



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

OBIETTIVO HONG KONG. IL VINO PASSA DA QUI

EXPORT

Continua la crescita del vino italiano: bene le Dop. Sorpresa Russia, in ripresa

pag. 2

VALPOLICELLA

Ipotesi asta sui marchi del territorio. Intanto il consorzio blocca gli impianti fino al 2019

pag. 4

BREXIT

Meno import e più dazi? I timori per il vino se l'Inghilterra uscirà dall'Unione Europea

pag. 11

MERCATI

Pressing del Nuovo Mondo su Hong Kong. Le mosse dell'Italia per battere la concorrenza

pag. 12

MONTALCINO

"Non solo Brunello, ma anche Rosso". La prima intervista al neo presidente Cencioni

pag. 16



Export italiano nel I° trimestre a 1,22 miliardi (+3,1%). Usa ok e torna la Russia

Primo trimestre positivo per l'export italiano di vino. Se i volumi scendono lievemente dello 0,4% è sui valori che l'Italia segna un +3,1% a 1,22 miliardi di euro, secondo i dati Istat elaborati da Ismea per l'Osservatorio del vino. Tra le tipologie, si segnala il passo indietro per i vini comuni (-7%) soprattutto se sfusi (-14%), mentre è sempre forte la domanda estera di vini italiani Dop: +7,4% a volume e +10,5% a valore. Conferma per le bollicine che in tre mesi segnano 230 milioni di euro (+21%) e 678 mila ettolitri (+26%). Il Prosecco

co guida la domanda con un incremento del 31% a valore (174 milioni di euro) e del 33% a volume (461 mila ettolitri), mentre l'Asti perde circa il 20%. *"Buoni risultati anche sui fermi. Dop che testimoniano come il successo degli spumanti italiani stia contagiando anche altri prodotti che continuano la crescita seppur a ritmi più sostenuti"*, dice il presidente dell'Osservatorio, Antonio Rallo.

Guardando ai mercati, tengono i volumi degli Usa (Italia leader ma il Cile avanza, +37%), mentre aumenta la spesa per i vini italiani (+5,4%), Germania ancora in calo, bene il Regno Unito nonostante il -2,9% a volume. Si riaffaccia la Russia (+11,6% a volumi e +6,1% a valore). Positive Cina, Francia, Svezia e Austria; mentre perde terreno il Giappone.

Sul fronte import, infine, l'Italia diminuisce i quantitativi del 48% per un -9,8% del corrispettivo a valore (a 57 milioni di euro), grazie alle abbondanti disponibilità interne. In crescita l'acquisto di spumanti.

PRINCIPALI PAESI CLIENTI DELL'ITALIA DI VINO E MOSTI

	ETTOLITRI			000 EURO		
	GEN-MAR 15	GEN-MAR 16	VAR.%	GEN-MAR 15	GEN-MAR 16	VAR.%
Mondo	4.610.648	4.594.482	-0,4%	1.189.565	1.226.039	3,1%
Stati Uniti	800.227	801.755	0,2%	312.335	329.345	5,4%
Germania	1.335.596	1.242.430	-7,0%	223.767	215.073	-3,9%
Regno Unito	634.390	615.985	-2,9%	141.946	152.275	7,3%
Svizzera	168.688	174.239	3,3%	77.019	79.548	3,3%
Canada	151.976	156.848	3,2%	63.751	63.907	0,2%
Francia	230.309	274.983	19,4%	34.273	36.146	5,5%

WINE MONITOR. I° QUADRIMESTRE 2016, EXPORT ITALIANO IN CRESCITA MA SOTTO LA MEDIA IN CINA ED HONG KONG

Nel I° quadrimestre 2016 i principali mercati di importazione di vino – il cui peso è superiore al 70% dell'import mondiale – hanno registrato una crescita cumulata di quasi il 6%. In questo contesto, i vini italiani hanno praticamente "sovraperformato" il mercato in quasi tutti i Paesi di importazione tranne che, come al solito, in Cina ed Hong Kong, praticamente le due facce della stessa medaglia. Nel primo, mentre le importazioni sono cresciute del 44%, quelle dall'Italia sono aumentate "solamente" del 21%. Per Hong Kong, il differenziale è stato praticamente lo stesso: +7% contro +28%. Al contrario, la Francia ha messo a segno aumenti superiori alla media in questi mercati: +43% ad Hong Kong e +74% in Cina. Esistono tuttavia anche segni negativi per l'Italia, sebbene i cali siano stati generalizzati. È, ad esempio, il caso della Germania che continua ormai da più di due anni a ridurre gli acquisti di vino dall'estero: -7,8% dal nostro Paese, poco sotto la diminuzione registrata a livello complessivo (-8,3%). Anche per il Canada si registra un decremento nel I° quadrimestre 2016 di quasi il 5% sebbene per i nostri vini il calo sia stato più contenuto (-1%). Particolare invece il mercato inglese, dove si segnala una riduzione nell'import totale di vino per il 2016 di quasi il 7%, contro invece un +3,5% dall'Italia, un incremento sostenuto ancora una volta dalle importazioni di spumante che fanno registrare un +25% nel periodo considerato. Che la paura per un'eventuale Brexit – e di una possibile svalutazione della sterlina – induca gli importatori a fare scorte di Prosecco?

Denis Pantini
denis.pantini
@winemonitor.it



VARIAZIONE TOTALE E DA ITALIA (gen-apr 2016/2015)

MERCATO DI IMPORTAZIONE	I quadr 2016 (Mln €)	Var % 16/15 Import totale	Var % 16/15 Import da Italia
USA	1.562	5,5%	7,7%
UK*	781	-6,6%	3,5%
Germania*	528	-8,3%	-7,9%
Cina	717	44,1%	21,3%
Canada	461	-4,9%	-1,1%
Hong Kong	501	27,8%	7,0%
Giappone	387	2,1%	3,6%
Svizzera	305	0,3%	5,9%
Russia*	101	2,1%	6,5%
Norvegia	104	-0,4%	0,1%

Più qualità e meno quantità. Per Iwsr, il segmento premium brilla nel mercato globale

Cresce del 5% (pari a 6,7 milioni di casse da 9 litri) il mercato globale degli alcolici nella categoria premium e super premium. I dati dell'Iwsr tracciano una fotografia da cui emerge una tendenza del consumatore a scegliere sempre più la qualità rispetto alla quantità. Considerando il periodo 2010-2015 si registra un aumento per tutte le categorie (birra, vino, spirits, cocktail e sidro).

