



# trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



## IL VINO ITALIANO CHIUDE I CONTI COL 2016. QUALI SFIDE PER IL NUOVO ANNO?

### **BOLLICINE**

Come brinderanno gli italiani? 62 milioni le bottiglie pronte per essere stappate

pag. 2

### **DEAL**

Il lungo cammino che ha portato Biondi Santi in mani francesi. I retroscena

pag. 4

### **ALMANACCO**

12 notizie per 12 mesi: dalla Brexit al Testo Unico, le principali tappe 2016

pag. 5

### **L'INTERVISTA**

Ttip più lontano, Russia più vicina? Il 2017 del vino secondo De Castro

pag. 14

### **CAPE TOWN**

Prima volta del Gambero in Sud Africa: un nuovo mondo da scoprire

pag. 18



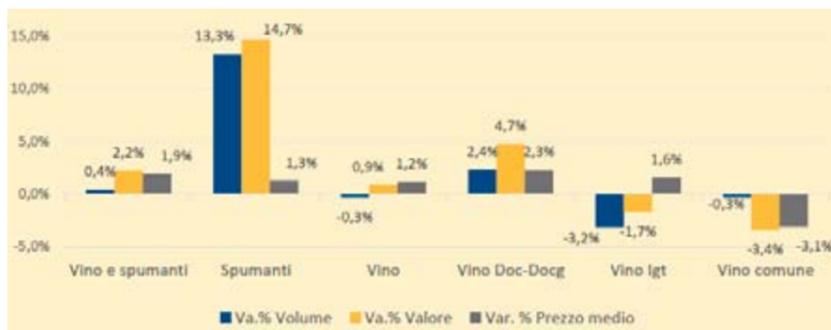
## Bollicine sugli scudi in queste festività: l'Osservatorio del vino prevede 62 mln di bottiglie

Saranno 62 milioni le bottiglie di spumante italiano da 0,75 litri stappate in Italia per queste festività. L'Osservatorio del vino prevede un aumento dei consumi del 10% sullo scorso anno, con consumi all'estero di 158 milioni di bottiglie italiane (+20%) e un import di circa 3,5 milioni di bottiglie. Un quadro positivo, se si pensa che è proprio dalle bollicine che l'Italia ricaverà quel contributo che, con buona probabilità, le

ferma il dinamismo delle tipologie minori, che rappresentano comunque oltre il 20% della produzione italiana.

All'estero brillano gli spumanti di qualità. L'export di quelli "comuni", infatti, segna un +7% in quantità ma un -3% in valore rispetto allo scorso anno; gli spumanti "varietali" sono in flessione rispettivamente dell'1% e del 2%. Tra i Paesi più affezionati agli spumanti made in Italy, il Regno Unito, primo

### VENDETE NELLA GDO (gen-nov 2016 vs gen-nov 2015)



Fonte: Ismea su dati Nielsen Market\*Track

farà chiudere il 2016 vicino ai 5,5 miliardi di euro di export. Sul fronte produttivo, il 2016 potrebbe raggiungere le 625 milioni di bottiglie, pari a 4,69 milioni di ettolitri, con un 18% di aumento sul 2015; e le esportazioni superare i 450 milioni di bottiglie. Considerando il periodo gennaio-settembre 2016, l'Osservatorio presieduto da Antonio Rallo registra le performance della categoria degli spumanti a denominazione e del Prosecco, in particolare. La prima cresce del 23% a volume e del 29% a valore, mentre il Prosecco del 28% a volume e del 38% a valore. Un fenomeno commerciale che ha contribuito a far superare la quota di due milioni di ettolitri all'export italiano che, su base annua, registra incrementi superiori al 20% sia a volume sia a valore. "I nostri spumanti stanno conquistando nuovi consumatori" dice Rallo "stimolano modalità e occasioni di consumo innovative e moderne rivelandosi un eccellente apripista per gli altri vini". L'Italia può vantare un record di biodiversità, considerando le 153 tipologie di spumanti Doc, le 18 Docg e le 17 Igt. Sul mercato, l'Osservatorio con-

mercato, che in 9 mesi ha visto crescere i valori del 46%, a 236 mln di euro, per circa 700 mila ettolitri (+30%); secondo posto per gli Stati Uniti, dove l'export italiano supera 185 mln di euro (+31% sul 2015) e cresce in quantità del 23%, a 465 mila ettolitri. In Europa, la Francia ha importato tra gennaio e settembre 28 mln di euro di spumanti italiani, aumentando le richieste del 75%, per una spesa a +57%. Spumanti italiani in terreno positivo anche sui canali tradizionali italiani: in gdo vendite a +13% in quantità e +15% a valore (vedi grafico).

## Conegliano Valdobbiadene, 2016 in crescita a +8%. Raggiunto il tetto di 90 mln di bottiglie

Novanta milioni di bottiglie vendute nel 2016 e +8% sul 2015. La stima è del Consorzio Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore, attraverso il Cirve dell'Università di Padova. Performance quasi scontata, visto l'andamento di tutto il Prosecco nel 2016, vero motore dell'export italiano. E le anticipazioni per la Gdo dicono che in 10 mesi il fatturato del Prosecco Docg su questo specifico canale è stato di 56 mln di euro, rappresentando il 55% del valore delle vendite relative di tutto il Prosecco (Doc+Docg), con un trend del +19%. "La nostra" dice il presidente del Consorzio, Innocente Nardi "è una realtà di successo, che nonostante il continuo aumento di vendite non ha mai allargato i confini. Anzi, la conservazione della medesima superficie è un eccezionale elemento di merito". Il dato 2016 segue quello positivo del 2015. Secondo il Rapporto di distretto del Cirve, presentato a Villa Brandoli-

ni, la produzione dello scorso anno è stata di 83,7 mln di bottiglie, con un incremento rispetto al 2014 del 6% a volumi e del 10% a valore. Rispetto agli ultimi 10 anni, le vendite della Docg sono raddoppiate. Sul fronte interno, il 2015 ha segnato una crescita del 15% a volume e del 12% a valore, con un +25% al sud e Isole. L'export, che vale il 40%, è stabile a volumi e cresce in valore. La Germania, primo mercato, ha comprato meno vino ma ha speso di più (+7%); buoni i risultati sul mercato britannico (+21% a valore) e negli Usa (+9,3% a 12,8 mln di euro). Considerando i canali italiani del 2015, l'horca ha assorbito 13,2 mln di bottiglie con +14% a volume e +21% a valore

(a 85,9 mln di euro); oltre 17 mln di bottiglie sono passate per le centrali di acquisto per 89,4 mln di euro (+11%); i grossisti hanno raggiunto un valore alla produzione superiore a 61 mln, per 12,2 mln di bottiglie (27% a valore e +18% a volume). Sul fronte prezzi, crescono le vendite in fascia 7-10 euro a bottiglia (+5,5%) e si sono quasi azzerate quelle sotto 3 euro. Stabile la fascia 4/5 euro, che costituisce circa metà del venduto. Da un punto di vista ambientale, infine, rispetto al 2011, circa il 3% delle imprese adotta standard conformi al sistema Iso 14001 (gestione ambientale). In aumento l'interesse per le eco-certificazioni (da 5,3% del 2012 a 7,5% del 2015). - G. A.

