

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

COME FUNZIONA LA CERTIFICAZIONE DEL VINO?

BARBARESCO

ADESIVO

AUTORIZZAZIONI

Perché il nuovo decreto non convince. La filiera chiede modifiche per il 2018

pag. 2

REGISTRO TELEMATICO

"Esenzione sotto i mille hl": 200 vignaioli pronti alla disobbedienza civile

pag. 3

FOCUS

Non solo dolce. La svolta "secca" del Brachetto e i nuovi piani del Consorzio

pag. 4

REPORTAGE

La filiera italiana la più controllata al mondo. Ecco come funziona il sistema Valorititalia

pag. 14

GDO

Cresce la spesa nei supermercati: gli italiani scelgono i vini a denominazione. Bene il bio

pag. 18



AUTORIZZAZIONI. Luci e ombre nel decreto. Anche quest'anno attese richieste oltre i 6.200 ettari del plafond. Le organizzazioni chiedono di migliorare il testo dal 2018



Non convincono fino in fondo la filiera del vino i nuovi criteri di priorità introdotti nel decreto ministeriale sulle autorizzazioni per nuovi impianti, il secondo dopo l'entrata in vigore dal 2016 del nuovo sistema europeo. Per l'anno in corso, sono disponibili poco più di 6.200 ettari (pari all'1% della superficie vitata italiana), che i produttori possono chie-

dere entro il 31 marzo. Poco meno di duecento gli ettari non assegnati dal bando precedente, segno della volontà di investire nel vino. Dopo la pioggia di domande di un anno fa, che costrinse il Mi-



paaf ad applicare tagli lineari, è lecito attendersi (con un decisivo contributo del Triveneto) un nuovo superamento, forse non come nel 2016 (dieci volte la disponibilità), ma tale da imporre l'applicazione dei nuovi criteri introdotti dal ministero in caso di surplus di richieste, con l'obiettivo di salvaguardare le Pmi. Alle Regioni è, infatti, concessa la possibilità di applicare i criteri (che valgono più punti in graduatoria) su metà della superficie disponibile: dimensioni aziendali, col-

tivazioni bio, organizzazioni non profit che ricevono superfici confiscate. L'altra metà sarà assegnata con criterio pro rata, come nel 2016. **A molti resta l'amaro in bocca.** E c'è chi, come Uiv, parla di "occasione persa" perché, nello specifico, gli 0,5 ettari minimi fissati in gran parte delle Regioni per accedere alle autorizzazioni appaiono troppo bassi: *"Bisognava mantenere una soglia di almeno un ettaro"* spiega Antonio Rallo (foto) *"obbligando poi le Regioni a definire i territori vocati alla viticoltura, in modo da impedire la corsa alla trasformazione dei seminativi in vigneti"*. Il rischio, come osserva il segretario generale Uiv, Paolo Castelletti, è *"penalizzare chi ha possibilità e bisogno di crescere"*.

Una delle falle dello scorso anno fu proprio l'ingresso in graduatoria di imprese di settori non collegati al vino (zootecnico, seminativi): anche nel 2017 queste imprese potranno chiedere gli impianti, dato che il decreto non riserva l'accesso alle specializzate in viticoltura. E lo fa a maglie larghe, considerando come superficie aziendale non quella vi-

tata ma quella agricola utilizzabile (Sau). *"Avremmo preferito la scelta di un criterio meno legato dalla mera dimensione aziendale e più all'efficienza, alla capacità di stare sul mercato"*, fa notare Palma Esposito, responsabile vini di Confagri. Quello della Sau è un elemento critico che, però, per essere modificato presuppone la revisione dei regolamenti europei. *"È una riflessione che l'Italia dovrà fare sui tavoli di Bruxelles dal 2018 in avanti"*, osserva il dg di Federvini, Ottavio Cagiano, sottolineando che *"sarà altrettanto importante che gli esiti di questo bando, che ha migliorato alcuni aspetti e che rappresenta una sorta di anno zero, vengano analizzati a fondo, per pianificare al meglio una strategia globale sul vino italiano"*.

Il decreto riserva anche aspetti condivisibili. Eviterà, in particolare, i fenomeni di speculazione e trasferimento strumentale di autorizzazioni tra territori regionali (ad esempio, se un produttore possiede dei vigneti in Sicilia e in Lombardia deve obbligatoriamente impiantare nella regione in cui ha chiesto l'autorizzazione). E fa chiarezza (attraverso il Testo Unico) sulle sanzioni amministrative in caso di mancato rispetto dei vincoli all'impianto. Le superfici non assegnate saranno a disposizione l'anno successivo. – **G. A.**

BUROCRAZIA. Lettera aperta di 200 vignaioli contro il registro telematico. "Non continueremo a mantenere l'economia virtuale: pronti alla disobbedienza civile"



foto Asier Relampagoestudio/FreePik

Sono 200, sono piccoli e sono molto arrabbiati. Stiamo parlando dei Vignaioli Uniti, - così si definiscono - che nei giorni scorsi hanno inviato una lettera all'indirizzo del ministro Maurizio Martina con oggetto "dematerializzazione registri vinicoli e burocrazia". Su di loro - così come su tutto il sistema vitivinicolo italiano - **incombe, infatti, la data del 30 aprile**, quando tutte le cantine (eccetto quelle con una produzione pari o inferiore a 150 hl) dovranno adeguarsi al passaggio dal registro cartaceo a quello telematico. Come già scritto da Tre Bicchieri nell'articolo *Registro Telematico, le cantine sono davvero pronte*, al momento ad adeguarsi sono stati meno di 10 mila, mentre gli altri, soprattutto i più piccoli, si barcamenano tra rabbia e preoccupazioni. Già lo scorso mese il ministro Martina aveva ricevuto la lettera degli altri vignaioli, quelli della Fivi, che chiedevano l'esenzione dal registro per chi produce meno di 300 ettolitri. Il nuovo appello, invece, alza a mille ettolitri la richiesta e mette sul tavolo anche altre questioni. Il documento dei 200 vignaioli parte, infatti, da una premessa molto chiara: *"Crediamo che si debba rallentare questa*

corsa alla burocratizzazione estrema, dove per ogni azione concreta sono richieste decine di pezzi di carta e gigabyte che tanti di noi non hanno la possibilità di seguire, di compilare e di pagare. A questo si aggiunge il fatto che delegare tutti gli adempimenti a servizi on line richiede una connessione potente e veloce e forse non ci si rende conto di quale sia lo stato delle Adsl nelle campagne italiane". La loro rabbia, oltre che alla burocrazia, si rivolge a tutto il sistema, che impone loro 10 controlli differenti ad opera di altrettanti organismi di riferimento, patentini e corsi di aggiornamento continui: *"Non siamo più disposti a dover pagare corsi e consulenti per poter fare il nostro lavoro"* scrivono *"In pratica, non vogliamo mantenere un'economia virtuale e parassitaria, spesso rappresentata dalle associazioni di categoria, sindacati o società di consulenza. Il tutto col beneplacito di chi avrebbe dovuto difendere la nostra vita e il nostro lavoro"*.

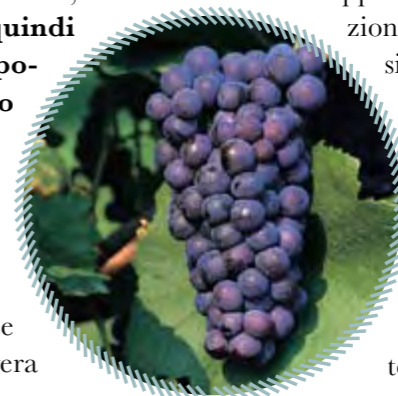
Per cui le loro richieste sono: abolizione dei registri di cantina entro i mille ettolitri, con la tenuta di quello cartaceo, ma con le dovute agevolazioni; estensione di questo diritto anche al settore olio fino ai 3500 Kg/annui di produzione; sostituzione dei corsi e dei relativi patentini per guida trattori, per chi è imprenditore agricolo a titolo professionale da almeno 5 anni; esenzione dal patentino fitofarmaci nel caso in cui si utilizzino esclusivamente fitofarmaci a base di sali di rame e/o zolfo; eliminazione delle prestazioni viniche obbligatorie; semplificazione del modello Intrastat, sostituito da un elenco delle fatture inviate tramite pec per i vignaioli che producono meno di 1000 hl; possibilità di ricorrere alla manodopera parentale e amicale con assicurazioni agevolate per la vendemmia e la raccolta di olive; possibilità di riportare in etichetta la lista degli ingredienti.

