anno 9 - n. 37 - 20 settembre 2018

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

LAVORO. QUEL CHE RESTA DEI VOUCHER

CINA
Verso una nuova Via della Seta: parte la missione di Governo. Ma 7 cinesi su 10 non conoscono il Made in Italy pag. 4

CONSORZI
Crescita in doppia cifra per la giovane Doc Maremma. I piani del neopresidente Mazzei pag. 8

ESTERI
Cresce l'export dei vini francesi. In testa Borgogna e Provenza. Usa prima destinazione pag. 16

LAVORO
Ma i voucher sono davvero tornati? Ecco cosa è cambiato con il decreto dignità pag. 18

CONSUMI
Bio al top, formati alternativi in crescita. I trend fino al 2020. Reputazione italiana da migliorare pag. 22

Solo su sky | Canale 412

LA FOTONOTIZIA

CENTINAIO VISITA TUTTI

Con la vendemmia in corso, inizia il tour del ministro delle Politiche Agricole e del Turismo Gian Marco Centinaio tra i territori vitivinicoli italiani. Si comincia, neanche a dirlo, dal Veneto, con il Consorzio della Valpolicella e quello del Soave.

Con quest'ultimo, il Ministro si è impegnato a dare risposte concrete ai produttori di vino in areali storici ed eroici. Il presidente del Consorzio Aldo Lorenzoni ha, infatti, chiesto che il decreto applicativo dell'art. 7 del Testo Unico del vino possa finalmente agevolare interventi di recupero e conservazione in queste zone svantaggiate, dove fare vino costa il doppio del tempo.

Poche ore dopo - e pochissimi km di distanza - Centinaio ha incontrato anche i produttori di Amarone, con cui ha affrontato temi cari a tutto il settore: "*Appena arrivato in via XX Settembre*" ha detto "*ho trovato 83 decreti in attesa di essere firmati da un ministro. Abbiamo dato subito risposte concrete al comparto su Ocm e Comitato Vini. Ora stiamo lavorando sui decreti attuativi del Testo Unico che potrà essere ovviamente modificato e migliorato, ascoltando la filiera*". In questa occasione, il Ministro ha annunciato la sua partecipazione all'inaugurazione in Brasile di Wine South America di Veronafiere (vedi articolo a pag. 13). Dal canto suo, il presidente del Consorzio Valpolicella Andrea Sartori ha chiesto a Centinaio una più stretta collaborazione: "*I consorzi devono acquisire un maggior peso nell'interazione strategica e operativa con il Mipaaft*" ha detto "*Nessuno come noi è infatti in grado di monitorare i punti di forza e debolezza delle aree di competenza*".

Da ultimo, è toccato al Consorzio Salariaè, a Cittareale (Rieti): 21 imprese che coinvolgono il mondo dell'ospitalità rurale, della ristorazione e delle produzioni tipiche locali, impegnate nel rilancio economico dell'area colpita nel 2016 dal sisma. L'incontro è stata l'occasione per avanzare la richiesta di una maggiore semplificazione normativa a favore della ricostruzione post terremoto.

foto di Consorzio Tutela Vini Valpolicella

CINA. Missione di Governo per ridisegnare la Via della Seta. Anche Veronafiere nella delegazione: "Mettiamo a disposizione il nostro know how"

Missione Cina per il ministro dello Sviluppo economico Luigi Di Maio. Appena arrivato nel Paese del Dragone – in business o economy class che sia - il vicepremier ha inaugurato il Padiglione Italia della 17esima edizione della Western China International Fair di Chengdu, dove tra l'altro il Belpaese è ospite d'onore.

L'obiettivo è arrivare ad un accordo con la Cina per la partecipazione italiana alla Belt and Roadm Initiative, la nuova Via della Seta per collegare l'Asia a Europa e Africa (il tutto mentre la guerra dei dazi tra Cina e Usa si fa sempre più dura, con nuove black list annunciate da ambo le parti). Di Maio, dal canto suo, si dice ottimista e annuncia che i negoziati con Pechino potrebbero chiudersi entro fine anno, ma prima "*si dovrà discutere con il governo cinese di alcune questioni per noi dirimenti*". Tra questi, anche il settore agro-alimentare.

Nella delegazione di Governo in Cina c'è anche il direttore generale di Veronafiere Giovanni Mantovani (presente alla manifestazione con Vinitaly), che ha offerto la collaborazione della Fiera di Verona nel progetto: "*Veronafiere*" ha detto il dg "*mette a disposizione della nuova iniziativa interministeriale 'task force Cina', che fa capo al Mise, il proprio patrimonio di contatti e conoscenze. Col ministro Luigi Di Maio e il sottosegretario Michele Geraci, insieme all'ambasciatore d'Italia Ettore Sequi e al direttore generale di Agenzia Ice, Piergiorgio Borgogelli, abbiamo ragionato sui prossimi passi da compiere per ampliare l'export dei nostri prodotti, con particolare riguardo a quelli dell'agroalimentare, vino in primis*". Va proprio in quest'ottica il rinnovo appena firmato tra Vinitaly e l'International Wine and Spirits Show, il fuori salone del China Food and Drink Fair.

Da sinistra: Giovanni Mantovani, Michele Geraci e Luigi Di Maio

Negli ultimi cinque anni l'export vinicolo italiano in Cina è cresciuto in valore del 90%, ma siamo ancora lontani dai risultati dei competitor. L'osservatorio Vinitaly-Nomisma stima fino al 2022 un aumento complessivo in valore delle importazioni cinesi di vini pari al 6% annuo e del 7,5% per quanto riguarda le etichette italiane. **– L. S.**

FORMARE CHIANTI WINE EXPERT DIRETTAMENTE IN CINA. IL CONSORZIO TOSCANO LANCIA LA SUA ACADEMY

In Cina nasce la Chianti Academy, dedicata ai professionisti del settore per imparare la storia e la cultura del rosso toscano e diventare – dopo aver superato l'esame finale – Chianti wine expert. Le lezioni spaziano dalla storia della Docg toscana fino alla tutela del prodotto, dal marketing all'abbinamento vino-cibo passando, va da sé, dalla degustazione di 30 diverse etichette del Consorzio. Esordio il 20 e 21 settembre a Guangzhou, per poi proseguire per Shanghai e concludersi a Beijing il 29 e 30 settembre.

Ad oggi **gli studenti iscritti sono 80 in ognuna delle quattro città coinvolte** e i corsi sono organizzati col supporto dell'organizzazione di Interwine di Guangzhou, tra i leader del mercato fieristico cinese e da qualche anno partner del Consorzio nelle attività di promozione in Cina.

Secondo i dati Nomisma, se quest'anno l'export di rossi Dop nel Paese del Dragone è stato poco performante (con una variazione di appena l'1%), i rossi Dop della Toscana hanno fatto meglio, mettendo a segno un +11,3%, recuperando, così, parte del calo che si era verificato nell'export dell'anno scorso.

STRATEGIE. Bianchi italiani in cattedra. Fruibilità e reperibilità le chiavi del successo

È un dato di fatto incontrovertibile che i vini bianchi italiani siano migliorati qualitativamente e cresciuti quantitativamente (vedi Tre Bicchieri del 6 settembre). Del resto il nostro Paese ha tantissime varietà a disposizione tali da incontrare i gusti dei consumatori, a cui sembra piacere particolarmente l'elemento caratterizzante della freschezza. Lo si vede col fenomeno bollicine, non solo del vino Prosecco. Ed è vero che di fronte a stagioni con temperature via via crescenti questi prodotti si rivelano adatti a soddisfare le esigenze di consumo. Inoltre, l'attenzione alle cucine etniche, a quelle di pesce unite all'abitudine a mangiare cibi più leggeri li avvantaggia rispetto ai vini rossi. Senza dimenticare il consumo nelle occasioni conviviali, come gli aperitivi, o la facilità di abbinamento a verdure e carni bianche. La preferenza per questi prodotti, pertanto, è da inserire in un profondo cambiamento che si spiega con motivazioni sociologiche, legate a un nuovo stile di vita. Sul mercato, c'è un gran numero di bianchi italiani buoni e a prezzi accessibili. Nella ristorazione, le principali varietà di Friuli, Alto Adige, Marche e Campania sono quelle che riescono meglio a essere uniformemente distribuite sul territorio, avendo anche il grande vantaggio di spuntare prezzi contenuti, tra 18 e 25 euro in carta vini. Se poi ci spostiamo nella moderna distribuzione troviamo Pinot bianco, Verdicchio, Vermentino di Sardegna e di Toscana, Grillo e Inzolia siciliani, Timorasso in Piemonte, Ribolla Gialla friulana, fino al Lugana, che nel distretto del centro-nord sta conquistando spazi ed è protagonista di una crescita qualitativa importante. Ancora: Pecorino, Fiano di Puglia, Pignoletto dell'Emilia Romagna. Vini acquistabili anche con 5-6 euro di spesa. Alcune altre tipologie, invece, sembrano un po' attardate. Penso alla Vernaccia di San Gimignano, all'Albana di Romagna (in ricerca di visibilità), al Frascati e, in parte, anche al Soave, tuttavia molto più avvantaggiato tra le ultime Dop citate. Sappiamo che la domanda del consumatore moderno è spesso orientata alle novità. Per intercettarla aziende e consorzi devono puntare alla massima fruibilità e accessibilità, obiettivi che si raggiungono investendo sulle cosiddette due "p": posizionamento e promozione del brand.

