili. La fotografia scattata dal rapporto economico annuale del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg mostra come la denominazione veneta stia muovendo passi importanti verso l'internazionalizzazione, intercettando il nuovo driver della sostenibilità (economica, sociale e ambientale). Lo studio, curato come sempre dal Centro studi di distretto di Conegliano Valdobbiadene e coordinato dal Cirve - Università di Padova, è stato accompagnato dalle prime stime sulle vendite e i dati economici del 2017 registrano circa 93 milioni di bottiglie entro fine anno (+3%), con una crescita a valore del 6% che consente di toccare quota 521 milioni di euro. Per il presidente del consorzio, **Innocente Nardi**, si tratta della dimostrazione del buon lavoro delle imprese di questo territorio, le cui colline sono ufficialmente candidate da quest'anno al riconoscimento Unesco.

Nel 2016, le vendite estere del Prosecco Docg valgono 180,9 milioni di euro (+14% a valore), con 35,8 milioni di bottiglie (+12%). Sono 151 le aziende che esportano nel mondo, ovvero l'80% del totale. Considerando i singoli mercati, quelli più maturi crescono meno. La Germania, primo Paese di destinazione, aumenta del 15% a valore (40 mln di euro con 7, 4 mln di bottiglie e 120 aziende esportatrici). La Svizzera segna +16% a valore (33 mln di euro, per 7,1 mln di bottiglie e 108 aziende). Negativo il dato del mercato Uk, con un -9% a valore (27,5 mln) e 5,5 mln di bottiglie. Forte l'incremento del Benelux: +74% a 14,8 mln di euro e 2,9 mln di bottiglie. Bene l'Austria, che registra +14% (8,8 mln di euro per 1, 8 mln di bottiglie). In America del Nord, crescono sia gli Usa (+8%, 13,8 mln di euro per 2,9 mln di bottiglie) sia il Canada (+12% 6,1 mln di euro per 1,4 mln di bottiglie). Tra i cosiddetti nuovi importatori, Australia e Nuova Zelanda segnano +48% con 5,4 mln di euro e 970.000 bottiglie vendute da 34 aziende esportatrici. Cina e Hong Kong a +45% e un corrispettivo di 840mila euro e 183mila bottiglie vendute da 17 aziende esportatrici. Ma vediamo cosa succede sul mercato interno. La Gdo si conferma il primo canale d'acquisto del Prosecco superiore (37%) seguito dall'Ho.re.ca. (29%) e dai grossisti (26%). Considerando le macro aree Nielsen, il Nord Est mantiene il titolo di prima area (+6% sul 2015 con 20 mln di bottiglie vendute); il Nord Ovest sale dell'8% a 17.3 mln di bottiglie. Stabile il Centro Italia (7,8 mln di bottiglie), sono Sud e isole a crescere del 12% con 4,4 mln di bottiglie vendute. Capitolo a parte, merita la conversione sostenibile. Nel 2016, sono dodici le imprese che imbottigliano spumante Docg biologico (+20% sul 2015). Nonostante siano poche, hanno registrato una crescita a valore del 37% e a volume del 32%. Il valore alla produzione bio di Prosecco superiore è pari a 2,74 milioni di euro con 429 mila bottiglie a un prezzo medio di 6,39 euro a bottiglia. Il bio è cresciuto sia in Italia (quota di oltre il 50% a volume) sia sui mercati esteri in Germania (+6% sul 2015). Bene gli Usa (+74%), che detengono il 12% della quota a valore. Nel 2016, la produzione del Rive Docg ha fatto registrare un'ulteriore crescita, pari all'11% circa, attestandosi poco sotto i 2 milioni di bottiglie. I traguardi raggiunti da questa bollicina italiana, come ha rilevato il responsabile del Centro studi di distretto, Vasco Boatto, sono stati favoriti anche dall'impegno delle aziende a sviluppare progetti di sostenibilità, concretizzatisi negli anni nell'adozione del Protocollo viticolo, che punta alla riduzione dei fitofarmaci. "*Considerato il totale della produzione, l'84% è prodotto seguendo le indicazioni del Protocollo viticolo*", afferma Boatto, ricordando anche altri progetti in campo. Il 13% delle bottiglie di Prosecco è prodotto secondo i dettami della lotta integrata e il 3% secondo i paradigmi del biologico, biodinamico e protocolli di sostenibilità. Crescono anche gli investimenti in risorse energetiche rinnovabili: nel 2016 sono stati affrontati da 84 aziende spumantistiche con un +30% nel periodo 2011-2016. Quasi il 90% delle aziende Docg riutilizza in vigneto i sottoprodotti della trasformazione dell'uva (raspi, vinacce, fecce, ecc.) come ammendanti nella fertilizzazione del terreno. In cantina, sempre più imprese dichiarano di impegnarsi sulla sostenibilità: sono 130 unità, pari al 72% del totale.

L'ANGOLO DELLA SOSTENIBILITÀ. NOBILE E SOSTENIBILE. LA TAVOLA ROTONDA DI MONTEPULCIANO

Oltre 8 milioni di euro. A tanto ammontano gli investimenti diretti praticati dalle aziende produttrici di Vino Nobile negli ultimi dieci anni per la sostenibilità ambientale. È il dato che emerge da una analisi del Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano, secondo cui oltre il 70% delle imprese (circa 60) ha già investito in progetti sostenibili, mentre il 90% ha in corso progetti di realizzazione di impianti. Entrando nel dettaglio, delle 76 aziende consorziate, oltre il 70% ha un impianto fotovoltaico e il 35% si è dotato di solare termico per la produzione di calore. Il 20% ha sistemi di recupero delle acque reflue, mentre un 10% delle imprese ha investito nella geotermia. Negli ultimi anni circa la metà delle aziende ha sviluppato pratiche naturali, come la fertilizzazione, l'inerbimento, l'utilizzo di metodi di coltivazione meno impattanti. Questo si lega al concetto di biodiversità, che vede gran parte delle aziende di Vino Nobile praticare una agricoltura sotto il regime del biologico, alcune biodinamiche. Il Consorzio del Vino Nobile, insieme ad alcuni partner istituzionali e scientifici, punta, così, a far diventare il territorio della Docg, il primo distretto vitivinicolo in Italia in grado di poter certificare la sostenibilità territoriale in base alla norma Equalitas.

Di questi temi si parlerà a Montepulciano, mercoledì 13 dicembre (Teatro Poliziano, dalle ore 9.30), in occasione del seminario *Nobile e Sostenibile*. Dopo gli interventi del professor Umberto Di Matteo (Dipartimento Ingegneria della Sostenibilità dell'Università Marconi di Roma) e di Michele Manelli (azienda agricola Salcheto), ci sarà una grande tavola rotonda, moderata da Marco Sabellico del Gambero Rosso (testata Media Partner dell'evento), a cui parteciperanno, tra gli altri, Dino Scanavino, presidente Cia, Riccardo Ricci Curbastro, presidente Federdoc ed Equalitas, Marcello Lunelli del Gruppo Ferrari, Rocco Toscani dell'Oliviero Toscani Studio e Andrea Farinetti, direttore marketing Eataly. Il seminario compenserà le emissioni prodotte, contribuendo con l'acquisto di 10 piante al progetto "10.000 alberi per Pantelleria. Per non dimenticare l'incendio del 2016", lanciato dal Comitato Parchi per Kyoto. Il seminario sarà trasmesso in diretta streaming su www.consorziovinonobile.it

a cura di Equalitas

FEASR
REGIONE DEL VENETO
PSR Veneto 2014-2020
Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale: l'Europa investe nelle zone rurali

LA MASSIMA ESPRESSIONE DEL
PINOT GRIGIO

DOC VENEZIA
IL Pinot Grigio

Iniziativa finanziata dal Programma di Sviluppo Rurale per il Veneto 2014/2020
Organismo responsabile dell'informazione: Consorzio Vini Venezia
Autorità di gestione: Regione del Veneto - Direzione AdG Feasr Parchi e Foreste

LUGANA. Ancora un'annata da incorniciare. Nel 2018 si va verso 18 milioni di bottiglie, ma incombe la minaccia dell'Alta Velocità

a cura di Gianluca Atzeni

Il Lugana Doc conferma lo stato di ottima forma registrato lo scorso anno, riuscendo a mettere in vendita tutte le 15.120.133 bottiglie dell'annata 2016, considerata particolarmente buona. La denominazione, che si estende tra il Bresciano e il Veronese, su un territorio di 1.586 ettari vitati in cinque comuni, sta registrando una delle migliori performance tra i vini bianchi italiani, con un valore alla produzione dell'imbottigliato pari a 66,5 milioni di euro e un prezzo medio dell'uva che ha toccato i 190 euro al quintale (lo sfuso oscilla intorno ai 4 euro/litro). Il Consorzio di tutela presieduto da Luca Formentini ha illustrato i numeri durante "Le età del Lugana", degustazione riservata tenuta a Desenzano del Garda, nell'ambito delle celebrazioni dei 50 anni della Doc, in cui si è tornati indietro nel tempo, tra le 110 etichette presentate, fino al 1994.

