anno 9 - n. 13 - 5 aprile 2018

trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

A CHE PUNTO È LA DIGITALIZZAZIONE DELLE CANTINE ITALIANE?

MERCATI
Battaglia a colpi di dazi Usa-Cina. I possibili vantaggi per il comparto nazionale *pag.* 2

CONSUMI
La Gdo prevede un'ulteriore crescita anche nel 2018. Ma si teme un aumento dei prezzi *pag.* 3

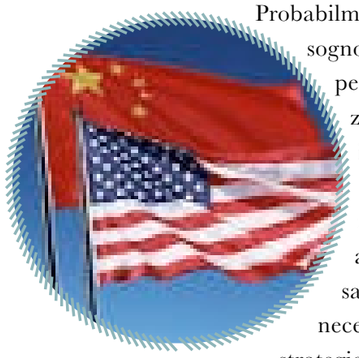
ANTEPRIME
Per la prima volta Basilicata e Campania del vino insieme. Obiettivi e strategie per il futuro *pag.* 4

REGISTRO TELEMATICO
Il punto a un anno dall'entrata in vigore. L'analisi della software house Sistemi *pag.* 18

RICERCA
Il ruolo della viticoltura varietale nel vigneto Italia. Prima puntata: il Pinot Grigio *pag.* 24

Solo su sky | Canale 412

MERCATI. E se la guerra dei dazi tra Usa e Cina favorisse il vino italiano? Un'analisi



Probabilmente non ci sarà bisogno di fare troppi sforzi per migliorare il posizionamento del vino italiano sul mercato cinese. Affermazione certamente azzardata, gli sforzi saranno quantomai necessari e con essi le strategie di sistema, ma la guerra tariffaria, che si sta profilando tra Stati Uniti e Cina, potrebbe aprire qualche spazio di mercato in più per i prodotti made in Italy. Nell'elenco dei 128 beni statunitensi importati dalla Cina - su cui questa ha annunciato di voler applicare dazi fino al 15%, in risposta ai dazi di Trump sui prodotti del settore acciaio - c'è anche il vino.

A guardare i numeri, su un totale esportato pari a 1,53 miliardi di dollari, **lo scorso anno gli Stati Uniti hanno inviato verso il grande Paese orientale vino per 210 milioni di dollari (considerando Cina, Hong Kong e Taiwan), con una crescita in un anno del 10%**, secondo i dati del California Wine Institute. Negli ultimi cinque anni, i consumi di questa bevanda in Cina sono aumentati di due volte e mezzo. Si tratta di uno dei mercati considerati più promettenti nel prossimo futuro. Il recente outlook Vinitaly/Wine Monitor ha tracciato scenari alquanto rosei per l'Italia, che detiene quote di mercato ancora basse, circa il 6%, davanti agli Stati Uniti ma preceduta da Spagna, Cile, Australia e Francia, al primo posto. I vini d'importazione, in particolare i rossi fermi, e gli acquisti online, con una previsione di ben 800 milioni di utenti entro il 2020, rappresentano i fattori chiave di questo mercato. Determinanti e decisivi nei loro effetti sulla domanda di vino saranno nei prossimi anni l'aumento del tasso di urbanizzazione (dal 58% del 2017 al 63% del 2022), il peso crescente della classe agiata (dal 10% del 2017 al 14% del 2022) e un incremento del Pil pro-capite che passerà da 8,6 mila a 12,8 mila dollari equivalenti. La previsione di crescita annua dei consumi è stimata a tassi compresi tra 6 e 9 per cento, mentre l'import dall'Italia crescerà annualmente con tassi tra 7% e 8,5%.

Nel giro di cinque anni, sempre secondo Vinitaly/Wine Monitor, l'import cinese di vino italiano passerà dai 143 milioni di euro del 2017 ai 198 milioni di euro del 2022, con un aumento complessivo del 38,5%. La Cina è uno dei due grandi mercati mondiali, assieme agli Stati Uniti, verso i quali l'Agenzia Ice ha scelto di concentrare da quest'anno i propri sforzi di marketing, nell'ambito della prima "Campagna di comunicazione globale per la promozione del vino italiano", definita nell'ambito dei lavori del tavolo vino, che ha visto protagoniste anche alcune delle principali sigle italiane del settore (Uiv, Federvini e Federdoc). Insomma, la Cina mercato target che potrebbe aprirsi ulteriormente al made in Italy, sfruttando i vantaggi indiretti di una guerra commerciale con gli Stati Uniti. Va detto anche, come ha fatto notare la stessa Coldiretti, che se per alcuni beni, come il vino, potrebbero esserci dei vantaggi, una guerra di dazi tra giganti dell'economia mondiale va monitorata attentamente perché il rischio è rappresentato dagli afflussi anomali di prodotti sul mercato comunitario che potrebbero deprimere le quotazioni.

EXPORT ITALIANO IN CINA DI VINI E MOSTI

ETTOLITRI			MIGLIAIA DI EURO		
2016	2017	var %	2016	2017	var %
299.396	377.067	25,9	101.050	130.014	28,7

fonte: Istat

GOLDPLAST
Visita **goldplast.com** e unisciti a noi anche sui social: **#thisisgoldplast**

