anno 7 - n. 22 - 26 maggio 2016

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

ENOTURISMO. CANTINE PIÙ APERTE AL BUSINESS

PROMOZIONE
Il Mipaaf apre il bando: nuovi criteri nei punteggi. Primi progetti da ottobre
pag. 2

DENOMINAZIONI
Soave scommette sui vini vulcanici. Montalcino avvia la mappatura
pag. 2

ESTERI
Giapponesi più spregiudicati nell'approccio al vino. L'analisi sui consumi
pag. 9

ENOTURISMO
Quanto incide sul bilancio aziendale? Il sondaggio in vista di Cantine Aperte
pag. 10

CONTROLLI
La Russia sperimenta Egais, il nuovo sistema anti-truffa. Ecco come funziona
pag. 18

Solo su sky | Canale 412

Aperto il bando Ocm Promozione. Ma i primi progetti partiranno solo da metà ottobre

Bandi promozione al via, con un discreto ritardo rispetto al decreto del 18 aprile, dovuto a sua volta all'intesa in Conferenza Stato-Regioni raggiunta il 24 marzo scorso. Ora è corsa alla presentazione dei progetti nazionali, regionali e multiregionali destinati ai mercati dei Paesi terzi, con durata massima di 24 mesi. Il Mipaaf ha pubblicato l'invito a presentare le proposte per la campagna 2016/2017, che mette a disposizione una torta da oltre 100 milioni di euro (in cofinanziamento dal 50% fino un massimo di spesa dell'80%), come previsto dal Piano nazionale di sostegno al settore vino. La scadenza dei bandi nazionali è fissata al 30 giugno, mentre per i regionali e multiregionali le date saranno fissate da Regioni e Province autonome, le quali entro il 15 luglio comunicheranno al Mipaaf l'elenco degli approvati ed entro il 22 luglio gli ammessi. Di fatto, i primi progetti potranno partire soltanto dopo il 12 ottobre 2016, dopo la firma dei contratti con Agea. La quota di finanziamento Mipaaf del 30% mentre le Regioni gestiranno il restante 70%. Il contributo minimo richiesto è pari a 50 mila euro.

Per quanto riguarda i criteri, i punteggi massimi (20) sono assegnati ai nuovi beneficiari (chi non ha mai usufruito dei fondi nel 2014-2018; nel caso di raggruppamenti, il requisito deve essere posseduto da tutti i partecipanti) e ai progetti rivolti a un nuovo Paese terzo (un mercato in cui il beneficiario non ha fatto promozione nel 2014-2018). Priorità anche per i Consorzi di tutela (15), per chi punta (10) ai mercati emergenti (Cina inclusa ma anche, nella lunga lista, Algeria, Israele, Messico, Turchia, Singapore); per aggregazioni con prevalenza di micro e piccole imprese (da 5 a 10 punti), per chi vuole promuovere esclusivamente prodotti a denominazione d'origine (da 10 a 15), oppure solo vini di sua produzione (5) e per chi privilegia azioni a diretto contatto coi destinatari (da 5 a 10 punti), tra cui fiere, wine tasting, degustazioni in ho.re.ca, incoming.

Obiettivo della misura Ocm promozione è l'incremento dell'export, l'apertura nuovi sbocchi di mercato e lo stimolo all'innalzamento qualitativo. Dalla sua attivazione, nel quinquennio 2009/2013, il sostegno alla promozione è costantemente aumentato, con oltre 500 progetti approvati. E, soprattutto, è aumentato il valore dell'export italiano: nel 2015 a 5,4 miliardi di euro. Info su www.politicheagricole.it – ***G. A.***

RIPARTIZIONE ANNUALE DELLE RISORSE

MISURE	EURO	%
Promozione sui mercati dei paesi terzi	101.997.000	30,3%
Ristrutturazione e riconversione vigneti	140.000.000	41,5%
Vendemmia verde	10.000.000	3,0%
Fondi di mutualizzazione	0	0,0%
Assicurazione del raccolto	20.000.000	5,9%
Investimenti	45.000.000	13,4%
Distillazione dei sottoprodotti	20.000.000	5,9%
Totale	336.997.000	100,0%

Ca' del Bosco, ricavi su del 10% a 31 mln di euro. Si punta a 100 ettari di proprietà entro il 2016

Punta dritto a quota 100 ettari di vigneti di proprietà la Cantina Ca' del Bosco, presieduta da Maurizio Zanella, attraverso acquisti molto mirati e legati a precise esigenze produttive sulla base dei vari terroir. La società, che ruota nell'orbita della Zignago Holding, ha chiuso il 2015 con ricavi in aumento del 10% a 31 milioni di euro, con un **utile d'esercizio di 6,5 milioni di euro, in crescita del 12,4% sull'anno precedente**. Un buon risultato. Ebbene, il piano per il 2016, si diceva, è passare dagli attuali 76 ettari a 100 ettari di proprietà (erano 55 nel 2014), che si vanno a sommare ai 106 ettari in conduzione previsti nel piano 2016 della cantina. "*Tra gli obiettivi futuri*" spiega Zanella "*c'è senza dubbio l'aumento della quota esportata, oggi al 14,5%*". L'Italia, per Ca' del Bosco, che nel 2015 ha prodotto oltre 1,5 milioni di bottiglie, è infatti un mercato ben presidiato.

Dieci anni di Aicig. Il Congresso nazionale in Sicilia con lo sguardo sul Ttip

Bagheria ospita domani il Congresso nazionale nel decimo anniversario di Aicig, l'associazione dei Consorzi Dop e Igp, costituita da 60 enti consortili e 62 prodotti Dop/Igp che valgono circa il 90% delle Ig italiane e circa un terzo di quelle europee. "*Partita quasi per scommessa, Aigic è oggi l'unica organizzazione orizzontale nel panorama europeo delle associazioni agroalimentari e, inoltre, interlocutore privilegiato del Mipaaf*", racconta il presidente Giuseppe Liberatore, in carica dalla fondazione. Durante l'evento, Fondazione Qualivita presenterà la prima piattaforma open data dedicata alle Ig agroalimentari e vitivinicole, a supporto di imprese e consorzi di tutela. E ci sarà spazio anche per temi caldi come i negoziati Ttip: "*Non si può pretendere di proteggere negli Usa tutte le Ig europee*" dice Liberatore: "*Meglio una short list e un impegno Usa per l'origine dei prodotti in etichetta e nella lotta all'italian sounding*". – ***G. A.***