In caso contrario sono pronti a ricorrere ad una campagna di disobbedienza civile, invitando tutti i vignaioli italiani a non ottemperare alle richieste di adeguamento ai registri telematici. – **L. S.**

CONSORZI . Pinot grigio delle Venezie, il 14 marzo la nascita ufficiale del Consorzio

Si costituirà ufficialmente il 14 marzo, a Montecchio Maggiore, il "Consorzio di tutela delle Venezie", che gestirà la grande Doc Pinot grigio di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino. **Finisce quindi il compito dell'Associazione temporanea di scopo (Ats), che ha curato la fondamentale fase preliminare** che ha portato alla stesura dello statuto e a quella del disciplinare di produzione. La presidenza sarà affidata ad Albino Armani, che ha guidato finora l'Ats, dal momento che le elezioni vere e proprie sono in programma nella primavera

del 2018, quando sarà più chiara, dopo la vendemmia 2017, la struttura consortile in termini di volumi prodotti e rappresentatività. Sarà un anno e mezzo di transizione, in cui Armani sarà affiancato dagli stessi nove componenti (eletti dai 19 fondatori dell'Ats) in rappresentanza delle tre regioni coinvolte nel progetto. La sede legale e di rappresentanza sarà a Venezia, si parla di uno spazio a Palazzo Balbi sul Canal grande, ma nulla è ancora certo. Mentre altre sedi, più operative, sono in corso di individuazione sui rispettivi territori regionali. – **G. A.**



FOCUS. Brachetto d'Acqui, il rilancio della Docg passa dalla versione "non dolce" Il Consorzio punta a ridurre gli ettari e studia un piano di promozione quinquennale

a cura di Gianluca Atzeni

All'appello mancano quasi un milione e mezzo di bottiglie. Perse nel giro di sei anni, dal 2011 al 2016. Poco più di un lustro, in cui per il Brachetto, celebre bollicina dolce e aromatica piemontese, si è passati dai 5,28 milioni di fascette distribuite nel 2011 ai 3,83 milioni dello scorso anno, considerando le due denominazioni Docg (Acqui) e Doc (Piemonte). Coltivato in oltre 1.200 ettari tra le sempre più frequentate colline del Monferrato, patrimonio Unesco, il Brachetto nella sua versione più venduta, la Docg (1.052 ettari), è prodotto da circa 60 aziende aderenti al Consorzio di tutela dell'Acqui, guidato da Paolo Ricagno. La produzione del 2016 è cresciuta, superando i 31 mila quintali di uve (erano 28,5 mila nel 2014); di pari passo si è ridotta la quantità in ettolitri certificati: da 23,1 mila a 20,6 mila nello stesso periodo. Un effetto della strategia consortile che negli ultimi anni ha scelto prudentemente di ridurre le rese per ettaro, alla luce di vendite che non sono decollate, complice una generale disaffezione dei consumatori per i vini dolci e una strategia commerciale prevalentemente basata sul mercato interno, con bassa propensione alla de-stagionalizzazione del prodotto.

Tuttavia, per questo eclettico autoctono piemontese, **le chance di ripartire passano innanzitutto per le nuove tipologie, che potranno essere immesse sul mercato non da quest'anno ma dalla vendemmia 2018:** il Brachetto non dolce (o in altri termini "secco") nelle due versioni spumante rosè (dal dry al brut) e ferma, come rosso strutturato capace di invecchiare. Venerdì 10 marzo un atteso Comitato vini del Mipaaf deciderà sul via libera alla modifica del disciplinare. "Partiremo dal 2018. Nel frattempo" dice Ricagno a Tre Bicchieri "vogliamo lanciare un piano promozionale di cinque anni per far sapere che il Brachetto è un vino che può andare dall'aperitivo al dolce, ma anche a tutto pasto nella versione dry". Altro decisivo tassello della strategia sarà il ridimensionamento degli ettari a Brachetto "per almeno un 30%, in modo da ridare remuneratività agli agricoltori nella misura dei 10 mila euro/ettaro. Il giusto compenso per il loro lavoro". Il piano promozionale prevede anche un contributo



economico dei soci aderenti, che dovrà essere discusso attentamente con l'intera filiera.

Nel nuovo Brachetto ci credono grandi e piccole cantine che in queste zone, come è ovvio, producono anche altre Dop, dall'Asti al Nizza. "Se sapremo gestire bene questa fase potrà essere un'opportunità, soprattutto all'estero", dice Filippo Mobrì, responsabile viticolo di Bersano vini, azienda culla del Brachetto spumante dolce (ideato da Arturo Bersano negli Anni '50). "Il prodotto va destagionalizzato, slegandolo dal noto abbinamento ai cibi dolci, per avvicinarlo ai momenti quotidiani. Un rosato spumante, così come un rosso fermo, potrebbero incontrare il gusto dei consumatori. L'importante" avverte "è che le aziende investano e, inoltre, che si organizzi un'attività di comunicazione più incisiva". Determinante sarà, poi, la fiducia della ristorazione locale. Nel Brachetto, versione secca con tappo raso, ci crede Guido Viotti (Viotti vini), che negli ultimi sei anni lo ha prodotto come vino da tavola dapprima in 1.500 bottiglie, oggi diventate oltre 15 mila: "Piace tanto ai cinesi, negli Usa, in Centro America, in Russia. L'importante" sottolinea il produttore di Castel Rocchero "è che si faccia seriamente, con uve di ottima qualità. E sono certo che con la fascetta Docg avrà grandi sbocchi di mercato". Elio Pescarmona, direttore della Cantina Tre Secoli, una delle più grandi cooperative della zona, ricorda come già negli Anni Settanta si producessero versioni di Brachetto secco tappo raso: "Un vino che ricordava per certi versi il Ruchè. Credo che questa versione dry, o secca, come la si voglia chiamare, farà in modo che si torni a parlare anche di Brachetto dolce, che non dobbiamo e non vogliamo in alcun modo trascurare".



economico dei soci aderenti, che dovrà essere discusso attentamente con l'intera filiera. Nel nuovo Brachetto ci credono grandi e piccole cantine che in queste zone, come è ovvio, producono anche altre Dop, dall'Asti al Nizza. "Se sapremo gestire bene questa fase potrà essere un'opportunità, soprattutto all'estero", dice Filippo Mobrì, responsabile viticolo di Bersano vini, azienda culla del Brachetto spumante dolce (ideato da Arturo Bersano negli Anni '50). "Il prodotto va destagionalizzato, slegandolo dal noto abbinamento ai cibi dolci, per avvicinarlo ai momenti quotidiani. Un rosato spumante, così come un rosso fermo, potrebbero incontrare il gusto dei consumatori. L'importante" avverte "è che le aziende investano e, inoltre, che si organizzi un'attività di comunicazione più incisiva". Determinante sarà, poi, la fiducia della ristorazione locale. Nel Brachetto, versione secca con tappo raso, ci crede Guido Viotti (Viotti vini), che negli ultimi sei anni lo ha prodotto come vino da tavola dapprima in 1.500 bottiglie, oggi diventate oltre 15 mila: "Piace tanto ai cinesi, negli Usa, in Centro America, in Russia. L'importante" sottolinea il produttore di Castel Rocchero "è che si faccia seriamente, con uve di ottima qualità. E sono certo che con la fascetta Docg avrà grandi sbocchi di mercato". Elio Pescarmona, direttore della Cantina Tre Secoli, una delle più grandi cooperative della zona, ricorda come già negli Anni Settanta si producessero versioni di Brachetto secco tappo raso: "Un vino che ricordava per certi versi il Ruchè. Credo che questa versione dry, o secca, come la si voglia chiamare, farà in modo che si torni a parlare anche di Brachetto dolce, che non dobbiamo e non vogliamo in alcun modo trascurare".



L'ESPERTO RISPONDE. QUANDO SI USA IL TERMINE "APPASSIMENTO" IN ETICHETTA?

Da qualche anno, in particolare nei mercati del Nord Europa, ha riscontrato un crescente interesse, trascinato dal successo dell'Amarone della Valpolicella, l'utilizzo del termine "appassimento", attribuito a un vino le cui uve hanno subito un processo di disidratazione su pianta o in cantina. Al fine di evitare un uso improprio del termine, il Ministero dell'Agricoltura si è da tempo espresso su questo tema, chiarendo che "appassimento" e similari può essere utilizzato esclusivamente per i vini a Dop e a Igp che possono essere qualificati con la menzione "passito", di cui all'articolo 31, comma 9 del "Testo Unico", oppure per i vini senza Dop e Igp appartenenti alla categoria "vino ottenuto da uve appassite". Il termine "appassimento", dunque, evoca la menzione tradizionale protetta "Passito"/"Vino Passito" e per un vino che non ha diritto all'uso della menzione si configura la violazione all'art. 40, paragrafo 2, lettera c) del Reg. CE n. 607/2009.

La dicitura "vino ottenuto da uve leggermente appassite", invece, sottende a una diversa situazione produttiva: quella, relativa all'ottenimento di un "vino ottenuto da uve fresche mature o anche leggermente appassite". Tale ultima dicitura può essere utilizzata anche per vini che non rispettano le condizioni descritte in precedenza, ma che sono vinificati con uve che hanno subito un "leggero appassimento" e, dunque, anche per la categoria "vino" senza Dop o Igp.

L'espressione "da uve leggermente appassite", o termini equivalenti, dovrà essere utilizzata in etichetta alle condizioni previste dall'art. 14, comma 2, del decreto Mipaaf 13 agosto 2012 e cioè nell'ambito discorsivo, unitamente alle indicazioni facoltative, minimizzata e nettamente separata dalle indicazioni obbligatorie.