Ma lo sguardo della denominazione (che per il 90% è costituita da vino d'annata) è ben rivolto in avanti. Come spiega a Tre Bicchieri il direttore Carlo Veronese, il 2017 potrebbe essere l'anno in cui si arriverà a quota 17 milioni di bottiglie prodotte: *"La crescita, oltre all'ottimo andamento di mercato, si spiega con l'aumento degli ettari in produzione, che diventeranno 1.850 per via dei diritti di impianto acquisiti negli anni scorsi. Considerando che le nostre stime prevedono un incremento annuo dei volumi pari al 15%, nel 2018 arriveremo probabilmente a 19-20 milioni di bottiglie".*

Intanto, la raccolta del 2017 è stata risparmiata (uno dei pochi casi) dagli effetti negativi della grandine estiva e delle gelate di primavera: solo il 4% del territorio vitato è stato interessato dal freddo di aprile: *"Le cantine hanno fatto la vendemmia che avevano pianificato"* aggiunge Veronese *"e il prodotto finale è giudicato buono".*

Le preoccupazioni dei produttori riguardano non tanto i mercati quanto il nuovo tracciato dell'Alta Velocità, che prosegue il suo iter e che è destinato a passare sui vigneti a Lugana. *"L'apertura dei cantieri potrebbe essere imminente* (l'ok del Cipe alla Tav Brescia-Verona è arrivato a luglio; ndr). *Non abbiamo perso la speranza, ma riteniamo ci siano rimaste poche possibilità di vedere modificato il tracciato. Leggiamo spesso che l'Italia è uno dei Paesi in cui food, beverage e turismo sono elementi importanti per l'economia. In realtà, l'industria pesante ha evidentemente un peso politico superiore a quello del vino".*

CINQUE TERRE. Un vino finanzia il recupero di antichi vigneti abbandonati

Un circolo virtuoso, che ruota attorno a un vino, in grado di far sì che i vigneti di Tramonti di Campiglia, all'interno del Parco delle Cinque Terre, abbandonati da generazioni, tornino a vivere, siano produttivi e soprattutto finanzino a loro volta il recupero di altri terreni. Grazie a un'iniziativa partita cinque anni fa, promossa dall'Associazione Per Tramonti, presieduta da Gianni Paixa, è entrato nel vivo il progetto "T.r.a. Monti - Terre Restituite all'Agricoltura".

I vigneti non più coltivati, di proprietà di anziani cittadini, grazie all'intermediazione del Comune della Spezia **sono stati ceduti in comodato d'uso gratuito all'associazione per 20 anni.** Le nuove viti sono state acquistate tramite una raccolta fondi online. E grazie alla collaborazione della Cantina Primaterra e di alcuni produttori locali è nato un vino (chiamato Cimento), la cui uva è stata raccolta nel 2016 e che è stato imbottigliato nel 2017 (550 i litri di mosto ottenuti). La vendita delle bottiglie consentirà di raccogliere fondi per continuare a finanziare il progetto, che punta a mantenere i terreni coltivati, i muretti a secco in ordine e i vigneti attivi, contribuendo anche a difendere il territorio dal degrado. - ***G. A.***

VALPOLICELLA. Consorzio di tutela e Famiglie dell'Amarone: dialogo possibile?

Il Lugana Doc conferma lo stato di ottima forma registrato lo scorso anno, riuscendo a mettere in vendita tutte le 15.120.133 bottiglie dell'annata 2016, considerata particolarmente buona. La denominazione, che si estende tra il Bresciano e il Veronese, su un territorio di 1.586 ettari vitati in cinque comuni, sta registrando una delle migliori performance tra i vini bianchi italiani, con un valore alla produzione dell'imbottigliato pari a 66,5 milioni di euro e un prezzo medio dell'uva che ha toccato i 190 euro al quintale (lo sfuso oscilla intorno ai 4 euro/litro). Il Consorzio di tutela presieduto da Luca Formentini ha illustrato i numeri durante "Le età del Lugana", degustazione riservata tenuta a Desenzano del Garda, nell'ambito delle celebrazioni dei 50 anni della Doc, in cui si è tornati indietro nel tempo, tra le 110 etichette presentate, fino al 1994.

Ma lo sguardo della denominazione (che per il 90% è costituita da vino d'annata) è ben rivolto in avanti. Come spiega a Tre Bicchieri il direttore Carlo Veronese, il 2017 potrebbe essere l'anno in cui si arriverà a quota 17 milioni di bottiglie prodotte: *"La crescita, oltre all'ottimo andamento di mercato, si spiega con l'aumento degli ettari in produzione, che diventeranno 1.850 per via dei diritti di impianto acquisiti negli anni scorsi. Considerando che le nostre stime prevedono un incremento annuo dei volumi pari al 15%, nel 2018 arriveremo probabilmente a 19-20 milioni di bottiglie".*

Intanto, la raccolta del 2017 è stata risparmiata (uno dei pochi casi) dagli effetti negativi della grandine estiva e delle gelate di primavera: solo il 4% del territorio vitato è stato interessato dal freddo di aprile: *"Le cantine hanno fatto la vendemmia che avevano pianificato"* aggiunge Veronese *"e il prodotto finale è giudicato buono".*

Le preoccupazioni dei produttori riguardano non tanto i mercati quanto il nuovo tracciato dell'Alta Velocità, che prosegue il suo iter e che è destinato a passare sui vigneti a Lugana. *"L'apertura dei cantieri potrebbe essere imminente* (l'ok del Cipe alla Tav Brescia-Verona è arrivato a luglio; ndr). *Non abbiamo perso la speranza, ma riteniamo ci siano rimaste poche possibilità di vedere modificato il tracciato. Leggiamo spesso che l'Italia è uno dei Paesi in cui food, beverage e turismo sono elementi importanti per l'economia. In realtà, l'industria pesante ha evidentemente un peso politico superiore a quello del vino".*

L'ESPERTO RISPONDE. COME È POSSIBILE DIFFERENZIARSI ALL'INTERNO DI UNA DOP?

La sentenza 2283/2017 del Tribunale di Venezia del 24 ottobre, nella causa (RG 4350/2015) promossa dal Consorzio di tutela vini Valpolicella e da alcune cantine nei confronti delle Famiglie dell'Amarone d'Arte, per la prima volta sanziona in modo puntuale un comportamento considerato sleale da parte di chi utilizza termini laudativi, espressamente vietati, per differenziare il proprio prodotto da quello degli altri. Tale sentenza "storica" determinerà il cambio di nome del consorzio che raggruppa le 13 cantine, eliminando il riferimento alla Docg Amarone della Valpolicella. Ciò non significa che i membri della società e ideatori del sito amarone-families.it non producano ottimi vini, né che non possano associarsi. Ma che non potranno usare in nessun caso l'espressione "Famiglie dell'Amarone", tanto meno "Amarone d'Arte".

In altre parole, un conto è definire l'Amarone della Valpolicella (tutto l'Amarone) un "vino d'arte" rispetto a vini diversi. Altra cosa è definire il proprio Amarone della Valpolicella un "vino d'arte", perché si utilizzerebbe un termine laudativo atto a distinguere, elogiandolo, il proprio vino da quello, che si suppone avere caratteristiche simili, di altri produttori della stessa Dop.