VINI & MARTELLI. DELLE VENEZIE PINOT GRIGIO: LA QUESTIONE NON È SEMPLICE

Si fa un gran parlare della possibilità o meno di veder approvato il passaggio da Igp a Dop della denominazione "Delle Venezie Pinot Grigio", per poterla utilizzare per la vendemmia 2016. La questione è piuttosto complessa e merita qualche obiettivo approfondimento. Tutto nasce dal fatto che lo scorso anno sono stati emanati decreti di modifica e di riconoscimento di disciplinari di vini Doc e Igt andati in essere durante la vendemmia e anche a raccolta ultimata, creando confusione e incertezza normativa. Il Ministero fece salti mortali per soddisfare le richieste dei produttori e, alla fine, invece di veder riconosciuti gli sforzi fu accusato di fare le cose in fretta e male. Per questo, la competente direzione generale emanò il decreto 23 dicembre 2015 che, in sintesi, stabilisce che i disciplinari che hanno terminato l'iter previsto entro il 1 agosto vanno in essere nella prossima vendemmia, gli altri passano alla successiva. Questo per permettere agli uffici ministeriali di assolvere a quanto prescritto, agli organismi di controllo di gestire al meglio i relativi adempimenti e ai produttori di essere adeguatamente informati, evitando antipatiche critiche e contenziosi. Prima di promulgare il decreto in questione, il Ministero ha chiesto il parere al Comitato nazionale vini Dop ed Igp che, all'unanimità, si è positivamente espresso. Decreto di cui nessuno parla, anche se costituisce il nodo cruciale da sciogliere per l'eventuale abilitazione della nuova Doc per la vendemmia 2016, visto che se il Ministero intende procrastinare i tempi deve abrogarlo o modificarlo, con un altro decreto. Se ciò avvenisse, la questione, per ovvi motivi, non potrà riguardare solo il "Delle Venezie" che, tra l'altro, come ricaduta implica la modifica di ben altri dieci disciplinari, ma anche altre denominazioni che si trovano in condizioni analoghe. Inoltre, se i termini del decreto venissero variati, il rispetto di procedure, tempi di istruttoria, approvazione, pubblicazione, ecc. porterebbero i tempi molto avanti, sicuramente a vendemmia avanzata. Se, poi, le pratiche dovessero risultare carenti della documentazione (vedi quanto accaduto per la Doc Friuli) la vendemmia 2016 salterebbe comunque.

Giuseppe Martelli - presidente del Comitato nazionale vini Dop e Igp

Soave, una Preview in salsa internazionale. Guardando ai nuovi mercati-obiettivo

a cura di Gianluca Atzeni

In questa *Soave Preview* (19-20 maggio) appena conclusa, "vulcanism" è una delle parole che è risuonata più di frequente nel chiostro medioevale di Monteforte d'Alpone. Ed è anche con tale termine che si spiega la crescita della reputazione di questo bianco veronese negli ultimi anni. Un refrain, quello dei vini vulcanici, che il marketing intelligente e multitarget del Consorzio di tutela recita come un mantra da qualche di tempo, per stimolare un diverso interesse verso la denominazione. Del resto, con un'anteprima che ha messo assieme 150 buyer e giornalisti stranieri, sorretta da un'annata 2015 di grande equilibrio tra le diverse componenti che – lo dicono gli enologi del Consorzio – ha conferito al prodotto un profilo più classico rispetto alle annate 2014 e 2013, non si poteva che avere le spalle coperte. Due i messaggi giunti dai convegni e dalle degustazioni: il primo è che il Soave può essere un vino longevo; il secondo è che la provenienza da una zona vulcanica dà al vino tratti inconfondibili che vanno comunicati e spesi bene. Il Consorzio sta facendo tesoro dei suggerimenti e della collaborazione con l'Istituto Masters of Wine di Londra, ed è forte del riconoscimento delle "Colline vitate del Soave" come *Paesaggio storico rurale d'Italia*. Se nel piatto mettiamo anche i livelli produttivi tornati a salire dopo un 2014 difficile (da 43,4 milioni a 44,17 milioni di bottiglie) e anche un primo trimestre 2016 che tutto sommato conferma il trend crescente (Soave Doc da 64 mila hl a 78 mila hl; Soave Classico in lieve flessione a 22 mila hl da 23 mila hl), allora la ricetta è completa. In salsa internazionale, si badi bene. Perché per questa Doc da oltre 6 mila ettari l'Italia vale appena il 15%. Il resto dei 55,1 milioni di bottiglie prodotti va all'estero, con Germania e Uk che si bevono oltre metà dei volumi. Il Consorzio lo sa bene e ha già pronte le prossime tappe in mercati-obiettivo: Usa (Seattle, New Orleans, Boston, Chicago), Giappone (Fukuoka, Osaka e Tokyo) ed Europa (Vienna).

Montalcino, il Consorzio del Brunello mappa il territorio

Al via il progetto di mappatura del territorio di Montalcino, finanziato interamente dal Consorzio del Brunello. L'obiettivo è creare una banca dati di base per la creazione ed implementazione di applicazioni web e mobile device dedicati al settore turistico ricettivo. Per farlo, il Consorzio ha siglato un accordo con la società montalcinese Copernico che si servirà dei più moderni sistemi di geolocalizzazione, per scansionare i 24 mila ettari del territorio e catalogare ogni tipologia di coltivazione. Il risultato finale sarà presentato durante Benvenuto Brunello 2017, all'interno delle celebrazione dei 50 anni del Consorzio.

Abbinare vino e arte conviene. Lo dice il primo rapporto Wine, Food&Arts in Italia

a cura di Gianluca Atzeni

Arte e cultura sono valori aggiunti per promuovere vino e territorio. Il messaggio arriva dal primo rapporto nazionale "Wine, Food&Arts in Italia", realizzato dal Consorzio tutela del Gavi e dal CeSTIT, il Centro studi per il turismo dell'Università di Bergamo. Una mappatura dettagliata, dalla Sicilia al Piemonte, che sarà presentata durante *Gavi for Arts* (27-29 maggio) e che ha messo sotto la lente 219 realtà: di cui 96 in capo ad aziende vinicole e 5 a consorzi vinicoli, ma anche imprese e consorzi alimentari, musei del cibo e del vino pubblici e istituzionali. Tra i risultati, il dato secondo cui le aziende vitivinicole che hanno investito in un nuovo packaging o in etichette d'autore percepiscono un aumento del prodotto venduto (fino al 40% in più) e maggiore visibilità aziendale (fino al 60%), che raggiunge il 92% nel caso di investimenti in produzioni culturali/arti performative ed eventi multidisciplinari. Inoltre, stando alla ricerca, chi si è impegnato nel restauro e nella valorizzazione di beni culturali raggiunge fino al 100% in più di visibilità aziendale e di relazioni con la comunità locale. La short list con 20 storie selezionate, che vanno dalle cantine di design ai restauri, dalla valorizzazione dei beni culturali alle performance artistiche, sarà la base per assegnare il Premio "Gavi la Buona Italia". Il messaggio del rapporto è chiaro: associare arte e cultura al prodotto agroalimentare e al vino può essere una strategia di successo da replicare. Il Consorzio del Gavi ci sta lavorando: "*Dopo il successo sui mercati internazionali*" dice il presidente Maurizio Montobbio "*il nostro impegno è concentrato a promuovere il territorio e le storie di cultura ed enogastronomia che rendono unica la nostra terra*". Negli ultimi dieci anni, la Docg Gavi è cresciuta passando da 1.076 a 1.507 ettari, da 8 a 12,6 milioni di bottiglie con l'85% della produzione esportata fuori confine.