1969 ottenimento della Doc  
2009 ottenimento della Docg  
15 Comuni  
7.195 ettari  
178 case spumantistiche  
90 milioni di bottiglie nel 2016  
445 mln € valore alla produzione

## WINE MONITOR. E-COMMERCE DEL VINO: È VERA GLORIA?

È indubbio che l'e-commerce rappresenti il canale distributivo con i maggiori tassi di crescita per il vino, a livello internazionale ma soprattutto italiano, dove in un contesto di calo strutturale dei consumi, gli acquisti online rappresentano una relativa novità per i consumatori di vino. È altresì vero che, proprio in ragione di questa novità, le dinamiche di sviluppo non possono che essere positive. Ma in che termini? Per comprenderlo abbiamo analizzato - in uno specifico Report - i bilanci degli ultimi 3 anni di 24 imprese italiane che realizzano vendite di vino online in maniera specializzata (da Tannico fino a Top Italian Wine, escludendo quindi i siti di e-commerce generalisti). Comprendendo anche le "vendite a distanza" di Giordano Vini, il fatturato congiunto di questo cluster risulta pari - nel 2015 - a poco più di 110 milioni di euro, dove l'82% di questo ammontare fa riferimento ai ricavi della medesima Giordano Vini. Solo nell'ultimo anno, la crescita del fatturato complessivo è stata dell'11%, con imprese (siti) che hanno messo a segno aumenti percentuali anche a tre cifre. Tuttavia, pur a fronte di questo sviluppo, la marginalità (espressa come rapporto tra Ebitda e Fatturato) è estremamente ridotta: 3,4% a livello cumulato, ma con 9 imprese con segno negativo e altre 8 con valori inferiori al 2% (si badi bene, delle 9 con marginalità negativa solo 2 sono attive da meno di due anni e quindi considerabili come "start-up"). E in effetti, questa scarsa redditività unitaria non fa che trascinare verso il basso il risultato netto complessivo con la metà delle imprese considerate che nel 2015 hanno registrato una perdita di esercizio. D'altronde, il modello di business sottostante è quello di una società commerciale: prezzi necessariamente competitivi (alla luce di una facile comparabilità da parte degli acquirenti) e quindi marginalità ridotte da spalmare su volumi di vendita più alti possibili. Ad oggi, però, questi quantitativi non sono ancora così elevati e i tempi medi di giacenza delle scorte (la rotazione di magazzino) sono pari a due mesi (per il totale cluster, ma per la metà delle imprese si va ben oltre). Senza contare che anche varietà e profondità dell'assortimento dei vini proposti (nel caso dei top 4 siti) sono molto simili. Insomma, la concorrenza è agguerrita e a meno di una forte attrazione dei consumatori verso questo nuovo canale è presumibile ipotizzare - in un futuro non troppo lontano - un'elevata mortalità delle imprese di e-commerce.



Denis Pantini [denis.pantini@winemonitor.it](mailto:denis.pantini@winemonitor.it)

## Registro telematico obbligatorio da gennaio. Ma niente sanzioni fino al 30 aprile 2017

Niente sanzioni alle aziende per eventuali errori nella compilazione e nella tenuta del Registro telematico, che sarà obbligatorio dal 1 gennaio 2017. Dopo diversi rinvii e proroghe nell'ultimo anno e mezzo, e dopo il periodo di sperimentazione (coordinato dall'Icqrif) che ha interessato il 30% della produzione nazionale, entra nel vivo la cosiddetta "dematerializzazione". Previsto, tuttavia, un periodo transitorio: almeno fino al 30 aprile 2017, per andare incontro alle esigenze delle imprese, in sede di controllo gli operatori potranno giustificare le operazioni non registrate online attraverso documenti cartacei, senza incorrere in sanzioni. Per il ministro delle Politiche agricole, Maurizio Martina, si tratta di una "fase importante del processo di semplificazione concreta che riguarda il vino e che fa parte del lavoro che ha portato anche al via libera al Testò unico del vino".

**Chi deve tenere il registro:** le persone fisiche e giuridiche e le associazioni che, per l'esercizio della loro attività professionale o per fini commerciali, detengono un pro-

dotto vitivinicolo. Nel dettaglio: **a** - I titolari di stabilimenti o depositi che eseguono operazioni per conto di terzi che devono effettuare le registrazioni nel proprio registro telematico, distintamente per ciascun committente, indicando i vasi vinari utilizzati; **b** - i titolari di stabilimenti di produzione o imbottigliamento dell'aceto che devono effettuare le registrazioni di carico e scarico e di imbottigliamento; **c** - i titolari di stabilimenti che elaborano bevande aromatizzate a base di vino che devono effettuare le registrazioni dei prodotti vitivinicoli introdotti e le successive utilizzazioni/lavorazioni.

**Come funziona:** per la trasmissione delle operazioni di carico e scarico è possibile utilizzare sia il sistema online per la registrazione diretta delle operazioni sia il sistema di interscambio di dati in modalità web-service. Tutti gli operatori si devono autenticare sul portale internet Mipaaf ([mipaaf.sian.it](http://mipaaf.sian.it)) con le proprie credenziali e procedere all'abbinamento del proprio Cuaa-Codice univoco azienda agricola) con i codici Icqrif dei propri stabilimenti.



## Montalcino, mani francesi sulla Biondi Santi. Alleanza strategica col gruppo Epi

Gli investitori francesi si bevono uno dei marchi icona del Brunello di Montalcino. Jacopo Biondi Santi, figlio di Franco (scomparso nel 2013), ha firmato un accordo strategico e commerciale con la famiglia Descours, che guida il gruppo Epi (Europeenne de participations industrielles), proprietario dei marchi di Champagne Charles Heidsieck e Piper-Heidsieck, di Chateau La Verrerie (valle del Rodano), e di importanti brand di abbigliamento (Bonpoint e J.M. Weston). “Da soli eravamo troppo piccoli per resistere e svilupparci”, ha detto Jacopo, che resterà enologo e presidente della storica azienda che inventò la formula del Brunello. L’operazione, i cui dettagli economici non sono stati resi noti, potrebbe significare la cessione delle quote di maggioranza. E si inserisce nella complessa



questione tutta interna della successione, ora sanata con una liquidazione a favore della madre e della sorella Alessandra. Oggi l’azienda agraria Biondi Santi possiede 47 ettari di Tenuta il Greppo e 105 ettari de I Pieri, per circa 80 mila bottiglie. L’accordo coi Descours è stato siglato il 16 dicembre, ma è da giugno che le trattative andavano avanti; a gennaio 2017 è attesa la chiusura definitiva. L’intenzione è creare tre rami societari: commerciale, produttivo e holding. “Guardiamo al futuro. Il Gruppo Epi ci fornirà il supporto necessario allo sviluppo del nostro business e contribuirà a rafforzare i nostri vini e il Brunello a livello internazionale”. Secondo il ceo di Epi, Christopher Descours, si tratta di un perfetto esempio del modo in cui Epi intende sviluppare globalmente i brand ai massimi livelli d’eccellenza.

## Il lungo cammino del Greppo tra dispute, debiti e prospettive di rilancio a cura di Andra Gabbrielli



E alla fine Biondi Santi è diventata francese. La proposta italiana di acquisto di un gruppo che vuole rimanere anonimo, non è andata in porto. La trattativa da tempo si era incagliata solo parzialmente sulla valutazione del valore aziendale quanto sulla futura gestione e sul ruolo di Jacopo Biondi Santi nella nuova società che si sarebbe dovuta costituire. Tutte condizioni che evidentemente sono state soddisfatte dal gruppo Epi di Christopher Descours, si dice, per un centinaio di milioni di euro. I primi ad aver capito che a Montalcino si sarebbero fatti buoni affari, sono stati gli americani (Banfi) ai quali successivamente si sono aggiunti argentini (Poggio Landi), brasiliani (Argiano), panamensi (Tenuta Oliveto) e ancora americani (Il Palazzone, Il Giardinello, Cerbaiona). Insomma, gli investimenti stranieri non sono certo una novità da queste parti e hanno contribuito non poco al successo e alla fama internazionale del Brunello. Mancavano i francesi, che ora si sono aggiudicati il brand per eccellenza del territorio montalcinese: Biondi Santi. A parte i fratelli italo-americani John e Harry Mariani di Banfi che già erano

nel mondo del vino in veste di importatori, a differenza di altri il gruppo Descours ha una lunga consuetudine con i vini di eccellenza. In poche parole, conosce il mestiere, le problematiche e le dinamiche dei marchi di lusso. Il Greppo Biondi Santi da tempo non navigava in acque tranquille e nemmeno dopo la scomparsa di Franco Biondi Santi nel 2013, la tensione si era allentata. L’azienda di fatto era sul mercato da più di vent’anni ma le trattative, per vari motivi, non erano mai andate a buon fine. Il periodo più difficile negli anni Novanta quando un paio di (costosissime) vertenze legali, resero la vita di uno dei marchi italiani più conosciuti e apprezzati nel mondo, molto travagliata. La prima, nel 1991, vide contrapposti padre e figlio, cioè Franco e Jacopo, quest’ultimo nella veste di amministratore delegato della Biondi Santi Spa, società che commercializzava in esclusiva il Brunello di Montalcino Greppo oltre ad altri marchi tra cui lo Champagne Salon, Armagnac, Bordeaux, ecc. Franco, invece, voleva che la società lavorasse il suo vino in esclusiva. Il fatto di essere accanto a nomi, seppur prestigiosi, non gli andava per niente – sostanzialmente la considerava una “diminutio”- per cui si accese