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



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



Lasciati
avvolgere dalla
passione



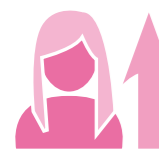
DUEPALME

VITICOLTORI DEL SALENTO

www.cantineduepalme.it

CONSUMI. Per il vino è digital transformation. Ecco cosa guida gli acquisti dei Millennial italiani

Sono curiosi, cercano consigli in rete, affidandosi soprattutto ai canali social, comprano online e amano condividere con la comunità digitale. È questo **l'identikit dei Millennial che viene fuori dalla ricerca di PwC** *Il settore del vino in Italia e la generazione Y*, condotta tra 450 consumatori online italiani tra i 18 e i 34 anni e presentata in una tavola rotonda tra aziende vitivinicole e l'operatore di e-commerce Alibaba Group. Il trend è talmente netto che la sommelier (moderatrice dell'incontro) Chiara Giovoni, l'ha definito *"digital transformation del vino"*. Una rivoluzione che porta, quindi, le cantine verso un ruolo sempre più centrale, attraverso il racconto delle proprie storie e dei propri territori per instaurare una relazione personale con il consumatore.

 **+12% CONSUMI**
(vs 2014)

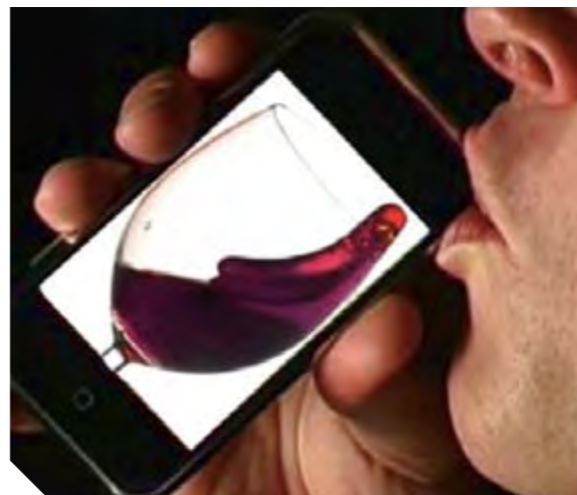
 **+13% CONSUMI**
(vs 2014)

ASSOENOLOGI. Il Congresso si sposta a Firenze nel mese di novembre

Si terrà dal 17 al 19 novembre prossimi e non, come di consueto, a giugno, il congresso dell'Assoenologi, l'associazione che riunisce enologi ed enotecnici italiani. Sarà la Leopolda di Firenze a ospitare l'evento, dedicato quest'anno a *Le scienze della sostenibilità del vino*. **Un mese inconsueto, ma la scelta del capoluogo toscano ha imposto un cambiamento, poiché a giugno la densità turistica è molto alta** mentre l'autunno consentirà migliori spazi di manovra. Ospiti dell'evento saranno diversi personaggi chiave della ricerca scientifica e culturale in tema di sostenibilità. *"Spesso per sostenibilità si intende un ritorno al passato, invece nel nostro settore è una spinta verso il futuro"*, dice il presidente Riccardo Cotarella. Ospiti di questa 72ma edizione saranno i vini del Portogallo; oltre alla parte convegnistica sono previsti incontri b2b tra gli enologi e le aziende, degustazioni, momenti di spettacolo e la consueta serata di gala. www.assoenologi.it

Sul fronte acquisti, la ricerca mostra anche un aumento dei consumi, passando dai Baby Boomer (la precedente generazione) ai Millennial e un crescente interesse femminile. In Italia il 32% delle clienti donna che beve vino è di quest'ultima generazione, mentre gli uomini sono il 25%. Inoltre, il dato di consumo 2016 registra, rispetto al 2014, una crescita del +12% tra le Millennial donna e del +13% tra gli uomini.

Ma quali sono i maggiori driver che guidano l'acquisto? Dimenticate la fidelizzazione: la generazione Y si rivela poco fedele ad un solo brand o uno specifico gusto. Mentre il primo motivo di scelta è il prezzo – collegato alla capacità di spesa relativamente più contenuta, sebbene in crescita – seguito da caratteristiche del prodotto, come uvaggio (3°), annata (4°) e provenienza (5°), e fattori più "sociali", come l'occasione (2°) di consumo ed il packaging (6°). Il consumo, invece, si sposta sempre più verso situazioni di gruppo: il 62% predilige la condivisione del vino



a casa, il 33% le degustazioni in enoteche e wine bar, il 5% al ristorante.

Se i Millennial in generale – e quelli italiani – sono il motore di crescita delle vendite online di vino, i dati più significativi vengono dalla Cina: il 26% dei Millennial cinesi compra vino da consumare a casa attraverso il canale online, e WeChat è la piattaforma più utilizzata del settore. Inoltre, il 40% preferisce scoprire le caratteristiche del prodotto consultando siti e blog. Buone notizie per l'Italia: tra le scelte dei winelover cinesi il vino del Belpaese (14%) è secondo dopo quello francese (30%), e l'89% ha dichiarato che frequenterebbe un corso per conoscere meglio i nostri vini.

AGROMAFIE. Viticoltori taglieggiati nel Beneventano: cinque arresti

Un pizzo di 140 euro per un terzo di ettaro di terreno, per avere garantito il "servizio di guardiania", in un vasto territorio vitato della Valle Telesina (4 mila ettari). Era il prezzo da pagare per molti viticoltori della Valle Telesina, taglieggiati per anni da quella che è considerata una costola del gruppo dei Solpachesi, attivo nel beneventano da 10 anni. **Agivano indisturbati, anche perché coperti da un muro di omertà** che i Carabinieri di Benevento, coordinati dalla Procura locale, sono riusciti a infrangere, raccogliendo testimonianze determinanti per arrestare cinque persone. L'indagine, durata due anni e denominata "San Filippo" (il 26 maggio, termine ultimo di pagamento della tangente), ha svelato come gli imprenditori tra Guardia Sanframondi, Castelvenere, Solopaca e Cerreto Sannita che si rifiutavano di pagare subissero regolarmente tagli di viti, incendi o furti dei macchinari. *"Tanta era la paura delle decine di vittime"*, ha detto il procuratore Giovanni Conzo, non escludendo sviluppi dell'inchiesta, partita dalla denuncia delle vittime. *"Questi fenomeni vanno combattuti subito perché colpiscono gente onesta che produce uva e vino"* ha sottolineato *"gli unici prodotti che creano economia in Valle Telesina"*.

BILANCI1. Codice Citra in positivo, ricavi imbottigliato a +11% nel 2016



Supera i trenta milioni di euro il fatturato di Codice Citra, la più grande realtà cooperativa dell'Abruzzo, coi suoi 6 mila ettari e le 3 mila famiglie di vignaioli. Il 2016 ha fatto registrare ricavi in crescita dell'11% a circa 31 milioni di euro, con un incremento della produzione dei vini imbottigliati pari al 13%. **La cooperativa abruzzese, che ha una quota export del 62%**, nel 2016 ha visto crescere le vendite fuori confine di vini imbottigliati, soprattutto nel Regno Unito (+35% a valore), con un buon andamento del Pecorino, che rappresenta il 17%, seguito da Germania, Svezia e Belgio. Nel resto del mondo, crescono le vendite del Montepulciano d'Abruzzo (+5%) e del Pecorino (+4%). Positivo (+2%) il fatturato nel Nord America. Negli ultimi cinque anni (2012-2016) i ricavi risultano in crescita del 31% a volume e del 33% a valore. *"Siamo convinti"* dice il presidente Valentino Di Campi *"che la promozione dei vini autoctoni abruzzesi rappresenti, come mai prima d'ora, un passaggio obbligato per la valorizzazione delle nostre eccellenze e ci auguriamo che possa diventare una importante fonte di ricchezza per l'economia locale"*.

BILANCI2. Cantina Tramin conquista il mercato interno. Fatturato a 13 mln di euro

Momento particolarmente favorevole per la Cantina Tramin - realtà cooperativa che conta 260 ettari per 180 famiglie - che ha chiuso il 2016 con un fatturato di 13,2 milioni di euro, +10% rispetto allo scorso anno, e 1,8 milioni di bottiglie prodotte. Soddisfacente, in particolare, la crescita sul mercato interno, +11%, a dimostrazione del crescente interesse per i vini aromatici, Gewürztraminer in testa. A guidare i consumi le aree metropolitane: **Roma rappresenta la prima provincia per vendite e cresce del 22%, Milano la seconda piazza (+11%)**, Firenze e Torino hanno visto aumentare entrambe le vendite del 67% rispetto al 2015. Ma la vera impennata (+17%) si registra nella vendita diretta in cantina a Termeno che, grazie al design curato dall'architetto Werner Tscholl, sta diventando sempre più meta di enoturisti. Bene anche l'export, soprattutto verso Gran Bretagna (+17%) e Usa (+15%). Stabile la Germania che, con il 41,5% del prodotto assorbito, rimane il primo mercato di destinazione. Brusca frenata, invece, per la Russia, -26%. Secondo la Cantina, le buone performance registrate premiano la scelta controcorrente di ritardare di 15 mesi l'immissione sul mercato dei vini bianchi della linea *Selezioni* per prolungare il periodo di sosta sui lieviti, esaltando ancora di più la carica aromatica.