A Spoleto l'undicesima volta della kermesse Vini nel Mondo

Il suo primo decennio Vini nel mondo se lo è fatto e quest'anno, dal 2 al 5 giugno, si prepara all'undicesima edizione. La formula della kermesse di Spoleto non cambia: degustazioni, arte, spettacoli e cultura dal Chiostro di San Nicolò alla Rocca Albornoziana. Spazio ai vini emergenti, così come ai grandi classici, biologici e biodinamici, bollicine e distillati. Prevista la terza edizione di "Vini nel Mondo Awards", con la presenza di personalità che della passione per il vino hanno fatto una professione. La Wine night show è prevista sabato 4 luglio con artisti nelle piazze Duomo, Libertà e Garibaldi.

Un vigneto del Sudafrica assume mille anatre in vigneto. E manda a casa gli antiparassitari

Cosa ci fa questo esercito di mille anatre in mezzo alle vigne (vedi foto)? Nessun tentativo di fuga. Sta, piuttosto, tentando di salvare la prossima vendemmia dall'incombente minaccia delle lumache. Succede in Sudafrica, nella tenuta Vergenoegd di Stellenbosch, dove due volte al giorno, mille di questi simpatici bipedi (in particolare anatre indiane corritrici) vengono liberati in mezzo ai filari e presidiano 140 acri di vigneto. Ma non basta. Oltre a mangiare le lumache e perfino le loro uova, le anatre sono ottime fonti di fertilizzanti: un esempio di agricoltura sostenibile? In loro onore l'azienda ha creato la linea di vini Runner Duck. – ***L. S.***

Il nuovo look di 'Douja d'Or', il Salone dei vini di Asti

Si terrà nei due palazzi storici della città - palazzo Ottolenghi e palazzo Alfieri - la prossima edizione di "Douja d'Or" di Asti, il Salone nazionale di vini selezionati (9-18 settembre). Lo ha annunciato il presidente della Camera di Commercio Erminio Goria, spiegando che la manifestazione torna in centro per festeggiare i suoi 50 anni. E ci sarà spazio anche per un'inedita "Douja Unesco", dedicata alle produzioni dei territori vitivinicolo di Langhe, Roero e Monferrato, patrimonio dell'umanità.

La selezione del Sindaco in corso all'Aquila. La premiazione a Roma

Sono oltre 1100 i vini partecipanti alla XV edizione del Concorso enologico "La selezione del Sindaco", organizzato dall'Associazione Città del Vino, che è in corso di svolgimento all'Aquila (fino a sabato). Le commissioni di degustazione, composte da oltre 80 commissari provenienti da varie parti del mondo, sotto l'egida dell'Oiv e l'autorizzazione ufficiale del Mipaaf, determineranno le Medaglie d'Oro o d'Argento che saranno assegnate ai vini ritenuti migliori. La premiazione delle aziende avverrà come ogni anno a Roma, al Campidoglio, nei primi giorni di luglio.

Vini estremi, nuova veste per il concorso del Cervim. Iscrizioni dal 1 luglio

Nuovo nome e nuova veste (vedi logo) per il concorso internazionale sui vini estremi, organizzato dal Cervim, il centro di ricerca e valorizzazione per la viticoltura montana. Si chiamerà Mondial des vins Extrêmes e aprirà le iscrizioni dal 1 luglio prossimo. "*Il nome*" spiega il presidente Cervim, Roberto Gaudio "*è stato scelto per evocare meglio il concetto, relativo alla provenienza e alla particolarità dei vini che vengono selezionati al Concorso*", l'unica manifestazione enologica mondiale dedicata, da ben 23 edizioni, ai vini prodotti in zone caratterizzate da viticolture eroiche. Sono **ammessi soltanto i vini prodotti da uve di vigneti che presentano almeno una di queste difficoltà strutturali permanenti**: altitudine superiore ai 500 m (esclusi i sistemi viticoli in altopiano), pendenze del terreno superiori al 30%, sistemi viticoli su terrazze o gradoni e viticolture delle piccole isole. Una media di 600 etichette vi partecipa ogni anno. Le selezioni si tengono in Valle d'Aosta dal 14 al 16 luglio. La premiazione a Palazzo Giureconsulti in piazza Duomo a Milano, sabato 12 novembre. Info su www.cervim.org

Parma, Gambero Rosso si prepara alla prima di Gola Gola Festival

Gambero Rosso si prepara a prendere parte al primo festival enogastronomico che farà di Parma il centro della buona tavola e dell'agroalimentare italiano. Dal 10 al 12 giugno, la città emiliana (Capitale creativa della gastronomia Unesco) ospiterà degustazioni, laboratori, street food, spettacoli. Gambero Rosso, partner dell'iniziativa, parteciperà con un programma denso di attività, basato su un "calendario di Tavole quadrate" a cura della Food & Wine Academy (Galleria di San Ludovico). Previste **degustazioni di Parmigiano Reggiano, focus sulle Doc Lambrusco e Sangiovese, sfide tra salumi e abbinamenti con la birra e la Mortadella Igp**. "*Sarà un festival di respiro anche internazionale, con visitatori attesi da Austria, Germania, Svizzera, Francia. Inoltre, un punto di partenza e non di arrivo, a sostegno di dinamiche virtuose che dovranno coinvolgere tutti gli attori che operano sul territorio*", dice il presidente del Comitato promotore, Arturo Balestrieri, ricordando l'imperdibile appuntamento di sabato 11 giugno: la "Notte Bianca dei Golosi". Info su www.golagolafestival.it

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli, Giuseppe Martelli
foto
Movimento Turismo Vino Toscana (cover)
progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago
contatti
settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità
direttore commerciale
Francesco Dammicco | 06.55112356
dammicco@gamberorosso.it
resp. pubblicità
Paola Persi | 06.55112393
persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

26 maggio
Concorso enologico Vini internazionali della selezione del Sindaco
L'Aquila
fino al 28 maggio

27 maggio
Congresso nazionale dei Consorzi di tutela Dop e Igp
Villa Ramacca
Bagheria (Palermo)
www.aicig.it

27 maggio
Gavi for Arts
Gavi (Alessandria)
fino al 29 maggio

27 maggio
Fiera del vino Valtènesi - Garda Classico Doc
Polpenazze del Garda (Brescia)
fino al 30 maggio

28 maggio
Cena "Il Rum è servito"
Cucina.eat
Cagliari
tel. 0700991098

28 maggio
"Io, Barolo – la nuit"
Castello di Roddi (Cuneo)
dalle 18:30 alle 22:00
stradadelbarolo.it

Spirits, i maestri del cocktail. A scuola di bartending con Massimo D'Addezio su Gambero Rosso Channel

ph Blue Blazer

Non solo vino e buon cibo nel palinsesto di Gambero Rosso Channel. Mancano pochi giorni all'esordio di **Massimo D'Addezio** - celebre bartender romano con un passato all'hotel De Russie e oggi alla guida di Chorus (Auditorium della Conciliazione) e Co.So., format scanzonato del Pigneto – sul canale 412 di Sky. Un debutto da protagonista, che lo vedrà padrone di casa dietro al banco di Spirits, i maestri del cocktail, in onda a partire dal 9 giugno con cadenza settimanale, per 11 puntate. Al suo fianco amici e protagonisti del mondo enogastronomico sempre diversi, che lo affiancheranno nella preparazione di grandi classici del bartending e creazioni più audaci, come i signature cocktail ben noti agli amanti della miscelazione di qualità, dal Carbonara Sour all'irresistibile Bloody Max (un Bloody Mary rinforzato con consommé di manzo). Ogni puntata offrirà la possibilità di approfondire tecniche di preparazione e storia dei cocktail presentati, oltre a focalizzarsi su ingredienti e prodotti utilizzati dal bartender che sa scegliere il meglio.