una battaglia familiare senza esclusione di colpi (legali). La contesa pesò duramente sulla distribuzione del Brunello provocando grosse perdite di fatturato. La seconda vertenza vide protagonisti sempre Jacopo Biondi Santi e la società Jacopo Biondi Santi Fibs srl, contro la società di distribuzione Biondi Santi Spa, presieduta da Pierluigi Tagliabue, suo suocero (Jacopo aveva sposato nel 1989, in seconde nozze, sua figlia Francesca) e proprietario della Tenuta Poggio Landi, il quale nel 1995 aveva depositato, in pratica senza avvertire gli interessati, il marchio “BS Biondi Santi Spa”. La decisione fu aspramente contestata in tribunale ma anche questa volta la vittoria fu pagata a caro prezzo. E la situazione debitoria dell’azienda di sicuro non migliorò. Ora, almeno apparentemente, con Jacopo chiamato a gestire la produzione e la cantina, la continuità stilistica dei vini sembrerebbe assicurata. Forse, però, è ancora troppo presto per capire come in realtà verrà amministrata l’azienda o come verranno gestiti i flussi finanziari che la dovrebbero rilanciare, e quale peso in termini azionari e quale autonomia decisionale avrà Jacopo Biondi Santi nella nuova società. I francesi hanno la fama di essere oculati nelle spese.

## Ancora Brunello per la famiglia Tipa: ColleMassari rileva Tenuta San Giorgio

Claudio Tipa, patron di ColleMassari, non si è lasciato sfuggire l’occasione di ampliare il proprio portafoglio di aziende, soprattutto in un territorio come Montalcino. Per poco meno di 10 milioni di euro ha infatti acquisito Tenuta San Giorgio, a Castelnuovo dell’Abate, non distante dall’Abbazia di Sant’Antimo. Una piccola cantina con 5,9 ettari a Brunello, 2,5 di Rosso di Montalcino e 2 a Sant’Antimo, tra 350 e 450 metri di altitudine, gestita fino al 13 dicembre scorso (data della firma del contratto) dalla famiglia Folonari, che lo acquistò nel 2003. Nella rapida chiusura della trattativa, partita a settembre, ha giocato un ruolo centrale la contiguità tra i due possedimenti. San Giorgio (che conta in totale 46 ettari) è confinante con la fattoria Poggio di Sotto, targata ColleMassari dal 2011. “Il marchio San Giorgio non sarà cancellato, anzi verrà potenziato e sviluppato. Manteniamo l’organico dei dipendenti, che sono già operativi”, spiega a Tre Bicchieri il dg, Giampiero Pazzaglia. San Giorgio produce mediamente 45 mila bottiglie, di cui 25 mila di Brunello: “I vigneti aziendali hanno anche più di 20 anni. Noi puntiamo a ridare loro la giusta importanza” spiega Pazzaglia “puntando su rese basse e altissima qualità”. A Montalcino, ColleMassari conta circa 25 ettari a Brunello tra Poggio di Sotto, La Bellarina e La Velona, ultima acquisizione della famiglia Tipa a Montalcino in ordine di tempo (giugno 2016) prima di San Giorgio. Un arrivo in punta di piedi, in pieno stile ColleMassari.



## Chianti Classico e Champagne insieme per tutelare e valorizzare le Dop

Alleanza strategica, e storica, tra Champagne e Chianti Classico. L’accordo di collaborazione del Consorzio toscano col gigante delle bollicine mondiali prevede la **condivisione delle esperienze** in tema di governance, in materia di tutela legale delle denominazioni nei mercati Extra Ue, nelle politiche di sviluppo turistico e nella valorizzazione del patrimonio culturale delle rispettive Dop. La firma segue il filone del dialogo tra Reims e Firenze, inaugurato nel 1954 dall’allora sindaco Giorgio La Pira. Due anni fa il rinnovo dell’impegno, siglato dall’attuale sindaco Dario Nardella. Per il presidente del Gallo Nero, Sergio Zingarelli, si dà vita a un patto che rafforza la collaborazione tra realtà diverse “ma basate su valori comuni”.



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

L’UNICO LIMITE E’ L’IMMAGINAZIONE

Luxury Wine Cellar

MADE IN ITALY



## Tre Bicchieri è tra i premiati di MTV Lombardia

Il Movimento Turismo del Vino Lombardia quest'anno nel consueto incontro natalizio con i suoi soci ha conferito il "Premio Stampa 2016" a **Loredana Sottile** (del Settimanale Tre Bicchieri del Gambero Rosso) per l'attenzione dedicata al tema delle visite in cantina. Il premio "Enonauta 2016" dedicato a chi fa vivere l'eno-turismo in quanto pubblico è, invece, andato a **Graziella D'Andrea**, da sempre appassionata di vino e frequentatrice di cantine. Solo in Lombardia, la banca dati parla di oltre 11.000 enonauti attenti alle iniziative proposte dalle aziende del territorio. La cerimonia di premiazione si è svolta a Milano, al Bellariva Restaurant di Paolo Caccia, in collaborazione con il gruppo SpaceHotels.



### supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli  
 coordinamento contenuti  
 Loredana Sottile  
 sottile@gamberorosso.it

### hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,  
 Denis Pantini, Lorenzo Ruggeri

### 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

**26 e 29 dicembre**  
**Happy Days**  
 Festival delle birre  
 di qualità  
 Container di Grottammare  
 (Ascoli Piceno)

**13 gennaio**  
**Autoctono**  
**wine and food tour**  
 Vicenza e provincia  
[www.facebook.com/  
 autoctonowinefoodtour](http://www.facebook.com/autoctonowinefoodtour)

**15 gennaio 2017**  
**Prima del Torcolato**  
 Breganze (Vicenza)

**29 gennaio**  
**Anteprima Amarone**  
 Palazzo della Gran Guardia  
 Verona  
 fino al 30 gennaio  
[anteprimaamarone.it](http://anteprimaamarone.it)

**30 gennaio**  
**Millésime bio 2017**  
 Parc Chanot  
 Marsiglia  
 fino al 1 febbraio  
[millesime-bio.com](http://millesime-bio.com)

**3 febbraio**  
**EnoliExpo -**  
**wine and oil technology**  
 Fermo Forum  
 via G. Agnelli snc  
 zona industriale  
 Girola di Fermo  
 fino al 5 febbraio  
[enoliexpo.com](http://enoliexpo.com)

**11 febbraio**  
**Anteprime Toscane**  
 fino al 18 febbraio  
[anteprimetoscane.it](http://anteprimetoscane.it)

trebicchieri  
 VI AUGURA  
 BUONE FESTE  
 e vi dà appuntamento  
 al 12 gennaio 2016

## Alta Langa, millesimo 2016 oltre 750 mila bottiglie. Obiettivo: due milioni tra quattro anni

Supererà le 750 mila bottiglie il millesimo 2016 per la Docg Alta Langa, denominazione piemontese che tra quattro anni prevede di raggiungere quota due milioni di bottiglie, con l'ingresso in produzione di nuovi vigneti. Un cammino da pianificare e governare, visto che chi vuole investire in questa Docg deve essere consapevole che i vini da metodo classico arrivano non prima di 30 mesi e che i tempi dell'investimento sono di circa 6 anni. Nel fare un bilancio di quest'anno, la filiera riunita nel Consorzio, nato nel 2002 e presieduto da Giulio Bava, ha tracciato le linee dello sviluppo: "Il Consorzio chiede nuovi impianti, ma vuole che le coltivazioni siano sostenibili, che l'uva sia valorizzata che la crescita sia regolare e parametrata alle vendite", ha detto Bava ricordando che nel 2012 si produssero 5.800 quintali di uve (mezzo milione di bottiglie) e che quest'anno si è arrivati a 8.850 quintali, con un incremento del 48%. Negli anni, la Regione Piemonte ha sostenuto la crescita della denominazione: **da 70 ettari si è passati a 110 e si punta a quota 200**. Così come si punta a un allargamento della squadra, come fa notare Piero Bagnasco, ad di Fontanafredda (tra i 19 soci consortili): "C'è armonia tra parte agricola e parte industriale. Adesso più che mai è il momento di aprirsi, di favorire l'ingresso di nuove aziende".