Nel vino, la categoria degli still light wine (comprendente i fermi tradizionali, gli aromatizzati e i frizzanti, ma non gli spumanti) è quella col maggiore incremento, mentre gli sparkling (champagne,

spumanti, etc) segnano il terzo aumento dopo il whisky, in forte crescita nel segmento premium. Nel complesso, tra 2015 e 2014, il vino perde 3,5 milioni di casse e scende dello 0,1% a quota 3,46 miliardi di casse; ma per i segmenti premium la crescita è del 4,7%. Tra i mercati, molto bene gli Usa con +8,7% per la categoria premium still light wine (pari a 4,8 milioni di casse in più), ma anche la Cina guadagna 4,1 milioni di casse segnando un +35,5% a volumi; positivi anche i dati del mercato Uk, con 600 mila casse in più (+2,8%).

Capitolo birra: consumo globale che perde nel complesso lo 0,6%

(a 20,9 miliardi di casse) a causa del calo di Cina (-3,6%), Ucraina (-15%) e Brasile (-1,3%); bene invece Messico (+6,3%), Vietnam (+7,3%) e India (+4%). Per quanto riguarda l'emergente sidro, prosegue la crescita: raggiunti i 242,3 milioni di casse con +3% sul 2015 e un tasso di crescita del 6% dal 2010. Tra gli spirits, che guadagnano lo 0,5% sul 2014, è la categoria premium che fa da traino, con whisky (+7,3%, in particolare in Usa e Canada), ma crescono anche gin, vodka, rum e tequila. Uno sguardo infine al travel retail: perdono spirits (-3,3%), vino (-2,9%) e mixed drinks (-11,4%).

MERCATO MONDIALE DELLE BEVANDE ALCOLICHE (vol espressi in migliaia di casse da 9 litri)

Categoria	Volume 2011	Volume 2014	Volume 2015	var% 2015 su '14	%incremento 2010-'15
Birra	20.564.154,1	21.088.918,3	20.966.098,9	-0,6%	0,8%
Vino	3.428.067,7	3.472.644,2	3.469.124,8	-0,1%	0,9%
Superalcolici	3.038.242,3	3.113.868,1	3.127.982,2	0,5%	1,9%
Mixed drinks	329.027,2	382.703,3	383.728,7	0,3%	4,1%
Sidro	187.781,8	235.115,0	242.285,4	3,0%	6,0%

fonte IWSR Database 2016

L'Italia, in accordo con la Commissione Ue, spinge sul Ceta, l'accordo di libero scambio Europa-Canada

Si è tanto parlato in questi mesi di Ttip-Transatlantic Trade and Investment Partnership tra Ue e Usa, ma intanto più in sordina c'è un altro accordo che potrebbe presto concretizzarsi: il Ceta-Comprehensive and Economic Trade Agreement tra Ue e Canada. Ieri alla Camera il ministro allo Sviluppo economico Carlo Calenda, ha chiesto che venga approvato in fretta con il voto dei soli Parlamento e Consiglio Ue. Senza passare insomma da 28 assemblee nazionali, che ne rallenterebbe ancora i tempi. E, in seguito alla richiesta italiana, anche la commissaria Ue al commercio Cecilia Malmstroem si è detta favorevole ad accelerare i tempi. Strada spianata, dunque, per un imminente via libera? In realtà la richiesta ha acceso il dibattito con Francia, Germania e Austria contrari a questa procedura. Relativamente al vino, con l'entrata di questo accordo, il Canada sarebbe il primo Paese anglosassone extra-Ue a riconoscere ufficialmente il sistema italiano delle indicazioni geografiche, con tutte le conseguenze del caso prima tra tutte la lotta all'italian sounding e alle contraffazioni? Positiva la reazione delle associazioni di categoria, tra cui la Cia che vede nel Ceta una possibile traccia per il Ttip.

Nuovo incontro Mipaaf-Alibaba per rafforzare l'accordo di lotta alla contraffazione

Ancora più controlli per l'agroalimentare italiano sul web. È l'obiettivo dell'incontro che si è svolto qualche giorno fa tra il ministro delle Politiche agricole, Maurizio Martina, i vertici di Alibaba Group (il responsabile per la proprietà intellettuale Matthew



Bassiur e il country manager Rodrigo Cipriani Foresio) e il capo dipartimento dell'Icqrif, Stefano Vaccari, sull'attuale stato di cooperazione tra Alibaba e il Mipaaf. Possibile l'estensione della protezione ad altre piattaforme di commercio elettronico del gruppo, comprese quelle B2C che solo in Cina contano 423 milioni di clienti registrati. *"La sfida digitale è la sfida del futuro, anche per il Made in Italy agroalimentare che dobbiamo tutelare con tutti i mezzi a disposizione"* ha detto Martina *"Siamo l'unica istituzione al mondo ad avere da oltre un anno un accordo proprio con Alibaba per proteggere i nostri prodotti, rimuovendo quelli falsi dagli scaffali virtuali come succede per i grandi brand"*.

Valpolicella1. Un'asta sui marchi del territorio? Il presidente Marchesini: "Se ne esce solo col dialogo tra Mise e Mipaaf"

a cura di **Gianluca Atzeni**

Il futuro dei marchi dei vini della Valpolicella è in bilico. Potrebbero finire addirittura al miglior offerente se la Camera di commercio di Verona, che è detentrica dal 2004 (in base a un accordo che poneva fine a una disputa legale proprio sui marchi), dovesse seguire il parere del Mise, ovvero cedere attraverso un'asta pubblica. Scenario possibile, di sicuro poco probabile, e decisamente non contemplato dal parere Mipaaf, per il quale i marchi dovrebbero essere ceduti al Consorzio di tutela, adeguandosi alla legge 61/2010, che attraverso l'istituto



dell'erga omnes assegna funzioni di tutela e difesa. In mezzo c'è proprio l'ente presieduto da Christian Marchesini. Sul piatto, invece, ci sono i costi sostenuti in questi anni dalla Camera di Commercio per le azioni a tutela dei marchi in tutto il mondo: impegno gravoso, prezioso, costato circa 500 mila euro. I tempi stringono, l'ente presieduto da Ettore Riello non se ne può più occupare per mancanza di risorse e vorrebbe anche recuperare le somme impiegate. Il Consorzio non ci sta. "Finché si tratta dei soli costi di registrazione dei marchi, per poche decine di migliaia di euro (la stima è di circa

30 mila euro; ndr), noi siamo d'accordo" dice Marchesini "ma se dobbiamo sborsare 400-500 mila euro per le spese di difesa allora dico che non è possibile. La difesa è compito di un ente pubblico come la Camera di commercio. E faccio presente" aggiunge "che si tratta di marchi collettivi di aziende agricole che ogni anno versano alla Camera di commercio un contributo di 250 mila euro. Il Consorzio raccoglie poco più di un milione di euro di quote dai suoi iscritti. La conseguenza è che la sua attività si fermerebbe". Da qualche anno la Camera di commercio non si occupa più da sola della difesa, ma opera assieme al Consorzio. Ma la situazione deve essere chiarita. "Vorrà dire che d'ora in poi, in caso di abusi su Amarone, Recioto etc., sarà tutto a nostro carico" spiega Marchesini "perché non possiamo non intervenire. Certo, se Mise e Mipaaf parlassero tra loro...".