Spirits
I maestri del cocktail
GAMBERO ROSSO HD
sky 412

Asta record di Sotheby's a New York: 27 ore e 21,9 milioni di dollari

È durata complessivamente 27 ore, divise su tre giorni (dal 19 al 21 maggio), e ha superato ogni record esistente fino a questo momento. L'asta di Sotheby's a New York che ha messo all'incanto 2.730 lotti del collezionista americano William I Koch, ha raccolto 21,9 milioni di dollari, superando la già ricca stima iniziale di 15 milioni di dollari. Vi hanno partecipato 740 persone, da 23 Paesi diversi. Il top lot – 10 bottiglie Château Mouton Rothschild 1945 – ha raggiunto i 343 mila dollari.

E se **la collezione era per lo più composta dai grandi nomi francesi**, non sono comunque mancati alcuni lotti italiani, tra cui 12 bottiglie di Ornellaia 1998, battute a 3.185 dollari (base d'asta 2.200 dollari) e 12 bottiglie Sassicaia 1990 battute a 5,5 mila dollari. "*Questa vendita fissa un nuovo punto di riferimento per il settore*" è stato il commento di Jamie Ritchie, ceo e presidente di Sotheby's Wine, Asia e America "*Gli acquirenti provenienti da tutti gli angoli del globo, hanno utilizzato ogni metodo di offerta disponibile per acquistare ogni singola bottiglie delle 20 mila offerte*".

Un Barolo 'in mano' ai négociant di Bordeaux: intesa tra Boroli e Mähler&Besse

A un anno di distanza dall'acquisto di Cascina Sorello (affare stimato in 4 milioni di euro), la Boroli vini, guidata da Achille Boroli, piazza un altro colpo siglando un'intesa con uno dei più importanti négociant di Bordeaux. La stretta di mano con la Mähler&Besse, controllata dal 2014 da BCAP (holding della famiglia Castéja, proprietari di cantine e négociant) vale all'azienda piemontese la possibilità di promuovere il proprio Barolo nei mercati internazionali a fianco di etichette tra le più note. È la prima volta che un Barolo viene proposto da una négoce bordolese.

Anche il Lambrusco sale sugli aerei Alitalia

Alitalia sceglie il Lambrusco di Cantine Ceci (Parma) per la sua business class international. Una prima volta assoluta per le bollicine rosse italiane. In particolare ad entrare nella flotta aerea italiana, a partire dal primo giugno, sarà Otello Nero di Lambrusco 1813.

MAIN PARTNER
CREDIT SUISSE

PARTNER ISTITUZIONALI
ASCOM · Camera di Commercio Parma · CONFESERCENTI · FONDAZIONE CARIPARMA · FONDAZIONE MONTE DI PARMA · PARCHI DEL DUCATO · Università degli Studi di Parma

PARTNER
Barilla · CONAD · Coppini Arte Olearia · Università di Scienze Gastronomiche · Illy · Illva Saronno · iren · Molino Rossetto · Mutti · parmalat · smeg · VALDO · WIND

MEDIA PARTNER
Real Time Canale 31
GAZZETTA DI PARMA

areaitalia.com

gourmet
EXPOFORUM | HORECA FOOD & BEVERAGE

PROFESSIONISTI, IN OGNI SENSO.

PASSIONE per:

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

13-15 Novembre 2016
LINGOTTO FIERE TORINO
www.gourmetforum.it

Segui Gourmet su Gourmetforumtorino @gourmet_forum #gourmet16

Made by GL events | LINGOTTO FIERE TORINO

GAMBERO ROSSO

Giapponesi "sperimentatori". In due anni aumenta la curiosità dei consumatori

Cambia l'atteggiamento dei consumatori giapponesi nei confronti del vino, nel segno di una più ampia predisposizione a sperimentare nuove tipologie. In due anni, secondo l'ultimo report di Wine Intelligence, è passata dal 40% del 2014 al 51% del 2016 la percentuale dei consumatori abituali (coloro che bevono almeno una volta al mese) che dichiarano di avere un forte interesse nei confronti della bevanda vino. Soprattutto, è salita la percentuale di chi ha dichiarato di voler provare nuove e differenti tipologie, dal 21% al 27%. Secondo il direttore di Wine Intelligence, Richard Halstead, il mercato giapponese è spesso trascurato a favore di quello cinese: "*Ma il consumo pro-capite è decisamente più alto, con 8,7 litri annui. Inoltre, il Giappone non solo continua a crescere, ma i consumatori stanno allargando i propri orizzonti rispetto al vino e stanno diversificandoli quando si tratta di acquistarlo*". La gran parte dei consumatori regolari dimostra anche un certo attaccamento al vino locale, dichiarando di aver scelto prodotti nazionali (52%) negli ultimi sei mesi, seguiti da quelli cileni che sono cresciuti dal 39% al 44%, facendo perdere alla Francia il secondo posto. Francia che, tuttavia, mantiene la testa della classifica in termini di reputazione, col 78% dei consumatori abituali che riconosce il Paese transalpino come produttore di vino, malgrado dal 2014 risulti una decrescita della reputazione di alcune aree produttive di prestigio, come Bordeaux e Borgogna.

Il Giappone a livello mondiale occupa la 16ma posizione per quanto riguarda i consumi, con 40 milioni di casse da 9 litri vendute nel 2014, per un totale di 36,1 milioni di consumatori regolari. Il report 2016 di Wine Intelligence lo colloca al terzo posto al mondo tra i mercati con maggiore attrattività dal punto di vista economico.

IL MIO EXPORT. Davide Marino – Tenuta Mara

1. Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?
Una premessa. Tenuta Mara produce un solo vino: il MaraMia, un vivace rosso, certificato 'Demeter', seguendo i dettami dell'agricoltura biodinamica. L'attività commerciale della nostra unica etichetta è iniziata in modo consistente da due anni e il nostro vino si posiziona su una fascia considerata alta per un importatore. Ciononostante facciamo circa l'80% di export. Ci sono molti margini di crescita: il mercato più importante è rappresentato sicuramente dall'Europa, seguita dall'Asia.

2. Dove si vende meglio e dove peggio e perché?
Abbiamo ottimo riscontro in Svizzera e in Danimarca: sono due mercati con maggiore possibilità di spesa e alla ricerca di prodotti di origine biodinamica e biologica. La Germania è un Paese che registra elevati consumi, ma ha poca predisposizione alla spesa; cercano innanzitutto un nome forte e già conosciuto a cui affidarsi (Toscana, Piemonte, Friuli).

3. Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?
C'è grande curiosità e ricerca nei confronti delle novità: nuove regioni, nuovi territori e nuovi vini. Il cliente europeo è molto attento e interessato ai vini biodinamici e biologici. Negli Usa non abbiamo, invece, registrato particolari cambiamenti: il trend è rimasto invariato. Non manifestano particolare interesse verso vitigni meno conosciuti e non abbiamo registrato una particolare attenzione nei confronti del metodo biodinamico. L'Asia è un mercato in evoluzione.

Tenuta Mara | San Clemente |Ravenna | www.tenutamara.com

NEL PROSSIMO NUMERO
ROVELLOTTI

Questo fine settimana sarà di scena Cantine Aperte. Ma cosa succede al di fuori dell'evento? L'enoturismo è ormai diventato una vera voce di bilancio? Il presidente Mtv annuncia le novità contenute nel Testo Unico e le nuove possibilità per fare vendita diretta tramite app

Castelbuono

Turismo in cantina. Come se la cava l'Italia? Il sondaggio

a cura di Loredana Sottile

Maggio, è tempo di *Cantine Aperte*. Come ormai tutti gli anni da 24 primavere, anche quest'anno – 28 e 29 maggio - ritorna l'appuntamento con le visite e le degustazioni in 750 aziende vitivinicole di tutta Italia, sotto l'egida del Movimento Turismo del Vino, e per la prima volta in partnership con l'Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro. Lo slogan di questa edizione è, infatti, " Un bicchiere per la ricerca".

Ma quello che ci siamo chiesti - e che, a nostra volta, abbiamo chiesto agli interessati - è cosa succede quando si spengono i riflettori: le Cantine rimangono aperte a chi volesse visitarle anche quando non è di scena l'evento? L'enoturismo è entrato nelle voci di business della cantine stesse? E, infine, a quanto ammontano gli investimenti e i ritorni del settore?

Ne abbiamo parlato con il presidente **Carlo Pietrasanta**: "*Al contrario di quanto succedeva 20 anni fa, le nostre cantine sono oggi aperte ogni giorno dell'anno. Una vivacità del comparto e della sua domanda, cui purtroppo non corrisponde un'adeguata risposta da parte delle istituzioni: il progetto dell'enoturismo italiano, che doveva ruotare intorno alle 'Strade del Vino', è infatti da tempo fallito a causa della cronica mancanza di una regia unica in favore di un fenomeno che è sempre più valore aggiunto per il turismo e l'agricoltura del Paese*". Ma quali sono le ultime novità in materia e dov'è che le istituzioni hanno fallito? Prima di tutto rimane l'annosa questione della vecchia legge sulle Strade del Vino del '99 che non ha mai contemplato la possibilità di fatturare visite, attività e mescita di vini in cantina, nonostante siano ormai diventate pratiche comuni e voci importanti di bilancio. Dopo numerose pressioni, adesso Pietrasanta annuncia un primo timido risultato: "*La novità*" dice "*è che l'onorevole Colomba Mongiello ha inserito nel Testo Unico del Vino un emendamento che dovrebbe aprire alla possibilità di organizzare degustazioni di vini, accompagnati da prodotti del territorio, per le cantine che svolgono regolarmente accoglienza certificata, senza dover necessariamente essere degli Agriturismi. Certo, rimarrebbero fuori i percorsi di visita e le altre attività, ma è comunque un primo passo importante per chi fa accoglienza. Prima di cantar vittoria, però, aspettiamo di vedere l'approvazione del Testo Unico*".

Nessuna novità, invece, dal fronte Portale Italia (www.italia.it), dopo la proposta di collaborazione, lanciata pubblicamente dal presidente Mtv, per permettere alla sua associazione di curare la parte vino sul sito, dove sino ad » ora è stata fin troppo trascurata. "*Ma lì dove non arriva la parte pubblica*" dice Pietrasanta "*cercheremo di fare noi privati. In autunno Intesa San Paolo lancerà un nuovo portale turistico, Destination Italia che, grazie all'accordo con Mtv, avrà una parte vino, curata come merita con la supervisione della nostra associazione*". Insomma non si scoraggia il presidente Mtv, anzi, fiero dei progressi fatti dal Movimento in questi anni seppur senza fondi pubblici, rilancia: "*A questo punto non resta che unire le forze: l'enoturismo lo abbiamo creato noi cantine e dobbiamo continuare a farlo da sole*".

Il sondaggio

Abbiamo, quindi, chiamato in causa proprio le Cantine, provando a fare un piccolo sondaggio su 10 cantine aderenti all'evento, da diverse regioni d'Italia: Nord, Sud e Centro. Tutte hanno dimostrato di aver capito le potenzialità di un business che solo in Italia vale 2,5 miliardi di euro e che mette in moto oltre 10 milioni di wine lover. E hanno, quindi, cercato di protrarne gli effetti per tutto l'anno. O per lo meno per quel periodo considerato di punta per questo tipo di turismo. Le risposte sono praticamente unanimi: quasi tutte le cantine rimangono aperte per tutto l'anno e le visite si concentrano, soprattutto »

FRANCIA, DALL'INAUGURAZIONE DELLA CITÉ DU VIN DI BORDEAUX AL LANCIO DEL SITO VISITFRENCHWINE.COM

In Francia, intanto, è tutto pronto per l'inaugurazione della Cité du Vin di Bordeaux, prevista per il prossimo primo giugno. L'obiettivo è chiudere il primo anno di attività con 450 mila visitatori, considerato che attualmente Bordeaux è la prima destinazione turistica del vino in Francia con 4,3 milioni di visite l'anno. A livello nazionale i numeri sono ancora più alti e l'obiettivo adesso è attirare 4 milioni di soli enoturisti stranieri entro il 2020, grazie anche al nuovo portale nazionale di turismo in cantina www.visitfrenchwine.com che coinvolge enti pubblici e privati assieme: il Ministero degli Affari Esteri, il Consiglio Superiore dell'Enotrusimo e l'agenzia Atout France.

» nei mesi più caldi, tra maggio e settembre, protraendosi, tuttavia, anche fino a novembre, contestualmente alla vendemmia e alla festa di San Martino. Per quanto riguarda gli ospiti, non sembrerebbe esserci una spiccata preminenza di uomini o donne, mentre la fascia di età è per lo più quella media, dai 30 ai 50 anni, sebbene in molti casi il target sia rappresentato da famiglie.

Interessante un altro elemento che viene fuori: la presenza, ormai fissa, di un team hospitality. Non può farne a meno chi vuole davvero sviluppare questo settore senza improvvisare. Di solito, le cantine più strutturate hanno da due a quattro figure assunte a tempo pieno, affiancate, nei momenti di maggior afflusso, da guide aggiuntive. Le competenze richieste? Prima di tutto la buona conoscenza di almeno tre lingue: italiano, inglese e francese, e c'è chi si spinge anche fino al cinese e al giapponese; una buona preparazione su territorio, storia e arte; infine, preferibilmente, l'attestato da sommelier.

