anno 6 - n. 27 - 2 luglio 2015

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

IL DRAGONE METTE L'OCCHIO SUI VIGNETI ITALIANI

BORSA
Debutto in borsa per Masi Agricola: titolo perde lo 0,81%. Ecco come sono andati i primi due giorni *pag.* 2

IL CASO
Un fungicida tedesco rischia di rovinare l'annata in Alto Adige? Ecco cosa sta succedendo *pag.* 2

ESTERI
La Grecia è sull'orlo del default ma beve Champagne. Ma quanto vale il nostro export? *pag.* 9

ACQUISIZIONI
La Cina guarda sempre più al made in Italy. Qual è l'identikit delle aziende ideali? *pag.* 10

ACCORDI
La difficile partita del Ttip Europa-Usa. Rischio o opportunità per il vino italiano? *pag.* 14

Solo su sky | Canale 412

Masi Agricola, debutto in sordina in Borsa. Non esclusa un'espansione a breve

L'avventura di Masi Agricola in Borsa parte in sordina, nei giorni in cui i mercati sono stati condizionati dalle notizie sulla Grecia. E gli effetti si sono sentiti anche sul titolo veronese, che risulta in lieve calo sul prezzo di collocamento (-0,81% a 4,43 euro). L'azienda presieduta da Sandro Boscaini (che vanta il certificato Elite di Borsa italiana) **ha raccolto nella sua fase di collocamento 29,6 milioni di euro, con un capitale flottante del 20% e una capitalizzazione di circa 148 milioni di euro**. Sono 6.436.000 le azioni collocate, di cui 4,347 milioni derivanti da aumento di capitale, 2,089 milioni dalla vendita delle azioni di Alcedo sgr (che è passata dal 15% al 3,5% del capitale). Il prezzo ad azione di 4,6 euro nella fase di collocamento istituzionale ha generato una domanda di quasi 1,3 volte il quantitativo offerto. La domanda è per il 55% circa composta da 25 investitori italiani e il restante 45% da 32 investitori esteri. "*Masi non è solo la più grande Ipo di una società sull'Aim* (la 67ma quotata; ndr), *ma è anche l'unica interamente sottoscritta da investitori istituzionali, con ampia partecipazione degli esteri*", ha detto Gianni Franco Papa, responsabile corporate investment banking di Unicredit, che ha curato il collocamento delle azioni sul mercato. Sandro Boscaini, da Piazza Affari (foto), ha ribadito che la famiglia (prima in Italia a far entrare un fondo di private equity nel capitale) non ha venduto nemmeno un'azione e mantiene la maggioranza assoluta del capitale e "*intende preservare il Dna e lo stile dell'azienda, che dopo avere maturato risultati in una lunga storia di successi si apre ora a nuove prospettive*". Tra queste, un futuro e non escluso passaggio al mercato principale Mta, comprese eventuali acquisizioni, non solo di vigneti: "*Non ora ma sicuramente nei prossimi mesi*" ha detto l'ad Federico Girotto "*qualche idea ce l'abbiamo l'importante è che come noi siano interpreti del patrimonio delle Venezie*". L'identikit lo rifinisce Boscaini: "*Stesso profilo di alta qualità, nelle aree più ricche delle Venezie, buona marginalità e che siano al nostro stesso livello reputazionale*". – ***G. A.***

Doc Montefalco, Pambuffetti resta fino al 2017 e inaugura il nuovo disciplinare

Via libera al nuovo disciplinare del Montefalco Doc. Si tratta di una "*svolta determinante*", come rilevano i vertici del Consorzio, che ha eletto il nuovo cda e riconfermato alla guida Amilcare Pambuffetti, ora al suo secondo mandato fino al 2017. Cosa cambia? L'imbottigliamento in zona sarà obbligatorio anche per la Doc, non più solo per la Docg, nei territori di Montefalco e parte di Bevagna, Gualdo Cattaneo, Castel Ritaldi e Giano dell'Umbria. Cambiano le composizioni degli uvaggi del Montefalco Doc: da tre (Sangiovese dal 60 al 70%, Sagrantino dal 10 al 15% e altre uve autorizzate 15-30%) a due uvaggi, con la possibilità di non utilizzare un terzo vitigno in favore del solo uso in prevalenza del Sangiovese (dal 60 all' 80%) e in misura minore del Sagrantino (10/25 per cento) per rafforzarne struttura e intensità. Pambuffetti spiega così i motivi della scelta: "*L'unicità delle denominazioni montefalchesi è legata a doppio nodo al territorio, un valore autoctono da difendere, per salvaguardarne qualità e reputazione, garantirne l'origine e assicurare l'efficacia dei controlli*". Infine, il Grechetto, varietà bianca autoctona più diffusa in Umbria, entra nel disciplinare della Doc: sarà ottenuto da uve Grechetto (sopra 85%) e da uve bianche non aromatiche provenienti da altri vitigni idonei alla coltivazione in ambito regionale. Eletto il nuovo cda che sarà in carica tre anni: Filippo Antonelli, Paolo Bartoloni, Marco Caprai, Corrado Dal Piaz, Giampaolo Farchioni, Peter Robert Heilbron, Alessandro Meniconi, Lamberto Spacchetti, Giampaolo Tabarrini e Vincenzo Tassinari.

Il Consorzio Salice Salentino cambia presidente

Cambio al vertice del Consorzio del Salice Salentino: dopo sei anni e due legislature sotto la guida dell'enologo Angelo Maci (Cantine Due Palme), è stato eletto il nuovo presidente. È l'agricoltore Damiano Reale, storicamente impegnato nel settore dello sviluppo turistico. Rinnovato anche il cda: riconfermati Angelo Maci, Oronzo Pati, Alessandro Candido, Salvatore De Luca e Marco Pagano, a cui si affiancano tre nuovi ingressi: Giuseppe Persano, Mario Zecca e Gabriele De Falco. Primo banco di prova, sarà la promozione che per il Consorzio Salentino (1200 soci per 2 mila ettari vitati e una produzione di 140 mila ettolitri di vino) rappresenta ancora solo il 10-12% della produzione totale. In particolare la delegazione pugliese domani si presenterà a Tokyo all'interno del format "Gambero Rosso Experience", per poi spostarsi a Milano il 6 luglio, con l'ultimo dei tre appuntamenti di Fashione&Taste.

