

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



CARO PREZZI SUGLI SCAFFALI. E LE VENDITE VANNO GIÙ

AGROALIMENTARE

La Dop Economy vale 15,2 mld di euro: il vino oltre la metà. Il rapporto Ismea-Qualivita

CONSUMI

Dopo anni di calo, l'Italia torna

a crescere:
 in 5 anni +8%.
 Coldiretti:
 è rivoluzione

XYLELLA

Allerta in Toscana: primo caso

 sull'Argentario.
 Ma il ceppo
 è diverso da quello pugliese

ESTERI

In crescita export, stabili

le produzioni. L'outlook 2030 della viticoltura europea

ENOTURISMO

Cosa ne è stato del testo inserito

nella LeggeBilancio 2018?Il punto conle associazioni

LA FOTONOTIZIA



TRATTATO GIAPPONE-UE: VIA LIBERA ALL'OPEN TRADE ZONE

Il Parlamento Europeo, a larga maggioranza (474 favorevoli su 670 presenti) ha dato il via libera definitivo all'accordo di libero scambio tra Ue e Giappone, che entrerà in vigore dal primo febbraio 2019. Un'intesa che andrà a coprire un'area pari a un terzo del Pil mondiale, creando una open trade zone e consentendo di eliminare la stragrande maggioranza di dazi. Tra questi, anche quelli sul vino. Settore per il quale si profila una stagione positiva, dopo un anno non del tutto positivo. Si tenga, infatti, presente che fino ad ora le barriere tariffarie sul vino sono state tra le più alte in circolazione: 31% sugli sparkling, 15% sull'imbottigliato e 19,3% sullo sfuso >2 litri. Con l'entrata in vigore dell'accordo, invece, i vini europei, e quindi italiani, potranno competere ad armi pari con quelli degli agguerritissimi competitor - Australia e Cile - con risparmi che, secondo l'Unione Italiana Vini, ammonterebbero a oltre 112 milioni di euro annui a livello Ue.

Nel Trattato rientrano, poi, altre agevolazioni per il settore, quale l'autorizzazione a pratiche enologiche fino ad oggi non riconosciute dalla normativa giapponese e la salvaguardia delle indicazioni geografiche. Saranno, infatti 100 i vini a Dop/Igp europei che avranno lo stesso livello di protezione previsto dalla normativa europea. Non solo. Saranno eliminati anche tutti i costi associati alla registrazione delle Ig europee nel mercato nipponico. – L. S.

foto pixabay

TRE BICCHIERI 2 GAMBERO ROSSO 3 TRE BICCHIERI

AGROALIMENTARE. La Dop Economy vale 15,2 miliardi di euro, con il sistema Prosecco ancora in crescita. E per la prima volta i social entrano nel rapporto Ismea-Qualivita

LE BREVI

Il sistema delle denominazioni italiane - ridefinita #DopEconomy - continua a crescere, portandosi a quota 15,2 miliardi di euro (+2,6%). Con il comparto food che sfiora i 7 miliardi di valore alla produzione (+3,3%) e 3,5 miliardi all'export e il comparto wine che vale 8,3 miliardi alla produzione (+2%) e 5,3 miliardi all'export. È questa la fotografia scattata da Ismea e Qualivita nell'annuale rapporto dedicato a Dop e Igp, stilato in collaborazione con Aicig e Federdoc.

"I numeri" ha dichiarato in occasione della presentazione, il ministro delle Politiche Agricole del Turismo Gian Marco Centinaio "delineano uno scenario chiaro, dietro il quale c'è la qualità delle nostre eccellenze, c'è la passione, il lavoro dei nostri imprenditori. Ci sono storie e tradizioni da preservare e continuare a tramandare. C'è il sistema Italia".

"I dati che emergono dal Rapporto" gli ha fatto eco il direttore generale Ismea Raffaele Borriello "dimostrano come il sistema delle Indicazioni Geografiche rappresenti ormai una solida realtà dell'economia agroalimentare italiana e quanto esso contribuisca al consolidamento della reputazione del made in Italy nel mondo". Nel vino cresce ancora il Sistema Prosecco: con la Doc a 631 milioni di euro (valore alla produzione 2017) e la Docg a 184 milioni di euro. A seguire Igp delle Venezie (114 milioni), Asti Dop (107 milioni) e Terre Siciliane Igp (107 milioni).

Se l'Emilia Romagna la fa da padrone nella produzione di food - con in testa le provincie di Parma, Modena e Reggio Emilia - per il vino la prima regione è il Veneto, con le provincie di Verona (l'impatto economico per Igp e Dop è di 918 milioni di euro) e Treviso (845 milioni di euro).

Complessivamente l'impatto delle produzioni vitivinicole venete certificate nel 2017 è stato di 3131 milioni di euro (-3,2% rispetto al 2016). A seguire - ma a debita distanza - ci sono Toscana (926 milioni di euro), Piemonte (881 milioni di euro) e Sicilia (550 milioni di euro).

Dop e Igp sui social: % menzioni



35%





19%



17%

Per la prima volta, poi, il Rapporto ha analizzato i big data delle conversazioni digitali, realizzata su 50 prodotti Food e 50 Wine Dop e Igp. L'analisi evidenzia l'elevato numero di consumatori che veicolano tramite i canali social - principalmente Instagram (vedi infografica in alto) - il forte potere iconico, contenuti e fotografie corredate da hashtag delle eccellenze produttive Made in Italy: dalle ricette ai piatti e ai calici consumati al ristorante. Sono 2,4 milioni le menzioni complessive dell'ultimo anno riferite alle prime 100 Ig (50 food e 50 wine). D'altronde, ad oggi sono 501 i prodotti Dop i Igp (su 822) che hanno un sito ufficiale (nel 2016 erano appena 412, per una crescita del 22%) e 412 hanno almeno un profilo sociale, con Instagram a farla da padrone. In questo modo, i prodotti a denominazione diventano dei veri e propri "ambasciatori del gusto italiano". Ma le sfide da cogliere sono an-

> cora tante, come ha ricordato il direttore generale Qualivita Mauro Rosati: "La riorganizzazione della governance del sistema delle Indicazioni Geografiche partendo dall'Europa; una produzione con più rispetto verso l'ambiente; il rischio dazi; la costruzione di una nuova politica nazionale sulla qualità su cui rafforzare le basi dei distretti agroalimentari". - L. S.

Top 15 prodotti wine per valore alla produzione

PRODOTTI WINE*	VAL.2016 (mln € - sfuso)	VAL.2017 (mln € - sfuso)	VAR. 17/16
1° Prosecco DOP	629	631	+0,3%
2º Conegliano Valdobbiadene - Prosecco DOP	161	184	+14,0%
3° Delle Venezie IGP	169	114	-32,7%
4° Asti DOP	103	107	+4,0%
5° Terre Siciliane IGP	82	107	+29,9%
6° Amarone della Valpolicella DOP	83	103	+23,4%
7º Alto Adige DOP	82	100	+22,3%
8° Chianti Classico DOP	112	98	-12,6%
9º Barolo DOP	79	89	+12,3%
10° Valpolicella Ripasso DOP	63	86	+35,9%
11° Chianti DOP	87	81	-6,7%
12° Veneto IGP	101	79	-21,9%
13° Brunello di Montalcino DOP	61	72	+18,3%
14° Montepulciano d'Abruzzo DOP	67	63	-6,0%
15° Trentino DOP	50	51	+1,7%
fonte: Ismea/Qualivita - rapportodop2018		* valore	vino sfuso

Dop-Igo-Stg italiane

L'Italia resta il primo Paese al mondo per prodotti Dop, Igp e Stg registrati. Sono **822** quelli italiani su un totale di 3036 totali nel mondo. Di cui: 299 del comparto food

523 del comparto wine

CONSUMI. Italia in ripresa: +8% in cinque anni. Per Coldiretti è in atto una rivoluzione

Il trend di ripresa dei consumi in Italia era noto da un po' di tempo. Ora la Coldiretti lo sottolinea, sulla base dei dati dell'Oiv, per parlare di rivoluzione nelle tavole degli italiani. I numeri, illustrati a Roma durante l'incontro Mercati del vino e

innovazioni in vigna, dicono che, dopo decenni di calo, negli ultimi cinque anni il consumo di vino è risalito dell'8%. Nel 2017, l'Italia (con 22,6 milioni di ettolitri) è, infatti, al terzo posto tra i maggiori consumatori dietro a Stati Uniti (32,7 mln e +5,7% in cinque anni) e Francia (27 mln e un calo del 2,8%).