YouWine Shop
The best choice for your wine
WWW.YOUWINE.IT



VINUMdesign

CANTINE VINO INSTALLAZIONE FREE STANDING.
da 20 a 100 bottiglie.
..anche personalizzabili



Leader nella produzione e distribuzione di cantine frigo per vino.

NEVADA

CANTINE FRIGO PER VINO INSTALLAZIONE BUILT-IN.
da 20 a 100 bottiglie.
..anche personalizzabili



GRANDI LANGHE
Docg
2017

02 • 03 • 04 aprile



Il Consorzio di Tutela e i produttori delle Langhe vi invitano a scoprire i loro grandi vini Docg - Barolo, Barbaresco, Diano d'Alba, Dogliani, Roero, direttamente nei comuni di origine. Parteciperete a degustazioni itineranti sul territorio, in castelli e dimore storiche tra le più suggestive alla scoperta del paesaggio delle Langhe in Piemonte, un "terroir" unico in cui da sempre esiste un legame fortissimo tra l'uomo, i vitigni autoctoni e la vigna. Un'occasione unica e esclusiva per scoprire la ricchezza di questa terra, la storia, le tradizioni e il paesaggio racchiusi in un bicchiere e conoscere da vicino le persone che con la loro passione rendono i grandi vini Docg delle Langhe così speciali.



La partecipazione è gratuita e riservata esclusivamente ai professionisti di settore. È obbligatorio iscriversi on line sul sito della manifestazione.

Per maggiori informazioni e per iscrivervi visitate il sito

www.grandilanghe.com

Un'occasione unica e esclusiva per degustare l'eccellenza della produzione vitivinicola delle Langhe nel cuore del suo territorio!



www.grandilanghe.com



EVENTI1. A Milano la degustazione Tre Bicchieri. Prossime tappe Düsseldorf e Verona



Non solo estero. All'Università Iulm di Milano, lo scorso 23 febbraio, è andata in scena la prima grande degustazione Tre Bicchieri 2017 in Italia, in compagnia delle migliori aziende vinicole premiate dal Gambero Rosso nell'anno della trentesima edizione della guida Vini d'Italia. L'appuntamento, che ha attirato tanti appassionati e addetti ai lavori, ha di fatto rinnovato il sodalizio Gambero Rosso-Iulm, già in essere con la partnership che dà la possibilità agli aspiranti comunicatori del food&wine di partecipare al Master Wine & Food Communication.

Intanto, le degustazioni del Gambero Rosso proseguono con l'evento Anteprima Fiere Vino che coinvolge, invece, le enoteche della Penisola e le loro novità in anteprima per il pubblico, in attesa di ProWein e Vinitaly, con le altre due attesissime tappe della degustazione Tre Bicchieri.



EVENTI2. Il Rum è servito: ecco le nuove cene in programma per la quinta edizione

È inarrestabile il successo del Rum è servito -

The art of slow, le cene firmate Gambero Rosso e Ron Zacapa, che tornano, per la quinta edizione, con altre 11 date da segnare in agenda. In degustazione, ogni volta, un menu di quattro portate proposte in abbinamento al Rum Ron Zacapa nelle sue espressioni: Ron Zacapa 23 (morbido e sorprendentemente dolce, dai chiari sentori di frutta tropicale, vaniglia e mandorle), Ron Zacapa 23 Etiqueta Negra (vigoroso e di grande intensità, con note di fichi secchi, cioccolato e spezie esotiche) e Ron Zacapa XO (estremamente equilibrato, dai sentori di tabacco, caramello e cannella).



Si parte il 16 marzo da Napoli, al ristorante Veritas, per poi proseguire, il 21, verso Firenze alla volta della Leggenda dei Frati.

Il 22 marzo l'appuntamento è a Verona all'Osteria Ponte Pietra e il 30 a Genova al Dega. Ad aprile si comincia il 4 dalle Tre Brocche di Catania, il 19 tocca all'Erba del Re di Modena e il 20 a Trippa di Milano. Gli appuntamenti di maggio sono, invece, il 2 a La bul di Bari, il 6 a Già sotto l'Arco di Carovigno (Brindisi), l'8 al Bros di Lecce e il 10 (ultima data) al Parkhotel di Bolzano.

Per il programma completo
www.gamberorosso.it/it/ilrumeservito

APPUNTAMENTI. Grandi Langhe Docg, dal 2 aprile tre giorni di degustazioni



Terza edizione per l'appuntamento biennale coi vini delle Langhe. Si terrà, infatti, dal 2 al 4 aprile prossimi l'evento Grandi Langhe Docg (aperto solo a operatori professionali), che prevede tre giorni di degustazioni nei diversi comuni patrimonio Unesco. In campo ci sono il Consorzio del Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani, il Consorzio del Roero e l'associazione Albeisa. **Oltre 200 le cantine coinvolte, per oltre 500 etichette in assaggio.** Dai castelli alle suggestive sale dei palazzi comunali, tutto il territorio si metterà in mostra. Grande attesa per Nebbiolo Prima, appuntamento collaterale che rappresenta l'anteprima, riservata ai soli giornalisti, per la presentazione delle nuove annate di Barolo, Barbaresco e Roero con degustazioni alla cieca.

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,

Servizio Giuridico Uiv

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

11 marzo

Sorgentedelvino live 2017

Piacenza Expo

fino al 13 marzo

sorgentedelvinolive.org

17 marzo

Enotica

VII edizione del festival

del Vino e della Sensualità

Forte Prenestino, Roma

fino al 19 marzo

19 marzo

Dé di vin – Vino Sci

Safari in Alta Badia

Corvara in Badia (Bolzano)

altabadia.org

19 marzo

Prowein

Dusseldorf (Germania)

fino al 21 marzo

prowein.it

24 marzo

Momevi -

Mostra meccanizzazione

vitivinicoltura

Faenza Fiere

via Risorgimento, 3

fino al 26 marzo

mostragricolturafaenza.com

25 marzo

Barolo Brunello

Lugano (Svizzera)

Lac -

Pizza Bernardino Luini 6

fino al 26 marzo

29 marzo

Campania Stories

rassegna di anteprima dei

vini prodotti delle principali

denominazioni campane

fino al 3 aprile

1 aprile

SoloVino

Confraternita

di San Bernardo di Santo

Stefano Roero (Cuneo)

BENEFICENZA. Il 17 marzo "Vela per tutti" all'insegna del Prosecco Superiore

Cà del Poggio, Ristorante & Resort di San Pietro di Feletto (Treviso), punto di riferimento della Strada del Prosecco e Vini dei Colli Conegliano Valdobbiadene, ha convocato un gran galà di beneficenza per il 17 marzo, **con l'obiettivo di raccogliere fondi per favorire l'uso della barca a vela per i pazienti disabili dell'ospedale San Camillo del Lido di Venezia.**

Promotore dell'iniziativa, Giovanni Galifi, costretto su una sedia a rotelle da quando ne aveva venti, il quale, grazie al progetto *Vela per tutti*, ha coinvolto oltre 70 pazienti dell'ospedale veneziano che hanno potuto utilizzare la barca con finalità terapeutiche. Il prossimo obiettivo è il finanziamento della costruzione di un pontile galleggiante - costo 70 mila euro - che permetta di arrivare con la sedia a rotelle sino al livello della barca. Ospite d'onore, la cantante statunitense Cheryl Porter. La quota di partecipazione alla serata è di 90 euro. Durante la cena saranno serviti gli spumanti della denominazione Prosecco Superiore delle principali cantine della zona.


vinitaly
INTERNATIONAL WINE & SPIRITS EXHIBITION



VERONA

9-12 APRILE 2017



GAMBERO ROSSO



Antica Corte
Pallavicina

SALUMI DA RE

RADUNO NAZIONALE DI ALLEVATORI, NORCINI E SALUMIERI

4^A EDIZIONE: 1-3 APRILE 2017

ANTICA CORTE PALLAVICINA
POLESINE ZIBELLO (PR)

PER INFO:

www.salumidare.it | segreteria@salumidare.it | 338 5806533



FIERE. Another Great Year per ProWein, dal 19 al 21 marzo a Düsseldorf

AD ANNUNCIARE LA PRIMAVERA vitivinicola anche quest'anno ci pensa ProWein, che dal 19 al 21 marzo tornerà a Düsseldorf per la sua 24esima edizione, con lo slogan "To Another Great Year". Iniziamo dai numeri: **6.300 espositori di tutte le regioni vitivinicole del mondo, di cui 5.700 europei, 600 Oltreoceano e 30 dal Medio Oriente.** All'Italia spetta il primato per numero di espositori: oltre 1500 divisi in due padiglioni dedicati, +25% rispetto allo scorso anno. Seguono Francia (1300), Germania (1000) e Spagna (550). Sul fronte visitatori si spera di superare le 55 mila presenze dello

scorso anno, sebbene la priorità della fiera tedesca sia sempre stata la parte del business. Negli ultimi anni, è vero, alcuni produttori-espositori hanno lamentato un crescente numero di visitatori, poco produttivo per gli affari, ma in generale le voci sono abbastanza unanimi nel dichiarare come i contatti che si creano al ProWein siano commercialmente importanti. E andiamo alle novità 2017. Sarà un debutto in fiera, quello dell'"Asian wine producers association", che riunisce una vasta gamma di cantine asiatiche e che promette interessanti approfondimenti sui vini orientali. Sul fronte bio, è stata estesa la super-

ficie dedicata al settore, con annessa la mostra Organic World. Interessante l'altra esposizione "The same but different" in cui verranno presentate idee insolite sulla produzione e al marketing di vini e liquori. **Ad aprire le degustazioni, alla vigilia della Fiera, il 18 marzo, sarà come ogni anno il Gambero Rosso** con l'evento Tre Bicchieri. Un'occasione per rafforzare i legami commerciali tra aziende italiane e consumatori tedeschi. Non si dimentichi che, nonostante un leggero calo dei volumi (-1,6%), nel 2016 la Germania è rimasto il principale mercato europeo (e il secondo al mondo dopo gli Usa) per il vino italiano.