STRATEGIE. A CACCIA DI LEADER NEL SEGMENTO PREMIUM

I dati Iri per il 2017 sulle vendite di vino nella Gdo italiana ci consegnano un generale consolidamento degli acquisti, valori vicini ai 2 miliardi di euro, con le Doc in formato 0,75 oltre il tetto dei 300 milioni di bottiglie. L'analisi dei dati Iri per Vinitaly ci dice anche che Toscana, Emilia Romagna e Piemonte restano le regioni big per i rossi; mentre Veneto, Sicilia e Trentino spiccano tra i bianchi. Tra i preferiti, resiste l'accoppiata Lambrusco e Chianti, a cui si affianca il Montepulciano d'Abruzzo. Tra gli emergenti c'è la triade Grillo, Primitivo e Ortrugo (in gran parte grazie al lavoro della Cantina Val Tidone). Balzo degli spumanti, del Prosecco (con Mionetto, Valdo e La Gioiosa su tutti); molto bene i biologici (+40%) in ascesa dal 2015 con numeri ancora piccoli. Dietro questi macro trend ci sono modelli e precise strategie. Ad esempio, nelle esclusivity label emergono i progetti "Grandi vigne" per il Gruppo Finiper o "Le vie dell'uva" per Selex, che puntano a fidelizzare il consumatore su vitigni selezionati. Diverso il caso di Esselunga, Coop e Conad che puntano a brand di territorio, ma da cantine ben selezionate. Ma quali sono i marchi che hanno animato il 2017 raccogliendo i migliori frutti dallo scaffale? Chi sono big player del segmento premium, tra 5 e 7 euro? Per quanto riguarda i rossi, il brand toscano Cecchi è protagonista primario al Centro Italia, sia con il Morellino di Scansano (La Mora) sia col Chianti Docg, con crescite di quasi il 10%. Antinori si distingue con il marchio Santa Cristina e Frescobaldi col Chianti Remole. Tra i leader al sud c'è il Corvo Rosso e, attraverso il marchio Rapitalà, troviamo anche il Gruppo italiano vini. Per quanto riguarda i bianchi, una delle aziende di riferimento è Sella&Mosca col Vermentino; ancora Sicilia col Gruppo Duca di Salaparuta e i suoi Corvo bianco e Glicine, poi Trentino con Mezzacorona e Cavit. Da segnalare, tra gli emergenti, il vitigno Cannonau con Cantina di Dorgali e Cantina di Jerzu; tra i bianchi, il Grillo e l'Alcamo siciliani. Importante il trend di crescita del vino Primitivo (San Marzano, Cantine Due Palme) in una fascia poco al di sotto della premium. Su analoghi livelli di prezzo, anche il Montepulciano d'Abruzzo, con le etichette di Cantina Tollo e di Codice Citra.

Lorenzo Tersi wine advisor | segreteria@ltadvisory.it

GDO. I buyer: "Sarà un 2018 in ulteriore crescita grazie a Dop, bollicine e vini regionali". Anche se l'aumento dei prezzi fa temere per un possibile calo a volume

Se il 2017 si è chiuso con un incoraggiante +1,9% a valore, il 2018, nonostante un avvio "moderato", dovrebbe caratterizzarsi per una ulteriore crescita delle vendite di vino nel principale canale italiano, la Gdo. Lo dice un'indagine di Vinitaly, che ha raccolto i pareri di alcuni dei più importanti buyer delle insegne della distribuzione organizzata. **In particolare, a crescere saranno i prodotti a Dop, le bollicine e i vini regionali. In ascesa anche gli acquisti di biologico**, che resta una nicchia di mercato. C'è però preoccupazione per un possibile aumento dei prezzi, determinato dalla scarsa vendemmia 2017. Le grandi catene, da qualche anno, stanno recuperando valore sui vini venduti, con un prezzo medio che aumenta progressivamente. La consueta ricerca Iri per Vinitaly evidenzia che le bottiglie da 0,75 sono state vendute nel 2017 a un prezzo medio di 4,32 euro/litro (vicino ai 5 euro nella bottiglia da 0,75 litri) con un +2,3% sul 2016. Si tratta di un processo di stabilizzazione del prezzo quasi fisiologico che, però, potrebbe essere disturbato da aumenti sensibili per la penuria di materia prima. Si teme, insomma, una riduzione degli acquisti, fa notare Francesco Scarcelli (buyer di Coop Italia), che chiede alle cantine di essere *"flessibili e proporre prezzi in linea con il valore reale"* del prodotto. *"L'aumento dei prezzi è già in atto e proseguirà sui prodotti 'tavola' "* afferma Valerio Frascaroli (Conad) *"e sarà meno evidente sui prodotti di fascia medio/medio-alta dove una buona parte degli incrementi saranno probabilmente assorbiti dai distributori"*. Diverse insegne hanno in portafoglio vini a marchio proprio, un segmento che ha pesato nel 2017 per il 13,7% delle vendite e per il 6% sui formati da 0,75 litri. Due tra i più noti, come Grandi Vigne (Iper) e Le vie dell'Uva (Gruppo Selex) segnalano incrementi negli acquisti. Guardando, infine, ai marchi e ai vitigni preferiti nel 2017 nelle diverse insegne della Gdo, si segnalano: Capetta del Piemonte, Montecchio dalla Toscana, Terre de Trinci dall'Umbria (Gruppo Pam); Vermentino di Sardegna, Gewurztraminer dal Trentino Alto Adige, Pignoletto dell'Emilia Romagna (Conad); Primitivo dalla Puglia, Pecorino e Passerina da Marche e Abruzzo e Prosecco (Italy Discount); Chianti, Vermentino e Prosecco (Coop Italia). Di vino e Gdo si parlerà a Vinitaly nei due tradizionali eventi curati da Veronafiere: la tavola rotonda del 16 aprile e il Gdo buyers club (16 e 17 aprile) con le catene Coop, Conad, Selex, Carrefour, Iper la Grande I, Vègè, Pam, Ecor-NaturaSì, Italy Discount, S&C-Consorzio distribuzione Italia.