Possiamo, quindi, affermare che è nato un nuovo lavoro in cantina, sotto la spinta dell'enoturismo? "*Sembrerebbe proprio di sì*" risponde il presidente Pietrasanta "*per questo, visti gli sforzi economici delle aziende è necessario che questa attività adesso venga contemplata nel nostro sistema legislativo, dando la possibilità alle aziende di metterla a bilancio*".

Quanto vale l'enoturismo? I numeri

E vediamo i numeri dell'enoturismo, analizzati cantina per cantina. Partiamo dalle Isole maggiori. Per **Argiolas** di Serdiana (Cagliari) il numero di visite annuali in cantina è di circa 10 mila winelover. Per un fatturato di 170 mila euro.

Per le storiche **Cantine Florio** di Marsala il 2015 si è chiuso a 50 mila presenze, e in continuo aumento rispetto agli anni precedenti (+15% rispetto al 2014), con un picco nel mese di agosto, che da solo ha raggiunto le 10 mila presenze. I visitatori sono per lo più di nazionalità italiana (57%), in forte incremento rispetto all'anno precedente: +7 mila. E tra gli stranieri spiccano quelli di lingua inglese. Positivo anche il consuntivo dell'organizzazione eventi di ogni genere: 126 in totale nel 2015, per un fatturato di quasi 400 mila euro. Sono circa 7 mila gli enoturisti per la **Cantina Rotari** (Trento). Numero a cui va aggiunto quello dei frequentatori degli eventi (concerti e spettacoli al Palarotari), arrivando così a circa 41 mila visitatori l'anno, per lo più italiani (70%).

In Friuli Venezia Giulia l'azienda **Livio Felluga** ha preferito introdurre il numero chiuso e la prenotazione, non solo durante l'anno, ma anche per eventi come Cantine Aperte, dove nelle scorse edizioni ha sfiorato i 3 mila pax.

Viaggia sulle 60 mila presenze l'enoturismo di **Castello Banfi** di Montalcino con un target di provenienza molto variegata, tra cui, negli ultimi tempi, anche un'importante presenza asiatica: cinesi e coreani in testa.

Castello Banfi

Livio Felluga
ph Luigi Vitale

In Val d'Orcia, Donatella Cinelli Colombini, complessivamente tra **Fattoria del Colle** e **Casato Prime Donne** registra un incoming di circa 10 mila visite. E ipotizza che almeno il 30% del business turistico (ricordiamo che oltre alle cantine, l'azienda fa accoglienza e ristorazione) sia legato direttamente o indirettamente al vino.

In Umbria, precisamente a Bevagna, la **Tenuta Castelbuono**, firmata dallo scultore Arnaldo Pomodoro, conta più di 12 mila visitatori, soprattutto famiglie: il fatturato delle attività di visita guidata ammonta al 2% del fatturato complessivo dell'azienda.

Mentre sono 9 mila le visite annuali della **Cantine Lungarotti** a Montefalco e Torgiano, che registrano un forte interesse da parte dei turisti americani (circa il 40% degli arrivi).

Più a Sud, in Puglia **Cantina Due Palme** di Cellino San Marco ha registrato nel corso dello scorso anno un fatturato dalle visite guidate di circa 5 mila euro, con 200 calici venduti solo nell'ultima edizione di Cantine Aperte: interessante la presenza predominante delle scolaresche in visita. »

» Attrazioni in cantina

Se la maggior parte delle cantine concentra l'attenzione su degustazioni e visite, c'è chi ha fatto notevoli investimenti per rendere ancora più interessante la proposta, com'è il caso di Cantina Florio di Marsala che, con 13 anni di esperienza di accoglienza alle spalle si è attrezzata con spazi moderni e innovativi come la Sala Degustazione Donna Franca, la terrazza Florio per gli aperitivi al termine del percorso e perfino la **Sala Cinematografica in 4D**: arrivata da pochi mesi. Qui vengono trasmessi, sotto forma di cartoon, gli albori della storia del vino e della nascita del Gruppo di Salaparuta, combinando al 4D gli effetti reali.

Altra realtà storica, pioniera dell'enoturismo in Italia è Castello Banfi di Montalcino (non a caso è figlia dei fratelli italoamericani John e Harry Mariani) che, già dalla costruzione della Cantina – nel 1984 – ha pensato ad uno spazio per l'accoglienza, creando percorsi di visita, poi ampliati con l'enoteca, il servizio ristorazione (con due ristoranti: la Taverna e Sala dei Grappoli) e un hotel: Castelo Banfi-il Borgo aperto nel 2007. A questo si aggiunge anche un **Museo del Vetro e della Bottiglia G. Mariani**.

Punta sull'accoglienza anche un'altra realtà toscana: Fattoria del Colle che ha sviluppato il concetto di accoglienza in fattoria a cui affiancano il **wellness** legato al vino (bagni e massaggi con il vino) e il team building (come il gioco dell'enologo in cui i visitatori producono il loro Supertuscan).

In altri casi l'attrazione è la cantina stessa, come nel caso della Tenuta Castelbuono della famiglia Lunelli a Montefalco, meglio conosciuta col nome di **Carapace**. Progettato da Arnaldo Pomodoro, è la prima scultura al mondo nella quale si vive, si lavora e si degustano vini. Entrarvi è come avere accesso al cuore di un'opera d'arte. C'è, poi, chi ospita anche un vero e proprio museo, anzi due. Come nel caso delle Cantine Lungarotti che nel tempo (si definiscono "cantina aperta" fin dal 1962) hanno messo su il **Museo del Vino** e quello dell'Olivo e dell'Olio, integrando visite, degustazioni e laboratori didattici all'attività delle due cantine di Torgiano e Montefalco. O ancora ci sono cantine che comprendono e insistono su complessi storici di grande interesse culturale, come accade in Friuli con l'azienda Livio Felluga e l'**Abbazia di Rosazzo**. Qua dentro, sorge la cantina storica, che è visitabile su prenotazione, insieme al giardino delle rose.

Infine, vale sempre il connubio enoturismo-eventi culturali. In questo ambito, il gruppo Mezzacorona, oltre a visite e degustazioni, propone periodicamente anche un notevole calendario di eventi. In particolare l'auditorium, il **Palarotari**, ha ospitato diversi concerti, tra cui Franco Battiato, Goran Bregovic, Roberto Vecchioni; e la scenografica cantina storica è stata la cornice di alcuni spettacoli teatrali con Marco Paolini, Lella Costa, Ascanio Celestini, e così via.

