anno 4 - n. 47 - 19 dicembre 2013

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

BRINDISI LOW COST

CONFAGRI
Pac e semplificazione: le sfide 2014 dell'organizzazione di Guidi
pag. 2

ALMANACCO
12 notizie di vino per 12 mesi: fatti salienti 2013 e anteprime 2014
pag. 6

VINO ON LINE
Nel Regno Unito è boom: +470% le vendite rispetto al 2005
pag. 11

BOLLICINE
Inchiesta tra gli scaffali: ecco come brinderanno gli italiani a Natale
pag. 12

ESCLUSIVA
Ricci Curbastro fa il bilancio del 2013 e avverte la filiera: sveglia!
pag. 14

Solo su sky Canale 411

Cà Maiol MDCCX
CàMaiol
VITICOLTORI IN LUGANA

"il„ Lugana

camaiol.it

PAROLA A CONFAGRI. ECCO COME SARÀ IL 2014 PER L'ITALIA VITIVINICOLA

a cura di Palma Esposito*

La nuova riforma Pac chiamerà i produttori di vino, con tempi ristretti, a decifrare una serie non semplice di opzioni. Il dibattito del 2014 porrà infatti le basi per l'implementazione di modifiche sostanziali al settore: le nuove possibilità di finanziamento nel Piano nazionale di sostegno, l'inserimento dei viticoltori fra coloro che hanno diritto ai pagamenti diretti e, soprattutto, le nuove regole di gestione del potenziale vitivinicolo mediante autorizzazioni. La modifica dell'Ocm ha aperto nuove possibilità di aiuto con le misure di innovazione, la promozione in ambito Ue e la ristrutturazione a seguito di estirpazione per ragioni fitosanitarie: misure, almeno le prime due, proposte con vincoli tali da richiedere una valutazione molto approfondita e probabilmente, almeno per la prima, una forma di adesione aggregata. Entro la primavera, l'Italia dovrà decidere se inserire i viticoltori nel sistema Pac, in tal caso riceveranno un pagamento di base anche minimo, considerando anche che i vigneti hanno diritto ipso facto al pagamento del greening al pari delle altre colture arboree.

Ma l'impatto maggiore per il settore derivante dalla Pac post 2013 è certamente legato alla sostituzione dei diritti d'impianto con il sistema di autorizzazioni, dall' 1 gennaio 2016. Entro fine 2013, l'Italia sarà chiamata a lavorare con la Commissione per definire regole di assegnazione e criteri di priorità e, nei mesi successivi, si dovrà implementare il sistema a livello nazionale, dopo una concertazione con le Regioni. Non sarà facile gestire il cambiamento né assicurare adeguata flessibilità. Temiamo che si vada verso un sistema limitativo per la crescita delle aziende più dinamiche e con gestione pubblica più complessa e costosa.

Stimoli importanti arriveranno anche dal fronte nazionale: non è più possibile rimandare la discussione sulle esigenze sempre più forti dei viticoltori in merito alla semplificazione normativa e in particolare per quanto concerne i controlli e sanzioni. Nei prossimi mesi, Confagricoltura e le altre organizzazioni del vino presenteranno un testo di proposta. L'auspicio è che i mesi che verranno saranno di discussione ma anche di mediazione positiva con il Mipaaf.

** responsabile vini di Confagricoltura*

WINE MONITOR. USA, IL POSIZIONAMENTO DEI VINI ITALIANI NEI DIVERSI STATI

Dopo una crescita dell'import di vino negli Usa nell'ultimo quinquennio (+10%) anche i dati dei primi 10 mesi 2013 confermano questo trend, con un +3% sullo stesso periodo 2012. Il vino italiano "sovraperforma" il mercato, segnando per lo stesso periodo un +7%. Gli Usa sono il principale sbocco per il nostro export, assorbendo il 22% del valore complessivo, consolidandosi nel mondo come il mercato con le migliori prospettive di crescita. Non mancano però i lati negativi: dalla rigidità del sistema distributivo (tre passaggi obbligati prima di arrivare al consumatore, la presenza di regimi di monopoli o franchising) all'applicazione di dazi all'ingresso fino alla progressiva concentrazione dei distributori, che in circa 10 anni si sono "decimati" (da 7.000 a circa 700), riducendo il potere contrattuale dei produttori che intendono esportare negli Usa. Alla luce di questi fenomeni, è sbagliato ritenere gli Usa come un unico mercato, ma è più corretto considerarne 50, tanti quanti sono gli Stati federali. E in quest'ottica è interessante notare come appena cinque di questi concentrino il 70% di tutto l'import di vino: California, New York, New Jersey, Florida e Texas nel 2012 hanno importato 3,5 miliardi di dollari su un totale di 5,1. Di questi 3,5 miliardi, più di un quarto era vino italiano, ma la nostra presenza è superiore in 4 mercati su 5: solo in California, dove ovviamente il consumo è più orientato ai vini locali, la nostra quota è del 20%.

