anno 10 - n. 6 - 14 febbraio 2019

trebicchieri
IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

IL PINOT GRIGIO CAMBIA STRATEGIA: MENO PRODUZIONE, PIÙ ITALIA

ENOTURISMO
Le Strade del Vino trovano casa da Fico. Presentato alla Bit il XV Rapporto delle Città del Vino

CONSORZI
"Nessun raccolto abbondante: solo speculazione". Il Frascati racconta la sua verità sulla vendemmia

FIERE
Chiude i battenti la prima edizione di Wine Paris. I commenti a caldo di chi c'è stato

ESTERI
Il rosato non è più stagionale. L'analisi Wsta su gin e vini venduti nel Regno Unito

ANTEPRIME
Chianti Classico, Vernaccia e Nobile. Il tris toscano tra cambi al timone e nuove annate

Solo su sky | Canale 412

LA FOTONOTIZIA

ARRIVA IL VINO DEL VATE: UN CHIARETTO DA VIGNETI A FORMA DI ASTERICO

"*Con il fior de la bocca umida a bere, ella attinge il cristallo. Io lentamente le verso a stille il vin dolce ed ardente entro quel rosso fiore de 'l piacere*". Sono i versi di una nota poesia di Gabriele D'Annunzio, il cantore più ardito e appassionato della nostra letteratura. Il vino ebbe un ruolo fondamentale per la sua vita e la sua arte (dove inizia una e finisce l'altra?). Non sorprenderà, quindi, che il Vittoriale (la cittadella monumentale dannunziana sul Lago di Garda), abbia deciso di produrre il suo, che dovrebbe arrivare sul mercato (un mercato di nicchia, s'intende!) tra qualche mese. D'altronde il vino va a seguire la produzione di olio (Oleum Vatis), prodotto sempre dal Vittoriale in collaborazione con la società agricola Il Cavaliere di Salò e presentato qualche mese fa.

Nel caso del vino, **il presidente del Vittoriale Giordano Bruno Guerri si è rivolto al Consorzio Valténesi, che si è occupato di mettere a dimora il vigneto** e che, per partecipare all'operazione, ha esteso i confini della denominazione per includere anche il comune di Gardone Riviera. Ma ricordiamoci che è pur sempre il vigneto del Vate: "*Potevamo accontentarci di un semplice impianto a Guyot o a pergola?*" ci rivela Guerri "*Alla fine, abbiamo scelto di dare alle viti la forma di asterisco* (vedi foto; ndr), *a ricordare proprio la firma di D'annunzio*". L'uscita del vino – un Chiaretto – è prevista per il prossimo autunno, ma sono ancora da definire nome e quantità. E Guerri non esclude per il futuro anche altre collaborazioni. Per esempio con le denominazioni della sponda veneta del Garda e oltre, come l'Amarone. Il Vate avrebbe senz'altro apprezzato. – **L. S.**

foto: Fondazione Il Vittoriale degli italiani

ENOTURISMO. Città del vino: "Nel 2018 comparto vivace". I turisti spendono in media 150 euro, gli escursionisti 85 euro. Il 15esimo Rapporto apre a uliveti e frantoi

a cura di Gianluca Atzeni

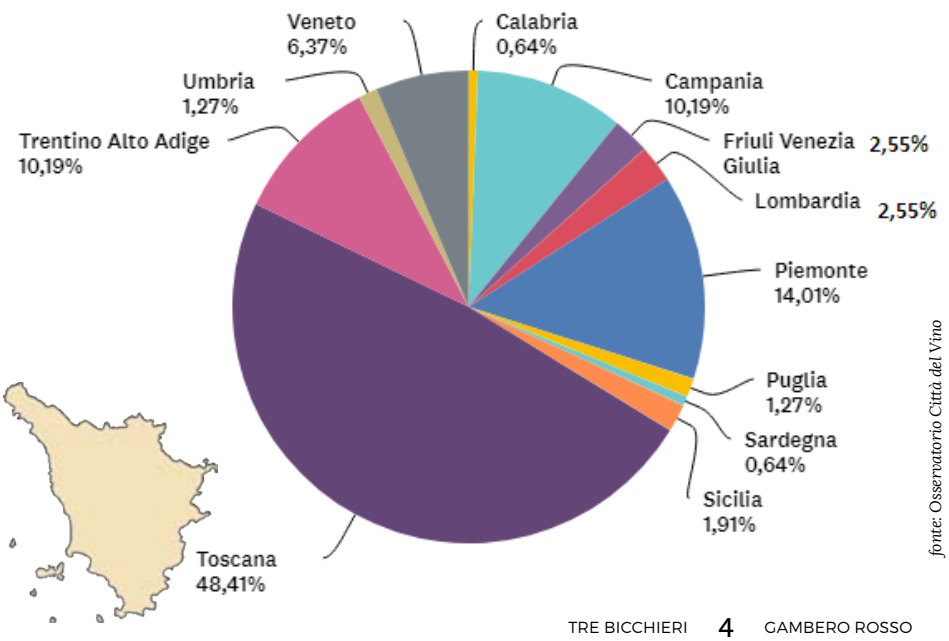
Quattordici milioni di accessi, tra escursioni e pernottamenti, e un giro d'affari di 2,5 miliardi di euro. Il dato è contenuto nel quindicesimo Rapporto sul Turismo del vino in Italia, realizzato dall'Osservatorio delle Città del vino e dall'Università di Salerno, che offre un quadro che lascia ben sperare per il futuro. Il fenomeno in Italia è definito "*vivace*", con iniziative sparse per lo stivale e numerose attività promozionali e di valorizzazione dei prodotti nei Comuni aderenti all'associazione presieduta da Floriano Zambon. Milano e la Bit sono state sedi di presentazione di tutti i numeri, ma il Rapporto sarà illustrato direttamente anche al ministro per le Politiche agricole e per il Turismo, Gian Marco Centinaio, il prossimo 27 febbraio.

COMUNI. La prima parte del sondaggio è sui Comuni (72 i rispondenti sui 432 aderenti a Città del vino) ed evidenzia un "discreto" livello dei servizi offerti dagli operatori enoturistici (cantine, ristoranti, alberghi), con un 40% che riconosce un voto "buono". Formazione del personale (33%) e pubblicità (27%) sono le due attività su cui gli operatori dovrebbero investire. Nel 2018, il 73% dei Comuni ha realizzato uno o più progetti per promuovere l'arrivo degli enoturisti, che incidono in media per il 27% sul fatturato delle cantine e per il 36% delle altre aziende (alberghi, prodotti tipici). Punto debole? La qualità delle infrastrutture di collegamento nelle singole zone di interesse, giudicata insufficiente. Ancora il 60% dei Comuni non ha un ufficio turistico. Quanto alle presenze di enoturisti oltre l'80% dei Comuni risponde che il flusso è aumentato o rimasto stabile. Un 20%, infine, appartiene all'associazione Città dell'olio.

CANTINE. Dal lato cantine (42 interpellate, di cui 19 in Toscana), il sondaggio conferma come la vendita diretta, la degustazione e le visite esauriscano il 65% di quanto svolto in azienda per il turismo del vino. Interessanti, si legge nel rapporto, i livelli di servizio offerto, dalla logistica all'accoglienza anche se "*emerge purtroppo qualche ritardo nell'accessibilità per i disabili ai vari servizi*". Oltre metà del campione produce anche olio ed è già impegnata nell'oleoturismo, e considera strategica la collaborazione avviata nel 2018 tra le associazioni Città del vino e Città dell'olio.

ENOTURISTI. La parte speciale dedicata agli enoturisti conferma la Toscana come la regione più attrattiva d'Italia (48%), seguita da Piemonte, Trentino Alto-Adige e Campania, che già di per sé sono regioni a vocazione turistica. È di 85 euro la spesa media per gli escursionisti (chi visita ma non pernotta) che sale a 160 euro per chi utilizza tutti i servizi (viaggio, vitto, alloggio, acquisto bottiglie e prodotti). "*Il turista del vino*" recita il rapporto "*si conferma disposto a spendere bene per un'esperienza di qualità*". Due persone su tre si sono dette interessate anche al turismo dell'olio.