Il primo caso, noto e più che legittimo, è quello dell'espressione attribuita da sempre al vino Barolo Docg, "re dei vini e vino dei re": tutto il Barolo è "il re dei vini e al contempo il vino dei re" e nessun produttore si avvantaggia dall'uso di tale espressione. Il secondo caso, illegittimo, è quello oggetto della sentenza: "Le Famiglie dell'Amarone d'Arte" sono le case vinicole che producono un Amarone migliore delle generalità del vino a Docg Amarone. Non ci si può quindi differenziare all'interno di una Dop? Certo, è possibile creare, ad esempio, una sottozona rigidamente regolata, dal punto di vista della produzione o della permanenza in cantina. Quattro mesi fa l'Ufficio brevetti europeo ha accettato la domanda di registrazione del marchio dell'Associazione Le Famiglie dell'Amarone d'Arte. Secondo le 13 aziende, questo metterebbe in discussione la decisione dei giudici italiani e la posizione del Consorzio. La querelle sembra destinata a proseguire anche se il verdetto del Tribunale di Venezia resta valido.

a cura del Servizio Giuridico dell'Unione Italiana Vini www.focuswine.net
Per porre delle domande al Servizio Giuridico Uiv, scrivete a settimanale@gamberorosso.it

BILANCI. Cantina Soave, ricavi a 118 milioni. Redditività media/ettaro sfiora 12 mila euro

a cura di Gianluca Atzeni

Passa da 116,5 a 118 milioni di euro il fatturato della Cantina di Soave (realtà da 2.200 viticoltori). Il bilancio d'esercizio del 2017 è stato approvato all'unanimità dai soci, che quest'anno hanno visto aumentare ancora una volta la liquidazione destinata alla remunerazione delle uve: 63,5 milioni di euro contro i 55 milioni del precedente esercizio, con una redditività media per ettaro che ha sfiorato i 12 mila euro.

Considerando i prodotti, **lo sfuso cresce del 6% grazie al positivo andamento di Dop e Igp, e aumenta l'imbottigliato** (+2%, costituito per il 53% da prodotto a marchio e il 47% da private label), che rappresenta metà dei ricavi. Guardando alle esportazioni, che per la cooperativa veronese valgono il 42%, le buone notizie arrivano sui vini bianchi da Germania (+20%) e Austria (+16%), tiene il mercato Uk, mentre per i rossi sono stabili Scandinavia e Svizzera.

Raggiunge i 57 milioni di euro il patrimonio netto, a fronte di un flusso di cassa superiore ai 6 milioni di euro. L'utile di esercizio è di 1,8 milioni di euro, stabile sul 2016. Gli investimenti sono stati pari a 14 milioni di euro. Risultati importanti che sono *"frutto di una vendemmia, la 2016, molto positiva sia per quantità sia per qualità"*, sottolineano il dg Bruno Trentini e il presidente Attilio Carlesso.

Il 2018 sarà l'anno del completamento dei lavori di ampliamento iniziati tre anni fa a Soave, nel quartier generale di Viale della Vittoria, dove oltre agli interventi per uffici, zone di stoccaggio, per la viabilità (7 milioni in opere pubbliche), sarà inaugurato un maxi impianto di imbottigliamento da 80 milioni di bottiglie l'anno, grazie a un investimento che in questo primo stralcio di lavori è stato di 75 milioni di euro, interamente autofinanziati.

NOMINE. Rillo riconfermato alla presidenza. Obiettivo: sinergia tra vini e territorio

Terzo mandato consecutivo alla guida del Consorzio Vini del Sannio per il produttore Libero Rillo (nella foto, riconfermato anche per il triennio 2017/2020. Cambiano, invece, i due vice presidenti: i neoeletti sono Carmine Coletta e Domizio Pigna, vale a dire le teste delle due più grandi cooperative vitivinicole sannite, rispettivamente Cantina Sociale di Solopaca e la Guardiense.

"Il lavoro svolto nel corso degli ultimi anni" ha dichiarato Rillo *"è servito soprattutto a mettere insieme le risorse necessarie, finanziare ma anche umane, per dare il via ad una serie di attività che sono servite ad esaltare le ricchezze enologiche sannite, garantendo alle nostre produzioni una maggiore attenzione mediatica. Questo lavoro strategico deve continuare, coinvolgendo in modo sempre più significativo non solo gli attori della filiera ma tutti i protagonisti del territorio. Dobbiamo operare per fare in modo che i due valori, vale a dire la reputazione dei vini e quella del territorio, arrivino ad equivalersi, perché uno non può prescindere dall'altro"*.

CONSORZI. Per l'Irpinia arriva l'erga omnes

L'Irpinia può brindare al riconoscimento delle funzioni erga omnes da parte del Mipaaf. Lo farà il 16 dicembre all'ex Carcere Borbonico e per gli oltre 530 soci che finalmente, **dopo anni di diffidenze e separazione, hanno rinsaldato lo spirito di filiera**, convinti che cooperare sia meglio per tutti, dai più grandi (Feudi San Gregorio) ai più piccoli (azienda De Lisio).

Merito di un lavoro certosino fatto nel tempo dai vertici del Consorzio, oggi guidato da Stefano Di Marzo (in precedenza da Antonio Buono e Milena Pepe), per trovare adesioni all'ente di rappresentanza che è stato incaricato dal Mipaaf di tutelare e promuovere quattro Dop simbolo della Campania vinicola: le Docg Fiano di Avellino, Greco di Tufo e Taurasi e la Doc Irpinia.

L'evento sarà un'occasione per ripercorrere la storia dei vini del territorio a partire dal ricordo del primo presidente consortile, Antonio Mastroberardino. **- *G. A.***

Gourmet
EXPOFORUM | HORECA FOOD & BEVERAGE

LA TUA FETTA TI ASPETTA
PARTECIPA E AVVIA NUOVI CONTATTI PER IL TUO BUSINESS

Gourmet 2018 ospita a Torino le finali europee dei concorsi:

PIEMONTE TORINO
Bocuse d'Or EUROPE 2018 SIRHA SPIRIT
Coupe du Monde de la Pâtisserie EUROPEAN CUP 2018 SIRHA SPIRIT

Made by GL events | LINGOTTO FIERE TORINO

10-12 giugno 2018
LINGOTTO FIERE TORINO
www.gourmetforum.it

GAMBERO ROSSO

Segreteria organizzativa:Tel. +39 011 6644 204 - info@gourmetforum.it

EVENTI. Il mercato tedesco incontra la Sardegna

Prima una tappa a Stoccarda, poi una a Monaco (5-7 dicembre). Sette borghi sardi e le loro eccellenze sono protagonisti in Germania attraverso un'azione di promozione e valorizzazione di tipicità gastronomiche, vini e produzioni legate all'artigianato. L'iniziativa *Itinerario enoturistico* dei borghi di eccellenza, promossa da Laore, agenzia per lo sviluppo in Agricoltura della Regione Sardegna, ha coinvolto i comprensori di Aggius, Atzara, Baunei, Cabras, Nuoro, Orosei, Sant'Antioco e La Maddalena.

La parte più importante del progetto sarà, però, la fase conclusiva: tra L'11 e IL 15 febbraio 2018, giornalisti e buyer tedeschi saranno in Sardegna, dove visiteranno i territori coinvolti. L'obiettivo è promuovere gli itinerari enoturistici e il paniere dei prodotti agroalimentari.

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Equalitas, Lorenzo Ruggeri, Servizio Giuridico UIV
progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago
contatti
settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201
pubblicità
direttore commerciale
Francesco Dammicco | 06.55112356
dammicco@gamberorosso.it
resp. pubblicità
Paola Persi | 06.55112393
persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

8 dicembre
Bassano Wine Festival
presso Polo fieristico
Bassano del Grappa (Vi)
fino al 10 dicembre

9 dicembre
Flos Olei
Roma
Westin excelsior – Via Veneto
ore 15 - 22

fino al 10 dicembre
Trentodoc Bollicine sulla città e Happy Trentodoc
Trento

fino al 10 dicembre
Sagra dell'olio e dell'olivo di Canino
Canino (Viterbo)
www.comune.canino.vt.it
www.restipica.net

fino al 17 dicembre
Cantine Aperte a Natale in 12 regioni d'Italia
www.movimentoturismovino.it

8 dicembre
Festa dell'olio
San Quirico d'Orcia (Siena)
www.lafestadellolio.com
www.restipica.net
fino al 10 dicembre

8 dicembre
La Notte degli alambicchi accesi
Santa Massenza di Vallelaghi (Trento)
fino al 10 dicembre
www.tastetrentino.it

12 dicembre
R.I.V.E.
Rassegna Internazionale di Viticoltura ed Enologia
Pordenone Fiere
fino al 14 dicembre
www.exporive.com