Alto Adige, danneggiati oltre mille ettari: sospetti su un fungicida tedesco

a cura di Gianluca Atzeni

Lo scorso anno il Consorzio vini Alto Adige, a causa delle conseguenze di una piovosità doppia rispetto alle medie, ha lasciato sul terreno il 30% del prodotto pur di mantenere la qualità alta. Ora che il vino è stato quasi interamente venduto, l'annata si prospetta non facile, perché le quantità potrebbero diminuire ulteriormente. Una delle cause sarebbe un fungicida contro la botrite, prodotto da una nota multinazionale tedesca, sul mercato dal 2012 e utilizzato dai produttori per la prima volta lo scorso anno, su indicazione dei consulenti di settore, che ogni anno cambiano prodotto. A risultare colpite sono alcune importanti varietà coltivate: Sauvignon Blanc, Chardonnay, Gewurztraminer e Merlot, non la varietà Pinot. "*In più di mille ettari su un totale di 5 mila, rileviamo che non abbiamo avuto una regolare fioritura. In alcuni vigneti non c'è stata per nulla*" spiega a Tre Bicchieri il presidente del Consorzio, Maximilian Niedermayr. "*I grappoli hanno pochi acini, o questi si presentano molto piccoli, pur avendo avuto una primavera con condizioni climatiche ideali*". Chi opera in regime biologico non ha avuto problemi. "*Il danno alla quantità c'è sicuramente e ora occorrerà vedere se ci saranno danni anche alla qualità delle uve. Ce li aspettiamo*" prosegue Niedermayr "*anche se dovremo aspettare qualche mese*". Intanto, il Consorzio si è rivolto al Centro di sperimentazione Laimburg per le analisi del caso. Il sospetto è che gli effetti del fungicida siano stati amplificati dalle condizioni climatiche. In ogni modo, i risultati dovrebbero arrivare entro il 10 luglio. Da una settimana il Consorzio si è rivolto all'azienda produttrice e attende ancora risposte. È chiaro che "*qualora il fungicida risultasse la causa di tutto questo scatteranno le richieste di risarcimento*", assicura Niedermayr. Ad oggi nessuno ha valutato il costo dei danni (dal 10% all'80%), che in maniera simile si sono verificati anche in altre zone vitate di Svizzera, Austria e Germania, dove era stato usato lo stesso prodotto.

Lavoro in nero nelle vigne. Nel Barolo manodopera macedone pagata 3 euro l'ora

Dopo la raccolta delle arance in Calabria, dei pomodori in Sicilia e delle mele in Trentino, si punta il dito sulla viticoltura delle Langhe. Ad accendere i riflettori sono stati alcuni imprenditori locali che hanno denunciato il fenomeno del lavoro in nero. Denuncia da cui è scaturita un'indagine di Slow Food sullo sfruttamento della manodopera macedone, pagata appena 3 euro l'ora. L'iter è sempre lo stesso: i produttori si rivolgono alle tante "cooperative senza terra" (chiamate così perché i soci non hanno terre, ma solo forza lavoro) di proprietà macedone o bulgara che, invece degli ordinari 14-16 euro per ogni bracciante, chiedono non più di 8 euro l'ora, di cui la metà rimane alla cooperativa, il resto va a chi lavora sotto il sole. Il paradosso è che i prezzi del Barolo negli ultimi anni sono arrivati alle stelle: fino a 200 euro a bottiglia. La tratta di questi "schiavi" comprende, in alcuni casi, anche l'offerta di un posto letto in camerate sovraffollate a 200 euro il mese e il viaggio Macedonia-Italia a 70 euro a/r. Tra le proposte lanciate per arginare il fenomeno, la certificazione etica delle aziende della Flai-Cgil di Cuneo. Ma, si sa, quello del lavoro in nero nelle vigne (e non solo) è una piaga che non riguarda solo le Langhe. In Italia nel periodo della vendemmia sono impiegati più di 200 mila lavoratori, di cui oltre il 15% di stranieri. Quanti di essi sono messi in regola?

L'eBook con tutti i TreBicchieri 2015

IN REGALO PER TE!

SCOPRI DI PIÙ

VINI & MARTELLI. LUCI ED OMBRE DELL'EXPORT ITALIANO IN ESTREMO ORIENTE

Le risultanze delle vendite di vino italiano all'estero del primo trimestre 2015 elaborate da Assoenologi su dati Istat, mettono in luce una crescita dell'export del 3,85% in valore ed un calo del 2,1% in quantità rispetto allo stesso periodo del 2014. In questo contesto è interessante analizzare la situazione, a macchia di leopardo, nel Far East con mercati in espansione e altri in fase regressiva. Segnali di crescita della domanda si registrano in Giappone, con volumi in aumento da 97 a 105 mila ettolitri per un controvalore di 35 milioni di euro. Le variazioni sono nell'ordine, volume (+7,3%) e una parallela crescita del valore (+3,2%). La Cina, sembra allungare il passo delle importazioni di vino italiano con valori in crescita da 15,1 a 18,4 milioni €; e volumi che lievitano da 47,1 a 55,4 mila ettolitri. I maggiori benefici dell'espansione della domanda sono intercettati dal vino tranquillo in bottiglia che vede aumentare il valore da 12,1 a 14,5 milioni e il volume fino a 40,4 mila ettolitri. Il valore medio sale da 3,36 a € 3,59/l. Meno brillante la performance per gli spumanti con valori medi stabili rispetto al 2014, intorno a € 2,59/l. Rallentano le esportazioni di vino italiano a Hong Kong. A fine marzo il valore delle importazioni mostra una flessione da 5,9 a 5,3 milioni €; i volumi accusano una contrazione da 7,4 a 6,7 mila ettolitri. Flessione del valore per il vino in bottiglia che passa da 5,0 a 4,2 milioni di euro, mentre le altre tipologie mostrano un'impercettibile crescita dei valori. Tra gli elementi positivi non sfugge la crescita del Vmu sia degli spumanti che raggiunge i € 6,11/l, sia del vino tranquillo che rompe la soglia dei € 9,04/l. Sotto tono la prima parte dell'anno per l'import di vino italiano nella Corea del Sud. Il valore flette fino a toccare la soglia di 5,9 milioni €; insieme ai volumi che cedono 3,4 mila ettolitri, passando da 16,6 a 13,2 mila ettolitri. In decelerazione anche il ricco mercato di Singapore. L'import di vino italiano si contrae da 3,3 a 2,9 milioni €; il volume registra una riduzione da 5,0 a 4,4 mila ettolitri. A cedere il passo è il vino in bottiglia con valori in discesa da 2,5 a 1,8 milioni €, e volumi da 3,2 a 2,4 mila ettolitri. Calo più contenuto per lo spumante che registra un rialzo del valore medio fino a toccare € 5,29/l. In lieve flessione il valore medio del vino imbottigliato a € 7,53/l.

Giuseppe Martelli direttore generale Assoenologi

Scambi internazionali a +3% nel primo trimestre. Italia secondo fornitore. Ok gli spumanti

Segnali positivi dagli scambi internazionali di vino nel primo trimestre 2015, dopo un 2014 che era terminato, in maniera incoraggiante, oltre i cento milioni di ettolitri. Il segno più comprende sia i valori (+8%) sia i volumi scambiati (+3%), con la Spagna (5,7 milioni di ettolitri e +13%) che guadagna terreno sull'Italia (4,7 mln hl e -2%) nella classifica dei Paesi fornitori. Nel complesso, il primo trimestre 2015, secondo le analisi Ismea, registra un +10% nei volumi per gli sfusi (9,8 mln hl), che segnano anche un +7% a valore; pressoché stabili i volumi dei vini imbottigliati (a 12 mln hl) mentre i valori crescono dell'8%. Sono Cina (+31%), Canada (+8%) e Stati Uniti (+2%) i maggiori richiedenti del vino in bottiglia, mentre calano Germania (-11%) e Regno Unito (-4%), con un quasi dimezzamento delle richieste in Russia (-46%). La Spagna cresce anche in questo segmento, seguita da Cile, Argentina, Australia e Nuova Zelanda.