denis.pantini@winemonitor.it

L'IMPORT DI VINO ITALIANO NEI PRINCIPALI STATI AMERICANI

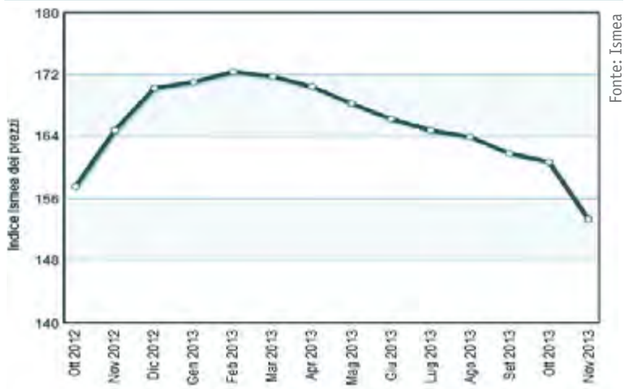
	Import 2012 ($)	*Quota Italia 2012*	*Import gen-ott 2013 Import dall'Italia ($)*	*Quota Import totale ($)*
California	1.371.555.598	20,4%	262.391.995	1.136.474.871
New York	1.155.870.975	25,9%	304.733.956	1.022.658.101
New Jersey	411.030.281	45,9%	146.362.846	338.726.574
Florida	337.158.435	32,4%	107.610.086	312.064.551
Texas	231.250.195	34,1%	64.886.788	207.970.166
TOP 5	**3.506.865.484**	**27,3%**	**885.985.671**	**3.017.894.263**
TOTALE USA	**5.057.119.263**	**29,2%**	**1.329.567.322**	**4.367.066.925**

Fonte: Wine Monitor Nomisma

Brusco calo dei prezzi alla produzione del vino: -4,6% a novembre

Prosegue la fase discendente dei prezzi alla produzione del vino. Secondo l'Ismea, a novembre il settore registra un -4,6% rispetto al mese di ottobre. Un forte calo che riporta i livelli dell'indice nettamente al di sotto di quelli di un anno fa. Ma è tutto il settore agricolo che, su base annua, cede terreno con un -3,6%. Tra le altre colture vegetali, che a novembre sono avanzate dello 0,8% nel complesso rispetto a ottobre, gli altri forti ribassi si registrano per gli oli di oliva (-6,4%), mentre guadagnano cereali (+1%) e coltivazioni industriali (+2,1%).

INDICE PREZZI ALLA PRODUZIONE

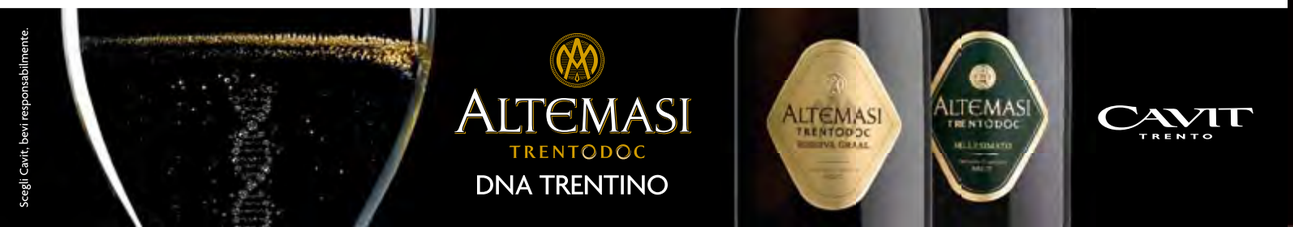


Fonte: Ismea

Asti Docg, rientrano Martini&Rossi, Toso e Fontanafredda. Pressing su Gancia

a cura di Gianluca Atzeni

Cinque, sette e due. Sono gli anni passati da quando Martini&Rossi (gruppo Bacardi), Fontanafredda (Farinetti) e Toso uscirono dal Consorzio dell'Asti per diversità di vedute. Oggi vi rientrano (anche per effetto dell'erga omnes che prevede quote per chiunque utilizzi la denominazione) con grande soddisfazione del presidente Gianni Marzagalli e del direttore Giorgio Bosticco. Sale quindi al 92% la rappresentanza del Consorzio per l'Asti Docg e al 76% per il Moscato d'Asti Docg. Un numero su tutti: la Martini&Rossi, da sola, produce il 25% delle quasi 100 milioni di bottiglie afferenti alla denominazione. Il primo effetto di questi rientri eccellenti si avrà a fine gennaio con un rimpasto in Cda. E ora gli occhi sono puntati tutti sull'ultima grande assente: Gancia, l'azienda detenuta al 95% dal magnate russo Roustam Tariko, verso cui il pressing è già iniziato. "*Il Consorzio*" fa notare Bosticco "*si è riguadagnato la credibilità e il ruolo centrale nella gestione e tutela di questa Docg, che fa segnare un + 8% in volumi imbottigliati per l'Asti e + 5% per il Moscato*". – ***G. A.***



Frascati, battesimo promettente per la Docg

a cura di Gianluca Atzeni

A Frascati il vento sembra essere cambiato. A un anno dalla prima vendemmia come denominazione controllata e garantita, secondo il Consorzio presieduto da Mauro De Angelis, le aziende produttrici hanno dato fiducia a questa selezione del celebre vino dei Castelli romani, coltivato su 1.090 ettari. "*La Docg andrà ad assorbire circa il 20% del totale della produzione vinificata*" dice De Angelis a Tre Bicchieri "*e ci auguriamo che nel giro di cinque anni riesca a raggiungere una quota del 50% rispetto alla Doc*". Il Cda consortile riunitosi nei giorni scorsi ha fatto il punto sulla vendemmia e sul mercato: **la raccolta dovrebbe scendere del 10-15% rispetto al 2012, le quantità vinificate a circa 80 mila ettolitri**, le giacenze sono state pressoché azzerate e i mercati esteri (Inghilterra, Canada, Usa Brasile e Germania) hanno tenuto. "*Possiamo ritenerci soddisfatti soprattutto sul fronte prezzi*" commenta De Angelis "*perché fino a quattro anni fa una bottiglia di Frascati viaggiava sotto un euro e nel 2012 tra 1,35 e 1,40 euro franco cantina. Anche lo sfuso ha guadagnato dai 60 centesimi del 2011, ai 90 del 2012 con le prime contrattazioni del 2013 tra 1,10-1,15 euro*". Inoltre, il prezzo al quintale, fissato dal Consorzio in un minimo di 34,5 euro più Iva a settembre, ha toccato anche i 37 euro. "*L'obiettivo del 2014 è raggiungere i 40 euro*", spiega De Angelis che aggiunge: "*La filiera va stimolata, occorre capire che non ci sono più le condizioni per fare politiche di basso costo come in passato. Il traino dell'intera filiera deve essere la Docg e, allo stesso tempo, dobbiamo riconquistare chi produce solo le uve, evitando l'abbandono dei vigneti. E questo si fa soltanto garantendo un buon livello di prezzo*". Prima del lancio della Docg, i timori si legavano al fatto che una versione superiore avrebbe potuto scontare una fama non eccelsa della Doc Frascati. Il battesimo, invece, promette bene. Ora sta a una filiera fatta di piccolissime aziende che convivono con grandi cantine sociali trovare l'accordo giusto. Entro la prossima campagna.