Valpolicella2. Controllare i prezzi e garantire remuneratività. Prorogato lo stop ai nuovi impianti fino al 2019

La produzione dei vini della Valpolicella è destinata ad aumentare nei prossimi anni, il livello dei prezzi dello sfuso è stabile (7,5 euro/litro per Amarone, 3,5 euro/litro per Ripasso e 2,7 euro/litro per Valpolicella) e il mercato è in buona salute. Per questi motivi, il Consorzio ha confermato l'intenzione di continuare a controllare l'offerta prorogando al 2019 il periodo di blocco degli impianti nell'area Dop. Il provvedimento è stato pubblicato sul Bollettino ufficiale della Regione Veneto. "L'aumento del 15% della superficie vitata iscritta alle Dop Valpolicella dal 2010 a oggi" dice Christian Marchesini, presidente del Consorzio "e la prospettiva di ulteriori 533 ettari che entreranno in produzione nei prossimi due anni ci hanno convinto, di concerto con le associazioni di categoria, a chiedere alla Regione la prosecuzione della sospensione temporanea dell'iscrizione dei vigneti allo schedario viticolo veneto". L'offerta di vini veronesi va gestita "per tutelare la remuneratività della filiera" e, pertanto, il provvedimento chiesto e voluto dal Consorzio dispone che le attuali deroghe agli impianti previste per chi già possiede vigneti in Valpolicella vengano ridotte da uno a mezzo ettaro una tantum, sempre fino al 2019.

Tra 2000 e 2015, la superficie vitata è passata da 5.229 ettari a 7.596 (+45%), con una produzione di uve che ha raggiunto 831 mila quintali (+55%, rispetto ai 534 mila del 2000). "Il livello attuale di rivendicazione della Doc è prossimo al limite massimo" sottolinea la direttrice



Olga Bussinello "e quindi, salvo che in annate meteorologicamente avverse, avremo comunque un aumento di produzione". I primi 5 mesi del 2016 segnano imbottigliamenti a +5% per l'Amarone, a -4% per il Ripasso (che soffre soprattutto sui mercati nordeuropei la concorrenza di vini da appassimento con nomi evocativi prodotti spesso da aziende italiane) con un lieve calo per il Valpolicella. Il Consorzio si dice soddisfatto delle performance estere e "sarà molto importante condividere in questi mesi coi grandi imbottiglieri l'andamento dei mercati, per affrontare con intelligenza e lungimiranza le prossime vendemmie, iniziando da quella 2016". Messaggio di Marchesini, infine, agli imbottiglieri fuori zona: "Contiamo su una presa di coscienza che anche su di loro incombe la responsabilità della qualità di ciò che immettono in commercio, ancorché molti di loro non hanno un rapporto diretto con il Consorzio e quindi con il territorio". - G. A.

Asti, un tavolo di confronto per il rilancio delle bollicine piemontesi



ph Vittorio Ubertone

Non è facile perdere circa 25 milioni di bottiglie in pochi anni, di cui 18 milioni tra Italia e Germania, mercati fondamentali. Né è facile vedere aumentare le quantità di stock nelle proprie cantine. Soprattutto se ti chiami Asti e se fino a cinque anni fa potevi festeggiare i 68 milioni di pezzi, che nel 2015 sono scesi a 48,5 milioni. Per la blasonata bollicina piemontese, famosa in tutto il mondo, che raccoglie 4 mila produttori in 52 comuni di tre province, è tempo di porre rimedio alle difficoltà di un mercato condizionato anche dalla crisi del rublo in Russia (-6 milioni di bottiglie). La commissione paritetica riunita a Santo Stefano Belbo (non si potrà più riunire sui prezzi dopo il monito dell'Antitrust a

proposito delle intese sui valori delle uve moscato) è stata l'occasione per istituire, con l'ok dell'assessorato regionale all'Agricoltura e su proposta del Consorzio, un tavolo di confronto per il rilancio della Docg. Ad agosto 2016, nelle cantine dell'astigiano potrebbero essere raggiunti i 400 mila ettolitri di giacenze. "La situazione va affrontata", dice il direttore dell'ente consortile, Giorgio Bosticco. Parte agricola e parte industriale, nella prima riunione prevista dopo il 20 giugno, si confronteranno soprattutto su rese per ettaro e strategie di marketing. La parte agricola, da un lato, intende proporre agli industriali una resa uve/ettaro a 80 quintali da riservare al prodotto di quest'anno (77 milioni di bottiglie), con ulteriori 10 quintali che saranno ceduti al prezzo dell'aromatico (quindi più basso rispetto a quello delle uve per la Docg), a patto che l'industria si impegni a vendere il vino sul mercato utilizzando i margini di questa differenza di prezzo per alimentare un fondo riservato a campagne promozionali. Si stima di riuscire a ricavare così un bottino da 7-8 milioni di euro, da usare per fare marketing in Italia e all'estero. La parte industriale, dal canto suo, propone di agire prima di tutto sulle bottiglie in giacenza, diminuendo la resa a 70 quintali per ettaro e prevedendo 10 quintali in più per eventuali richieste di mercato. Il confronto è appena iniziato. - G. A.

YouWine Shop
The best choice for your wine
www.youwine.it

NEVADA
www.nevadawine.com

Scopri la bellissima collezione di frigo cantine professionali del marchio Nevada. Lavorazione Made in Italy.