ANTEPRIME. Campania Stories presenta i suoi vini e apre per la prima volta alla Basilicata. Intanto si lavora al progetto BioSannio e alla prossima collettiva di Vinitaly

Campania Stories si sdoppia. Quest'anno la manifestazione di presentazione dei vini campani, curata da Miriade&Partners, ha aperto per la prima volta anche alla Basilicata, quasi a voler saldare insieme questi due territori, così vicini per certi aspetti e così distanti per altri. Sono 18 le aziende del vino lucano che si son presentate, il 4 aprile, alla stampa specializzata nazionale ed internazionale a Palazzo Caracciolo MGallery by Sofitel di Napoli. A seguire (5-9 aprile), sempre nella stessa location, in scena ci sono i vini campani (86 le aziende partecipanti), con inaugurazione d'eccezione alla Reggia di Caserta, Patrimonio Unesco dell'Umanità.
Al pubblico di appassionati sono dedicate le degustazioni di domenica e lunedì con Campania Days: due turni d'assaggio al giorno su prenotazione, postazione riservata e servizio curato dai sommelier dell'Ais Campania (per l'elenco delle degustazioni, consultare il sito www.campaniastories.com).

BASILICATA. Ma entriamo nello specifico delle due viticolture regionali. Oggi, la Basilicata conta una superficie vitata complessiva di circa 2 mila ettari di vigneto (in calo rispetto al 2014, quando si registrava una superficie di oltre 4,5 mila ettari vitati), con tre quarti degli ettari regionali nella provincia di Potenza, e circa 500 in quella di Matera. Sono 5 le denominazioni di origine (Aglianico del Vulture Superiore; Aglianico del Vulture; Terre dell'Alta Val d'Agri; Grottino di Roccanova e Matera), tra cui l'unica Docg territoriale: l'Aglianico del Vulture Superiore. Parliamo di una viticoltura di antiche origini che oggi vuole finalmente presentarsi al mondo e raccontare la sua unicità. Obiettivo ancora da raggiungere, complice il fatto che fino a questo momento non ci sia mai stata una manifestazione regionale ad essa dedicata. Adesso, però, con la collettiva che si è presentata in quel di Napoli, la strada sembra tracciata.

CAMPANIA. È già ben incamminata su questa strada, invece, la Campania che, ormai da anni , con le sue 19 Dop e i suoi oltre 100 vitigni, si presenta tutta assieme a Campania Stories e, dall'anno scorso, anche a Vinitaly con uno stand unico, già annunciato anche per questa edizione. Del mosaico di denominazioni campane, è sicuramente il Sannio a rappresentare la parte più strutturata e il territorio più ampio: 11 mila ettari vitati su 25 mila regionali e 400 soci per la produzione di Aglianico del Taburno Docg e Dop, Sannio Dop; Falanghina del Sannio Dop e Benevento Igp. Tra gli obiettivi del Consorzio, in prima linea figura l'export, che oggi rappresenta solo una fetta del 20% della produzione, con mercati-focus: Germania, Stati Uniti, Cina e Giappone. *"La maggiore attività del consorzio è sicuramente la promozione"* dice il presidente del Consorzio **Libero Rillo** *"ogni anno realizziamo numerose attività all'estero e in Italia (masterclass, wine tasting, btob e btoc, seminari), partecipiamo in maniera collettiva alle più importanti fiere di settore, e mediamente realizziamo almeno due educational con giornalisti. La fiducia è tanta, perché possiamo contare su un'offerta particolarmente diversificata: condizione necessaria per conquistare numeri sempre più importanti"*. **Tra le denominazioni che si stanno rilevando dei veri passepartout per l'apertura di nuove aree di mercato, si punta soprattutto sulla Falanghina del Sannio,** un grande classico, oggi molto richiesta anche dai palati più giovani.

Intanto, il Consorzio è anche molto impegnato sul fronte della sperimentazione, con progetti di zonazione del terroir, fisiologia delle viti, studio dei lieviti e classificazione dei vini: *"Tutte informazioni"* spiego Rillo *"che andranno a confluire nella nostra banca dati e che saranno utilizzati soprattutto in ottica sostenibile"*. Oggi, infatti, i cambiamenti climatici obbligano anche ad un cambio di rotta in senso biologico e biodinamico. Lo si è visto sul campo con la vendemmia 2017, condizionata da temperatura primaverili sopra la media, gelate di aprile, siccità estiva e anticipo della raccolta di almeno 10 giorni per tutte le varietà campane. Tuttavia, soprattutto per i rossi tardivi, i risultati qualitativi, secondo Assoenologi, sono stati molto superiori alla media, nonostante la perdita in termini di volume. Per essere pronti a qualunque condizione sfavorevole, la risposta non può che essere ricerca sostenibile, come ci spiega il presidente: *"Come Consorzio abbiamo messo in atto uno specifico progetto denominato BioSannio: un'alleanza tra viticoltori, Università, centri di ricerca, associazioni ed enti territoriali per la gestione sostenibile del territorio e il benessere dei cittadini"*.

LA SPAZIALE
espresso coffee machines

S40 Lo strumento perfetto per un espresso perfetto

LA SPAZIALE S.p.A. • Via Eleonora Duse, 8 • 40033 Casalecchio di Reno • BOLOGNA (ITALY)
Tel. +39 051 6111011 • Fax +39 051 6111040 • info@laspaziale.com • www.laspaziale.com

GAMBERO ROSSO

VI ASPETTA AL VINITALY
DAL 15 AL 18 APRILE 2018

Appuntamenti Gambero Rosso

Degustazione
Trebicchieri 2018

DOMENICA 15 APRILE | H: 11:30 - 16:30
SALA ARGENTO1 | PALAEXPO
INGRESSO A2, PIANO -1

Presentazione della guida
Oli d'Italia 2018
in collaborazione con Unaprol

LUNEDÌ 16 APRILE | H: 15:00
SALA SALIERI | PALAEXPO | PIANO -1

Presso lo stand del Gambero Rosso (PAD 9 Toscana - C16) assaggi e degustazioni, vendita delle pubblicazioni 2018, iniziative e incontri in collaborazione con i nostri partner:

ACQUA PANNA S.PELLEGRINO THE FINE DINING WATERS
illy
sky
CASTELLI DAL 1892
i Bibanesi
GOLDPLAST premium tableware
"DAI DAI"
CIRCUITO PALAVORO