Il recupero del Torchiato è realtà: 20 mila bottiglie

Un anno fa sette piccole aziende diedero vita alla Cantina produttori di Fregona investendo poco più di 400mila euro (tra fondi pubblici e privati) per rilanciare il Torchiato, storico vino passito del comune trevigiano appartenente alla Docg Colli di Conegliano. Oggi, il presidente Alessandro Salatin può dirsi soddisfatto perché **questa nicchia, che nasce su dieci ettari, circondati dai filari del 'gigante Prosecco', sta allargando i suoi orizzonti anche all'estero**. "*Il 2013 dovrebbe chiudersi con 20 mila bottiglie commercializzate*" dice Salatin "*ma il nostro centro appassimento ha un potenziale di 100 mila bottiglie. Anche per questo nel 2014 lavoreremo per far conoscere meglio il Torchiato (prezzo medio da 17 euro in cantina e 25 in enoteca) investendo su politiche di marketing*". – ***G. A.***

Piemonte, 300 mila euro per le enoteche regionali

Via libera della giunta regionale del Piemonte al contributo di 300 mila euro a sostegno delle enoteche regionali, prima tranche dei 500 mila euro previsti nel bilancio 2013-2015. Andranno al riordino economico-finanziario delle 14 strutture (da Grinzane Cavour a Gattinara, da Ovada a San Damiano d'Asti) e alle attività di promozione dei vini e dei territori, all'accoglienza e all'informazione per i turisti del vino e del turismo rurale, quantificati in un milione di unità l'anno. Obiettivo della Regione è **favorire l'evoluzione delle enoteche da realtà dipendenti da fondi pubblici a enti misti pubblico-privati**, partecipati dai produttori agricoli e dalle organizzazioni, non solo del settore vinicolo. Il prossimo Psr 2014-2020, in fase di definizione, potrebbe segnare questo passaggio. – ***G. A.***

Parte 'Calabria master wine' e si pensa a un marchio per i ristoranti che servono vini locali

Il Magliocco spiegato ai ristoratori. Potrebbe chiamarsi così il nuovo progetto lanciato dall'Enoteca regionale della Provincia di Cosenza. Si chiama invece "Cosenza master wine", è stato lanciato durante l'evento 'Rosso Cosenza', e punta a convincere, in qualche modo, gli esercizi locali del settore horeca a utilizzare i vini autoctoni, ancora poco valorizzati. "*Daremo loro gli strumenti e la consapevolezza del valore del nostro patrimonio*" dice il presidente della Provincia di Cosenza, Mario Oliverio. **Cinque incontri tra gennaio e marzo, divisi per zone produttive, rivolto a 30 ristoratori, che avranno una carta dei vini studiata con l'Enoteca** e potranno fregiarsi anche di un marchio ad hoc, ancora in fase di studio. – ***G. A.***

ALMANACCO 2013. IL VINO IN 12 MESI

GENNAIO. La Doc compie 50 anni

Il 2013 si apre all'insegna dei festeggiamenti e delle polemiche per il mezzo secolo delle denominazioni di origine: istituite nel 1963 oggi comprendono 73 Docg, 330 Doc e 118 Igt. Il primo vino a fregiarsi della Doc è stato la Vernaccia di San Gimignano; la prima fascetta Docg è, invece, andata al Vino Nobile di Montepulciano. Dal 2009 Doc e Docg sono state assorbite dalla nuova denominazione Dop, mentre le Igt ricadono nella denominazione Igp.

FEBBRAIO. Grandi fusioni cooperative

In Friuli Venezia Giulia la cantina Rauscedo incorpora Codroipo: nasce così il primo polo enologico della Regione con 1200 ettari con 500 viticoltori per 210 mila quintali di uve. Anche il Veneto annuncia la fusione di altri due giganti che daranno vita alla più grande cantina sociale regionale: la cantina di Vittorio Veneto e quella di Conegliano. Una somma che dà 1300 soci, 300 mila quintali di uva e una produzione stimata di 30 milioni di bottiglie. Di prosecco e non solo.

MARZO. Soldera via dal Consorzio del Brunello

A Montalcino si scaldano gli animi: il produttore Gianfranco Soldera - messo in ginocchio da un atto vandalico in cantina – annuncia la sua fuoriuscita dal Consorzio, offeso per l'offerta del "vino della solidarietà" a titolo di rimborso per il danno subito. Parla di truffa al consumatore, solleva dubbi anche sulla stessa origine dell'atto vandalico, accusa il Consorzio di pensare poco alla ricerca, ed infine sferra il colpo di grazia citando la "moltiplicazione dei pani e dei pesci" per criticare i numeri esagerati della denominazione: dieci milioni di bottiglie. Il Consorzio gli fa causa.