15 dicembre
Vite in Libertà
Ex carcere di Sant'Agata
Città Alta - Bergamo
fino al 17 dicembre

16-17 dicembre
Gastroborghivisite e degustazioni
Biccari (Foggia)
www.comune.biccari.fg.it
www.restipica.net

18 dicembre
Degustazione Tre Bicchieri
Spazio Marco Polo 4
Milano
ore 18-22
gamberorosso.it

21 gennaio
VinNatur Genova
fino al 22 gennaio

27-28 gennaio
Wine&Siena
degustazioni abbinate ai capolavori dell'arte senese
www.wineandsiena.it
www.sienaincoming.com

29 gennaio
Millésime Bio 2018
Montpellier (Francia)
Parc des Expositions
fino 31 gennaio
www.millesime-bio.com

GOURMET. Ecco com'è andata la prima edizione del Festival Gambero Rosso-GL events Italia

Tre giorni di fiera, 1 agorà, 51 appuntamenti, 4 aree tematiche, 15 momenti dedicati all'assaggio, una settantina di relatori tra chef, pasticceri, barman, panificatori, pizzaioli, nutrizionisti, artigiani. Sono questi i numeri della prima edizione di Gourmet Food Festival, un progetto promosso da GL events Italia, con la complicità e i contenuti di Gambero Rosso, che ha animato il Lingotto Fiere di Torino il 17, 18 e 19 novembre scorsi.

Tra gli appuntamenti più apprezzati dal pubblico, quelli dedicati alla spesa consapevole che hanno visto alternarsi sul palco nomi del calibro di **Carlo Cracco, Peppe Guida, Gianfranco Pascucci, Christian Milone, Beppe Gallina, Massimo Spigaroli.** Ma la formazione, durante i tre giorni torinesi, ha preso anche una piega spettacolare con i laboratori su impasti, tecniche di cottura, abbinamenti o miscelazione tenuti dai big del settore. Docenti per un giorno: da **Simone Padoan** a **Stefano Callegari,** da **Iginio Massari** a **Igles Corelli.** Passando per **Cristiano Tomei, Gino Sorbillo, Domenico Martucci, i fratelli Pansa, Pasquale Marrigliano.** O i resident **Massimiliano Prete, Marcello Trentini, Matteo Baronetto, Nicola Di Tarsia, Patrick Ricci, Mirko Turconi** e **Carlotta Linzalata.** Spazio anche ai volti di Gambero Rosso Channel, come **Massimo d'Addezio**, che a Torino ha presentato il suo primo libro "Spirits", **Max Mariola e Vito**. Tutti con un unico obiettivo: formare e informare il pubblico presente in fiera. Prossimo appuntamento a giugno del 2018, con l'edizione dedicata agli addetti (Gourmet Expoforum), in concomitanza con il Bocuse d'Or.

A tu per tu con Roberto Sironi, vincitore della Wine Cup del Gambero Rosso

a cura di Loredana Sottile

Ha 54 anni, viene da Cusano Milanino ("paese di Trapattoni", ci tiene a precisare) ed è manager commerciale del settore IT, ma è anche la voce e il fondatore della rockband Radio Vudù. Segni particolari: preparatissimo su vino e dintorni. Roberto Sironi è il vincitore della prima WineCup che il Gambero Rosso ha organizzato in occasione di Gourmet Food Festival di Torino: battendo tutti gli avversari si è aggiudicato sei bottiglie Tre Bicchieri. Con lui abbiamo parlato di vino, guide e anche di un programma che ha creato per gestire la sua nutrita cantina.

Un milanese in trasferta a Torino. Lavoro, vacanza o ci è andato proprio per seguire l'evento?

Sono un appassionato di enogastronomia, quindi non potevo mancare al vostro primo appuntamento con Gourmet Food Festival. Ho pensato che fosse una buona occasione per una gita fuori porta. Poi, il contest mi è sembrata una cosa divertente e mi sono iscritto.

Si è divertito?

Decisamente sì. Il concorso era ben congegnato.

E, poi, ha anche vinto. Quanti vini beve l'anno per avere un palato così allenato?

In media - tra casa, ristoranti e cantine - siamo sulle 500/600 etichette l'anno. Diciamo che per mio consumo personale tendenzialmente stappo quasi una bottiglia al giorno. Ma non bevo da solo: anche la mia compagna è un'appassionata.

Allora, avrà anche una cantina ben nutrita …

Siamo sulle 500 etichette. Tanto che – da perfetto maniaco della catalogazione – ho creato un programma ad hoc, con tanto di geolocalizzazione, che filtra il vino per regione, anno, denominazione, vitigni, produttore e anno ideale per berlo.

Perché non lo brevetta?

Ci penserò. Nel mio caso non volevo rovinare le etichette ogni volta che andavo a tirare fuori un vino: così è tutto a portata di click.

Quali sono i suoi vini/denominazioni preferiti?

Prima di tutto sono innamorato di Pinot Nero e Chardonnay della Borgogna. Ma per restare in Italia, tra i rossi metto il Barolo Monfortino di Giacomo Conterno; per i bianchi il Trebbiano d'Abruzzo Valentini.

Di solito dove preferisce comprare il vino?

Il vino lo compro quasi sempre direttamente dalle cantine.

Quindi siamo praticamente davanti ad un vero prototipo di enoturista ?

Qualcosa del genere. Diciamo che ogni fine settimana vado per cantine, infatti, ormai conosco molti produttori e consorzi. E non solo. Ho un club di amici – anche loro appassionati di vino – con cui spesso mi riunisco per fare delle degustazioni. Magari proporrò loro anche il vostro format WineCup

Ma ha mai pensato di fare della sua passione un lavoro vero e proprio?

Ho alle spalle diverse collaborazioni, come quelle con il giornalista e amico Massimo Zanichelli, oltre all'Espresso e Go Wine. Inoltre, con la mia rock band ho appena pubblicato una nuova hit che in qualche modo parla di enogastronomia. Il titolo è Non sono vegano ed è stato realizzato con la complicità dello chef Giuseppe Zen dei Mangiari di strada di Milano.

Sicuramente, allora, per le prossime feste un goloso zampone non glielo toglierà nessuno, ma sa già con cosa brinderà?

Anche per questo seguo un programma molto rigido. Per tradizione penso stappo sempre quattro bottiglie di bollicine: una a Natale, una il giorno di Capodanno e le altre due per la Notte di San Silvestro. Di solito scelgo Champagne, Trentodoc, Franciacorta, e Alta Langa. Stavolta toccherà al Brut Enrico Serafino Nature zero, vinto grazie alla WineCup.

GAMBERO ROSSO

Vini d'Italia Worldtour 2018

JANUARY

16	STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
18	COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia Experience
22	BERLIN - Germany	Vini d'Italia Experience
25	MUNICH - Germany	trebicchieri

FEBRUARY

08	LONDON – U.K.	trebicchieri
28	CHICAGO - Usa	trebicchieri

MARCH

02	NEW YORK - Usa	trebicchieri
06	LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
08	SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
17	DÜSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

APRIL

05	SÃO PAULO – Brazil	Top Italian Wines Roadshow
09	HOUSTON - Usa	Top Italian Wines Roadshow
25	DUBAI - EAU	Notte Italiana Vini d'Italia Experience

MAY

07	ZÜRICH - Switzerland	Vini d'Italia Experience
22	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
24	BANGKOK - Thailand	Top Italian Wines Roadshow
31	HONG KONG - China	Top Italian Wine&Spirits Experience - Vinexpo Special

JUNE

04	SEATTLE - Usa	Top Italian Wines Roadshow
06	VANCOUVER - Canada	trebicchieri
08	TORONTO - Canada	trebicchieri
12	WASHINGTON DC - Usa	Vini d'Italia Experience
14	BOSTON - Usa	Vini d'Italia Experience

OCTOBER/NOVEMBER

TOKYO - Japan	trebicchieri
BEIJING - China	trebicchieri
SHANGHAI - China	trebicchieri
HONG KONG - China	trebicchieri
MOSCOW - Russia	trebicchieri

Sponsor

GIORGIO GORI GLOBAL TRANSPORT & LOGISTICS

Surgiva

CINA. È il tempo dei developing drinkers e dei social newbies

La MILLENNIAL GENERATION trascina oltre 50 milioni il numero dei consumatori cinesi di vino di importazione, confermando il trend di medio termine in atto in questo mercato. Se nel 2014, questo numero era superiore a 38 milioni, per il 2017 la stima del nuovo report di Wine Intelligence parla di 52 milioni (+37%). Merito, da un lato, del miglioramento degli aspetti distributivi e logistici interni e, dall'altro, della crescita di una fascia di popolazione giovane, appartenente alla classe medio-alta, che si sta dimostrando particolarmente curiosa rispetto al prodotto vino; allo stesso tempo è in calo il segmento tradizionale legato a cene d'affari e regalistica.