Nobile di Montepulciano: Natalini riconfermato. Primi 5 mesi ok: +6% a 3 milioni di bottiglie

Nonostante ci si aspettasse un cambio al vertice, nonostante i tempi della nomina si siano protratti per alcune settimane, il Consorzio del Nobile di Montepulciano ha scelto alla fine di confermare alla presidenza per il prossimo triennio Andrea Natalini. Il proprietario della cantina Le Bèrne, classe 1971, è stato nominato all'unanimità. In calo le quote rosa: solo una donna nel cda. Mentre sono due gli obiettivi del mandato: realizzare il progetto integrato di filiera, approvato dalla Regione Toscana, che dovrebbe comportare un investimento di 8 milioni di euro sul territorio poliziano. E, soprattutto, **l'inaugurazione della Fortezza, che in concomitanza con il cinquantenario della Doc, ospiterà finalmente gli uffici del Consorzio** e l'enoliteca entro fine anno. Sul mercato, il 2015 si è chiuso con 7 milioni di bottiglie di Nobile a cui si sono aggiunte 2,8 milioni di Rosso. L'80% della produzione totale di questa Docg è esportata. Nei primi cinque mesi 2016, secondo dati del Consorzio, sono state rilasciate 2,98 milioni di fa-

scette per il Nobile (+6,15%) e 850 mila per il Rosso (-32%). Un calo che è un ritorno a valori nella media, perché la difficile annata 2014 aveva indotto i produttori a imbottigliare più Rosso che Nobile. Il valore di tutto il distretto produttivo (2.200 ettari e 250 viticoltori) è stimato in quasi mezzo miliardo di euro: 200 milioni è il valore patrimoniale delle aziende, 150 milioni quello dei vigneti (un ettaro costa in media 150 mila euro), 65 milioni il valore medio annuo della produzione vitivinicola. Circa il 70% dell'economia locale è costituita dall'indotto diretto del vino. Mille i dipendenti fissi che lavorano nel settore, più altri mille stagionali. – G. A.



La Provincia di Pisa vende la Tenuta Montefoscoli. Offerte entro il 20 giugno

C'è tempo fino al 20 giugno per presentare domanda di interesse all'acquisto della Società agricola fondi rustici Montefoscoli, estesa per oltre 570 ettari di cui 41 a vigneto, nel comune di Palaia. La Provincia di Pisa ha deciso di metterla in vendita, con un apposito bando ([qui il link](#)), dopo che nel 2004 la acquistò dalla Fondazione Gaslini di Genova. **Il valore è di 11,93 milioni di euro, inclusi 24 fabbricati, tra cui la Villa.** La Tenuta di Montefoscoli sorge sui resti di un castello eretto nel 1102 dalla contessa Matilde di Toscana. "Nel caso non pervengano offerte valide in ordine all'acquisto della totalità delle quote societarie" fa sapere la Provincia "saranno valutate anche offerte che prevedano un progetto di scissione societaria con acquisto delle partecipazioni corrispondenti anche alla sola azienda agricola e agli immobili individuati da parte del concorrente, come strumentali alla medesima azienda agricola".

Nuovo progetto per Cantina Due Palme che recupera una vecchia struttura degli anni '50. Inaugurazione domani



Appena archiviata l'apertura della storica cantina di Arnesano-Monteroni, Angelo Maci, patron di cantina Due Palme, è pronto a tagliare un nuovo nastro: saranno inaugurati domani il nuovo fruttai e il nuovo punto vendita – il numero 24 targato Due Palme - in quella che era una cantina ex Riforma Fondiaria degli anni '50 (vedi foto). Primo acquisto della realtà di Cellino San Marco, nel 2005, la struttura è rimasta inattiva fino allo scorso anno, quando, grazie a un finanziamento europeo, è stato possibile investire 400 mila euro per il recupero della vecchia cantina, dandole una nuova veste economica. Demoliti i vecchi uffici è stata realizzata una struttura moderna che accoglierà un punto vendita aziendale per tutti i soci della cooperativa di Cellino San Marco (circa 400 viticoltori), mentre la vecchia struttura, di circa 2400 metri quadrati che un tempo ospitava fermentini e silos, in questo nuovo progetto ospiterà i locali per l'appassimento delle uve. L'inaugurazione sarà affidata a Bruno Vespa.

Grandine report. Colpite le viti da Nord a Sud e vendemmia in ritardo nel Trevigiano. Il quadro

Difficoltà un po' in tutta Italia, nella delicata fase di fioritura/allegagione delle viti, per le grandinate e le diverse perturbazioni che si stanno alternando da nord a sud. A cominciare dalla Liguria, nello **Spezzino**, dove il 60% dei vigneti destinati allo Sciacchetrà nei comuni di Manarola e Riomaggiore, secondo una ricognizione del Consorzio, hanno subito gravi danni: probabile la richiesta di stato di calamità. Problemi nel **Bergamasco**, in



Valcalepio: in venti giorni sono caduti 400 mm di pioggia, interessando soprattutto il Monte Bronzone e l'alta Valle Cavallina. In particolare, i territori di Berzo San Fermo, Foresto Sparso, Adrara S. Martino e Villongo, ma anche più a ovest a Torre de Roveri e Scanzorosciate, patria del Mo-



scato di Scanzo Docg. Il Consorzio Valcalepio stima danni tra 20% e 40%. La Coldiretti Bergamo parla di 2 milioni di danni e ha inoltrato richiesta di calamità. Ma è anche l'eccesso di umidità che preoccupa e mette anche a rischio le piante: oidio e peronospora sono in agguato. In provincia di **Treviso** massima attenzione per gli attacchi fungini, clima altalenante e vendemmia prevista in ritardo, soprattutto nella Docg Conegliano Valdob-

biadene. In Puglia, dal 9 maggio al 5 giugno sono caduti oltre 4.200 millimetri di pioggia contro 911 dello stesso periodo 2015. In particolare, a soffrire sono i vigneti in **provincia di Foggia** dove nubifragi e grandinate hanno colpito per tre volte consecutive. – G. A.