APRILE. Vinitaly si allea con Expo 2015

L'Italia del vino scopre la parola collaborazione: a Vinitaly viene firmato l'accordo strategico tra Veronafiere ed Expo 2015. Nessuna concorrenza, quindi come temeva inizialmente il governatore veneto Luca Zaia che parlava di "pericolo milanese". Veronafiere metterà a disposizione 5 milioni di euro per la realizzazione del padiglione vino.

MAGGIO. Primi passi del Ministro De Girolamo

Dopo mesi di vuoto di potere, si insidia il Governo Letta. Il Ministero dell'Agricoltura va al Pdl con la campana Nunzia De Girolamo, laureata in legge, parlamentare dal 2008 e in Commissione Agricoltura dal 2009.

GIUGNO. È accordo sui diritto di impianto

Dopo due anni di negoziato a Bruxelles si raggiunge l'accordo sul futuro della Pac 2014-2020. Consiglio, Commissione e Parlamento, trovano un compromesso alla liberalizzazione dei diritti: crescita controllata degli impianti dal 2016 al 2030 nel limite dell'1% per ogni Stato membro. L'Italia, che conta circa 650mila ettari vitati, potrà gestire un'eventuale crescita annua dell'1%, pari a 6.300 ettari.

AGRICOLE GUSSALLI BERETTA
www.agricolegussalliberetta.com

LO SPARVIERE
FRANCIACORTA

Castello di Radda
Chianti Classico

ORLANDI CONTUCCI PONNO
Colline Teramane

NUOVO ANNO, NUOVI VINI. ECCO LE ANTEPRIME 2014 DA SEGNARE IN AGENDA

- ***25-26 gennaio*** **"Anteprima Amarone"** al palazzo della Gran Guardia di Verona. Ad anticipare l'evento una giornata di seminario sulla storia dei vini di Valpolicella.
- ***15-17 febbraio*** **"Anteprime di Toscana"** nella Fortezza da Basso di Firenze. Per la prima volta si ritroveranno insieme tutte le denominazioni toscane. Ad inaugurare l'evento, la quarta edizione di Buy Wine per favorire l'incontro tra i produttori e il trade internazionale.
- ***11-17 marzo*** **"Campania Stories. I vini rossi"**. Anteprima in due tappe: una dedicata ai vini della costa e l'altra a quelli irpini.
- ***maggio*** (date da definire) **"Sicilia en Primeur"** nell'isola di Vulcano a cura di Assovini Sicilia.

LUGLIO. La Croazia entra nell'Ue

Il primo luglio la Croazia fa arrivare a 28 il numero dei Paesi Ue. Per il mondo del vino significa l'apertura di due "fronti": Prosek e Teran. Nomi di due vini croati troppo simili a due Doc europee: il prosecco italiano e il terrano sloveno. Su entrambi i casi la parola spetta all'Unione Europea.

AGOSTO. La Cina minaccia il vino europeo

La vendetta cinese arriva al suo momento clou: Pechino dà via libera all'indagine antidamping sul vino Ue che, secondo un parere condiviso, è una vendetta per la proposta di introdurre i dazi sui pannelli solari made in China. Dopo la registrazione di massa da parte dei produttori-esportatori ad una lista inviata dal Governo Cinese, quelle sorteggiate devono dimostrare di essere in regola con i prezzi di mercato. È la settimana di Ferragosto e in Italia tocca al Gruppo Cevico. Tutto regolare è il responso, ma nella black list risultano ancora parecchie aziende francesi e spagnole.

SETTEMBRE. Nuove regole per Igp

Mentre l'Italia è in piena vendemmia, dall'Europa arrivano nuove disposizione: secondo il regolamento 607/09, il taglio o l'assemblaggio dei vini Igp fuori zona va effettuato all'interno della zona di vinificazione. La filiera è preoccupata. E arriva anche il via libera per l'utilizzo del tappo alternativo (sintetico e a vite) per le docg.

OTTOBRE. L'Italia riparte dalla vendemmia

Italia a 46,4 milioni di ettolitri. E secondo le previsioni del Copa-Cogeca, diventa il primo produttore di vino del 2013 in Europa, davanti a Spagna (45 milioni) e Francia (44 milioni). Intanto nel mondo si ritorna anche a bere: circa 250 milioni di ettolitri. Salgono i numeri e sale anche l'umore.

NOVEMBRE. Nasce la Carta di Marsala

Nella città siciliana, eletta per il 2013 Città del Vino Europea, si riuniscono gli Stati Generali del Vino e firmano il documento-manifesto con le linee da seguire per sostenibilità, promozione e semplificazione della viticoltura dell'Isola.

DICEMBRE. Si chiude la vicenda dell'Asti Docg

Dopo anni di corsi e ricorsi, il Consiglio di Stato conferma il no all'allargamento della Docg Asti al comune capoluogo: fuori Zonin. Ma il "produttore-banchiere" annuncia di essere pronto a ricorrere anche al Tribunale Ue.

Giustizia veloce. Kurniawan condannato dal tribunale di New York

Ci son volute solo una settimana di processo e poco più di un'ora di deliberazione per convincere la giuria a condannare il falsario Rudy Kurniawan a 37 anni di carcere con l'accusa di vendita di vini fraudolenti. Come raccontato da Tre Bicchieri nei numeri precedenti, il collezionista di origini cinesi avrebbe truffato privati e case d'asta per un valore di oltre un milione di dollari, creando un piccolo laboratorio di contraffazione nella sua villa di Los Angeles. La condanna definitiva dovrebbe arrivare il prossimo 24 aprile, ma intanto la difesa è intenzionata a fare appello.

