anno 9 - n. 50 - 20 dicembre 2018

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

NATALE E VINI DOLCI. UN BINOMIO NON SCONTATO

BOLLICINE
Il comparto chiude l'anno con 700 mln di bottiglie vendute. Nelle feste se ne stapperanno 66 mln

TREND
Alternativi, a bassa gradazione, sostenibili e bio. I wine driver del futuro secondo Wine Intelligence

DENOMINAZIONI
Più biologico e più estero. La ricetta del Rosso Piceno per i suoi primi 50 anni

MERCATI
Se la Germania scopre la produzione locale. Prospettive e strategie nell'indagine Grandi Marchi-Wine Monitor

ALMANACCO
Dalla vendemmia ai rapporti con l'Ue: che 2018 è stato per il vino italiano? La nostra top 12

Solo su sky Canale 412

LE BREVI

LA FOTONOTIZIA

BIANCO NATALE IN VIGNA

Arrivano le prime nevi sulle vigne italiane. Fenomeno che, come ci dicono gli esperti, non mette a repentaglio la salute della vite già dormiente, anzi in alcuni casi può anche avere un benefico effetto sterilizzante sull'ambiente viticolo, oltre che rappresentare un'importante risorsa idrica per i terreni. Non a caso un noto proverbio contadino recita: “Sotto la neve pane, sotto la pioggia fame”.

Vogliamo, quindi, approfittare di questo meraviglioso scatto, che arriva dalle colline della provincia di Reggio Emilia (cantina Venturini Baldini), per augurare a tutti i nostri lettori buone feste e buon 2019. Un meritato riposo invernale carico di prospettive per il vigneto Italia che, in questo 2018, ha regalato ai nostri viticoltori quasi 50 milioni di ettolitri di vino, facendo dimenticare la difficile annata del 2017.

foto Venturini Baldini

MALTEMPO. Il Mipaaft presenta il conto: 1,7 mIliardi di danni all'agricoltura

Undici regioni e un danno quantificato in 1,7 miliardi di euro. Il Mipaaft ha reso nota la somma dei danni subiti dal comparto agricolo, forestale, pesca e acquacoltura a seguito delle ripetute ondate di maltempo che hanno interessato tutta l'Italia dal mese di ottobre 2018. Lombardia, Veneto, Liguria, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Calabria, Sicilia, Sardegna, Province Autonome di Trento e Bolzano hanno totalizzato danni per 1.777.683.024 di euro.

foto Confagricoltura

I dati, elaborati dal Mipaaft, sono stati trasmessi alla Protezione Civile, che sta predisponendo il **dossier da inviare alla Commissione Ue** per consentire di attivare in tempi rapidi il Fondo di solidarietà europeo (Regolamento n. 2012/2002 del Consiglio dell'11 novembre 2002).

Il ministro delle Politiche agricole alimentari, forestali e del turismo, Gian Marco Centinaio, parla di punto di partenza "*per far attivare il fondo*". Nel frattempo, sono partite le operazioni di verifica delle informazioni fornite dai territori che hanno dichiarato lo stato di eccezionale avversità atmosferica, che è necessaria per attivare il Fondo di solidarietà nazionale.

PAC. Appello della Cia al Parlamento Ue: è molto rischioso ripartire da zero, occorre migliorare la proposta di riforma

Appello della Cia e del suo presidente Dino Scanavino (*foto*) al presidente del Parlamento Ue, Antonio Tajani. Nella lettera, l'organizzazione degli agricoltori si chiede un **impegno a non lasciar trascorrere inutilmente i mesi che separano dalle prossime elezioni europee di maggio**. "*Occorre sfruttare al meglio questi ultimi mesi di legislatura per portare avanti la discussione sulla nuova Pac, migliorando le proposte e correggendo le criticità*".

Pur considerando l'impianto generale migliorabile ma positivo, Scanavino avverte i parlamentari sul rischio di far ripartire dall'inizio la discussione e il dibattito sulla riforma: "*Potrebbe favorire la diffusione di sentimenti contrari*" a una riforma che riconosce il ruolo dell'agricoltura e la sua multifunzionalità. Pertanto, la Cia chiede ai rappresentanti del Parlamento di migliorare le proposte con atti concreti che possano almeno rappresentare una base solida per il lavoro del prossimo Parlamento e della Commissione "*senza dover ripartire da zero*".

AGROALIMENTARE. Intesa in Europa sulle pratiche commerciali sleali. Si parte da maggio 2019

Passa da 50 a 350 milioni di euro la soglia di fatturato all'interno della quale le aziende agricole e le aziende agroalimentari verranno tutelate dalle pratiche sleali perpetrate dalla Grande distribuzione nei confronti di agricoltori e industria. Consiglio, Commissione e Parlamento europei hanno raggiunto un accordo dopo soli otto mesi di trattativa. "*Ora il cento per cento degli agricoltori e il 98-99% delle aziende europee saranno tutelate da pratiche inique e inaccettabili*", fa notare l'europarlamentare Paolo De Castro, relatore e negoziatore capo per il Parlamento Ue sul dossier.

Le nuove regole, che dovrebbero essere operative da maggio 2019, dovranno essere rispettate anche dagli acquirenti di prodotti che hanno sede legale nei Paesi terzi. Alcune tra le pratiche commerciali che la legge considera non corrette? La cancellazione degli ordini all'ultimo minuto, le modifiche unilaterali ai contratti, i mancati pagamenti sulle merci invendute. Saranno compresi non solo gli alimentari ma anche i prodotti del florovivaismo, tabacco, cotone, mangimi, che erano stati esclusi. **Tra gli obblighi previsti quello di stipulare contratti scritti tra le parti con la possibilità di denunciare in pieno anonimato le violazioni.** E l'autorità legale avrà l'obbligo di agire in tempi certi. Ogni Stato membro avrà la possibilità di fissare soglie di fatturato ancora più alte.

A ogni nuovo inizio

Follow us
www.cantinatollo.it

CANTINA TOLLO
La passione per il vino italiano

SPUMANTI. Osservatorio del vino: "Vendite 2018 oltre quota 700 milioni di bottiglie". Nelle festività si stapperanno 66 milioni di bottiglie in tutta Italia

Sarà un anno positivo per le vendite di spumanti italiani. Il comparto chiuderà con vendite totali superiori a 700 milioni di bottiglie con un incremento del 5% sullo scorso anno. Di queste, 190 milioni saranno vendute in Italia (+5%) e oltre 500 mila oltrepasseranno in ostri confini (+4%). Nel solo periodo natalizio, secondo le elaborazioni su base Istat di Ismea (partner dell'Osservatorio del vino), durante le festività nel solo mercato italiano si stapperanno 66 milioni di bottiglie e all'estero 181 milioni.

Le esportazioni rappresentano ancora una volta l'elemento trainante per le vendite complessive del comparto delle bollicine. Il valore delle esportazioni italiane è stimato a 1,5 miliardi di euro, con un incremento rispetto al 2017 del 13 per cento. **La grande famiglia del Prosecco (Docg e Doc) da sola rappresenta circa il 15% a valore dell'intero comparto vinicolo italiano e il 61% di tutto il settore spumantistico.**

Se si guarda i mercati, il Regno Unito perde il 4% a volume ma resta saldamente in testa alla classifica dei clienti dello spumante italiano: tra gennaio e settembre sono oltre 100 milioni le bottiglie vendute in questo Paese. Gli Stati Uniti, con un incremento del 9%, si piazzano al secondo posto con 80 milioni di bottiglie. Più lontano la Germania, con 32 milioni di bottiglie di spumante acquistate. "*Si sta per chiudere un anno positivo per il vino italiano, pur sapendo di dover lavorare sodo per continuare a crescere ed aumentare la penetrazione nei mercati extra europei*", afferma il presidente dell'Osservatorio del vino, Ernesto Abbona. La buona notizia della ratifica del Parlamento Ue dell'accordo di libero scambio col Giappone (al via dal 1 febbraio) darà "*nuovo slancio al vino italiano*" e consente di "*guardare al 2019 con ottimismo*", conclude Abbona. Il segretario generale Uiv, Paolo Castelletti, si dice soddisfatto per il generale aumento delle vendite di tutte le principali Dop "*non solo all'estero, ma anche in Italia, con buone performance anche delle bollicine dolci*".

BILANCI. La Doc Prosecco brinda con 440 mln di bottiglie. Per il 2019 obiettivo promozione

a cura di Gianluca Atzeni

Raccolta, produzione e vendite sorridono alla Doc Prosecco. La denominazione veneta traccia un bilancio 2018 e prepara i piani 2019. Una vendemmia più che soddisfacente ha consentito alle aziende di produrre 3,6 milioni di ettolitri (+10,8% sul 2017) e, soprattutto, sono più che sufficienti ad arrivare alla prossima vendemmia. L'anno registra imbottigliamenti a +6%, vicino ai 460 mln di bottiglie, che varcano i confini per il 75%. Il mercato Uk resta il principale acquirente, con volumi a -7% e un +1,3% nei valori. Di particolare interesse, ha sottolineato il presidente del Consorzio Doc Prosecco, Stefano Zanette, è la crescita della Francia: +14% a volume e +27% a valore. I transalpini si bevono 15 mln di bottiglie, meno della Germania (41) e degli Usa (73), ma vantano le migliori performance. "*Stiamo vivendo una situazione ideale e ci aspettiamo, studi alla mano, che prosegua nel prossimo futuro e in quella direzione stiamo concentrando ogni sforzo*" spiega Zanette, sottolineando che crescere a volume e a valore non era scontato.

La parola d'ordine del 2019 sarà promozione. Le attività in otto Paesi obiettivo nei mercati Ue e a livello italiano sono state svolte anche nel nome dell'Universo Prosecco, un modo per fare sistema con Conegliano Valdobbiadene e Asolo (se ne parlerà ampiamente nel numero del mensile del Gambero di gennaio). Sostenibilità: il consorzio aderisce al progetto Campagna mosaico verde per realizzare nel 2018-20 almeno 180 ettari di bosco. Infine, prosegue l'iter per l'eliminazione dei tre principi attivi più pericolosi (mancozeb, folpet e glifosate).

Ecco Spumantitalia, 2 giorni di bollicine a Pescara

Le bollicine tricolori (metodo classico e metodo italiano) saranno protagonisti di Spumantitalia, kermesse dedicata alla spumantistica, che comprende anche i vini effervescenti, prodotti con metodo ancestrale. **L'appuntamento è a Pescara, da venerdì 18 a sabato 19 gennaio 2019.** Gli ideatori della manifestazione (Consorzio vini d'Abruzzo e Bubble's Italia) hanno dato vita a un evento nazionale che vuole essere un momento di riflessione a cadenza annuale. Due le giornate di lavoro, aperte a tutti gli attori della filiera. La prima parte sarà rivolta esclusivamente ad aziende produttrici, enologi, sommelier e giornalisti; la seconda a degustazioni verticali di aziende che vorranno far conoscere la propria produzione, compresa quella sperimentale, denominata *I Dormienti*, che non ha ancora incontrato il mercato. Interessante la "prima degustazione comparata nazionale di spumanti metodo classico e metodo italiano da vitigni autoctoni" (nella mattinata di venerdì 18 gennaio), con circa 40 aziende e una giuria presieduta da Riccardo Cotarella. La città sarà coinvolta con eventi come "Spritz contro tutti" (gara tra barman) e con l'evento Bollicine in musica.