Quale regione ritiene più attrattiva come offerta enoturistica?



fonte: Osservatorio Città del Vino

CONCORSI. La Selezione del Sindaco cambia nome

Non si chiamerà più Selezione del sindaco ma International wine city challenge. Il Mipaaft ha suggerito di eliminare la parola "selezione" dal nome del concorso, perché oggetto di classificazione di vini nei disciplinari di produzione (si pensi, ad esempio, alla Gran selezione del Chianti Classico). Tuttavia, il concorso enologico internazionale di Città del vino non perderà la sua identità e proseguirà a valorizzare i vini legandoli ai territori d'origine. L'appuntamento per la 18ma edizione è a Frascati, dal 30 maggio al 2 giugno. Confermata la modalità di valutazione online. Il nome Selezione del sindaco non scomparirà del tutto, ma sarà uno specifico premio per i vini cooperativi. Previsto anche un premio alle grappe italiane, l'inserimento di Mondo Merlot e il nuovo premio alla Falanghina del Sannio (solo per il 2019, dal momento che Sannio/Falanghina è Città europea del vino). Info su www.cittadelvino.it

STRADE DEL VINO. Il Coordinamento nazionale trova casa a Fico-Bologna. Sono 79 le associazioni aderenti: "Pronti al dialogo con le istituzioni"

Nella foto: tavolo relatori con, da sinistra a destra, Matteo Calzolari, Presidente della Strada del Vino e dei Sapori dell'Appennino Bolognese; Andrea Segrè, Presidente Fondazione FICO; Paolo Morbidoni, Portavoce delle Strade del Vino, dell'Olio e dei Sapori d'Italia; Simona Caselli, Assessora Agricoltura Emilia Romagna; Luciano Nieto, Capo Segreteria Tecnica MIPAAF; Francesco Antoniolli, Viceportavoce delle Strade del Vino, dell'Olio e dei Sapori d'Italia

Sarà Fondazione Fico, a Bologna, la casa del Coordinamento nazionale delle Strade del vino, dell'olio e dei sapori. Per l'organismo nato a fine 2017, e a cui aderiscono oggi 79 associazioni italiane (di 15 regioni), inizia un cammino che lo porterà a diventare molto probabilmente un interlocutore qualificato delle istituzioni in materia di disciplina dell'enoturismo. A 20 anni dalla legge istitutiva delle Strade del vino, il lavoro del Coordinamento è stato utile anche per capire quali sono quelle attive e quelle che si sono perse per strada (in Marche, Abruzzo e Molise non ci sono). Ma soprattutto per fare rete, dal momento che all'interno di questo folto gruppo **si contano oltre mille aziende vitivinicole, 500 ristoranti, 450 strutture ricettive, 320 agriturismi con 147 prodotti Doc, Docg, Dop, Igp e migliaia di Pat** (prodotto agroalimentari tradizionali) suddivisi tra vino (34%), olio (10%) e altre eccellenze del territorio (56%).

Paolo Morbidoni, portavoce nazionale e presidente della Strada del vino e dei sapori dell'Umbria, spiega che tra gli obiettivi c'è prima di tutto quello di "*rappresentare una voce sola*" nel confronto con le istituzioni italiane e "*lavorare insieme su progetti comuni di ampio respiro e di lungo periodo*". La legge del 1999 è obsoleta e anche il provvedimento varato dal governo Gentiloni, che nella legge di bilancio del 2018 definisce il termine enoturismo, senza però indicare i soggetti coinvolti, va articolato. Secondo il Coordinamento nazionale, occorre lavorare a una "*nuova governance del settore*". Il Mipaaft, presente Bologna con Luciano Nieto, capo segreteria tecnica del ministero, ha accolto con favore l'iniziativa: "*È un esempio dei risultati che si possono raggiungere se si riesce a fare sistema nel promuovere le eccellenze italiane*".

Nella prima decade di giugno, come spiega Morbidoni a Tre Bicchieri, si prevede la convocazione (forse in Toscana) degli Stati generali delle Strade del vino, a 20 anni dalla legge istitutiva: "*Notiamo che il settore sta crescendo in maniera disordinata, pertanto siamo convinti della necessità di una strategia nazionale unica e di un osservatorio per il monitoraggio del comparto. È chiaro che le sole cantine non lo rappresentano e, perciò, bisogna lavorare a un'offerta allargata in cui rientrino strutture ricettive e servizi, verso un modello italiano di enoturismo*". Gli esempi virtuosi non mancano, dagli accorpamenti delle strade in Trentino alla Sicilia passando per la Toscana. La nascita del coordinamento nazionale ha favorito quella di altrettanti regionali in Veneto e in Piemonte (in fase di costituzione).

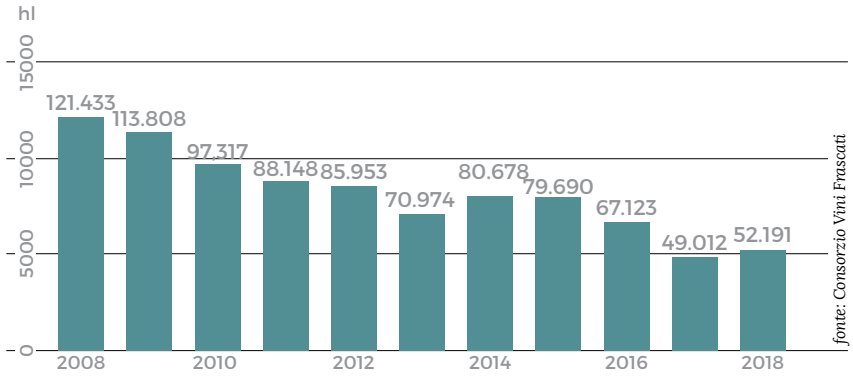
Da un punto di vista operativo, le Strade del vino non agiscono con fondi pubblici che la legge riserva ad hoc, come accadde subito dopo il 1999: "*Oggi si procede con autofinanziamento, che deriva da quote associative, o coi bandi Psr regionali. Il tema dei fondi*" sottolinea Morbidoni "*ha creato qualche difficoltà soprattutto in territori con realtà meno strutturate. Ritengo che a livello nazionale sia indispensabile predisporre linee di finanziamento dedicate e lavorare alla programmazione comunitaria. I numeri dimostrano che questo è uno dei pochi settori che sta andando bene*". – **G. A.**

FRASCATI. Il Consorzio chiarisce: "Dati gonfiati: nessun raccolto abbondante. Stop alle speculazioni"

a cura di Gianluca Atzeni

Nessun raccolto molto abbondante nel territorio della Doc Frascati. Ma molti tentativi di speculazione per provare a abbassare le quotazioni di uve e vino. Per la Doc dei Castelli romani l'annata 2018 si è rivelata molto impegnativa, imprevedibile, dispendiosa. E il Consorzio di tutela presieduto da Paolo Stramacci, alla luce del continuo rincorrersi di voci circa un raccolto abbondante, ha voluto fare chiarezza e dire "*la verità sulla vendemmia*": 75 mila quintali di uve, 52 mila ettolitri di vino rivendicati, una produzione media di 83 quintali per ettaro. Il livello produttivo è certamente in risalita sul 2017, ma rappresenta il secondo peggiore risultato da dieci anni a questa parte. Per avere un quadro completo dell'attuale situazione, il consorzio invita a guardare i risultati del triennio 2016-2018. Il 2016 ha subìto delle gelate in aprile e la siccità estiva ha fatto contenere ulteriormente le rese e la produzione finale è stata del -5% a cui si è aggiunta la riduzione delle rese voluta dal consorzio come parte del progetto di rilancio della qualità della Doc. Nel 2017, si è registrata la stagione più scarsa degli ultimi 70 anni, con un -27% di raccolto. E **la 2018 è risultata inferiore di circa il 30% rispetto alle annate medie ante 2016**. "*Diffondere numeri gonfiati sulla vendemmia 2018 non fa bene ai produttori e al territorio. E i dati sul vino disponibile nelle cantine non si conteggiano su un solo raccolto, ma dipendono anche dalle vendemmie precedenti*" sottolinea Stramacci "*dal venduto e dalla politica di ciascuna azienda*". Due anni di riduzione delle rivendicazioni e due annate non abbondanti hanno determinato un problema di giacenze. A questo va aggiunto un incremento delle richieste di Italia ed estero (dove va il 60% della Doc Frascati), segno che il consumatore finale ha percepito l'incremento della qualità del prodotto degli ultimi anni. "*Pertanto abbiamo poche migliaia di ettolitri e possiamo sostenere l'annata in pari*".

Vino rivendicato



Sul fronte dei prezzi, i dati a disposizione del consorzio dicono che quelli delle uve sono scesi di circa il 10% rispetto a un anno prima, mentre le voci sull'abbondanza di vino stanno inducendo gli acquirenti a chiedere un calo di prezzo: "*Si fa un grosso danno alle aziende perché, con prezzi al ribasso per uve e vini, i vigneti vengono abbandonati*". Le superfici sono scese del 3% a 901 ettari. Nel dettaglio, il 2018 ha registrato quotazioni a quintale di 40 euro per le uve e di 0,85/0,90 euro/litro per i vini. "*Sono livelli difficilmente sostenuti per un'azienda. Dovremmo arrivare a 50/55 euro a quintale per le uve e 0,95/1 euro al litro per i vini*" afferma Stramacci "*perché consentirebbero di ripagare i costi di produzione e programmare gli investimenti*".

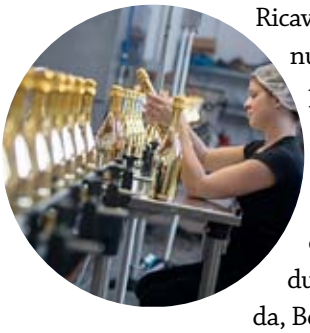
Il numero degli associati è rimasto invariato e per il 2019 c'è molta attesa per il passaggio del Giro d'Italia a Fascati il 14 e il 15 maggio. La cittadina dei castelli ospiterà anche il concorso internazionale "La selezione del sindaco", dal 30 maggio al 2 giugno. Due occasioni d'oro per far conoscere la Doc al grande pubblico e ai più esperti.

CONSORZI. Gambellara e Colli Berici assieme nel Palazzo del vino di Lonigo

Nasce la collaborazione tra Gambellara e Colli Berici. I vertici dei due consorzi hanno deciso di dare vita a **un unico coordinamento che valorizzi l'enologia del territorio vicentino**. La sede operativa sarà il Palazzo del vino di Lonigo, che già ospita la Doc Colli Berici, la Doc Vicenza e l'enoteca consortile. "*Già da tempo si auspicava una sinergia e un coordinamento unico*", ha detto Silvano Nicolato (Gambellara). Secondo Silvio Dani (Colli Berici e Vicenza) la collaborazione consentirà di lavorare in un'unica direzione "*e renderà ancora più centrale il ruolo del nostro Palazzo del vino*".