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Loredana Sottile, Attilio Scienza, Denis Pantini (Nomisma), Palma Esposito
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
Concessionaria Poster Pubblicità
Via Angelo Bargoni, 8 00153 Roma
06.68896911 | poster@poster-pr.it

ENO MEMORANDUM

fino al 23 dicembre
Il Natale che galleggia
passeggiate tra i filari, visite alla cantina e degustazioni
a cura dell'Azienda Mazzolada
Portogruaro (Venezia)
www.mazzolada.it

fino al 6 gennaio
Il Cibo Immaginario 1950-1970. Pubblicità e immagini dell'Italia a tavola
Palazzo delle Esposizioni
Via Nazionale 194, Roma
www.palazzoesposizioni.it

fino al 9 gennaio
"Le lei di lei"
Il vino incontra l'animo femminile
Dozza (Bologna)
Enoteca Regionale Emilia Romagna
Piazza Rocca Sforzesca

Cinemadivino con degustazione
fino ad aprile
www.cinemadivino.net

fino al 29 dicembre
Di cantina in cantina...
visite guidate e degustazioni in Franciacorta
ogni sabato, domenica

14-15-16 gennaio
Vini d'Italia tour del Gambero Rosso
Stoccolma-Copenhagen-Oslo

23 gennaio
Amarone in Villa
Villa de Winckels
Marcemigo di Tregnano, Verona
ore 17-23

25 gennaio
Anteprima Amarone 2010
Palazzo della Gran guardia
Verona
fino al 26 gennaio
www.consorzio valpolicella.it

15 febbraio
Buy Wine
Fortezza da Basso
Firenze
fino al 17 febbraio

24 febbraio
Vinisud
Salone internazionale dei vini mediterranei
Montpellier (Francia)
fino al 26 febbraio

TRE BICCHIERI VI AUGURA BUONE FESTE
e vi dà appuntamento al 9 gennaio 2014

VINI&SCIENZA. LA BIODIVERSITÀ DELLA VITE COME RISORSA CULTURALE DELL'ITALIA

La diversità biologica della vite è un'eredità che natura ed antenati ci hanno lasciato. Un capitale che una volta distrutto sarà perso per sempre. Ma è anche una risorsa economica per creare nuove varietà o per conoscere le attuali. La sua riduzione ha cause diverse: mutamenti climatici, malattie americane, esodo di popolazioni dall'Europa al Nuovo Mondo da fine '800. La sua attuale crisi è chiamata 'sesta estinzione'. Ma in futuro, col riscaldamento globale e la riduzione delle risorse idriche, i genotipi perduti potrebbero rivelarsi utili. E l'Italia può vantare un assortimento varietale capace di tollerare climi estremi, provvidenziali in futuri programmi di miglioramento genetico.
Il Sangiovese è un caso esemplare. L'analisi genetica dice che gran parte dei vitigni del suo pedigree è di origine calabrese e siciliana. Identificato con la viticoltura toscana, è in verità figlio di un vitigno campano (Aglianicone o Ciliegiolo) e di uno calabrese (senza nome) portato nella zona del lago Averno da una famiglia di albanesi di Cosenza. Al Sangiovese vanno ricondotti alcuni vitigni di Calabria (Mantonicone e Gaglioppo), Puglia (Susumaniello, Tuccanese di Turi), Toscana (Foglia tonda, Morellino del Casentino, Morellino del Valdarno, Vernaccia nera del Valdarno e, infine, Sicilia (Carricante, Nerello mascalese, Frappato, Perricone, Arbanello, Lucignola, Orisi). Alcuni calabresi quali Puttanella, Vigna del Conte e Corinto nera sono in realtà Sangiovesi; e anche altri siciliani come Frappato, Nerello mascalese e Perricone. Le parentele con Foglia Tonda, Morellini del Casentino e del Valdarno e col Brunellone confermano l'ipotesi che il Sangiovese abbia avuto un areale di coltivazione importante in Toscana e Corsica, ma solo dopo quello calabro-siciliano. In questo senso, anche la parola 'autoctono' perde significato. Quindi, la difesa della biodiversità non si realizza creando collezioni ampelografiche dove raccogliere come in un museo i genotipi a rischio. Per le profonde connessioni tra vitigno antico e cultura del luogo, queste varietà devono tornare a essere protagoniste dello sviluppo agricolo delle popolazioni depositarie.