CONSUMI. Nasce l'Osservatorio Signorvino-Nomisma. Il Franciacorta la denominazione più redditizia. Amarone e Brunello i più desiderati

Come sono andati i consumi in questo 2018 e quali saranno le tendenze per i prossimi anni? Per rispondere a questa domanda è appena nato l'Osservatorio Signorvino-Nomisma, che ha evidenziato i trend di vendita da gennaio a ottobre 2018 e l'interesse del consumatore finale nei confronti del vino italiano, monitorando i punti vendita di questa catena di enoteche presente in 15 città dello Stivale. "*La Prima veste di Signorvino nel settore enoico è proprio quella di cliente, acquistando ogni anno circa 900 mila bottiglie nelle cantine italiane. 1500 etichette in ogni store, 15 punti vendita e quasi un milione di bottiglie vendute ci permettono di estrapolare dati che speriamo possano essere un vero riferimento per il settore*" ha spiegato il direttore di Signorvino Luca Pizzighella.

Cosa ne è emerso? La denominazione con una maggiore incidenza a valore è il Franciacorta (10%, con un prezzo medio di 22,4 euro), seguito dall'Amarone (9% con il prezzo medio maggiore di 45,5 euro) e dal Prosecco nelle versione Doc e Docg (9%). A registrare la crescita maggiore sono, invece, Lugana, Rosso di Montalcino e Pinot Nero, seguiti da Prosecco, Amarone e Trento Doc. Tra le tipologie, sono i vini rossi quelli più apprezzati (41%), con al secondo posto le bollicine (25%). Medaglia di bronzo per i bianchi, che hanno dalla loro una quota del 18%. Ancora bassi i rosati: 4%. Interessante, poi, la scelta regionale, con il Veneto a farla da padrone (26% delle preferenze), seguita da Toscana (16%) e Lombardia (15%).

Occhio, poi, al **prezzo che rappresenta ancora un'importante leva di mercato**: il prezzo medio è in calo rispetto al 2017 e si attesta sui 17 euro. Nello specifico, il 25% del campione si mantiene su una spesa compresa tra 24,9 e 49,9 euro e solo il 12% supera questa soglia. Affollata, poi, la fascia 14,9 e 19,9% euro, scelta dal 21% degli intervistati. Dall'analisi emergono anche delle differenze di comportamento tra donne e uomini. Le prime apprezzano maggiormente il consiglio degli esperti, in quanto non hanno uno schema fisso, se non prediligere i vini leggeri. Gli uomini, invece, sanno già cosa scegliere e puntano soprattutto sul prestigio dell'etichetta, cercando vini strutturati ed importanti. Infine, uno sguardo dal passato al futuro. Il vino più rappresentativo dell'anno secondo i consumatori è il Prosecco. Il desiderio per questo Natale si sposta, invece, verso l'Amarone della Valpolicella e il Brunello di Montalcino. – **L. S.**

CONSUMI. Alternativi, a bassa gradazione, sostenibili e bio. Il futuro è nei "Sola wines"

Quali tipi, stili e brand vinicoli stanno attendendo i consumatori? Quali i fattori di scelta che li influenzeranno? Quali motivazioni guideranno scelta e comportamenti d'acquisto? Domande a cui Wine Intelligence ha provato a dare risposta in un seminario (Driving future value in wine) svoltosi a Pisa. Con una popolazione più anziana e che deterrà la maggior parte del benessere disponibile (oggi oltre il 75% di tutta la ricchezza del Regno Unito e degli Usa è nelle mani di chi ha più di 65 anni), comporterà uno spostamento dei consumi verso prodotti che dovranno parlare la lingua di persone legate a bisogni e a stili di vita differenti da quelli degli anziani di pochi anni fa. **Le fasce giovani, ha spiegato Pierpaolo Penco, country manager Italia di Wine Intelligence, stanno facendo crescere i consumi fuori casa**, "*soprattutto per una minore capacità di spesa a causa di un reddito ridotto rispetto ai coetanei che li hanno preceduti. Sono propensi a sperimentare, a iniziare dal packaging, a investire in conoscenze sul vino ma sono meno fedeli a regioni di origine e a marchi affermati*". Si trovano soprattutto negli Usa e nel Nord Europa. "*E sono questi*" sottolinea "*a spingere l'interesse verso categorie di vino alternativo, sostenibile e biologico*".

In particolare, il bio rappresenta "*l'opportunità maggiore all'interno dell'universo dei vini non convenzionali*". Un dato emerso chiaramente dall'indagine Wine intelligence sui 'Sola Wines' (sostenible, organic, low-alcohol, alternative) in 11 mercati d'esportazione. "*Quello biologico risulta un tipo di vino meglio compreso e riconosciuto da parte sia degli operatori, sia dei consumatori sulla base dell'ampia conoscenza del bio nelle categorie di alimenti e bevande adiacenti, dagli ortaggi al cioccolato. Alla base c'è la visione del consumatore, per il quale il vino è un prodotto naturale e quindi già biologico. Gli stessi vini vegani, che oggi rappresentano una piccola nicchia, dovrebbero vedere un trend in crescita grazie a una maggiore conoscenza delle differenze del processo produttivo rispetto ai vini convenzionali. Biologico*" sottolinea Penco "*per molti di essi significa un prodotto che fa bene alla salute, ma si inserisce anche in un trend che vede una maggiore moderazione nel consumo di alcol pro capite che sta, infatti, diminuendo in moltissimi Paesi, soprattutto tra i più giovani*". Sono molti i mercati in cui si sceglie di non consumare alcolici o di diminuirne la frequenza, con l'eccezione della Cina. Da un altro lato, il livello di alcol nel vino è sempre più un fattore di scelta importante anche tra i bevitori regolari. Pertanto, fattori demografici, l'uso continuo di internet, l'impegno etico, gli aspetti legati a salute e wellness saranno, conclude Wine Intelligence, "*fattori chiave*" che influenzeranno il valore futuro del vino "*e porteranno nei prossimi anni a nuovi modelli di consumo*". – **G. A.**

ROSSO PICENO. I 50 anni della Doc marchigiana a tutto bio. Mentre salgono gli investimenti all'estero

a cura di Loredana Sottile

Tre milioni di bottiglie, di cui il 50% che prende la via dell'estero. Il Consorzio Vini Piceni prova a tracciare un bilancio dei primi 50 anni del suo prodotto di punta: il Rosso Piceno. Era il 1968 quando arrivava il riconoscimento Doc. "*In questo mezzo secolo, le nostre 46 aziende associate hanno puntato sugli autoctoni e sulla produzione biologica*" spiega il direttore del Consorzio Vini Piceni Armando Falcioni "*due asset importanti che incrociano le nuove tendenze di produzione e di consumo anche all'estero*". E proprio il biologico è l'asso nella manica del Sud delle Marche. Infatti, secondo una ricerca Nomisma Wine Monitor, **il Piceno è tra le aree più bio d'Italia, con la sola Ascoli che detiene il 53% di tutta la vigna biologica marchigiana** e un'incidenza green sulla vite da vino del 41%, quasi il triplo della media nazionale (15,8%). Una fotografia che nel complesso – con 5mila ettari - pone le Marche al terzo posto tra le regioni d'Italia (con superfici di vite bio superiori ai 2mila ettari).

Bene la vendemmia 2018, in linea con quella generale: circa il 15 % in più rispetto all' annata 2017. "*Qualità ottima e vini equilibrati*" sottolinea il direttore "*visto che il Sangiovese, più precoce, è stato raccolto in pieno settembre con temperature alte che hanno permesso di azzerare qualche pioggia agostana, mentre il Montepulciano, più tardivo, non ha incontrato l'arrivo vero e proprio dell'autunno di fine ottobre*". Da rafforzare ancora l'estero, dove il Rosso Piceno è arrivato relativamente tardi rispetto ad altre denominazioni, ma dove comunque arriva quasi il 50% del prodotto. "*Nel 2017, abbiamo destinato più di 2 milioni di euro per la promozione delle nostre denominazioni e del territorio piceno nel mondo e nel nostro Paese*" conferma Falcioni "*Dal 2010 ad oggi, è di oltre 7,8 milioni di euro il budget investito dal Consorzio in promozione grazie ai fondi Ocm Vino Paesi Terzi e Psr Marche*". Ad assorbire la maggior parte delle esportazioni di Rosso Piceno ci sono gli Stati Uniti (cui è destinato il 43% del budget Ocm) e la Norvegia (complice la scelta biologica), che rimangono i due mercati-obiettivo anche per il 2019. A dimostrare l'interesse che la denominazione – e in generale i vini marchigiani – stanno riscuotendo anche all'estero, c'è stata qualche settimana fa la visita di 15 studenti dell'Institute of Masters of Wines di Londra, organizzata in collaborazione con il consorzio piceno, Imt e Marchet – Azienda speciale della Camera di Commercio di Ancona.