Oggi, il Consorzio del Gambellara conta 20 aziende, 500 ettari e 800 mila bottiglie (dato 2017), producono Vin santo, Recioto con uve della varietà Garganega; il Consorzio Colli Berici si estende per 700 ettari, conta 30 soci con una produzione media annua di 2,5 milioni di bottiglie, prevalentemente a bacca rossa come Merlot, Tai rosso e Cabernet Sauvignon.

BILANCI. Bottega sfiora i 60 milioni di ricavi. Previste 30 assunzioni nel 2019



Ricavi in aumento a sfiorare i 60 milioni di euro, nuovo centro logistico, incremento dell'occupazione e nuove assunzioni. Per Bottega spa, cantina e distilleria a Bibano di Godega (Treviso), **il 2018 porta in dote un fatturato in crescita del 6%, con le esportazioni che incidono per l'85%** e vini (e spirit) venduti in 132 mercati, tra cui Germania, Uk, Canada, Benelux e Giappone.

L'azienda, fondata nel 1977 da Aldo Bottega, ha prodotto nel 2018 oltre 12 milioni di bottiglie di vini e spumanti rispetto a 11,8 milioni del 2017. Per quanto riguarda grappe e liquori, i volumi sono passati da 3,1 milioni di bottiglie del 2017 ai 3,2 milioni di bottiglie del 2018. Con 175 dipendenti fissi, Bottega ha assunto in organico trenta nuovi lavoratori nel 2018 e altre trenta persone saranno assunte quest'anno, annuncia l'azienda. Nel 2018, un investimento di quattro milioni di euro è stato destinato all'acquisto e alla ristrutturazione di un capannone di 12 mila metri quadrati a Fontanafredda, in provincia di Pordenone. E il 2019 sarà l'anno dell'apertura di questo nuovo polo logistico che consentirà un controllo diretto dei processi post produttivi. Da fine 2018, inoltre, è attiva la nuova cantina Bottega a Valgatara, in Valpolicella, dopo oltre tre anni di lavoro. Si espande ulteriormente il progetto del Prosecco bar: altre quattro aperture previste nel 2019 che porteranno a 18 i locali. – **G. A.**

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

FIERE. Si è appena conclusa la prima edizione di Wine Paris. Ecco com'è andata

a cura di Loredana Sottile

"*La nostra missione è onorare l'incredibile panel di vini francesi ed essere un trampolino di lancio per le esportazione*". Wine Paris irrompe con questa motivazione nel calendario annuale delle fiere del vino (11-13 febbraio) e proclama Parigi "*Capitale mondiale du vin*". Non solo. Nata dall'unione tra la fiera Vinisud di Montpellier (dedicata ai vini della Francia meridionale) e VinoVision Paris (la fiera internazionale dei vini del Nord: Champagna, Loira, Borgogna e Alsazia), Wine Paris si propone come una sintesi tra i due appuntamenti, curati da Comexposium (già proprietaria del celebre marchio Sial). "*Entrambi i saloni parlavano la stessa lingua: quella dei nostri terroir*" spiega la direttrice del nuovo Salone Pascale Ferranti "*Entrambi accoglievano tutti gli attori del settore. E oggi si incontrano sotto un marchio unico, che va incontro alle esigenze degli espositori e alle aspettative del mercato*". Ambizioni importanti anche nella scelta della data: "*Febbraio ci sembra un buon momento per lo shopping*" sottolinea la direttrice "*e Wine Paris sarà in grado di posizionarsi come il primo grande incontro internazionale e affari dell'anno in materia di vino*".

Intanto, i dati appena diffusidi questa prima edizione parlano di 26,5mila visite, di cui il 30% internazionali. "*Est une surprise*", per il presidente Frabrice Rieu la presenza del Regno Unito al terzo posto (sui dati della pre-registrazione): "*forse gli acquirenti stanno pensando, in questo modo, di prepararsi alla Brexit*"? Cifra tonda, invece, per gli espositori: 2mila, non solo francesi. Hanno, infatti, risposto all'appello dei transalpini, anche Grecia, Croazia, Spagna, Algeria, Portogallo, Libano, Israele e, va da sé, l'Italia. **Per il nostro Paese sono 124 le realtà che si son mosse alla volta di Parigi.** Presente anche l'Agenzia Ice, con una collettiva di aziende italiane. Tra i Consorzi: Lugana, Soave, Igt delle Venezie, Lessini Durello, Bardolino.

Quest'ultimo, in particolare, non è voluto mancare al confronto diretto con i competitor diretti nel campo dei rosati, aprendo le presentazioni del Chiaretto 2018 proprio nella patria dei rosé. "*Wine Paris*" dice a Tre Bicchieri il presidente del Consorzio **Franco Cristoforetti**, appena rientrato da Parigi "*ha orientato la propria attenzione a una dimensione internazionale, funzionale in particolare al mondo della produzione transalpina: per il Chiaretto di Bardolino si è dunque trattato di un'opportunità di confronto con i rosé francesi da parte di un pubblico eterogeneo di operatori. In particolare, si sono registrati interessanti incontri con buyer belgi, che hanno manifestato forte interesse per il nostro vino rosa di forte impronta italiana, ma anche con visitatori inglesi, americani, cinesi e giapponesi*".

Per **Carlo Veronese**, direttore del consorzio del Lugana (anche lui appena rientrato da Parigi), "*Wine Paris arriva in un periodo dell'anno in cui girare per il mondo non porta via spazio ad altri impegni: febbraio per noi è un mese abbastanza 'morto'. E può essere anche un piacere fare una fiera come questa di Parigi. E così, ci siamo detti: andiamo a vedere un mercato come la Francia che è sempre "il mercato" per antonomasia. Abbiamo visto, in realtà, pochissimi francesi ma*" sottolinea Veronese "*c'erano persone da tutto il mondo*". Di fatto, il Lugana ha partecipato solo come consorzio: con una selezione di vini in degustazione, ma senza aziende. "*Credo che noi, come Consorzio Lugana, dobbiamo fare un po' di scouting*" continua il direttore "*Se la fiera nella prossima edizione funzionerà, possiamo coinvolgere direttamente le nostre aziende associate e promuovere le loro realtà. In questa edizione, ci si sentiva come più di 20 anni fa, quando si andava in Germania al Prowein, con la gente che ti passava davanti incuriosito e ti chiedeva chi sei e cosa fai. E questo è anche bello. In pratica, si parte da zero per farsi conoscere su una piazza nuova*" Sulla possibilità che Wine Paris possa, in qualche modo, ridisegnare l'equilibrio nella sequenza, ormai consolidata, delle grandi fiere internazionali, si mostra cauto il dg di VeronaFiere **Giovanni Mantovani**: "*È un evento nuovo, aspettiamo di vedere come si rivela. È vero che la Francia merita tutto il nostro rispetto, ma c'è da considerare il fatto che noi italiani soffriamo un po' troppo spesso di esterofilia, quando invece dovremmo guardare maggiormente a casa nostra. Per quanto ci riguarda, restiamo saldamente focalizzati sull'obiettivo di consolidare la leadership mondiale di Vinitaly*".

PILLOLE DI NEUROMARKETING. La dominanza sensoriale e l'effetto sul gusto

I più recenti studi sui processi sensoriali nel campo enogastronomico dimostrato come la dominanza di uno dei nostri sensi può influenzare il processo percettivo. Ciò significa che i sapori di un prodotto possono essere influenzati da sensi che, apparentemente, hanno un ruolo secondario sul gusto. Uno dei sensi dominanti per eccellenza è la vista. Ciò è dovuto al fatto che nel nostro cervello le cellule deputate alla vista sono circa il 50%, mentre quelle deputate al gusto solo l'1%. Per questo motivo la vista, creando aspettative e anticipando possibili sentori, può influenzare i sentori percepiti. Ecco perché soluzioni molto colorate, con colori inodori e insapori, vengono percepite più fortemente odorose delle stesse soluzioni con meno colore (Hidaka e Shimoda, 2014). Allo stresso modo, una bevanda colorata di rosso con enocianina (inodore ed insapore) viene percepita più dolce fino a un 10% in più rispetto alla stessa bevanda non colorata (Johnson e Clydesdale 1982).

Se si riduce la funzionalità della visione, i sensi dominanti diventano l'udito e il tatto. Charles Spence, noto studioso di gastrofisica, ha dimostrato come una musica ad alta frequenza (e quindi "dolce") riesca a fare percepire il sapore di un vino un po' più dolce (se degustato con una musica di sottofondo a bassa frequenza).

Considerando questo aspetto, di cui abbiamo già parlato, abbiamo provato a condizionare la percezione di un gruppo limitando la visione del colore del vino e facendolo assaggiare in due diverse condizioni: nella prima con una musica di sottofondo ad alta frequenza e nella seconda con una musica a bassa frequenza. Inoltre, abbiamo aggiunto una seconda variabile sensoriale, ovvero il tatto. Insieme alla musica di sottofondo ad alta frequenza, abbiamo usato un sottobicchiere di peluche bianco e morbido e con quella a bassa frequenza un sottobicchiere di carta vetrata. Il compito assegnato era di degustare ascoltando la musica, tenendo in mano il sottobicchiere. I risultati sono stati sorprendenti. Quando il vino veniva assaggiato nella prima condizione, con musica dolce e il sottobicchiere morbido e gradevole, era valutato più dolce e gradevole dello stesso vino degustato nella seconda condizione. La dominanza del suono e del tatto ha creato delle aspettative di dolcezza, nel primo caso, confermata, poi, dalla percezione gustativa. Non basta prestare attenzione solo a una dimensione sensoriale per produrre esperienze gradevoli, occorre pensare al potere della dominanza sensoriale e al valore della polisensorialità.