Il focus è puntato, in particolare, sui cosiddetti "developing drinkers" e sui "social newbies", categorie che raggiungono assieme il 48% dei consumatori cinesi di vino importato (rispetto al 42% del 2015): esigenti, sperimentali, aperti e più attenti a qualità e valore che non a origine del prodotto e allo status symbol. *"Diventeranno sempre più importanti"* avverte il direttore ricerche di Wine intelligence, Chuan Zhou *"e le aziende vinicole dovrebbero pensare a creare un'offerta ampia pensando a questi nuovi consumatori"*. I developing drinkers sono in maggioranza, bevono vino nelle più diverse occasioni e lo scelgono più per qualità e gusto e meno per prestigio e status sociale; preferiscono il Cabernet Sauvignon ma stanno esplorando anche rosati e vitigni meno noti. I social newbies (neofiti social) sono più giovani (intorno ai 20 anni), ricchi, esposti alla cultura occidentale e alle nuove tecnologie, alla ricerca di brand accessibili e facili da capire. Un gruppo *"promettente che influenzerà pesantemente le performance del vino in Cina"*.

IL MIO EXPORT. Mario Masini – Eremo Tuscolano

1. Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

L'Azienda Valle Vermiglia produce vino per una sola etichetta: il Frascati Superiore Docg Eremo Tuscolano. All'inizio abbiamo puntato ad una distribuzione nazionale, per cui per ora la nostra attività di esportazione si è concentrata soprattutto nel Nord Europa per circa un 20% della produzione.

2. Dove si vende meglio e dove peggio e perché?

La Germania e i Paesi Bassi sono per ora i Paesi più attenti al nostro vino, forse perché per loro la denominazione Frascati è storicamente più conosciuta. La difficoltà maggiore è quella di far capire, a chi ha memoria di una certo periodo storico, che il Frascati è prodotto anche da aziende, come la nostra, che hanno puntato più sulla qualità che su un prezzo competitivo.

3. Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?

Stiamo notando una attenzione sempre crescente perla denominazione Frascati, commisurata al crescere della qualità. Il collegamento con la città di Roma aiuta molto gli stranieri a collocarci, a mettere a fuoco una zona di provenienza in un marasma di denominazioni che a volte sfuggono anche a noi.

4. Come promuoverete il vostro vino nei mercati internazionali?

Abbiamo iniziato partecipando a incontri organizzati B2B, poi Fiere all'estero ma di struttura piuttosto piccola, in sintonia con la specificità del nostro vino e del fatto che ci presentiamo con una sola etichetta. Sicuramente i premi delle guide, e del Gambero Rosso in particolare, rappresentano una garanzia in più per l'acquirente straniero.

Eremo Tuscolano | Roma | www.eremotuscolano.it

NEL PROSSIMO NUMERO
VIOTTI VINI

Due anni di embargo hanno messo a dura prova i rapporti commerciali con l'Italia, ma la ripresa è già in atto. L'import di vini italiani è in salita (+45% in valore), ma attenzione al fenomeno conosciuto come "guiditaly". Ecco com'è andata la tappa Tre Bicchieri di Mosca

La Russia sta rimettendo il turbo?

a cura di Lorenzo Ruggeri

UN ANNO DI RIPRESA PER IL VINO ITALIANO

L'anno scorso avevamo raccolto segnali, quest'anno abbiamo la conferma. Nei primi 8 mesi del 2017 l'agroalimentare italiano è cresciuto del 30%, mentre il vino segna un +45% in valore (138 milioni di euro), trainato dal comparto degli spumanti, secondo i dati comunicati da **Roberto Cafiero** dell'Ufficio Ice di Mosca: *"Sono numeri importanti. Dopo due anni difficili, l'economia russa ha ripreso a crescere e l'Italia si conferma partner strategico. Siamo i primi esportatori per vino in volume, le vendite sono trainate dalle bollicine, Prosecco ma anche tanto metodo classico"*. L'embargo alimentare per i prodotti provenienti da Stati Uniti, Canada e Unione Europea è stato introdotto nel 2014 e ha finito per soffocare anche le vendite di vino (nonostante quest'ultimo fosse rimasto fuori dal blocco), dimostrando ancora una volta quanto i due comparti siano legati nella tavola e nei numeri, sostenendosi a vicenda. Lo scorso giugno, il fermo è stato prolungato fino al 31 dicembre 2018: il divieto include carne, pesce, frutta, verdura e latticini. Non siamo ancora sulle cifre pre-embargo ma la ripresa è solida e netta.

I CONSUMI DI VODKA LASCIANO IL POSTO AL VINO

L'evento Tre Bicchieri di Mosca, andato in onda il 23 novembre nelle sale del DI Telegraph (luogo simbolo delle telecomunicazioni del governo russo, trasformato oggi in uno spazio di coworking), ha visto una nuova partecipazione straordinaria, un entusiasmo che abbiamo trovato in poche piazze per portata e intensità. *"Stiamo aprendo store ogni settimana, minimarket con enoteche, con tanto di sommelier, dove i nostri clienti possono assaggiare e comprare. C'è una nuova curiosità sulle regioni italiane meno conosciute, dalla Basilicata alla Calabria, cerchiamo vini dal rapporto qualità prezzo vantaggioso"*, ci dice, tra un assaggio e l'altro, **Bulfat Burangulov** import manager del gruppo Azbuka Vkusa, che vanta 130 store tra San Pietroburgo e Mosca. E aggiunge: *"A Mosca il prezzo medio di spesa è più alto rispetto al resto del Paese. La cultura del vino sta crescendo tantissimo, c'è una generazione che non guarda* ››

più alla vodka, ma vuole parlare di vino, di gusto. Non è più di una nicchia. Per questo, anche nei nostri punti vendita organizziamo sempre più eventi, degustazioni, incontri con i produttori". Si è messo in atto un circolo positivo, con carte dei vini sempre più articolate – scordatevi i nostri ricarichi: il primo effetto è scioccante – mentre i wine bar s'inventano piccoli distributori e fanno concorrenza ai grandi gruppi. E anche a livelli di gusto si nota un certo cambiamento. Durante il seminario dedicato ai premi speciali, condotto assieme ad Eleonora Guerini e l'esperto Dmitry Fedotov, i giornalisti sono andati in estati su vini che un tempo - lo possiamo certificare - non avrebbero sortito lo stesso effetto: l'acidità trascinante del Fiano d'Avellino Pietramara 2016 de i Favati, bianco dell'anno, come la complessità e la souplesse del Sassella Rocce Rosse 2007 di Ar.pe.pe, il nostro rosso dell'anno.

EXPORT VINI ITALIA VERSO LA RUSSIA

Gennaio-Agosto 2017. *Valori in milioni di euro*

ANNO	EXPORT
2016	39,8
2017	59,1
INCREMENTO	48,4%

GENNAIO-AGOSTO 2017. *Quantità in ettolitri*

ANNO	EXPORT
2016	540300
2017	614600
INCREMENTO	45,6%

NUOVE FORME DI CONCORRENZA. IL FENOMENO "GUIDITALY"

Intanto, in mancanza di prodotti alimentari tricolore, anche se arrivano chicche bandite (magari girate da qualche Paese amico), gli imprenditori italiani sono sempre più in stretto contatto con imprese russe per trasportare conoscenze, tecnologie e professionalità. Il tutto con il supporto dell'Ice, che mette in contatto domanda e offerta. Tantissimi i laboratori di pasta creati ex novo, salumifici, ››

PROSECCO, LA NUOVA CHIAVE PER IL MERCATO RUSSO

Prosecco Doc protagonista anche a Mosca, con il seminario che ha visto la partecipazione di sette aziende selezionate dal Consorzio di Tutela. E sono proprio le bollicine della denominazione transnazionale a tirare la crescita del vino italiano in Russia: +55% in valore nei primi 8 mesi del 2017. Durante la degustazione, in presenza di produttori e rappresentanti delle aziende, sono emersi diversi temi: su tutti, la richiesta verso dosaggi più contenuti anche in un mercato dove le bollicine morbide sono sempre andate fortissimo: *"Arrivano sempre più al banchetto per chiederci il Brut. C'è un netto cambio rispetto al passato"*, ha commentato Giovanni Iaconis dell'azienda biologica la Jara.

un'autentica esplosione per quanto riguarda il comparto caseario. Per intenderci: i russi non sanno più vivere senza la burrata e se la fanno in casa. È questo, in poche parole, il fenomeno soprannominato 'guiditaly', che ci fa capire quanta voglia d'Italia ci sia da queste parti. Attenzione, però, a non sostituire il vero prodotto italiano (che ci auguriamo torni presto sugli scaffali russi) con questa nuova forma di concorrenza. La trasparenza prima di tutto, soprattutto sulla provenienza del prodotto, quasi mai, purtroppo, spiegata in modo chiara in etichetta.