La rivoluzione? I consumi, dopo aver raggiunto il minimo, hanno invertito la tendenza, come sottolinea l'associazione degli agricoltori "con una decisa svolta verso la qualità del vino che è diventato l'emblema di uno stile di vita lento, attento all'equilibrio psico-fisico che aiuta a stare bene con se stessi, da contrapporre all'assunzione sregolata di alcol". Alcuni fenomeni dimostrano questo cambiamento: il boom dei corsi per sommelier, il numero crescente di giovani che si informa sulle caratteristiche dei vini, la crescita tra le nuove generazioni della cultura della degustazione consapevole, la proliferazione di wine bar e l'incremento dell'enoturismo, che genera un indotto turistico di quasi 3 miliardi di euro l'anno e che nell'ultima manovra ha ottenuto il suo primo storico quadro normativo (sebbene ancora in attesa di decreto attuativo, vedi approfondimento a pag. 26).

La ripresa dei consumi, ricorda la Coldiretti, è un trend globale: i 244 milioni di ettolitri del 2017 segnano un incremento del 2% annuo. La produzione mondiale 2018, stimata in 279 milioni di ettolitri (+13%), risponde alla richiesta crescente dei mercati. In particolare, l'Italia, con i suoi 48,5 milioni di ettolitri, si conferma primo produttore mondiale, seguita da Francia (46,4 mlioni), Spagna (40,9 milioni), Stati Uniti (23,9 milioni) e Argentina (14,5 milioni). In un contesto del genere, conclude l'organizzazione presieduta dal neo eletto Ettore Prandini "sono del tutto ingiustificate le riduzioni delle quotazioni dei vini all'origine, anche tenendo conto delle giacenze e dell'aumento della domanda interna ed estera".

SIGNORVINO

100% VINI ITALIANI



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



GAMBERO ROSSO 5 TRE BICCHIERI TRE BICCHIERI 4 GAMBERO ROSSO

EXPORT. Bene Lazio, Liguria, Puglia e Sicilia. Nei 9 mesi Piemonte meglio della Toscana

Il periodo gennaio-settembre è complessivamente positivo per l'export italiano e, scendendo nel dettaglio delle singole regioni, non si registrano sono crescite a doppia cifra, tranne Lazio (+11,6%) e Liguria (+34,9%). Molto bene anche Marche (+9%), Sicilia (+8,9%) e Puglia (+8,5%) mentre per cinque regioni il segno è negativo: Sardegna, Trentino Alto Adige, Basilicata, Umbria e Molise.

Il dato Istat del periodo gennaio-settembre 2018 segna un incremento totale del valore dell'export del 3,4% a 4,4 mld di euro. Il Veneto, prima esportatrice, con oltre 35% delle quote, cresce ai ritmi della media italiana. Tra le altre grandi, il Piemonte (+5% a 713 milioni di euro) fa meglio della Toscana (+3,8% a 691 milioni di euro).

Esportazioni per regione	fonte: Istat - Data warehouse commercio estero				
	2017		2017	201	8
Regioni	Valori	Quote %	GenSet.	GenSet.	Var %
Piemonte	988.011	16,4	679.448	713.742	5,0
Valle d'Aosta	1.376		1.056	1.142	8,2
Lombardia	271.170	4,5	194.206	197.745	1,8
Trentino Alto Adige	531.776	8,9	394.233	385.600	-2,2
Veneto	2.142.849	35,7	1.523.914	1.576.328	3,4
Friuli Venezia Giulia	112.855	1,9	84.109	87.054	3,5
Liguria	21.075	0,4	14.283	19.269	34,9
Emilia Romagna	321.134	5,3	230.946	232.979	0,9
Toscana	936.960	15,6	665.848	691.007	3,8
Umbria	34.072	0,6	24.840	24.657	-0,7
Marche	52.046	0,9	37.641	41.017	9,0
Lazio	62.485	1,0	43.196	48.228	11,6
Abruzzo	170.926	2,8	122.326	129.018	5,5
Molise	3.253	0,1	2.308	1.726	-25,2
Campania	47.624	0,8	34.690	35.241	1,6
Puglia	149.073	2,5	103.339	112.120	8,5
Basilicata	2.332		1.680	1.554	-7,5
Calabria	4.814	0,1	3.687	3.745	1,6
Sicilia	127.285	2,1	95.859	104.419	8,9
Sardegna	23.415	0,4	17.324	16.075	-7,2
Regioni diverse	,				g
e non specificate	1.628		1.096	773	-29,5
Italia	6.006.160	100,0	4.276.031	4.423.438	3,4



competenze, partnership, risorse, capacità organizzative e tecnologie. Procedure di trasporto modulari e sicure, contratti con i vettori più affidabili, tariffe e condizioni eccellenti, sistemi di aqazzinaqqio ottimali, faciliteranno il percorso dei vostri prodotti dalla linea di imbottiqliamento fino al consumo finale. Soluzioni informatiche web-based, arricchite da preziosi strumenti di ntrollo e previsione, vi forniranno informazioni in tempo reale sull'intero processo logistico.



USA. Import vini fermi ancora in calo. L'Italia fa +5,3% a valore. Boom dei rosati in 10 mesi

Vini fermi in bottiglia ancora in flessione sul mercato statunitense (-8,1%), con valori in aumento (+4,8%). Il periodo gennaio-ottobre 2018 trascorre, come di consueto da molti mesi, con alti e bassi. Tutti i principali otto Paesi fornitori, tranne Francia (+8%) e Nuova Zelanda (+3,1%), hanno venduto meno vino negli Stati Uniti. Con un -1,8% per la categoria dei fermi in bottiglia, l'Italia salva in parte la faccia, considerando che i competitor hanno fatto molto peggio: Cile -17,5%, Australia -17,4%, Spagna -16%, Argentina -14,3%, Germania -12,7%. Un calo che, secondo l'analisi Iwfi - Italian Wine and food institute di New York, ha colpito principalmente i vini bianchi e i vini rossi. La musica cambia se si guarda ai rosati, i cui incrementi nei volumi oscillano tra l'8% del Cile e il 30% della Francia. L'Italia, in questa categoria, guadagna il 10,7% in quantità e il 27,8% in valore, con quasi 30 milioni di dollari in dieci mesi.



Nel complesso, i valori dei vini acquistati dagli Usa sono passati da 3,51 a 3,68 miliardi di dollari. Dall'Italia, sono arrivati 2 milioni di ettolitri (contro i 2,1 dello stesso periodo 2017), con una spesa in crescita del 5,3%, a 1,16 miliardi di dollari. La Francia resta il Paese con le migliori performance, grazie a un incremento nei valori del 17,8%.

La categoria spumanti prosegue in terreno positivo, ma non come nei due anni precedenti. Tra gennaio e ottobre, infatti, la crescita per le bollicine in tutto il mercato Usa è del 9,4% rispetto al +11,6% registrato nel 2017 e al +16,1% del 2016. In particolare, l'Italia ha realizzato un +13,7% contro il +11,2% del 2017 e il +25,8% del 2016.



Amiamo prenderci cura della qualità, come voi, ogni giorno.



FORNITURE PER BAR, RISTORANTI E HOTEL DIRETTAMENTE NEL TUO LOCALE IN UN CLICK

Horeca Atelier ti offre una vasta selezione di prodotti professionali, attraverso cui potrai dotare la tua attività di forniture alberghiere funzionali, affidabili e durevoli. Horeca Atelier, il cash&carry online per i professionisti della ristorazione.

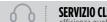














VELOCITÀ, RISPETTO DEGLI INGREDIENTI, GUSTO E PERFEZIONE; È LA MACCHINA PIÙ PRESTANTE E TECNOLOGICA DELL'ALTA RISTORAZIONE!



STRATEGIE. Fedeltà e infedeltà del consumatore tra gli scaffali della Gdo



Marca, prezzo, territorio. Questi i driver degli acquisti di vino nella grande distribuzione italiana del 2018: il generale incremento dei prezzi richiesto dai produttori ha certamente sacrificato i volumi venduti ma non la crescita dei brand. I consumatori, di fronte ad una minore quantità di vini in promozione, sono rimasti fedeli ai marchi dimostrandosi, invece, infedeli nell'ascensore del prezzo. Se si va più nel dettaglio ad analizzare quanto accaduto, si rileva una perdita generale dei rossi, rispetto ai bianchi che sembrano tenere.