– **Lorenzo Tersi,** wine advisor – segreteria@ltadvisory.it

SONDAGGI. 7 cinesi su 10 non conoscono i prodotti Made in Italy. Barolo il vino più citato

Non è una novità, ma meglio ribadirlo, soprattutto in questi giorni in cui il vicepremier Luigi Di Maio è in missione del Paese del Dragone: i cinesi non conoscono i prodotti italiani. Tre Bicchieri aveva anticipato lo scorso luglio l'indagine dell'Osservatorio Paesi terzi di Business Strategies sul posizionamento e la percezione del made in Italy sui motori di ricerca e i social cinesi condotta da Nomisma Wine Monitor. Non cambia di troppo - o forse peggiora - la situazione se dalle query ci si sposta alle interviste a campione. Quasi 7 cinesi su 10 non sono in grado di citare alcun simbolo del lifestyle italiano tra cibo, vino, moda, arredo e auto. La seconda parte dell'indagine - condotta su 2mila cittadini dal reddito medio-alto residenti a Pechino, Shanghai, Canton e Hong Kong - mostra, infatti, che l'unico marchio italiano sufficientemente noto appartiene al settore delle automobili ed è la Ferrari (conosciuta dal 18% degli intervistati). Seguono pasta (10%), Gucci (9%), Barolo e Fiat (5%), Armani (4%). Unica nota positiva: **il gap di conoscenza sembra essere compensato dalle intenzioni di acquisto dichiarate dai consumatori**, che prevedono un aumento della spesa nei prossimi due/tre anni di prodotti italiani, con particolare curiosità per cibo (51%), moda (45%), vino e arredo (29%).

"*La missione in Cina del ministro Di Maio di questi giorni*" dice la ceo di Business Strategies, Silvana Ballotta "*riporta l'attenzione sulla necessità di ancorare la promozione e la conoscenza del made in Italy su fatti concreti e non su annunci fine a se stessi. Il peso dell'Italia sul totale delle importazioni cinesi è ancora minimo: con un valore di 18 miliardi di euro, il made in Italy vale infatti solo l'1% del totale delle importazioni cinesi e occupa il 22esimo posto nella classifica dei Paesi fornitori. Una quota di mercato che si abbassa ancora di più se si considera il solo import agroalimentare, allo 0,5%, che riesce a far sembrare gigantesca pure la nanoshare del nostro mercato vinicolo, attorno al 6%*". In questo segmento, dopo il Barolo che, nel sondaggio WineMonitor, ha incassato il 5% delle citazioni, seguono Amarone (3%), Chianti (2%) e genericamente Piemonte (2%), vino rosso (1%) e vino (1%). Risposte, queste ultime, che sono spia di come qualcosa non stia funzionando nella comunicazione. – **L. S.**

Vino & Made in Italy

Indichi il prodotto/brand che le viene in mente

Non indica	**69%**
Barolo	5%
Indica vino straniero	**4%**
Amarone	3%
Chianti	2%
Piemonte	2%
Vino Rosso	1%
Vino	1%

fonte: Consumer Survey - Osservatorio Paesi Terzi Business Strategies Nomisma Winemonitor

SESSANTANNI 60

PRIMITIVO DI MANDURIA
OLD VINES

CI VUOLE TEMPO PER OTTENERE UN GRANDE PRIMITIVO

SAN MARZANO
www.sanmarzanowines.com

VENDEMMIA. Sos da Alleanza delle Cooperative: "Giacenze ai minimi"

Produzione a +15%, ma giacenze a -23%. È questo il quadro che emerge dalle ultime rilevazioni sull'andamento della vendemmia raccolte dal Coordinamento Settore Vino dell'Alleanza delle Cooperative Agroalimentari. L'associazione, che rappresenta il 58% di tutta la produzione vitivinicola nazionale, lancia quindi l'allarme: "*Se i quantitativi vendemmiali sono in qualche modo ritornati alla media di quelli registrati negli anni precedenti* (si stima una produzione di 49,4 milioni di ettolitri; ndr), *il fatto nuovo*" svela la coordinatrice Ruenza Santandrea "*è che non abbiamo più tanto vino in cantina*". I conti sono preso fatti. Lo scorso 31 luglio, secondo i dati della Commissione Ue, le giacenze in Italia erano pari a 46,8 milioni di ettolitri. Al 31 luglio del 2018, invece, secondo i dati raccolti dall'Icqrf, tramite il registro telematico, i quantitativi di mosto e vini in giacenza sono pari a 36 milioni di ettolitri, di cui 3 milioni di mosto.

PAC. Via libera all'anticipo dei fondi Ue per i produttori colpiti da siccità

Sospiro di sollievo per i produttori colpiti da siccità. La Commissione Europea, dopo la richiesta pervenuta da diversi Paesi della Comunità - tra cui anche l'Italia - ha dato via libera all'erogazione degli anticipi dei fondi Ue della Pac a favore di chi è stato colpito dalla siccità nel secondo semestre del 2017 e il primo del 2018.

In particolare **sarà possibile elevare l'anticipo dei pagamenti diretti fino al 70%, e fino all'85% per le misure a superficie dello sviluppo rurale**.

"*Bruxelles*" è il commento del ministro delle Politiche Agricole Gian Marco Centinaio "*ha tenuto conto delle nostre richieste avanzate lo scorso agosto per sostenere i proprietari delle piccole e medie aziende agricole che hanno sofferto per la siccità che ha colpito il nostro Paese. Gli interessi dei produttori italiani sono al primo posto e continueremo a difenderli in sede europea. Nessuno sarà lasciato solo*". La pubblicazione della Decisione comunitaria, attesa nei prossimi giorni, consentirà ad Agea e agli altri Organismi pagatori regionali di procedere all'erogazione degli anticipi maggiorati a partire dal 16 ottobre 2018, data dalla quale potranno esse erogati i fondi a valere sul bilancio Ue 2019.

ACCADEMIA CHORUS

Apre a Roma **Accademia Chorus** - la scuola per formare i **nuovi professionisti** della miscelazione.

Info e iscrizioni su accademiachorus.it

Partners

Camera di Commercio Roma

openjobmetis

CHORUS

Media partner

GAMBERO ROSSO ITALY FOOD & WINE ACADEMY

Sponsor tecnico

FERRARI

Con il patrocinio di

FIPE CONFCOMMERCIO ROMA

MAREMMA TOSCANA DOC. Imbottigliamenti verso i 7 milioni entro il 2018. Ora lavorare sui prezzi

foto di Carlo Bonazza

a cura di Gianluca Atzeni

La Doc Maremma Toscana si avvia spedita verso quota 7 milioni di imbottigliamenti. Dopo un 2017 in cui ne sono stati totalizzati 5,7 milioni, per l'anno in corso le prospettive sono molto incoraggianti, come spiega il neo eletto presidente Francesco Mazzei: "*Cresciamo in doppia cifra, seguendo il trend degli anni scorsi*". Mazzei (classe '59, vice presidente della Marchesi Mazzei), fiorentino che si definisce "*maremmano d'adozione*", guiderà per il prossimo triennio la Doc toscana che oggi dispone di una zona di produzione di circa 8.750 ettari, di cui 1.750 utilizzati per vini Doc nel corso della vendemmia 2017. Il potenziale produttivo è, evidentemente, molto grande e la sfida del consorzio, così come lo è stata nel periodo della presidenza di Edoardo Donato, è fare in modo che le rivendicazioni a Igt Toscana diminuiscano a favore di quelle a Doc Maremma. "*Dobbiamo incrementare il valore dei nostri vini, per far sì che produrre vino sia gratificante per i soci. Il nostro riferimento, dal punto di vista concorrenziale*" sottolinea Mazzei "*è l'Igt Toscana, non il Morellino di Scansano e il Montecucco, due importanti Dop rispetto a cui dobbiamo essere complementari*". Secondo il presidente, che ha commissionato e attende i risultati di una rilevazione dei prezzi medi di mercato, la forbice dovrà avvicinarsi, nel tempo, a 6-7 euro e 15 euro. "*Inoltre*" aggiunge "*è necessario avere dei vini che rappresentino punte d'eccellenza. I primi riconoscimenti, in realtà, stanno arrivando, ma è altrettanto vero che alcuni vini prodotti sul nostro territorio non sono ancora all'interno del disciplinare della Doc. L'obiettivo è fare in modo che i produttori facciano vini di punta e che quelli che già esistono entrino nel disciplinare*". La modifica delle regole di produzione operata dal precedente Cda ha riguardato principalmente l'eliminazione dell'obbligo del 40% di Sangiovese dal Maremma rosso Doc. "*Dobbiamo svincolarci da obblighi in un territorio molto diversificato*", aggiunge Mazzei, che illustra i piani di espansione sull'estero. "*Svizzera, Germania, Belgio, Inghilterra, Canada e Stati Uniti sono i mercati migliori. A ottobre ci attende un primo evento a New York. Ovviamente, c'è molto da fare anche sul mercato domestico*".