Bene gli spumanti, rileva l'Ismea, con complessivi 1,3 mln hl scambiati in tre mesi (+1%) e con valori in crescita del 9%. Qui è l'Italia a fare da traino, con +24% a volume e +23% a valore, e una quota di mercato del 40% in quantità, seguita da Francia e Spagna (in calo). A incrementare la domanda di bollicine sono stati soprattutto Stati Uniti e Regno Unito, con aumenti a due cifre. Il Prosecco, tra i vini Dop, è quello che continua anche nel primo trimestre a registrare i migliori risultati sul fronte export, con una quota che ha superato il 70%; l'Asti, invece, non riesce ancora a recuperare terreno dopo un 2014 a -6%, ma viene premiato con +5% da una Russia che, alle prese con una delicata situazione economico-politica, sembra spostare sempre più le proprie preferenze di consumo sulle bollicine italiane a denominazione.

ESPORTAZIONI

	Ettolitri		Migliaia di euro	
	I trim 2015	Var.% 15/14	I trim 2015	Var.% 15/14
Mondo	4.627.227	-2,2	1.188.605	3.8
Stati Uniti	800.892	13,5	312.534	18,3
Germania	1.343.504	-5,0	223.483	0,6
Regno Unito	634.106	3,2	141.815	9,1
Svizzera	169.269	0,3	77.187	1,7
Canada	151.976	-4,0	63.752	4,0
Giappone	104.628	7,4	34.949	3,2
Francia	230.201	-2,8	34.225	8,4
Danimarca	97.363	7,1	32.708	8,2
Svezia	98.711	20,0	31.608	-9,4
Paesi Bassi	100.700	-2,9	25.598	-11,1
Belgio	67.207	9,9	24.374	22,7
Norvegia	53.828	-10,7	20.339	-6,8
Austria	122.186	20,9	19.970	-37,3
Cina	55.394	17,6	18.400	21,7
Russia	41.922	48,0	10.112	-46,0

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Sondaggio Vinitaly: fatturato export in crescita per 6 cantine su 10

LE OPINIONI DELLE 400 CANTINE

I mercati in crescita

USA	76,2%
Germania	32,7%
Cina	21,8%
Canada	20,8%
UK	18,8%
Giappone	12,9%
Russia	8,9%
Svizzera	8,9%
Polonia	7,9%
Danimarca	5,9%

I mercati in calo

Germania	34,7%
Russia	24,0%
Italia	18,7%
Cina	16,0%
Paesi Bassi	13,3%
Canada	9,3%
Giappone	9,3%
UK	9,3%
Svizzera	8,0%
Belgio	6,7%

fonte dati ed elaborazioni wine2wine - Veronafiere

Quattro mesi positivi per le aziende italiane del vino, secondo un sondaggio di Vinitaly, realizzato tra maggio e giugno, tramite l'osservatorio wine2wine. L'85% delle 400 cantine è soddisfatto dell'andamento del quadrimestre. Il 58,3% del campione ha dichiarato una crescita del fatturato da attribuire all'export rispetto allo stesso periodo 2014, il 32% è stabile, il 9,7% in calo. Trend molto positivo per le imprese del Nord-Est e dell'Italia meridionale, per quelle mediamente internazionalizzate (da 6 a 20 mercati) e per quelle con percentuali di export sopra 30%. Quanto ai singoli mercati, le aziende segnalano gli Usa come uno dei più positivi (76%). La Germania oscilla tra chi dichiara una crescita (32,7%) e chi registra cali (34,7%). Solo la Russia ha fatto peggio secondo le cantine che esportano in oltre 20 Paesi. La Cina sorride al 21,8% delle più piccole, mentre sgambetta il 16% delle imprese più strutturate. L'Italia è al terzo posto tra i mercati in calo (18,7% del campione).

Relativamente ai canali di vendita, **due aziende su tre giudicano positivo il rapporto con gli importatori, mentre c'è una quota del 27,3% che ritiene negativo il rapporto con la gdo estera**. Secondo Vinitaly, c'è un legame con le dimensioni aziendali: chi fattura più di dieci milioni di euro con un milione di bottiglie è soddisfatto per l'85%, mentre questa percentuale scende per chi produce fino a 150 mila bottiglie.

Obiettivo Syrah per Falesco: acquistati 50 ettari in Alta Tuscia

Falesco punta sul Syrah. L'annuncio lo ha fatto Dominga Cotarella, responsabile marketing dell'azienda, figlia dell'enologo Riccardo Cotarella e nipote di Renzo, titolari di Falesco. "*Stiamo acquistando una nuova tenuta in Alta Tuscia: saranno 50 ettari dedicati al Syrah*" ha detto durante Viterbo Caffeina 2015 "*un vitigno dalle enormi potenzialità e molto poco lavorato in Italia ad alti livelli. Credo possa essere il vino del futuro*".

Tutti i numeri del Padiglione Vino. In due mesi 450 mila visitatori

Sono circa 450 mila le persone che dal 1 maggio al 30 giugno hanno visitato il Padiglione Vino, 20% delle quali straniere, in particolare provenienti dalla Cina. Oltre 1360 le etichette nella Biblioteca del Vino e 750 le aziende che hanno proposto i loro vini. Il primo padiglione Vino della storia dell'Esposizione Universale ha offerto, in questi primi due mesi, 135 mila degustazioni e 200 tra eventi e convegni. L'obiettivo dei 2 milioni di visitatori in sei mesi è ancora lontano, ma gli organizzatori sono comunque soddisfatti. "*I risultati ci stanno ripagando di uno sforzo organizzativo senza eguali*", commenta il presidente di Veronafiere Ettore Riello. **Fortemente voluto dal Mipaaf e da Veronafiere-Vinitaly, il Padiglione Vino presenta anche un'area dedicata alle grappe italiane con 72 bottiglie**, promossa da Assodistil. "*L'obiettivo prefissato con il Comitato scientifico*", spiega Giovanni Mantovani, dg di Veronafiere "*cioè di raccontare il vino, i territori e la cultura italiana non solo per quanti già conoscono il vino ma anche per chi lo approccia per la prima volta ed ha un tempo limitato per la visita, possiamo dire che è stato pienamente raggiunto*". E intanto l'Expo piace e supera le attese degli italiani. Lo dice un'analisi della Camera di commercio di Milano, secondo cui il sentiment è positivo al 74%. Contenti in 3 su 4. Voto 8 sia per l'Esposizione, sia per Milano.