## Nuovo cda per i Vini Piceni: Savini eletto presidente. Velenosi: lascio un Consorzio con un rating ai massimi livelli

Cambio della guardia nel Consorzio vini Piceni. Angela Velenosi lascia il posto a Giorgio Savini, 48 anni, titolare della storica cantina Santa Liberata, a Fermo. Con lui sono stati eletti alla vice presidenza Domenico Sgariglia (vicepresidente della cooperativa Terre Cortesi Moncaro) e Paola Cocci Grifoni, responsabile legale della Guido Cocci Grifoni a Ripatransone. In cda siederanno Emmanuel De Angelis (Conte Villaprandone), Paola Polini (Le Canà), Giovanni Carminucci (Vinicola del Tesino), Quinto Fausti (De Angelis & C.), Claudio Di Ruscio (Terra Fageto), Katia Stracci (Sangioanni). La composizione del consiglio rispetta le regole sulla parità di genere contenute nel Testo unico del vino: su nove membri un terzo è di genere femminile.

Per Savini, il cda deve essere un luogo di discussione aperto per evitare situazioni di conflitto. Una delle nuove mosse del neo presidente sarà proprio la creazione di tre comitati ristretti. "Il primo si occuperà di marketing, il secondo di promozione e il terzo avrà compiti di natura finanziaria".

Il presidente uscente Angela Velenosi lascia un consorzio con un bilancio attivo per 50 mila euro, con 43 soci rispetto ai 27 di inizio mandato e una reputazione e un rating cresciuti nel tempo: "Abbiamo riconquistato la fiducia del sistema creditizio, sono aumentati gli investimenti del Psr e dell'Ocm, con più di metà cantine che oggi partecipano agli eventi in Italia e nel mondo. Abbiamo portato il Consorzio a essere una vera azienda, responsabile, autonoma e trasparente". - G. A.



## Mezzacorona, bilancio record con una liquidazione ai soci di 54,2 mln di euro

Mezzacorona ci ha preso gusto a battere ogni anno un nuovo record. Quello del 2016, certificato dall'assemblea dei soci del gruppo trentino, è relativo ai 54 milioni di euro liquidati ai 1.600 soci, con una resa media per ettaro che raggiunge i 17.200 euro. Il bilancio 2015-2016, conteggiato su 11 mesi (luglio 2016) e non su 12 mesi (agosto 2016), segna ricavi per 163,4 milioni di euro, sostanzialmente stabili (+0,44%) sul precedente esercizio. Patrimonio netto in crescita dell'1,65% a 92,2 milioni di euro e flusso di cassa di 11,4 milioni di euro; utile netto in aumento del 19,3% a 1,8 milioni. Cresce di sette unità la forza lavoro: i collaboratori del gruppo sono 441 al 31 luglio 2016.

Terminata la fase degli sviluppi infrastrutturali, il Gruppo, a cui sono associate le cantine di Ala e Salorno e che è proprietario dei marchi Mezzacorona, Rotari, Tolloy, Feudo Arancio/Stemmar, con la controllata Nosio che si occupa delle attività agroindustriali, ha lavorato sull'aspetto commerciale, soprattutto su quello estero che oggi rappresenta l'80% del fatturato complessivo. Fra le prime a sbarcare sul portale dell'e-commerce Alibaba, Mezzacorona sta lavorando a rafforzare l'aspetto della sostenibilità, promuovendo la certificazione delle uve prodotte col sistema di qualità nazionale per la produzione integrata (Sqnp) e redigendo per la prima volta il bilancio di sostenibilità 2016, un lavoro che ha raccolto in un unico documento l'insieme delle buone pratiche intraprese in questi anni.



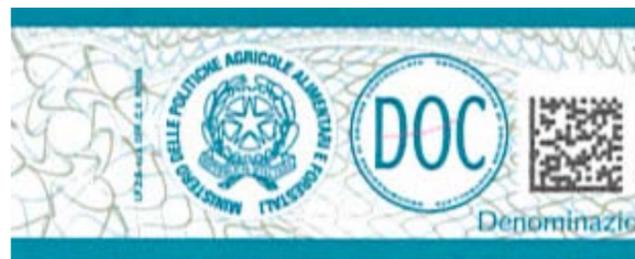
# Almanacco 2016 del vino: 12 notizie per 12 mesi

a cura di Loredana Sottile

Per cosa sarà ricordato l'anno che sta per concludersi dal punto di vista vitivinicolo? A tenere banco sicuramente la politica estera con la doccia fredda della Brexit, la vittoria inaspettata di Donald Trump alle presidenziali Usa, ma anche il nuovo previsto record dell'export. Il 2016 lascia anche delle scomparse importanti, come quella dell'enologo Giacomo Tachis e del produttore Giacomo Rallo. Ed è l'anno in cui le prime Doc compiono 50 anni. Infine, e proprio alla fine, è anche l'anno dell'arrivo del tanto atteso Testo Unico del Vino. Ecco cosa è successo mese dopo mese.

## GENNAIO 50 ANNI DI DOC, 30 ANNI DI GAMBERO ROSSO

Inizia un anno di anniversari importanti. Prima tra tutti quello delle prime 10 denominazioni riconosciute come tali nel 1966: Vernaccia Di San Gimignano; Est! Est!! Est!!!; Ischia; Frascati; Bianco Di Pitigliano; Brunello Di Montalcino; Barbaresco; Barolo; Aprilia e Vino Nobile Di Montepulciano. Si celebrano anche i 300 anni di storia del Chianti Classico dal bando del Granduca Cosimo III de' Medici, che per primo nominava la denominazione e i suoi territori. Infine, è l'anno dei 30 anni dalla fondazione del Gambero Rosso, nato nel 1986 come inserto del Manifesto.



## FEBBRAIO ADDIO A GIACOMO TACHIS

Il 6 febbraio muore Giacomo Tachis, il re degli enologi, anche se lui preferiva descriversi come un semplice "mescolatore di vini". Nella lista dei vini nati grazie a questo "re Mida dell'enologia" ci sono nomi di peso, quali Sassicaia, Solaia, Tignanello, Turriga. Ma anche progetti legati alla rivalutazione di vitigni come il Nero d'Avola e il Carignano del Sulcis. Tutto il mondo del vino lo ricorda come colui che ha dato vita all'enologia moderna.



## MARZO RECORD EXPORT 2015



Arrivano i dati definitivi delle esportazioni del 2015: in valore l'Italia raggiunge i 5,4 miliardi di euro (+5,4%). Nel 2014 erano stati 5,1 miliardi di euro. Gli Usa rappresentano il primo mercato a valore, con oltre 1,28 mld di euro. Per il 2016 si punta a superare i 5,5 miliardi di euro. Scendono, invece, ma di poco i volumi, in calo dell'1,8%, a poco più di 20 milioni di ettolitri.

## APRILE VINITALY, MATTARELLA, RENZI E JACK MA



Il 10 aprile apre i cancelli l'edizione numero 50 di Vinitaly, la prima della storia inaugurata da un presidente della Repubblica: Sergio Mattarella nel suo discorso parla del vino

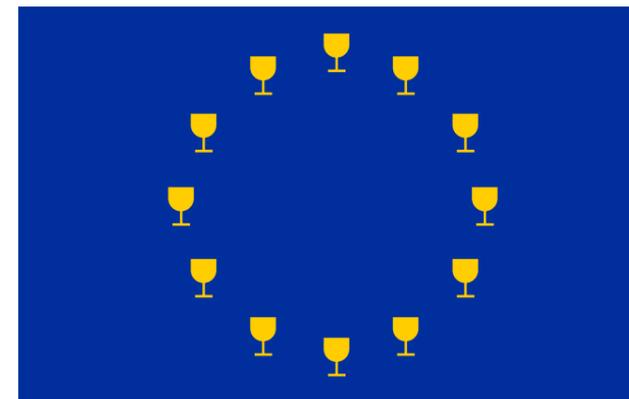
come del "motore di un'agricoltura moderna che rappresenta un settore trainante del benessere italiano". Seguono anche l'intervento dell'allora premier Matteo Renzi e l'incontro di quest'ultimo con il fondatore del colosso dell'e-commerce cinese Jack Ma, che proprio a Verona annuncia la prima giornata del vino sul web.