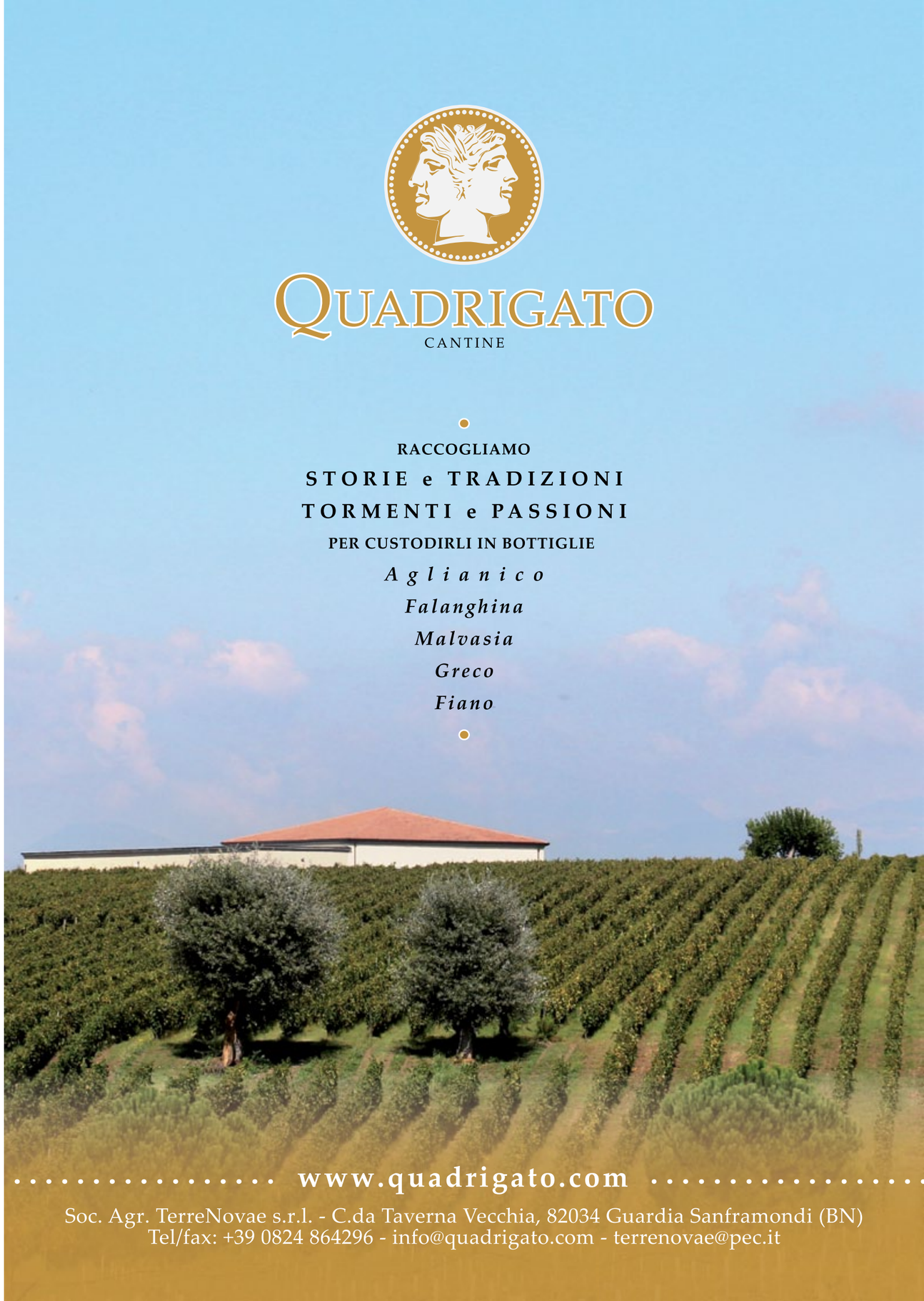
Il consorzio Vini Piceni in pillole

I due vitigni alla base del blend Rosso Piceno sono Montepulciano (dal 35% all'85%) e Sangiovese (dal 15% al 50%). Nel 2017 la produzione complessiva è stata di 3 milioni di bottiglie. Sono 7 milioni quelle complessive del Consorzio, che comprende anche le denominazioni L'Offida Docg (circa 2 milioni di bottiglie), Falerio (1,83 milioni) e Terre di Offida (33mila), e che oggi conta 46 soci, per una rappresentatività dell'80% della produzione certificata e un'incidenza del 55% sulla produzione globale di vino regionale.

L'etichetta

Ad accompagnare tutto il 2018 dei Rossi Piceni, un'etichetta ad hoc che raffigura i produttori piceni in epoca rinascimentale attorno a un calice di vino rosso posizionato su una colonna marmorea, a indicare lo spessore della grande tradizione Picena per la vite ed il vino. Un'immagine dionisiaca, in cui compaiono i protagonisti della cultura rurale marchigiana: dalle colline all'ulivo, dagli alberi da frutto al grano alla vite.

(nella foto il presidente Savini e il direttore Falcioni)



TOSCANA. Nasce il Consorzio vini Terre di Pisa. Si punta a rappresentare l'intera provincia

Si chiama Terre di Pisa ed è il nuovo consorzio volontario per la tutela dei vini, costituito due settimane fa, grazie all'iniziativa di sette aziende agricole della provincia. Si tratta di Badia di Morrona (Terricciola), Tenuta di Ghizzano (Peccioli), Az. Agr. Castelvecchio (Terricciola), Usiglian del Vescovo (Palaia), Podere La Chiesa (Terricciola), Fattoria Fibbiano (Terricciola) e Fattoria La Spinetta (Terricciola). Assieme, nel 2017, hanno rivendicato 1.775 quintali di uva per un totale di circa 1.300 ettolitri di Dop Terre di Pisa. Il Terre di Pisa, nato con il supporto della Camera di Commercio cittadina, **rappresenta oltre 40% dei viticoltori e oltre il 66% della produzione certificata di competenza dei vigneti dichiarati a Dop**. Pertanto, potrà essere incaricato dal Mipaaft a svolgere le funzioni erga omnes (tutela, promozione, valorizzazione, informazione del consumatore e cura degli interessi della denominazione), anche di chi per ora non aderisce al consorzio. Il presidente della Camera di commercio, Valter Tamburini, parla di "*ulteriore tassello nel programma di promozione del prodotto turistico, Terre di Pisa, che stiamo portando avanti assieme moltissime amministrazioni locali, alle associazioni di categoria e a oltre 300 imprese che hanno aderito al marchio*".

L'obiettivo del consorzio vini, come sottolinea il presidente Nicola Cantoni (*foto*), è più ambizioso: "*Rappresentare e tutelare le diverse Dop e Igp della provincia di Pisa e non solo le Terre di Pisa, modificando il disciplinare sia dal punto di vista geografico sia le tipologie dei vini, per consentire ad aziende esclu-se di poter rivendicare la Doc e associarsi al Consorzio*". Necessario, infine, mettere in piedi un piano di marketing triennale per valorizzare e caratterizzare l'offerta e integrarla nelle strategie di promozione, nel territorio pisano e in quelle dei consorzi toscani. Il Consorzio Terre di Pisa si associerà ad Avito e a Federdoc. – **G. A.**

CONSORZI. Brescianini nuovo presidente del Franciacorta. Gli obiettivi del triennio

Vendite gen-ott 2018/2017

Volumi **+2,2%**

Valore **+7,4%**

Export **+5,6%**

Focus sui mercati esteri e tutela dell'ambiente. Per il Consorzio Franciacorta parte una nuova stagione, stavolta sotto la presidenza di Silvano Brescianini (Barone Pizzini, *nella foto a sinistra*), che ha preso il posto di Vittorio Moretti (Bellavista e Contadi Castaldi). Brescianini, classe 1967, è stato vice dal 2009, con deleghe alle attività tecniche e di ricerca. Il nuovo consiglio di amministrazione, riunito a Erbusco, ha anche eletto i nuovi vice: sono Laura Gatti (Ferghettina) e Francesco Franzini (Cavalleri). "*Sono numerose le attività e le iniziative alle quali, insieme, abbiamo dato vita*" ha detto Moretti durante l'assemblea di Erbusco "*e che ci hanno permesso di crescere e raggiungere nuovi mercati, al nostro territorio e ai nostri vini di farsi apprezzare da un pubblico sempre più vasto, al brand Franciacorta di ottenere la notorietà e il posizionamento che oggi gli vengono riconosciuti*".

I dati dell'Osservatorio economico del Franciacorta, aggiornati a ottobre, parlano di **volumi di vendite globali in aumento del 2,2% con valori a +7,4% rispetto al precedente anno**. Le esportazioni aumentano del +5,6%, portando il totale dell'export della Docg al 14,4%. Una percentuale ancora da incrementare, se si considera che la produzione totale "*La forte riduzione di produzione conseguente alla gelata del 2017*" rileva il consorzio "*ha fatto sì che le aziende si siano focalizzate sul valore e sulla qualità del posizionamento*".

"*Le linee guida del mio mandato saranno ispirate dal lavoro condotto dai soci insieme al professore Domenico De Masi. Dalla ricerca*" ha spiegato Silvano Brescianini "*sono emerse importanti indicazioni sulle prospettive della Franciacorta e soprattutto l'importanza del lavoro di squadra , che dovrà essere il punto di forza nella promozione del nostro vino e del nostro territorio. Certamente avranno un posto prioritario il focus sui mercati esteri e la tutela dell'ambiente*". – **G. A.**

L'ESPERTO RISPONDE. Sistemi di chiusura dei vini fermi: libertà di tappo?

Sugli scaffali della Gdo non vige più la supremazia prima indiscussa del tappo di sughero naturale. I motivi? Ragioni commerciali, scarsità di materiale anche a causa dell'utilizzo del sughero in altri settori, inconvenienti legati all'odore e al sapore "di tappo" e abbondanza di materiali alternativi. Ormai le bottiglie di vini fermi presentano tanti altri sistemi di chiusura: tappi sintetici, a vite, in vetro e a corona. Oggi quale tappo alternativo sceglie il consumatore che, da sempre, ha associato nella sua mente il sughero naturale al vino di qualità?

Sul tappo in vetro cade la preferenza in quanto materiale perfettamente sterile, in grado di evitare ogni possibile contaminazione col prodotto, perfetto per la conservazione del vino, ma molto costoso rispetto agli altri sistemi. Le dinamiche commerciali impongono, però, materiali più leggeri ed economici: ad esempio, il sughero sintetico che non presenta il difetto del "sapore di tappo". Ottimo riscontro sul mercato, soprattutto del Nord Europa, stanno avendo i tappi a vite "screwcap" che, però, non sono particolarmente apprezzati in Italia dove, per retaggi passati, è associato a vini di scarsa qualità. Stesso discorso per i tappi a corona (o "crown cork") che offrono ottimi vantaggi di prezzo e di praticità anche per i produttori.

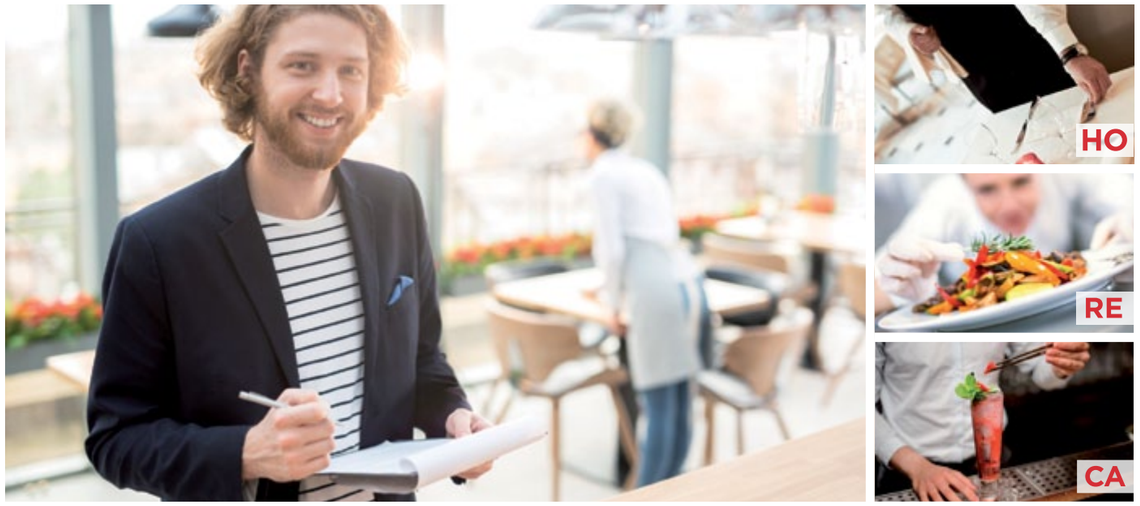
E la normativa cosa prevede? Il decreto Mipaaf 13 agosto 2012 ha previsto regole precise per i vini spumanti, vini spumanti di qualità, vini spumanti di qualità di tipo aromatico, mentre ha assicurato libertà per i Dop (Docg e Doc) e Igp diversi da questi citati. L'articolo 15 del decreto consente l'uso di tutti i dispositivi di chiusura ammessi dalla normativa. È fatta salva, però, la facoltà di prevedere disposizioni più restrittive nei disciplinari (situazione che si verifica per le Docg). I disciplinari, spesso, escludono l'uso del tappo a corona e, in alcuni casi, consentono solo il "tappo raso bocca" di sughero e regolamentano l'uso delle altre chiusure in relazione alle capacità dei recipienti. Tra le Docg più blasonate: Brunello, Aglianico del Taburno, Colli Orientali del Friuli Picolit, Gattinara, Ghemme, Montello rosso, Taurasi, che prevedono solo l'uso del sughero, mentre non vi sono limitazioni per altre Docg come Barolo, Barbaresco e Amarone.