Attilio Scienza
Ordinario di Viticoltura
Università degli Studi di Milano

Gambero Rosso worldtour

EVENTI INTERNAZIONALI 2014

trebicchieri

Gambero Rosso Vini d'Italia tour 2014

Gambero Rosso Top Italian Wines road show

CALENDARIO 2014

GEN FEB MAR APR MAG GIU lug ago set OTT NOV

6 febbraio NEW YORK trebicchieri

11 febbraio CHICAGO trebicchieri

13 febbraio SAN FRANCISCO trebicchieri

14 gennaio STOCCOLMA Vini d'Italia

15 gennaio COPENHAGEN Vini d'Italia

16 gennaio OSLO Vini d'Italia

27 febbraio LONDRA Vini d'Italia

10 marzo SYDNEY Roadshow

12 marzo SINGAPORE Roadshow

20 marzo MONACO Vini d'Italia

22 marzo DÜSSELDORF trebicchieri

23 aprile MEXICO CITY Roadshow

28 aprile SÃO PAULO Roadshow

20 maggio MIAMI Vini d'Italia

22 maggio VANCOUVER trebicchieri

6 giugno TOKYO Vini d'Italia

ottobre ROMA trebicchieri

31 ottobre TOKYO trebicchieri

3 novembre SHANGHAI trebicchieri

5 novembre HONG KONG trebicchieri

20 novembre MOSCA trebicchieri

INFO: eventi.estero@gamberorosso.it tel. 06 55112234 www.gamberorosso.it

TRE BICCHIERI ROADSHOW VINI D'ITALIA

Acqua Panna S.Pellegrino Schur DropStop by Pulltex Official Logistic Partner

Uk, il vino si compra on-line

a cura di Loredana Sottile

Il Regno Unito si conferma leader delle vendite di vino on-line con un giro d'affari di 800 milioni di sterline nel 2013, pari all'11% delle vendite totali del settore wine. A dirlo è Wine Intelligence, l'agenzia di riferimento nell'analisi dei numeri e dei trend del settore che, nel rapporto "UK Consumer Behaviour in the Convenience and Direct-to-Home Channels" ha rivelato una crescita del fenomeno del 470% negli ultimi otto anni (nel 2005 il giro d'affari era di 170 milioni di sterline). Il che significa che il tasso di crescita annua è del 21%. Ma come si spiega questo exploit dell'acquisto virtuale? Merito soprattutto dei winelovers: uno su quattro sceglie di comprare on line. "*I consumatori*" spiega Richard Halstead, chief operating officer di Wine Intelligence "*apprezzano tantissimo la semplicità con cui si possono aggiungere un paio di bottiglie alla propria spesa virtuale ed aspettarle comodamente a casa*". C'è da dire che - causa o effetto – negli ultimi anni nel Regno Unito è cresciuto notevolmente il numero di supermercati on-line: si pensi ai Sainsbury's Local o ai Tesco Express. Un trend, quello dell'on line wine market, perfettamente allineato con i numeri di tutte le altre categorie: secondo il "Retail Bulletin" solo nel mese di novembre gli acquisti sul web sono arrivati a quota 10 miliardi di sterline. Una crescita mai vista in dieci anni, trainata dagli e-shop multicanale, cresciuti del 23% in un anno, contro il + 16% delle vendite online degli shop dei singoli brand. E in Italia? Tre Bicchieri ne parlerà nei prossimi numeri...

IL MIO EXPORT. Paolo Leo – Cantine Paolo Leo

1. Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

La percentuale di vendita all'estero interessa circa il 70% della nostra produzione.

2. Dove si vende meglio e dove peggio e perché?

Meglio all'interno della Comunità Europea per le regole burocratiche meno pressanti e lunghe, peggio in USA e nei paesi dell'Est, causa le lunghe e onerose pratiche di sdoganamento, i costi relativi ai trasporti, i cambi valuta sfavorevoli, i costi dei viaggi e così via.

3. Come va con la burocrazia?

L'Italia non sostiene gli imprenditori in modo adeguato, sia per il carico fiscale, sia per la burocrazia. C'è un problema legislativo assai strano: quando si fanno leggi per la semplificazione, l'effetto è invece la complicazione. Gli imprenditori che vogliono certificarsi sul piano internazionale si trovano sino a diciotto enti che vanno a verificare la loro attività.

4. Ci racconti un aneddoto, positivo o negativo, legato alle sue esperienze all'estero...

Ero in Florida a promuovere i miei vini in un ristorante di categoria elevata. Ad ogni tavolo si posizionarono sei camerieri che servivano pietanza e vino contemporaneamente; grande fu il mio stupore in tanta organizzazione, ma quello che più mi entusiasmò fu vendere tutta la fornitura e firmare le bottiglie vendute, una per una! mi sentii lo "stilista" del vino della serata.

Cantine Paolo Leo | San Donaci | Brindisi | www.paololeo.it

NEL PROSSIMO NUMERO
ERMETE MEDICI

Tollo, piccola Terra nell'Abruzzo Citeriore, non molto lontana dal Mare Adriatico, e celebre pel suo vino.

(Padre Bernardo Maria Valera - Napoli 1747)

Tullum, dentro c'è un paese intero.

Tullum ha qualcosa di speciale: coincide con il territorio di un comune, Tollo. Da millenni qui brilla la vite tra storia, cultura, terroir esclusivi e un clima unico. Provate a immaginare l'orgoglio dei viticoltori del paese nel donare il loro patrimonio più prezioso, interpretato con uno spirito diverso che abbraccia tradizione e modernità: il nuovo modo di bere Abruzzo.

CONSORZIO TUTELA DOC TULLUM

il nuovo modo di bere Abruzzo

Consorzio Tutela TULLUM - Via S. Lucia 4 - 66010 - TOLLO (CH) - info@tullum.it - www.tullum.it

L'inchiesta di Tre Bicchieri tra gli scaffali dei supermercati: l'Asti lo spumante più amato di Natale, il Prosecco il più destagionalizzato. E quest'anno nelle scelte di acquisto prevarranno infedeltà alla marca e ricerca delle promozioni

Ecco come gli italiani brinderanno durante le feste

a cura di Loredana Sottile

Natale, è tempo di tradizione. E se da Nord a Sud ognuno ha le proprie, una cosa non cambia da nessuna parte: che sulle tavole ci sia cappone, cotechino o baccalà a fine pasto si brinda sempre e comunque con le bollicine. Secondo l'osservatorio degli spumanti Osve da Santa Lucia all'Epifania voleranno sulle tavole e ai ristoranti italiani circa 72 milioni di tappi a fungo, di cui 69 nazionali. Nello stesso periodo i tappi tricolore nel mondo saranno altri 102 milioni. Fra i consumi nazionali, ancora freni per lo Champagne (-300 mila bottiglie) a meno di 2,6 milioni, ripresa per il Cava (+ 50 mila bottiglie), stabili le altre bollicine. In generale in cinque anni la riduzione dei brindisi nazionali di fine anno ha toccato l'11%, dal record di 81 milioni del 2009. Ma come se la cavano le più famose denominazioni con l'aria di crisi che tira? E come competere sugli scaffali del supermercato, in mezzo alle tante denominazioni presenti e di fronte allo charme delle bollicine francesi?