I RISTORANTI DI MOSCA PREMIATI DA TOP ITALIAN RESTAURANTS

"Cerchiamo di riprodurre il gusto italiano e le nostre sensibilità con quello che troviamo qui a Mosca, alcuni prodotti arrivano comunque, in altri casi selezioniamo tra i fornitori locali, per esempio arriva un'ottima cacciagione dalla Crimea", ci dice Andrea Impero, 27 anni, ciociaro, protagonista di **Maritozzo**, una delle novità più interessanti in città, aperta nell'ottobre 2016. Tra gli assaggi, un'ottima lingua di manzo e una carbonara con ricci di mare, caviale e bottarga. Due gamberi all'esordio e il premio Surgiva Taste&Design (spettacolari la cucina a vista e la cura dei dettagli): le premesse per diventare il punto di riferimento in città ci sono tutte. Come miglior pizzeria, con una valutazione di due spicchi, troviamo **Pinzeria by Bontempi**, con il locale bandiera proprio davanti alle cupole dorate della Cattedrale di Cristo Salvatore. *"La soddisfazione più grande è vedere i russi finire una pizza a testa. Fino a poco tempo fa la condividevano anche in sei"*, commenta Valentino Bontempi, arrivato a Mosca nel 2005. Il suo è un format collaudato: impasto basso e fragrante a lunga lievitazione farcita con ingredienti di qualità, insalate, laboratorio della pasta, carta dei vini fornita e prezzi democratici. Ha aperto la seconda insegna e procede al ritmo di 16mila pinze al mese tra i due locali. "*Mi preparo i salumi, così come ho una stanza con le lampade per i friarielli*", ci racconta Emanuele Mongillo, l'anima campana di **Balzi Rossi** (satellite dello storico ristorante a Ventimiglia), premiato con il massimo punteggio: le tre forchette. La sua è una cucina creativa, ottima la sensibilità sulle paste, in un ambiente di certo singolare, da club russo, a dir poco sfarzoso. Tra gli assaggi, spiccano la tartare di tonno su gelatina di pomodoro, chips di pane e sedano rapa, e gli spaghetti al granchio su crema di broccoli e lime. Ma com'è evoluta ristorazione italiana a Mosca? L'abbiamo chiesto a Nino Graziano, da 13 anni a Mosca, tra i pionieri degli chef italiani all'estero. Il suo ristorante **Semifreddo** – resident chef Luca Verdolini – è stato premiato con Due Forchette. *"Quando sono arrivato a Mosca il piatto italiano più complesso era la pasta con i pomodorini e il basilico. Ora il livello della cucina italiana, qui, come nel resto mondo si è alzato tantissimo. Il merito è di tanti chef che hanno fatto propaganda utilizzando prodotti di alto livello. In giro per il mondo ci sono chef e ragazzi bravissimi che dedicano tutto se stessi alla cucina italiana"*. Tra i piatti preferiti dai russi, segnala i pesci senza spine e una netta preferenza per la pasta secca a quella fresca. Ma gli effetti dell'embargo persistono: *"Nascono pochissimi ristoranti italiani rispetto al passato, ne aprono 2/3 l'anno, un ventesimo rispetto a prima. Stanno fiorendo ristoranti georgiani, panasiatici, tantissimi esempi di fusion"*, conclude. Completano il quadro dei locali italiani premiati in guida **Syr**, il locale storico dello chef valdostano Mirko Zago, e **Scrocchiarella**, nuova apertura che punta forte sulla pizza al metro.

Al centro del forum di Verona, luci e ombre dell'export di vino, che negli ultimi 10 anni ha surclassato tutti gli altri settori, ma che non riesce ad imporre una diversa politica di prezzo. E intanto, le fiere di Verona e Parma uniscono le forze: nasce la newco Vpe

L'unione fa l'export. Da wine2wine l'invito alla cooperazione

a cura di Loredana Sottile

IL VINO NEGLI ULTIMI 10 ANNI

Da una parte, un settore – quello del vino – in grado di incrementare il proprio export del 74% negli ultimi 10 anni; di generare autentici boom di mercato (con il Prosecco a +421% solamente negli ultimi 6 anni); di contribuire all'enoturismo in aree rurali come Montalcino (+125%), Barolo (+64%) e Valpolicella (+54%); di raddoppiare in 5 anni (+96%) la superficie biologica del vigneto Italia.

Dall'altra, l'incapacità di mantenere il primato nel primo mercato di riferimento (vedi storico sorpasso a valore della Francia negli Usa); di superare la crisi di crescita dei vini fermi; di imporre una politica di prezzi differente (al momento il prezzo medio dei nostri vini è dimezzato rispetto a quelli francesi); di trovare alternative al nanismo del tessuto imprenditoriale e di affermarsi nei mercati emergenti, prima tra tutte la Cina (5,6% la quota di mercato nel 2016, contro il 42,3% della Francia). L'Italia, infatti, continua a rimanere ancorata ai top importer storici (Usa, Germania e Regno Unito), che valgono il 60% delle esportazioni globali, contro il 39% della Francia.

Sono queste le luci e ombre che hanno caratterizzato gli ultimi dieci anni del settore vitivinicolo italiano e che son venute fuori nell'incontro *Vino italiano: bianco o nero?*, all'interno del forum wine2wine (4 e 5 dicembre), organizzato da Veronafiere-Vinitaly.

LE PROPOSTE DELLE ASSOCIAZIONI PER SUPERARE LE CRITICITÀ

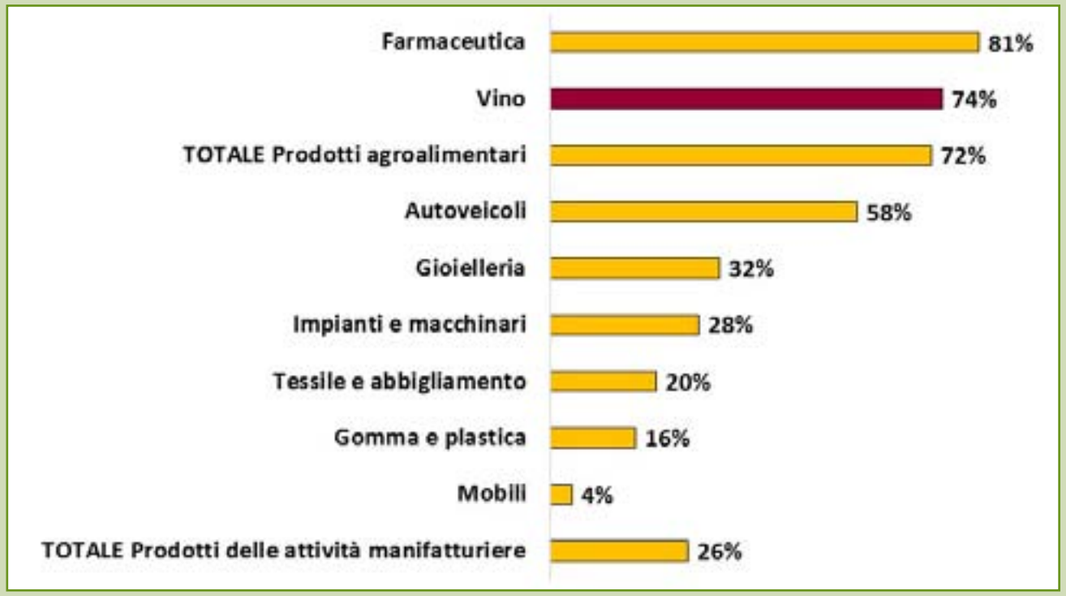
A confrontarsi su questo tema sono arrivate in quel di Verona quasi tutte le associazioni di categoria, ognuna con le proprio osservazioni e soprattutto con le loro proposte per superare le criticità.