– **a cura del Servizio Giuridico dell'Unione Italiana Vini** – focuswine.net

Per porre delle domande al Servizio Giuridico Uiv, scrivete a settimanale@gamberorosso.it

HORECA ATELIER

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**.

» visita horecaatelier.it «

SPEDIZIONI GRATUITE 24/48 H | NESSUN ORDINE MINIMO solo quello che ti serve | SERVIZIO CLIENTI efficienza quotidiana | PAGAMENTO SICURO anche con bonifico

MARCO FELLUGA - RUSSIZ SUPERIORE

www.marcofelluga.it

DENOMINAZIONI. Chianti Docg bene in Gdo, ma per i vini toscani trend in calo

Stato di salute positivo per il Chianti Docg, denominazione toscana tra le più vendute nella Grande distribuzione organizzata (Gdo). Secondo i dati del Consorzio presieduto da Giovanni Busi, le vendite sono aumentate del 3% con un aumento del 6,9% in valore, a 55,9 milioni di euro. Tra ottobre 2017 e ottobre 2018 sono state vendute negli scaffali dei supermercati 15,8 milioni di bottiglie di Chianti Docg a un prezzo medio di 3,42 euro al litro, con un incremento del 3,8% rispetto al periodo precedente. Le vendite più consistenti si registrano in Lombardia, Toscana, Lazio, Emilia Romagna e Liguria (secondo dati Iri).

"*Il Chianti continua ad andare forte sul mercato interno e questi risultati consolidano la posizione della Docg in Italia*" afferma Giovanni Busi, presidente del consorzio, ricordando che **sui mercati esteri la situazione non è ideale, con forti cali nella Gdo di Canada e Germania, compensati dai buoni risultati in Cina**. "*L'altra faccia della medaglia infatti*" sottolinea "*sono le rilevazioni sull'andamento delle denominazioni elaborate da Avito sul totale degli ettolitri immessi sul mercato dalle principali Dop toscane. Nel periodo 1 gennaio e 31 ottobre 2018 emerge un calo medio annuo complessivo del 4%*". Il trend è negativo da qualche mese: "*Nonostante le buone performance in Gdo non possiamo ritenerci assolutamente soddisfatti di questo 2018. Stiamo vivendo una situazione di difficoltà che ricade sulle nostre aziende. E facciamo appello a tutti i Consorzi affinché uniti possiamo affrontare questa situazione*" conclude "*e insieme presentare alla Regione Toscana le nostre richieste*".

VENDITE. Morellino di Scansano, annata 2018 già sul mercato da gennaio

Cambia la data di immissione sul mercato del Morellino di Scansano Docg. Il Mipaaft ha approvato la possibilità di anticipare la data per l'annata 2018. In tal modo, **i prodotti saranno disponibili dal 1 gennaio anziché, come di consueto, dall'1 marzo**. Si tratta di un anticipo di due mesi rispetto a quanto previsto dal disciplinare di produzione.

La richiesta è partita dai produttori (circa 200 quelli associati), che si ritengono soddisfatti. Alessio Durazzi, direttore del Consorzio Tutela Morellino di Scansano, spiega le motivazioni: "*La richiesta di modifica temporanea del disciplinare - art. 7, comma 4 - trae origine dalle difficili condizioni climatiche e dalle numerose avversità meteorologiche vissute nel 2017, che hanno portato a una rilevante riduzione del raccolto e, di conseguenza, alla disponibilità di un minor numero di bottiglie in cantina*". La scelta è a carattere volontario, a patto che il prodotto sia conforme ai requisiti analitici ed organolettici del disciplinare. L'obiettivo è scongiurare la carenza di vini a inizio 2019. Tra gelate e siccità, infatti, il calo di produzione del 2017 è stato di circa il 27% rispetto a un 2016 che già era in calo del 3% sul 2015.

ABRUZZO. Bene l'export in nove mesi: ok Regno Unito, Paesi Bassi, Cina e Svezia

Supera i 130 milioni di euro il valore delle esportazioni di vino abruzzese nei 9 mesi del 2018. Il +4,5%, superiore alla media nazionale (3,4%), porta a 130 milioni di euro i ricavi. Nell'incrocio con i dati su vini e bevande (che pesano per circa il 2% sui valori totali) e considerato il quadro generale degli scambi commerciali di tutte le categorie merceologiche dell'agroalimentare regionale, il settore vitinicolo rappresenta oggi la quota di mercato principale sull'intero export alimentare abruzzese con oltre il 30% del fatturato regionale (175 su 505 milioni di euro). **Un export trainato soprattutto dal vino Montepulciano d'Abruzzo** che, fa sapere il Consorzio vini d'Abruzzo, rappresenta oltre il 70% dei vini a denominazione regionali e conta oltre cento milioni di bottiglie.

Nei primi nove mesi del 2018, sottolinea il presidente Valentino Di Campli, si registrano ottime performance in Europa: Regno Unito +34%, Paesi Bassi + 21%, Svezia +21%, Belgio + 9%, Germania +4%. Segnali molto incoraggianti anche dall'Asia: +4,94% e quasi 12 milioni di euro di fatturato, con la Cina (+22%) e il Vietnam (+5% oltre il milione di euro di fatturato). "*I dati di questa parte dell'anno sono davvero incoraggianti e ci lasciano ben sperare per la conclusione del 2018 e, in generale, per il futuro*", dice Di Campli, che aggiunge: "*Questi numeri inoltre risultano certamente sottostimati, perché una buona fetta del vino abruzzese prende destinazioni estere da hub extraregionali*". Per la promozione sono stati investiti 2 milioni di euro nel 2017 e altri 2,1 milioni (a valere su fondi Psr e Ocm vino) sono a disposizione per il prossimo anno.

PIEMONTE. Prodotti 2,56 milioni di ettolitri. Quattro stelle alla vendemmia 2018

Dopo aver toccato il minimo storico nel 2017, torna a livelli normali la produzione di vino della regione Piemonte che, con 2,56 milioni di ettolitri prodotti nel 2018, fa segnare un incremento di circa il 25%. Il giudizio sulla nuova annata è particolarmente positivo, a metà tra l'ottimo e l'eccellente. Enologi, agronomi, giornalisti riuniti per l'Anteprima Vendemmia 2018, curata da Vignaioli Piemontesi e Regione Piemonte, hanno assegnato un punteggio di quattro stelle. Da oltre 25 anni di raccolta dati da cui emerge il cambiamento della viticoltura regionale, che è passata dai 74 mila ettari del 1984 ai 44 mila del 2018, con produzioni in vino ridotte di oltre il 26%. Quella di quest'anno, come ha spiegato il presidente dei Vignaioli Piemontesi, Giulio Porzio, è stata "*l'annata del viticoltore professionista. Chi ha saputo gestire bene il vigneto ha vendemmiato ottime uve*".

Le valutazioni del servizio tecnico di Vignaioli Piemontesi (Daniela Tornato, Michele Vigasio, Giampiero Gerbi) restituiscono **risultati migliori per il Nebbiolo di Langhe e Roero, Pelaverga di Verduno e per il Cortese zona Gavi** (quattro stelle e mezzo). A seguire, con 4 stelle, ci sono Barbera, Grignolino, Freisa, Arneis, Erbaluce, Favorita, Vespolina, Chardonnay. Gli altri vitigni sono considerati molto buoni.

BILANCI. Mezzacorona record: ricavi a 188 milioni e utile quasi raddoppiato

Quello del 2017/2018 è uno dei migliori bilanci per il Gruppo Mezzacorona, che ha superato la cifra record di 188 milioni di euro di fatturato (+1,9%) con un utile di 3,1 milioni di euro, praticamente raddoppiato (+96,7%) rispetto al bilancio precedente. E un patrimonio netto che ha superato i 98 milioni di euro, con un incremento del 4,6%. "*Un dato che attesta*" come fa sapere il gruppo trentino presieduto da **Luca Rigotti** e diretto da **Francesco Giovannini** "*la solidità del patrimoniale e finanziaria*". Le liquidazioni ai soci per il conferimento delle uve, nonostante l'annata difficile per le gelate e le violente grandinate durante la stagione produttiva 2017, ha superato i 56 milioni di euro. L'export si attesta all'80% del fatturato, soprattutto negli Usa. Bene anche la controllata Nosio (sub holding del gruppo per la commercializzazione e gli investimenti), diretta da **Stefano Fambri**, che al 31 luglio 2018 ha realizzato un nuovo record di fatturato con quasi 116 milioni di euro (+4,7%), un utile netto di 3,36 milioni di euro e un dividendo di 9 euro per azione.

Sul fronte della qualità e tutela ambientale, i soci del Gruppo Mezzacorona hanno ottenuto anche nel 2018 (dopo il 2016 e il 2017), la certificazione delle uve prodotte secondo il Sistema di qualità nazionale per la produzione integrata (Sqnpi), certificando i vini e il loro lancio su tutti i mercati internazionali. Per quanto riguarda l'enoturismo, la cantina ha registrato 40 mila visitatori, che hanno potuto anche ammirare la barriccaia storica, inaugurata quest'anno.

Da sinistra nella foto: Stefano Fambri, Luca Rigotti e Francesco Giovannini

BILANCI. Tollo incrementa i ricavi del 7,5%. Bene linee premium e biologico

Sale il fatturato di cantina Tollo, che ha chiuso il bilancio 2017/18 con ricavi per 41,7 milioni di euro, e una crescita annua del 7,5%. Per la cantina abruzzese, **l'export è positivo per Germania, Cina, Canada e Stati Uniti**. Circa un terzo del fatturato viene dalle vendite estere. Le performance sono buone per i prodotti della linea premium, che segnano una crescita del +14%, grazie soprattutto alla Doc Montepulciano; bene anche il comparto biologico, per il quale si rileva un incremento delle vendite del +52% in Italia e del +53% all'estero.