"***Quest'anno si assisterà ad una maggiore attenzione*** *e più consumi domestici*" è il commento di **Giampietro Comolli** fondatore e presidente di Ovse-Ceves "*al ritorno a consumi mirati, alla infedeltà di marca, alla crescita dei consumi lowest price a scapito dei prodotti intermedi. E soprattutto ad una politica di vendite promozionali che si susseguono, anticipano le occasioni di consumo e durano di più*". Il prezzo, quindi, rimane una delle leve d'acquisto più importanti per queste festività. Lo scorso anno, secondo i dati Iri, la percentuale di vendite in promozione in Gdo nelle cinque settimane delle festività è stata del 66,4% in volume per l'intero comparto bollicine (charmat secco, charmat prosecco, charmat dolce, metodo classico francese e italiano). A fronte di una percentuale del 45,4% nei dodici mesi. Quest'anno a parità di volumi rispetto al 2012, si prevede una diminuzione del giro d'affari. Tradotto: scendono i prezzi, salgono gli sconti. E sugli scaffali ci si può imbattere, perfino in Asti docg a 2,8 euro. Segnale dei tempi? "*Un Asti a 2,80 euro è inammissibile*"controbatte il direttore del Consorzio **Giorgio Bosticco** "*la scontistica è una strategia che rientra nelle logiche di mercato, ma non deve diventare una speculazione, né snaturare la composizione dei costi*". Si parla di un prodotto che in media dovrebbe restare sopra i 5 euro. "*La speranza*" continua il presidente "*è che le grandi aziende (ovvero le aziende più portate alla logica promozionale; n.d.r) evitino il sottocosto: già lo scorso anno Gancia ha scelto di fare meno leva sulla promozione in Gdo e sul taglio dei prezzi*". Tra gli obiettivi della denominazione piemontese c'è quello di incrementare le vendite nel corso di tutto l'anno, così come avviene a Natale. Secondo i dati Iri 2012, infatti, l'Asti è lo spumante più legato alle festività con una percentuale di vendita del 54% dell'intero volume tra le quattro settimane di dicembre e la prima di gennaio (51% per il Metodo Classico, 24% per il »

Conegliano Valdobbiadene, 21% per il Prosecco Doc). "*Livelli molto alti*" conferma Bosticco "*che, però, dovremmo tenere alti anche nel resto dell'anno. Di occasioni per brindare ce ne sono tante, anche al di là del Natale*".

E sulla destagionalizzazione ha, infatti, puntato il Conegliano Valdobbiadene che non ha picchi di vendita in questo periodo, ma è abbastanza costante durante tutto l'anno: "*Le festività natalizie equivalgono a circa un quarto della nostra produzione totale*" dice il presidente del Consorzio del Prosecco Superiore **Innocente Nardi** "*Indubbiamente è un periodo importante, ma non è l'unico*". Sul dove non ci sono dubbi: la grande distribuzione per la Docg assorbe durante tutto l'anno il 37,3% della produzione, seguita da Ho.re.ca.(27,4%) e grossisti (25%). "*Anche questo dato ci porta a dire che la Gdo è importante, ma non è l'unico canale*" continua il presidente "*si consideri che vendiamo al super 12,8 milioni di bottiglie su 34,3 milioni. In generale comunque per l'intero comparto Charmat-Prosecco il trend è positivo: + 6,4%*". Incidono chiaramente gli sconti e le promozioni, specie quelle natalizie. Si consideri che se normalmente il prezzo medio di una bottiglia di Superiore è di 6,81 euro, con lo sconto diventa anche 4,80 euro. Confrontando questi dati con quelli della Doc (4,93 prezzo medio pieno, 4,02 scontato) ci si accorge che la forbice, molto più ampia a prezzo pieno, diminuisce notevolmente sul prezzo scontato: da quasi due euro di differenza si arriva a 0,78 centesimi. "*La politica degli sconti è un qualcosa su cui dobbiamo lavorare*" commenta Nardi "*dobbiamo trovare delle strategie per cui senza compromettere la quantità si riesca ad aumentare in valore. Se infatti gli sconti in assoluto aiutano le vendite, nel nostro caso finiscono per dare al consumatore una percezione sbagliata rispetto a quella che vorremmo trasmettere: la punta della piramide dell'intero comparto prosecco*".

In generale comunque i 'due prosecchi' chiuderan- no l'anno col segno più, oltre 330 milioni di bottiglie in totale (72 milioni Docg, 260 milioni Doc). Puntando entrambe soprattutto sull'export. "*In un momento di ristagno per quel che riguarda in generale la situazione italiana*" dice a Tre Bicchieri il presidente del Consorzio Prosecco Doc **Stefano Zanette** "*guardare all'estero è un valore aggiunto: per noi si tratta del 60% dell'intera produzione. Di certo il rapporto qualità prezzo, in questo particolare momento di crisi mondiale, è la nostra fortuna (il prezzo medio di una bottiglia si aggira sui 4,5 euro; n.d.r.)*". L'ultima conquista l'accordo con l'Ermitage di San Pietroburgo per la fornitura di Prosecco (divenuto vin d'honneur del Museo) per i prossimi cinque anni. Un'entrata in grande stile proprio nella roccaforte dello Champagne. "*Non vogliamo fare la corsa con nessuno e poi lo Champagne è un'altra cosa da noi sia per caratteristiche sia per prezzo*" risponde Zanette "*ma essere riusciti a conquistare a poco a poco il mercato russo è un segnale forte*". E intanto anche lo Champagne è costretto ad abbassare i prezzi: nella Gdo inglese lo si trova anche a dieci euro. Anche questo segnale dei tempi che cambiano.