– **Vincenzo Russo,** Coordinatore Centro di Ricerca Neuromarketing Behavior and Brain Lab Iulm

APPUNTAMENTO. Trentodoc sulle Dolomiti: bollicine ad alta quota

Le Dolomiti celebrano le bollicine di montagna e le 51 cantine dell'Istituto Trento Doc, con degustazioni itineranti all'interno di rifugi, bar, alberghi e ristoranti. La manifestazione Trentodoc sulle Dolomiti, resa possibile grazie alla collaborazione tra l'Istituto Trento Doc, l'azienda di Promozione Turistica di Madonna di Campiglio, Pinzolo e Val Rendena e l'azienda di Promozione Turistica della Val di Fassa, è un vero e proprio viaggio alla scoperta del Metodo Classico trentino. Si comincia il 14 febbraio fino al 17, in una delle stazioni sciistiche italiane più importanti dell'Arco Alpino, Madonna di Campiglio. Ma non finisce qui, perché le etichette saranno protagoniste anche il 27 e 28 febbraio e l'1, 2 e 3 marzo in Val di Fassa, nei comuni di Moena, Canazei, Pozza di Fassa e Vigo di Fassa.

Era il 1902 quando Giulio Ferrari, giovane enologo dell'Istituto Agrario di San Michele all'Adige, individuava **una certa somiglianza di terroir tra la Champagne e il Trentino.** Da vero pioniere cominciava a impiantare le vigne di chardonnay e a produrre poche bottiglie di spumante, ossessionato esclusivamente dalla qualità. Nasceva così lo spumante Trentodoc Metodo Classico. Oggi, a distanza di più di un secolo, a tutelare e garantire la qualità degli spumanti ci pensa l'Istituto Trento Doc, attivo dal 1984, che oltre a promuovere il marchio collettivo territoriale Trentodoc, supporta gli associati con l'organizzazione di eventi.

"*Trentodoc sulle Dolomiti*" spiega Sabrina Schench, direttrice dell'Istituto Trento Doc "rappresenta una vetrina importante di visibilità del marchio Trentodoc nei momenti di maggior affluenza turistica durante l'anno. Non solo: questa manifestazione è un'opportunità per dialogare con gli operatori del territorio e con l'offerta ristorativa, sempre più consapevoli di proporre le bollicine del Trentino". – **S. A.**

Tutti gli appuntamenti in programma sono consultabili su https://trentodoc.prezly.com/trentodoc-sulle-dolomiti-edizione-invernale

RICERCA. Ecco come dagli scarti enologici può nascere energia. Il progetto di economia circolare della Fondazione Ager

Trasformare gli scarti enologici in risorsa? È l'obiettivo del Progetto Biovale-Bioraffineria: valore aggiunto dei sottoprodotti enologici (finanziato dalla Fondazione Ager-Agricoltura e Ricerca), che ha presentato agli stakeholder i primi risultati: **l'utilizzo di fecce e acque di scarto delle cantine per la produzione di energia elettrica o di idrogeno in modo diretto**, pulito ed efficiente, sfruttando l'attività dei microorganismi presenti negli scarti stessi.

Agli incontri, che si sono tenuti a Soave e a Poggibonsi, grazie alla collaborazione tra l'Università di Roma Tor Vergata e l'Associazione Donne della Vite, si è guardato molto al futuro. I Sistemi Bes (biolettrochimici), infatti, hanno ampio margine di miglioramento e, a tale scopo, è fondamentale passare dalla scala di laboratorio al mondo reale, per definirne rese e prestazioni su prototipi già ingegnerizzati, come già si sta facendo in altri Paesi, dal Regno Unito, agli Usa e alla Cina. Tra i modelli virtuosi, è stato indicato quello della cantina Napa Wine Co. a Oakville, in California, che ha realizzato un impianto pilota associato al depuratore aziendale , costituito da 24 celle Mec (celle elettromicrobica) per la produzione di idrogeno in grado di trattare 1000 litri di acque di scarto e fecce reflue.

Secondo Alessandra D'Epifanio del Dipartimento di chimica dell'Università di Roma Tor Vergata: "*Gli investimenti necessari per gli impianti sono moderati perché il sistema prevede materiali poco costosi. Le nostre stime*" ha detto "*prevedono un rientro del costo dell'investimento in 2-3 anni, per cominciare a guadagnare successivamente. Infine, oltre ai benefici economici e ambientali non è da sottovalutare il ritorno di immagine per le aziende che decidessero per prime di fare da apripista e adottare un modello di bioraffineria*".

SICILIA. Irvo sigla intesa con Veronafiere. Evitata la paralisi

Accordo tra Irvo (Istituto regionale siciliano del vino e dell'olio) e Veronafiere, in merito alla controversia sul credito da 3,38 milioni di euro vantato da Veronafiere per la partecipazione della Regione ad alcune edizioni di Vinitaly tra 2008 e 2014. L'intesa, fa sapere la Regione Siciliana, prevede che in occasione dell'udienza del Tribunale di Sondrio (di venerdì 15 febbraio), si assegnino le somme, attualmente pignorate, in favore dei dipenderti Irvo, che dopo 5 mesi riavranno lo stipendio. Evitata quindi la paralisi dell'ente.

Nel dettaglio, secondo l'intesa, Veronafiere avrà almeno 2 milioni di euro come acconto sui 2,6 milioni pattuiti, rinuncerà a 398 mila euro rispetto al credito vantato, che si riduce a 3 milioni. Sui 400 mila euro rimanenti un tavolo tecnico quantificherà l'eventuale somma da corrispondere ulteriormente a Veronafiere.

FRODI. Vendevano falso Tignanello: tre arresti

Erano riusciti a vendere 11 mila bottiglie di falso Tignanello in Italia e soprattutto in Belgio e Germania. Tre arresti sono stati disposti dai carabinieri del Nas di Firenze e Cremona, coordinati dalla Procura di Parma, per una truffa ai danni di uno dei vini simbolo degli Antinori. Marchio, bottiglie, confezioni: tutto era falso, compreso il vino, risultato di qualità bassa e di altra provenienza. Gli arresti, come illustrato dai carabinieri a Parma (dove risulta la prima contraffazione), sono scattati per madre e figlio di 57 e 31 anni, di origini mantovane, e per un 54enne di origini napoletane, residente nel Cremonese. Altri 6 gli indagati, tra cui alcune ditte che avrebbero riprodotto marchi e commercializzato il vino. L'indagine era scattata nel 2017 dopo la segnalazione da parte di una tipografia di Pistoia. – **G. A.**

ASSOVETRO. Nel 2018 raggiunti 3 milioni di tonnellate di bottiglie

Trend positivo per la produzione italiana di vetro nei primi dieci mesi del 2018. Il +3,2% fatto segnare dal segmento bottiglie (maggiormente utilizzate nei comparti di vino e birra) porta i volumi a oltre 3 milioni di tonnellate, con un tasso di incremento della produzione tra 2014 e 2017 del 2%. In crescita del 7% l'export di bottiglie nei 10 mesi rispetto allo stesso periodo 2017, ma anche l'import (+25%) a dimostrare la "*richiesta sempre crescente di contenitori in vetro per bevande*", scrive l'Assovetro, nel suo consueto **report annuale di settore, presentato dal presidente Marco Ravasi**. La produzione di vasi alimentari è stabile (+0,2% in 10 mesi 2018) a fronte di un tasso medio annuo di incremento tra 2014 e 2017 del 4,5%. L'industria dei contenitori in vetro con 18 vetrerie e 40 stabilimenti è presente in quasi tutte le regioni d'Italia, da Nord a Sud, con una maggiore concentrazione al Nord. Conta 8.300 addetti, il 97% con contratto a tempo indeterminato, e altri 14.000 occupati indiretti e nell'indotto. Il fatturato è valutato in 2 miliardi di euro l'anno. – **G. A.**

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

23° INT'L PACKAGING COMPETITION
vinitalydesign
2019

Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898

VERONAFIERE.IT

FERRICOM

RICONOSCIMENTI. Laurea honoris causa in Economia e Management per l'enologo Riccardo Cotarella

Riccardo Cotarella fa il bis. Dopo la laurea ad honorem in Agraria dell'Università della Tuscia di Viterbo, arriva un nuovo riconoscimento dall'Università del Sannio, che il prossimo primo marzo gli conferirà il titolo di dottore in "Economia e Management". "*Un riconoscimento*" si legge nella motivazione "*che l'ateneo sannita ha voluto proporre ad un ricercatore innovativo e imprenditore illuminato, determinate nello sviluppo di un approccio manageriale e globale, del tutto inedito, nella produzione del vino e nella cultura ed economia dei territori*". In particolare di quelli del Sud Italia. **Negli ultimi anni, infatti, Cotarella ha dato un importante contributo alla viticoltura campan**a, collaborando a diversi progetti e lavorando fianco a fianco della cooperativa vitivinicola "La Guardiense". Inoltre, il suo nome, oltre ad essere associato all'associazione di categoria Assoenologi (di cui è presidente), è legato all'impegno nel sociale. Si veda a tal proposito, il lavoro formativo con i giovani di San Patrignano e il progetto "Wine for Life" della Comunità di Sant'Egidio.