SICILIA. Cresce il valore del comparto vino. Dop e Igp raggiungono l'80% regionale

Crescita inferiore alle regioni concorrenti ma buona redditività, indice di indebitamento nella media pur in presenza di tempi di incasso più lunghi e buona affidabilità creditizia per oltre metà del campione regionale. Sono alcuni dei dati emersi al forum UniCredit sulle performance delle aziende vitivinicole tenutosi all'Orto botanico di Palermo, in occasione della presentazione di Sicilia En Primeur, anteprima annuale dei vini siciliani organizzata da Assovini (3-7 maggio, a Palermo). Lo studio dell'ente creditizio ha esaminato alcuni indici di bilancio di un campione costituito da 72 società di capitali che operano nel settore e che hanno depositato i bilanci negli ultimi cinque anni. **La Sicilia, secondo i dati illustrati, produce oltre il 10% del vino italiano ed è la quarta regione per quantità di vino prodotte,** dopo Veneto, Puglia ed Emilia Romagna. I vini Dop e Igp hanno raggiunto l'80% della produzione regionale. La Sicilia è anche la prima regione italiana per superficie biologica, con 38.935 ettari (37,6% della superficie nazionale), seguita da Puglia e Toscana, con una crescita annua del 21 per cento.

CHIANTI CLASSICO. Il direttore Carlotta Gori nominata Cavaliere dello Champagne

Il direttore del Consorzio, Carlotta Gori, è statta nominata *"Cavaliere dello Champagne"*. Si consolida così la collaborazione tra due grandi denominazioni europee come il Chianti Classico e lo Champagne. Una delegazione del consorzio toscano è stata invitata dall'Ordre des coteaux de Champagne (nato nel 1656 con oltre 4 mila membri nel mondo) per il Capitolo di primavera, presso il ministero degli Affari esteri, a Parigi. *"È un grande onore e anche un onere essere chiamata a rappresentare dei vini che sono i pilastri dell'enologia mondiale"*, afferma Gori, sottolineando l'importanza della collaborazione trasnazionale fra produzioni di qualità. *"È proprio per questo che il Consorzio Chianti Classico ha dato vita a un accordo con il Comité Champagne che prevede la condivisione delle proprie esperienze nella gestione delle rispettive governance, in materia di tutela legale delle denominazioni di origine nei Paesi terzi (extra Ue), nelle politiche di sviluppo turistico e di valorizzazione del patrimonio e in un confronto sempre aperto in materia enologica e viticolturale. Una collaborazione che ha arricchito entrambi le parti a livello umano prima ancora che professionale".*

PIEMONTE. Nizza Docg, produzione 2017 vicina alle 370 mila bottiglie

Cresce la produzione del Nizza Docg, il rosso piemontese al 100% Barbera d'Asti, che nel corso del 2017 conta 369 mila bottiglie. Il dato è stato reso noto dal presidente dell'Associazione produttori del Nizza, Gianni Bertolino. Si tratta di *"numeri destinati a crescere, poiché gli ettari rivendicati sono saliti a quasi duecento. Un potenziale viticolo che consentirà alla denominazione di raggiungere nei prossimi anni il milione di bottiglie"*.
Intanto, **il territorio si prepara al Giro del Nizza, itinerario enogastronomico e turistico,** in programma il 22 aprile prossimo, intorno a Nizza Monferrato nei 18 Comuni di produzione. Porte aperte in 29 cantine, con degustazioni e visite guidate.

BILANCI. Astoria sopra il tetto dei 50 milioni di fatturato

Per la prima volta nella storia dell'azienda, il fatturato della casa vinicola Astoria va oltre i 50 milioni di euro. Il bilancio 2017 della cantina veneta, condotta dai fratelli **Giorgio e Paolo Polegato**, segna un +11,7% generale (a 50,6 mln) e un +15% alla voce esportazioni, che ad oggi valgono circa un terzo dei ricavi complessivi dell'azienda di Crocetta del Montello, nata nel 1987, anche quest'anno fornitore ufficiale del Giro d'Italia di ciclismo. Sul fronte interno, Astoria vini è cresciuta nel 2017 dell'11% e, considerando gli ultimi cinque anni, il suo giro d'affari è aumentato del 67%. Fuori confine, da segnalare è la performance sulla piazza francese, con un incremento delle vendite pari al 20% sul 2016. Inghilterra, Stati Uniti e Giappone sono le principali destinazioni per i vini Astoria. *"L'apprezzamento del Prosecco da parte dei francesi è una tendenza in atto da alcune stagioni, parallelamente alla diminuzione dei consumi interni dello Champagne, che nel 2017 ha segnato -2.5%. Si stanno creando spazi per il nostro vino"* concludono Paolo e Giorgio *"non solo nei ristoranti italiani di Parigi"*.

GRUPPO COLLIS. Massimo Ferro è il nuovo presidente

Storico socio della Cantina di Cologno-la ai Colli, Massimo Ferro (foto) è il nuovo presidente del Gruppo Collis. La Società cooperativa agricola consortile, che ha sede a Monteforte d'Alpone (Verona), ha deciso di affidarsi a lui per proseguire il percorso di espansione del gruppo, avvenuta sotto la guida dell'uscente Pietro Zambon (Cantina Colli Berici), e per creare nuove sinergie tra le associate, accrescendo il posizionamento in Italia e all'estero. Deputato dal 2001 e appena eletto al Senato con Forza Italia, Massimo Ferro è un imprenditore nel settore chimico, guida una società attiva nel settore dei fertilizzanti con stabilimenti in Veneto e Croazia, e assieme alla famiglia gestisce un'azienda agricola. Al neo presidente spetterà la responsabilità di consolidare maggiormente l'integrazione e le sinergie tra le aziende commerciali del consorzio, che ha chiuso un 2017 in crescita. I dati segnano ricavi per 115,3 milioni di euro, +'8,4% rispetto al 2016, e con un margine lordo di oltre 7,5 milioni. Il Gruppo Collis conta oltre 2.400 soci viticoltori con 6.400 ettari di vigneto.