Soddisfatto Tonino Verna (*foto*), presidente di Cantina Tollo: "*I risultati estremamente positivi dell'ultimo bilancio testimoniano come quella intrapresa sia la direzione giusta*".

La soluzione logistica avanzata per il mercato Wines & Spirits

Wine & Spirits Logistic Solution è il pacchetto logistico personalizzato per l'industria del settore "beverages", un mercato all'interno del quale Gori ha raggiunto elevati standard in termini di 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 magazzinaggio ottimali, faciliteranno il percorso dei vostri prodotti dalla linea di imbottigliamento fino al consumo finale. Soluzioni informatiche web-based, arricchite da preziosi strumenti di controllo e previsione, vi forniranno informazioni in tempo reale sull'intero processo logistico.

DHL

A DHL company
GORI
Wine and spirits logistics

53rd EDITION

vinitaly
INT'L WINE & SPIRITS EXHIBITION

PASSION IN BUSINESS

7 - 10
APRIL 2019
--> VERONA <--

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY

TOGETHER WITH
SOL&AGRIFOOD TASTE OF BUSINESS
ENOLITECH TECHNOLOGY INNOVATION DESIGN

OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES
6 april 2019

5StarWines THE BOOK

vinitalydesign 2019

Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898

VERONAFIERE.IT

FERRICOM

BUONE FESTE

Tre Bicchieri torna il 10 gennaio 2019

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Stefania Annese, Gianluca Atzeni,
Servizio Giuridico Uiv
progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago
foto
Genevieve Michon/Pixabay (cover)

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

MESE DI DICEMBRE
❖ CANTINE APERTE A NATALE
in tutta Italia
movimentoturismovino.it

14 GENNAIO
❖ VINI VERI 2019
Assisi
dalle 10 alle 17
viniveri.net

17 GENNAIO
❖ VINOI
Iclab
viale Guidoni 103
Firenze
dalle 10 alle 20

18 GENNAIO
❖ SPUMANTITALIA
Pescara
fino al 19 gennaio

20 GENNAIO
❖ PRIMA DEL TORCOLATO DI BREGANZE
Breganze (Vicenza)
dalle 10 alle 19

26 GENNAIO
❖ WINE&SIENA
Rocca Salimbeni
e altri luoghi
fino al 27 gennaio

27 GENNAIO
❖ GRANDI LANGHE
Alba
fino al 29 gennaio

27 GENNAIO
❖ EVOLUZIONE NATURALE ANTICO CONVENTO DEI CAPPUCCINI
Grottaglie (Taranto)
fino al 28 gennaio

2 FEBBRAIO
❖ ANTEPRIMA AMARONE
Palazzo della Gran Guardia
Verona
fino al 4 febbraio

9 FEBBRAIO
❖ SORGENTE DELVINOLIVE
PiacenzaExpo
fino all'11 febbraio
sorgentedelvinolive.org/it/

9 FEBBRAIO
❖ ANTEPRIME TOSCANE
PrimAnteprima
Fortezza da Basso
Firenze
dalle 9.30 alle 17.30
anteprimetoscane.it

10 FEBBRAIO
❖ CHIANTI LOVERS
Fortezza da Basso
Firenze
dalle 16 alle 21

11 E 12 FEBBRAIO
❖ CHIANTI CLASSICO COLLECTION
Stazione Leopolda
Firenze

16 FEBBRAIO
❖ VINI AD ARTE 2019 ANTEPRIMA DEL ROMAGNA SANGIOVESE
Faenza
fino al 18 Febbraio

23 FEBBRAIO
❖ VINNATUR ROMA
Officine Farneto
via Monti
della Farnesina, 77
Roma
fino al 24 febbraio
orari sabato 14 - 20
domenica 12 - 19

3 MARZO
❖ LIVEWINE SALONE INTERNAZIONALE DEL VINO ARTIGIANALE
Palazzo del ghiaccio
Milano
fino al 4 marzo
livewine.it

GRANDI CANTINE ITALIANE. Campania/3

Le grandi cantine della Campania

Marisa Cuomo

Via G. B. Lama, 16/18 | Furore (SA)
www.marisacuomo.com | ☎ 089 830348

Furore è un piccolo gioiello nel cuore della Costiera Amalfitana, uno dei borghi più impervi per la coltivazione della vite, ma che possiede un potenziale enologico che pochi posti possono vantare. È qui che nel 1980 nasce la cantina Marisa Cuomo quando Andrea Ferraioli regala come dono di nozze alla moglie le vigne ereditate dal padre. Da quel momento la cantina si è consacrata come una delle migliori nel panorama vinicolo italiano ottenendo una salda fama grazie al Fiorduva, vino simbolo della Costa d'Amalfi. Sui terrazzamenti sostenuti dai muretti a secco dimorano ripoli, fenile, ginestra per i vini bianchi, piedirosso e sciascinoso per i rossi.

Costa d'Amalfi Furore Bianco Fiorduva '16

Il vino e l'abbinamento consigliato:
La 2016 offre un intreccio di profumi ammalianti e sgargianti, dal melone bianco all'agrume, dal pepe bianco al cenno di zafferano. Il finale, interminabile, conduce alle erbe mediterranee. Il legno è perfettamente calibrato, ben integrato alla scia acida che allunga il vino. Abbinatelo a spaghetti con alici.

Costa d'Amalfi Ravello Rosso Ris. '14

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Convincente nel suo odore intenso di confettura di frutti di bosco. Gusto morbido e ben equilibrato, da apprezzare con sformati di melanzane.

Costa d'Amalfi Furore Rosso Ris. '14

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Da aglianico e piedirosso, il Furore Rosso sa di more, ribes e mirtilli. Gusto morbido e finale aromatico di sottobosco e spezie. Bottiglia da stappare con arista di maiale.

GERMANIA. Cresce il consumo nazionale. Grandi Marchi: "Adesso l'Italia deve colmare il gap. A partire dall'Horeca"

a cura di Loredana Sottile

Quando si parla di Germania, di solito si pensa ad un mercato storico e, quindi, acquisito. Un errore. Perché quello che è il secondo Paese di destinazione per il vino italiano, negli ultimi anni ha dato preoccupanti segnali di cedimento, che vanno analizzati e superati. Anche per questo motivo, l''Istituto del Vino Italiano di Qualità Grandi Marchi (che riunisce 19 aziende iconiche del Belpaese per un fatturato complessivo di 560 milioni di euro) ha commissionato all'Osservatorio Wine Monitor di Nomisma uno studio sui vini premium nella ristorazione tedesca. Sotto la lente, 200 ristoranti (di cui il 78% di fascia medio-alta) segnalati dalle principali guide di settore e un campione di 1000 consumatori che normalmente beve vino fuori casa.

IMPORTAZIONI. Quel che ne viene fuori è un monito a continuare a presidiare questo mercato. Negli ultimi cinque anni (2012-2017), infatti, le importazioni di vino italiano imbottigliato sono diminuite del 10% (*vedi tabella nella pagina a fianco*). E il trend sembra non essersi arrestato nemmeno per l'anno in corso: nei primi 9 mesi del 2018 il calo a volume è stato complessivamente (spumanti compresi) del 16,2%. Tuttavia, non dimentichiamo che su 2,5 miliardi di euro di vino importato nel 2017 in Germania, il 36% è made in Italy.

PREZZI. L'altra buona notizia è che questo decremento non è accompagnato da un calo della stessa portata a valore. Segno che i vini italiani cominciano a posizionarsi su fasce di prezzo più importanti e a spostarsi sul canale Horeca. Si ricordi, infatti, che storicamente il vino italiano in Germania è sempre stato legato alla Gdo (che da queste parti corrisponde sostanzialmente ai discount) e a prezzi medi che non sono mai andati troppo oltre i 2 euro al litro (2,37 nel 2012). Adesso i prezzi medi si attestano sui 2,90 euro, assolutamente in linea con quelli dei vini imbottigliati provenienti dal resto del mondo.

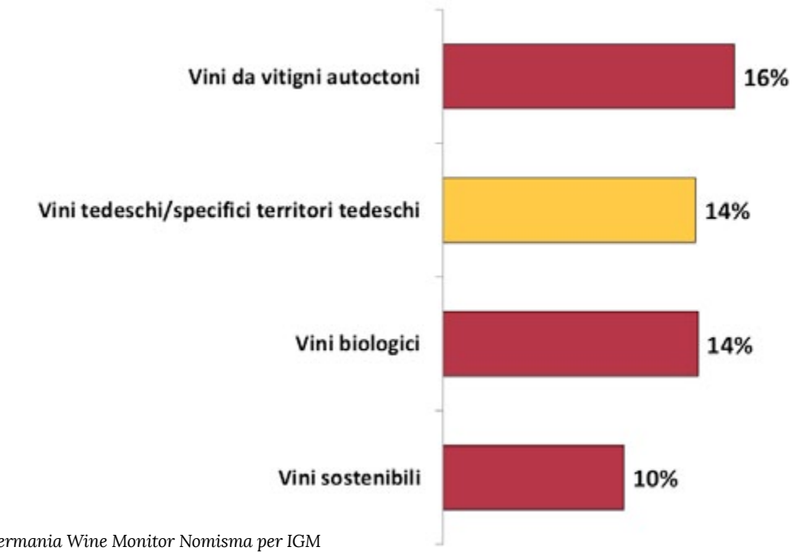
NUOVI TREND. Ma cosa è cambiato in un mercato che pensavamo di conoscere così bene e che, invece, adesso sembra sfuggirci di mano? In primis, è cresciuta la produzione e l'attenzione verso i vini nazionali. Non a caso i millennials mettono al primo posto, tra i fattori di scelta, lo stile 'tradizionale tedesco'. Da considerare, poi, l'invecchiamento della popolazione e, quindi, il cambiamento generazionale, sulla cui educazione, l'Italia ha probabilmente investito poco. Considerato anche che la popolazione 18-35 anni preferisce ancora il consumo di birra a quello di vino (33% Vs 20%). "*C'è da lavorare tanto sull'educazione della nuova sommelleria*" ha evidenziato il presidente di Grandi Marchi Piero Mastroberardino "*nel tempo abbiamo, forse, dato per scontato il mercato tedesco, percependolo come un Paese vicino e allentando la pressione di marketing. Adesso, quindi, ci troviamo a dover colmare questo gap di comunicazione*".