Zona per Zona. Vino per Vino.

www.kellerei-kurtatsch.it

Il Barolo in lutto per la scomparsa di uno dei suoi patriarchi, Elvio Cogno

Si è spento in Piemonte, dopo una lunga malattia, uno dei patriarchi del Barolo e della Nascetta. Classe 1936, Elvio Cogno (foto) fu dapprima un ristoratore (Ristorante dell'Angelo a La Morra) e solo successivamente si diede alla viticoltura, cominciando a collaborare con l'azienda Marcarini. Qui imbottigliò nel 1961 il primo Barolo e, anticipando i tempi, decise di portare in etichetta il nome delle vigne: Brunate. Negli anni '80 lasciò la Cogno-Marcarini per darsi ad un'avventura solitaria e acquistò la Cascina Nuova (località Ravera). Anche qui fu un precursore dei tempi: dalla prima vendemmia (1991) nacque la prima etichetta con menzione geografica (Barolo Ravera). Pratica regolamentata solo molti anni più tardi. Ad aiutarlo nella gestione aziendale ci furono, sin dall'inizio, la figlia Nadia e il genero Valter Fissore. Cogno lasciò loro le redini gestionali nel 1996, ma non smise mai di dispensare preziosi consigli.



supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Denis Pantini, Lorenzo Ruggeri

foto

chensiyuan/wikimedia (cover)

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

fino al 19 giugno

Vinòforum

cene e degustazioni
Lgt Maresciallo Diaz
Roma
vinoforum.it

18 giugno

Vino intorno

Olevano Romano (Roma)
dalle 18 alle 24
fino al 19 giugno

20 giugno

Roma ieri, oggi e domani

presentazione
della guida Roma 2017
del Gambero rosso
aperitivo e cena
hotel Sheraton
Roma
dalle ore 18

20 giugno

Bulles Expo

salone mondiale
dei vini effervescenti
Parigi
fino al 21 giugno

20 giugno

Emmentaler Dop

incontra la cucina italiana
Le tre zucche
Roma
tel. 06 556 0758
fino al 26 giugno

24 giugno

Laghidivini

Bracciano
Lungolago Argenti, 11
ore 19.00 - 24.00
fino al 26 giugno

25-26 giugno

Primo Festival

del Lambrusco
Villa Sorra
Castelfranco Emilia
(Modena)
festivaldellambrusco.it

25-26 giugno

Festival

Franciacorta d'Estate
su tutto il territorio con
degustazione a
Palazzo Monti della Corte
di Nigoline (Brescia)
franciacorta.net/it/festival/

26 giugno

Sorsi d'autore

Ville Venete
in provincia di Treviso,
Verona, Vicenza e Rovigo
fino al 3 luglio
fondazioneaida.it

9 luglio

Prosa – Prosecco & Rosa

Ca' del Poggio
Ristorante & Resort
San Pietro di Feletto
(Treviso)
proseccoerosa.it

16 luglio

Collisioni – progetto vino

Barolo (Cuneo)
fino al 17 luglio
collisioni.it

29 luglio

Vino è Musica 2016

Grottaglie
fino al 30 luglio

GAMBERO ROSSO®

30
ANNI
DI SUCCESSI

Roma

ieri, oggi e domani

IN COLLABORAZIONE CON

Posteitaliane



lunedì 20 giugno 2016

Ore 20.00 Aperitivo

Ore 21.00 Cena fuori dagli schemi

Sheraton Roma Hotel & Conference Center

viale del Pattinaggio 100, Roma

*Assaggi d'autore nella libera interpretazione di botteghe, gamberi e forchette
che hanno fatto (e faranno) la storia della città*

in abbinamento i vini Piceni

oltre 40 espressioni per gustare la produzione vinicola
dei vitigni autoctoni pecorino, passerina e montepulciano

PARTNER

ACQUA PANNA S. PELLEGRINO
THE FINE DINING WATERS

illy



GIUSTI



www.giustiwine.com

Cosa accadrebbe al vino se l'Inghilterra uscisse dall'Ue?

▲ a cura di Loredana Sottile

IN ATTESA DEL BREXIT (BRITAIN Exit) del prossimo 23 giugno, che potrebbe portare l'Inghilterra fuori dall'Unione Europea, il mondo del vino si interroga sulle conseguenze che potrebbero derivarne. Corsa alle scorte di Prosecco? Crollo dell'export sul modello Russia? Arrivo di dazi sulle importazioni? Incremento della produzione interna fino all'autosufficienza? Probabilmente nulla di così catastrofico, tenendo comunque presente che le conseguenze sarebbero sul lungo periodo: nel caso della vittoria degli euroscettici - secondo i sondaggi abbastanza accreditata - ci vorrebbero comunque due anni affinché il distacco diventi effettivo. Cosa potrebbe

succedere in questo arco di tempo? Il crollo iniziale della sterline sembra una conseguenza inevitabile con possibili conseguenze sullo scaffale. Ricordiamo che al momento, per l'Italia, il Regno Unito rappresenta il terzo mercato di sbocco con 745 milioni di euro incassati nel 2015 e, secondo gli ultimi dati dell'Osservatorio del Vino, nel primo trimestre 2016 il valore dell'export ha raggiunto quota 152 milioni di euro (+7% rispetto all'anno precedente). Nello stesso periodo, si noti che l'Inghilterra ha ridotto l'import totale di vino dal mondo di quasi il 7%. Insomma, il nostro Paese non avrebbe nulla da temere? Forse un po' meno degli altri, Francia compresa: il crollo della sterlina spingerebbe ancora di più gli inglesi verso l'acquisto di vini meno

costosi. E, nella guerra delle bollicine Champagne-Prosecco, quest'ultimo ne uscirebbe favorito.

La preoccupazione di eventuali dazi sembrerebbe, invece, scartata dagli esperti: in fondo, a chi gioverebbero? Più accreditata l'ipotesi dell'incremento della produzione interna: nell'ultimo anno sarebbero 37 le nuove aziende vitivinicole registrate, per un totale di 170 produttori tra Inghilterra e Galles. Ma da qui all'autosufficienza, ce ne vuole.

Sul fronte importatori, non nasconde le sue preoccupazioni Gary Boom, ad di uno dei principali rivenditori inglesi di vino, BI Wines & Spirits: *“Da un voto in favore della Brexit verrebbe fuori un'ulteriore volatilità, con la sterlina che continuerebbe a indebolirsi, come sta già avvenendo a mano a mano che il voto si avvicina. Questo, naturalmente, si tradurrebbe in un aumento dei prezzi con effetti immediati sugli scaffali. Al contrario, se i cittadini britannici decidessero di rimanere nella Ue, la sterlina tornerebbe a rafforzarsi”*. E intanto, i primi effetti sembrano ripercuotersi sulla campagna delle vendite en Primeur di Bordeaux, con i grandi merchant che sembrano voler aspettare proprio il 23 giugno per concludere affari, sperando in un cambio un po' più favorevole. Forse.

▲ IL MIO EXPORT. Pietro Ferri - Cantina di Pitigliano

1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE?

L'export rappresenta per la cantina di Pitigliano circa il 10% delle vendite totali.

2. DOVE SI VENDE MEGLIO E DOVE PEGGIO. E PERCHÉ?

Sicuramente abbiamo avuto un riscontro maggiore in quei mercati dove la cultura del vino è consolidata e dove si riesce ad avere un rapporto interpersonale con l'importatore. Al momento la nostra attività si concentra soprattutto negli Stati Uniti e in Cina.