MASSETO. Al via i lavori per la cantina autonoma. Eleonora Marconi nuovo enologo

Il brand Masseto, uno dei più famosi nel panorama vitivinicolo mondiale, e tra i meglio quotati nelle aste internazionali dei "fine wine", si sgancia da Ornellaia e si avvia a essere prodotto in una cantina diversa da quella attuale. I lavori della costruzione della nuova struttura, affidata ai disegni di stampo italiano e giapponese dello studio di architettura ZitoMori, sono iniziati di recente. La speranza, fanno sapere dall'azienda, è quella di riuscire a portare in cantina la vendemmia 2018, in attesa dell'inaugurazione ufficiale prevista per la primavera del 2019. **Finora, Masseto e Ornellaia avevano condiviso lo stesso tetto, la stessa struttura a Castagneto Carducci,** ma ora si concretizza l'idea dell'ad Giovanni Geddes da Filicaja di favorire un percorso del tutto indipendente per questo importante marchio, e vanto, del gruppo Frescobaldi. La cantina che lavorerà le uve provenienti dai sette ettari della collina del Masseto (30 mila le bottiglie prodotte in media ogni anno) sarà completamente interrata e per il completamento dei lavori la spesa prevista dovrebbe aggirarsi intorno ai 7 milioni di euro. Intanto, l'azienda ha annunciato la nomina di Eleonora Marconi nuovo enologo, sotto la supervisione di Axel Heinz, direttore di Masseto. Sia Ornellaia, sia Masseto stanno registrando crescite importanti sui principali mercati mondiali. In una recente asta, affidata a Pandolfini, un lotto di sei bottiglie di Masseto (annata 2001) è stato aggiudicato per 5.780 euro.

MOVIMENTO TURISMO VINO. Più fondi, istituzioni e lavoro di squadra. La ricetta del neopresidente D'Auria per l'associazione. Si parte da Vinitaly

a cura di Loredana Sottile

"Questa elezione avvenuta all'unanimità mi riempe di gioia, ma mi carica anche di grosse responsabilità", è questo il primo commento del neopresidente del Movimento Turismo del Vino Nicola D'Auria.

Abruzzese, 53 anni e titolare dell'azienda Dora Sarchese (Ortona), D'Auria è già stato consigliere nazionale per due legislature, oltre a ricoprire il ruolo di presidente regionale per l'Abruzzo a partire dal 2014. Il suo, sarà un mandato sotto il segno della continuità, che raccoglierà il testimone del past president Carlo Pietrasanta, come dimostra, anche la conferma in blocco del consiglio d'amministrazione del precedente triennio: Sebastiano de Corato (Puglia), Stefano Celi (Valle d'Aosta), Serenella Moroder (Marche), Elio Savoca (Sicilia) e Giorgio Salvan (Veneto). *"Arrivo alla presidenza in un momento particolarmente delicato e importante per il Movimento"* ha detto a Tre Bicchieri il neoeletto *"proseguirò sulla strada della legge sull'enoturismo, intrapresa da Pietrasanta, con la convinzione che c'è, oggi più che mai, bisogno di gioco di squadra e dell'apporto istituzionale: di turisti in arrivo in Italia, per fortuna, ce ne sono tanti, ma all'interno del Movimento abbiamo bisogno di fondi da cui attingere per poter promuovere più iniziative nazionali e intercettare una domanda in continua crescita"*. A livello territoriale, lo stanno facendo già abbastanza bene in Abruzzo, anche attraverso investimenti privati, com'è il caso dello stesso D'Auria che, qualche anno fa, ha realizzato all'interno della sua cantina, una fontana del vino che attira ogni anno tantissimi turisti e pellegrini del Cammino di San Tommaso (il percorso che unisce Roma e Ortona). Non solo. Sempre in Abruzzo, ogni anno, Mtv regionale organizza una giornata a bordo del Treno storico del vino che da Sulmona arriva fino a Roccaraso, con diverse tappe intermedie per degustare i vini delle cantine associate. Quest'anno **l'appuntamento con la "transiberiana del vino" è previsto per il mese di luglio**. Ma adesso, ad attendere il presidente-fontaniere, per la prima uscita ufficiale con il Movimento Turismo del Vino nazionale, c'è Vinitaly, dove l'associazione avrà uno stand (Padiglione 10) condiviso con alcuni dei partner storici, come Città del Vino e Intesa San Paolo. E, poi, a seguire c'è lo storico evento nazionale di primavera: Cantine Aperte in tutta Italia, previsto per il 26 e 27 maggio.

ENOTECA ITALIANA. Sei lettere di licenziamento ai dipendenti dell'ente

Che Enoteca Italiana di Siena fosse in difficoltà lo avevamo scritto diversi mesi or sono. Lo storico ente toscano, dopo il commissariamento, era sembrato sulla via del rilancio con un finanziamento da un milione di euro arrivato nel 2015. Poi la nuova crisi e il lento declino. *"Inglorioso"*, come lo definisscono i sindacati Filcams Cgil e Fisascat Cisl di Siena, nel comunicare che proprio il giorno di Giovedì Santo sono arrivate a sei dipendenti dell'Enoteca le lettere di risoluzione del rapporto di lavoro firmate dal liquidatore incaricato. Licenziamenti che appaiono come un paradosso, scrivono in una nota, ricordando la vocazione vitivinicola del territorio senese e le responsabilità dei soci fondatori: Comune, Camera di Commercio e Provincia, senza tralasciare la Regione Toscana. Per i dipendenti, al danno si aggiunge anche la beffa, scrivono i sindacati, perché la perdita del posto di lavoro arriva dopo quasi un anno, durante il quale non hanno ricevuto gli stipendi.