IL MIO EXPORT. Gabriele Brugnoli - Bisci



1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE? E DOVE VENDETE DI PIÙ?

Ad oggi più del 40%, ma stiamo lavorando per ritornare ad una maggiore quantità di export come in anni passati. L'attività maggiore? Negli Usa e, come effort per ricreare il mercato, l'Europa.

2. COME PROMUOVETE I VOSTRI VINI ALL'ESTERO?

Di persona, cercando di incontrare chi deve vendere il prodotto sul 'luogo' e se possibile incontrando il cliente finale. Cercando di spiegare le Marche, il grande valore del Verdicchio, e Matelica in particolare.

3. COME SONO CAMBIATI L'ATTEGGIAMENTO E L'INTERESSE DEI CONSUMATORI STRANIERI NEI CONFRONTI DEL VINO ITALIANO?

Rispetto ai vini del nostro Paese c'è sempre un maggior interesse verso vitigni per noi storici, dapprima usati in blend e che ora riemergono come "solisti". C'è grande curiosità soprattutto per il "nuovo" o "poco conosciuto". E per fortuna in questo caso il Verdicchio ha ancora tanto da farsi conoscere.

4. CHIUDIAMO CON UN ANEDDOTO, SEMPRE RELATIVO ALL'EXPORT...

Il Verdicchio è uno e le Marche sono ancora ad est della Toscana (e si potrebbe aggiungere per fortuna non "Ad ovest di Paperino!" come recita un noto film!). Purtroppo spesso non vi è distinzione tra Verdicchio di Matelica e di Jesi, ed è comprensibile visto che molto all'estero non sanno dove siano le Marche. Se ci rendessimo tutti conto di quanto piccoli siamo sul pianeta, incominceremmo a lavorare meglio tutti insieme.

Bisci | Matelica | Macerata | www.bisci.it

NEL PROSSIMO NUMERO
PICCOLO-BRUNELLI

Dai controlli in laboratorio, passando per le commissioni di assaggio, fino all'emissione delle fascette di Stato. Tre Bicchieri è stato ad Asti a Alba per capire da vicino come funzioni il più importante ente certificatore italiano, oggi alle prese con la dematerializzazione

Valoritalia: "Il vino italiano? Il più tracciato al mondo"

▲ a cura di Andrea Gabbrielli

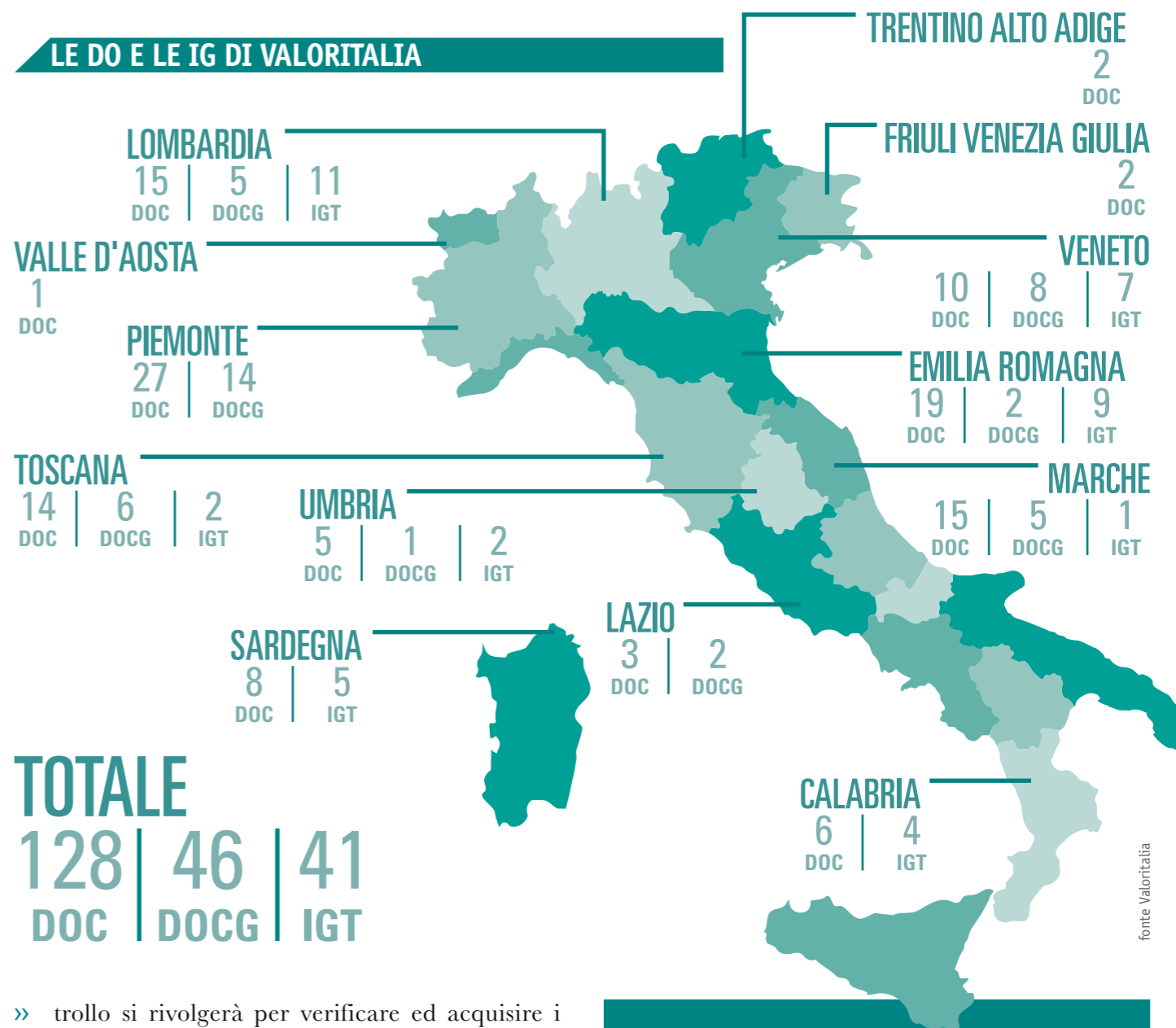
“IL VINO ITALIANO È IL PIÙ TRACCIATO AL MONDO. Non esiste nessuno altro Paese o comparto vinicolo estero che abbia acquisito un'esperienza simile alla nostra". A parlare è **Francesco Liantonio**, presidente di Valoritalia, forte di quasi 2 miliardi di bottiglie, controllate e tracciate, dal più importante ente certificatore del vino italiano. Complessivamente si tratta di 215 denominazioni (128 Doc, 46 Docg, 41 Igt), di 12 regioni italiane, quasi il 70% dei vini Docg, Doc, Igt, nonché di numerosi vini varietali, del nostro Paese. Recentemente le competenze sono state ampliate anche ai vini biologici e di produzione integrata, mentre è già prevista la certificazione alimentare e non agroalimentare.

LA RESTANTE PARTE DEL VINO NAZIONALE - IL 30% - viene controllata da enti sia privati che pubblici, di dimensione regionale o territoriale, come nel caso di Siquira che si occupa di Soave, Valpolicella ed altre Doc venete, l'Istituto vini e oli di Sicilia per le

doc regionali siciliane o ancora 3-A PTA per alcune doc umbre come Montefalco, Trasimeno, ecc. Infatti, ogni Consorzio di tutela può scegliere autonomamente da chi farsi controllare e a quali costi. La vigilanza su tutti gli organismi di controllo, pubblici e privati, viene svolta dall'Icqr (Istituto centrale repressione frodi), un dipartimento del Mipaaf.