In particolare, nella fascia tra 3 e 6 euro, quella che concentra una grande fetta di vendite, sono diversi i fatti salienti. Il Valpolicella Doc registra crescite di circa il 3% a volumi e del 6% a valore, allo stesso modo del Chianti Docg, che è in una fase di progressione da oltre tre anni consecutivi. Il Chianti classico, che ha un posizionamento di prezzo più alto (sopra 5 euro), stabile nei valori in lieve flessione nei volumi. Crescita direi muscolare per il Primitivo, che progredisce di un +25% sia a volume sia nei valori, frutto dell'ingresso in una primaria catena di grandi cooperative. Non si vedeva da un po' di tempo in Gdo una performance del genere su un rosso. Il Lambrusco, altro big di tradizione, consolida la sua posizione tra 3 e 5 euro, con maggiore presenza a scaffale di piccole aziende. Barbera in flessione evidente, con oltre 5% a volumi e circa un punto nei valori (che in totale superano i 42 milioni di euro) e prezzi medi inferiori sotto i tre euro. Il Bardolino lascia sul terreno oltre il 2,5% in quantità, quadagnando l'1,4% nei valori. Il Montepulciano d'Abruzzo cresce a valore di oltre 2,5% con volumi stabili. In difficoltà il Nero d'Avola, con volumi in calo del 10% e valori del 5%. Tra i vini bianchi, nel segmento 6-9 euro, si regista un generale +3% a valore. Le Doc Vermentino (il fermo preferito dagli italiani) e Traminer continuano a correre; mentre tra quelle territoriali c'è sempre forte interesse verso Ribolla gialla e Pecorino; stabile la Falanghina. Due parole sui brand più gettonati. Sicilia, Trentino e Sardegna dominano tra i bianchi, con il brand Corvo e i prodotti di Cavit, Mezzacorona e Sella & Mosca su tutti. Tra i rossi, svettano Toscana e Sicilia: Cecchi, Rapitalà, Remole (Frescobaldi) e Santa Cristina (Antinori) dominano nel segmento 5-7 euro.

- Lorenzo Tersi, wine advisor - segreteria@ltadvisory.it

VENDITE. In enoteca previsioni ottimistiche per il 60% degli operatori. Le stime Vinarius

6 enotecari su 10 prevedono un incremento delle vendite di vino in queste festività 2018. Vinarius, l'associazione delle enoteche italiane, ha intervistato gli operatori registrando previsioni ottimistiche per il 60% del campione, con aumenti attesi anche del 15% entro l'anno. Il presidente Andrea Terraneo spiega che nel solo periodo natalizio negli ultimi cinque anni si registrano numeri in crescita per tutte le tipologie "fino ad aumenti anche del 20% e questo fa ben sperare per la stagione appena iniziata".

Il trend di vendite del quinquennio incorona Franciacorta, Champagne e TrentoDoc come i classici vini delle feste. Sono i più richiesti e per l'80% degli intervistati sono cresciuti fino al 20%. 2 operatori su 10 rilevano vendite invariate, mentre nessuno dichiara perdite. La categoria dei vini bianchi segue gli spumanti. Tra i bianchi più richiesti quelli di Alto Adige e Collio. Per il 65% delle enoteche del sondaggio la crescita di bianchi è tra 10% e 20%. Per quanto riguarda i

rossi, in questi anni il Brunello, l'Amarone e il Barolo, assieme ai vini da vitigni autoctoni, restano in cima alle preferenze. Per il 55% delle enoteche la crescita è tra 10 e 20 punti percentuali.

I vini da dessert e i vini dolci meritano una trattazione a parte. Le vendite natalizie negli ultimi cinque anni sono cresciute tra 5% e 10% per il 35% degli esercizi interpellati



da Vinarius, soprattutto per quelli ottenuti dal vitigno Moscato, che precedono la Doc Pantelleria e i passiti autoctoni a bacca rossa.

"Dopo gli ottimi risultati del periodo estivo, che hanno riportato, per oltre la metà delle enoteche, un aumento delle vendite rispetto all'estate 2017 compreso tra 10 e 15%" conclude Terraneo "anche il periodo invernale alle porte sembra promettere numeri in crescita".

VERBEFOREITALIA.I

PIEMONTE. L'Alta Langa festeggia il 2018 con 1,3 milioni di bottiglie prodotte



L'Alta Langa Docg in cifre

103 soci del Consorzio

78 vigneron

25 case spumantistiche

1,5 kg di uva nel 2018

1.3 mln bottiglie prodotte dalla vendemmia 2018

Mercato interno 95%

Mercato estero 5% (Usa)

La buona annata 2018 per l'Alta Langa consente alla denominazione piemontese di consolidare uno degli obiettivi che si era prefissata dal momento della sua nascita: superare il milione di bottiglie. Superamento avvenuto con ampio margine, dal momento che il presidente del Consorzio Alta Langa, Giulio Bava (foto), al termine del mandato triennale, ha potuto annunciare il raggiungimento di quota 1,3 milioni di bottiglie nel corso del 2018, frutto di una raccolta che ha portato in cantina 1.500 quintali di uve Pinot nero e Chardonnay. Millesimo che, ovviamente, come da disciplinare, andrà sul mercato nel 2021. "Una crescita seguita con attenzione" spiega Bava "con la programmazione dell'aumento dei vigneti e delle aziende produttrici, nel rispetto dei tempi della natura e del lungo affinamento dei vini in bottiglia". Il vigneto, in particolare, raggiungerà 350 ettari nel prossimo biennio rispetto agli attuali 280 ettari, tra la provincia di Asti (130), di Cuneo (130) e di Alessandria (20). "Il prossimo obiettivo" sottolinea Bava "è rappresentato dai tre milioni di bottiglie non appena i 350 ettari saranno completi e in produzione".

Il consorzio di questa Docg legata a un metodo classico, nato a metà Ottocento nelle cattedrali sotterranee (oggi patrimonio Unesco), sta ora lavorando all'organizzazione della nuova edizione de *La Prima dell'Alta Langa*, in programma al Castello di Grinzane Cavour nel marzo 2019.

MARCHE. Effetto Verdicchio sull'export vitivinicolo regionale: +9%. Imt: "Il futuro si gioca sul fronte prezzi"

È il Verdicchio dei Castelli di Jesi a trainare le crescite dell'export marchigiano. I primi 9 mesi 2018 si sono, infatti, chiusi con una crescita a valore del vigneto Marche nel mondo del 9%, quasi il triplo rispetto alla media nazionale del 3,4% (dati Istat). Nell'incrocio con i dati relativi alle province su vini e bevande, è quello di Ancona – e quindi l'area jesina, con il suo Verdicchio che quest'anno ha compiuto 50 anni – il territorio più prolifico, con una crescita del 14% e una quota di mercato sull'intero export vinicolo regionale del 60%.

"La nostra azione promozionale, ma soprattutto il lavoro dei produttori in vigna e in cantina, cominciano a dare risultati più che soddisfacenti" ha detto il direttore dell'Istituto marchigiano di tutela vini Alberto Mazzoni, ricordando che l'investimento in promozione di quest'anno è ammontato a 3,2 milioni di euro tra il Programma di sviluppo rurale e i fondi Ocm, con un lavoro che ha coinvolto oltre 200 aziende sui principali mercati di sbocco del Nord America (Usa e Canada) e sugli emergenti come Cina e Russia. "In questi giorni" ha proseguito "abbiamo rilasciato anche la domanda per il progetto promozionale Psr Marche 2014/2020, per un importo complessivo di oltre 1,4 milioni di euro solo per l'annata 2019; a questo si aggiunge il nuovo plafond previsto dai fondi comunitari dell'Ocm Promozione, su cui è stata ammessa una spesa complessiva di 2,2 milioni di euro".

Ma adesso il direttore Imt si aspetta qualcosa di più, soprattutto sul fronte prezzi: "Ritengo che i target commerciali siano ancora ben lontani se rapportati alla qualità di prodotto che esprimiamo e che ci viene riconosciuta ormai in tutto il mondo; sarà anche interessante capire come nei prossimi mesi ci giocheremo la partita del prezzo medio in un'annata ricca come quella attuale".

Istituto marchigiano di tutela vini

Il maxi-Consorzio Imt rappresenta l'89% dell'imbottigliato dell'intera area di riferimento delle 15 Doc, che conta una superficie vitata di oltre 8mila ettari tra le province di Ancona, Macerata, Pesaro-Urbino e Fermo. Le aziende associate sono 472

COLLEZIONE LIRICA

MAFALDINE, FUNGO CARDONCELLO E MELISSA FALL WINTER 18/19







PRODUTTORIDIM ANDURIA.IT



RACCOGLIAMO

STORIE e TRADIZIONI TORMENTI e PASSIONI

PER CUSTODIRLI IN BOTTIGLIE

Aglianico
Falanghina
Malvasia
Greco
Fiano



Soc. Agr. TerreNovae s.r.l. - C.da Taverna Vecchia, 82034 Guardia Sanframondi (BN) Tel/fax: +39 0824 864296 - info@quadrigato.com - terrenovae@pec.it

BILANCI 1. Per Cantina di Soave ricavi a +20%. Roberto Soriolo eletto nuovo presidente



Sfiora i 13 mila euro per ettaro la redditività per i 2.200 soci della Cantina di Soave, che nel corso dell'esercizio 2017-2018 ha visto salire la liquidazione delle uve a 70 milioni di euro, a fronte di conferimenti totali di 98,5 milioni di euro. Il bilancio approvato dall'assemblea, riunita a Rocca Sveva, ha evidenziato una crescita dei ricavi consolidati del 20% rispetto a un anno fa: 860 mila quintali di uva conferita (in calo rispetto al milione di quintali della vendemmia 2016) hanno determinato un fatturato di 141 milioni di euro. Il +39% a valore del prodotto sfuso è stato determinato da una tenuta delle vendite dei vini Dop e Igp. Novità anche sul fronte della governance, con Attilio Carlesso che ha passato il testimone a Roberto Soriolo, già da circa dieci anni membro del consiglio di amministrazione.