RISTORATORI. Passando dal lato ristoratori, le cose cambiano poco. Non sorprenderà, infatti, che, per il 34% di loro, la scelta dei vini da inserire in carta si basa sul criterio dell'origine tedesca (34%), solo a seguire sulla popolarità del vitigno (33%) e sulla marca (21%). Tuttavia, tra i vini stranieri, i più presenti nella ristorazione tedesca sono quelli italiani (88%) e quasi tutti della classe gold (con prezzi sopra i 40 euro). Poi vengono quelli francesi (84%) e spagnoli (77%). Cosa succederà da qui a qualche anno? Il 12% degli intervistati ha detto che incrementerà il numero di etichette italiane, ma - si badi bene - a fronte di un 35% propenso ad incrementare quelle tedesche.

PERCEZIONE. Per capire come e dove inserirsi è, però fondamentale capire come i vini italiani siano considerati da consumatori e operatori tedeschi. Per il 39% dei wine lover ad esempio, l'incremento dei prezzi non corrisponderebbe ad un incremento della qualità. "*Il vino tricolore*" spiega il responsabile di Wine Monitor Denis Pantini "*non sembra, quindi, soddisfare a pieno il rapporto qualità prezzo. Inoltre, evoca tra i consumer essenzialmente un concetto di convivialità, al contrario dei vini tedeschi legati al concetto di qualità e di quelli francesi considerati sinonimo di lusso*".

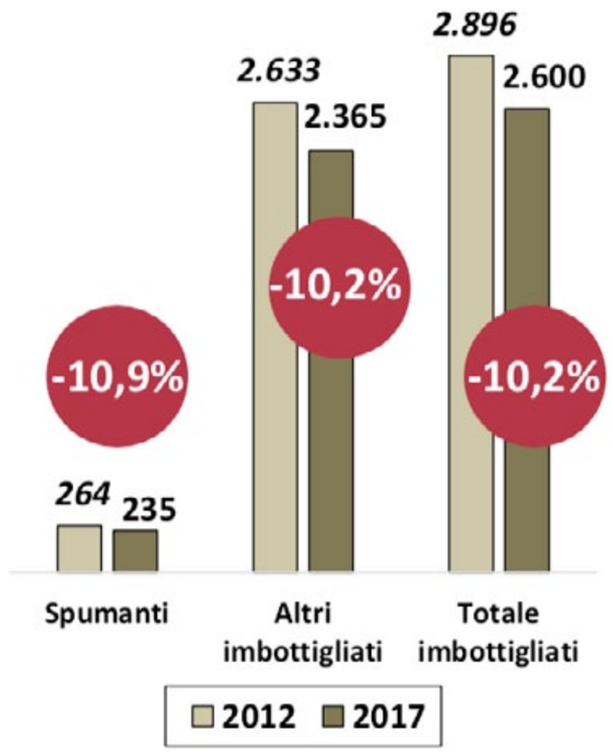
Tra i punti deboli, elencati dai ristoratori, la poca conoscenza da parte dei clienti e la scarsa attività promozionale. Quali sono, quindi, i driver per essere più competitivi? Tra le prime risposte date sia da ristoratori che da consumatori: 'proporre brand che non si trovano in Gdo' e 'organizzare eventi/degustazioni in ristoranti e wine bar'. Mente i top vini del futuro indicati sono: 'autoctoni', ' biologici' e 'tedeschi'. E, se l'ultimo punto è fuori portata, sui primi due l'Italia può giocarsela più che bene.

Top vini che creeranno nuovi trend di consumo fuori casa in Germania



Fonte: Survey Germania Wine Monitor Nomisma per IGM

Import vini imbottigliati* da Italia (.000 ettolitri)



Fonte: Survey Germania Wine Monitor Nomisma per IGM

Punti di debolezza del vino italiano nei ristoranti tedeschi

- La clientela non li conosce
- Attività promozionale scarsa
- Qualità non soddisfacente

GAMBERO ROSSO CALENDAR

WORLDTOUR 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
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
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"
15	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

	SEOUL - Korea	
	TAIPEI - Taiwan	
	HONG KONG - China	trebicchieri HKTDC Special
	SHANGHAI - China	trebicchieri
	ST. PETERSBURG - Russia	trebicchieri
	MOSCOW - Russia	trebicchieri

Sponsor

A DHL company GORI Wine and spirits logistics

Surgiva

IL MIO EXPORT. Eros Dal Lago – Rigoloccio

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?
Nel 2017 al Rigoloccio c'è stato un cambio di proprietà. Tra le priorità della nuova gestione c'è sicuramente un aumento delle quote di vendita all'estero: ad oggi siamo al 20% circa, ma stiamo investendo molto e contiamo di raggiungere il 60% entro il 2020.

2 Dove si vende meglio e dove peggio. E perché?
Inghilterra, Usa e Giappone sono le piazze più importanti. Più difficile inserirsi in Canada e Scandinavia per via del monopolio. In Italia noto una crescita degli acquirenti stranieri. Penso ai tanti "maremmani di adozione": svizzeri, tedeschi, austriaci ma anche russi e cinesi che trascorrono da noi vari mesi nelle loro case di villeggiatura.

3 Come va con la burocrazia?
Resta il nostro tallone di Achille: schiaccia soprattutto le piccole aziende. Il problema di fondo è che non abbiamo nessun tipo di assistenza dallo Stato e dalle associazioni di categoria. Oggi la burocrazia porta via troppo tempo e denaro, che inevitabilmente incide sul prezzo della bottiglia.

4 Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?
L'appeal della Maremma è in forte espansione. In giro per il mondo i nostri vini iniziano ad essere cercati e apprezzati. Siamo solo all'inizio, il che significa molta strada, ma anche molto margine d'azione. Per i mercati storici e un po' saturi, come la Germania, sarà fondamentale ricavarci delle nicchie ben distinte.

5 Ci racconti un aneddoto legato alle sue esperienze all'estero...
Lo scorso ottobre ero in tour a Seattle con una ventina di altri produttori e le casse di vino sono state bloccate dalla dogana per un permesso scaduto. Ergo, a mezzogiorno abbiamo improvvisato una masterclass... senza vini. Con soddisfazione, però, quando nel pomeriggio le bottiglie sono finalmente arrivate, molti ospiti sono passati allo stand del Rigoloccio per assaggiare le varie referenze. Insomma, li avevamo incuriositi così tanto che hanno aspettato l'arrivo dei vini per assaggiarli!

❖ Rigoloccio - Gavorrano - Grosseto - rigoloccio.it

NEL PROSSIMO NUMERO
MONGARDA

ALMANACCO 2018. I 12 MESI DEL VINO ITALIANO IN 12 NOTIZIE

Dicembre, è tempo di bilanci. Quello di Tre Bicchieri riguarda le oltre mille notizie trattate nel corso di tutto il 2018. Un anno che non ha di certo fatto mancare novità, preoccupazioni e gioie al settore vino. Ecco la nostra top 12. Con uno sguardo al futuro

a cura di Loredana Sottile

Che 2018 è stato per il sistema vino? Come di consueto, Tre Bicchieri ha provato a sintetizzare i 12 mesi appena trascorsi in 12 notizie: le più salienti o significative. Sebbene in 50 numeri abbiamo trattato oltre mille tra news e approfondimenti. Dall'incertezza dei mercati all'insediamento del nuovo Ministro delle Politiche Agricole, passando per una vendemmia col segno più e ai rapporti con l'Europa. Ecco la nostra selezione.

GENNAIO. Segnali negativi dagli Usa

L'anno si apre con qualche segnale di allarme sul primo mercato di destinazione dei vini italiani. Da una parte la politica protezionistica del presidente Trump, dall'altra una crescita al ralenti non fanno dormire sonni tranquilli alle cantine Made in Italy. Infatti, i mesi successivi dell'anno, saranno caratterizzati dal calo dei vini fermi: per l'Italia -1,8% nel periodo gennaio-ottobre. In compenso cresceranno i valori: +5,3% per il Belpaese, sebbene la Francia faccia molto meglio (+17,8%). Non sembra esserci crisi, invece, per la categoria spumanti: nei 10 mesi, in tutto il mercato Usa, la crescita è del 9,4%, con l'Italia che mette a segno un +13,7% rispetto al 2017.

FEBBRAIO. Arriva il nuovo decreto sulle autorizzazioni

Dopo una gestazione travagliata, il ministro Martina firma il nuovo regolamento sulle autorizzazioni per gli impianti viticoli. Un testo che prova a sanare alcune falle del sistema e che prevede, tra le altre cose: lo stop alla migrazione dei diritti di reimpianto attraverso il meccanismo affitto-estirpo; il limite alle richieste per singola azienda; quantità minime che le Regioni dovranno garantire ai richiedenti. Dopo il passaggio in Conferenza Stato-Regioni, il testo è entrato in vigore in primavera. Ma alla sua prima applicazione continua a non convincere la filiera: le richieste degli imprenditori italiani superano di quasi dieci volte la superficie a disposizione. In pratica, sui 6.500 ettari disponibili (l'1% del vigneto nazionale) ne sono stati chiesti 63.500. ››

MARZO. Il Mipaaf resta senza ministro

Dopo le elezioni del 4 marzo, il ministro Maurizio Martina, alla guida del ministero per le Politiche agricole, agroalimentari e forestali dal febbraio 2014, lascia il suo incarico per assumere la reggenza del Partito Democratico. Gli subentra, ad interim, il premier uscente Paolo Gentiloni. Di fatto, però, in attesa della formazione del nuovo Governo, via XX settembre vive un periodo di stasi. Tante le questioni in sospeso: dall'approvazione dei decreti attuativi (soprattutto quelli su analisi, controlli e contrassegni) alla nomina del nuovo Comitato Vini, fino al bando Ocm.

APRILE. Iniezione di fiducia Mediobanca al sistema vino

L'indagine Mediobanca 2018 certifica la migliore performance vino degli ultimi 5 anni in termini di fatturato. Con un +6,5% rispetto al 2016, per l'ottavo anno consecutivo il comparto aumenta il proprio valore, grazie alla performance delle esportazioni (+7,7%) e, allo stesso tempo, del mercato domestico (+5,2%). Al top gli spumanti. Il risultato generale è paragonabile a quello dell'intera manifattura nazionale ed è migliore di quello dell'industria alimentare nel suo complesso (+2,5%). Il tutto si riflette anche sugli investimenti (+26,7%) e sul numero di occupati (+1,8%), con proiezioni abbastanza positive per tutto il 2018.

MAGGIO. L'Europa e i nodi Pac e Ocm

L'europa dà non poche preoccupazioni al settore vino. Da una parte i tagli annunciati all'agriocoltura nel bilancio post 2020: si parla di risorse in meno per un 15%. In pratica, il rischio è di passare da 420 miliardi totali stanziati a 365 miliardi. Dall'altra la questione Ocm (che nelle risorse a disposizione dipende a doppio filo dalla Pac) e quell'idea paventata di escludere le imprese vitivinicole che propongono un programma promozionale in uno stesso Paese extra Ue, dove sono già state nei cinque anni precedenti. Questione, quest'ultima, che verrà poi risolta nei mesi a seguire. Oggi resta l'allerta sui tagli alla Politica Agricola, in attesa delle prossime elezioni europee, previste per maggio 2019.