COME FUNZIONANO I CONTROLLI

“Tutto parte dall'anno zero o per meglio dire dal vigneto” dice **Ezio Pelissetti**, consigliere delegato di Valoritalia e deus ex machina dei piani di controllo “infatti, per ogni vendemmia vanno dichiarati gli ettari e il totale di uve rivendicate, a cui devono corrispondere gli ettoltri previsti dal disciplinare di produzione”. Per il vino, dal 1 gennaio 2017 - ma il termine è stato prorogato al 30 aprile - è entrato in vigore l'obbligo della tenuta esclusivamente digitale dei registri. Pertanto, la denuncia delle uve adesso viene presentata dai produttori direttamente al Sian (Sistema informativo agricolo nazionale), a cui l'organismo di con-



» trollo si rivolgerà per verificare ed acquisire i dati di produzione. Nelle 35 sedi di Valoritalia dislocate in tutte le aree più importanti del settore vinicolo nazionale, quando un'azienda richiede la certificazione di una partita di vino perché la vuole imbottigliare e poi vendere, la richiesta viene presa in carico dall'ente e subito partono le verifiche sulla disponibilità e sui carichi di quel prodotto, nella cantina richiedente. Se i controlli danno esito positivo - cioè il vino e il quantitativo è effettivamente presente in cantina - un addetto di Valoritalia va in azienda ed effettua un prelievo della partita di vino per cui è stata richiesta la certificazione (nel 2016 sono stati prelevati 48.779 campioni pari a 9.073.984 ettoltri). Poi, il campione prelevato viene portato al laboratorio di analisi collegato all'ente di controllo, che verifica la rispondenza ai parametri chimico fisici (alcol, acidità, estratti, ecc.) previsti dal disciplinare di produzione (i campioni non idonei sono stati pari a 23.168 ettoltri). Successivamente, il vino »

PIATTAFORMA DIONISO

Prossimamente, nel corso del mese di aprile, entrerà in funzione la piattaforma Dioniso che permetterà alle aziende la totale tracciabilità della propria cantina. Ogni azienda avrà la possibilità di accedere ad una specifica area e compilare online, le voci previste dai piani di controllo. Inoltre, potranno controllare in tempo reale le giacenze ed evitare eventuali errori di comunicazione al Sian. Spetterà poi ai Consorzi di tutela dare visibilità alla tracciabilità. “Attualmente siamo in una fase di passaggio e di rodaggio” afferma Liantonio “ma contiamo entro Vinitaly di rendere pienamente funzionante e fruibile la piattaforma: il problema di fondo è la certezza dei dati ma anche la privacy, l'obiettivo è la trasparenza nei confronti del consumatore”.

» deve essere vagliato da una commissione di degustazione, composta da tecnici assaggiatori, per verificare, anche in questo caso, la rispondenza ai caratteri organolettici previsti dal disciplinare (l'anno scorso sono state eseguite 2.897 commissioni di degustazione, da cui sono risultati idonei 8.680.859 ettolitri, 138.439 hl rivedibili e 10.336 hl non idonei). Una volta ottenute sia l'idoneità dal laboratorio che della commissione, l'azienda si può fregiare della Doc/Docg e può richiedere i contrassegni di Stato da applicare sulle bottiglie. *“Quando si tratta di tracciare un'azienda che produce l'uva in proprio, poi la trasforma e quindi imbottiglia il suo vino, il processo è relativamente facile e lineare”* spiega ancora Pelisetti *“Già nel caso di un imbottigliatore che tratta partite di vino provenienti da diverse aree di produzione, la ricostruzione della movimentazione non è solo un problema di tracciabilità, ma investe anche la privacy di diversi soggetti”*. Nei fatti, il controllo avviene su tutta la documentazione - ora dematerializzata - che le aziende sono obbligate a compilare per l'utilizzo delle Denominazioni di origine, mentre i controlli ispettivi - nel 2016 sono stati 9873 presso i viticoltori, 2566 presso i vinificatori e 2649 presso gli imbottigliatori - vengono effettuati sui vigneti rivendicati e nelle cantine. Dai campioni prelevati per il controllo dell'etichetta e dal confronto delle analisi, su 2544 prelievi, Valorialta ha trovato 112 *“non conformità lievi”* e 99 con *“non conformità gravi”*.

L'IMPORTANZA DELLA FASCETTA

Per un consumatore, quella strisciolina di speciale carta colorata, solitamente avvolta al collo della bottiglia, non significa granché. Ma quel codice alfanumerico riportato sul contrassegno di Stato, apposto sui vini Doc e Docg è la garanzia emessa dal sistema. Infatti la fascetta rappresenta la conclusione del processo di controllo, descritto in precedenza, e autorizza la messa in vendita. L'impiego di una carta filigranata - con particolari tecniche di stampa di sicurezza - rende un'eventuale falsificazione, più difficile e costosa. Le fascette vengono conservate in un deposito blindato di Valorialta, il quale poi provvede ad inviare a ciascuna azienda, il quantitativo richiesto. *“Grazie al lavoro di Valorialta e al nostro sistema di tracciabilità sono state smascherate tante truffe e tante contraffazioni ai danni del vino italiano”* dice Liantonio.

Anche se la fantasia dei falsari - di vini, di etichette, di fascette, ecc. - non ha davvero limiti. Recentemente

LE ANALISI TRADIZIONALI, SONO ANCORA ATTUALI?

A fronte di una totale tracciabilità della produzione, le condizioni minime previste dai disciplinari di produzione, risultano un po' datate. Infatti, i laboratori degli enti di certificazione devono controllare dei parametri, in definitiva piuttosto semplici che non toccano i veri problemi. Nel caso di un Brunello di Montalcino sono la gradazione alcolica minima: 12,5% vol.; l'acidità totale minima: 5 g/lt; estratto secco netto minimo: 24 g/lt. Per il Barolo, il titolo alcolometrico volumico totale minimo: 13,00% vol; acidità totale minima: 4,5 g/l; estratto non riduttore minimo: 22,0 g/l. E questo è tutto. Essendo i due vini ottenuti rispettivamente solo dal sangiovese grosso e dal nebbiolo, forse potrebbe essere utile controllare anche altro, per esempio, la presenza di vitigni diversi. Insomma analisi più *“fini”*.

mente Patrizio Cencioni, produttore e presidente del Consorzio del Brunello di Montalcino, ha trovato a Miami, in Florida, delle bottiglie di Brunello taroccato - vendute ad un prezzo molto concorrenziale - a cui era stata applicata la fotocopia a colori di una fascetta, apparentemente identica all'originale, ma sempre con lo stesso codice alfanumerico. È evidente che solo un occhio allenato ai particolari può cogliere queste ed altre differenze, specialmente in un altro Paese - come negli Usa - dove nei vini, a parte l'etichetta, non ci sono particolari sistemi di sicurezza e di tracciabilità. Non è un caso che nel mondo, la contraffazione dei vini, sia una vera e propria piaga che non riguarda solo un numero limitato di *“fine wines”*, ma un po' tutti.

GLI STRUMENTI ANTI-CONTRAFFAZIONE

Secondo Federalimentare, solo la contraffazione del vino italiano è stimata in 2 miliardi, il 30% dei 6 miliardi complessivi di frodi che pesano sul nostro sistema agroalimentare. Se poi a questi si sommano i circa 54 miliardi imputabili all'*Italian sounding*, cioè il richiamo a denominazioni, marchi, all'uso truffaldino del tricolore, ecc. per promuovere o presentare prodotti non italiani, il danno è evidente. Qual- »

» che anno fa Maureen Downey della Chai Consulting, società di San Francisco specializzata nell'expertise dei grandi vini, ha calcolato che sarebbero circa 150, tra cui marchi anche italiani, a forte rischio contraffazione. La Downey ha contribuito in modo sostanziale a smascherare e a far condannare a 10 anni di carcere Rudy Kurniawan, il più grande falsario di *“fine wines”* dell'epoca moderna, il quale secondo le stime ha venduto \$130 milioni di vino taroccato. C'è da dire, però, che tra questi grandi nomi del vino mondiale (di Borgogna, Bordeaux, ecc.) nessuno ha alle spalle un sistema di tracciabilità come quello italiano: non a caso l'expertise viene svolta sulla carta impiegata per le etichette, sulle capsule o sul tipo di vetro delle bottiglie, sui caratteri di stampa, ecc. Nel caso dei vini italiani mediante un computer o uno smartphone, tutti possono effettuare un controllo. Partendo proprio dalla fascetta. Nel caso del [Vino Nobile di Montepulciano](#), del [Brunello di Montalcino](#) o dell'[Asti](#), accedendo ai siti dei Consorzi di tutela e inserendo il codice alfanumerico, è possibile in pochi click controllare il nome dell'imbottigliatore, l'annata, il numero di bottiglie prodotte. Inoltre, i dati analitici relativi al vino quali il tenore alcolico, l'estratto secco, l'acidità totale,

VALORITALIA, UNA STORIA DEL VINO FATTA DI NUMERI E CONTROLLI

A differenza degli altri enti, piuttosto parchi nel fornire notizie aggiornate, Valorialta mette a disposizione di tutti il suo patrimonio di dati raccolto durante lo svolgimento della sua attività di controllo, di ispezione e certificazione, delle *“sue”* Denominazione di origine. Questa enorme mole di notizie viene resa disponibile sia attraverso una pubblicazione editoriale annuale, sia accedendo al portale web. Tutto ciò permette di avere a disposizione un quadro esaustivo del 70% della filiera produttiva (vedi www.valoritalia.it/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=44&Itemid=237) con le avanzate, e le retrocessioni, del vigneto e delle bottiglie, del nostro vino Doc, Docg e Igt.