## MAGGIO UNIONE ITALIANA VINI, DA ZONIN A RALLO

Antonio Rallo succede a Domenico Zonin e diventa il nuovo presidente del sindacato Uiv, proprio a pochi giorni dalla morte del padre Giacomo, fondatore di Donnafugata. L'elezione è anche il primo episodio che porterà, a ottobre, un gruppo di circa 20 cantine di peso, per la maggior parte aderenti a Feder-



vini, a uscire dalla Confederazione per una diversità di vedute sui principali temi vitivinicoli.



## GIUGNO INIZIA L'INCUBO BREXIT

Il 23 giugno gli inglesi, chiamati a pronunciarsi sull'Europa, scelgono di uscirne. A distanza di sei mesi non sono ancora chiari i tempi e le modalità di attuazione (uscire dall'Europa non significa, ad esempio, uscire dall'Unione doganale) di quella che è stata definita Brexit, parola che intanto è entrata di diritto nel vocabolario della lingua inglese. Gli economisti, tuttavia, escludono che questo possa determinare un crollo delle esportazioni di vino italiano, che al momento ha l'Inghilterra come terzo Paese di sbocco, merito soprattutto del Prosecco.

## LUGLIO APPROVATA LA GRADUATORIA OCM VINO

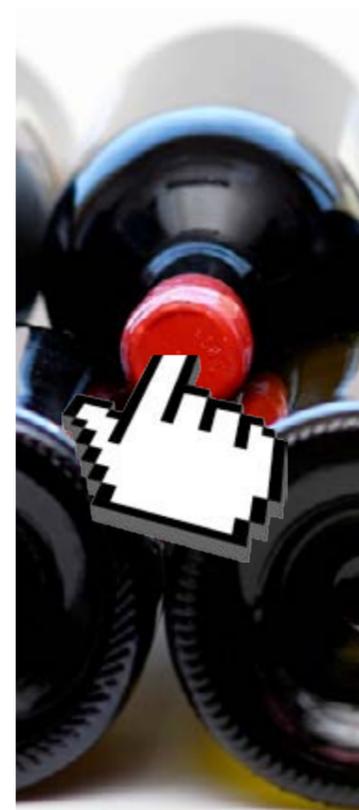


Dopo la pubblicazione – in ritardo – del bando promozionale nel mese di aprile, il Mipaaf pubblica la graduatoria che distribuisce le risorse europee per 100 milioni di euro. Inizia il "pasticciaccio" che, a ottobre, vedrà la ripubblicazione della graduatoria con ben 16 progetti beneficiari che vengono esclusi. Il rischio è di perdere decine di milioni di euro. Ed è subito pioggia di ricorsi.



## AGOSTO IL CENTRO ITALIA TREMA

Il 24 agosto un terremoto di magnitudo 6.0 scuote il Centro Italia provocando 299 vittime e distruggendo diversi paesi tra Marche, Umbria e Abruzzo. Sarà solo il primo di una serie. A distanza di due mesi, il 26 ottobre il sisma si ripete con epicentro in provincia di Macerata, il 30 ottobre tutta la Penisola viene svegliata da una scossa ancora più forte con epicentro in provincia di Perugia. È in queste ultime due tornate che anche le cantine del Centro Italia subiscono i maggiori danni, per fortuna senza intaccare la produzione. In particolare, i disagi più importanti sono rilevati nel maceratese, tra Serrapetrona, San Severino Marche e soprattutto Matelica. Immediate le iniziative dal mondo dell'enogastronomia (ristoratori, cantine e associazioni) per aiutare le popolazioni colpite: tra quelle più d'impatto "Un'Amatriciana per Amatrice".



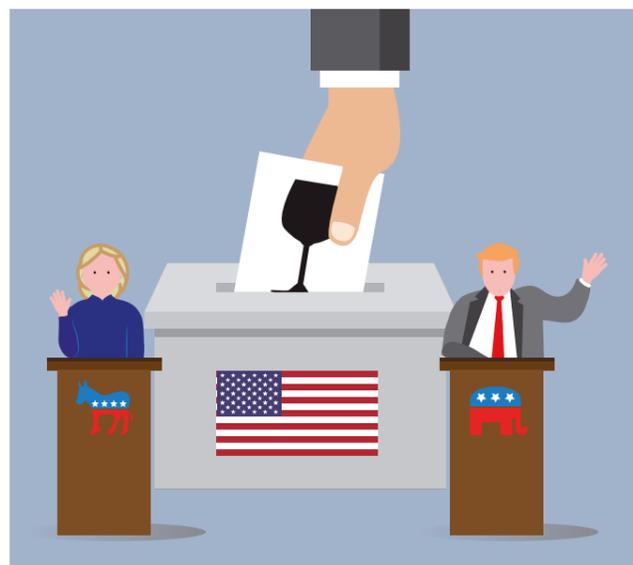
Alibaba, il colosso cinese dell'e-commerce, come promesso dal fondatore Jack Ma a Vinitaly, lancia la prima giornata del vino sul web, dove l'Italia è il secondo Paese più rappresentato, dopo la Francia. Al di là delle singole cantine presenti sulla piattaforma, sono cinque i gruppi italiani che si presentano alla giornata con un proprio flagship store: Mezzacorona, Giv, Iswa, Le Rovole e Natale Verga. In 24 ore si raggiungono i 100 milioni di acquisti tra vino, birra e spirits.



### OTTOBRE ITALIA PRIMO PRODUTTORE

Arrivano le prime previsioni della vendemmia 2016, a raccolta ancora in corso. L'Italia guida la classifica, seguita da Francia (che lascia sul campo circa 6 milioni di ettolitri, -10% rispetto all'anno precedente) e Spagna. I dati definitivi parlano di 51,5 milioni di ettolitri. Ma la produzione mondiale è notevolmente in calo di 14,4 milioni di ettolitri (-5% rispetto al 2015).

### NOVEMBRE PRESIDENZIALI AMERICANE, A SORPRESA VINCE DONALD TRUMP



L'8 novembre Donald Trump batte Hillary Clinton nella corsa alla Casa Bianca: il mondo del vino si interroga sulle conseguenze di questa vittoria e soprattutto sulla politica protezionistica che sembrerebbe, così, avere la meglio. Gli Usa, infatti, rappresentano per l'Italia il primo Paese di sbocco. Tra i primi effetti, l'ormai quasi certo accantonamento del Tüp, il trattato di liberalizzazione commerciale transatlantico che, in campo vitivinicolo, avrebbe potuto portare al riconoscimento delle denominazione italiane anche Oltreoceano.

### DICEMBRE APPROVAZIONE DEL TESTO UNICO DEL VINO

L'anno si conclude con il brindisi in Parlamento per l'approvazione del Testo Unico del Vino che, dopo 977 giorni di lavori, finalmente vede la luce. Un'unica legge che riassume tutta la normativa precedente. Tra i maggiori ambiti di intervento, l'introduzione del Ruci-Registro unico dei controlli ispettivi che dovrebbe evitare ai produttori le verifiche fotocopia da parte di più organismi; l'introduzione di sistemi telematici di controllo; dematerializzazione dei registri di cantina. L'ok definitivo del Parlamento arriva alla vigilia del Referendum sulla riforma costituzionale, da cui la vittoria del No e le dimissioni del Premier Renzi. Inizia il Governo Gentiloni e Martina viene riconfermato alla guida del Ministero delle Politiche Agricole.