Il brand Meiomi nella rete di Constellation Brands per 315 milioni di dollari

Il brand californiano Meiomi (uno dei marchi di vino più affermati in Usa) passerà nelle mani del gruppo Constellation Brands. Secondo la newsletter finanziaria Shanken News Daily, Joe Wagner, il 33enne proprietario di Meiomi avrebbe ceduto alle avance del colosso americano per 315 milioni di dollari (284 milioni di euro), dopo una trattativa che va avanti da 12 mesi. Attenzione, però, la transazione, non comprende i vigneti e diventerà operativa solo nel mese di agosto. In questo modo Wagner potrà investire in altri terreni, sempre in California, dove punta a mettere insieme 800 ettari per iniziare una nuova avventura. Intanto, però, per i prossimi due anni rimarrà consulente di Meiomi. Dal canto suo, Constellation Brands aggiunge un alto tassello al suo impero, di cui fanno già parte oltre cento marchi tra vino, birra e spirits. Tra cui anche la cantina chiantigiana Ruffino, Robert Mondavi Winery, Kim Crawford e Corona Extra.

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Michela Becchi, Andrea Gabbrielli, Giuseppe Martelli
foto
Centro di Consulenza per la fruttiviticoltura dell'Alto Adige; NOAA - California Publication of the National Oceanic & Atmospheric Administration (NOAA) via Wikimedia Commons
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 16 agosto
Mostra Arte e Vino
Palazzo della Gran Guardia, Verona
mostraarteevino.it

3 luglio
Festival Sorsi d'Autore
Villa Farsetti
Santa Maria di Sala (Venezia)
ore 21
www.sorsidautore.it

5 luglio
Sicilia, a mosaic of wines: past, present and future
sala conferenze
Padiglione Italia, Milano
ore 14,30

9 luglio
Europa del Vino e commercio globale – tavola rotonda
Milano Expo
Padiglione
Parco della Biodiversità
Sala Teatro della terra
ore 15,00

11 luglio
Vinovip
Cortina d'Ampezzo
fino al 13 luglio
vinovip.com

12 luglio
Il Vino: proviamo a definire il vino naturale... e innaturale
Milano Expo
Padiglione Italia
ore 18,30

18 luglio
Special Edition Milano Expo 2015
degustazione
Tre Bicchieri del Gambero Rosso: le migliori etichette del Veneto
Padiglione del Vino-Sala Convivium
Milano
dalle 16.30 alle 18
info e prenotazioni su *gamberorosso.it*

19 luglio
Tòupie gourmanda
Morgex (Aosta)

19 luglio
Bellavita Expo
Londra
fino al 21 luglio
ingresso a pagamento
bellavitaexpo.com/it/

25 luglio
Barolo night
Monteforte d'Alba, Langhe
barolonight.com

26 luglio
Special Edition Milano Expo 2015
degustazione
Tre Bicchieri del Gambero Rosso: le migliori etichette di Sardegna, Sicilia e Umbria
Padiglione del Vino-Sala Convivium
Milano
dalle 17.30 alle 19
info e prenotazioni su *gamberorosso.it*

30-31 luglio
Vino è musica
Grottaglie
vinoemusica.it

Ricerca, in autunno Bordeaux e Rioja sperimenteranno i portainnesti "M" italiani

Spagna e Francia sperimenteranno a partire dal prossimo autunno quattro nuovi portainnesti della serie "M", frutto della ricerca italiana. Selezionati dall'equipe del professor Attilio Scienza, in un lavoro avviato negli anni Ottanta all'Università di Milano, circa 600 talee sono partite alla volta delle sedi universitarie di Bordeaux e della Rioja, che hanno chiesto di poterli innestare con i principali vitigni per dare il via a una nuova fase di studio e sperimentazione sui loro territori. Il portainnesto M è stato sviluppato anche con il supporto di Winegraft, la startup italiana nata lo scorso anno e presieduta da Marcello Lunelli. I vitigni, partiti dai Vivai Rauscedo, che saranno impiantati tra qualche mese sono il Tempranillo, in Spagna, e Cabernet e Merlot in Francia. Quelli attualmente utilizzati, come ha spiegato Scienza "*stanno mostrando forti limiti alle pressioni del cambiamento climatico oltre a dare segni di deperimento veloce. Mentre l'M1 e l'M3, per lo loro basse rese, si presentano come ottime alternative per una viticoltura di qualità in stile bordolese, così come l'eccellente capacità di resistenza alla siccità farà dell'M4 una risorsa preziosa per i vigneti del Rioja*". Anche la Borgogna ha fatto richiesta per poter sperimentare i portainnesti. Come ha sottolineato Marcello Lunelli, la possibilità di passare rapidamente dalla fase di ricerca a quella delle imprese rappresenta "*un modello virtuoso di collegamento università-impresa*". E se la sperimentazione avrà successo si aprirà un mercato e la possibilità avviare una commercializzazione in esclusiva mondiale.

Un robot tra i vigneti: a Treviso è di scena l'innovazione

Robot cingolati di piccole dimensioni telecomandati tramite joystick a distanza che si aggirano tra i vigneti delle colline trevigiane. Non è fantascienza, ma quello che avverrà domani (3 luglio, ore 16) a Colfosco di Susegana, nelle aziende agricole Biz, Colomberotto e Bernardi per la giornata dimostrativa, organizzata da Condifesa Treviso con Unacma (Unione Nazionale Commercianti Macchine Agricole). in collaborazione con il Consorzio di Tutela Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore. Tema centrale della giornata sarà la gestione del sottofila in vigna sia in piano, su pendenze trattorabili, ma anche in alta collina sulle ripidità più impervie. Così la robotica si propone come risposta contro il diserbo, come ricorda Filippo Codato, direttore Condifesa Treviso: "*Crediamo che la robotica, assieme all'agricoltura di precisione che sfrutta la tecnologia Gps sia davvero l'avanguardia della viticoltura sostenibile*". In campo ci saranno oltre 30 macchinati innovativi che, attraverso prove pratiche in vigneto, verranno presentati dai (e ai) produttori nazionali e internazionali.

FEASR
REGIONE DEL VENETO
PROGRAMMA SVILUPPO RURALE 2007 0PSR 1VEN 3ETO
Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale: l'Europa investe nelle zone rurali

Veneto
Tra la terra e il cielo
www.veneto.eu

Iniziativa finanziata dal programma di Sviluppo Rurale per il Veneto: 2007/2013
Organismo responsabile dell'informazione:
CONSORZIO TUTELA VINO BARDOLINO DOC
Autorità di gestione: Regione Veneto
Direzione Piani e Programmi del Settore Primario