Il consorzio toscano ha dalla sua una crescita forte degli associati: oggi sono 306, di cui 221 viticoltori (in gran parte conferenti a cantine cooperative), un imbottigliatore e 84 aziende verticali. "*Presto costituiremo due commissioni ad hoc: una dedicata al marketing e una tecnica*". I produttori, inoltre, intendono lavorare su enoturismo, incoming di stampa specializzata, anche al di là di eventi consolidati come il Buy Wine. Si pensa a un grande evento territoriale. "*Credo che la Doc Maremma sia una Doc di territorio che, pertanto, va promossa in tutti i modi. A braccetto coi consorzi vicini e con le istituzioni. Oggi per tanti la Maremma è un territorio magico, praticamente incontaminato. E ritengo che, se ben organizzata, la filiera del vino possa dare un contributo forte alla crescita economica della provincia*".

Un nuovo Cda con grandi nomi

Francesco Mazzei sarà affiancato dai vice presidenti Marco Bruni (Azienda Bruni) e Edoardo Donato (Podere Biologico Carpine). Gli altri componenti del consiglio sono: Andrea Daldin (Santa Margherita), Alessandro Gallo (Rocca di Montemassi - gruppo Zonin), Benedetto Grechi (Vignaioli del Morellino), Pericle Paciello (Rocca di Frassinello), Fabio Ratto (Le Mortelle - gruppo Antinori) e Massimo Tuccio (Cooperativa I Vini di Maremma).

Vini d'Italia
Worldtour 2018/2019

GAMBERO ROSSO

2018

OCTOBER

27	ROME - Italy	trebicchieri
30	TOKYO - Japan	trebicchieri

NOVEMBER

01	SEOUL - Korea	Top Italian Wines Roadshow
05	TAIPEI - Taiwan	Top Italian Wines Roadshow
07	HONG KONG - China	trebicchieri HKTDC Special
12	SHANGHAI - China	trebicchieri
15	BEIJING - China	Vini d'Italia
20	ST. PETERSBURG - Russia	Top Italian Wines Roadshow
22	MOSCOW - Russia	trebicchieri

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
11	MEXICO CITY - Mexico	Top Italian Wines Roadshow
16	DUSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special
26	LONDON - U.K.	trebicchieri

APRIL

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

MAY

06	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
	ZURICH - Switzerland	Vini d'Italia
15	BORDEAUX - France	trebicchieri VINEXPO Special
28	MONTREAL - Canada	Top Italian Wines Roadshow
30	TORONTO - Canada	Vini d'Italia

JUNE

03	WASHINGTON DC - USA	Top Italian Wines Roadshow
05	BOSTON - USA	Top Italian Wines Roadshow

Sponsor

GIORGIO GORI GLOBAL TRANSPORT & LOGISTICS

Surgiva ACQUA MINERALE NATURALE TRENTINO ITALIA

PRIMITIVO DI MANDURIA. Un anno col segno più. Crescono soci, fatturato e produzione

Operazione export riuscita. Era questo, infatti, l'obiettivo perseguito in questi anni dal Consorzio del Primitivo di Manduria che, con l'arrivo del nuovo direttore italo-americano Adriano Pasculli De Angelis, ha cercato di intensificare le attività all'estero per dare nuova linfa ad un prodotto naturalmente vocato per i gusti internazionali. Non si dimentichi che parliamo di un "parente" del californiano Zefandel.

I dati del 2017 mostrano una **crescita che abbraccia tutte le tipologie** di Primitivo di Manduria: +33,45% per la Docg che arriva a quota 127mila bottiglie; +24,27% per la Riserva che si porta a 1,5 milioni di bottiglie; +12,9% per la Dop del 12.90% che sfiora 16 milioni di bottiglie. In totale la denominazione supera i 17 milioni di bottiglie per una valore stimato di 100 milioni di euro, andando ad intercettare soprattutto la domanda estera: il 70% del prodotto prende la via dell'esportazione (circa 70 milioni euro). Insieme alla produzione, crescono anche gli iscritti, come annuncia il presidente del consorzio Roberto Erario: "*Abbiamo conquistato nuovi soci: il Consorzio attualmente vanta 46 aziende che vinificano ed imbottigliano e oltre 900 soci viticoltori*".

Oggi il Primitivo di Manduria si colloca, quindi, nella top 5 dei vini più esportati, amato soprattutto dalla generazione X (37 – 57 anni). E sta raggiungendo il giusto equilibrio tra uomini e donne: il 46% dei consumatori appartiene al gentil sesso.

CHIANTI CLASSICO. Nasce l'associazione Vignaioli di Radda. Obiettivo tutela, valorizzazione e biologico

Valorizzazione e la promozione del territorio di Radda in Chianti e delle sue produzioni vitivinicole. A quasi due anni dalla prima iniziativa collettiva, si è ufficialmente costituita l'Associazione Vignaioli di Radda. **Si tratta di un gruppo di cantine che già da qualche anno opera in sinergia**, sebbene solo il 2018 abbia segnato il cambio di forma giuridica per dare più efficacia alle azioni promozionali. Il presidente è Roberto Bianchi (Val delle Corti) e il vice è Martino Manetti (Montevertine). Tre le direttrici su cui si vuole agire: tutela, valorizzazione e comunicazione collettiva delle eccellenze vitivinicole del territorio raddese. Le cantine producono vini principalmente con uve proprie e provenienti da vigneti situati nel comune toscano, si impegnano a promuovere l'agricoltura sostenibile in tutte le sue forme, adottando programmi di coltivazione biologica e/o biodinamica e a utilizzare sostanze e tecniche a minimo impatto ambientale per superare la pratica del diserbo chimico.

I fondatori sono 23: Borgo La Stella, Borgo Salcetino, Brancaia, Cantina Castelvecchi, Caparsa, Castello di Albola, Castello di Volpaia, Castello di Monterinaldi, Colle Bereto, Fattoria di Montemaggio, Istine, L'Erta di Radda, Monteraponi, Montevertine, Podere Capaccia, Podere l'AJa, Podere Terreno alla Volpaia, Poggerino, Pruneto, Tenuta Carleone di Castiglioni, Terrabianca, Val delle Corti, Vignavecchia.

PINOT GRIGIO. Conclusa la prima vendemmia tutta a Doc

Da quest'anno il Pinot grigio del Triveneto sarà esclusivamente a Doc. Il consorzio di tutela, presieduto da Albino Armani, ha concluso la vendemmia 2018 con una crescita del 15-20 per cento nei quantitativi rispetto alla media delle ultime annate, e con crescite anche del 30% in alcune zone.

"*È la nostra prima vendemmia di Pinot grigio solo Doc che celebriamo con una qualità media molto buona e una gestione del potenziale produttivo da parte del consorzio che ci fa guardare con grande fiducia e serenità ai mercati*". Le parole di Albino Armani, presidente del Consorzio Doc delle Venezie, lasciano intendere che questa seconda stagione di commercializzazione potrebbe regalare delle soddisfazioni. **L'imbottigliamento dell'Igt Pinot grigio non sarà più consentito, in vendita ci sarà solo la Doc,** certificata dalla vigna alla bottiglia. L'obiettivo dichiarato è mantenere una disponibilità di prodotto in linea con le richieste del mercato. Rispetto al 2017, che ha registrato una produzione di 2,1 milioni di ettolitri, l'annata è in recupero: "*E il tendenziale delle vendite e dell'esportazione conferma l'obiettivo di giacenza zero a fine anno*", sottolinea Armani, ricordando la decisione, in via cautelativa, di destinare il 20% della produzione allo stoccaggio. Strumenti che servono a evitare il rischio di marcate oscillazioni di prezzo e consentono di stabilizzare le dinamiche di mercato.

IN COLLABORAZIONE CON

BONAVENTURA MASCHIO · MIXING HEART · BRANCA · FERNET-BRANCA · ANTICA FORMULA CARPANO 1786 · STRAVECCHIO BRANCA · VARNELLI · MARTINI · MARTINI RISERVA SPECIALE · BOMBAY SAPPHIRE · GREY GOOSE VODKA · ST-GERMAIN · Birra Flea · ORIORA · HOSHIZAKI · P&B LINE

ONAV. Gli assaggiatori di vino scelgono la continuità: Intini confermato alla presidenza

Vito Intini confermato alla guida dell'Onav per il prossimo quadriennio. Ad affiancarlo in questo secondo mandato ci saranno le vice presidenti Pia Donata Berlucchi e Teresa Bordin e il pro-presidente Mario Ubigli. Eletti anche i consiglieri Matteo Balderacchi, Alessandro Brizi, Vasco Ciuti, Gianluigi Corona, Daniela Guiducci, Andrea Frassineti, Pasquale Porcelli, Guido Raynero, Renzo Riccò e Scarvaci Sergio e il Collegio dei Probiviri (Michele Gorini, Salvatore Minardi e Giuliano Vergani).