Valdei Molini

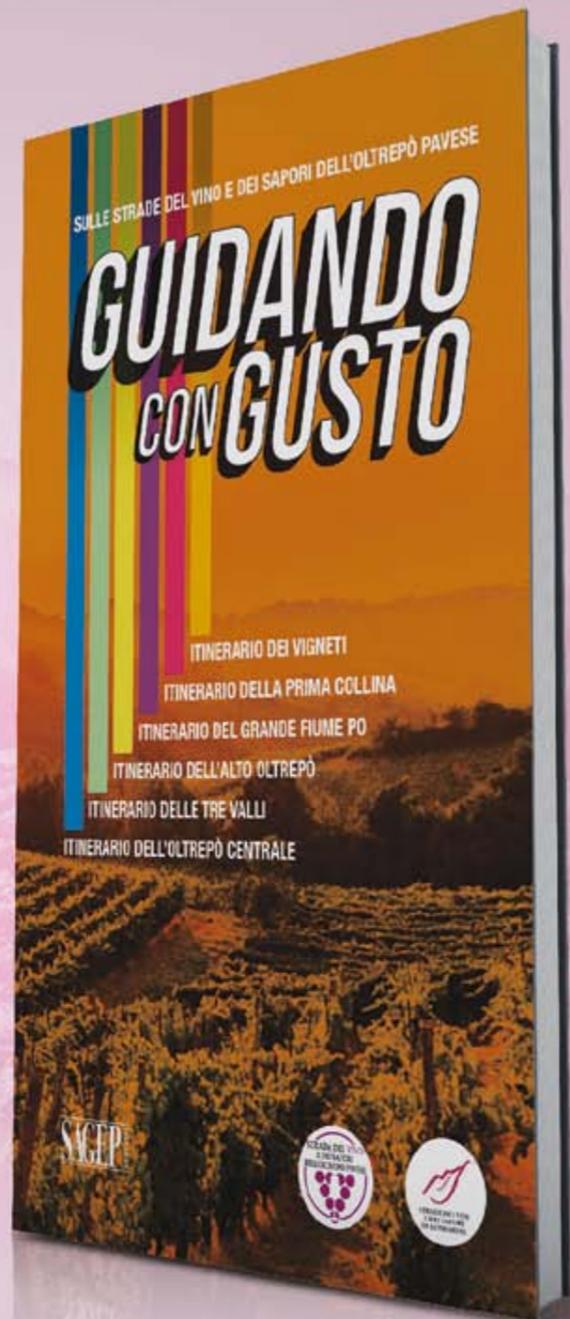
A partire dalla nuova annata 2016 il Custoza Val dei Molini si veste di nuovo. Vieni a scoprirlo nel punto vendita di Cantina di Custoza e sul nostro Shop online.



CANTINA DI CUSTOZA

Località Staffalo 1 - 37066 Custoza (Verona) - Italia  
www.cantinadicustoza.it - Shop online: shop.cantinadicustoza.it

VIAGGERÒ,  
VEDRÒ,  
SCOPRIRÒ,  
AMERÒ,  
DEGUSTERÒ,  
ASSAGGERÒ,  
CONOSCERÒ,  
SENTIRÒ,  
GIOIRÒ,  
VIVRÒ...



RITORNERÒ, IN OLTREPÒ!

L'Oltrepò Pavese presenta una nuova idea di guida. **Guidando con Gusto** è un racconto intenso, un viaggio emozionante nel cuore di un luogo unico. In auto o in moto, lasciatevi guidare al di fuori delle rotte tradizionali, attraverso splendidi paesaggi, dolci colline e sapori tipici, per ritrovare la vera ricchezza dell'Oltrepò: il suo territorio, i suoi vini, la sua gente. Sei itinerari, sei racconti sorprendenti che vi faranno dire: "We love Oltrepò!".



Scopri l'Oltrepò Pavese



#weloveoltrepo  
www.weloveoltrepo.it



## In Spagna giro di vite contro l'abuso di alcol tra i giovani



**L**A CHIAMANO LEGGE "ANTI-botellón" e disciplinerà in una sorta di testo unico l'uso e l'abuso di alcoli tra i minorenni spagnoli. Il governo iberico intende così serrare le maglie della tolleranza, anche alla luce di recenti fatti di cronaca, da ultimo quello di San Martín de la Vega, dove una dodicenne ha perso la vita per un coma etilico durante uno di questi **raduni per strada a base di alcolici, divenuti fenomeno di moda anche in Italia** e, come tale, oggetto di studi sociologici. Il ministro della Salute,

Dolors Montserrat, punta ad accelerare il cammino di una legge che sarà discussa nel Parlamento spagnolo dalla Commissione mista Congresso-Senato. Tra le novità, la norma che dà alla polizia locale la possibilità di fermare per strada un giovane, sospettato di essere ubriaco, e di sottoporlo a controllo del tasso alcolemico. In caso di positività all'alcoltest, sia il giovane sia i genitori saranno obbligati a seguire dei corsi di educazione e formazione sugli effetti dell'abuso di alcolici, del tutto simili a quelli seguiti da chi ha subito sanzioni per guida in stato di ebbrezza.

**PER LA PRIMA VOLTA IN SPAGNA**, la legge "anti-botellón" proibirà ai minori di 18 anni di bere per strada, unificando diverse leggi regionali che alcuni governi locali avevano attuato in maniera autonoma. Il fenomeno del bere per strada in Spagna è molto diffuso. Circa il 40% dei minorenni partecipa a questi raduni ogni mese, 37 mila studenti tra 14 e 18 anni hanno bevuto ogni giorno nell'ultimo mese, 285 mila hanno iniziato a bere nell'ultimo anno, e negli ultimi 30 giorni oltre 489 mila (22% della popolazione) si sono ubriacati.

### ▲ IL MIO EXPORT. Giovanni Mazzoni – Podere Forte

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

50% nel 2015. Quest'anno aumenterà a circa il 60%. Non credo scenderemo mai al di sotto del 35%-40% nelle vendite in Italia. Sono convinto che sia il mercato più difficile e competitivo, ma credo altresì che la reputazione ed il brand di un'azienda vadano, prima di tutto, costruite e consolidate proprio nel mercato domestico. Non saremo mai un'azienda da export al 90%.

#### 2. COME VA CON LA BUROCRAZIA?

È troppo aumentata. A maggior ragione per i nostri prodotti che sono certificati sia biologici, sia biodinamici. Inoltre, per aspetti legali/nutrizionali obbligatori la gestione delle etichette si è molto complicata. Questo inficia altresì nella produzione (confezionamento ed etichettatura diverse) fatta a più riprese con aggravio di tempi/costi.

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

Hanno atteggiamenti di più apertura e con molto più interesse. La qualità della produzione media è molto aumentata negli ultimi anni, con picchi di qualità. Ci sono Paesi in cui l'Italia rappresenta la prima nazione per "vini importati".

#### 4. CI RACCONTI UN ANEDDOTO (POSITIVO/NEGATIVO) LEGATO ALLE SUE ESPERIENZE ALL'ESTERO...

Quelli positivi sono vari: dall'ammirazione ammutolita di chi assaggia i vini, a chi sospira compiaciuto ascoltando i dettagli del nostro lavoro maniacale sia in vigna sia in cantina.. a qualche "esperto di vino" che dopo l'assaggio afferma: "com'è possibile che non conoscessi quest'azienda e che non aver assaggiato prima vini così buoni!". Aneddoti negativi: In Cina ad una Wine Dinner un consumatore ha mischiato il vino ad una rinomata bibita gassata.

Podere Forte | Castiglion d'Orcia | Siena | [www.podereforte.it](http://www.podereforte.it)

NEL PROSSIMO NUMERO  
FONDO DEI BARBERA

*Far pagare il vino italiano all'estero per quel che merita, insistere sugli accordi internazionali, approfittare delle incertezze mondiali per un maggior protagonismo europeo. Il 2017 secondo il coordinatore S&D della Commissione agricoltura e sviluppo rurale del Parlamento Europeo*

## Paolo De Castro: "Nel 2016 il vino italiano ha fatto squadra. Adesso avanti tutta"

▲ a cura di Loredana Sottile

**U**LTIMI GIORNI DI UN 2016 CHE HA REGALATO all'Italia del vino un nuovo record produttivo (51,5 milioni di ettolitri) e la posizione di leadership, almeno per quel che riguarda i volumi. Ma è probabilmente all'estero che si è giocata la partita più importante: non solo per i numeri delle esportazioni - che, se confermati, faranno salire l'asticella dei primati sopra i 5,4 miliardi di euro - ma soprattutto per le diverse battaglie portate avanti in sede comunitaria: dalla difesa dei vitigni identitari a quella delle denominazioni sul web. Con delle sorprese, non troppo positive, arrivate dai grandi mercati di destinazione dei nostri vini: quella più grande si chiama Brexit, quella più immediata Donald Trump. Di tutto questo abbiamo parlato con Paolo De Castro, coordinatore Socialisti e Democratici della Commissione agricoltura e sviluppo rurale del Parlamento Europeo, nominato dallo stesso Parlamento anche relatore per il capitolo agricolo del Regolamento

"Omnibus"; quello che introduce modifiche nei quattro regolamenti approvati nel 2013 nell'ambito della riforma della Pac e che intende semplificare quest'ultima.