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Stefania Annese, Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli, Vincenzo Russo
progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago
foto
Consorzio Doc delle Venezie (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

15 FEBBRAIO
❖ BENVENUTO BRUNELLO 2019
Chiostro di Montalcino e Complesso di Sant'Agostino
Montalcino (Siena)
fino al 16 febbraio

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

16 FEBBRAIO
❖ BEER ATTRACTION
Rimini Fiera, Expo Centre
fino al 19 febbraio
beerattraction.it

17 FEBBRAIO
❖ EGO – FESTIVAL DELL'ENOGASTRONOMIA
Chiostro dei Domenicani
via S. Pietro in Lama, 27
Lecce
fino al 19 febbraio

18 FEBBRAIO
❖ ANTEPRIMA SAGRANTINO 2015
Montefalco (Perugia)
fino al 20 febbraio
consorziomontefalco.it

18 FEBBRAIO
❖ GASTRONOMIX CANAVESE E MONFERRATO WINE&FOOD
città di Ivrea, Vercelli, Asti
fino al 23 febbraio

23 FEBBRAIO
❖ VINNATUR ROMA
Officine Farneto – Roma
via Monti della Farnesina, 77
Sabato dalle 14 alle 20,
Domenica dalle 12 alle 19
fino al 24 febbraio

2 MARZO
❖ FESTA DELLE DONNE DEL VINO
in tutta Italia
fino al 9 marzo

3 MARZO
❖ LIVEWINE SALONE INTERNAZIONALE DEL VINO ARTIGIANALE
Palazzo del Ghiaccio
Milano
Domenica dalle 10 alle 20
Lunedì dalle 10 alle 18
fino al 4 marzo
livewine.it

3 MARZO
❖ XII EDIZIONE DI TERRE DI TOSCANA
Una Hotel Versilia
Lido di Camaiore (Lu)
fino a lunedì 4 marzo
terreditoscana.info/

4 MARZO
❖ VINEXPO NEW YORK
Jacob K. Javits Convention Center
New York
fino al 5 marzo
vinexponewyork.com/

10 MARZO
❖ ANTEPRIMA CHIARETTO
Lazise (Verona)
fino all'11 marzo

16 MARZO
❖ PRIMAVERA DEL PROSECCO SUPERIORE
Colline del Prosecco Docg (Treviso)
fino al 9 giugno
primaveradelprosecco.it

17 MARZO
❖ PROWEIN
fino al 19 marzo

23 MARZO
❖ VINIFERA
Fiera di Trento
Fino al 24 marzo

23 MARZO
❖ SOLOVINO 2019
Santo Stefano Roero (Cuneo)

GRANDI CANTINE ITALIANE. Friuli Venezia Giulia/2

Le grandi cantine del Friuli Venezia Giulia

di Lenardo

Loc. Ontagnano | P.zza Battisti, 1 | Gonars (UD)
www.dilenardo.it | ☎ 0432928633

I vigneti della di Lenardo si estendono nell'assolata pianura friulana, mentre la cantina è situata nel piccolo centro abitato di Ontagnano, frazione di Gonars. Al timone c'è Massimo, che è riuscito ad accreditare la sua azienda tra le più significative del panorama regionale, dimostrando coi fatti come sia possibile coniugare una vasta offerta con grandi numeri senza sacrificare la qualità. Il figlio Vittorio è da qualche tempo parte attiva del progetto imprenditoriale: accumula esperienze, ben conscio del fatto che tra qualche anno gli verrà passato il testimone.

Sauvignon '17

Il vino e l'abbinamento consigliato:
È un'esplosione di profumi il Sauvignon '17, sa di frutta gialla, pesca e melone. Al palato si distingue per una bella vena sapida e minerale che dona lunghezza al sorso. È un classico abbinamento con i crostacei.

Ribolla Gialla Brut M. Cl. '16

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Possiede un delicato bouquet di profumi di camomilla, fiori di acacia e bagaglio minerale. Un Metodo Classico vivace e piacevole, da provare con crudi di pesce e carpacci.

Chardonnay '17

Il vino e l'abbinamento consigliato:
L'annata 2017 proviene da uve di chardonnay musque, un particolare clone di viti di chardonnay proveniente dalla Francia e dotato di note balsamiche. Sa di fiori di sambuco e frutta esotica; da assaporare con formaggi di capra o di mucca poco stagionati.

UK. Il rosa che solletica il mercato. L'analisi Wsta

Un'onda rosa sta spostando gli equilibri nel mercato Uk degli alcolici. Dopo il successo registrato nel 2018, complice un'estate calda, anche il 2019 sembra voler solcare gli stessi percorsi: vini e gin rosati, aperitivi rosso-aranciati (leggi Campari e Aperol) mescolati a vini bianchi frizzanti, serviti in bicchieri 'instagrammabili' da condividere sui social media, coi consumatori al di sotto dei 45 anni particolarmente sensibili. I dati Wsta (Wine and spirit trade association) dicono che il 2018 è stato, innanzitutto, un anno record per le vendite di gin (66 milioni di bottiglie) con un +41% sul 2017 per un valore di 1,9 miliardi di sterline, concentrato soprattutto nel gin rosa, che ha rappresentato quasi tre quarti della crescita del segmento dei gin aromatizzati. E pensare che due anni fa si segnalavano solo pochi marchi produttori, mentre lo scorso anno il valore di questa categoria è stato stimato in 751% a 165 milioni di sterline, con l'invasione di una gamma di prodotti estremamente diversificati.

Al capitolo vino, la Wsta sottolinea come le vendite di rosati nei supermarket e nei negozi nel 2018 siano cresciute per la prima volta dopo cinque anni di stasi: **oltre 100 milioni di bottiglie vendute in 12 mesi con una crescita del 5%, pari a 2 milioni di bottiglie in più**. Giganti della Gdo, come Aldi, prevedono di vendere 13 milioni di bottiglie nel 2019. I cosiddetti "pink drink" si sono allargati alla categoria cocktail con una "*esplosione*" di popolarità di amari alle erbe ed aperitivi rosso-arancio, serviti in bicchieri alti dallo stelo sottile. "*L'industria sta rispondendo con un tocco di colore alle richieste dei consumatori, amplificando l'amore dei britannici*", afferma il direttore esecutivo della Wsta, Miles Beale. Anche la crescita delle vendite dei vini rosati in grande distribuzione non è più stagionale, ma costante per tutto l'anno. Il segno che bere rosa sta diventando di moda. – **G. A.**

IL MIO EXPORT. Giorgio Polegato – Astoria Wines

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

Le esportazioni rappresentano circa il 40% del nostro fatturato, in costante crescita. Stati Uniti, Uk, Giappone e Svezia sono i nostri mercati di riferimento, ma esportiamo complessivamente in qualcosa come 105 Paesi. Crediamo molto in Paesi spesso poco considerati, come quelli africani, che però hanno un'interessante vitalità.

2 Dove si vende meglio e dove peggio e perché?

In questo momento, il mercato più difficile è quello inglese. A prescindere dalle incertezze legate alla Brexit, è un mercato inflazionato, con prezzi che tendono troppo verso il basso. I più remunerativi, invece, sono i mercati orientali. In particolare il Giappone è un buon mercato, che punta sulla qualità ed è disposto a riconoscerle il giusto valore.

3 Come va con la burocrazia?

I mercati più faticosi sono certamente quelli sudamericani, che richiedono infinite certificazioni di prodotto, etichette personalizzate, ecc. Anche in questo caso, l'Oriente offre prospettive interessanti: il primo febbraio è entrato in vigore il nuovo accordo di libero scambio tra Giappone e Ue, che elimina alcuni dazi sui vini.

4 Ci racconti un aneddoto legato alle sue esperienze all'estero.

Di recente abbiamo avuto la soddisfazione di essere scelti tra tanti candidati per entrare con un nostro Prosecco nel Monopolio Canadese Saq: il responsabile è venuto personalmente a visitare la nostra cantina e la Tenuta, facendo mille domande. Un "interrogatorio" che è, però, prova di estrema serietà, di una scelta fatta sulla qualità e l'affidabilità di una azienda, non su una questione di prezzo.

Certo capitano anche episodi negativi. Come la volta in cui abbiamo organizzato una degustazione in Cina per 50 prestigiosi ristoratori: era tutto pronto tranne il vino, che era stato fermato in dogana. Per fortuna avevo qualche bottiglia in valigia, abbiamo dovuto fare una serata all'insegna del "poco ma buono".