Nel dettaglio, il bilancio segna una crescita dell'imbottigliato (+11% a volume e +9% a valore), che vale metà dell'intero fatturato: il 52% è derivante dal prodotto a marchio e il restante 48% da prodotti private label. L'utile è di 3,3 milioni di euro, rispetto a 1,8 milioni

di euro del precedente esercizio. Patrimonio netto oltre i 62 milioni di euro, con flusso di cassa che ha superato i 9,5 milioni di euro. Buona la disponibilità liquida che "pur in presenza di investimenti nel carso dell'esercizio ner 32 4 milioni di euro (i lavori

di investimenti nel corso dell'esercizio per 32,4 milioni di euro (i lavori di ampliamento si concludono in primavera; ndr) passa da 38,2 a 39,3 milioni di euro", grazie anche al ricorso al finanziamento bancario. Bruno Trentini, direttore generale, parla di situazione "solida ed equilibrata in tutte le sue componenti. Abbiamo raggiunto e superato gli obiettivi che ci eravamo prefissati".

L'export rappresenta il 37% delle vendite. Considerata la scarsa vendemmia 2017 e i lavori di ristrutturazione, che hanno determinato il fermo delle linee di imbottigliamento, la Cantina di Soave è riuscita a mantenere le proprie posizioni sui principali mercati (Uk, Germania e Austria per Soave e Pinot grigio; Scandinavia e Svizzera per i rossi come Amarone e Ripasso). L'effetto Brexit non si è fatto sentire: +12% in Uk. – **G. A.**



BILANCI 2. Terre Cevico, ricavi in crescita dell'11,5%. Utili in calo, bene l'export

Tempo di bilanci per Terre Cevico, il consorzio cooperativo che ha sede a Lugo di Romagna e che riunisce diversi marchi della Gdo e dell'horeca. La gestione 2017-2018 si chiude con ricavi consolidati Terre Cevico, Le Romagnole, Colli Romagnoli, Le Romagnole Due, Due Tigli, Rocche Malatestiane, Sprint Distillery, Winex, Tenuta Masselina e Medici Ermete & Figli) che passano da 147 a 164 milioni di euro (+11,5%), utile in calo da 820 mila a 625 mila euro (-23,7%), export che raggiunge i 42,9 milioni di euro (+28%, rispetto ai 33,4 milioni del precedente esercizio). La posizione finanziaria netta supera i 22 milioni di euro. Il plusvalore rispetto a quanto mediamente pagato dai mercati e riconosciuto ai soci supera i 6,8 milioni di euro.

"Dal 2016 a oggi, la remunerazione del personale è aumentata di oltre 1 milio-



ne di euro a dimostrazione della natura anticiclica della cooperazione rispetto alla tutela dei livelli occupazionali", ha detto il presidente Marco Nannetti, ricordando ai soci riuniti in assemblea che i 264 dipendenti di Terre Cevico sono rappresentati per oltre il 38% da donne e per oltre il 60% tra 18 e 48

anni. Il gruppo rappresenta 5 mila viticoltori e 7 mila ettari a conduzione diretta, 1,6 milioni di quintali di uva lavorata (nella vendemmia 2018) con una produzione annua di 100 milioni di bottiglie. Sale anche il fatturato del biologico, che si avvicina al milione di euro.

7 N C O M

FRODI 1. Vino bulgaro etichettato "Prosecco-Franciacorta". Sequestri in Francia

Migliaia di bottiglie di vino bulgaro etichettato come Prosecco-Franciacorta sono state sequestrate in una operazione condotta dall'Icqrf (Ispettorato centrale repressione frodi del Mipaaft). La curiosa frode - che metteva nella stessa etichetta due tipologie di vino italiano che hanno in comune soltanto la categoria spumanti ma che per tutto il resto sono ben diverse (per territorio, per vitigno e per metodo di produzione) - è stata individuata grazie alla collaborazione delle autorità di controllo di Bulgaria, Francia, Belgio, Regno Unito e Irlanda. Responsabile dell'illecito è una ditta bulgara. Le prime bottiglie sono state sequestrate in Francia.





FRODI 2. Controlli Nas in tutta Italia. Scoperti 5 milioni di litri irregolari

Controlli a tappeto dei Carabinieri del Nas (Nuclei antisofisticazioni e sanità) in tutta Italia, nel periodo chiave per la produzione del vino, tra settembre e novembre. Il bilancio complessivo delle 871 ispezioni (con 178 irregolarità, pari al 20% circa) ha consentito di individuare 5 milioni di litri di prodotti vinosi irregolari e di denunciare 14 titolari di aziende del settore. Individuate 29 imprese che, secondo gli accertamenti del Nas, operavano in condizioni di "gravi carenze strutturali e igienico-sanitarie" e per le quali è scattata la sospensione delle attività. Le violazioni amministrative sono state 245 per un importo di 237 mila euro. Il sequestro dei cinque milioni di litri di vino sfuso è scattato perché detenuto in cattivo stato di conservazione, privo di tracciabilità e non censito nei registri di giacenza di cantina. Bloccate anche 4.500 bottiglie di vino già confezionate e pronte per essere commercializzate.

XYLELLA. Primo caso in Toscana, ma gli ulivi non sono infetti

Scattato a Monte Argentario, in Toscana, il piano di emergenza per arginare la Xylella fastidiosa. Un focolaio del batterio che provoca il disseccamento rapido delle piante è stato infatti trovato per la prima volta nel territorio regionale.

Secondo quanto fa sapere il Mipaaft, appartiene alla sottospecie Multiplex, differente da quella pugliese, e finora mai rinvenuta in Italia ma presente in Francia (Regioni Corsica e Paca) e in Spagna. Sono risultate positive 41 piante, a seguito di oltre mille rilievi effettuati nell'area nei dintorni di Porto Santo Stefano, che risulta isolata dal resto della Toscana, grazie alla grande laguna di Orbetello. Tra le piante infette ci sono 13 ginestre, 11 poligala mirtifolia, tre mandorli, due calicotome, un rosmarino, una lavanda, un cisto e un eleagno. Le analisi "non hanno assolutamente evidenziato infezioni a carico di olivi" fa sapere il Mipaaft. Disposto il blocco della movimentazione delle piante sensibili al di fuori dell'area delimitata. Non si conosce ancora l'origine dell'infestazione.

PIEMONTE. Ad Albugnano in arrivo la 15esima enoteca regionale

La scuola elementare di Albugnano, in provincia di Asti, diventa sede della quindicesima Enoteca regionale del Piemonte. Il progetto, illustrato dall'Associazione vignaioli Albugnano 549



(che indica l'altitudine sul livello del mare di questo comune), punta a valorizzare il sistema collinare del Monferrato astigiano. **L'apertura è prevista per gennaio 2019** e nell'edificio sarà ospitato anche un nuovo Iat (un punto di informazione e assistenza turistica) dedicato al Romanico del Monferrato.

Nella stessa scuola, in queste settimane, i vignaioli che producono l'Alto Nebbiolo del Monferrato hanno inaugurato il "presepe degli artisti", iniziativa di solidarietà a favore dell'associazione Abio Torino (che sostiene l'assistenza dei bambini in ospedale). In vendita le bottiglie solidali della Doc Albugnano prodotta in 22 ettari da 13 cantine di quattro comuni (Albugnano, Pino d'Asti, Castelnuovo Don Bosco e Passerano Marmorito).





PASSION IN BUSINESS

7 - 10 APRIL 2019

--> VERONA <--















TRE BICCHIERI 14 GAMBERO ROSSO VERONAFIERE.IT

PUBBLICAZIONI. Uiv presentata il Codice della Vite e del Vino 2018. Con le novità su decreti attuativi e regolamenti Ue

Un'edizione ricca e più che mai utile per muoversi all'interno della legislazione vitivinicola. Il nuovo Codice della Vite e del Vino di Unione Italiana Vini, appena pubblicato e giunto alla sua 14esima

edizione, raccoglie in-



fatti – tra le altre cose – i decreti attuativi del Testo Unico del Vino (legge n.238 del 12 dicembre 2016). Mentre, nelle sezioni dedicate alle normative europee, sono riportati anche i nuovi regolamenti

Ue di esecuzione n. 273 del 2018 e delegato n. **274 del 2018**, che hanno sostituito e aggiornato le precedenti norme del sistema autorizzativo degli impianti viticoli, dello schedario viticolo, dei documenti di accompagnamento e della certificazione, del registro delle entrate e delle uscite e delle dichiarazioni obbligatorie. Infine, sono illustrati i regolamenti comunitari collegati all'Ocm Vino.