Dopo l'alleanza con Aspi (Associazione somellerie professionelle italiana) e con Assosommelier, i prossimi obiettivi dell'associazione, che riunisce oltre 10mila assaggiatori di vino, sono la creazione di un cosiddetto Polo Etico, per lo sviluppo di progetti sociali (educazione al vino nelle scuole, corsi per ciechi e sordi) e la modifica dello Statuto, per aprire anche olio, distillati e abbinamenti enogastronomici.

Prossimo appuntamento ufficiale? Il 7 ottobre a Milano, quando Onav e Aspi, decreteranno il Miglior Assaggiatore e il Miglior Sommelier Aspi d'Italia.

PREMI. Simonit e Cotarella si aggiudicano il Premio Nobel della letteratura vitivinicola dell'Oiv

Ex equo tra due italiani nei Premi Nobel della letteratura vitivinicola 2018 assegnati dell'Organisation International de le Vigne et du Vine. Ad aggiudicarseli - per la sezione viticoltura - sono stati Marco Simonit per la "Guide pratique de la taille guyot - Prévenir les maladies du bois" (edizione France Agricole), ovvero la versione francese del suo "Manuale di potatura della vite: Guyot", e Riccardo Cotarella per il testo "Vinifera, l'Italia dei Vitigni" (edizione Assoenologi soc coop).

Complessivamente, nella cerimonia, che si è tenuta il 18 settembre nella sede di Parigi dell'Organizzazione, **sono stati consegnati 14 premi e 10 menzioni speciali**, tra le 51 opere (tra manuali, fumetti e romanzi) provenienti da 19 nazioni.

FIERE. Debutto in Brasile per Veronafiere con il nuovo format Wine South America

Tutto pronto per il debutto di Wine South America, la nuova fiera brasiliana di Veronafiere-Vinitaly (organizzata dalla partecipata Veronafiere Do Brasil) sul settore vitivinicolo che si terrà a Bento Gonçalves dal 26 al 29 settembre. In tutto saranno 180 le aziende espositrici partecipanti, tra cantine, esportatori, distributori, rappresentati e produttori di macchinari per la viticoltura. Attesi 10 mila visitatori specializzati.

Il progetto, che rientra nei piani di internazionalizzazione di Vinitaly, era stato annunciato lo scorso anno a Tre Bicchieri dal dg Giovanni Mantovani: "*A fronte della nostra esperienza con Vinitaly*" aveva detto "*ci è stato chiesto di organizzare una fiera dedicata ai vini del Mercosur, in particolare, di Brasile, Argentina, Cile e Uruguay*". Non sarà, quindi, una fiera dedicata ai vini italiani in Brasile, ma un evento di più ampio respiro, dedicato soprattutto alla viticoltura dei padroni di casa, con la partecipazione di più Paesi nei 4 padiglioni internazionali, tra cui Italia, Portogallo, Francia, Germania, Spagna, Nuova Zelanda, Sudafrica, Stati Uniti, Australia e Slovenia. E ha già annunciato la sua partecipazione il ministro delle Politiche Agricole Gian Marco Centinaio: "*A fine settembre sarò in Brasile insieme a Veronafiere perché è giusto che il Ministero sia a fianco di quel Sistema-Italia vincente all'estero*".

Soddisfatto il dg di Veronafiere: "*La partecipazione del ministro Centinaio all'inaugurazione di Wine South America*" ha detto "*è un importante riconoscimento all'impegno di Veronafiere e delle imprese che lavorano per lo sviluppo del nostro export*".

CORSI. Massimo D'Addezio lancia l'accademia per diventare barman

A Roma nasce Accademia Chorus, la scuola per formare i nuovi professionisti della miscelazione: 12 lezioni di 4 ore ciascuna a cura di uno dei più noti nomi della mixology, il barman Massimo D'Addezio. Il corso, adatto a tutte le età, è rivolto a coloro che vogliono imparare l'arte della miscelazione e del bartendering. Ogni lezione sarà dedicata ad un tema specifico: dopo un primo incontro introduttivo, si spazierà dal vino alla lavorazione della frutta dalla miscelazione agli elementi di sala, fino anche a delle nozioni di hccp. Accanto a D'Addezio, ci saranno **Gelasio Lovatelli d'Aragona** (fondatore della International Wine Academy of Roma ed esperto di vino), **Eleonora Giglio** (ex barmade del De Russie, sommelier e volto televisivo), **Solomiya Grytsyshyn** (sua partner in *Spirits*, la trasmissione del Gambero Rosso sul bere miscelato che vede Massimo D'Addezio protagonista).

Inoltre, il coinvolgimento della Camera di Commercio da una parte, e l'agenzia per il lavoro Openjobmetis, dall'altra – insieme al patrocinio di Federalberghi e Fipe e la presenza, come media partner, di Gambero Rosso Food&Wine Academy – mostra l'intento di cercare una triangolazione che possa mettere in contatto, direttamente, allievi e mondo del lavoro.

Per candidarsi c'è tempo fino al 5 ottobre accademiachorus.it

Intanto, su Gambero Rosso Channel è tornata la nuova serie di Spirtis-i maestri del cocktail, di cui D'Addezio sarà protagonista per il terzo anno consecutivo. In ogni puntata, ospiti importanti raggiungono il barman nel suo locale al secondo piano dell'Auditorium Conciliazione di Roma, per portare le loro esperienze e ricette. L'appuntamento è per ogni mercoledì alle 21.30 su canale 412 di Sky.

TRE BICCHIERI 2019

Aspettando la presentazione della guida Vini d'Italia 2019, prevista per il 27 ottobre, ecco le prime anticipazioni dei Tre Bicchieri. Le altre regioni saranno svelate nei prossimi giorni su **www.gamberorosso.it**

VALLE D'AOSTA

- Sopraquota 900 – Rosset Terroir
- Valle d'Aosta Chambave Muscat Fletrì '16 – La Vrille
- Valle d'Aosta Chardonnay Cuvée Bois '16 – Les Crêtes
- Valle d'Aosta Chardonnay Main et Cœur '16 – Maison Anselmet
- Valle d'Aosta Fumin '16 – Lo Triolet
- Valle d'Aosta Petite Arvine '17 – Elio Ottin

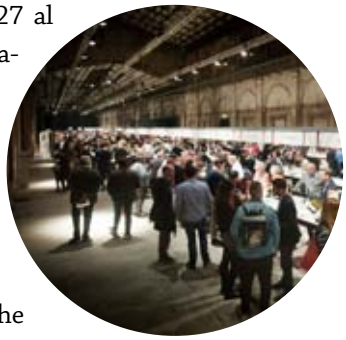
CANTON TICINO

- Ticino Merlot Castanar '13 – Roberto e Andrea Ferrari
- Ticino Merlot Vinattieri '15 – Vinattieri Ticinesi

LIGURIA

- Colli di Luni Vermentino Boboli '17 – Giacomelli
- Colli di Luni Vermentino Lunae Et. Nera '17 – Cantine Lunae Bosoni
- Colli di Luni Vermentino Sup. Fosso di Corsano '17 – Terenzuola
- Dolceacqua Beragna '17 – Ka' Manciné
- Riviera Ligure di Ponente Pigato Bon in da Bon '17 – BioVio
- Riviera Ligure di Ponente Pigato U Baccan '16 – Bruna
- Riviera Ligure di Ponente Pigato Via Maestra '16 – La Ginestraia

APPUNTAMENTI. Vinoè torna a Firenze per la sua terza edizione



Per tre giorni, dal 27 al 29 ottobre, la Stazione Leopolda di Firenze ospiterà la terza edizione della kermesse enologica *Vinoè* firmata Fisar. Attesi oltre 8mila winelovers, che potranno scoprire le 800 etichette presenti nei 140 banchi d'assaggio.

Tra le degustazioni in programma, si segnala la verticale di Clos des Réas; il viaggio in Borgogna alla scoperta delle bottiglie prodotte tra il 2011 e il 2015; la masterclass dedicata ai Millesimi dello Champagne. Sguardo anche ad Oriente, con un approfondimento dedicato al Sakè, alla presenza del produttore nipponico Arimitsu Sake Brewery. Ma c'è spazio anche per le eccellenze italiane, come il Brunello di Montalcino, con i festeggiamenti per i 40 anni dell'azienda Castello Banfi.

Tra le **novità di questa edizione, il Premio Vinoè 2018**, dedicato agli espositori: la commissione di degustazione, composta da sette sommelier Fisar, degusterà "alla cieca" i vini in gara valutandone colore, gusto e profumo e decretando, per ciascuna tipologia, i due vincitori del Papillon D'Oro e Papillon D'Argento.