Intervista esclusiva al presidente Riccardo Ricci Curbastro che analizza il 2013 del settore vino, evidenziando croci e delizie di un'annata "in chiaroscuro". Con uno sguardo all'Expo e all'anno che verrà

Federdoc suona la sveglia: l'Italia si dia una mossa

a cura di Gianluca Atzeni

Il punto su questo 2013 lo abbiamo affidato a Riccardo Ricci Curbastro, presidente di Federdoc, la federazione che con 97 Consorzi volontari di tutela rappresenta circa l'80% della produzione Doc e Docg.

Presidente, che annata è stata?
Un anno in chiaroscuro. Le buone notizie sono arrivate dall'estero e, per le Dop Italiane, questo 9% in più registrato a settembre è interessante, visto il lavoro che è stato fatto anche dalla Federdoc. È chiaro che una spinta importante è arrivata dal Prosecco, che fa parte di quelle 72 Doc sulle oltre 330 che fanno il 90% del totale e rappresentano, assieme ad alcune Igp, il cuore pulsante del sistema nazionale.

Le faccio il nome di un articolo: il 62
Qualcuno mi spieghi se è stato mai applicato e fatto applicare da quando è entrato in vigore. La verità è che sui termini di pagamento siamo ancora in una situazione di totale indeterminatezza. Purtroppo, il principio che in Italia non riesce a passare è che se una regola serve la si applica, se non serve la si cancella. Faccio una domanda provocatoria: a chi si può rivolgere oggi un produttore che non viene pagato in tempo dal cliente?

Il 2013 è l'anno dell'indagine antidumping cinese, che si concluderà nel 2014. Si aspetta sorprese?
E' stato un momento di grande stress per tutta la filiera, con impegni gravosi a carico delle imprese. Non vorrei sembrare eccessivamente ottimista, ma ho l'impressione che la cosa stia andando sgonfiandosi lentamente. Del resto, alcuni segnali in questo senso sono arrivati di recente dallo stesso governo cinese. Qualcuno laggiù ha parlato apertamente di ritorsione per la questione dei pannelli solari tedeschi.

Come giudica la risposta dell'Italia e dell'Ue?
La risposta europea è stata coerente. Così come ho visto una buona azione da parte dei ministeri italiani che ci hanno lavorato, dal Mise al Mipaaf.

Altro tema caldo è quello dei diritti di impianto. Evitata la liberalizzazione si parlerà di autorizzazioni
È stata una battaglia durissima. Come presidente di Efow ho fatto parte del Comitato di alto livello. Il lavoro è stato complicato, ma va detto che il vecchio sistema conteneva delle farraginosità: il labirinto delle riserve era fallace. Il nuovo sistema ha due vantaggi: garantisce più trasparenza; e sono i produttori a decidere quanto impiantare, coscienti che se sbagliano sarà un problema loro. »

Occorrerà però vigilare sulle modalità di gestione...
Questo nuovo sistema carica i produttori della responsabilità di regolare la produzione secondo le esigenze del mercato, ma rinforza anche l'aspetto dello stare assieme dell'intera filiera. Sicuramente bisognerà vigilare su come applichiamo tutto questo. Mi pare, comunque, che il risultato finale crei le premesse per uno sviluppo guidato e non selvaggio delle produzioni.

E i primi incontri a Bruxelles sono già iniziati.
Si, in questo momento se ne discute. Ho incontrato i parlamentari europei una settimana fa e, ripensando alla vicenda diritti di impianto, abbiamo constatato come, grazie al Trattato di Lisbona, si sia riusciti a riportare la Commissione a più miti consigli in fase di negoziato. Da cittadino e come imprenditore mi sento molto più garantito.

Una questione aperta preoccupa il settore: quella dei domini internet '.vin' e '.wine'. L'accordo sembra molto lontano. A Singapore, a marzo, sarà intesa?
Abbiamo lanciato per primi l'allarme a livello Ue. E malgrado siano passati tanti mesi alcuni risultati sono stati ottenuti. Ovvero la spaccatura all'interno dell'Iccan; così come mi pare interessante che il tema delle denominazioni sia stato portato all'attenzione mondiale; non si dimentichi che una delle società che hanno chiesto la registrazione dei domini ha cercato il dialogo con la filiera vitivinicola. Lo ribadisco, l'assenza di regole chiare su internet mette a rischio intere denominazioni, che sono patrimonio di tutti, per far prevalere interessi privatistici. Questo non deve accadere.

Cosa vorrebbe dal 2014?
Vorrei si discutesse di cosa fare delle Doc non sufficientemente rivendicate, dei contenuti dell'accordo bilaterale con gli Usa; della difesa delle Dop per cui spendiamo cifre insostenibiili per un patrimonio che è di tutti; vorrei che si discutesse dei metodi di stesura dei Psr in modo da non restiruire i soldi all'Europa come accadrà anche quest'anno.

Il 2014 precede l'Expo, e non siamo a buon punto
Ad oggi non sappiamo quale sarà la tematica del padiglione, quali i messaggi che veicoleremo, se il concetto di denominazione d'origine sarà valorizzato. Mentre si discute troppo di quali marchi saranno presenti a Expo e poco dei discorsi culturali legati al tema dell'alimentazione. Mi chiedo: se l'Expo lo avesse ospitato la Francia, sarebbe ancora in questa situazione a 16 mesi dall'apertura? Ecco perché Federdoc chiede alle istituzioni di iniziare a discutere di cose serie.