3. COME PROMUOVERETE IL VOSTRO VINO NEI MERCATI INTERNAZIONALI?

Attraverso la partecipazione ad eventi fieristici e manifestazioni.

4. CI RACCONTI UN ANEDDOTO LEGATO ALLE SUE ESPERIENZE ALL'ESTERO...

Durante una fiera in Cina sono rimasto sorpreso di come l'interesse del vino fosse particolarmente legato all'annata: volevano assaggiare solo vini invecchiati senza considerare le annate più recenti, questo atteggiamento mi fece riflettere.



Cantina di Pitigliano | Pitigliano | Grosseto | www.cantinadipitigliano.it

NEL PROSSIMO NUMERO
PASQUA

Vinexpo HK, settima edizione. La prima in collaborazione con il Gambero Rosso e con l'Italia ospite d'onore della fiera. Ma c'è ancora molto da fare: la concorrenza australiana è incalzante, ma l'Italia potrebbe avere la meglio puntando su Prosecco e vini del Sud Italia

Target Hong Kong. Come conquistare l'hub del Sud-Est?

▲ a cura di Lorenzo Ruggeri

LA SETTIMA EDIZIONE DEL VINEXPO HONG KONG è stata all'insegna del tricolore. L'Italia era il Paese d'onore alla fiera biennale più importante sul vino in Asia, massiccia la presenza di espositori italiani, supportati da tantissime iniziative, seminari, tutti dedicati ai territori del vino italiano, con vari focus sulla nostra tradizione di liquori e spirits. Il calendario è stato il frutto della prima collaborazione tra Gambero Rosso e Vinexpo: Italia e Francia insieme per puntare su promozione e formazione. Il primo giorno di fiera è andato in onda il seminario sui premi speciali di Vini d'Italia, guidato da Marco Sabellico e da chi scrive: era sold out già da inizio aprile, segnale piuttosto loquace della fame di conoscenza sul vino italiano. Il giorno dopo oltre 50 cantine selezionate dalla Guida hanno esposto i loro vini a un pubblico selezionatissimo di trader. A proposito, si è rivelato eccellente il lavoro svolto dalla fiera sul filtro dei partecipanti. In più, Massimo d'Addezio, noto bartender romano, è stato scelto dal Gambero Rosso per due

momenti di approfondimento su vermouth, sambuca, bitter e altre specialità italiane. Oltre a un momento casual, The Blend: l'aperitivo italiano, un after-fiera che ha visto oltre 2 mila persone assaggiare variazioni sui grandi classici della miscelazione italiana, compresi tantissimi produttori da ogni parte del globo.

Guardando i numeri della fiera, sono stati 1.300 gli espositori, per un totale di 17.000 visite nei tre giorni di fiera, con una crescita del 9% di visitatori da Mainland China. E ben 60 le cantine italiane che si sono affacciate per la prima volta all'appuntamento. Se la preferenza sui vini rossi è ancora netta, secondo i dati forniti dall'Ice, su 8 bottiglie di vino italiano vendute a Hong Kong 7 sono rossi, ma la crescita d'interesse sui bianchi è tangibile. Segno più anche per i consumi: oggi Hong Kong è la città dell'Asia con il più elevato consumo pro-capite di vino: oltre 3,5 litri l'anno, rispetto ai 2,5 di Tokyo e i 2 di Singapore.

IL RUOLO-CHIAVE DI HONG KONG

Per capire l'importanza strategica di questa Regione, occorre fare un passo indietro, almeno fino a otto anni >>



>> fa. Con l'obiettivo, esplicitamente dichiarato, di affermarsi come hub di riferimento per la commercializzazione e la distribuzione di vino in tutta l'area Asia-Pacifico, il Governo di Hong Kong ha varato misure volte a liberalizzare il mercato del vino: i dazi all'import sono così stati eliminati totalmente nel 2008. Hong Kong è, quindi, diventato l'unico porto franco, tra le maggiori economie del mondo, anche per quanto riguarda il vino. E non basta. Per supportare maggiormente il settore, il Governo di Hong Kong ha stipulato 12 accordi di cooperazione con altrettanti Paesi produttori di vino del mondo, tra cui anche l'Italia. L'effetto congiunto di questi intenti, e dei provvedimenti presi in materia, come evidenzia l'Ice di Hong Kong, ha determinato una risposta immediata da parte del mercato; già nel 2008 le importazioni di vino sono aumentate del + 80%. E, come da obiettivo, Hong Kong è diventato hub logistico per la successiva riesportazione in mercati quali Macao, Taiwan e Singapore. Caso a parte la Cina che, come ci spiega l'Ice, prevede un procedimento di riesportazione lungo e costoso, con costi di stoccaggio molto elevati.

E non basta. A confermare il ruolo di Hong Kong nel business del vino, sono anche arrivate le grandi case d'asta internazionali specializzate nel settore, come Christie's, Sotheby's e Bonhams. Da qualche anno anche l'Italia ha fatto il suo ingresso nel mondo asiatico delle auction del vino con la casa d'aste Gelardini & Romani, che ha scelto Hong Kong come sede principale.

I NUMERI

In 7 anni Hong Kong ha cambiato abitudini. Il valore delle importazioni totali di vino, secondo i dati forniti dall'Ice, è passato da 366,5 milioni di dollari del 2008 a 1,38 miliardi di dollari nel 2015. Nello specifico, l'Italia si è posizionata al quinto posto tra i fornitori di Hong Kong, con un valore delle importazioni pari a 32 milioni di dollari, registrando un calo del 8,4% nel 2015, dettato soprattutto da una contrazione della richiesta di bollicine del 7,2%, tipologia dove l'Italia mantiene, tuttavia, la prima posizione con una quota del 27,1% di mercato. Si sottolinea una crescita sorprendente nel 2015 delle esportazioni di "sparkling wine" verso >>



Massimo D'Addezio



Guillaume Deglise, CEO Vinexpo, con il Console generale a Hong Kong Antonello De Riu