Documenti nella sede principale di Valorialta

con la possibilità di raffrontare i requisiti minimi e i valori reali della bottiglia. Infine, i dati del produttore che devono corrispondere a quelli in etichetta. Nel caso di molti vini veneti (Bardolino, Amarone, Valpolicella, Soave, ecc.) attraverso il sito dell'ente certificatore Siquiria (www.siquiria.it/tracciabilita), sempre con l'inserimento dei dati del contrassegno (4 lettere maiuscole e poi i numeri) si può controllare il nome del produttore, i suoi recapiti, la denominazione del vino e il lotto di imbottigliamento.

La tracciabilità online non è diffusa, né pubblicizzata come dovrebbe essere, ma è un servizio utilissimo per i consumatori, italiani e stranieri, in grado in pochi attimi di sciogliere gli eventuali dubbi e smascherare i falsi. La tracciabilità, così, diventa un valore aggiunto. Conclude Liantonio *“Il nostro obiettivo futuro è di esportare, o per meglio dire internazionalizzare, il nostro sistema di tracciabilità ad altri Paesi Ue e non Ue, in modo di darci l'opportunità di seguire i nostri vini anche al fuori dai nostri confini, trovando dei partner stranieri tra gli enti certificatori all'estero”*.

Le scelte degli italiani si spostano sempre più sui vini Doc, Docg e Igt in bottiglia. Bene spumanti, biologico e bag in box. Nella top ten dei più venduti conferme per Lambrusco e Chianti, sale il Montepulciano d'Abruzzo



DIMENSIONI E TREND DEI FORMATI

	Vendite Volume (litri)	Var. % Volume	Vendite Valore (€)	Var. % Valore	Prezzo medio litro
Tot Vino Confezionato	505.980.800	-1,0	1.556.736.768	1,1	3,08
Vino Fino A 0.75lt	254.431.328	1,8	1.163.105.536	3,8	4,57
Brik	148.373.616	-2,5	202.209.232	-5,7	1,36
Vino Da 0.76lt A 2lt	50.175.268	-8,6	116.580.288	-8,4	2,32
Vino Altri Formati	23.174.230	-9,7	33.892.364	-10,6	1,46
Bag In Box	12.199.400	11,7	19.204.560	9,7	1,57
Plastica	17.626.970	0,0	21.744.782	-3,6	1,23

Fonte: Infoscan Census®: totale Italia Ipermercati+Supermercati+Libero Servizio Piccolo - Anno Terminante 1 gennaio 2017

Dati 2016. Tutti i numeri sulle vendite di vino nella Gdo

▲ a cura di Gianluca Atzeni

AVANTI A PICCOLI PASSI. DOPO LA RIPRESA INIZIATA un anno fa, il vino nella grande distribuzione organizzata italiana segna un altro progresso, seppur lieve. Gli italiani hanno speso al supermercato 1,55 miliardi di euro (+1,1%) per l'acquisto di 506 milioni di litri di vino (-1%), con un prezzo medio al litro di 3 euro. Il segmento in bottiglia fino a 0,75 litri, quello più importante visto che da solo vale 1,16 miliardi di euro, conferma il suo momento positivo rispetto ad altri come il brik, il formato da 0,76 a 2 litri e la plastica che fanno registrare cali importanti che, a eccezione del sempre più richiesto bag in box, hanno condizionato l'andamento generale sul profilo quantitativo. Conferme arrivano dagli spumanti, che si stanno via via destagionalizzando. Secondo le anticipazioni della ricerca Iri sulla Gdo che sarà presentata lunedì 10 aprile al Vinitaly, il giudizio sullo stato di salute è generalmente positivo, alla luce di vendite promozionali stabili (40%) e prezzi medi al litro risaliti del 2,1%.

SALGONO I VINI A DENOMINAZIONE

C'è ancora il segno più davanti ai consumi di vino imbottigliato, coi prodotti a denominazione che registrano +0,7% in volume (291 milioni di litri), per un corrispettivo a valore di 1,21 miliardi di euro (+3,2%), un prezzo medio al litro di 4,18 euro) e una percentuale in promozione pari al 50%, stabile da due anni e più alta della media di tutto il vino confezionato. Se si considerano, nel dettaglio, i 300 milioni di bottiglie a Docg, Doc e Igt da 0,75 litri vendute nel 2016 in tutta la Gdo italiana, questo trend è ancora più evidente, dal momento che gli incrementi a volume sono del 2,7% sul 2015 (224,8 milioni di litri) e quelli a valore superano il miliardo di euro, con un +4,4%. "Questi dati riflettono le scelte preferenziali dei consumatori italiani per vini a denominazione", osserva Virgilio Romano, business insight director di Iri. "I consumatori cercano sugli scaffali sempre più il vino di qualità" rileva il dg Veronafiere, Giovanni Mantovani "con un conseguente aumento dei prezzi medi". >>

>> IN CALO BRIK E ALTRI FORMATI

Se il vino sotto gli 0,75 litri si dimostra in buona salute, la situazione cambia decisamente se si guarda agli altri formati. Il brik, secondo formato più venduto in Gdo dopo la bottiglia, perde il 2,5% dei volumi e il 5,7% a valore. Il vino in confezione tra 0,76 litri e 2 litri lascia sul terreno l'8,6% dei volumi e l'8,4% dei valori; il vino in altri formati perde circa il 10% sia in volumi sia in quantità e anche il formato in plastica flette del 3,6% in valore. Molto bene il bag in box che, nonostante sia per ora il formato meno venduto, in quantità e in valore guadagna rispettivamente l'11,7% e il 9,7%. In questo specifico segmento, gli italiani hanno speso nel 2016 oltre 19 milioni di euro per 12,2 mln/lt.

SPUMANTI OK, MALE I ROSATI

Sono gli spumanti a registrare la migliore performance sugli scaffali se si considerano le diverse tipologie: gli italiani hanno speso 357,5 milioni di euro (+7,9%), mettendo nel carrello 54,5 milioni di

litri (+7,1%) a un prezzo medio di 6,5 euro al litro, il più alto della categoria. "Le vendite di spumanti si sono destagionalizzate e questo indica un consumo più quotidiano. Un segno anche del fatto che nuovi consumatori, in particolare giovani, si stanno avvicinando a questa tipologia, alla ricerca di un bere, se vogliamo, più semplice", aggiunge Romano.

Positivi anche i trend per il vino bianco fermo, che vale 528 milioni di euro (+1,7%) con 185 milioni di litri (+0,1%), e per il rosso fermo, la tipologia più importante nella Gdo italiana: qui le quantità acquistate scendono dell'1,3% a 230 milioni di litri ma sale la spesa (+1,5%), che supera i 745 milioni di euro, con un prezzo medio al litro di 3,24 euro. Il rosso frizzante zoppica un po' perdendo l'1,5%, ma risulta stabile a valore (92,2 milioni di euro). Male i rosati, sia nelle versioni frizzanti (-1,7% a volume e -1,5% a valore) sia in quelle ferme (-4,5% e -2,9%). Così come i bianchi frizzanti, terza voce a valore con 115 milioni di euro (-1,7) e a volumi con 30,8 milioni di litri (-2,2%). >>

CLASSIFICA A VOLUME DELLE DENOMINAZIONI PIU' VENDUTE - FORMATO 0,75

	Vendite Volume (litri)	Var. % Volume	Vendite Valore (€)	Var. % Valore	prezzo medio bottiglia
Lambrusco (Emilia Romagna, Provincia di Mantova)	13.089.479	2,5	45.641.552	3,1	2,68
Chianti (Toscana)	11.992.067	4,9	63.702.064	5,3	3,99
Montepulciano d'Abruzzo (Abruzzo)	8.406.181	3,2	30.596.700	4,4	2,73
Chardonnay (Internazionale)	8.138.696	-1,3	34.194.652	0,5	3,15
Barbera (Lombardia, Piemonte)	7.643.747	0,2	31.968.208	2,2	3,14
Bonarda (Lombardia, Piemonte)	7.552.394	-1,3	27.353.172	-1,0	2,73
Nero D'Avola (Sicilia)	7.364.159	4,7	29.119.402	5,6	2,95
Sangiovese (Toscana, Emilia Romagna, Puglia)	6.811.325	0,2	23.053.910	-0,7	2,56

Fonte: Infoscan Census®: totale Italia Ipermercati+Supermercati+Libero Servizio Piccolo - Anno Terminante 1 gennaio 2017

» I PIÙ VENDUTI

Nella classifica dei vini più venduti in quantità in formato 0,75 litri, il Lambrusco è la denominazione che guida il gruppo, con 13 milioni di litri, seguita dal Chianti (12 mln/lt, sul primo gradino del podio se si considerano i valori) e dal Montepulciano d'Abruzzo (8,4 mln/lt) che supera lo Chardonnay. Mentre Barbera (in salita) e Bonarda (in calo) si scambiano le posizioni rispetto allo scorso anno, risale il Nero d'Avola (+4,7% in quantità e +5,6% in valore). Stabile il Sangiovese, tallonato dal Vermentino (+4,9% e +5,4%). Buone le performance di Müller-Thurgau e Gutturino.