CONSORZIO TUTELA VINO BARDOLINO DOC

Altro che default: la Grecia beve Champagne. +18% i consumi

Ormai parlare della Grecia, equivale a parlare della crisi economica e del referendum che a breve ne deciderà le sorti. Eppure, sul fronte vino, la situazione appare ben diversa. Lo avreste mai detto che il Paese sull'orlo del default, è anche il mercato a più rapida crescita di consumo di Champagne al mondo? Lo afferma un articolo del quotidiano inglese *The Telegraph*, secondo cui, in un periodo sfortunato per le bollicine francesi, uno dei mercati che ne ha incrementato i consumi è proprio quello greco. Ovviamente si parte da volumi molto bassi rispetto ai primi mercati di destinazione. Si consideri che la Francia consuma annualmente circa 107,2 milioni di litri di Champagne, la Grecia appena 300 mila litri. **Tuttavia nel 2014, mentre il consumo mondiale di Champagne non andava oltre un +0,5%, quello greco aumentava del 18%**. E per l'anno precedente si registrava addirittura un +56%, a fronte di un calo sul mercato francese del 3,4%. Come si spiega un fenomeno del genere, proprio in Grecia e proprio mentre i mercati mondiali vanno alla ricerca di soluzioni più economiche e casual (vedi alla voce Prosecco?). "*Non è che tutti i greci negli ultimi due anni hanno deciso di andare a divertirsi e dimenticare i loro problemi*" ha dichiarato Spiros Malandrakis, analista di Eurimonitor "*In generale, stiamo parlando di volumi minimi*". A dare una spinta ai consumi sono di certo stati i turisti, ricorda lo stesso Malandrakis: "*In particolare per le isole popolari come Mykonos e Santorini che sembrano del tutto indenne dalla crisi e che attirano soprattutto un turismo di fascia alta*". E complice il turismo, non hanno ancora avvertito la crisi neppure le esportazioni italiane di vino verso il Paese ellenico, rimaste pressoché stabili nel primo trimestre 2015 (in valore 2,17 milioni di euro, rispetto ai 2,18 dello stesso periodo 2014, con i volumi in aumento, da 1,4 milioni di litri del primo trimestre 2014 a 1,8 milioni di litri del trimestre 2015). Attenzione, però, a non confondere una tendenza isolata, con i futuri sviluppi della situazione ellenica. Se di solito il consumo di Champagne (e di vino in genere) va a braccetto con lo stato di salute di un Paese, in questo caso è solo una nota curiosa che non va di certo ad incidere sull'economia. La crisi greca è un'altra cosa. – ***L. S.***

IL MIO EXPORT. Di Giovanna – Gunther Di Giovanna

1. Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?
Esportiamo circa l'80% della nostra produzione in Germania, Olanda, Belgio, Danimarca, Inghilterra, Estonia, Polonia, Giappone, Usa (20 Stati), Canada e Colombia.

2. Dove si vende meglio e dove peggio. E perché?
Il mercato più interessante, perché più curioso e competitivo, continua ad essere quello americano. Quello inglese resta il mercato più difficile a causa di un'attenzione al prezzo davvero ossessiva e talvolta esclusiva.

3. Come va con la burocrazia?
Tutto sommato pochi problemi in Europa, Canada e Usa. Una continua corsa ad ostacoli in Asia e Sud America. No comment su quella italiana.

4. Com'è cambiato il rapporto del consumatore con il vino?
Nel 2009, nel corso di una missione commerciale a New York, conosco Melissa, allora responsabile vendite della Regal Wine Imports. Quest'ultimo è oggi mio distributore e... Melissa mia moglie e madre dei nostri gioielli, Aurelio e Biagio.

Di Giovanna | Sambuca di Sicilia | Agrigento | www.di-giovanna.com

NEL PROSSIMO NUMERO
ROSA DEL GOLFO

L'idea di uno château tutto italiano attira le attenzioni degli investitori orientali. Nel mirino sia i grandi poli vinicoli, sia le medie aziende in zone di prestigio. Ma in quale forma si punta a fare business nel settore?

L'Italia fa gola ai cinesi pronti a entrare nel vino

a cura di Gianluca Atzeni

Italia e Cina si studiano, si annusano, in un vigile corteggiamento in cui ognuna cerca di individuare nell'altra i punti sensibili. E gli imprenditori cinesi da grandi osservatori quali sono, gli occhi sull'Italia, quella vinicola (e non solo), li hanno messi da tempo. Saranno i programmi di promozione e di incoming che si susseguono, sarà l'occasione dell'Expo 2015, sarà il fascino non scalfito del made in Italy. Ci sono molti elementi che lasciano intendere che nel giro di pochi anni le cose non saranno più come prima. Due le forze in campo: da un lato, la voglia italiana di aprire varchi decisamente più ampi, rispetto a quelli attuali, in un mercato come la Cina, dipinta fino a pochi anni fa – e in modo imprudente – come l'Eldorado; dall'altro, un interesse crescente dei cinesi verso i territori maggiormente rappresentativi dell'eccellenze nazionali. Mettiamo assieme alcuni tasselli: il dialogo in corso tra Pechino e Ue, che segue un protocollo d'intesa per favorire l'interscambio culturale firmato da Cada e Ceev (le rispettive associazioni degli esportatori) che potrebbe spingere verso la tutela e la protezione di 22 Ig del vino. Le recenti iniziative di alcune tra le maggiori regioni produttrici, come la Toscana, che ha firmato un accordo di collaborazione con l'associazione Cina-Italia di Shanghai per favorire gli scambi culturali e commerciali tra operatori toscani e cinesi (tra 300 mila e 500 mila i turisti attesi fino a ottobre); la Regione Veneto, che prosegue nel suo progetto Veneto-Cina con visite di buyer ad aziende agroalimentari, con particolare attenzione a quelle del Prosecco. Una tela sempre più intrecciata di rapporti economici e politico-istituzionali, come il primo forum agroalimentare italo-cinese, le iniziative governative come il Business forum italo-cinese, a cui vanno aggiunti i piani promozionali dei maggiori consorzi come Italia del vino e Grandi marchi (con il secondo step del progetto triennale Italia in Cina). Tutto ciò sta contribuendo a rafforzare i legami. È sicuramente vero che questo mercato è oggi soltanto al quindicesimo posto tra le principali destinazioni del nostro export, ma l'Italia vinicola ci sta lavorando. E, allo stesso tempo, dall'altra parte del globo, c'è chi studia le modalità più adatte a inserirsi nel business a marchio made in Italy. »

GRUPPO DI CINESI PRONTO A RILEVARE AGRICOLA LIEDHOLM
L'azienda agricola Liedholm a Cuccaro Monferrato (12 ettari, 90 mila bottiglie) potrebbe passare a un gruppo di imprenditori cinesi. Villa Boemia, che produce Barbera e Grignolino, acquistata nel 1973 da Nils Liedholm (calciatore svedese e allenatore di Milan, Roma e Fiorentina), ora è guidata dal figlio Carlo che, secondo indiscrezioni, avrebbe raggiunto già un'intesa di massima con gli acquirenti, di cui farebbero parte anche italiani. L'obiettivo è aumentare la produzione e puntare al mercato orientale.