» Hong Kong, invece, per Regno Unito (+385,1%), Sud Africa (+65,4%), Austria (391,4%). Nel primo trimestre 2016 le importazioni totali sono cresciute del 26,3% rispetto al stesso periodo dello scorso anno, facendo registrare valori positivi per tutti i principali fornitori di Hong Kong, ad eccezione dell'Italia (-4,11%) e degli Stati Uniti (-11,8%). Ma già ad aprile (vedi rubrica Wine Monitor a pag.2) la situazione si è ribaltata e ha riportato l'export italiano in positivo. L'Ice fa, inoltre notare, una particolarità legata al Regno Unito, Paese non di certo conosciuto come uno dei maggiori produttori di vino che, tuttavia si colloca tra i cinque maggiori esportatori di vini di uve fresche ad Hong Kong. Ma una spiegazione c'è: *“Un'importante quota di vini esportati dal Regno Unito ad Hong Kong”* spiegano dalla sede Ice di Hong Kong *“non è prodotta nel Regno Unito, ma in altri Paesi europei come Francia e Italia. Alcuni importatori di vino di qualità hanno confermato, infatti, di aver importato vino italiano ad Hong Kong tramite consolidatori nel Regno Unito. È frequente inoltre trovare all'interno dei punti vendita di Hong Kong, appartenenti a gruppi di distribuzione inglesi, vini di tutto il mondo, tra i quali anche quelli italiani, etichettati con il marchio del gruppo stesso; ciò fa ritenere che tali vini risultino essere stati esportati dal Regno Unito piuttosto che dai Paesi di origine”*.

CONCORRENZA E PREVISIONI

Sempre nel primo trimestre 2016 si noti un exploit dell'Australia che ha registrato un incremento del 161%, posizionandosi come secondo Paese fornitore di Hong Kong, subito dopo la Francia che consolida la sua prima posizione. Ciò significa che non bisogna abbassare la guardia, soprattutto tenendo d'occhio la concorrenza dei Paesi del Nuovo Mondo. Ma quali sono i punti di forza dei loro vini, rispetto a quelli italiani? Sicuramente la facilità di beva e l'utilizzo di uve internazionali come Merlot e Cabernet Sauvignon, preferite alla complessità aromatica delle tipologie italiane. Di contro, però, l'Italia può contare su tutta una serie di punti di forza, quale l'ottimo rapporto qualità-prezzo, la forte presenza dei ristoranti italiani a Hong Kong, l'influenza della cultura del Made in Italy e il legame con il lifestyle italiano. Fondamentale, in questo senso, il ruolo dell'educazione al vino attraverso seminari e incontri diretti. Secondo le previsioni dell'Ice nei prossimi anni la quota di mercato dei vini italiani potrebbe raggiungere circa 5-6%, soprattutto grazie all'aumento dei consumi di Prosecco e dei vini del Sud Italia, in particolare di Puglia e Sicilia, destinati a crescere perché particolarmente in linea con il gusto locale.

Gourmet
EXPOFORUM | HORECA FOOD & BEVERAGE

**PROFESSIONISTI,
IN OGNI SENSO.**

PASSIONE per:

FOOD & BEVERAGE VINI & ALCOLICI TECNOLOGIE
PANETTERIA PASTICCERIA GELATERIA CAFFÈ
CIOCCOLATO MACCHINARI ATTREZZATURE ARREDI
ARTE DELLA TAVOLA INNOVAZIONE DESIGN SERVIZI
FORMAZIONE LAVORO E-COMMERCE WEB MARKETING

13-15 Novembre 2016

LINGOTTO FIERE TORINO
www.gourmetforum.it



Dal ricordo dell'annus horribilis per il Brunello al boom dei prezzi dell'annata 2010, il neoeletto Patrizio Cencioni traccia lo stato di salute del Consorzio e le condizioni della prossima vendemmia. E parla anche delle possibili future cessioni aziendali sul territorio

Montalcino, il neopresidente: "Ora spingere anche sul Rosso"

▲ a cura di Loredana Sottile

POCHE CHIACCHIERE E TANTO LAVORO. In vigna, così come all'interno del Consorzio. È questo Patrizio Cencioni (nella foto in alto a destra), 60 anni, proprietario della storica azienda Capanna, appena eletto alla presidenza del Consorzio fino al 2019. Una realtà, quella del Consorzio, che conosce bene: è all'interno del cda fin dal 1983, è già stato vicepresidente del mandato Bindocci, ma soprattutto otto anni fa ha ricoperto il ruolo di presidente per un semestre. Una sorta di traghettatore nel momento più duro per la denominazione: era il 2008, all'indomani dello scoppio del caso Brunellopoli e delle dimissioni di Francesco Marone Cinzano. Ben altri tempi.

Presidente, per fortuna oggi tutto quello che è successo sembra solo un ricordo lontano. Qual è il Consorzio che le viene "consegnato" oggi?
Molto diverso. Un Consorzio che ha saputo guardare oltre e che sta vivendo un momento particolarmente favorevole. Per questo motivo, come prima cosa, subi-

to dopo l'elezione, ho voluto rinnovare i miei complimenti all'ex presidente Bindocci. In quanto a me, sono contento di questa nuova nomina... diciamo che hanno voluto ritirarmi dentro (*sorride; ndr*). Ed eccomi qua.

E insieme sono stati tirati dentro anche due vicepresidenti molto giovani, appena trentenni. Una scelta ben precisa quella di puntare sulle nuove generazioni?

Uno dei due trentenni c'era già, Tommaso Cortonesi. L'altro, Riccardo Talenti, era stato nel mio cda ai tempi dello scandalo del Brunello e aveva lavorato molto bene, quindi mi è toccato riportarmelo dietro. Battute a parte, guardiamo al futuro e ai giovani del territorio con grande fiducia. Abbiamo bisogno di gente propositiva e disponibile.

Se otto anni fa, tra le priorità del suo breve mandato, aveva individuato il mantenimento dell'unità dei produttori per sostenere e ribadire la notorietà e la reputazione del Brunello, oggi, in tutt'altra situazione, quali sono le sue priorità? »



» La prima parte del mio mandato sarà sicuramente sotto il segno della continuità, anche perché c'è da lavorare su diversi progetti in divenire, quali i festeggiamenti per i 50 anni dalla denominazione, il trasferimento nella nuova sede dell'ex convento di Sant'Agostino, dove prevediamo di spostarci intorno all'inizio del prossimo anno. E poi la neonata Fondazione Territoriale che si occuperà di sostenere finanziariamente diversi progetti, tra cui anche la mappatura del territorio, attraverso un contributo volontario dei produttori che dovrebbe ammontare a uno-due centesimi a bottiglia.

NOMINATI ANCHE I TRE VICEPRESIDENTI

Insieme a Patrizio Cencioni, il consiglio di amministrazione ha eletto anche i tre vicepresidenti del Consorzio per il prossimo triennio: Tommaso Cortonesi (31 anni alla guida della tenuta La Mannella), Andrea Machetti (50 anni amministratore delegato di Mastrojanni, Gruppo Illy), Riccardo Talenti (37 anni, proprietario dell'azienda Talenti)

Interverranno anche i privati?