Tra gli emergenti, ovvero quei vini nel formato 0,75 lt. che in Gdo hanno fatto segnare le crescite maggiori nel 2016, spicca la Ribolla Gialla (Friuli Venezia Giulia) che segna +31,5% con un trend a valore del 31%. Molto bene anche la Passerina (Marche) e il Valpolicella Ripasso (Veneto). Prosegue il buon momento del Pecorino (Abruzzo/Marche) e si rivede il Pignoletto, che negli anni passati dominava questa speciale classifica. Bene anche Lagrein, Traminer, Grillo, Custoza, Cannonau, Primitivo. Tra le

grandi Docg, il Chianti registra incrementi dell'8% per un valore di oltre 45 milioni di euro, con 9,6 milioni di litri venduti.

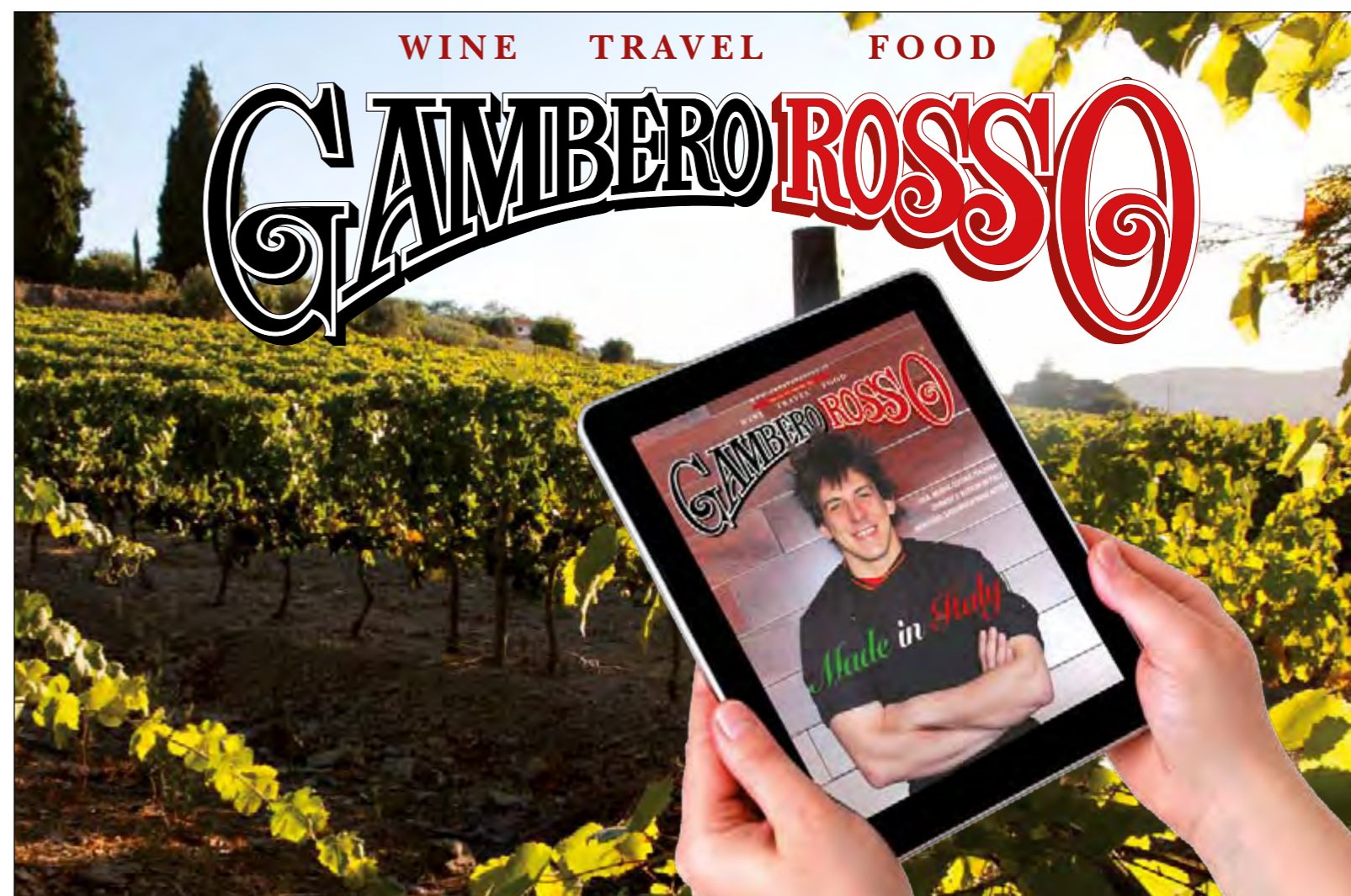
SEMPRE PIÙ BIO NEGLI SCAFFALI

Il mercato del biologico è considerato ancora giovane nella Gdo italiana, vale appena 15 milioni di euro (l'1% del totale) con 2,6 milioni di litri. Ma i consumatori dimostrano di preferire questi vini ed essere disposti anche a spendere di più. Il prezzo medio per litro di un vino bio è di 5,77 euro, la pressione promozionale è molto bassa, intorno al 30%. Ebbene, tutto il bio in Gdo è cresciuto del 25% in quantità e del 36% in valore. E se si sposta la lente sui soli spumanti bio, una vera e propria nicchia, si nota che il prezzo medio/lt. è di 10,2 euro: ne sono stati acquistati 255 mila litri, per una spesa di 2,6 milioni di euro. "I grandi player della Gdo sono molto attenti al comparto degli organic wine" è il commento di **Lorenzo Tersì**, presidente di Lt wine & food advisory "seguendo un trend europeo che nei prossimi anni porterà a un'evidente crescita di questa categoria. I consumatori sono curiosi di provare nuovi prodotti e anche le cantine italiane stanno lavorando bene in questo senso".

GLI EMERGENTI

	Volume (litri)	Valore (litri)	Trend volume	Trend valore
Ribolla Gialla (Friuli Venezia Giulia)	552.645	4.218.168	31,5	31,0
Passerina (Marche)	1.172.562	6.124.423	27,8	24,4
Valpolicella Ripasso (Veneto)	626.283	6.386.040	23,6	23,0
Pecorino (Abruzzo, Marche)	1.891.586	10.625.717	18,1	19,2
Pignoletto (Emilia Romagna)	3.310.322	12.940.155	14,2	13,2
Lagrein (Trentino Alto Adige)	697.404	6.058.586	11,3	10,0
Traminer (Trentino Alto Adige)	2.400.012	22.025.658	11,0	9,8
Grillo (Sicilia)	1.447.759	5.494.677	10,8	12,5
Custoza (Veneto)	1.891.660	6.491.652	10,3	10,5
Cannonau (Sardegna)	2.647.020	15.129.681	9,3	7,6
Primitivo (Puglia)	2.397.548	12.636.372	8,5	13,8
Chianti Docg (Toscana)	9.614.045	45.708.508	8,2	8,8

Fonte: IRI Infoscan Census® Iper+Super+Libero Servizio Piccolo - Anno Terminante 01 gennaio 2017
Vini in bottiglia da 75cl con fatturato >2 mio € e vendite >500.000lt - Quota volume leader inferiore 70%



www.gamberorosso.it

il Rum



e' servito

RON ZACAPA E LA CREATIVITÀ DI 11 CHEF
PER UN INCONTRO ALL'INSEGNA DEL GUSTO

GIOVEDÌ 16 MARZO ORE 20.30
VERITAS

Chef GIANLUCA D'AGOSTINO
Napoli - C.so Vittorio Emanuele, 141

MARTEDÌ 21 MARZO ORE 20.30

LA LEGGENDA DEI FRATI
Chef FILIPPO SAPORITO
Firenze - Costa S. Giorgio, 6/a

MERCOLEDÌ 22 MARZO ORE 20.30

OSTERIA PONTE PIETRA
Chef MICHAEL SILHAVI
Verona - via Ponte Pietra, 34

GIOVEDÌ 30 MARZO ORE 20.30
DEGA

Chef ANDREA DE GALLEANI
Genova - via Ilva - I H rosso

MARTEDÌ 4 APRILE ORE 20.30

LE TRE BOCCHE
Chef FRANCESCO GERBINO
Catania - via Ingegnere, 11

MERCOLEDÌ 19 APRILE ORE 20.30

L'ERBA DEL RE
Chef LUCA MARCHINI
Modena - via Castel Maraldo, 45

GIOVEDÌ 20 APRILE ORE 20.30
TRIPPA

Chef DIEGO ROSSI
Milano - via Giorgio Vasari, 3

MARTEDÌ 2 MAGGIO ORE 20.30

LA BUL
Chef ANTONIO SCALERA
Bari - via Pasquale Villari, 52

SABATO 6 MAGGIO ORE 20.30

GIÀ SOTTO L'ARCO
Chef TERESA BUONGIORNO
Carovigno (BR) - Corso Vittorio Emanuele, 71

LUNEDÌ 8 MAGGIO ORE 20.30
BROS'

Chef FLORIANO E GIOVANNI PELLEGRINO
Lecce - via Acaya, 2

MERCOLEDÌ 10 MAGGIO ORE 20.30

PARKHOTEL LAURIN
Chef MANUEL ASTUTO
Bolzano - via Laurino, 4