» **Ma qual è l'identikit ideale per un eventuale ac**quirente? Premessa: è noto che l'Italia del vino non si caratterizzi per grandi concentrazioni, come accade in altri Paesi produttori (si pensi a Distell Group in Sudafrica, Treasury Wine Estates in Australia, Concha y Toro in Cile, Vranken-Pommery in Francia, o alla stessa Yantai Changyu in Cina), ma per un'accentuata frammentazione del tessuto imprenditoriale. L'Italia ha circa 380 mila aziende vinicole, in gran parte di tipo familiare. I primi 50 brand italiani rappresentano circa l'82% del fatturato totale del vino. Tra questi anche società che sono diventate, e si stanno affermando, come poli di aggregazione del settore, attraverso campagne di acquisizioni di marchi in tutto lo stivale, che sono in corso. Per citarne alcuni, a titolo d'esempio: Tenute Lunelli, Bertani Domains, Farnese vini, Iverna Holdings (tutte, tra l'altro, in fase di sviluppo). Ed è proprio su gruppi di questa struttura e tipologia che potrebbe cadere l'occhio di investitori di nazionalità cinese. Con una preferenza per quelli con massa critica vicina ai 40 milioni di euro di fatturato. Pertanto, chi vorrà investire potrebbe farlo non acquisendo l'intero pacchetto, ma entrando nel capitale e condividendo obiettivi e utili attraverso mirati processi di internazionalizzazione, in primis verso Oriente. Non solo poli vinicoli: a essere oggetto d'attenzione potrebbero essere anche quelle aziende di famiglia, a capitale privato, di almeno 15 milioni di fatturato con un minimo di 2 milioni di bottiglie prodotte, che non risolvendo in maniera lineare il tema della successione potrebbero valutare l'ipotesi di partnership con soggetti stranieri, per garantirsi nuovi investimenti e più sicuri sbocchi sull'estero. In tal caso, con la presidenza dell'azienda che resta in mano al ramo di famiglia, si potrebbe avere un'importante iniezione di capitali freschi e una forte spinta sul marketing. Meno appetibili, invece, in uno scenario come questo, i gruppi cooperativi che – va tuttavia ricordato – rappresentano una parte importante della produzione italiana.

"*Si tratta di uno scenario che rappresenta un'evoluzione naturale del mercato del vino tra alcuni anni*" spiega **Lorenzo Tersi**, presidente di LT Wine and food advisory, società di consulenza attiva nel settore merger & acquisition "*e coloro che in questo momento stanno guardando all'Italia fanno parte di quel nuovo mondo di imprenditori orientali che sono amanti del made in Italy, dello stile italiano, del fashion e del food & wine, che hanno* »

» *voglia di esplorare nuove opportunità come elemento di diversificazione del proprio business*". Quali sarebbero allora i territori e le denominazioni più appetibili? "*Quelle tradizionali, soprattutto al Centro-Nord*" rileva Tersi "*come Chianti Classico, Brunello di Montalcino e Prosecco. Mentre al sud piacciono Puglia e Sicilia. È chiaro che anche da Expo verrà un valido contributo di visibilità all'Italia, alle sue Dop, e più in generale alla creazione di valore sia d'immagine sia economico*". La porta di accesso all'Italia è aperta. Non si dimentichi che tra i possibili obiettivi ci sono anche marchi del calibro di Sella&Mosca che, dopo Enrico Serafino passata nelle mani di una holding statunitense (non ai cinesi), potrebbero uscire dal portafoglio Campari, concentrata su una nuova strategia che sta privilegiando gli spirits. Non mancano poi piccole e medie cantine toscane e piemontesi, come l'agricola Liedholm vicina alla cessione (vedi box pag. 11). "*Le aziende più piccole sono, a mio avviso, maggiormente appetibili rispetto ai cosiddetti poli vitivinicoli*", afferma **Davide Gaeta**, docente di marketing vitivinicolo e agroalimentare all'Università di Verona "*a patto che siano inserite in zone di eccellenza come Valpolicella, Montalcino o Chianti Classico, dove tra l'altro i cinesi sono presenti dal 2013* (con Casanova - La Ripintura, a Greve in Chianti, acquistata da un imprenditore di Hong Kong; ndr). *Pertanto, vedo meglio questo modello. L'Italia ha, infatti, il fascino che le deriva dal suo stile di vita e questo è un elemento che colpisce un imprenditore orientale. Essere proprietario di un'azienda italiana ne accrescerebbe la visibilità internazionale, accreditandolo in un ambiente di stile europeo, che lui guarda con ammirazione e spirito d'emulazione. Se poi l'investimento nel vino è realizzato anche in un territorio collegato all'economia del lusso e della moda il cerchio si chiude*".

Gli investimenti cinesi all'estero hanno raggiunto quota 102 miliardi di dollari nel 2014, secondo un preciso piano del govegno di Pechino: si punta soprattutto ai settori energia, finanza, tecnologie, ma anche nell'agroalimentare. Nel vino dal 2011 si è acquistato in California (Napa Valley), e ovviamente in Francia, dove circa cento château nella zona di Bordeaux (su un totale di circa 7.500) sono passati di proprietà, con un'accelerata negli ultimi tre anni. E se crescono gli studenti cinesi nella prestigiosa scuola enologica di Digione (Borgogna), anche la meno blasonata Languedoc a fine 2014 ha registrato i primi movimenti. Un interesse giustificato dalla storica presenza di vini francesi (45% delle quote import) nettamente superiore a quella italiana (7% circa), ma anche dal cambiamento dei gusti di un consumatore più acculturato. Per favorire la cultura del vino, grandi player italiani, come il gruppo Cevico, stanno puntando sul concetto di bere quotidiano: è dei giorni scorsi l'apertura del primo wine bar a Xiamen. Il Consorzio Valpolicella è fino al 4 luglio in missione tra Shanghai e Taipei. Ma anche la Spagna si è mossa, con l'apertura di una scuola enologica a Guangzhou. Come fa notare **Denis Pantini**, responsabile area agricoltura di Nomisma: "*Per capire un mercato, non dobbiamo mai dimenticare i fattori storici e di interscambio culturale. La Francia ha costruito tanto in Cina, così come ha fatto l'Italia negli Stati Uniti. E in una piazza come la Cina, che in questi anni non si può dire sia stata costante sul fronte degli acquisti di vino, si può ipotizzare per l'Italia una crescita nel lungo periodo. L'importante sarà possedere le dimensioni adatte. Inoltre, in un mercato che sta virando sempre più verso vini territoriali con una gamma di tipologie più vasta rispetto al passato, il vino italiano, che può vantare un patrimonio di Dop molto ampio di altri Paesi, potrebbe trovarsi in una posizione di vantaggio*".

IL MERCATO DEL VINO

Dopo una crescita media tra 17% e 23% tra 2009-2013, per il mercato cinese del vino si prevede una crescita media annua del 17% fino al 2018. Un recente studio dell'Italian trade agency (ex Ice) sottolinea come questo Paese sia ancora in una fase iniziale, considerando che il vino rappresenta il 4% di tutti gli alcolici consumati. Tre i big player domestici: Changyu, Greatwall e Dynasty con il 50% del mercato. La Francia domina l'import di vino cinese, seguita da Australia e Cile. L'Italia è quinta. Bene il primo trimestre 2015 con +21% a valore e +17,6% a volume.

ANCHE LE ITALIANE SI MUOVONO

I big del vino italiano si stanno muovendo per trovare nuovi spazi e nuovi marchi. Tra coloro che hanno annunciato a più riprese l'intenzione di espandere i propri affari meritano una citazione il gruppo Italian wine brands (quotato da febbraio 2015 all'Aim di Piazza Affari) che con il suo vice Simone Strocchi ha dichiarato di voler acquisire un marchio da 50 milioni entro l'anno, per salire ai 200 milioni di euro di fatturato. Ma c'è anche Santa Margherita che col suo ad Ettore Nicoletto non ha nascosto di voler puntare a una cantina del Centro-Sud, con investimenti per circa 30 milioni di euro (ipotesi Sella&Mosca?). In campo c'è anche Iverna holdings che dopo il salvataggio di Heres ha annunciato di voler ampliare il portafoglio, puntando a un polo italiano del vino di pregio. Fino agli ultimi annunci di Masi Agricola, da pochi giorni sul mercato borsistico, che potrebbe calare i suoi assi.