CITTÀ DEL VINO. La Sicilia ospiterà la convention nazionale il prossimo 29 aprile

Ricavi, Saranno i centri siciliani di Noto e Pachino a ospitare la *Convention nazionale delle Città del vino*. ***L'***evento, in programma dal 27 al 29 aprile, ospiterà 150 tra relatori, sindaci e delegati dei comuni, che fanno parte dell'associazione presieduta da Floriano Zambon. Si parlerà di enogastronomia, varietà autoctone ed enoturismo. La conferenza stampa di presentazione è prevista al prossimo Vinitaly, lunedì 16 aprile. *"Porteremo a Noto"* afferma il primo cittadino della città barocca, Corrado Bonfanti *"i massimi esponenti di un settore in crescita come quello della viticoltura, che riteniamo strategico per il nostro territorio"*. Secondo il sindaco di Pachino, Roberto Bruno, la scelta di putnare sulla Sicilia sud orientale è un *"riconoscimento del valore assoluto, non solo del nostro vino che oramai ha raggiunto livelli di qualità eccezionali, ma anche delle aziende vitivinicole che hanno saputo reinventarsi e investire"*. La convention Città del Vino sarà celebrata domenica 29 aprile nella Sala Gagliardi di Palazzo Trigona a Noto, ma venerdì avrà come anteprima il Simposio internazionale *L'enogastronomia sostenibile: beni materiali e immateriali.*

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY
TOGETHER WITH
SOL&AGRIFOOD TASTE OF BUSINESS
ENOLITECH TECHNOLOGY INNOVATION DESIGN
OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES
Verona, 14 Aprile 2018
5StarWines THE BOOK
INTERNATIONAL 22° PACKAGING COMPETITION
ORGANIZED BY
VERONAFIERE

MOSTRE. A Castellina in Chianti la storia del cavatappi

Aprirà le porte sabato 7 aprile la mostra *La storia del cavatappi*, allestita negli spazi dell'Ufficio turistico di Castellina in Chianti (Siena), dove rimarrà aperta fino al 31 ottobre. Oltre 120 tra cavatappi e tappatrici per bottiglie appartenenti al collezionista Gianfranco Campione, membro dell'Associazione italiana collezionisti cavatappi (Aicc), che ha sede a Milano. In mostra, testi, immagini ed esemplari unici che Campione ha raccolto in oltre quaranta anni di viaggi in Italia e all'estero, dove ha vissuto nei primi anni del 1970.
Nonstante l'uso del sughero per chiudere i contenitori del vino risalga ai Greci e ai Romani, i cavatappi nacquero in Inghilterra a fine Settecento, a Londra, con l'adozione della bottiglia industriale in vetro. In Italia, se ne parla a metà Settecento in una commedia di Goldoni, ma il primo brevetto è del 1800 e, in assenza dell'Ufficio brevetti, la prima registrazione è del 1864.

supervisione editoriale
Massimiliano Tonelli
coordinamento contenuti
Loredana Sottile
sottile@gamberorosso.it
hanno collaborato
Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli, Vincenzo Russo
progetto grafico
Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti
settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201
pubblicità
direttore commerciale
Francesco Dammicco | 06.55112356
dammicco@gamberorosso.it
resp. pubblicità
Paola Persi | 06.55112393
persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

fino al 9 aprile
Campania Stories
Reggia di Caserta/
Palazzo Caracciolo MGallery
by Sofitel - Napoli
campaniastories.com

7 aprile
Salumi da Re
Antica Corte Pallavicina
Polesine Zimbello (Parma)
fino al 9 aprile

11 aprile
Il Rum è servito
cena in abbinamento
al rum Zacapa
chef Mirko Di Mattia
Livello 1
Roma
tel. 06 5033999
info@ristorantelivello1.it

13 aprile
ViniVeri2018
XV edizione
Cerea
viniveri.net
fino al 15 aprile

14 aprile
Summa
Tenuta Alois Lageder
Casòn Hirschprunn
& Tòr Löwengang
Magrè (Bolzano)
dalle 10 alle 18
fino al 15 aprile

15 aprile
52esima edizione di Vinitaly
Verona
fino al 18 aprile
vinitaly.com

21 aprile
Orcia Wine Festival
San Quirico d'Orcia (Siena)
fino al 25 aprile

23 aprile
"Le Contrade dell'Etna 2018"
Castello Romeo
via Montelaguardia, 15
Randazzo (Catania)
dalle 9 alle 17

28 aprile
Only Wine Festival
Città di Castello (Perugia)
fino al 29 aprile

3 maggio
Spatium Pinot Blanc
Appiano (Bolzano)
fino al 4 maggio

3 maggio
Sicilia en primeur
Palermo
fino al 7 maggio

6 maggio
Giornate altoatesine del Pinot Nero
Egna/Montagna (Bolzano)
fino al 7 maggio

6 maggio
Anteprima Vini della Costa Toscana
Real Collegio – Lucca
fino al 7 maggio

15 maggio
Soave Preview
fino al 20 maggio

sabato 19 maggio
Vino in Villa
Castello di San Salvatore
Susegana (Treviso)