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

FINO AL 24 SETTEMBRE
❖ XII EDIZIONE SALONE DEL GUSTO
Lingotto - Torino
salonedelgusto.com

FINO AL 28 SETTEMBRE
❖ TRAMONTO DIVINO
Imola
(tappa 1 di 9 in varie città)
Piazza Matteotti
emiliaromagnavini.it

22 SETTEMBRE
❖ IN VINO CIVITAS SALONE DEL VINO
Salerno
Stazione Marittima
fino al 24 settembre

23 SETTEMBRE
❖ GAMBELLARA WINE FESTIVAL
Gambellara (Vicenza)

27 SETTEMBRE
❖ SHERBETH, FESTIVAL INTERNAZIONALE DEL GELATO ARTIGIANALE
Palermo
fino al 30 settembre
sherbethfestival.it

30 SETTEMBRE
❖ BARDOLINO CRU
Palazzo della Gran Guardia
Verona
dalle 10.00 alle 20.00 (operatori)
dalle 15.00 alle 20.00 (pubblico)

6 OTTOBRE
❖ ENOLOGICA
Palazzo Re Enzo
Bologna
sab e dom 11:30 – 20:00;
lun 11:30 – 19:00
ingresso 20 euro
fino all'8 ottobre
enologica.org

6 OTTOBRE
❖ ALTO ADIGE IN TOUR
SET Spazio Eventi Tirso
via Tirso 14 - Roma

7 OTTOBRE
❖ PROFUMI DI MOSTO
Casa del Vino
Villa Galnica
Puegnago (Brescia)
dalle 11.00 alle 18.00
profumidimosto.it

7 OTTOBRE
❖ BOTTIGLIE APERTE
Superstudio Più
via Tortona 27
Milano
dalle 11.00 alle 19.30
fino all'8 ottobre

7 OTTOBRE
❖ MILANO WINE WEEK
Palazzo Bovara
e centro città
fino al 14 ottobre
milanowineweek.com

7 OTTOBRE
❖ ALTO ADIGE IN TOUR
Fortezza da Basso
viale Filippo Strozzi 1
Firenze

8 OTTOBRE
❖ ALTO ADIGE IN TOUR
W37
via Giacomo Watt, 37
Milano

12 OTTOBRE
❖ LA VIGNA ECCELLENTE. ED È SUBITO ISERA
Isera (Trento)
fino al 14 ottobre
tastetrentino.it/lavignaeccellente

13 OTTOBRE
❖ GUSTUS 2018
Villa Rigon
Ponte di Barbarano (Vicenza)
fino al 15 ottobre 2018

15 OTTOBRE
❖ LA VENDEMMIA DI ROMA
Roma – centro storico
fino al 20 ottobre
lavendemmiaroma.it

Le grandi cantine della Toscana

Badia di Morrona

Via del Chianti, 6 | Terricciola (PI) |
www.badiadimorrona.it | ☎ 058765850

Di proprietà della famiglia Gaslini Alberti, Badia di Morrona sorge tra Pisa e Volterra, in un territorio storico per la viticoltura. Le origini risalgono all'anno Mille, quando la Badia ospitava i Monaci Benedettini. Negli anni Trenta del '900 la famiglia Gaslini Alberti acquista l'intera proprietà che oggi vanta più di 600 ettari in totale di cui oltre 100 vitati e 40 a oliveto. Le vigne si collocano su terreni di origine marina, ricchi di fossili, composti prevalentemente da argilla: nascono uve a bacca nera come sangiovese, cabernet sauvignon e franc, syrah, merlot. Tra i bianchi primeggiano invece i vini a base di vermentino, viognier, chardonnay.

Chianti I Sodi del Paretaio

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Rosso di pronta e piacevole beva, succoso su cenni di prugne selvatiche e spezie fini, persistente e ben slanciato. Ottimo con primi piatti moderatamente impegnativi.

Chianti I Sodi del Paretaio Riserva

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Note calde e avvolgenti che richiamano le spezie dolci e qualche cenno affumicato. La bocca è avvolgente e matura, mai eccessiva nell'estratto o pesante nella beva. Un rosso per una bella bistecca alla fiorentina e comunque da abbinare su secondi piatti di carne.

VignAlta Sangiovese

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Sangiovese in purezza fresco e fragrante, sapido e dal tannino croccante. Profuma di spezie dolci e frutta rossa. Ideale con la faraona ai porcini, ma si esprime al meglio anche con tutti i secondi piatti importanti.

FRANCIA. Export vino e alcolici in crescita del 4% a 6,2 miliardi in sei mesi

Toccano i 6,2 miliardi di euro in sei mesi i valori dell'export francese di vino e alcolici. L'incremento registrato dalla Fevs, la federazione francese degli esportatori del settore, è del 4%, ma con un +1% a volumi che testimonia un rallentamento dovuto prevalentemente alla scarsa raccolta dello scorso anno. Nel dettaglio, i vini perdono l'1% nei volumi, guadagnando il 5% in valore. L'export tocca quindi, in sei mesi i 4,2 miliardi di euro. I dati sono positivi per i vini spumanti (+2% a valore e +4% a volume), mentre i vini fermi guadagnano il 6% a valore ma perdono l'1,5% in quantità. Bene soprattutto i vini di Borgogna (+7% e +4% rispettivi) e soprattutto Provenza, che grazie al boom dei rosati, in particolare negli Stati Uniti, fa registrare +19 e +13%. Complessivamente, la Francia ha esportato in sei mesi vino per 68,5 milioni di casse (da 9 litri).

Se si guarda ai singoli mercati, **gli Stati Uniti (+2,5% a valore a 1,6 miliardi di euro e +8,5% in volumi) restano la prima destinazione**. Nell'area asiatica i dati sono simili: 1,6 miliardi di euro (+2%) grazie al +11,5% dei Paesi del sud est, mentre la zona della Cina/Hong Kong/Singapore progredisce del 2,5%. Sul fronte europeo, l'Ue registra un +5% a 2 miliardi di euro, con un leggero calo dei volumi (-1%). Regno Unito a +3,5% in valore. Il presidente di Fevs, Antoine Leccia, ricorda come la raccolta scarsa del 2017 cominci a pesare sui conti "*e lo farà presumibilmente anche per i prossimi mesi. Anche se*" conclude "*si tratta di un ribasso che non ha condizionato l'andamento positivo dei valori, in un mercato internazionale che unisce dinamismo e incertezze*".

Alcolici, infine, in salute, con un incremento dell'1% a 2 miliardi di euro, grazie al Cognac. E una crescita del 4% sospinta da Cognac (+9%), liquori (+4%) e vodka (+3%). – **G. A.**

IL MIO EXPORT. Serena Wines – Luca Serena

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

Negli ultimi anni abbiamo adottato una politica di forte internazionalizzazione, ottenendo una crescita netta del fatturato generato dal mercato estero, che oggi rappresenta il 50% del totale, dato costantemente in crescita: Germania in primis, seguita da Gran Bretagna e Stati Uniti. Questi ultimi, insieme al Canada, sono obiettivo di un progetto di sviluppo recentemente avviato. Le vendite sono decollate anche in Russia, così come nei paesi dell'Est Europa, tra cui Polonia e in Romania, dove siamo considerati leader del mercato degli spumanti.

2 Come va con la burocrazia?

La burocrazia è piuttosto rigida e varia a seconda dei Paesi, ma la nostra azienda s'è strutturata per gestire in modo fluido l'esportazione. In azienda, il team dedicato si compone di sei persone che collaborano sinergicamente con gli agenti e gli importatori, professionisti fidati che operano in loco e conoscono le dinamiche del Paese di riferimento.

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

In tutto il mondo, l'interesse per i prodotti gastronomici italiani è in netta crescita e questo fenomeno, ovviamente, coinvolge anche il vino e ancor di più il Prosecco, grazie alla sua alta bevibilità. In Russia e Giappone, ad esempio, il culto per lo stile italiano è molto diffuso.

4 Ci racconti un aneddoto (positivo/negativo) legato alle sue esperienze all'estero.

Se, 10 anni fa, mi avessero detto che avrei venduto 10 mila bottiglie di Prosecco in Francia, non ci avrei creduto, mentre oggi in un paese fortemente legato alle proprie tradizioni e ai propri prodotti, il nostro business è di 300 mila bottiglie. D'altro canto, invece, la Slovenia, nonostante sia per noi dietro l'angolo, è sempre stato un mercato di difficile penetrazione. Non ci arrendiamo, però è proprio vero che il mondo non ha regole.

❖ Serena Wines - Conegliano - Treviso - serenawines.it

NEL PROSSIMO NUMERO
NESTORE BOSCO

NON CHIAMATELI VOUCHER. ECCO CHE COSA CAMBIA CON IL DECRETO DIGNITÀ

a cura di Loredana Sottile

A 10 anni dalla loro prima introduzione e a un mese dall'entrata in vigore del Decreto Dignità, abbiamo provato a capire il destino dei ticket-lavoro. Delusi quanti si aspettavano il ritorno dei tagliandi acquistabili al tabacchino: "Il nuovo dl modifica il contratto di prestazione occasionale, ma i voucher sono un'altra cosa". Ecco le novità

Acclamati, criticati, rimpianti e poi acclamati nuovamente. Quella dei voucher è una storia di partenze e ritorni che al posto del lieto fine, si conclude con una legittima domanda: ma i buoni lavoro sono davvero tornati?