"*Vedrei molto bene*" è quella della presidente Fivi **Matilde Poggi** "un'azienda unica partecipata da pubblico e privato che *si occupi della promozione di vino del mondo, sul modello francese. C'è sicuramente bisogno di un brand ombrello in grado di vendere il sistema Paese*". Le fa eco la coordinatrice vino Alleanza delle cooperative settore Agroalimentare **Ruenza Santandrea**: "*Sono d'accordo con l'ipotesi di un'azienda unica per la promozione, ma sono fondamentali anche gli accordi bilaterali che vanno sviluppati con l'Unione Europea. Non si più andare in ordine sparso nella promozione, serve una grande manifestazione in Asia dedicata al made in Italy. Un evento così costerebbe meno rispetto a tante altre piccole iniziative*".

Molto critico il commento del presidente Federvini **Sandro Boscaini**: "*Abbiamo preso una sbornia. Il successo degli anni passati ci ha fatto pensare di poter andare in giro per il mondo a raccontare delle storielle in maniera un po' naif. Oggi dobbiamo trovare la maniera per metterci insieme, serve centralizzare il modo di raccontare il vino – oggi delegato alle regioni – come ha fatto la Francia. I mezzi ci sarebbero, ma ci facciamo del male da soli perché la burocrazia non li sa gestire e dobbiamo essere messi nelle condizioni almeno di spendere bene i soldi*".

Punta il dito contro i soldi spesi male anche il presidente di Unione Italiana Vini **Ernesto Abbona**: "*La rappresentazione dell'Italia è molto diversa da quella francese. Purtroppo ancora oggi il nostro Paese è una somma di regioni che creano ripartizione e frammentazione di risorse. In questo settore occorre tornare a premiare la meritocrazia: chi non raggiunge gli obiettivi non deve ricevere i finanziamenti*". Tra gli aspetti positivi, lo stesso Abbona, ha sottolineato l'importanza della cooperazione: "*Il piano straordinario dell'export, promosso dal Ministro Calenda e il Tavolo vino voluto dal sottosegretario Ivan Scalfarotto, sono illuminanti esempi di come, anche in Italia, si possa fare sistema grazie alla forte volontà della pubblica amministrazione di combattere la difficoltà italiana a fare squadra*". E, guardando al futuro, il presidente Uiv ha designato il Prosecco come "*nuovo simbolo della Dolce Vita. Gli stranieri"* ha detto *"apprezzano il nostro modo di vivere, la vita di piazza, i tanti momenti conviviali. È vero che il vino francese evoca il lusso, ma i vini italiani hanno la fortuna di rappresentare sui mercati internazionali il buon bere al giusto prezzo"*.

ITALIA: EXPORT DI VINO VS ALTRI PRODOTTI DEL MADE IN ITALY
(VARIAZIONI NEI VALORI DI EXPORT VINO TOTALE 2016 VS 2006)

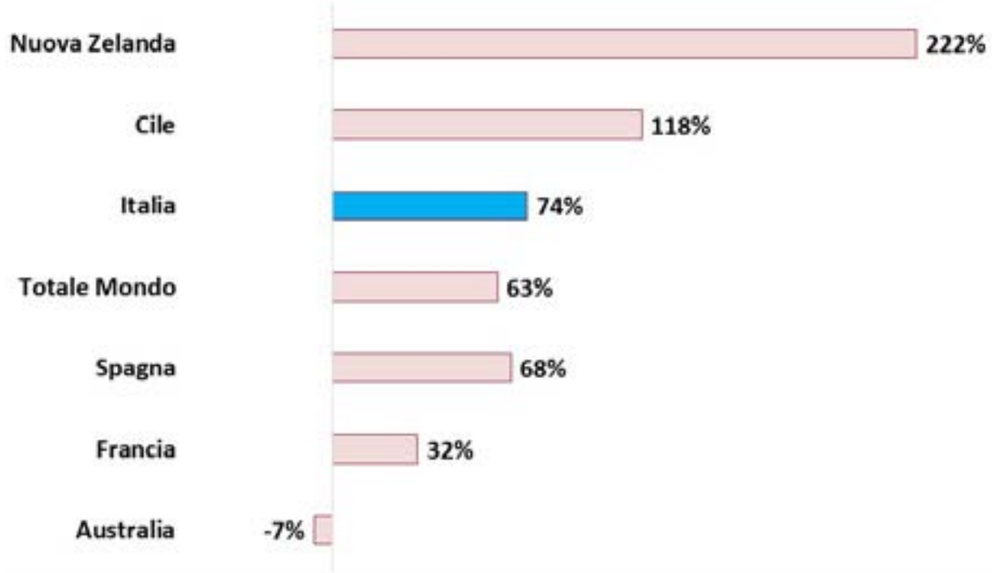


Fonte: Nomisma Wine Monitor su dati dogane

L'EXPORT DI VINO CRESCE PIÙ DI QUELLO DEGLI ALTRI SETTORI

In 10 anni il trend export del vino italiano nel mondo è cresciuto in valore tre volte più della media dell'intero manifatturiero, più del doppio della gioielleria e quasi il quadruplo rispetto all'abbigliamento e al tessile.

TOP EXPORTER 2016
(VARIAZIONI NEI VALORI DI EXPORT VINO TOTALE 2016 VS 2006)



Fonte: Nomisma Wine Monitor su dati dogane

2017: CHE ANNO È STATO PER IL VINO?

A tirare le somme dell'anno che sta per concludersi e a darne una chiave di interpretazione ci ha pensato, invece, **Denis Pantini**, responsabile Nomisma-Wine Monitor: *"Il 2017 sarà ricordato come l'anno dei sorpassi. Forte di una ripresa economica ormai consolidata, il commercio internazionale di vino chiuderà l'anno con una crescita in valore superiore al 5% rispetto al 2016, trainato anche dall'imponente recupero della Russia che è cresciuta del 40% nei primi 9 mesi, dall'ennesimo sprint della Cina con +14% ad ottobre e che scalza definitivamente la Germania dal terzo scalino del podio dei top mercati di import, nonché dalla conferma dello stato di salute degli Usa che si attestano a +8% a settembre, dove però si assiste anche al sorpasso del vino francese su quello italiano ad opera soprattutto di una rimonta dello Champagne e di un'esplosione delle vendite dei rosè de Provence".*

CONFRONTO FRANCIA-ITALIA IN USA, NEI 10 MESI DEL 2017

Continua l'impasse italiano negli Usa, a vantaggio dei vini francesi. Secondo l'Osservatorio Paesi terzi di Business Strategies (fonte Dogane), le importazioni a valore dei vini del Belpaese aggiornate ai primi 10 mesi di quest'anno, hanno perso ulteriore smalto: +1,4%, mentre i cugini d'Oltralpe adesso sembrano tentare la fuga: +16,4%. Il prezzo medio è, come al solito, il principale tallone d'Achille, con i vini francesi che entrano nel mercato Usa ad un valore medio per litro di quasi 10 euro contro i 4,89 di quelli italiani. Meglio il comparto dei vini fermi, dove il Belpaese registra un prezzo medio di 5,07 euro, contro i 7,96 dei francesi..

Import	gen-ott 16 (Milioni €)	gen-ott 17 (Milioni €)	variazione % (%)	quota mercato 16 (%)	quota mercato 17 (%)
TOTALE	4.101,61	4.363,33	6,4%	100,0%	100,0%
Francia	1.196,40	1.392,80	16,4%	29,2%	31,9%
Italia	1.332,69	1.351,78	1,4%	32,5%	31,0%

Fonte: Osservatorio Paesi terzi Business Strategies - Nomisma Wine Monitor su dati dogane

COSA SUCCEDE SE DUE GRANDI FIERE S'ALLEANO IN OTTICA AGROALIMENTARE?

In dote portano rispettivamente 88 milioni di euro e 39 milioni. L'una ha all'attivo 67 fiere ed eventi, l'altra 24. La prima è legata a nomi come Vinitaly, Sol&Agrifood, Enolitech; la seconda a Cibus, Cibus Tec, Cibus Connect.