Cantine Florio

Lungarotti

Rotari

Cantine Due Palme

Vendita diretta

Parliamo di un'altra importante voce legata all'enoturismo, la vendita diretta in cantina. In Italia, secondo una indagine di Coldiretti/Ixé, sono 15 milioni coloro che fanno la spesa in cantine e aziende agricole: il triplo rispetto a cinque anni fa. Un sondaggio della Silicon Valley Bank, "Secrets of a Successful Tasting Room", effettuato tra le cantine di Stati Uniti, Canada, Australia e Francia, dimostra che le vendite "direct to consumer" salgono in modo inversamente proporzionale rispetto alla grandezza aziendale: pesano per oltre il 74% delle entrate per cantine che producono meno di 2.500 casse di vino all'anno, per il 68% per chi produce fino a 5.000 casse all'anno, e per il 24%, per le cantine con una produzione compresa tra 100.000 e le 250.000 casse all'anno. I visitatori sono oltre 3.100 ogni mese, per una spesa media di 102,13 dollari a persona. E in Italia? "*È una voce che cresce di pari passo con il turismo in cantina*" dice Pietrasanta "*una cosa che mi ha sorpreso è vedere che non sono solo le piccole realtà a beneficiarne maggiormente, ma anche le grandi realtà, con percentuali di business che arrivano anche al 35% del fatturato*". »

» Come dimostra, infatti, il nostro sondaggio. Per Cantina Florio, le vendite nell'enoteca aziendale nel 2015 hanno superato le 48 mila bottiglie (complessivamente Florio, Duca di Salaparuta e Corvo) per un fatturato complessivo di oltre 500 mila euro, con un incremento del 5% sul 2014.

Per le due cantine Cinelli Colombini, complessivamente, nel 2015 la vendita diretta ha raggiunto i 200 mila euro, circa il 12% del fatturato totale. Per le Cantine Lungarotti e Castelbuono (entrambe in Umbria) questa voce rappresenta circa il 6-7% del fatturato totale.

E a tal proposito il presidente Mtv, Pietrasanta, annuncia una importante novità: la possibilità, grazie all'alleanza con Intesa San Paolo delle vendita diretta per le cantine socie Mtv tramite app, che dovrebbe in parte risolvere la questione delle spedizioni fuori dall'Italia, normalmente gravate da tasse e accise: "*In questo caso*" spiega Pietrasanta "*si raggirerebbe il problema, perché le spedizioni, avviate tramite app, risulterebbero auto-spedizioni, per le quali non sono previste tutte le limitazioni burocratiche della vendita fuori dai confini nazionali. Con il vantaggio di poter contare su prezzi calmierati. Speriamo così di recuperare il terreno delle vendite dirette, voce sempre più importante del turismo in cantina, che potrebbe crescere ulteriormente, intercettando la domanda straniera*". »

LE PROPOSTE PER CANTINE APERTE 2016

Rotari e Mezzacorona. Fiera Expo 2016, con espositori e attività per i più piccoli
Livio Felluga. Visite alla cantina storica dell'Abbazia di Rosazzo e alla mostra "Rosa Mutabilis"
Tenuta Zenato. Laboratori del Gusto su: caviale italiano; formaggi e panini gourmet
Casato Prime Donne. Percorso enomusicale. Degustazione di sigari Toscano e vini
Castello Banfi. Proposte differenziate di menu e visite guidate al Castello e al Museo
Lungarotti. Tour sul Lungarotti Wine Express; caccia al tesoro al Museo del Vino; trekking
Castelbuono. Abbinamento tra musica jazz e vino
Cantina due Palme. Visita della cantina e musica del gruppo popolare "Santo Pietro cu tuttu li chiai"
Cantine Florio. Cinema 4D; pic nic nel giardino mediterraneo del Baglio, con i packet lunch
Argiolas. Pedalata tra le vigne; laboratorio di teatro circo; show cooking; concerto dei Soul Kitchen
Il programma completo, regione per regione, su www.movimentoturismovino.it

» Punti critici. Cosa migliorare?

Se, quindi, ormai, le "cantine chiuse" sono solo un ricordo, rimangono, tuttavia, ancora parecchi i margini di miglioramento del settore enoturistico. Tra i punti deboli, quello che accomuna e preoccupa più cantine è il sistema di trasporti e collegamenti. "*Per quanto ci riguarda*" ci dice **Benedetta Poretti**, responsabile della Comunicazione di Cantina Florio "*visto che le nostre Cantine sono a Marsala – nella parte più occidentale della Sicilia – la questione logistica è prioritaria. Sarebbe molto importante per noi che venisse implementato il flusso di aerei su Trapani e su Palermo, sia dall'Italia sia dall'estero*".

Stessa problematica per l'altra Isola maggiore, la Sardegna."*Rimane da migliorare*" risponde **Valentina Argiolas** "*la rete tra aziende. Dobbiamo essere in grado di attrarre più stranieri e creare itinerari tra cantine*".

A preoccupare **Donatella Cinelli Colombini** (ideatrice, tra le altre cose, del Movimento Turismo del Vino e di Cantine Aperte ben 25 anni fa) è la mancanza di un ministero e di una regia complessiva. "*Dopo il flop delle Strade del vino*" dice "*è necessario creare dei network di offerta territoriale che funzionino davvero e non siano solo degli 'stipendifici' con uffici informazioni chiusi la domenica. Ci vuole una strategia di marketing e di comunicazione che trasformi in sviluppo diffuso le potenzialità esistenti*".

Sulla stessa lunghezza d'onda **Chiara Lungarotti** (presidente Mtv dal 2006 al 2012): "*Il Movimento Turismo del Vino ha fatto tanto in questi anni, ora certamente il settore va rinnovato. Ma per fare ciò è necessario che tutti gli attori della filiera, Mipaaf in primis, concorrano al cambiamento, che non significa certo cancellare quanto fatto sino ad ora, ma assecondare una crescita che fa bene al nostro vino e soprattutto al turismo. Fare enoturismo infatti non significa solo vendere bottiglie di vino, ma affezionare il turista a un territorio, ai suoi prodotti, alla sua natura, alla sua cultura ed è uno dei più efficaci strumenti di marketing che abbiamo a disposizione*".

Elda Felluga (presidente del Mtv del Friuli Venezia Giulia) si sofferma sulla burocrazia e sull'impossibilità di inserire a bilancio il fatturato dell'enoturismo, come denunciato anche dal presidente nazionale Pietrasanta: "*Sarebbero sicuramente utili procedure più snelle per incrementare l'economia del turismo del vino, che è sempre più in espansione, grazie anche ad eventi come Cantine Aperte*".

E sugli eventi pone l'accento anche **Nadia Zenato** di Zenato Winery: "*Ormai le rassegne vinicole e gli eventi enoturistici si succedono a ritmo serrato e non sempre sono di qualità, nati a volte con l'intento di attrarre curiosi, senza una visione più ampia e a lungo termine. Bisogna stare attenti che in questo modo non si sminuisca anche il valore dei prodotti che stiamo promuovendo. Per questo per noi Cantine Aperte è l'unico evento fin dalle primissime edizioni e a cui crediamo molto, a condizione di mantenere sempre un alto livello di qualità*".

Alessandro Lunelli, ad della Tenuta di Castelbuono si lancia in una proposta: "*Sarebbe auspicabile*" dice "*un forte coinvolgimento centrale tra aziende e politica per creare un evento l'anno di vero carattere nazionale, con una partecipazione il più possibile globale: dei produttori, degli esercenti, delle città intere*".