❖ Astoria Wines - Montello - Treviso - astoria.it

NEL PROSSIMO NUMERO
MONTE ROSSA

PINOT GRIGIO, L'ANNO DEL CAMBIAMENTO

a cura Gianluca Atzeni

La grande Doc del Triveneto tira le somme dei suoi primi anni. E si appresta ad attuare una rivoluzione nel segno della qualità e del marketing. L'attuale presidente, Albino Armani, che ha traghettato la denominazione, parla di necessità di creare valore controllando le produzioni. E annuncia: è ora di investire sull'Italia

Cambiare pelle velocemente, evitare di correre dietro ai numeri boom del Prosecco, concentrarsi sul tema del valore, diversificare i mercati scoprendo finalmente quello italiano. Sarà un 2019 rivoluzionario per il Pinot Grigio Doc delle Venezie. La grande denominazione del Triveneto, concepita tra 2014 e 2015, negli ultimi due anni si è misurata coi mercati con un consorzio di tutela alle spalle. E nel suo cammino, che è solo agli inizi, ha già incontrato i primi ostacoli, trasformatisi in robusti scossoni, come le due annate produttive contrapposte, la 2017 e la 2018, che hanno reso ulteriormente consapevoli i produttori dell'importanza di gestire in maniera oculata un gigante da 25 mila ettari vitati e da oltre 200 milioni di bottiglie. Nel suo primo anno di commercializzazione, la Doc ha spedito nel mondo più di 2 milioni di ettolitri, riuscendo a vendere, entro luglio scorso, anche il residuo Igt del 2016 (600 mila hl). Le giacenze del 2017 sono in via di esaurimento e da novembre 2018 sono partite le certificazioni e gli imbottigliamenti dell'abbondante vendemmia appena conclusa (la seconda annata come Doc delle Venezie), stimata in 210 milioni di bottiglie (1,6 mln di hl), al netto dei quantitativi oggetto di stoccaggio (pari al 19%). L'Italia, va ricordato, rappresenta oltre il 43% della superficie mondiale di Pinot Grigio e, pertanto, è la prima produttrice. Ma vive un paradosso, perché ne consuma molto poco: appena il 4% dei volumi imbottigliati della Doc delle Venezie, che rappresenta circa l'85% di tutto il Pinot Grigio coltivato in Italia. Non ci si allontana dal vero se si dice che il consumatore medio conosce poco sia il vino sia, tanto meno, quello che gli esperti chiamano "stile italiano" del Pinot Grigio.
Perché, allora, sarà un 2019 di grandi cambiamenti? Perché questo patrimonio, secondo il consorzio, merita di essere valorizzato con un progetto di lungo respiro che parta dalla vigna e arrivi al grande pubblico. Il 2019, appunto, potrebbe essere l'anno giusto. Il consiglio di amministrazione rinnoverà le cariche il 22 febbraio. E l'attuale presidente, Albino Armani, ha deciso di mettersi ancora a disposizione. Dopo aver traghettato la Doc verso il riconoscimento ministeriale, dedicandosi a tempo pieno alla costruzione e formazione della compagine consortile, l'attuale presidente riflette col settimanale Tre Bicchieri sul futuro e sulle novità in programma.

Presidente Armani, perché ha deciso di ricandidarsi?
È un momento delicato e importante per tutta la Dop e per le famiglie di viticoltori coinvolti in questo progetto. Non potrei lasciare la nave proprio ora. Il Cda che nascerà sarà composto da 21 membri e sarà inclusivo nei confronti delle altre due aree, Trentino e Friuli, in cui è prodotta la nostra Dop. Regioni che dovranno avere la giusta rappresentatività. ››

›› ***Come saranno distribuite le rappresentanze dei territori di produzione?***
Attualmente, il Veneto rivendica oltre il 60% di tutta la Doc Pinot Grigio delle Venezie ma, nel Cda, non avrà 12 membri sui 21, bensì 9. Al Friuli Venezia Giulia ne andranno 6 e al Trentino gli altri 6. Questo sistema che dovrebbe garantire un maggiore equilibrio interno. Mi auguro che il nuovo consiglio prenda forma rapidamente perché c'è bisogno di operatività.

Cosa sta accadendo sul mercato?
Dopo i 2,2 milioni di ettolitri del 2017, nella vendemmia nel 2018 abbiamo registrato, nel solo Veneto, una crescita degli ettari del 6%, con un incremento della raccolta delle uve del 20%. Rispetto a questa situazione, la decisione di stoccare il 19% del prodotto è stata saggia. L'obiettivo è gestire i quantitativi presenti sul mercato. Puntiamo ad avere volumi uguali o addirittura inferiori rispetto allo scorso anno.

I prezzi medi risultano in leggero calo nel 2019. Perché?
Attualmente siamo sotto l'euro per litro, l'anno scorso eravamo sopra l'euro, per via degli effetti di una vendemmia scarsa come la 2017. I nostri principali mercati, Usa e Uk, sono altalenanti. Negli Usa, mercato maturo, cresciamo tra 1% e 2%, mentre la nostra spada di Damocle in questo momento è l'Inghilterra, dove c'è molta incertezza soprattutto tra i buyer. Qui siamo di fronte a un calo dei prezzi determinato da fattori che noi, dall'Italia, non possiamo dirimere.

Se i mercati storici non crescono come una volta, dove bisogna agire?
La parola d'ordine è blocco. Nel senso che, come ha fatto il Prosecco, stiamo blindando la denominazione. L'idea di questo Cda che vorrà guidare la Doc è la gestione degli impianti, evitando l'anarchia.

Quindi, come sarà il Pinot Grigio del futuro?
Sarà più piccolo. E questa nuova dimensione dovrà generare valore.

Non sarà facile infondere fiducia soprattutto nelle piccole aziende ...
In questa fase economica, la fiducia è argomento delicato. Ma la nostra denominazione dovrà cambiare pelle velocemente, disinteressandosi dei numeri esibiti dalle altre. A noi interessa creare valore in tutta la filiera, non certo vendere milioni di bottiglie a un euro. La fiducia che mi auguro di poter infondere con il nostro consorzio sta nel cambiare paradigma interpretativo alla nostra Doc: vogliamo un Pinot Grigio di eccellenza.

L'immagine di una Doc mangiatutto, nata per motivi puramente commerciali,
Pinot Grigio delle Venezie è una delle 20 Doc del Triveneto che utilizzano questo vitigno. Ci sono territori specifici in cui i produttori scelgono di usare le precedenti denominazioni perché sul mercato sono già note, mentre nei territori più giovani che non hanno alle spalle un consorzio di tutela si sceglie la nostra Doc. In questo senso, abbiamo offerto una possibilità di inclusione. E non ci siamo mai posti come quelli che intendono annichilire le altre denominazioni. Se un produttore preferisce usare Valdadige o Arcole invece che la Doc delle Venezie a me va benissimo. Non vogliamo certo invadere posizioni acquisite, semmai vogliamo migliorarle.

E per migliorare non potete fare a meno della promozione...
Oggi solo il 4% del Pinot Grigio è venduto in Italia, mercato nel quale abbiamo fatto finora cattiva comunicazione, privilegiando l'estero. Il mercato interno vale molto poco, anche perché non conosciamo e beviamo poco questo prodotto. Vorrei che il consorzio puntasse anche sull'Italia. Perché, se crescesse il consumo interno, dovremmo preoccuparci meno dei capricci della May o di Trump.

Su quali elementi potete insistere?
Sulla ricchezza delle sfaccettature, sul concetto di un prodotto fortemente italiano, presente nel Triveneto, ma anche in Sicilia e in Oltrepò Pavese. Siamo di ››

Quattro anni di storia

Sono passati quattro anni dall'idea di creare una Doc interregionale del Pinot Grigio nel Triveneto (2014) alla chiusura della fase transitoria prevista dallo statuto per l'avvio dell'operatività del consorzio (2018). In mezzo, un delicato lavoro di superamento dei regionalismi, di composizione delle esigenze di piccoli produttori e grandi cooperative per arrivare a un disciplinare, a costituire una società di certificazione (Triveneta), a fare due vendemmie, decidere lo stoccaggio ed esordire sui mercati internazionali con una garanzia di autenticità come la fascetta di Stato. Un cammino quadriennale che è solo la base di partenza del progetto. Dal 22 febbraio, la palla passerà a un Cda di 21 membri (9 del Veneto, 6 del Friuli Venezia Giulia e 6 del Trentino), che trasferirà la sede da Gambellara a Verona. In ballo anche la possibile apertura di un'altra sede a San Vito al Tagliamento (Pordenone).

La Doc Pinot Grigio in cifre

fonte: Consorzio Doc delle Venezie

25 mila
ettari potenziali

1,35 milioni di ettolitri
vendemmia 2017

1,6 milioni di ettolitri
vendemmia 2018

36 milioni di bottiglie
imbottigliamenti annata 2018 (al 31/12)

» fronte a un vitigno molto vario anche per un ristoratore o un enotecario. Il problema è che non è mai stato preso come un unicum, ogni azienda lo ha sempre fatto per sé. È il primo vino italiano fermo esportato al mondo ma è orfano di comunicazione. È evidente: qui c'è un buco, qui dobbiamo agire.

Ritiene pensabile una giornata nazionale del Pinot Grigio italiano?
Ci stiamo pensando. Ma ci piacerebbe allargare lo sguardo anche agli altri Pinot Grigio nello stile italiano e confrontarlo con il resto del mondo, dalla California all'Alsazia. Dobbiamo valorizzare il modo italiano di produrre questo vino. Riteniamo che la nostra interpretazione sia vincente: la più amata e la più consumata.

Tra i consumatori, quali possono essere le tipologie su cui puntare?
L'universo femminile e i giovani. Ma dovremmo realizzare uno studio, che per ora manca, sul posizionamento della Doc.

Attualmente, il consorzio di tutela della Doc Pinot Grigio non ha ancora ricevuto l'accredito a livello europeo. E ciò limita molto i piani promozionali. Quando si risolverà questo problema?
Non possediamo ancora l'iscrizione nel registro E-Bacchus delle Do e Ig protette nell'Unione europea. Pertanto, non possiamo accedere ai fondi Ocm promozione. L'Europa, su questo, è in ritardo e per noi è un danno. Ho avuto garanzie dal Mipaaft che si risolverà nel 2019.