Facciamo un passo indietro. Era il 19 agosto del 2008 quando per la prima volta i cosiddetti ticket-lavoro facevano la loro comparsa, proprio in occasione della vendemmia, caratterizzati dall'ampia flessibilità e dalla possibilità di essere acquistati anche presso tabaccai, banche popolari e, successivamente anche uffici postali. Poi, il 17 marzo del 2017 la decisione di abrogarli - dopo che era stata paventata la possibilità di un referendum abrogativo - a causa del loro impiego fuori controllo e della sovrapposizione ad altre forme di contratto (non in agricoltura, però, dove diverse limitazioni ne avevano garantito un uso circoscritto, che non era mai andato oltre il 2% del totale). A seguire, nel giugno dello stesso anno, l'introduzione di uno strumento che voleva in qualche modo sostituirli: il contratto di prestazione occasionale, conosciuto come prestO. Un nome che sembra ammiccare alla tempestività e semplicità del loro utilizzo, ma basta svelare l'acronimo per capire che non è proprio così: "Prestazione Occasionale". Quindi un vero e proprio contratto. Un blando rimpiazzo, secondo associazioni di categoria e datori di lavoro, dal momento che veniva meno l'elemento principale: la flessibilità. Il resto è storia recente, con l'annunciato ritorno dei voucher da parte del ministro del Lavoro Luigi Di Mario, e l'emendamento in materia previsto all'interno del Decreto Dignità ››

Chi può essere assunto con i prestO?

1. titolari di pensione di vecchiaia o di invalidità
2. giovani con meno di 25 anni di età, se regolarmente iscritti a un ciclo di studi presso un istituto scolastico di qualsiasi ordine e grado oppure a un ciclo di studi presso l'università
3. disoccupati
4. percettori di prestazioni a sostegno del reddito, o del reddito d'inclusione (rei o sia)

Le novità all'interno del Decreto Dignità

già attive:

1

dichiarazione di prestazione: ogni 10 giorni al posto di 3 giorni

2

informazioni da fornire in fase di registrazione: fa fede l'auto-dichiarazione del lavoratore sul suo stato di pensionato, studente under 25, disoccupato o percettore di reddito di inclusione o di altro sostegno al reddito

in attesa di circolare:

3

pagamento: il prestatore può scegliere il pagamento tramite voucher da presentare stampato alle Poste dopo 15 giorni dalla prestazione (con oneri, in questo caso, a carico del prestatore)

4

gestione registrazione e pagamento: possibilità per gli intermediari (associazioni di categoria) di accedere al portale per effettuare le operazioni per conto degli associati, non solo tramite F24, ma anche tramite carta di credito

›› (dl 87/2018). Ma, si badi bene, il nome voucher nel testo non compare da nessuna parte, mentre rimane quello che è stato sin da giugno 2017: Prestazione Occasionale.

"*Avevamo creduto davvero in un ritorno dei voucher*" spiega a Tre Bicchieri il responsabile del Lavoro Cia **Danilo De Lellis** "*ma allo stato attuale sono, né più né meno, che dei contratti a prestazione occasionale. Un flop, insomma. Per noi il discorso doveva essere ripreso dal 17 marzo 2017, invece, questa è tutt'altra cosa e chiamarli voucher è un errore. In pratica il Decreto Dignità, ha introdotto qualche modifica ai PrestO introdotti a giugno 2017, ma la sostanza non cambia*". Niente ticket acquistabili ai tabacchi né assunzioni lampo, quindi.
Più fiduciosa Coldiretti che vede nelle modifiche apportate dal Decreto Dignità una notevole semplificazione rispetto a prima: "*È vero che non si tratta di veri e propri voucher*" dice a Tre Bicchieri il responsabile del lavoro **Romano Magrini** "*d'altronde la loro abolizione ha rappresentato un punto di non ritorno. Tuttavia siamo sulla strada giusta per avvicinarci a quel tipo di semplificazione*".

LA NUOVA PROCEDURA

Ma vediamo come funziona la procedura, in questo momento – ad un mese dall'entrata in vigore del Decreto Dignità – e quali sono le novità principali che quest'ultimo ha introdotto.
Prima di tutto l'azienda deve iscriversi al sito dell'Inps e lo stesso deve fare il lavoratore. Poi si firma il contratto, mentre il datore di lavoro deve fare un versamento sulla piattaforma, tramite F24 o carta di credito, per creare il suo portafoglio telematico. Solo dopo che il versamento viene visualizzato dall'Inps – parliamo di un arco di tempo che va dai 3 ai 10 giorni – si può dare via alla prestazione, con un avviso di almeno 60 minuti prima dell'inizio che indichi luogo e codice fiscale dell'assunto. Le maggiori novità apportate dal Decreto Dignità ai precedenti PrestO, entrati in vigore nel giugno del 1017, riguardano: tempi di pagamento (non più il 15 del mese successivo, ma entro 15 giorni dalla fine della prestazione); tempi della comunicazione preventiva (non più ogni 3 giorni, ma con una validità ampliata a 10 giorni); autocertificazione del lavoratore – che svincola il datore di lavoro da eventuali responsabilità - di appartenere ad una delle categorie ammesse (pensionati; studenti; disoccupati; percettori di prestazioni a sostegno del reddito); versamento al sito dell'Inps non solo tramite F24, ma anche tramite carta di credito; possibilità per il prestatore di riscuotere direttamente alle Poste; possibilità per le associazioni di categoria di svolgere le procedure per conto degli associati. Tuttavia, ad oggi, non tutte le modifiche sono già attive.

LIMITI E COMPENSI

Il compenso, invece, rimane quello previsto dal decreto precedente ed è diviso in fasce: per la prima 7,57 euro; per la seconda 6,94 euro; per la terza 6,52. A cui il datore di lavoro deve aggiungere i costi di contributi, gestione e assicurazione. Per cui, per assumere un lavoratore di terza fascia, il produttore arriva a spendere 8,99 euro. Considerando, però, che non si può utilizzare questo strumento per meno di quattro ore al giorno e non possono servirsene le aziende con più di 5 dipendenti assunti.
Ci sono, poi, dei limiti (già presenti anche per il contratto di prestazione occasionale del giugno 2017) legati ai compensi: ogni imprenditore non può erogare più di 5mila euro l'anno (6.666 in agricoltura) e non più di 2.500 euro per un solo prestatore. Allo stesso tempo il lavoratore non può percepire complessivamente da più datori di lavoro più di 5mila euro. Inoltre, chi è già stato assunto nel corso dell'anno come bracciante agricolo, non può essere assunto con la prestazione occasionale. Nel caso, in cui queste parametri non fossero soddisfatti, l'unica strada percorribile resterebbe il contratto determinato. ››

Il parere di Matilde Poggi, presidente FIVI

Personalmente non ho più utilizzato i voucher da quando sono stati aboliti nella loro forma di ticket pronti all'uso. Adesso, nonostante le modifiche apportate dal Decreto Dignità, il sistema è rimasto comunque troppo macchinoso, con registrazione sul sito dell'Inps e comunicazioni preventive di assunzione. Dei vecchi voucher è rimasto ben poco. Per noi, piccoli produttori, significherebbe aggiungere altra burocrazia al nostro lavoro e proprio nel delicatissimo periodo della vendemmia: dovremmo infatti, dopo aver effettuato la registrazione, avviare l'assunzione con dieci giorni di anticipo, per poi eventualmente sospenderla in caso di pioggia o condizioni non favorevoli alla raccolta. Il tutto solo per categorie limitate di lavoratori. Insomma, il gioco non vale la candela.

» PARERI A CONFRONTO

Il risultato? "*È un po' il cane che si morde la coda*" conclude De Lellis (Cia) "*l'imprenditore non riesce ad avere uno strumento facile e immediato per assumere; il lavoratore non vuole l'assunzione a tempo determinato, perché trattandosi di percettore di reddito, dovrebbe poi rinunciare all'indennità. Si rischia che uno strumento nato per combattere il lavoro nero, lo riporti paradossalmente in auge. D'altronde, anche prima del Decreto Dignità, la prestazione occasionale ha dimostrato di non funzionare, poi, tanto. I dati Inps ci dicono che a inizio 2018 - in circa 7 mesi - erano solo 1300 le aziende che lo avevano utilizzato. Non ci aspettiamo numero più alti con il Decreto Dignità*".

Per Coldiretti, invece, "*La strada della semplificazione è stata imboccata, ma si potrà valutarla meglio quando si entrerà a regime. Stiamo, infatti, aspettando le circolari Ipns su delle importanti semplificazione,*" spiega Magrini "*ormai in dirittura di arrivo, che renderanno i PrestO uno strumento snello quasi quanto i vecchi buoni-lavoro. In particolare, la possibilità delle associazioni di categoria come la nostra di poter effettuare le operazioni sul sito dell'Inps per conto dell'associato e, in secondo luogo, la possibilità per il lavoratore di riscuotere il pagamento direttamente alle Poste, previa presentazione di un regolare documento protocollato dall'Inps. Procedura che eviterebbe il bonifico domiciliato e le relative spese in più per il datore di lavoro*".