Complessivamente il volume si compone di 200 pagine, suddivise in 18 capitoli. Invece, per ricevere tempestivamente le ultime news sulla pubblicazione di nuovi provvedimenti nazionali ed europei, Uiv mette a disposizione il servizio di consultazione legislativo online e la newsletter legislativa.

- supervisione editoriale Massimiliano Tonelli
- coordinamento contenuti
- Loredana Sottile
- sottile@gamberorosso.it hanno collaborato
- Gianluca Atzeni, Lorenzo Tersi
- 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

CANTINE APERTE A NATALE

15 DICEMBRE

VINO MOSSO

14 GENNAIO

VINI VERI 2019

17 GENNAIO

* VINOI

20 GENNAIO

PRIMA DEL TORCOLATO DI BREGANZE

26 GENNAIO

* WINE&SIENA

27 GENNAIO

GRANDI LANGHE

27 GENNAIO

EVOLUZIONE NATURALE ANTICO CONVENTO **DEI CAPPUCCINI**

ANTEPRIMA AMARONE

9 FEBBRAIO

DELVINOLIVE

9 FEBBRAIO

*** ANTEPRIME TOSCANE PRIMANTEPRIMA**

10 FEBBRAIO

CHIANTI LOVERS

Fortezza da Basso

11 E 12 FEBBRAIO

*** CHIANTI CLASSICO** COLLECTION

16 FEBBRAIO **VINI AD ARTE 2019**

ROMAGNA SANGIOVESE

23 FEBBRAIO

VINNATUR ROMA

3 MARZO

*** LIVEWINE** SALONE

INTERNAZIONALE **DEL VINO ARTIGIANALE**

GRANDI CANTINE ITALIANE. Campania/2



Le grandi cantine della Campania



La Guardiense

Loc. Santa Lucia, 104/105 | Guardia Sanframondi (BN) www.laguardiense.it | Tel.0824 864034

el 1960 La Guardiense contava solo 33 soci che grazie alle loro intuizioni imprenditoriali sono riusciti negli anni a farla diventare una delle cantine cooperative più attive del Sud Italia. Oggi l'azienda vanta 1000 soci e un patrimonio viticolo di 1500 ettari, con un potenziale produttivo di ben quattro milioni di bottiglie. Protagonista delle diverse etichette è la falanghina, che copre ben 600 ettari dell'intera produzione. Segue i lavori in cantina e le linee proposte l'enologo Riccardo Cotarella, il cui obiettivo è sempre la produzione di vini fermi e spumanti dagli standard qualitativi di assoluta eccellenza.

......

Falanghina del Sannio Senete '17 Il vino e l'abbinamento consigliato:

La Falanghina del Sannio Senete '17 sprigiona note di agrumi, camomilla ed erba falciata. All'assaggio ritorna il sentore agrumato e quel bel piglio salato che rende la beva per nulla monocorde. In accompagnamento a carpacci di pesce e di carni.

Sannio Aglianico Lùcchero '16

Il vino e l'abbinamento consigliato:

Il Lùcchero '16 è intenso e potente, dai tratti di noce e caffè. Al gusto è avvolgente e intenso, con tannini ben presenti, ma per nulla invadenti. Si sposa con carni rosse arrosto, formaggi di pasta dura e stagionati.

Sannio Guardia Sanframondi Aglianico Cantari Ris. '14

Il vino e l'abbinamento consigliato:



Intenso nei profumi il Cantari Riserva '14, dai toni vanigliati e dalle sensazioni dolci che si fondono con le note speziate. Imponente nella sua struttura tannica. Il suo carattere gli permette di unirsi con le lasagne al forno o con carni dalla cottura prolungata come brasati.

DAL MONDO DAL MONDO

OUTLOOK 2030. In crescita export, stabili le produzioni. Il futuro della viticoltura Ue



roduzione verso la stabilità e export in crescita, grazie soprattutto agli spumanti e alle indicazioni geografiche. È questa la sintesi delle previsioni sulla viticoltura europea, presenti all'interno dell'Euopean Union agricultural outlook 2018-2030, appena presentato a Bruxelles.

Nello specifico, la produzione europea dovrebbe raggiungere i 168 milioni di ettolitri nel 2018, per stabilizzarsi a 165 milioni nei prossimi 12 anni. In lieve calo, invece, i consumi, destinati a passare da una media di 26 litri pro capite del 2018 a 25,3 del 2030. Con i principali driver rappresentati dall'aumento della popolarità dei vini frizzanti e leggeri, e dalla

maggiore richiesta degli Stati dell'Europa orientale, a fronte di un calo negli altri mercati Ue. Buone notizie per le esportazioni, che già nel 2017/2018 hanno raggiunto i 24 milioni di ettolitri e che nell'ultimo decennio sono cresciute di quasi il 2% annuo. L'andamento positivo è, infatti, destinato a continuare, nonostante la forte concorrenza dei Paesi produttori extra Ue, per arrivare a circa 27 milioni di ettolitri nel 2030. Merito soprattutto delle bollicine che solo negli ultimi 5 anni sono cresciute del 36% a discapito dei vini sfusi.

Capitolo a parte merita il comparto biologico, che vede in testa l'Italia per ettari vitati: 313mila ettari, sebbene sia la Spagna ad essere cresciuta maggiormente: +11%

nel 2017 che la portano a 107mila ha. Da qui al 2030 la produzione è destinata a crescere ulteriormente, ma a patto che si trovino delle valide alternative al rame e che si spuntino prezzi più alti per compensare i viticoltori dei rendimenti più bassi e dei costi più elevati.

Il rapporto fa, poi, riferimento a una incognita che incombe sul settore: la Brexit e, quindi, il futuro dei rapporti commerciali tra Unione Europea e Regno Unito. Per tentare delle previsioni bisognerà, però, attendere i negoziati in corso, ricordando che lo scorso anno il Regno Unito ha assorbito 7,7 milioni di ettolitri di vino proveniente dagli altri Paesi Ue (in quantità 2,6 miliardi di euro), Italia in testa, con una quota del 44%.

IL MIO EXPORT. Giovanni Folonari - Ambrogio e Giovanni Folonari Tenute



Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

L'export rappresenta il 45% del fatturato totale dell'azienda $\,$

Dove si vende meglio e dove peggio. E perché?

Gli Stati Uniti rappresentano il mercato migliore in quanto i vini italiani sono presenti ormai da molti anni ed il consumatore americano ha un forte legame e familiarità con questi. La Cina, invece, è il più difficile principalmente per due motivi: un mercato giovane ed il vino che non fa parte della cultura locale.

Come va con la burocrazia?

La burocrazia molto spesso è un ostacolo alla commercializzazione dei vini a livello internazionale. In generale, è molto complicata e richiede attenzione e tempo. Inoltre, ogni Paese ha diverse procedure e richieste di certificazioni che risultano complicate da gestire, nonostante gli ultimi sistemi di telematizzazione ed informatizzazione. Certamente la circolazione delle merci in Ue e negli stati con i quali storicamente l'Italia svolge attività di trade, vedi Stati Uniti e Svizzera, è più agile e snella.

❖ Ambrogio e Giovanni Folonari Tenute Greve in Chianti - Firenze - tenutefolonari.com

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

Negli ultimi anni si sta diffondendo una migliore percezione della qualità del vino italiano ed un più elevato valore aggiunto con un conseguente apprezzamento per i vini che hanno una forte identità territoriale. In questo contesto, la Toscana ha una forte riconoscibilità e anche le nostre Tenute stanno contribuendo attraverso un importante processo di rinnovamento. I nuovi progetti - il recente aggiornamento del packaging e profilo sensoriale per il Black e La Pietra delle Tenute del Cabreo; l'imminente restyling del Cabreo Il Borgo; la nuova filosofia produttiva che utilizzerà Sangiovese in purezza su tutta la gamma Chianti Classico della Tenuta di Nozzole - siamo certi avranno una forte presa anche sui consumatori stranieri.

5 Come promuoverete il vostro vino nei mercati internazionali?

Le attività che portano maggiori risultati sia dal punto di vista di conoscenza del marchio che commerciale sono gli eventi con l'importatore, i wine education e gli incoming aziendali. Per provare ad approcciare nuovi mercati invece le fiere di settore rappresentano il primo step di introduzione al nuovo Paese.

NEL PROSSIMO NUMERO RIGOLOCCIO

TRE BICCHIERI 18 GAMBERO ROSSO 19 TRE BICCHIERI

La bontà del nostro la VOIO al Servizio del vostro.



Synergie ha la persona giusta per ogni necessità del mondo della ristorazione e dell'hotellerie. Risorse altamente qualificate e motivate che, con il sostegno di Synergie Hospitality & Beverage, la nostra divisione specializzata, garantiscono la migliore accoglienza e il servizio più accurato.