Presidente, la spaventa la sovrapproduzione del Veneto nel 2018?
Sì, mi spaventa. Ma abbiamo gli strumenti per rimediare e penso che le regole dovranno essere applicate rigorosamente. A partire dal controllo della produzione nei vigneti.

Avete già qualche elemento per stimare, a grandi linee, la vendemmia del 2019?
Da una prima analisi dei pre-germogliamenti, sappiamo che non sarà un'annata scarsa. Lavoreremo sulle potature, in modo che non si arrivi ai declassamenti in campo nei mesi di giugno e luglio. Ritengo sia stata saggia la decisione di abbassare le rese da 180 a 150 quintali per ettaro. Nel 2019 prevediamo di viaggiare sui 1,44 milioni di ettolitri che saranno un po' di più per via delle riclassificazioni. Ma c'è una bella differenza con i 2,2 milioni di ettolitri del 2017.

Per una Doc che vuole regolare le produzioni, la nascita di Triveneta Certificazioni sembra essere una freccia nel vostro arco, perché consente di monitorare i volumi e tracciarli.
Triveneta nasce grazie al passo indietro operato da quattro autorità territoriali diverse, con database diversi, che hanno scelto di unire le forze. Lo scorso anno abbiamo consegnato 176 milioni di fascette ai produttori. Fascetta che rappresenta un grande valore, frutto di un lavoro unico in Italia. Oggi a certificare il Pinot Gigio ci sono ben 56 commissioni, da 5 persone ciascuna, che assaggiano tutti i giorni il nostro vino, individuando e scartando gli stili meno adatti. Questo lavoro ci consente di affinare l'identità territoriale e ciò che intendiamo per stile italiano di questo prodotto. ❖

Consorzio di tutela vini Doc delle Venezie

290

39 cantine cooperative

16 vinificatori

197 viticoltori direttamente iscritti

38 imbottigliatori

fonte: Consorzio Doc delle Venezie

TEMPO DI ANTEPRIME E DI CAMBIAMENTI PER I CONSORZI TOSCANI

a cura di Andrea Gabbrielli

fonte: Consorzio Vino Chianti Classico

Se per il Chianti Classico è "la prima Leopolda" con il neopresidente Manetti, per la Vernaccia di San Gimignano e il Nobile di Montepulciano si prospetta il cambio del timone a breve. Tra i dossier aperti delle tre denominazioni, ci sono rispettivamente: menzioni geografiche; riposizionamento dei prezzi; certificazione Equalitas

CHIANTI CLASSICO COLLECTION 2019

Esordio di qualità per il presidente Giovanni Manetti alla XXVI edizione della ChiantiClassico Collection, dopo l'elezione dello scorso agosto, in sostituzione di Sergio Zingarelli. All'evento, che si è svolto alla Stazione Leopolda di Firenze (11 e 12 febbraio) abbiamo incontrato il neoeletto per fare il punto sui principali dossier sul tavolo della denominazione, a partire dall'attuale situazione di mercato. "*Il 2018 si è chiuso con una piccola flessione*" ci spiega "*soprattutto a causa dell'avara vendemmia 2017 (-27% sulla media) ma sono cresciuti i valori grazie al ruolo svolto soprattutto dal Chianti Classico Riserva e dalla Gran Selezione, i prodotti più qualificati e di maggiore valore aggiunto, che insieme nel 2018 hanno rappresentato il 37% della produzione e il 52% del fatturato*". Tra le altre scadenza della denominazione, c'è la richiesta di proporre il Chianti quale "Paesaggio Culturale". "*Stiamo tuttora aspettando la risposta del Ministero dei Beni culturali*" dice a Tre Bicchieri Manetti "*In base a questa, presenteremo candidatura ufficiale all'Unesco. Si tratta di* »

I numeri del Chianti Classico

Su 70mila ettari complessivi (per intero i territori dei comuni di Castellina in Chianti, Gaiole in Chianti, Greve in Chianti, Radda in Chianti e, in parte, quelli di Barberino Tavarnelle, Caselnuovo Berardenga, Poggibonsi e San Casciano in Val di Pesa), la superficie vitata raggiunge i 10mila ettari di cui 7.200 sono iscritti all'albo del Chianti Classico. La superficie è per lo più coperta da boschi con altitudini che oscillano tra i 200 e gli 800 metri, dove l'altitudine massima per la coltivazione di uva da vino Chianti Classico è 700 metri s.l.m. Il terreno geologicamente può essere definito come uno scudo di scisti argillosi (galestri) con inserimenti di argille scagliose alternate ad alberese ed arenarie calcaree fini.

I soci del Consorzio Vino Chianti Classico (fondato nel 1924) sono 523 (315 imbottigliatori). La media produttiva nel decennio è stata di 270mila ettolitri e circa 35 milioni di bottiglie, suddivise tra Chianti Classico Annata, Riserva e Gran Selezione. Il 77% del Chianti Classico va all'estero (Usa 34%, Canada 11%, Germania 8%, Scandinavia 5%, ecc.), mentre sul mercato domestico rimane il 23%. Stabilmente in crescita il prezzo dello sfuso che si aggira tra i 280/300,00 euro/ettolitro (+35%).

A ChiantiClassico Collection hanno partecipato 197 cantine le quali hanno presentato in degustazione 731 etichette (di cui 61 anteprime 2018 da botte e oltre 90 le etichette di Chianti Classico Gran Selezione).

›› *un iter lungo e complesso, ma siamo convinti di riuscire e stiamo lavorando per portare a casa il riconoscimento*". Un altro tema caldo, che vede il Consorzio impegnato in prima fila, è il Distretto Rurale del Chianti, già riconosciuto dalla Regione Toscana, a cui partecipano i comuni chiantigiani ad esclusione di Gaiole, che per ora ha espresso riserve. Attualmente, racconta il presidente "*Il Distretto è in pista per redigere un piano di sviluppo territoriale e un progetto di ricerca sul clima a cui siamo molto interessati per i risvolti di miglioramento produttivo e socio economico che può assicurare*". Particolare importanza viene riconosciuta al tema delle Menzioni geografiche aggiuntive, da tempo in discussione. "*Il gruppo di lavoro, appositamente costituito, sta continuando a lavorare e dovrà presentare, entro la fine del 2019, una proposta in grado di assicurare la riconoscibilità e il rispetto dei territori, tenendo conto che non c'è incompatibilità tra comuni e aree storiche più ristrette*". Pertanto, potrebbero trovare posto sia la menzioni Gaiole (Comune) sia Lamole (frazione di Greve). "*Rispetto a venti anni fa, quando ci scontravamo con una serie di pregiudizi sul nostro vino, oggi abbiamo conquistato*" conclude Manetti "*uno spazio importante nella fascia alta del mercato mondiale, ma abbiamo ancora un grande potenziale da sviluppare*". Nel 2019/20, saranno messi sotto la lente d'ingrandimento mercati strategici quali la Germania, gli Usa, ma anche il Canada, che ormai rappresenta l'11% dell'export.

ANTEPRIMA VERNACCIA DI SAN GIMIGNANO

Dopo la difficile annata 2017, che aveva fatto registrare alla Vernaccia di San Gimignano un calo di produzione (-26%), sono stati prodotti 39.600 ettolitri di vino, più del 25% rispetto al 2017, rivendicati su 720 ettari di vigneto. "*Sono numeri che riportano la nostra produzione nella media*" dice la presidente del Consorzio, **Letizia Cesani** "*e nonostante il minor imbottigliato e le giacenze ai minimi, nel 2018 siamo riusciti a fare fronte alle richieste del mercato*". Nel 2018 sono state prodotte 4.630.241 bottiglie di Vernaccia di San Gimignano, con un calo di produzione del 10% rispetto all'anno 2017, del 12,5% rispetto alla media dell'ultimo quinquennio. Numeri che, inevitabilmente, si sono ripercossi anche sul giro di affari della denominazione, che si è attestato sui 13,2 milioni di euro (circa il 40% del valore totale del settore vinicolo a San Gimignano), con una calo del 15% rispetto allo stesso dato del 2017. "*Come Consorzio*" continua Cesani "*abbiamo la possibilità di regolare l'offerta di mercato, ma non abbiamo una risposta univoca da dare, se con l'ampliamento delle superfici vitate o con rese produttive maggiori. E d'altra parte, non stiamo trattando di un vino rosso con possibilità di conservazione nel tempo. Sicuramente, ci muoveremo verso una programmazione triennale: dovremo decidere se ampliare - la superficie vitata della denominazione ormai è stabile da anni - o rimanere fermi, ma in ogni caso dovremmo affrontare un riposizionamento dei prezzi*". De- ››

I numeri della Vernaccia di San Gimignano

Nel 2018 la percentuale di Vernaccia di San Gimignano destinata all'export è rimasta invariata, restando su circa il 52%, di cui il 27,5% è venduto sul mercato europeo, il 18,9% su quello americano, mentre il 4,7% è destinato ai mercati asiatici. In Europa, il maggiore mercato si conferma quello tedesco, che da solo assorbe il 9,8% dell'esportazione, seguito da Svizzera (3,8%), Inghilterra (2,7%) e Olanda (2,6%). Ma il migliore mercato in assoluta resta quello statunitense, a cui è destinato il 16,3% della produzione. Del 42% di Vernaccia destinata al mercato italiano circa la metà viene venduta a San Gimignano, direttamente nelle aziende e nei locali del territorio.