19 maggio
Spirits & More
Roma
fino al 21 maggio

COMPETIZIONI. Il Concours Mondial de Bruxelles va per la prima volta in Cina. Saranno 682 i campioni italiani

a cura di Andrea Gabbrielli

Il *Concours Mondial de Bruxelles* esce per la prima volta dall'Europa e organizza la sua 25esima edizione a Pechino (14-18 maggio 2018): è il primo concorso internazionale a spostarsi in Asia. Importante la partecipazione italiana che al primo marzo, data ultima per l'accettazione dei vini, ha registrato 682 campioni contro i 382 dell'anno precedente, alla stessa data. Tra le regioni più presenti per numero di etichette, Puglia (136), Toscana (132), Veneto (98), Sicilia (69), Piemonte (50). È stato confermato che le commissione di assaggio saranno 60, mentre i degustatori cinesi, dopo una selezione effettuata tra oltre 1000 candidati, saranno 50. La degustazione si basa sul modello di valutazione proposto dall'OIV e dall'Unione Internazionale degli Enologi, che prevede di attribuire riconoscimenti fino al 30% dei campioni in assaggio, mentre secondo i canoni del Concours non potrà essere premiato più del 27- 29% dei vini in concorso. Secondo un'indagine informale svolta presso gli acquirenti di vino dal Concours si stima che una medaglia incrementa le vendite di vino dal 18 al 40%. La percentuale può differire da Paese a Paese: in Belgio, per esempio, una medaglia d'Oro contribuisce a incrementare le vendite del 18%, in Spagna dal 20 al 30%, in Portogallo e in Bulgaria, raggiunge il 40%. Sconosciuto, per ora, l'impatto sulle struttere di vendita cinesi anche se JD.com, il più grande dettagliante cinese (presente anche on line, con 266,3 milioni di clienti attivi all'anno), ha accettato di referenziare i vini premiati sulla sua piattaforma di e-commerce.
Nel 2017, secondo i dati forniti dal Concours, sono stati importati in Cina ben 746 milioni di litri di vino sfuso e in bottiglia, per un valore di circa 2,8 miliardi di dollari americani. Queste cifre riflettono un incremento del 16,9% in volume e del 18% in valore rispetto all'anno precedente. Il volume di vini importati in Cina è raddoppiato dal 2013 (377 milioni di litri). Secondo The Drink Business, l'Italia è al quinto posto nella classifica dei aesi esportatori, sia per volume (29,4 milioni litri) sia per valore (139,14 milioni di dollari).

PROSECCO DOC.
UNA TERRA UNICA
COME UN SOGNO.

Prosecco DOC @ Vinitaly 2018
(Verona, 15-18 aprile)
L'Italian Genio ti aspetta
per un viaggio tra emozioni e sapori.

Un mondo unico di tradizioni, bellezza e stile racchiuso
in ogni calice di Prosecco DOC.
Ecco perché il Prosecco DOC è un vino speciale
che puoi trovare solo in bottiglia.
Il mondo del Prosecco DOC ti dà il benvenuto
su www.prosecco.wine.

PROSECCO DOC
ITALIAN GENIO

Le grandi cantine del Veneto

Vignalta

Via Scalette, 23 | Arquà Petrarca (PD)
www.vignalta.it | ☎ 0429777305

Se i Colli Euganei oggi sono conosciuti al di fuori del territorio veneto si deve ad aziende come Vignalta, che ha creduto nella potenzialità di questa grande terra vulcanica in tempi non sospetti, quando il grosso della produzione veniva consumato in città o, nei migliori casi, nella fitta rete di alberghi che sfruttano le sorgenti termali del Parco. Lucio Gomiero, patron della cantina, ha fatto della sua Vignalta l'azienda simbolo dei Colli Euganei, territorio a sud della città di Padova caratterizzato da una fitta trama di colline di chiara origine vulcanica dove si alternano suoli ottenuti da disgregazione di rocce vulcaniche ad altri di origine invece calcarea, che offrono condizioni adatte a un vitigno piuttosto che a un altro, o ne permettono un'espressione completamente differente.

Colli Euganei Rosso Gemola

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Profumi fruttati, note balsamiche, viola. Piacevole impatto gustativo, con grande equilibrio, tannino pimpante e beva persistente. Ricchezza e tensione gustativa si esaltano a tavola con le lasagne al forno.

Colli Euganei Rosso Arquà

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Ampio all'olfatto con richiami di prugna, note balsamiche, spezie dolci e tabacco. Morbido, con tannino abbastanza levigato. Lo stinco di maiale al forno è l'ideale.

Colli Euganei Rosso Riserva

Il vino e l'abbinamento consigliato:
Al naso le note di frutto sono attraversate da un fresco sentore vegetale, mentre all'assaggio il vino rivela corpo pieno e tannino energico. La grinta del vino saprà affrontare la ricchezza delle tagliatelle al ragù d'anatra

GAMBERO ROSSO
Ron Zacapa Centenario
il Rum è servito
Ron Zacapa e la creatività di 11 chef
per un incontro all'insegna del gusto
I prossimi appuntamenti:
livello 1 - Chef Mirko Di Mattia
Roma - Via Duccio di Buoninsegna, 25
casa vicina - Chef Claudio Vicina
Torino - Via Nizza, 224
miseria e nobiltà - Chef Mariassunta Palazzo e Luca Emanuele
Campobasso - Via Sant'Antonio Abate, 16
inkiostro - Chef Terry Giacomello
Parma - via San Leonardo, 124
al convento - Chef Pasquale Torrente
Cetara (SA) - Piazza S. Francesco, 16
bellavista - Chef Roberto Campo
Messina - loc. Torre Faro - Via Circuito, 126
dimora ulmo - Chef Michele Castelli e Virginia Caravita
Matera - Via Pennino, 28
www.gamberorosso.it

Vini d'Italia
Worldtour 2018/2019

2018

MARZO

02	NEW YORK - Usa	trebicchieri
06	LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
08	SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
17	DÜSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

APRIL

05	SÃO PAULO – Brazil	Top Italian Wines Roadshow
09	HOUSTON - Usa	Top Italian Wines Roadshow
15	VERONA - Italy	trebicchieri VINITALY Special
25	DUBAI - EAU	Notte Italiana Vini d'Italia Experience

MAGGIO

07	ZÜRICH - Switzerland	Vini d'Italia Experience
22	SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
24	BANGKOK - Thailand	Top Italian Wines Roadshow
31	HONG KONG - China	Top Italian Wine&Spirits Experience - Vinexpo Special