- Possiamo adattare ogni progetto alle esigenze organizzative, produttive e gestionali dell'azienda cliente
- Sappiamo fornire supporto normativo e legale in merito a nuove leggi, gestione dei contenziosi, diritto sindacale
- Assistenza 7/24
- Ci occupiamo in prima persona di tutti gli adempimenti burocratici e amministrativi che riguardano l'avviamento, la gestione e la fine del rapporto
- La Firma Elettronica Avanzata è un meccanismo di firma, con valore legale, utilizzabile per transazioni commerciali basato sul rispetto di particolari requisiti definiti per legge. Nel nostro caso verrà utilizzata per firmare il contratto di somministrazione e di prestazione.



Synergie, un gruppo internazionale specializzato nella **gestione delle Risorse Umane**, al fianco delle aziende da più di 40 anni con 3.500 dipendenti e più di **600 filiali**.

HOSPITALITY & BEVERAGE

synergie-italia.it | tel. 011 2359499



EFFETTO 2017 IN GDO VOLUMI IN FORTE CALO E SPESA A +1,6%

Segno negativo per le vendite di vino tra gennaio e ottobre 2018, in calo soprattutto i grandi formati. Rallentano anche gli spumanti. I valori restano, invece. positivi e sfiorano quota 1.3 miliardi di euro. I dati e il commento degli esperti Iri e dei buyer

a cura di Gianluca Atzeni

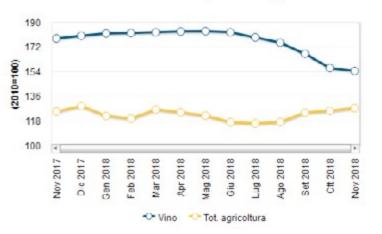


a disastrosa vendemmia del 2017 non poteva non avere i suoi effetti sulle vendite di vino nella grande distribuzione organizzata italiana. La scarsa disponibilità di materia prima e il balzo di oltre il 30% dei prezzi alla produzione (vedi grafico Ismea in basso), si sono riverberati sui listini della Gdo, dove viene venduto - è opportuno ricordarlo - circa il 60% di tutto il vino, determinando un sensibile incremento dei prezzi. La concatenazione di questi elementi ha fatto sì che, nel periodo gennaio-ottobre, la voce "vino confezionato" si sia portata a casa un brutto risultato: il complessivo -6,2% nei volumi suona, infatti, come un tonfo, paragonabile soltanto a quello registrato nel 2012/2013. Anche in quel caso, l'Italia veniva da una vendemmia caratterizzata da penuria di raccolto. Per contro, la spesa degli italiani non ha subito ribassi, anche se ha rallentato la progressione registrata in tutto il 2017. E nei dieci mesi di quest'anno il valore complessivo delle vendite di vino in Gdo, secondo i dati Iri per Tre Bicchieri, è cresciuto dell'1,6%, raggiungendo quota 1,3 miliardi di euro. Il prezzo medio al litro registrato è di 3,3 euro, con un incremento pari all'8,4 per cento. Virgilio Romano, client solutions director di Iri, parla di "brusca frenata" nei volumi che "virano in rosso, come per il vino fermo, o subiscono un forte rallentamento nel caso degli spumanti che crescono dello 0,7%. Si tratta di un dato negativo peggiore di quello fatto registrare dal largo consumo confezionato nello stesso periodo, pari a -0,7%".

I FORMATI

Il formato in bottiglia (fino a 0,75 litri) concentra oltre metà dei volumi totali: 201 milioni di litri sui 389 mln venduti, e il 75% della spesa, con 975 milioni di euro. L'andamento gennaio-ottobre segna un calo del 3,7% a volume e un incremento dell'1,6% a valore, con prezzi medi/litro di 4,8 euro (rispetto a 4,32 euro/litro di tutto il 2017) e aumenti medi del 5,5%. Un altro grande segmento, il formato brik, perde quasi il 9% (110 mln/ litri), guadagnando il 4,6% a valore (171 milioni di »

Indice Ismea dei prezzi all'origine fonte: Ismed



LE STORIE GDO

euro): qui i volumi venduti in promozione sono stati decisamente bassi, con una percentuale di appena il 16%, segno che la disponibilità di materia prima è stata decisamente ridotta. Allo stesso tempo, come fa notare Romano, c'è stato un "incremento di prezzo particolarmente importante" e pari al 15%. Molto male il vino in confezione da 0,76 litri a 2 litri: -10,2% in quantità e -4,8% in valore (86,5 mln di euro). In questo caso il prezzo medio è salito del 6%. Perdita secca del 15% nei volumi e del 5,6% nei valori anche per la voce altri formati, compresa la plastica (-9,6% in volume e +4,7% in valore). Ma è dal bag in box che arrivano i segnali più positivi: nonostante un aumento medio del prezzo di 9,2 punti percentuali (a 1,7 euro/litro) questo particolare formato, che anche nel 2017 era stato l'unico a crescere assieme al vino in bottiglia, sale a 12 milioni di litri venduti (+8,4%) con un corrispettivo a valore che supera i 20 milioni di euro in dieci mesi e porta a casa un +18,4%. "Il bag in box" afferma Romano "lentamente prova ad imporsi come alternativa ai grandi formati".

Fenomeno bag in box

Il bag in box fa proseliti. Questo speciale formato per il vino (da 2 a 10 litri) sta guadagnando spazi importanti a livello mondiale, con scambi commerciali cresciuti del 4% in volume e del 9% in valore nel 2018. Nel dettaglio, sono 4,3 milioni di ettolitri di vino in bag in box venduti nel mondo, per un valore di 588,9 milioni di euro (anno terminante a giugno 2018, fonte Oemv). La quota di mercato sui vini esportati è oggi del 2% a volume e del 4% a valore. L'Italia è il terzo esportatore a valore (con 73,3 milioni di euro) dopo Francia e Germania. Nella classifica a volume, Sud Africa, Germania e Australia si spartiscono oltre il 40% del mercato, con Francia e Italia che detengono rispettivamente il 9,8 e l'8,6% delle quote.

FOCUS SPUMANTI

La voce spumanti è in terreno positivo, ma non brilla all'interno dei confini della grande distribuzione italiana allo stesso modo in cui sta facendo sui mercati esteri. Nonostante la decisa frenata, fa meglio di altri e guadagna sia a volume (+0,7%) sia a valore (+4%), con 37,2 milioni di litri venduti per un corrispettivo di 255 milioni di euro, tra gennaio e ottobre 2018. Risulta relativamente alta, rispetto a tutti gli altri formati, la percentuale dei volumi in promozione (43%), con un prezzo medio per litro di 6,9 euro, cresciuto del 3,3% per cento.

L'ATTEGGIAMENTO DEL CONSUMATORE

Come ha reagito il consumatore italiano all'inevitabile incremento dei listini? "Come fa sempre in occasione di aumenti di prezzo: compra diverso o non compra, facendo calare i volumi venduti. Nell'ultimo decennio" ricorda Virgilio Romano "le due spallate dei prezzi medi (del 2012/2013 e del 2017/2018) hanno avuto come conseguenza performance particolarmente negative sui volumi. Ma forse" sottoli-

nea l'esperto di Iri "questo spingerà sempre più aziende a lavorare sul brand che riesce ad essere un baluardo alle scelte di puro prezzo. Le aziende devono trovare il modo di stabilizzare il prezzo offerto di fronte ad oscillazioni dei listini delle materie prime, a cui purtroppo dovremo abituarci. Voglio ricordare ancora una volta che la qualità, il brand vanno in questa direzione. Mentre quantità ed offerte generiche lavorano in senso contrario". Il 2018. inoltre, è stato caratterizzato da una bassa quantità di vini in promozione. Circostanza che ha fatto si che il consumatore, come evidenziato »

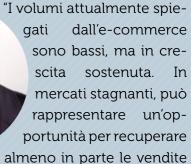
» anche da Lorenzo Tersi, presidente di Lt wine advisory (*vedi rubrica a pag. 9*), sia rimasto fedele ai marchi più noti. Tra le denominazioni e tipologie più acquistate bene Vermentino, Traminer, Ribolla e Pecorino, tra i bianchi; tra i rossi segnali positivi per Chianti Docg, Valpolicella, Primitivo; stabili Lambrusco e Montepulciano d'Abruzzo; altalena per il Bardolino mentre sono in flessione Nero d'Avola e Barbera.