**Partiamo dalla fine: l'anno che si chiude. Pochi giorni fa il presidente di Federdoc, Ricci Curbastro, ha parlato di un 2016 in difesa per tutte le battaglie che l'Italia si è trovata a dover affrontare. È una lettura corretta o ne vogliamo dare un'altra?**

Sicuramente è stato un anno importante e posso dire che siamo stati bravi come sistema Paese a difenderci. Abbiamo fatto un bel gioco di squadra per scongiurare il rischio liberalizzazione dei nomi dei vitigni identitari. Ma non mi fermerei solo a questa parte della medaglia: è stato anche un anno all'attacco, in cui abbiamo ottenuto risultati importanti sia in Europa sia in Italia.

**Ad esempio il Testo Unico del Vino...**

Esatto. Il ministro Martina è stato bravo a por- »



» tarlo a casa: è un testo di semplificazione che migliorerà la vita dei viticoltori, nonostante - ahimè - il bicameralismo perfetto che non siamo riusciti a eliminare (il risultato del Referendum non è andato molto giù a De Castro che più volte ritorna sul tema nel corso dell'intervista; ndr). Ma ormai il Paese ha fatto questa scelta, quindi si può solo andare avanti con gli strumenti a disposizione.

**A proposito di Referendum e Governo, cosa ne pensa di questi mille (e più) giorni del ministro Martina?**

Difficile dire che abbia lavorato male: dalla riduzione fiscale fino al Testo Unico del vino, mi sembra che di materiale ce ne sia abbastanza.

**A parte qualche piccolo intoppo sui bandi dell'Ocm Promozione... si poteva fare meglio?**

Non entro nel merito, ma sicuramente il pacchetto da 100 milioni di euro di fondi è una risorsa importantissima e sono fiero della battaglia portata avanti per far includere anche il vino tra i beneficiari dei

finanziamenti europei. Piuttosto sono preoccupato per il doppio canale Stato-Regioni: conflittualità che sarebbe stata eliminata con il Referendum perché sono del parere che su certe tematiche si debba intervenire a livello nazionale, senza localismi (al momento la gestione è suddivisa tra il 70% delle Regioni e il 30% del sistema nazionale; ndr). Ma detto ciò, le risorse ci sono e bisogna spenderle nel modo migliore.

**Un passaggio random sui temi al momento in discussione. Biologico, cresce la domanda mondiale. In che direzione si sta muovendo l'Europa?**

Si è da poco concluso l'ennesimo trilogio, il negoziato tra Commissione, Parlamento e Consiglio, con un nulla di fatto. Al momento nessuna novità ed è questo non miglioramento che, come Parlamento, ci preoccupa maggiormente.

**Regolamento Omnibus, proprio quello di cui è stato nominato relatore: quali le novità principali in materia?**

»

» Una su tutte: gli strumenti di stabilizzazione del reddito. La proposta è di abbassare la soglia in cui scattano questi aiuti, dal 30 al 20%. Un modo per venire incontro alle esigenze dei nostri agricoltori. Altra modifica riguarda la definizione stessa di agricoltore in attività, in modo da consentire un alleggerimento degli oneri burocratici, importanti soprattutto per i più giovani.

**Italian sounding, perché è così difficile evitarlo?**

Non è così difficile e lo stiamo facendo all'interno dell'Europa, rafforzando la protezione. Il problema è al di fuori dei confini Ue, dove però il reato non esiste proprio perché non valgono le regole europee, né tantomeno sono riconosciute le nostre denominazioni. Per questo c'è la necessità di andare avanti con gli accordi internazionali. Come ad esempio il Ceta, grazie al quale il Canada finalmente riconoscerà le nostre denominazioni. Speravo che la ratifica arrivasse prima di Natale, ma bisognerà aspettare il 24 gennaio.

**Rimanendo sul terreno degli accordi, e in particolare sul Ttip: prima delle elezioni Usa ci aveva detto che per capire cosa sarebbe successo avremmo dovuto aspettare l'insediamento del nuovo presidente, ricordando che i proclami pre-elettorali e il programma effettivo son cose diverse. Oggi, alla luce delle ultime dichiarazioni di Trump pare che ci sia poco margine per le trattative...**

Sì, Trump non ha mai apertamente citato il Ttip, ma se ha bloccato un accordo già chiuso come il Tpp (*Trattato Tran-Pacifico; ndr*), è probabile che questa sarà la sua linea generale. È chiaro che siamo molto preoccupati, ma il mondo non si fermerà per questo.

**Dall'altra parte del mondo c'è, invece, la Russia di Putin tra sanzioni ed embarghi. Cambierà qualcosa, anche alla luce del nuovo corso statunitense? È un mercato in cui in questi anni l'agroalimentare italiano, pur mantenendo la prima posizione, ha perso tanto. Troppo.**

Al momento sono state prorogate le sanzioni per altri sei mesi a partire dal 31 dicembre, ma l'atteggiamento prudente del premier Gentiloni e tutta una serie di congiunture mondiali, fanno intuire che ci sono i presupposti per interrompere questo deleterio ping pong, nonostante il non rispetto de-



gli accordi internazionali da parte della Russia. In fondo, si è capito che questo embargo ha fatto più male all'Italia che alla Russia: non possono essere gli agricoltori a pagare per tutti.

**Altro mercato che preoccupa non poco, in questo anno ricco di sorprese, è quello inglese post-Brexit.**

La Brexit di cui parliamo oggi è più un vaccino che una malattia, visto che ancora non abbiamo sul tavolo l'articolo 50 e non sappiamo tempi e modi di applicazione. Ma mi preoccuperei più per il Regno Unito che ancora ha assaporato solo una minima parte dei problemi che l'aspetteranno: ci sono, infatti, molti marchi che non potranno più essere made in Europe. Per quanto ci riguarda e per quanto riguarda il commercio di vino, sono certo che una soluzione commerciale si troverà, come è stato con la Svizzera o con la Norvegia.

**Guardiamo all'anno che verrà: quali sfide per il 2017?**

Prima di tutto continuare a crescere, migliorando il rapporto export/prezzo medio. Quest'ultimo, senza girarci attorno, purtroppo è ancora la metà di quello francese. L'augurio, quindi, è di superare il record dei 5 miliardi di export, imparando a farci pagare i prodotti per quel che valgono. Poi, mi auguro che, in questo contesto mondiale di spazi lasciati vuoti - con gli Usa sempre più chiusi in sé stessi - l'Europa sappia approfittarne per avere un ruolo di maggiore protagonismo. Avanti tutta.



PROFESSIONE CHEF

PROFESSIONE PASTICCERE

PROFESSIONE PIZZAIOLO

PROFESSIONE SALA

LAVORARE CON IL VINO

PROGETTARE E GESTIRE UN RISTORANTE DI SUCCESSO

INGLESE PER L'ENOGASTRONOMIA

LA TUA PASSIONE OGGI, IL TUO LAVORO DOMANI

WWW.GAMBEROROSSO.IT  
**ROMA - NAPOLI - CATANIA**  
**PALERMO - TORINO - LECCE - CESENA**

**GAMBERO ROSSO** PARTNER

*Prima volta del Gambero Rosso in Sud Africa: tra degustazioni di varietà autoctone, visite alle tante cantine italiane e premiazione dei migliori ristoranti della capitale amministrativa, si chiude il Worldtour 2016. Si riparte a gennaio*

## Città del Capo. Il Nuovo Mondo del vino incontra quello Vecchio

▲ a cura di Lorenzo Ruggeri

**Q**UALCHE ANNO FA SAREBBE STATO IMPENSABILE anche solo ipotizzare un evento con 65 cantine italiane nella capitale amministrativa del Sud Africa. L'evento di Città del Capo, il primo per il Gambero Rosso sul continente africano, è il segnale di una geografia dell'export enologico in continua evoluzione. Mercati come quello della stessa Rainbow Nation, ma anche quello nigeriano, hanno conosciuto uno sviluppo significativo dei consumi nell'ultimo decennio. Come prima tappa del Roadshow è stata scelta la culla del vino sudafricano, a ridosso dell'oceano e a pochi chilometri dalle principali zone viticole del Paese, da Stellenbosch a Costantia. L'evento si è svolto al The Lookout lungo il V&A Waterfront di Città del Capo, il 1 di Dicembre, e ha visto la presenza di 500 persone. Buono il livello medio di conoscenza mostrato e grande interesse per le nostre varietà, spesso coltivate con esiti molto interessanti. *“Coltiviamo sangiovese e nebbiolo dal 1999. Dopo una serie di*

*studi abbiamo iniziato a vinificare dal 2006 e abbiamo trovato uno stile che valorizza uve e il nostro territorio a ridosso della montagna di Helderberg, nel cuore di Stellenbosch”*, commenta l'enologo **Henri Kotzé**. *“E devo ammettere”* aggiunge *“che la qualità media di tutti i vini italiani proposti all'evento è davvero impressionante, non abbiamo mai avuto degustazioni come questa”*. Oltre agli operatori, tantissimi i produttori sudafricani accorsi alla degustazione per un confronto con i colleghi italiani in un clima particolarmente disteso e stimolante.