Ancora strada in salita per l'accordo di libero scambio Ue-Usa. A due anni dall'inizio della discussione, abbiamo raccolto i pareri di possibilisti e contrari. Tanti i benefici anche per 'Europa, ma a quale prezzo?

ph. NOAA via Wikimedia Commons

Ttip. Rischio o opportunità per il vino?

a cura di Andrea Gabbrielli

Non ha un percorso facile il trattato commerciale per il libero scambio tra Ue e Usa (Ttip-Transatlantic Trade and Investment Partnership) iniziato nel luglio 2013. Se da una parte i negoziatori, come la Commissaria europea al commercio **Cecilia Malmström**, considerano l'accordo "*un'opportunità di rilanciare la crescita e creare nuovi posti di lavoro*", nella società civile di molti Paesi europei crescono le perplessità e le opposizioni. La riservatezza che ha caratterizzato gran parte dei 9 round negoziali svolti sinora, non ha fatto altro che aumentare la diffidenza. L'ultimo incidente di percorso risale ad appena due settimane fa. Infatti il voto previsto lo scorso 10 giugno all'Europarlamento di Strasburgo sulla "relazione Lange", dal nome del deputato presidente della Commissione per il commercio internazionale, nella quale si fa il punto delle trattative e si esprime la posizione del Parlamento europeo attraverso delle raccomandazioni, è saltato ed è stato rimandato a data da destinarsi. Sulla decisione pesano gli emendamenti presentati alla relazione, circa 200, così come la richiesta di voto separato e per chiamata nominale. Ma soprattutto pesano, e non poco, i due milioni di firme raccolte dalle associazioni NoTtip che contestano l'intero impianto dell'accordo.

Perché il Ttip?

L'obiettivo è quello di creare la più grande area di libero scambio del mondo attraverso l'integrazione tra i due mercati, Usa e Ue, riducendo o eliminando i dazi doganali esistenti, rimuovendo tutte quelle norme e quei regolamenti (sanitari, fitosanitari, ecc.) che attualmente limitano gli scambi commerciali. Per arrivare a raggiungere il risultato è necessario trovare una mediazione tra gli standard esistenti nei due Paesi. La preoccupazione di molti, non solo in Europa, è che in questo modo si abbassino le difese e si apra la porta a prodotti di bassa qualità (carne agli ormoni, Ogm, ecc.) sinora rimasti fuori. Dall'inizio le obiezioni, solo per rimanere nell'ambito del vino, sono state numerose. Per esempio, negli Usa le Denominazioni di origine non esistono, esistono solo dei marchi commerciali aziendali. Non solo ma mentre per noi, Chianti, Marsala, Champagne, Borgogna e altre ancora – complessivamente sono 17 in discussione – sono Indicazioni Geografiche protette che possono utilizzare solo i produttori di quelle zone, per gli americani sono semplicemente tipologie produttive e in quanto tali, usufruibili dovunque. Ma le differenziazioni sono sulla definizione di vino biologico oppure sul riconoscimento delle pratiche enologiche ammesse dall'Oiv (Organizzazione internazionale della vigna e del vino) a cui aderiscono 46 paesi del mondo. Nel 2001, gli Usa, non volendo accettare gli standard proposti dalle risoluzioni Oiv, vincolanti per i Paesi aderenti, hanno creato un'organizzazione alternativa, il World wine tradegroup (Wwtg) a cui aderiscono 7 Paesi. Insomma diversità di vedute e di impostazioni, di non poco conto che fanno riferimento a storie, tradizioni e culture produttive a cui non è facile rinunciare. La strada sembrerebbe più vicina per quanto riguarda l'eliminazione delle barriere tariffarie vere e proprie, la riduzione delle documentazioni richieste e in generale del carico burocratico con conseguente calo degli oneri economici che tuttora gravano sulle esportazioni.

I favorevoli

Paolo De Castro, coordinatore del Gruppo S&D (socialisti e democratici), sia della Commissione Agricoltura e Sviluppo rurale del Parlamento europeo sia per il negoziato di libero scambio Ue-Usa (Ttip), ricorda che "*Non bisogna pensare solo ai rischi, ma anche alle opportunità, rispetto ad un mercato Usa che conta 350 milioni di abitanti con un reddito pro capite del 50% più elevato di quello europeo. Sentiamo sempre dire che l'export è l'unica strada per crescere, gli Usa sono il nostro primo mercato e questo Trattato rappresenta un'occasione da non mancare*". Infatti a livello europeo il saldo della bilancia agroalimentare è positivo per l'Unione e nell'ultimo decennio è stata caratterizzato da una continua crescita. In particolare per l'Italia, il mercato Usa rappresenta la terza destinazione delle nostre spedizioni e alcuni comparti (vino, olio, formaggi, salumi e prosciutti, ecc.) l'Italia ha il primato delle importazioni. Resta però il fatto che gli ostacoli non tariffari ci sono (differenze di requisiti sanitari, ambientali, fitosanitari, di sicurezza alimentare, riconoscimento delle Do, ecc.) e limitano le nostre potenzialità. **Alessandra Lanza** è la responsabile delle Strategie industriali e territoriali di Prometeia, la società di »

SPECIAL EDITION MILANO EXPO 2015

10 appuntamenti all'interno di Milano EXPO

presso il Padiglione del Vino Italiano curato da Fiera Verona Vinitaly

LUGLIO			
sabato 18	16:30-18.00	*Nicola Frasson*	Convivium
domenica 26	17:30-19.00	*Giuseppe Carrus*	Convivium
AGOSTO			
sabato 8	17:30-19:00	*Lorenzo Ruggeri*	Convivium
venerdì 28	17:30-19.00	*Eleonora Guerini*	Convivium
SETTEMBRE			
sabato 12	20:00-21:30	*Marco Sabellico*	Symposium
venerdì 25	17:30-19.00	*Gianni Fabrizio*	Convivium
OTTOBRE			
giovedì 15	17:30-19.00	*Eleonora Guerini*	Symposium
giovedì 29	17:30-19.00	*Gianni Fabrizio*	Convivium

Gli incontri, dedicati esclusivamente ai vini **Tre Bicchieri** premiati all'interno della guida **Vini d'Italia 2015**, si svolgeranno nella sala di degustazione del padiglione: 10 degustazioni guidate, in doppia lingua (italiano e inglese) a cura degli esperti della redazione vino del Gambero Rosso.