Considerando i dieci anni, 2008-2017, caratterizzati -

L'ANDAMENTO DEL DECENNIO

com'è noto – da diverse crisi, dapprima finanziaria e poi economica, Virgilio Romano prova a riflettere sui cambiamenti di lungo periodo nei consumi in Gdo: "Occorre tenere presente che, crisi a parte, il vino subisce gli effetti di una serie di variabili socio-demografiche che hanno come conseguenza un minore e diverso consumo. Tenuto conto di ciò, i volumi venduti risultano più bassi di quelli raggiunti nel 2008, così come di quelli del 2007 e 2006, mentre i fatturati sono decisamente più alti". Di fatto, in dieci anni, il vino ha perso "oltre il 10% dei volumi, guadagnando oltre il 15 % dei fatturati. In particolare, gli spumanti aumentano del 50% i fatturati e del 37% i volumi, ma con non compensano il calo complessivo di volume del vino venduto". Nei numeri, se nel 2008 si vendevano 578 milioni di litri di vino confezionato (di cui 42 milioni di spumanti), per una spesa di 1,38 miliardi di euro, nel 2017 le quantità ammontano a 508 milioni di litri (di cui 57,8 milioni di litri di spumanti), con una riduzione totale del 12%, equivalente a quasi 70 milioni di litri. La spesa per il vino, invece, è cresciuta del 16% (220 milioni di euro) arrivando a superare nel 2017 il valore di 1,6 miliardi di euro. "Dal mio punto di vista" conclude Romano "il calo è da ascrivere più ad aspetti di lungo periodo e di natura strutturale, che non alla crisi economica, la quale ha inciso, seppure, negativamente".

Cavalcare l'onda dell'e-commerce. Il punto di Virgilio Romano



mancate. Nel contesto attuale è sicuramente un fattore da non trascurare". Quello che è successo negli ultimi dieci anni deve far riflettere tutti gli operatori delle aziende circa l'opportunità di cavalcare un'onda e di non lasciarsi travolgere, se non vogliamo finire come chi vendeva rullini fotografici o come chi noleggiava dvd. Iri sta lavorando per cavalcare l'onda, credo che tutti debbano fare la stessa cosa".

L'OCCHIO DEL BUYER

Selex, terzo gruppo nella Gdo italiana (2.300 punti vendita e il 10,5% delle quote) che stima una chiusura 2018 a 11 miliardi di euro (+4,3%), registra dati positivi per la categoria vino: "Il +4,4% è una performance che ha ancora più valore" sottolinea Dario Triarico, manager per il comparto beverage di Selex "se si pensa che abbiamo abbassato la pressione promozionale mantenendola sotto il 35% dei volumi e circa 2 punti in meno del mercato, riversando inflazione sostanzialmente pari al mercato". In un anno condizionato dallo scarso raccolto del 2017, le richieste di aumento dei fornitori, secondo Triarico, sono state "importanti e diffuse soprattutto sui vini comuni e Igt. Hanno risentito meno alcune denominazioni importanti. In questo contesto, il gruppo Selex non ha riversato completamente alla vendita questi aumenti, riuscendo a mantenere un corretto differenziale di prezzo verso i competitors e le aree di riferimento". Buona la performance della linea "Le vie dell'Uva" (prevista a +16% a volume e valore entro dicembre). Se poi si guarda al 2019 le attese sono migliori: "Le prime indicazioni sono di importanti riduzioni. Non tutte le denominazioni saranno coinvolte, ma quelle che nel 2018 hanno portato aumenti stanno già rivedendo i listini al ribasso. Il riposizionamento di alcune denominazioni, del Prosecco e del vino comune su tutti, sarà inevitabile e potrà ritrainare i consumi". 💠

Vendite vino in Gdo (gennaio-ottobre 2018)								
	Vendite in Valore (euro)	Var. % Val.	Vendite in Volume (litri)	Var. % Vol.	% Vol. Promo	Var. Promo	Prezzo Medio litro	Var. % Prezzo M. lt
Tot Vino Confezionato	1.298.542.728	1,6	389.088.584	-6,2	35	-4	3,3	8,4
di cui spumanti	255.734.940	4,0	37.257.104	0,7	43	-1	6,9	3,3
Vino fino a 0.75 lt	975.171.480	1,6	201.098.273	-3,7	48	-3	4,8	5,5
Vino da 0.76 lt a 2 lt	86.582.392	-4,8	35.966.217	-10,2	28	-2	2,4	6,0
Brik	171.771.879	4,6	110.624.876	-8,9	16	-7	1,6	14,9
Vino altri formati	25.502.883	-5,6	15.747.558	-15,2	28	-10	1,6	11,3
Bag in box	20.689.351	18,4	12.054.453	8,4	32	-8	1,7	9,2
Plastica	18.824.735	4,7	13.597.207	-9,6	13	-10	1,4	15,9

DECRETO SULL'ENOTURISMO (UN ANNO DOPO)

Sono passati esattamente 12 mesi da quando il testo veniva inserito nella Legge di Bilancio 2018. Dopo un periodo di stasi, adesso qualcosa sembra muoversi. Su invito del ministro Centinaio, le associazioni hanno messo nero su bianco le loro osservazioni. E adesso aspettano risposte

a cura di Loredana Sottile



he fine ha fatto il testo sull'enoturismo, inserito lo scorso anno come emendamento all'interno della Legge di Bilancio? Dodici mesi dopo, il testo – redatto a otto mani dal senatore Dario Stefàno, dal Movimento Turismo del Vino, dall'Unione Italiana Vini e dalle Città del Vino - sembra essersi perso nei meandri della burocrazia. Ultimo avvistamento, in Conferenza Stato Regioni del 10 maggio 2018, da dove avrebbe dovuto ricevere il "nullaosta" (ovvero il relativo decreto) per diventare operativo.

C'è da dire, però, che in questo arco di tempo, sono cambiati: Governo (da quello guidato dal Pd si è passati alla formazione Giallo-Verde); ministro delle Politiche Agricole (allora il titolare della poltrona era Maurizio Martina, oggi Gian Marco Centinaio); ruoli (Stefáno nel 2017 era capogruppo in Commissione Agricoltura di Palazzo Madama, oggi senatore della minoranza di Governo); presidenti (nel Movimento Turismo Vino, Carlo Pietrasanta – fautore di una legge sull'enoturismo – ha lasciato il posto a Nicola D'Auria). E, poi, bisogna prendere atto che, al contrario degli attori coinvolti, c'è una cosa che purtroppo non cambia mai: i tempi infiniti della burocrazia Made in Italy.

Adesso, però, sembra che il meccanismo si sia rimesso in moto. Tant'è che, in più occasioni pubbliche, il ministro delle Politiche Agricole **Gian Marco Centinaio** - che è anche ministro del Turismo - ha parlato dell'enoturismo come di un punto-chiave del suo dicastero. Lo aveva »

Cosa prevede l'emendamento approvato nella Legge di Bilancio 2018?

0

Soggetti interessati: aziende agricole e a quelle di imbottigliamento, solo se in territori di vini Docg, Doc e Igt

2

Fatturazione: l'attività in cantina viene equiparata a quella agrituristica, anche se l'imprenditore potrà scegliere anche la contabilità aziendale ordinaria

3

Dichiarazioni: diventa obbligatoria la Scia (segnalazione certificata di inizio di un'attività) presso il Comune di appartenenza LE STORIE ENOTURISMO

>> fatto ad ottobre in occasione della Milano Wine Week ("La legge si farà" aveva detto "è già pronta una task force per affrontare la questione") e lo ha fatto, di recente, a wine2wine, ribadendo che "la legge sull'enoturismo dovrà essere il più efficace possibile, in collaborazione con le Regioni e i Consorzi, anche per promuovere un turismo destagionalizzato".

L'interrogazione del senatore Stefáno

Lo scorso 29 novembre il senatore Dario Stefáno, prima firmatario dell'emendamento sull'enoturismo del 2017 ha rivolto una question time al ministro delle Politiche Agricole e del Turismo Gian Marco Centinaio. "La norma sull'enoturismo c'è" ha detto il senatore "bisogna solo rendere operativa la disciplina. Il viceministro Oliviero, lo scorso maggio, ha proceduto al rinvio in attesa del nuovo Governo. Ma dopo non è successo più nulla. Lo dico perché parliamo di un business che vale 3 miliardi l'anno e muove 15 milioni di enoturisti, mentre gli operatori del settore sono sottoposti a rischi amministrativi e fiscali che la norma dovrebbe risolvere. Perché si sta ancora rinviando?"

Rassicurante la risposta del ministro Centinaio (foto), secondo cui sarebbe solo questione di tempo. "Il vino
è sicuramente uno
dei settori trainanti del
nostro agri-food, sia a livel-

lo nazionale che internazionale e può essere davvero la forza in più per il nostro Paese. In tale direzione, lo scorso 2 ottobre si è tenuto un incontro con i rappresentanti dell'intera filiera per esaminare il testo di decreto che era stato predisposto, secondo la legge di Bilancio 2018, per definire, tra l'altro, le linee guida, i requisiti e standard minimi di qualità per l'esercizio dell'attività enoturistica. E si è convenuto di pervenire ad una soluzione condivisa per una rapida definizione della questione. Al momento siamo in attesa di ricevere le conclusioni cui perverrà la filiera, la cui prossima riunione è fissata per il 30 novembre".