GIUGNO. Il leghista Centinaio è il nuovo ministro

Si forma il Governo Giallo-Verde e a via XX settembre si insedia il neo ministro delle Politiche agricole, agroalimentari e forestali. È il leghista Gian Marco Centinaio, che chiede subito anche l'allargamento al Turismo, così il suo dipartimento guadagna una "t", diventando Mipaaft. Tra le sue priorità, la difesa del Made in Italy.
E la delega al settore turistico, fa ben sperare nella ripresa di quel decreto sull'enosturimo fermo in Conferenza Stato-Regioni in attesa di diventare operativo.

LUGLIO. Ocm, pubblicato il bando '18-'19

Ancora una volta in ritardo e a ridosso della vendemmia, il 27 luglio viene pubblicato il Bando Ocm per la presentazione dei progetti per la promozione nei Paesi Terzi della campagna 2018/2019. I fondi messi a disposizione ammontano a quasi 102 milioni di euro e coprono, come sempre, il 50% delle spese totali. I tempi sono strettissimi: le aziende devono presentare i progetti entro il 25 settembre, per conoscere a novembre l'elenco dei beneficiari. Ma i contratti saranno stipulati da Agea solo nell'anno nuovo, entro il 28 febbraio 2019. Con evidenti ripercussioni sulla competitività di imprese e consorzi beneficiari.

AGOSTO. Ritornano i voucher (o forse no)

Dopo tanto parlare di voucher e dopo l'abrogazione del 2017, proprio in mezzo alla vendemmia 2018, il Governo ne annuncia il ritorno, con l'approvazione del Decreto Dignità. Ma in realtà, nel testo si parla semplicemente di Prestazione Occasionale: niente ticket pronti all'uso, né acquisti al tabacchi. Poche le novità, quindi, rispetto agli ultimi due anni e tanta la delusione di chi avrebbe voluto riutilizzarli per assumere personale (per lo più studenti e pensionati) in occasione della raccolta.

SETTEMBRE. Subentra il nuovo Comitato Nazionale Vini

Dopo circa 9 mesi di vacatio, e dopo una lettera di ammonizione da parte delle organizzazioni di categoria, arriva l'attesa nomina del Comitato nazionale vini Dop e Igp, con apposito decreto del Mipaaft a firma del ministro Gian Marco Centinaio.
Per i prossimi 3 anni, alla presidenza di Giuseppe Martelli (ex direttore di Assoenologi) seguirà, quindi, quella dell'enologo Michele Zanardo, già vicepresidente del Comitato. Sotto la sua guida il Comitato vini dovrà accelerare l'esame delle pratiche di decine di denominazioni, che da mesi attendono per poter proseguire il percorso di modifica e approvazione dei rispettivi disciplinari di produzione.

OTTOBRE. Si chiude una vendemmia al top

Mentre la vendemmia si avvia verso la conclusione, arrivano le stime mondiali Oiv, secondo cui l'annata 2018 sarà ricordata come una delle migliori e abbondanti. Con 282 milioni di ettolitri (esclusi succhi d'uva e mosti), l'Organizzazione mondiale della vite e del vino stima oltre 30 milioni di ettolitri in più rispetto allo scorso anno. L'incremento è di oltre il 12%. L'Italia si conferma il primo Paese produttore, 48,5 milioni di ettolitri, seguito da Francia (46,4 milioni di ettolitri) e Spagna (40,9 mln/hl).

NOVEMBRE. Arriva l'ok dell'Ue all'uso del rame in agricoltura

Dopo mesi di dibattiti, la Commissione Ue rinnova l'ok all'utilizzo del rame in agricoltura (decisione non scontata) e il calcolo della media matematica. Ma cambiano le dosi, che passano da 6 kg a 4 kg l'anno, con la possibilità di sforare in annate difficili, a patto di restare dentro i 28 kg nei 7 anni. I prodotturi – soprattutto quelli biologici che al momento non avrebbero alternative valide e sostenibili all'uso del rame – tirano un sospiro di sollievo. Le nuove disposizioni entreranno in vigore a partire dal primo febbraio 2019.

DICEMBRE. Siglato il trattato commerciale Giappone-Ue

Il Parlamento Europeo dà il via libero 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. Anche quelli sul vino, al momento molto cari: 31% sugli sparkling, 15% sull'imbottigliato e 19,3% sullo sfuso >2 litri. Tra le altre agevolazioni, l'autorizzazione a pratiche enologiche fino ad oggi non riconosciute dalla normativa giapponese e la salvaguardia delle indicazioni geografiche. ❖

L'anno che verrà...

Cosa ci aspetta nel 2019? L'anno vitivinicolo, come di consueto, si aprirà con le **Anteprime**. Si parte il 2 febbraio con quella dell'Amarone, per poi proseguire il 9 febbraio con le Anteprime Toscane (da Firenze ai singoli territori). Per quanto riguarda gli appuntamenti fieristici, ad aprire le danze c'è una new entry, **Wine Paris** nella capitale francese il prossimo 11 febbraio. Si prosegue con l'edizione newyorkese di **Vinexpo** il 4 marzo e **Prowein** il 17 marzo. L'appuntamento nazionale è in primavera: dal 7 al 10 aprile tutti a Verona per la 53esima edizione di **Vinitaly**.
Tra le novità legislative da tenere presenti, l'entrata in vigore dal prossimo primo febbraio sia dei nuovi parametri Ue di utilizzo del **rame** in agricoltura, sia del **Trattato di libero scambio Ue-Giappone**. Da monitorare, poi, l'andamento delle trattative tra Ue e Regno Unito per l'entrata in vigore della **Brexit**. Particolarmente interessante sarà, infine, capire cosa succederà con le elezioni europee del prossimo 19 maggio, soprattutto in vista della **Pac post 2020**.

QUANTO È DOLCE IL NATALE PER I VINI ITALIANI?

Spesso rappresentano solo il 5-10% della produzione aziendale; in pochi prendono la via dell'estero; in tanti vengono venduti sul territorio. Eppure senza di loro, l'Italia perderebbe una specificità che non teme confronti. In mancanza di un osservatorio di settore, abbiamo provato a scattare una fotografia multipla con produttori, distributori e sommelier

a cura di Loredana Sottile

Se i protagonisti delle feste restano le bollicine, c'è un'altra tipologia di vino che, nonostante la poca attenzione mediatica che riceve, riesce comunque a ritagliarsi un posticino importante sulle tavole natalizie italiane. Stiamo parlando dei vini dolci, una categoria poco monitorata (non esiste ad oggi un osservatorio apposito), ma sempre più presente nei cataloghi aziendali, sia per marcare il rapporto col territorio, sia per completare la gamma di prodotti presenti.

DALLE ENOTECHE ALLA GDO, L'ANDAMENTO VENDITE

A fare la parte da leone sono quelli ottenuti dal vitigno Moscato, come dimostrano le vendite in **enoteca**, registrate da Vinarius, l'associazione che rappresenta un centinaio di enoteche italiane. Secondo il suo osservatorio, le vendite di Natale negli ultimi cinque anni sarebbero cresciute tra 5% e 10% per il 35% degli esercizi interpellati, con i Moscati che precedono la Doc Pantelleria e i passiti autoctoni a bacca rossa. Scendendo nel dettaglio di quelli a base Moscato, per quattro enotecari su dieci l'aumento è del 5/10%, in una classifica che vede il Moscato d'Asti primo, seguito dal Moscato di Pantelleria e dai Moscati dei territori delle singole enoteche interpellate.

Nella **Grande Distribuzione**, gli affari non vanno benissimo. Ma c'è da tener presente che si tratta di vini che partono da livelli di prezzo e che di certo non hanno i supermercati come canale di vendita principale. Nei primi 11 mesi del 2018, secondo gli ultimi dati Iri, le vendite sono calate, sia a valore sia a volume, del 2,1%. Complessivamente sono stati venduti 2,7 milioni di litri per un totale di 25 milioni di euro, con un prezzo medio di 9 euro a bottiglia, pressoché invariato rispetto a quello degli anni precedenti. Per quel che riguarda la ripartizione territoriale, bene il Centro e il Nord-Ovest con quote del 38% per entrambe le aree, poco incisive le vendite nel Nord-Est e al Sud, con quote rispettivamente del 15% e del 10%.

Spostandoci sul fronte dell'**e-commerce**, abbiamo chiesto a Tannico (la più grande enoteca di vini italiani, con oltre 14mila etichette e 2,5mila cantine) di tracciare l'andamento di questo segmento sulla propria piattaforma. Il risultato conferma l'accoppiata vincete tra vini da dessert e festività natalizie. La richiesta risulta, infatti, stabile durante tutto l'anno, con un picco di vendite nel mese di dicembre. Interessante, poi, vedere come cambi l'identikit del consumatore di questa tipologia di prodotto: più grande della media (42,5 anni), con reddito più alto e proveniente da piccole città, con al top Lombardia e Toscana. ››

Vini dolci.
Top brand venduti su Tannico.it

1. Donnafugata
2. Maculan
3. Florio
4. Michele Chiarlo
5. Velenosi
6. Poderi Luigi Einaudi
7. San Marzano
8. Cantine Pellegrino 1880
9. Braida
10. Zaglia

» PARLANO LE CANTINE

Chi produce vini dolci, sa bene che ci sono delle caratteristiche che, da Nord a Sud, identificano questa categoria di prodotto: il forte legame con il territorio e i suoi autoctoni; i prezzi medi più alti rispetto alle altre tipologie; il numero limitato di bottiglie prodotte; il canale della ristorazione come principale obiettivo; il consumo prevalentemente sul territorio o comunque dentro i confini nazionali (nel nostro sondaggio sono in poche le aziende che vendono questa tipologia di prodotto anche all'estero). E, poi, la difficoltà nel trovare abbinamenti alternativi al dolce - ancora meglio se un dolce del territorio - sebbene sembrerebbe quasi naturale, ormai, il pairing con i formaggi, soprattutto con quelli erborinati.

Partiamo dai vini ottenuti da uve Moscato, nelle sue diverse tipologie. "*Il vitigno Moscato è uno dei pilastri della viticoltura piemontese*" spiega a Tre Bicchieri il presidente di **Vite Colte** Piero Quadrumolo "*e, per questo motivo, la scelta di produrre un grande vino da dessert ci pareva obbligata. Un tempo era il vino delle feste in casa; ora è prevalentemente il fine pasto al ristorante. Pertanto, sono richiesti vini più importanti da degustare in piccole quantità, ma che devono chiudere egregiamente l'esperienza*". Nel caso della cantina piemontese, la produzione media annua non supera le 20mila bottiglie ed è rivolta principalmente ai ristoranti italiani che fanno servizio al calice.