### GIRO DI CANTINE

Nei giorni successivi all'evento, lo scambio culturale tra Vecchio e Nuovo Mondo viticolo è stato portato a un nuovo livello: oltre 20 produttori italiani sono stati accompagnati dai degustatori del Gambero Rosso e del corrispettivo locale, ovvero la guida Platter grazie alla nota giornalista Winifred Bowman, in alcune delle migliori cantine sudafricane. Tra le tappe, Groot Costantia, la prima azienda del Sud Africa fondata nel 1685, tanto per ricordare quanto l'epiteto di Nuovo Mondo non sia >>



esattamente così centrato quando si parla di vino in Sud Africa. Tra gli assaggi anche il Grand Costante, vino dolce da uve moscato bianco e rosso, celebrato anche da Napoleone. E poi approfondimenti e diverse orizzontali con i vini che hanno strappato i punteggi più alti nella guida locale sia per quanto riguarda lo chenin blanc sia il pinotage, senza dubbio le due varietà che più hanno da raccontare come identità, carattere e diversità di stile. *“Il pinotage è un'uva difficilissima da trattare per le sue curve di maturazione, ma sa esprimere tantissimo le varietà di terreno. Vengo spesso in Italia e sono assolutamente convinto che alcuni distretti toscani possono essere una seconda patria per il pinotage”*, ci rivela il presidente della South African Pinotage Association, **De Wet Viljoen**, enologo alla Neethlignshof.

### VITICOLTORI ITALIANI IN SUD AFRICA

Meritano un capitolo a parte i nostri connazionali che stanno producendo vino, ma non solo, con ottimi risultati in Sud Africa. Tra le nuove realtà conosciute Idiom, come numerose aziende visitate

anche qui i risultati migliori arrivano dai vini cosiddetti base che sulle riserve. La famiglia Bottega si è trasferita in Sud Africa negli anni '60 e oggi hanno una splendida cantina a Stellenbosch appena rifatta con un ristorante di cucina italiana in cima a una collina che guarda la baia. Una splendida struttura e un progetto ambizioso: *“Vogliamo proporre diverse cucine regionali italiane da abbinare non solo ai nostri vini ma anche alle etichette che importiamo attraverso la società Vinotria”*, commenta **Roberto Bottega** che insieme a Pedro Estrada Belli importa oltre 250 vini italiani, il mercato si concentra molto intorno a Johannesburg, ma si sta espandendo grazie anche ai tanti ristoranti italiani: *“C'è tantissimo lavoro da fare per comunicare il nostro patrimonio di varietà ma siamo sicuri che avremo ottimi ritorni”*, chiosa.

Lasciato un panorama da brivido, rinfrescato dal vento fresco che soffia dall'Antartico e ci spostiamo in un'altra realtà italo-sud africana: Dalla Cia, fondata da **Giorgio dalla Cia** sempre a Stellenbosch. Friulano, è stato prima è enologo per la Meerlust per poi fondare la sua azienda che è diventata >>

» famosa soprattutto per la grappa. “Produciamo 90 litri di grappa al giorno, qui le vinacce le buttano via. Abbiamo preso una grande distilleria e abbiamo applicato criteri qualitativi”, ci racconta nella sua osteria Pane&Vino, adiacente alla distilleria. Chiudiamo con la storia di **Giulio Bertand**, imprenditore tessile di Biella che si è trasferito in Sud Africa a metà degli anni '90. “Avevo bisogno di un buon olio per condirmi l'insalata e un buon vino per i miei pasti, così ho deciso di iniziare la produzione chiamando i migliori tecnici che potevo per coronare il mio sogno”, commenta Giulio. La sua selezione di oli, che poggia principalmente su cultivar italiane, è di livello mondiale, così come il livello di vino: su tutti un rosato da uve sangiovese, Caruso: elegantissimo, calibrato, con un finale di gran classe.

### CAPE TOWN, I RISTORANTI PREMIATI

Anche in Sud Africa prosegue il lavoro di selezione delle migliori cucine italiane per la guida Top Italian Restaurants. Durante l'evento, come miglior ristorante a Città del Capo è stato premiato **95 Keerom**, uno dei tanti locali di Giorgio Nava, autentico pioniere della cucina italiana nel Paese. È partito per una battuta di caccia al tonno, si è innamorato del Sud Africa – difficile dargli torto - non è più andato via.

“Sono arrivato a Cape Town nel 1999, ho aperto il mio primo 95 Keerom, poi diversi locali Carne, dove propongo le carni del mio allevamento nel centro del Paese dove ho 24.000 ettari di terreno con animali allo stato brado. Ho importato la razza romagnola e propongo carni locali come l'antilope”, racconta Giorgio. “La cucina italiana piace tantissimo, stiamo cercando di pulirla rispetto alle tante salse, stracotture e spezie alla quale sono più abituati. Una proposta più semplice, fresca, con un ottimo olio d'oliva, cotture delicate e porzioni giuste per assaggiare più piatti”. Nel suo Carne valorizza tutte le parti della bestia, 26 tagli, e anche il suo 95 Morgenster, la cantina di Giulio Bertand, offre una cucina di altissimo profilo, precisa negli accostamenti, di prodotto, di grande freschezza.

Come trattoria di Città Capo premiata invece **Magica Roma**, il locale di Franco Zezia ed Ezio de Biagi nel quartiere Pinelands, una “dry zone”, dove la vendita di alcolici al dettaglio è ancora vietata. Il ristorante, aperto nel 1988, conserva un'atmosfera genuina, con Franco ed Ezio – in Sud Africa dagni anni '70 - a girare tra i tavoli per consigliare i piatti del giorno. Menu molto ampio, anche troppo, che include anche la pizza, per una proposta solida e affidabile.

### TAPPA A BANGKOK, IL GAMBERO ROSSO CELEBRA 30 DI GUIDA CON ISWA

Dopo l'incoming organizzato a Roma in occasione della presentazione della Guida Vini d'Italia 2017, con oltre 15 giornalisti ed esperti da tutto il mondo, continua la collaborazione tra Gambero Rosso e ISWA, l'Italian Signature Wines Academy, che racchiude 7 cantine che condividono filosofia, dimensioni strutturali e visione internazionale. L'ultimo evento si è svolto a Bangkok e ha visto protagonisti i vini delle 7 aziende associate: Allegrini, Fontanafredda, Marchesi de' Frescobaldi, Arnaldo Caprai, Villa Sandi, Feudi di San Gregorio e Planeta. Durante l'evento, Marina Masciarelli ha annunciato la prossima entrata nel gruppo. Il press lunch si è tenuto in uno dei migliori ristoranti italiani di Bangkok, il Medici Kitchen all'interno del delizioso boutique Hotel Muse. Ai fornelli Nicolino Lalla, abruzzese giramondo che ha deliziato con una serie di piatti particolarmente fortunati. I vini sono stati raccontati da Lorenzo Ruggeri e Roberto Bruno, ceo di Fontanafredda e vicepresidente di ISWA. Il pubblico, sommelier di grandi alberghi, importatori e giornalisti, ha evidenziato a più riprese l'incredibile capacità dei vini italiani di abbinarsi sulla tavola. Tra gli abbinamenti: impepata di cozze e Greco di Tufo, Coda alla Vaccinara e Barolo, Costolette di Agnello e Sagrantino maturo, Gorgonzola stagionato e Amarone.