Il matrimonio di fatto tra Veronafiera e Fiere di Parma, annunciato nei giorni di wine2wine, ha già portato alla nascita di Vpe (Verona Parma Exibitions), ovvero il primo organizzatore diretto di rassegne dedicate al settore agricolo e agroalimentare in Italia. Le due spa rappresentano, infatti, il secondo polo fieristico nazionale (dopo Milano) sia per fatturato consolidato nel 2016 con 127 milioni di euro, sia per superficie lorda coperta con 283 mila metri quadrati complessivi.

"L'accordo tra Veronafiere e Fiere di Parma" dice il presidente di Fiere di Parma Gian Domenico Auricchio "ha una molteplice valenza: è in favore delle due fiere e delle rispettive manifestazioni - Cibus e Vinitaly - che sono due corrazzate efficaci e complementari; asseconda gli obiettivi di Governo, che da tempo auspica l'unione delle risorse per la promozione del brand italiano del wine&food; va incontro alle esigenze di internazionalizzazione delle imprese del settore".

La new company Vpe, con quote paritetiche tra Verona e Parma, per prima cosa sarà impegnata nell'organizzazione di una nuova rassegna, Wi.Bev – International Wine&Beverage, in ottica tecnologia e innovazione. "Ma non c'è nessuna sovrapposizione con il Simei di Uiv" precisa il dg di Veronafiere Giovanni Mantovani (in foto) "semplicemente non vogliamo che anche questo settore prenda la via dell'estero (quest'anno il Simei si è svolto a Monaco; ndr). Con Uiv siamo pronti a collaborare". L'anteprima di Wi.Bev c'è già stata all'interno di wine2wine, ma la prima edizione è prevista a dicembre 2018, sempre a Verona, sempre all'interno del suddetto forum.

Dal punto di vista economico, spiega il direttore generale di Veronafiere "Il piano industriale della nuova manifestazione Wi.Bev prevede il raggiungimento di un obiettivo minimo fissato nel primo anno a circa 1 milione di euro di ricavi che triplicheranno nel triennio successivo". All'estero, invece, le prime azioni di Vpe saranno l'acquisizione di una quota significativa di un player fieristico, operante in Europa e Nord America, del settore Food&Beverage, e lo sviluppo di un format Cibus&Vinitaly. Tempi previsti? "Entro gennaio 2018", rivela Mantovani, che annuncia anche una nuova fiera a Porto Alegre (Brasile) dedicata ai vini del Mercosur, prevista per l'autunno del 2018.

IL DECALOGO PER FARE AFFARI IN CINA

Tra i mercati di cui si è parlato a Verona, non poteva di certo mancare la Cina. Paese di cui tanto si è detto in questi ultimi anni, ma che rimane comunque un nuovo mondo tutto da scoprire. Per questo, Business Strategies ha proposto il decalogo 'Dos and Don'ts' da seguire per fare affari con il Dragone. *"Interpretare e gestire il fattore culturale rappresenta il primo passo per addentrarsi e radicarsi sul mercato cinese"* spiega la ceo **Silvana Ballotta** *"I cinesi dicono che 'è difficile diventare amici in un anno, ma è molto facile offendere un amico in un'ora', e questo è un monito da tenere sempre presente, anche e soprattutto negli affari".*

Non ci sorprenderà, quindi, trovare tra le cose da fare, anche dei gesti apparentemente insignificanti, come porgere i biglietti da visita con due mani, parlare lentamente, tenere il bicchiere più basso durante i brindisi (per riverenza). Assolutamente da evitare, invece

DECALOGO PER VENDERE IN CINA

1) PRODURRE MATERIALE IN LINGUA

2) IMPARARE I FALSI FRATELLI ("DAGE" È IL FRATELLO MAGGIORE E, QUINDI, GERARCHICAMENTE IL TERMINE DA USARE. MAI USARE "XIAOGE", FRATELLO MINORE)

3) IMPARARE L'ETICHETTA

4) ESSERE PRONTI ALLE LUNGHE NEGOZIAZIONI

5) AVERE SEMPRE UN INTERPRETE

6) PROPORRE PRODOTTI CORRISPONDENTE ALLA DOMANDA

7) ATTENZIONE ALLE GUANXI (RETI DI RELAZIONE)

8) USARE LE VPN

9) CIRCONDARSI DI PERSONE PRONTE A FAR FRONTE ALL'ECCESSIVA BUROCRAZIA

10) RICORDARSI CHE L'ASPETTO (ETICHETTE E NOMI) CONTA

le espressioni idiomatiche, le interruzioni o il parlare velocemente.
Fondamentale anche il tipo di messaggio che si intende trasmettere tramite etichetta e packaging. Ad esempio, è importante che gli ologrammi utilizzati siano in grado non solo di traslitterare i suoni, ma anche di veicolare un'identità e valori significativi per i consumatori cinesi. I simboli utilizzati devono, il più possibile rimandare a valori quali rispetto, onore, tradizione e reputazione.
Nel campo delle comunicazioni commerciali, non si può prescindere dalle Guanxi, reti di relazioni reciprocamente vantaggiose su cui businessmen cinesi e partner occidentali devono essere disposti a metterci la faccia. Se, invece, ci spostiamo sul fronte della comunicazione digitale, dimenticatevi di Google, Youtube, Facebook, Instagram e Whatsapp. Ci troviamo, infatti, alla corte del più complesso sistema di firewall al mondo che censura e blocca tutti i siti che non sono registrati o ritenuti in linea con il governo. Ma niente paura, per raggirare l'ostacolo, la soluzione c'è e risponde al nome di Vpn (virtual private network).

DONNE E CONSORZI. UN PROGETTO PER AUMENTARE LA RAPPRESENTATIVITÀ

Più donne nei cda. È questo l'obiettivo dichiarato delle Donne del Vino, che a wine2wine hanno presentato un progetto destinato a formare le future consigliere italiane nei consorzi. Oggi, infatti, ha evidenziato l'associazione, le donne dirigono il 28% delle cantine con vigneto e il 12% delle cantine industriali, il 24% delle imprese che commercializzano vino al dettaglio e il 12,5% di quelle all'ingrosso (dati Cribis- Crif), eppure nei posti dove viene decisa la politica del vino, come i cda dei Consorzi di tutela, scendono sotto il 10%. Per questo, a breve partiranno dei corsi mirati al genere femminile, in collaborazione con WineMeridian-WinePeople per sviluppare una sorta di "Wine Marketing di genere" partendo dall'istintiva predisposizione delle donne allo storytelling e a un'informazione meno tecnica di quella maschile, per trasformarla in un tratto professionale in grado di sviluppare messaggi più identitari, distintivi e soprattutto incisivi. Come spiega anche **Vincenzo Russo**, professore Università Iulm ed esperto di neuromarketing: *"Le donne sono più orientate alle relazioni: hanno uno stile emotivo e coinvolgente nella comunicazione e sono orientate alla condivisione di esperienze. Gli uomini considerano la comunicazione come terreno di confronto e di prova su cui misurarsi: affrontano il mondo quale individuo all'interno di un ordine sociale gerarchico. Molti uomini prendono le decisioni senza consultarsi. È importante sempre trovare la complementarietà"*. Per la presidente delle Donne del Vino, **Donatella Cinelli** Colombini bisogna perseguire un nuovo protagonismo in rosa attraverso: *"la professionalizzazione di uno stile femminile nella comunicazione e nella vendita del vino, l'aumento delle donne nella classe dirigente del vino e infine, ma non meno importante, le opportunità per le giovani desiderose di lavorare in questo comparto, che appare fra in più in salute dell'intera economia italiana"*.

GAMBERO ROSSO

trebicchieri MILANO 2018

LUNEDÌ 18 DICEMBRE

Degustazione di vini premiati con i Tre Bicchieri nella guida

Vini d'Italia 2018

dalle 16.00 alle 22.00

SPAZIO MARCOPOLO4

Via Marco Polo 4, Milano (zona Garibaldi)

Info: www.gamberorosso.it

Sponsor dell'evento

illy

ACQUA PANNA S.PELLEGRINO
THE FINE DINING WATERS

TANNICO

WINE EMOTION

Sponsor Tecnici

Consorzio Tutela Provolone Valpadana

VECCHIO VARZI

CIACCIA CICCIOLI

BIANCA

YouWine
www.youwine.it