Non è escluso. Con il sistema di autotassazione prevediamo di raccogliere intorno ai 150-200 mila euro. Ma anche i privati sono i benvenuti.

Parliamo di prezzi. L'annata 2010 (messa in commercio nel 2015) ha battuto ogni record: lo sfuso ha toccato 1,4 mila euro ad ettolitro. Il 2011 è trattato a mille euro. Non si teme la fuga dei prezzi?

È vero, lo sfuso in pochi anni ha raddoppiato le sue quotazioni, ma credo che la situazione prezzi sia fisiologica, e rispetto allo scorso anno si vedrà che l'andamento è già più stazionario. L'annata 2010, quella d'oro per il Brunello, è ormai alle spalle e, nonostante siamo davanti ad una buona annata (*la 2011, quella attualmente in commercio; ndr*), credo che bisognerà spingere molto di più il Rosso di Montalcino, qualitativamente in splendida forma.

Qual è la situazione sui mercati esteri?

Ovviamente il Brunello ha un suo prestigio inconfutabile ed è la denominazione che fa da apripi- »

» sta, ma anche il Rosso ha saputo guadagnarsi i suoi spazi. In generale, continueremo a puntare sul nostro mercato principale, ovvero gli Stati Uniti, dove esportiamo oltre il 30%. Eravamo al 25% fino a tre anni fa. Non mancheremo, poi, di presidiare i mercati europei tradizionali e quelli asiatici, dove i margini di crescita sono ancora alti, soprattutto in Giappone. Più difficile la Cina dove le denominazioni italiane stentano a decollare. Decisamente complicata, invece, la situazione in Brasile che è praticamente un Paese a rischio recessione. Personalmente ho già cambiato, più di un importatore, ma rimane un mercato che non dà certezze e dove, al momento, non vale la pena rischiare troppo.

Torniamo a Montalcino che, da qualche tempo, sembra essere in grande spolvero sul fronte compravendite con quote fondiaria che vanno da 400 a 500 mila euro per ettaro. L'ultimo passaggio di mano, in ordine di tempo, è quello dell'azienda agricola La Velona, acquistata dal Gruppo Colle Massari. Tutto in vendita, quindi, a patto di accordarsi sul prezzo?

Fino a pochi anni fa il mercato fondario dalle nostre parti era quasi immobile, poi le cose sono cambiate ed è vero che ultimamente si sono succedute diverse compravendite, ma per lo più si tratta di passaggi di mano dovuti alla mancanza di successione.

Intanto, però, si parla anche di nomi importanti, come Biondi Santi prossimo alla vendita: solo rumors?

Non siamo informati sui dettagli, ma sembra che le voci siano confermate. Chiaramente ci dispiace molto di perdere un marchio storico come questo, ma ci auguriamo che i nuovi arrivati continuino a preservare la qualità e il legame con il territorio, così come è stato fino ad ora.

Autorizzazioni, un tema di rilevanza nazionale che in questi giorni sta facendo discutere parecchio, con una migrazione degli impianti verso Nord-Est. Qual è la situazione a Montalcino?

Qui da noi siamo fermi, in quanto nel 2006 abbiamo bloccato l'ampliamento, seguendo una politica di autolimitazione. Per cui ogni anno in primavera comunichiamo già alla Regione quanto rivendicheremo in termini di produzione: di solito non più di 65 quintali per il Brunello e di 80 quintali per il Rosso di Montalcino.

I NUMERI DELLE DENOMINAZIONI

Nel 2015 sono state messe sul mercato 9,8 milioni di bottiglie di Brunello (+11% rispetto al 2014) e 4.500.000 di Rosso di Montalcino (+ 17%), 20.000 bottiglie di Moscadello e 300.000 bottiglie di Sant'Antimo, per un giro di affari di 187 milioni di euro ed una quota export del 70%.

Cosa può dirci invece del bio-distretto che si è da qualche mese costituito sul vostro territorio e che annovera anche diverse aziende vitivinicole?

In realtà è un'iniziativa di altri, tant'è che lo stesso Bindocci si era molto rammaricato per non essere stato coinvolto. In ogni caso è chiaro che l'attenzione ambientale ci interessa molto come consorzio e quindi siamo pronti al dialogo.

Fusione dei Comuni. Se ne parla da tempo per quelli sotto i 5 mila abitanti. Montalcino si salverebbe per il rotto della cuffia, visto che siete poco sopra la soglia - 5.139 - ma pare che dovrebbe presto avvenire la fusione con San Giovanni d'Asso, destinato a diventare frazione di Montalcino. Cosa cambierà per la denominazione?

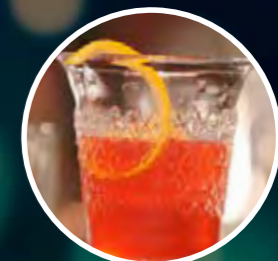
Per la denominazione nulla. Il nostro disciplinare prevede delle zone ben delimitate per la produzione vitivinicole e a San Giovanni d'Asso non si produce e non si produrrà Brunello. Piuttosto, è conosciuto come patria del tartufo bianco, quindi non potrà che esserci un gemellaggio enogastronomico con il nostro vino.

Guardiamo avanti, alla vendemmia 2016: quali le previsioni di fine primavera?

È ancora presto per fare previsioni, ma fin qui non ci sono stati fenomeni eccezionali tali da condizionare l'annata negativamente, a parte le abbondanti piogge primaverili. Non ci aspettiamo un'estate facile, ma fino ad ora la vigna sembra in ottime condizioni. Probabilmente, visti i tempi della fioritura, si potrà pensare ad un anticipo di vendemmia, ma non prima della seconda metà di settembre. Intanto, oggi, primo giorno della mia presidenza, qui a Montalcino c'è un tempo splendido. Mi auguro sia un segno positivo per quel che sarà.

GAMBERO ROSSO HD

Solo su
sky
Canale
412



Alla scoperta dei segreti del mondo della miscelazione con il bartender capitolino Massimo D'Addezio. 11 puntate tra grandi classici, cocktail creativi e tanti ospiti...



DA GIOVEDÌ 9 GIUGNO TUTTI I GIOVEDÌ ALLE 21.30, IL SABATO ALLE 22.00
LA DOMENICA ALLE 18.30, ALLE 22.00 E ALLE 00.30

IN COLLABORAZIONE CON