L'annata 2018

La Vernaccia di San Gimignano 2018 si presenta con un grado alcolico più contenuto rispetto agli ultimi anni, mentre acidità e struttura dipendono dal momento della vendemmia. Le uve raccolte nella prima metà di settembre sono più leggere, fresche e acide; quelle della seconda metà del mese hanno più struttura. Al momento, è difficile fare previsioni sulla longevità dell'annata: è troppo presto per poterla valutare. In generale, comunque, i prodotti 2018 si presentano abbastanza pronti già in questo periodo dell'anno, grazie alle fermentazioni partite bene e proseguite regolarmente. Anche se, per esprimersi completamente, necessitano di un ulteriore periodo di affinamento.

GAMBERO ROSSO

CALENDAR

WORLDTOUR 2019

GamberoRossoInternational

2019

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

03	BEIJING - China	trebicchieri "en primeur"
06	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
09	ZURICH - Switzerland	Vini d'Italia "en primeur"
15	BORDEAUX - France	trebicchieri "en primeur" - VINEXPO Special
27	TORONTO - Canada	Vini d'Italia "en primeur"
29	MONTREAL - Canada	Top Italian Wines Roadshow

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

30	SEOUL - Korea	

NOVEMBER

01	TOKYO - Japan	trebicchieri
	TAIPEI - Taiwan	
04	SHANGHAI - China	trebicchieri
06	HONG KONG - China	trebicchieri HKTDC Special
25	MOSCOW - Russia	trebicchieri
27	ST. PETERSBURG - Russia	Vini d'Italia

2020

JANUARY

19-26	WINE&SEA - II EDITION	
27	MUNICH - Germany	trebicchieri

FEBRUARY

03	STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
05	COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia
	CHICAGO - USA	trebicchieri
	NEW YORK - USA	trebicchieri
	LOS ANGELES - USA	trebicchieri

Sponsor

A DHL company
GORI
Wine and spirits logistics

Surgiva
ACQUA MINERALE NATURALE
TRENTINO ITALIA

›› cisioni che, però, spetteranno a chi raccoglierà il timone di Letizia Cesani. Infatti, il terzo mandato della presidente - eletta per la prima volta nel 2009 - è scaduto a giugno 2018. E lei ha annunciato che non si ripresenterà nella carica. "*La mia parte l'ho fatta. E ora è bene ci sia un segnale di novità*"

All'anteprima 40 cantine hanno presentato Vernaccia di San Gimignano 2018 e Riserva 2017 declinate in un centinaio di etichette in degustazione. Come di consueto, si è svolta una degustazione-confronto intitolata *Mare Antico e Mare Moderno: legami particolari sul filo del Mediterraneo*. La scelta del giornalista Leonardo Romanelli è ricaduta su Ansonica e Vernaccia di San Gimignano, due vitigni che per certi versi mostrano comunanze di linguaggio, pur essendo allevati in areali diversi, che hanno il mare come denominatore comune.

ANTEPRIMA NOBILE DI MONTEPULCIANO

Sono molte le novità di questa Anteprima, che ha presentato il Vino Nobile di Montepulciano 2016, la Riserva 2015 oltre al Rosso di Montepulciano di quarantasette cantine. L'obiettivo di far diventare il territorio di produzione della Docg Vino Nobile di Montepulciano il primo distretto vitivinicolo italiano, certificato in base alle norma Equalitas, sulle buone pratiche produttive rispettose delle persone e dell'ambiente, è in dirittura d'arrivo. C'è poi attesa per la richiesta di aggiunta della specifica "Toscana" alla denominazione Vino Nobile di Montepulciano, già deliberata, lo scorso maggio 2018, per il Rosso di Montepulciano. L'idea di aggiugere "Toscana" nasce dalla ormai cinquantennale confusione esistente tra la città senese di Montepulciano, che contribuisce al nome della denominazione Nobile, e il vitigno Montepulciano, da cui si ottiene il vino Montepulciano d'Abruzzo. Inoltre, molte aziende hanno scelto, previa autorizzazione, di abbreviare Vino Nobile di Montepulciano in Nobile di Montepulciano. Questa soluzione, più che altro, faciliterà la presentazione del vino, ma non modificherà in nessun modo la Docg, che manterrà la versione originaria del nome (Vino Nobile di Montepulciano), come da pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale. In pratica, entrambi - versione del nome più lunga e più corta - saranno presenti su etichetta e retroetichetta. Ma, fanno presente i Vignaioli Montepulciano, c'è la necessità "*di lavorare maggiormente sulla qualità, tornando alla identità tradizionale del Nobile (utilizzando sangiovese e il 15% di vitigni autoctoni). L'uvaggio dei vitigni autoctoni rimane la soluzione ottimale, sia per innalzare la qualità sia per ritrovare l'identità perduta, che si è persa quando è iniziata la possibilità di utilizzare il sangiovese in blend con vitigni internazionali*". Nessun nuovo nome senza un prodotto identitario al suo interno, cambiereb- ››

L'analisi del cambiamento climatico e la sostenibilità

I risultati delle analisi sulla serie storiche dell'andamento meteo a Montepulciano dimostrano che il clima cambia, ma nell'arco di un secolo, da queste parti, le temperature e le precipitazioni si ripetono. Per quanto riguarda le risorse termiche per la vite, dagli anni '80 si è registrato, in generale, un aumento delle temperature medie mensili e annuali ed in particolare delle massime primaverili. Tendenza che si è tradotta in un anticipo nelle fasi fenologiche di fioritura e raccolta, quantificabile grossomodo in 8-15 giorni rispetto agli anni '70-'80. Più che altro, i cambiamenti sono avvenuti nel sistema di coltivazione della vite e nella diversa densità di impianto. Oggi, come risposta al global warming, oltre il 70% delle imprese (circa 60) ha già investito in progetti sostenibili, mentre il 90% li ha in corso. Tra le 76 aziende consorziate, oltre il 70% ha un impianto fotovoltaico e il 35% si è dotato di solare termico per la produzione di calore. Il 20% ha sistemi di recupero delle acque reflue, mentre un 10% delle imprese ha investito nella geotermia.
Sempre su questo fronte, è recente il progetto Nobile Bike. Nato dalla collaborazione tra Urban Bikery, piccola startup toscana focalizzata sul noleggio di e-bike, ed il Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano, Nobile Biking nasce con l'obiettivo di raccontare per la prima volta, in modo innovativo, il trinomio Vino, Bici, Territorio utilizzando strumenti di realtà virtuale e tecnologici. I turisti di Montepulciano potranno noleggiare le bici di Urban Bikery e utilizzare lo smartphone presente sul manubrio della bici per farsi guidare dall'App mobile alla scoperta dei migliori tour del vino. Al termine del percorso, l'app genererà in automatico un video ricordo della giornata.

La vendemmia 2018 a Montepulciano

Annata assai complessa sia per le piogge, sia per gli attacchi di malattie fungine. Di contro, dall'invaiatura in poi è bastato monitorare il procedere della maturazione, per decidere il momento della raccolta. La vendemmia è avvenuta tra l'ultima decade di settembre e la prima di ottobre. A livello quantitativo la produzione è stata più bassa di circa il 15% rispetto alla media degli ultimi anni. Sicuramente i vini del 2018 non avranno bisogno di lunghi periodi di maturazione per esprimersi al meglio.

» be la situazione di attuale, dicono i Vignaioli. Intanto, qualche settimana fa, l'assemblea dei 400 soci della cooperativa Vecchia Cantina di Montepulciano, ha eletto come nuovo presidente del consiglio di amministrazione, Andrea Rossi, attualmente sindaco della città poliziana, che in primavera, al termine del suo mandato, si insidierà nella carica. Si tratta di un cambiamento fortemente voluto e che potrebbe segnare una inversione di tendenza nella gestione della più importante azienda produttrice di Nobile (rappresenta il 30% del Vino Nobile prodotto e il 30% dei vigneti a Nobile), decisiva per la strategie di valorizzazione del territorio, ma anche per ricomporre le divisioni del mondo produttivo poliziano. Un altro tassello del cambiamento sarà l'elezione del nuovo presidente del Consorzio, che si svolgerà tra marzo e aprile, quando si tratterà di sostituire l'attuale presidente ed ex sindaco della città, Piero Di Betto. ❖

I numeri del Nobile

Su 16.500 ettari di superficie comunale, circa 2.000 ettari sono vitati, ovvero il 16% circa del paesaggio comunale è caratterizzato dalla vite. Di questi 1.250 sono gli ettari iscritti a Vino Nobile di Montepulciano Docg, mentre circa 400 gli ettari iscritti a Rosso di Montepulciano Doc. A coltivare questi vigneti sono oltre 250 viticoltori e 90 gli imbottigliatori (78 dei quali sono associati al Consorzio dei produttori in rappresentanza del 90% della superficie vitata). Oltre mille i dipendenti fissi impiegati dal settore vino a Montepulciano, ai quali se ne aggiungono altrettanti stagionali. Nel 2018, sono state immessi nel mercato circa 6,2 milioni di bottiglie di Vino Nobile e circa 2,5 milioni di Rosso di Montepulciano. Rimane in Italia il 22% del vino (in azienda 21%, in Toscana 48,5%), mentre l'export è al 78% (Germania 44%, Usa 22%, Svizzera 14%).

Ribolla Gialla.

The Queen of Oslavia.

Primosic Ribolla di Oslavia riserva 2013
Abbiamo catturato il sole, abbiamo imbottigliato il cru.
È vera identità, arancio caldo, raro terroir, oro puro.

www.primosic.com

PRIMOSIC
OSLAVIA