LE PROPOSTE DELLE ASSOCIAZIONI

Tre Bicchieri ha, quindi, provato a fare il punto, per capire se, quello che verrà, sarà veramente l'anno buono per rendere operativo l'emendamento (che trova la propria disciplina all'interno della legge n.205 del 2017 "Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2018 e bilancio pluriennale per il triennio 2028-2020"). Il titolare del Mipaaft, rispondendo ad una recente interrogazione parlamentare (vedi box a sinistra), ha fatto riferimento a diversi confronti avuti con la filiera e, ad un incontro che si sarebbe dovuto tenere il 30 novembre scorso, per giungere a delle conclusioni. L'incontro, pare, non ci sia ancora stato, ma le associazioni coinvolte non hanno perso tempo e hanno messo nero su bianco le loro osservazioni.

Così come conferma a Tre Bicchieri il segretario generale di Unione Italiana Vini Paolo Castelletti: "Stiamo lavorando da oltre due anni insieme al Movimento Turismo del Vino per dare, ad un'attività strategica per lo sviluppo del nostro settore, un inquadramento normativo e fiscale chiaro, molto atteso dalle imprese. Abbiamo accolto con favore la sensibilità e attenzione dimostrata dal ministro Centinaio verso la valorizzazione congiunta del turismo dell'enogastronomia e, con fiducia, la più volte dichiarata volontà di rendere operativa la proposta di legge sull'enoturismo. Adesso è ora di passare ai fatti. Come filiera abbiamo depositato al Ministero una nuova bozza di decreto, sul quale sollecitiamo una risposta urgente da parte del Ministro". "Ci è stato chiesto di fare le nostre osservazioni sulla bozza" spiega il responsabile Cia nazionale Domenico Mastrogiovanni "per poi mandare il testo al Mipaaft che, a sua volta, inoltrerà quello definitivo in Conferenza Stato Regioni. Così, dopo aver incontrato il Ministro, insieme alle altre associazioni, abbiamo inserito le nostre note e adesso contiamo di arrivare al decreto quanto prima".

Tra i punti cruciali, evidenziati nel documento firmato da Cia, Confagricoltura, Alleanza delle Cooperative, Unione Italiana Vini, Federvini, Federdoc e Assoenologi e già inviato alla segreteria del Ministro, c'è l'art. 1 dove si definiscono i soggetti che possono fare enoturismo. "Siamo dell'avviso" spiega Mastrogiovanni "che un testo come questo debba definire i requisiti e gli standard minimi per l'esercizio dell'attività. In questo caso, si parla di attività vitivinicola, connessa a quella agricola (le imprese agricole a cui si fa riferimento sono quelle dell'art. 2135 del codice civile; ndr). E affinché un'attività possa definirsi tale, è bene specificare che il soggetto che la esercita debba essere un imprenditore agricolo e la sua attività debba essere legata a precise condizioni che vanno specificate nel testo, per non rischiare di allargare troppo la base".

Ci sono, poi, altre osservazioni di carattere generali, che riguardano, ad esempio la scelta dei collaboratori esterni per il lavoro enoturistico in cantina. Nella bozza »

» iniziale erano indicate varie prerogative che queste figure dovrebbero avere: "che abbiano partecipato a corsi organizzati da enti riconosciuti del settore enologico, che abbiano completato tutti i livelli formativi previsti e che abbiano superato l'esame finale". Ma le associazioni ritengono opportuno lasciare più libertà e assicurare discrezionalità alle imprese nella scelta dei dipendenti e dei collaboratori. Altro passaggio da rivedere è quello relativo agli alimenti da servire: all'art. 1 comma 2 di fa riferimento esclusivamente ad "alimenti già pronti al consumo" in abbinamento alle degustazioni. "Visto che l'attività enoturistica viene collegata a quella agrituristica" spiega Mastrogiovanni "è limitante il riferimento al cibo già pronto. Senza considerare che questo aprirebbe all'utilizzo di catering e all'uso di prodotti da fuori zona, quando invece il collegamento con il territorio è un elemento fondamentale del decreto".

Su questo punto, converge anche il Movimento Turismo Vino, che ha analizzato il testo e inserito a sua volta i propri commenti, come dice a Tre Bicchieri il presidente nazionale **Nicola D'Auria** "Relativamente agli alimenti già pronti, capiamo che si tratta di una limitazione voluta dal Ministero per evitare che le attività di degustazione in abbinamento ad alimenti prefigurino vere e proprie attività di ristorazione, tuttavia proporremo di eliminare tale limitazione per consentire una maggiore flessibilità. Relativamente alle aperture settimanali, invece, proporremo un minimo di cinque giorni (il testo al momento ne prevede solo due; ndr)".

Torna l'iniziativa Natale in Cantina

A dicembre si chiude in bellezza il calendario degli eventi del Movimento Turismo del Vino con Cantine aperte a Natale, l'ultimo appuntamento dell'anno diffuso su tutto il territorio nazionale. Per l'occasione, molte cantine si trasformano in dei veri e propri mercatini natalizi, dove acquistare bottiglie, ma non solo. Dal Trentino alla Sicilia, quasi tutte le regioni hanno risposto all'appello, proponendo voucher regalo, giochi per bambini, degustazioni e visite guidate.

Per il programma completo movimentoturismovino.it



Intanto Mipaaft e Google siglano il protocollo per promuovere gli agriturismi

Il ministero delle Politiche agricole alimentari, forestali e del Turismo e Google hanno appena firmato l'accordo per promuovere oltre 200mila agriturismi italiani.

In questo modo, le strutture potranno verificare ed entrare in possesso della propria pagina gratuita Google My Business che servirà loro a: creare una scheda personalizzata con testi e foto, rispondere alle recensioni degli utenti, avere un riscontro immediato, entrare in possesso di uno strumento di analisi. L'attività rappresenta un vantaggio diretto anche per i cittadiniutenti, perché renderà più facile individuare da qualunque dispositivo le strutture d'interesse, e quindi l'organizzazione del viaggio. "Il digitale" ha commento il ministro Centinaio "è ormai la chiave per aprire le porte del mondo".

DAL DECRETO ALLA LEGGE SULL'ENOTURISMO

Ci sono, però, degli elementi che non rientrano nell'ambito dell'applicazione del decreto, ma che sono competenza delle regioni, come ad esempio la salvaguardia delle cantine storiche o la cartellonistica stradale. "Queste disposizioni, però" prosegue il presidente Mtv "potranno essere oggetto di una disciplina più organica e onnicomprensiva della materia enoturistica, che va al di là di questo decreto e che dovrebbe trovare spazio all'interno di una vera proposta di legge in Parlamento".

Rimane, quindi, in piedi il doppio percorso - al momento parallelo - di decreto attuativo da una parte e legge sull'enoturismo dall'altra. "Di fatto" spiega a Tre Bicchieri il presidente di Città del Vino Floriano Zambon "affinché il primo testo diventi operativo c'è solo bisogno del decreto attuativo che deve essere emanato dal Ministero. A seguire, si potrà procede anche sulla vera e propria legge, che dovrebbe accogliere tutto quanto rimasto fuori da questo testo inserito nella legge di Bilancio 2018". Si va avanti, quindi, e come dice Zambon: "L'impegno del ministro Centinaio è di dare luce al decreto entro la fine dell'anno. Ma prima bisogna vedere come e quando si chiuderà la Finanziaria 2019". *

TRE BICCHIERI 28 GAMBERO ROSSO 29 TRE BICCHIERI



CALENDAR

WORLDTOUR PP 2019





GamberoRossoInternational

2019

JANUARY

21	MUNICH - Germany	trebicchieri
23	BERLIN - Germany	Vini d'Italia
28	STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
30	COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia

FEBRUARY

27 CHICAGO - Usa trebicchieri

MARCH

01	NEW YORK - Usa	trebicchieri
05	SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
07	LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
<u>11</u>	MEXICO CITY - Mexico	Top Italian Wines Roadshow
16	DUSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

APRIL

07	VERONA - Italy	trebicchieri VINITALY Special
16	DUBAI - UAE	Notte Italiana - Best of Italy

MAY

	BEIJING - China	Vini d'Italia - Special Edition
06	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
09	ZURICH - Switzerland	Vini d'Italia "en primeur"
<u>15</u>	BORDEAUX - France	trebicchieri "en primeur" - VINEXPO Special
28	MONTREAL - Canada	Top Italian Wines Roadshow
30	TORONTO - Canada	Vini d'Italia "en primeur"

JUNE

03	WASHINGTON DC - USA	Top Italian Wines Roadshow
05	BOSTON - USA	Top Italian Wines Roadshow
10	ATLANTA - USA	Vini d'Italia "en primeur"
12	SAN DIEGO - USA	Vini d'Italia "en primeur"

OCTOBER

TOKYO - Japan trebicchieri

NOVEMBER

trebicchieri HKTDC Special
trebicchieri
trebicchieri
trebicchieri

Sponsor