Basterà questo a ricreare quei 50mila posti di lavoro occasionale in campagna auspicati dalla stessa Coldiretti? Per saperlo non resta che attendere i primi dati Inps che, per questa vendemmia, non saranno disponibili prima del mese di ottobre. ❖

Cronologia: 10 anni di voucher

AGOSTO 2008 — i voucher entrano in funzione (sebbene già disciplinati dal decreto legislativo 276 del 2003) con il decreto legislativo 81 del 2008: la sperimentazione inizia nel mese di agosto, in occasione della vendemmia

MARZO 2017 — il decreto legge 25/2017 abolisce i voucher. Non potranno, quindi essere più acquistati, ma quelli già richiesti entro il 17 marzo potranno essere spesi entro il 31 dicembre 2017

GIUGNO 2017 — entrano in vigore all'interno della cosiddetta manovrina (ai sensi dell'articolo 54-bis del dl n. 50 del 24 aprile 2017 convertito in legge n. 96 del 21 giugno 2017 in Gazzetta Ufficiale n. 144 del 23 giugno 2017) i prestO: prestazione di lavoro occasionale, che dovrebbe sostituire i voucher, ma senza più la possibilità di acquistare i buoni-lavoro pronti all'uso

AGOSTO 2018 — l'articolo 2 bis del dl 87/2018 (Decreto Dignità), introdotto in sede di conversione con la Legge 96/2018, modifica la normativa sui prestO - prestazioni occasionali - in agricoltura a decorrere dal 12 agosto 2018

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

I TREND DI MERCATO DA QUI AL 2020. L'OUTLOOK DI SOPEXA

a cura Gianluca Atzeni

Francia imprescindibile, Italia in crescita (ma con reputazione da migliorare!), Spagna tra le più performanti. Biologici e biodinamici la categoria più promettente, avanzano i formati alternativi come il vino in lattina. Operatori e importatori di sei mercati chiave spiegano come cambieranno i consumi

Nei prossimi due anni, mercato e trend di consumo parleranno ancora francese. I vini transalpini sono considerati imprescindibili negli assortimenti, ma quelli di origine italiana costituiscono una bella sorpresa, dal momento che sono destinati a registrare i migliori progressi nelle vendite. Il quadro emerge dal Wine trade monitor 2018 di Sopexa, l'agenzia internazionale di comunicazione e marketing, autrice di un sondaggio che ha coinvolto ben 781 tra importatori, grossisti e distributori in sei mercati chiave: Stati Uniti, Canada, Giappone, Belgio, Cina e Hong Kong. Uno sguardo al futuro che per la prima volta, quest'anno, ha inserito i vini frizzanti. Dalle referenze all'evoluzione delle vendite, dalle novità tecnologiche alla reputazione, l'indagine online ha coinvolto un panel diversificato di professionisti tra cui buyer, responsabili commerciali e amministratori delegati, metà dei quali appartengono ad aziende che commercializzano oltre 100 mila bottiglie l'anno con un 17% che supera il milione.

IL PORTAFOGLIO DEGLI OPERATORI

L'indagine si è soffermata, innanzitutto, sul tema delle referenze in portafoglio. Mediamente, importatori, grossisti e distributori affermano di commercializzare vini di otto diversi Paesi. La Francia è la più gettonata, con il 92% delle preferenze, davanti all'Italia (76%) e alla Spagna (71%). Avanzano con una certa velocità i Paesi competitor, come Australia, Cile e, soprattutto, Stati Uniti, che sono scelti dagli operatori secondo una percentuale che va dal 45% al 56%. Il mercato con una gamma più ridotta è, invece, quello cinese, che registra una media di 4,8 Paesi d'origine. Qui spiccano i francesi, seguiti da quelli australiani in forte risalita, poi Italia e Cile. Situazione molto diversa a Hong Kong, che costituisce un mercato "*aperto*", e conta una media di 7,4 diversi Paesi di origine dei vini.

I TREND DI VENDITA

Quattro operatori su dieci affermano che i vini italiani sono tra quelli con i migliori aumenti nelle vendite. In particolare, in Canada, i due terzi degli operatori affermano che l'Italia è al terzo posto nella classifica di vendite e, soprattutto, per i prossimi due anni un 56% degli intervistati sottolinea che l'Italia sarà certamente nel podio dei Paesi con il maggior tasso di incremento. Per quanto riguarda la Cina, la visibilità degli italiani è aumentata, considerando che i prodotti sono al terzo posto per il 43% del campione, con un outlook positivo da qui al 2020 sul fronte dei migliori incrementi di vendita. A spiegare le ragioni di questo miglioramento è **Andrea Ferrero**, direttore del Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani: "*In Cina e Canada i vini italiani hanno un vantaggio innanzitutto legato alla straordinaria varietà dei vitigni. Un patrimonio di autoctoni che contribuisce a elevare l'interesse dei mercati. Inoltre, abbiamo anche un rapporto qualità-prezzo eccezionale*".

››

›› Considerando, poi, i vini spagnoli, il 39% dei professionisti coinvolti nel sondaggio di Sopexa li inserisce tra i più performanti. In Giappone, il 48% li inserisce tra quelli con le migliori vendite nel 2017, meglio dei vini cileni, scesi in quarta posizione. Proiettato al futuro e ai prossimi due anni, il vino spagnolo dovrebbe essere inserito sul podio per il 30% degli intervistati. Grande potenziale di crescita, infine, in Canada e Stati Uniti per quasi metà degli operatori. La Francia resta il Paese in testa alle classifiche, con un 82% di intervistati che la colloca al primo posto nelle performance 2017 e un 50% che conferma le buone previsioni tra 20218 e 2019, specie negli Usa, Belgio e Hong Kong. Qualche segnale di debolezza, e perdita di quote di mercato, sul mercato cinese e canadese, dove la rincorsa degli italiani potrebbe avere buon esito.

LA REPUTAZIONE

È netta la distanza che separa la Francia dagli altri Paesi in materia di immagine. Il 64% ritiene quelli francesi più performanti. L'Italia ottiene appena il 13% dei voti. Segno di un gap ancora da colmare nei confronti dei transalpini i cui prodotti sono considerati al top nelle grandi occasioni, nelle campagna di comunicazione di marche e azioni collettive, in tema di sviluppo sostenibile e capacità di adattamento alle aspettative dei consumatori. Qualche segno di cedimento viene rilevato in Cina e Canada. Dall'altro lato, la Spagna e il Cile guadagnano reputazione se si considerano i parametri come l'attrattività legata al prezzo e la ricerca di un prodotto di tutti i giorni. L'Italia, invece, si distingue nel campo dell'innovazione.

I FORMATI E LE ETICHETTE ALTERNATIVE

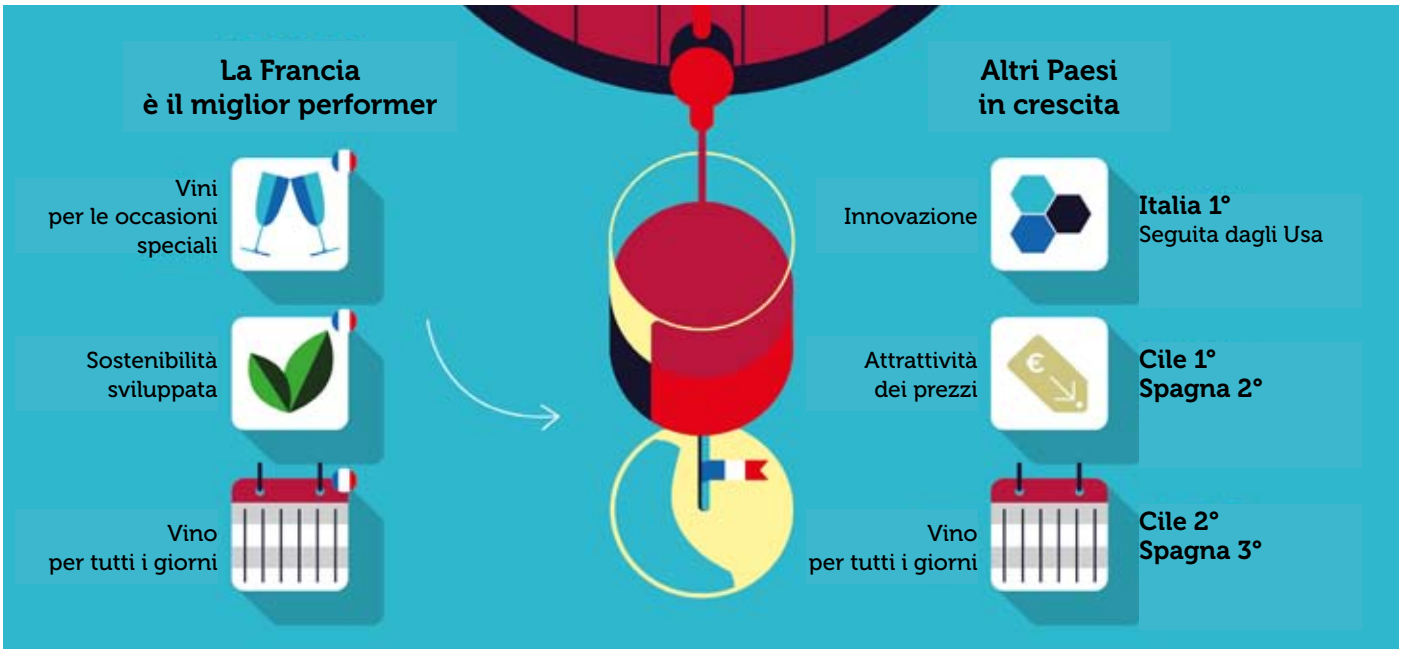
Wine trade monitor 2018 ha analizzato anche il packaging e i vari formati. In questa speciale analisi emerge che i due terzi degli operatori asiatici, nei Paesi asiatici, stimano una crescita più alta per le mezze bottiglie e gli altri formati più piccoli. In Nord America, è previsto un incremento di quelli alternativi, con oltre 4 operatori su 10 che punteranno sul bag in box e sul vino in lattina. Notevoli differenze tra Asia e America in tema di etichette. Nel primo caso, le etichette smart sono considerate un mezzo di comunicare con un consumatore finale sempre in rete e, allo stesso tempo, un sistema di garanzia per i clienti che chiedono informazioni sull'autenticità di un prodotto. Nel secondo caso, in America del Nord, e anche in Belgio, metà degli operatori stima che tali etichette non porteranno alcun valore aggiunto, con un sorprendente 18% che, negli Stati Uniti, non ha idea di che cosa si tratti.
Ad avviso di **Augustin Missolfe**, direttore di Sopexa Cina, il mondo digitale è un passaggio obbligato nella relazione ››