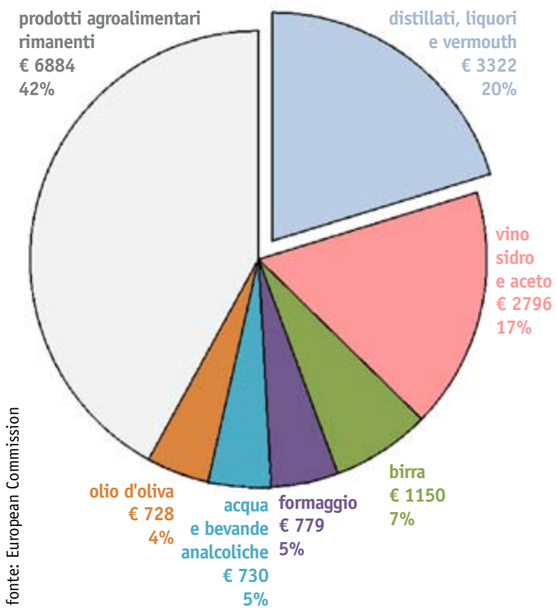
www.gamberorosso.it

» consulenza bolognese che per il Ministero dello sviluppo economico ha effettuato una ricerca sul possibile impatto del Ttip sulla nostra economia. "*Secondo il nostro studio gli effetti dell'applicazione del trattato su tutti i valori dell'export italiani sarebbero positivi a partire da moda, agricoltura, meccanica, auto, alimentari e bevande, metalli, chimica, ecc. In modo particolare per quanto riguarda il settore agricolo*" ci ha detto Lanza "*nello scenario più ottimistico la crescita segnerebbe un +15%, nello scenario intermedio +8%, nello scenario più cauto +1,5%. Nell'alimentare e nelle bevande* (settore di cui il vino fa parte; ndr), *l'incremento nei tre scenari sarebbe rispettivamente dell'8%, del 5,5%, dell'1%. È ovvio che all'interno dei settori merceologici citati, gli aumenti possono essere distribuiti in modo diverso in quanto le aziende possono reagire alle opportunità offerte dal Trattato, in modo differenziato*". Anche l'Istituto Italiano per il Commercio Estero ha stimato che un ambizioso accordo Ttip potrebbe aumentare le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti di circa 5,6 miliardi di euro e creare fino a 30 mila nuovi posti di lavoro.

I contrari

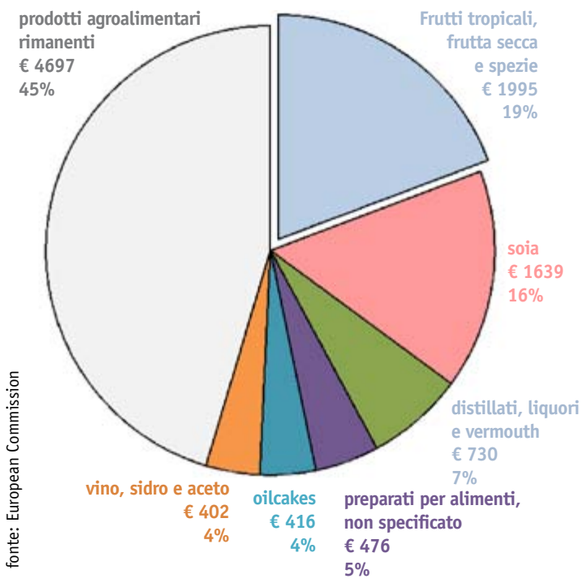
Nel dibattito che si è aperto sul Ttip sono da segnalare anche alcune prese di posizione che hanno fatto molto discutere. Ad iniziare dall'americano premio Nobel per l'economia (2001) **Joseph Stiglitz** il quale durante una lectio magistralis tenuta alla nostra Camera dei Deputati ha dichiarato senza mezzi termini. "*Penso che l'accordo di scambio che gli Stati Uniti stanno chiedendo all'Europa sia un pessimo accordo, e fareste bene a non firmarlo. Non si tratta di un accordo di libero scambio… gli Usa vogliono un patto di gestione del commercio, gestione per gli interessi particolari degli Stati Uniti, e nemmeno nell'interesse dei cittadini americani*". Anche un altro Nobel per l'economia come **Paul Krugman** non lesina critiche al trattato sostenendo che ormai le economie sviluppate sono tutte molto aperte e rispetto al passato hanno ridotto le barriere commerciali. L'accordo pertanto non inciderebbe tanto sul piano economico generale quanto sui marchi, sui brevetti et similaria a tutto vantaggio delle grandi imprese monopolistiche che li possiedono. Tra gli aspetti maggiormente contestatati dal Ttip la creazione dell'Investor-State Dispute Settlement (Isds) vale a dire un tribunale arbitrale privato che tratta degli eventuali contenziosi tra multinazionali e governi vede l'opposizione dello stesso Presidente della Commissione Ue Juncker, che ha dichiarato di non accettare che la giurisdizione dei tribunali degli Stati membri sia limitata dai regimi speciali (tipo Isds) sulle controversie con gli investitori.

PRODOTTI UE28 ESPORTATI IN USA



fonte: European Commission

PRODOTTI UE28 IMPORTATI DAGLI USA



fonte: European Commission

La Commissaria Malmström stima che le trattative si potrebbero chiudere nel 2016. Intanto entro questo mese, a Bruxelles, si svolgerà il decimo round negoziale. Alla fine degli incontri, il testo dell'accordo verrà trasmesso ai governi dei 28 Paesi membri dell'Ue e al Parlamento europeo, ai quali spetterà l'approvazione. Vale la pena ricordare quanto ha scritto nella sua relazione Lange: "*Il contenuto dell'accordo è più importante del ritmo con cui avanzano i negoziati*". È auspicabile sia così.

worldtour 2015/2016

trebicchieri

TOP Italian Wines road show

Vini d'Italia tour 2015/2016

2015

OCTOBER

28 october
SEOUL
Roadshow

30 october
TOKYO
trebicchieri

NOVEMBER

2 november
SHANGHAI
trebicchieri

4 november
HONG KONG
trebicchieri

19 november
MOSCOW
trebicchieri

30 november
ZÜRICH
Vini d'Italia

DECEMBER

2 december
WARSAW
Vini d'Italia

2016

JANUARY

january
MUNICH

SPECIAL EVENT
Vini d'Italia guide
PRESENTATION

OSLO
Vini d'Italia

STOCKHOLM
Vini d'Italia

FEBRUARY

4 february
CHICAGO
trebicchieri

9 february
NEW YORK
trebicchieri

11 february
SAN FRANCISCO
trebicchieri

15 february
SEATTLE
Roadshow

MARCH

12 march
DÜSSELDORF
trebicchieri

march 21
SYDNEY
trebicchieri

march 23
MELBOURNE
trebicchieri

APRIL

4 april
SAO PAULO
Roadshow

MAY

16 may
SINGAPORE
Roadshow

18 may
BANGKOK
Roadshow

20 may
MANILA
Roadshow

may
TOKYO

may
BEIJING

SPECIAL EVENT
Vini d'Italia guide
PRESENTATION

JUNE

june
VANCOUVER
trebicchieri

june
TORONTO
trebicchieri

june
MOSCOW

SPECIAL EVENT
Vini d'Italia guide
PRESENTATION

GAMBERO ROSSO

INFO: SEGRETERIA.ESTERO@GAMBEROROSSO.IT

easyexport

by Pulltex®

Schur DropStop

GIORGIO GORI