Tenuta Zenato

Casato Prime Donne

Argiolas

La soluzione logistica avanzata per il mercato Wines & Spirits

WE MOVE PRECIOUS COMMODITIES: YOURS.
www.ggori.com
GIORGIO GORI
GLOBAL TRANSPORT & LOGISTICS

GAMBERO ROSSO

A tavola con
EMMENTALER DOP

EMMENTALER DOP INCONTRA LA CUCINA ITALIANA.
IL FORMAGGIO SVIZZERO PROTAGONISTA DI TRE GUSTOSI APPUNTAMENTI:

NAPOLI
dal 6 al 12 giugno | LA STANZA DEL GUSTO
via S. Maria di Costantinopoli, 100
tel. 081401578
Chef: Mario Avallone

MILANO
Dal 13 al 19 giugno | RATANÀ
via G. De Castilla , 28
tel.0287128855
Chef: Cesare Battisti

ROMA
Dal 20 al 26 giugno | LE TRE ZUCCHE
Via G. Mengarini, 43
tel. 065560758
Chef: Fabrizio Sepe

PER INFO E PRENOTAZIONI: WWW.GAMBEROROSSO.IT

EMMENTALER SWITZERLAND

In Russia è entrato in vigore il sistema Egais, la nuova normativa per per contrastare la vendita illegale di alcolici. C'è tempo fino al primo luglio per adeguarsi. Ecco come sono andati i primi mesi di sperimentazione e quali prospettive potrebbero aprirsi. Anche per il vino italiano

Mercato russo. Cosa cambierà coi nuovi controlli sui vini?

a cura di Gianguido Breddo

"Egais" (abbreviazione di "Sistema Statale Unificato Informativo Automatizzato") è l'ultimo passo del Governo russo per tentare di controllare il mercato interno degli alcoolici. Un mercato enorme, le cui accise pesano massicciamente sul capitolo delle entrate statali. Ma non solo: anche, se non soprattutto, per cercare di limitare la produzione e lo smercio illegale, che ha nei confronti della salute pubblica costi devastanti. Le intenzioni sono lodevoli, se si considera che gli alcoolici contraffatti viaggiano con percentuali a due cifre, che in alcuni casi sfiorano il 40% del totale venduto. Per la cronaca Egais era stato pensato ed introdotto in Russia già dieci anni fa, ma non supportato da una rete computerizzata adeguata cominciò a manifestare gravi difficoltà di gestione, con un ricorso sempre più massiccio a modalità "manuali", tali che ne portarono al crollo nel luglio 2006. Negli anni successivi, con un nuovo software, furono collegati al sistema le categorie degli importatori, fabbricanti e trasformatori, cui più recentemente sono stati collegati grossisti e distributori. Ma senza aver collegato la distribuzione al dettaglio, il sistema era zoppo e incompleto. Da quest'anno, con il sistema finalmente a regime, aggiornato ed affidabile, lo Stato dispone di uno strumento che monitora completamente il volume della produzione, importazione e vendita dell'alcool etilico e dei prodotti contenenti alcool, in qualunque percentuale, birra compresa.

Il primo risultato è stato quello di ridurre sensibilmente il rischio di prodotti contraffatti nel locale di vendita, in quanto il sistema consente di verificare l'autenticità dei prodotti alcolici acquistati. Infatti, registrandosi sul sito di Rosalkogolregulirovaniya (ente preposto al controllo del mercato dell'alcool), il proprietario della rivendita al dettaglio può in qualsiasi momento controllare la piena legalità della merce che gli viene offerta, e non rischiare la sanzione di chiusura del locale o punto vendita. Ovviamente la connessione degli esercizi commerciali al dettaglio non è stata né facile, né semplice: tant'è che è stata concessa una proroga fino al primo luglio pv. (anziché 20 aprile) ai negozi di minori dimensioni, considerato anche che il collegarsi al sistema di controllo costa all'incirca il corrispettivo di 2.000 euro. Il non essere in regola a quella data equivale a vendere senza licenza, con multa di 3.000 euro e »

IL GAMBERO ROSSO A MOSCA
Intanto il Gambero Rosso è pronto per tornare a Mosca a presidiare un mercato potenzialmente così promettente, nonostante le notevoli battute d'arresto: dal 2 al 5 giugno sarà la volta del Top Italian Food & Beverage Experience, all'interno di Taste of Moscow, con il meglio della produzione enogastronomica italiana.
Nei prossimi numeri di Tre Bicchieri, il racconto.

» chiusura dell'attività. Questo fatto ha determinato un sensibilissima riduzione dei punti minori di vendita (vedi gli innumerevoli chioschi che vendevano principalmente birra). Saranno, invece, esentati, fino al 1 luglio 2017, i dettaglianti dei villaggi con meno di 3.000 abitanti, che non dispongano di costanti ed affidabili connessioni internet.

Ma vediamo cosa succederà alla cassa del negozio che vende un prodotto contenente alcool: la cassiera leggerà con lo speciale scanner di codici a barre 2D l'accisa (che contiene tutte le informazioni necessarie, obbligatoria dal 1998) sulla bottiglia. Il controllo dei dati avviene in tempo reale e qualora il prodotto non risultasse in regola il terminale del negozio viene bloccato ed in contemporanea parte l'avviso per un controllo da parte delle autorità preposte.

Valore 2015
milioni di euro
181

Da notare che il sistema è complesso ma completo, ed interfaccia una serie enorme di dati: sull'accisa il codice a barre bidimensionale con informazioni dettagliate sul produttore, licenza, data di imbottigliamento e altre caratteristiche; le bolle di consegna riferite a quella partita, fra importatore o produttore, grossista e distributore; la fattura di acquisto del punto vendita; il conteggio delle quantità vendute precedentemente dal punto vendita, e registrate già dal sistema.

Appurato il funzionamento del sistema, una domanda è d'obbligo: per i vini italiani in Russia come influirà Egais? Sicuramente in maniera non negativa, perché un maggiore controllo, soprattutto nei confronti delle falsificazioni era da tempo auspicato. Va anche sottolineato che questi controlli non influiranno minimamente sulle pratiche burocratiche doganali, poiché gli importatori già da due anni sono soggetti a rispettarne le procedure. Almeno questa è una nota positiva visto che già ci pensa la crisi (sanzioni + prezzi petrolio) a falcidiare importazioni e vendite. I numeri? Nel 2013 (prima delle sanzioni) il valore dell'import di vini italiani superava i 260 Mil/€ , nel 2015 siamo già a 181 Mil/€, con un tendenziale 2016 a meno di 100 Mil/€... Fate un po' voi le percentuali!

Var %
2015/2014
-28,9%

fonte Dogane russe
elaborazione ICE Mosca

GAMBERO ROSSO

Ron Zacapa Centenario

il Rum è servito

Ron Zacapa e la creatività di 10 chef per un incontro all'insegna del gusto

I prossimi appuntamenti:

Venerdì 27 maggio ore 20.30
Baccanti
Chef Gaetano Gorgone
Matera - via Sant'angelo, 58

Mercoledì 8 giugno ore 20.00
Palazzo Petrucci
Chef Lino Scarallo
Napoli - via Posillipo, 16/C

www.gamberorosso.it