La classifica dei vini varietali

È stabile la classifica mondiale dei vini da vitigni internazionali. Nei prossimi due anni i più richiesti dovrebbero essere Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Pinot Nero e Merlot.
Tra i cambiamenti evidenziati dal rapporto Sopexa, lo Shiraz/Syrah è atteso in crescita in Cina e Hong Kong, il Grenache in Belgio. Il calo dello Chardonnay negli Usa favorirà lo Chenin blanc, mentre il Canada berrà più Sauvignon.

Reputazione e notorietà dei marchi

fonte: Wine Trade Monitor 2018 - Sopexa



» con la clientela: "*Dopo l'O2O, ovvero online to offline, è arrivata l'ora del O+O, con etichette smart che consentono di ordinare sul cellulare il vino che si sta bevendo in quel momento al ristorante*". Ma c'è di più: tra i più grandi operatori del vino in Cina, nove su dieci hanno già attribuito un codice Qr unico per ogni bottiglia su una parte delle scorte di cantina, in funzione di una vendita immediata.

Thomas Morisset, ceo di MadeForGoods di Shangai, spiega che il sistema più frequente è "*l'autenticazione del prodotto su WeChat, tramite il codice Qr. Alcune marche*" spiega "*sviluppano applicazioni B2B destinate a fidelizzare non solo i grossisti e i distributori ma anche i bar e i ristoranti. Altre, invece, sviluppano delle promozioni puntando sui consumatori: lotteria, buste rosse chiamate 'Hongbao' digitalizzate da WeChat, che permettono di guadagnare sconti da riutilizzare online nell'acquisto successivo o dei punti da raccogliere, seguendo programmi di fedeltà*".

BIOLOGICI, DOP E ROSATI

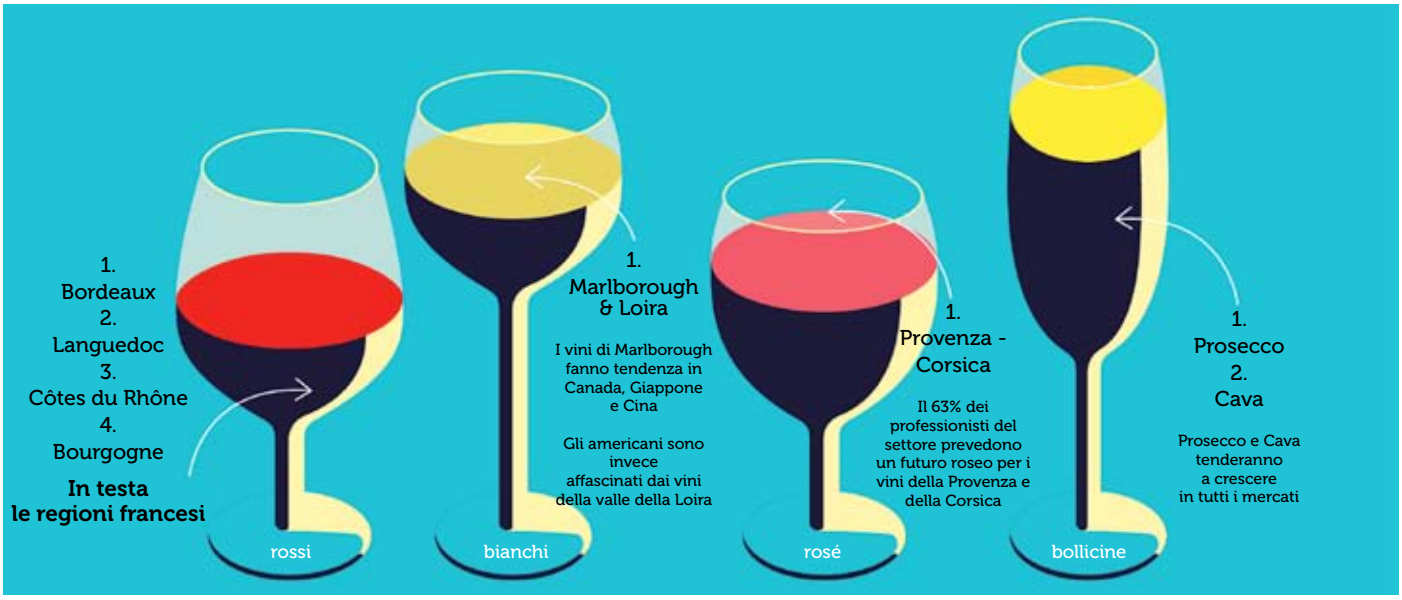
I biologici e i biodinamici per la prima volta entrano nella top 3, rappresentando la categoria "*più promettente*", secondo Sopexa, dei prossimi due anni. La categoria fa meglio anche dei vini varietali per oltre un terzo degli operatori (a esclusione di Cina e Hong Kong). Sul mercato belga, e in Giappone, biologici e biodinamici sono il trend più forte. A crescere particolarmente saranno le Dop regionali, come Chianti, Bordeaux, etc, come evidenzia il rapporto di Sopexa, che cita Cine e Hong Kong come aree a più alto potenziale. Pertanto, la denominazione regionale è il primo criterio collegato alla valorizzazione del vino da qui al 2020. Infine, i rosati: una categoria che prosegue la crescita in Nord America, con più di un operatore statunitense su quattro e oltre un canadese su due che stima un'ulteriore e forte crescita dei rosé.

I COLORI DEL FUTURO

Sui vini rossi la Francia guida le classifiche. Le quattro indicate dagli intervistati sono Bordeaux in Asia, Languedoc in Belgio, Côtes du Rhône e Borgogna. I prodotti della Nuova Zelanda, soprattutto i bianchi di Marlborough, con l'eccezione del Belgio, si collocano per tutti nei primi due posti della classifica dei bianchi più promettenti. Per i vini bianchi della Loira, ottime prospettive negli Stati Uniti (un operatore su tre). Provenza e Corsica sono sul podio delle vendite del futuro per il 63% di buyer e operatori di mercato. I rosati italiani sono citati come competitor dei francesi e nella top 3 delle progressioni di vendite in Cina, Giappone e Canada. Tra gli spumanti, Prosecco e Cava sono i più attesi: il primo in Nord America, il secondo in Giappone e Belgio. ❖

I vini del futuro

fonte: Wine Trade Monitor 2018 - Sopexa



Lo Chenin blanc. Nuovo trend topic?

Forte interesse negli Usa per lo Chenin Blanc, vitigno che è diventato uno dei preferiti dei sommelier, molto influenti sui consumatori, che conoscono bene Riesling o Chardonnay ma vogliono provare nuove tipologie. Prodotto in diverse regioni del mondo, la Valle della Loira, i Finger Lakes di New York, Oregon, Nuova Zelanda, Africa del Sud, lo Chenin Blanc rappresenta un'alternativa ai vini di alcune grandi regioni viticole, dove i prezzi sono molto aumentati. I consumatori americani chiedono vini rinfrescanti, accessibili e conviviali. La strada da percorrere è ancora lunga, secondo Thomas Minc, direttore di Sopexa Usa, in particolare perché non esistono ancora brand leader.