Affonda le sue radici nella storia aziendale, anche il Moscato Rosa della cantina **Muri Gries** di Bolzano, che ha deciso di mantenerlo nel suo portfolio, reimpiantandolo all'inizio degli anni '90. Anche questo, un prodotto di nicchia - la produzione è di circa 4,5mila bottiglie l'anno - destinato per lo più al consumo locale. Anche se ci spiega l'enologo Christian Werth: "*molti dei nostri clienti privati sono dei turisti che lo portano con sé*". In gran parte provenienti Svizzera e Germania.

Modalità confermata anche da un'altra cantina del territorio, **Laimburg**, che di passiti ne produce due: lo storico Moscato Rosa Passito e il Saphir, Sauvignon blanc Passito, nato nel 1997. "*L'Alto Adige*" spiega il responsabile Günther Pertoll "*gode di un ottimo turismo sia invernale che estivo e il vino giusto rende perfetto il piacere della tavola. Oltre ai vini bianchi e rossi, anche i vini passiti rendono l'esperienza gastronomica unica e indimenticabile, tant'è che anche diversi hotel dell'Alto Adige li servono in mescita*". Il rapporto del Moscato con il consumo natalizio è senz'altro naturale, ma non unico: "*In generale, questa tipologia di vino, si abbina molto bene durante le feste natalizie*" prosegue Pertoll "*con i vari dolci, come i nostri Zelten. Tuttavia, il consumo si estende a tutto l'anno*".

Ci sono, poi, quei vini da dessert che non seguono la stagionalità, come dice a Tre Bicchieri **Gianfranco Fino** dell'omonima cantina pugliese: "*Il nostro Primitivo di Manduria Dolce ha come principale canale di vendita l'alta ristorazione, motivo per cui non è assolutamente legato alla stagionalità*". Sembra, invece legato ad un palato più femminile, come conferma il produttore: "*Nel tempo abbiamo riscontato soprattutto nelle donne una particolare predilezione nei riguardi dei vini dolci*".

In molti casi, poi, i vini da dessert sono nati per essere abbinati alla produzione dolciaria locale. Anche se nel tempo hanno allargato il loro bacino di consumatori. Com'è il caso del Vinsanto di Montepulciano e come ci racconta **Cantine Dei**: "*È un vino legato alla tradizione del luogo, che spesso di accompagna al classico dolce secco di Siena: il cantuccio. Ma diciamo che va bene per i dessert in qualsiasi stagione dell'anno. Poi, essendo amabile, lo possiamo tranquillamente abbinare ad altri tipi di portate, quali formaggi stagionati e foie gras e perché no, al nostro toscanissimo fegatello!*". Le sole mille bottiglie prodotte la dicono lunga sulla destinazione finale: enoteche, ristoranti e privati: "*anche dall'estero, ma comunque è un vino per pochi estimatori, per chi ne conosce il valore, la tradizione e va ben oltre al prezzo nello scaffale*".

Nasce come vino territoriale anche il Recioto, come racconta a Tre Bicchieri Pier Paolo Antolini della cantina **Antolini**, che di bottiglie ne produce tra le 4 e le 6mila, ma solo nella annate migliori: "*Il recioto è stato il padre dell'Amarone, quindi, per noi averlo in portfo-* »

7 cantine x 8 vini dolci. Le schede

Ecco quali sono i vini dolci prodotti dalle 7 cantine intervistate:
un campione rappresentativo delle oltre trenta denominazioni prodotte in tutta Italia.
Si tratta di tre Moscato, un Sauvignon Passito, due Recioto,
un Vin Santo e un Primitivo di Manduria dolce

Piemonte Moscato Passito La Bella Estate
Vite Colte
via Bergesia, 6 - Barolo (CN)
vitecolte.it
Moscato Passito La Bella Estate è intenso nelle sue note di noci, rosa e pepe, miele e frutta candita. Complesso e fruttato, possiede una bocca lunga, dolce e continua.

A. A. Moscato Rosa V. T. Abtei Muri
Cantina Convento Muri-Gries
p.zza Gries, 21 - Bolzano/Bozen (BZ)
muri-gries.com
Intenso e complesso nei profumi di rose, albicocca e chiodi di garofano. Al palato è armonioso ed elegante e nel finale piacevolmente vivace.

A. A. Sauvignon Passito Saphir
Laimburg
loc. Laimburg, 6 - Vadena/Pfatten (BZ)
laimburg.bz.it
Da sauvignon blanc in purezza sa di frutti esotici, fichi e sensazioni vanigliate. Al palato è piccante e persistente nel finale.

A. A. Moscato Rosa Rosenmuskateller
Laimburg
loc. Laimburg, 6 - Vadena/Pfatten (BZ)
laimburg.bz.it
Questo Moscato Rosa si declina su sensazioni di rosa canina, cannella e chiodi di garofano. Un vino rotondo, elegante e persistente.

Recioto della Valpolicella Classico
Antolini
via Prognol, 22 - Marano di Valpolicella (VR) - antolinivini.it
Al naso si colgono le note di frutto selvatico appassito, impreziosite dalle sfumature di erbe fini e pepe. In bocca la dolcezza è misurata e ben contrastata dalla spinta acida.

Recioto della Valpolicella Tesauro
Cantina Valpantena Verona
loc. Quinto - via Colonia Orfani di Guerra, 5b - Verona (VR)
cantinavalpantena.it
Il Recioto Tesauro '14 è un vino che esprime un'intensa nota di frutto rosso dolce e invitante. La ciliegia appare nitida e contornata da note di pepe e fiori e un palato denso e caratterizzato da una dolcezza prorompente con un'acidità che dona tensione e leggerezza.

Vin Santo di Montepulciano
Maria Caterina Dei
via di Martiena, 35 - Montepulciano (SI)
cantinedei.com
Da malvasia, trebbiano e grechetto nasce questo vino sfaccettato nei profumi di albicocca, muschio, mandorla e frutta candita; amabile al palato è armonico e persistente.

Primitivo di Manduria Dolce Naturale Es + Sole
Gianfranco Fino
via Piave, 12 - Sava (TA)
gianfrancofino.it
Di notevole impatto il Primitivo di Manduria Dolce Naturale Es + sole '12, dai tradizionali toni di spezie e confettura di frutti rossi, dinamico nonostante la spiccata dolcezza.

– a cura di **Stefania Annese**

Vini dolci, con cosa abbinarli?

Quella dei vini dolci è una categoria che fa molta fatica sul mercato. Prima di tutto perché sconta una notevole difficoltà di abbinamento. Se, tradizionalmente, col rosso si pensa alla carne e col bianco al pesce, col vino dolce bisogna valutare bene il tipo di dessert con cui lo si propone. Non gioca a suo favore neppure il prezzo, mediamente - e comprensibilmente - alto rispetto alle altre tipologie.

Infine, bisogna considerare la diffusione di molti concetti errati e una scarsa conoscenza del prodotto. Ad esempio, pochissimi consumatori, quando bevono un vino da dessert fanno caso alla presenza di una spiccata acidità, che conferisce al prodotto quella freschezza che, se mancasse, farebbe risultare il vino una vero e proprio sciroppo. Motivo per cui, pensando alle prossime festività, trovo l'abbinamento con panettone e pandoro comunque il più riuscito, rispetto a qualunque bollicina brut. Altro abbinamento "di scuola" è, poi, quello tra passiti e formaggi, soprattutto quelli muffati, dove la dolcezza del vino si contrappone alla piccantezza degli erborinati.

Al di là di come si decida di berlo, mi piace sottolineare che la scelta di vini dolci in Italia è quanto più variegata possibile (sono circa una trentina le tipologie; ndr) e il nostro Paese non teme confronti con nessun altro al mondo. I più conosciuti e richiesti sono, probabilmente, quelli siciliani: dal passito di Pantelleria alla Malvasia delle Lipari. Ma non è da meno il Vin Santo, che di default si propone in abbinamento ai cantucci e, quindi, ha già un proprio spazio specifico in cui muoversi, con risultati da sempre positivi. Non dimentichiamo, poi, l'Asti spumante, la cui immagine, purtroppo, nel tempo ha perso un po' di smalto. Oggi è in netto recupero, ma – a dimostrazione di come questo non sia il momento migliore per i vini dolci – si consideri che il Consorzio piemontese ha recentemente lanciato sul mercato la versione Asti Secco. Che è comunque un dry – quindi più dolce di un brut – ma la cui scelta la dice lunga sulla tendenza in corso.

– **Fabio Ciarla**, giornalista e relatore Fisar

›› *lio è un obbligo*". Stessa motivazione alla base della scelta produttiva di cantina **Valpantena**: "*È un vino che da sempre fa parte della tradizione vinicola veronese. Si pensi che la nostra cantina lo produce dall'inizio della sua storia, dal 1958*" spiega il direttore ed enologo Luca Degani "*Nel tempo, non ha subito molti cambiamenti: è rimasto un vino fedele a se stesso, ottenuto da uve autoctone a bacca nera lasciate appassire per tre mesi prima di essere pigiate*". A consumarlo sono soprattutto i veronesi, ma lo si può trovare anche nei mercati del Nord Europa, dove risulta una tipologia molto amata. Ma "*non c'è un canale principale*" ci tiene a sottolineare Antolini "*diciamo che se ne vende poco ovunque, con il periodo natalizio che risulta essere quello più favorevole al consumo*". "*Il Natale*" gli fa eco Degani "*è certamente un periodo in cui si consuma di più, ma nel nostro territorio il Recioto è sinonimo di festa. Ogni famiglia contadina lo produceva per sé e lo stappava nelle occasioni importanti che scandivano la vita familiare. Questa tradizione rimane viva anche oggi*". Difficile, invece, trovare altri spazi che non sia l'abbinamento al dessert. "*È un problema che riguarda un po' tutti i vini dolci: difficile trovare un utilizzo alternativo. Il Recioto, ad esempio, è ottimo con un dessert, ma è altrettanto interessante in abbinamento con un piatto di formaggi stagionati e con altre preparazioni in cui la sapidità trovi un contraltare adeguato con la dolcezza di questo vino*". ❖

Non solo vini dolci. È in libreria la guida Pasticceri&Pasticcerie

La guida più golosa del Gambero Rosso? Pasticceri&Pasticcerie 2019, che raccoglie e recensisce 560 locali di tutta Italia. Sono 24 quelli che si sono aggiudicati il massimo riconoscimento (Tre Torte) a cui si affiancano i 4 premi Speciali dell'anno: Creazioni di Manerba del Garda (Novità dell'Anno); La Pasticceria di Argenta (Migliore Pasticceria Salata); Rinaldini di Rimini (Migliore Comunicazione Digitale) e Fabrizio Barbato dell'Ile Douce di Milano (pasticcere emergente).

COLLEZIONE LIRICA

MAFALDINE, FUNGO CARDONCELLO E MELISSA

FALL WINTER 18/19

1932

PRODUTTORI DI MANDURIA

Maestri in Primitivo

PRODUTTORIDIMANDURIA.IT

NEVERBEFOREITALIA.IT