GIUGNO

04	SEATTLE - Usa	Top Italian Wines Roadshow
06	VANCOUVER - Canada	trebicchieri
08	TORONTO - Canada	trebicchieri
12	WASHINGTON DC - Usa	Vini d'Italia Experience
14	BOSTON - Usa	Vini d'Italia Experience
20	PARIS - France	Vini d'Italia Experience

OTTOBRE/NOVEMBRE

TOKYO - Japan	trebicchieri
BEIJING - China	trebicchieri
SHANGHAI - China	trebicchieri
HONG KONG - China	trebicchieri
MOSCOW - Russia	trebicchieri

2019

GENNAIO

STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia Experience
BERLIN - Germany	Vini d'Italia Experience
MUNICH - Germany	trebicchieri

FEBBRAIO

LONDON – U.K.	trebicchieri
CHICAGO - Usa	trebicchieri
NEW YORK - Usa	trebicchieri
LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri

MARZO

DÜSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

Sponsor

GIORGIO GORI GLOBAL TRANSPORT & LOGISTICS

Surgiva

UK. RECORD DI PRODUZIONE NEL 2017. SI PUNTA ALL'EXPORT

a cura di Gianluca Atzeni

Sta dando i suoi frutti concreti l'importante investimento in nuovi vigneti messo in campo negli ultimi dieci anni dal settore vitivinicolo britannico. Nonostante la dimensione assoluta del comparto sia decisamente esigua rispetto ai big del Vecchio continente, il 2017 ha fatto segnare il record di produzione per le imprese inglesi e gallesi, con un balzo del 64% in un anno, dai 2,36 ai 3,86 milioni di bottiglie tra spumanti e vini fermi. I dati dell'istituto statistico Hmrc dicono che nel 2000 le bottiglie erano appena 1,34 milioni. La Wsta (Wine and spirit trade association), organizzazione che riunisce più di trecento imprese del settore, spiega questo forte aumento col lancio, proprio nel 2017, dei primi spumanti (prodotti con metodo classico nel 2014-15) da parte di molte cantine, soprattutto del fertile Sussex. L'interesse verso i prodotti britannici è, in questo momento, particolarmente alto. Fanno tendenza. E il successo di critica a livello internazionale ha spinto anche i brand francesi dello Champagne a oltrepassare il Canale della Manica per fare investimenti strategici. Per esempio, il gruppo francese Vranken-Pommery ha appena lanciato la propria bollicina made in Uk, in collaborazione con Hampshire's Hattingley Valley. Il ceo della Wsta, Miles Beale, si dice ottimista: "Ci auguriamo che la produzione continui a crescere e speriamo di avere nuove opportunità per le nostre esportazioni". Le basi ci sono: il raddoppio dell'area vitata negli ultimi dieci anni, il milione di viti impiantate nel 2017, l'altro milione pianificato per il 2018, con una stima di oltre 3 mila ettari di vigneto entro il 2020 rispetto agli attuali 2.200.

IL MIO EXPORT. Michele Tessari – Ca' Rugate

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

La media degli ultimi due anni è circa il 60% e i principali mercati sono: Norvegia, Svizzera, Usa e Giappone.

2. Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?

Il vino italiano è sempre molto ricercato nel mondo, in quanto associato indissolubilmente alla qualità del Made in Italy enogastronomico. I vini prodotti da uve autoctone, quindi dotati di un ulteriore tratto distintivo, creano indubbio interesse nel consumatore, anche se il trade-off qualità/prezzo rimane sempre uno dei maggiori driver nei principali mercati di riferimento.

3. Come promuovete i vostri vini all'estero?

La nostra promozione e presentazione al mondo è avvenuta principalmente attraverso relazioni personali a cui sono seguite opportunità di business. Non collaboriamo con uffici stampa o società preposte alla promozione estera, ma partecipiamo sistematicamente da anni a diversi tour organizzati da primari editori di settore (vedi Gambero Rosso) a cui "affidiamo" indirettamente la divulgazione e la qualificazione della nostra immagine di produttore di qualità.

4. Ci racconti un aneddoto (positivo/negativo) legato alle sue esperienze all'estero.

Dallas. Un cliente ad un tasting si avvicina al banco d'assaggio e con voce chiara e decisa chiede: "A Soave please, but white not red". Il nostro compito dunque, così come la nostre sfide futura, dovranno focalizzarsi sulla formazione e sull'educazione culturale, al fine di provare a colmare il gap di conoscenza che caratterizza spesso l'utenza enogastronomica. Siamo molto presenti in tutti i mercati in cui esportiamo: i nostri manager viaggiano per almeno 150 giorni all'anno.

Ca' Rugate | Montecchia di Crosara | Verona | www.carugate.it

NEL PROSSIMO NUMERO
TENUTE CHIAROMONTE

Ad un anno dall'introduzione del Registro Telematico, sono 16mila le cantine italiane "digitalizzate". Tre Bicchieri fa il punto con la software house Sistemi: "Adesso, però, per l'Italia è arrivato il momento di cogliere tutte le potenzialità del sistema gestionale, anche al di là dell'obbligo ministeriale"

Prova digitale superata per il sistema vitivinicolo italiano?

a cura di Loredana Sottile

Era aprile del 2017 quando scrivevamo delle tante preoccupazioni delle cantine italiane alle prese con la dematerializzazione. Ad un anno dall'entrata in vigore del registro telematico vitivinicolo (introdotto obbligatoriamente dal 1° luglio 2017, dopo alcune proroghe precedenti) facciamo il punto sul processo di digitalizzazione con Massimo Marietta, responsabile della soluzione software per il settore vitivinicolo di Sistemi SpA (azienda torinese leader di settore), che, nei mesi del delicato passaggio dal cartaceo al telematico, è stato coordinatore interno per AssoSoftware (l'Associazione nazionale produttori di software gestionale e fiscale) nel gruppo di lavoro con il Mipaaf.

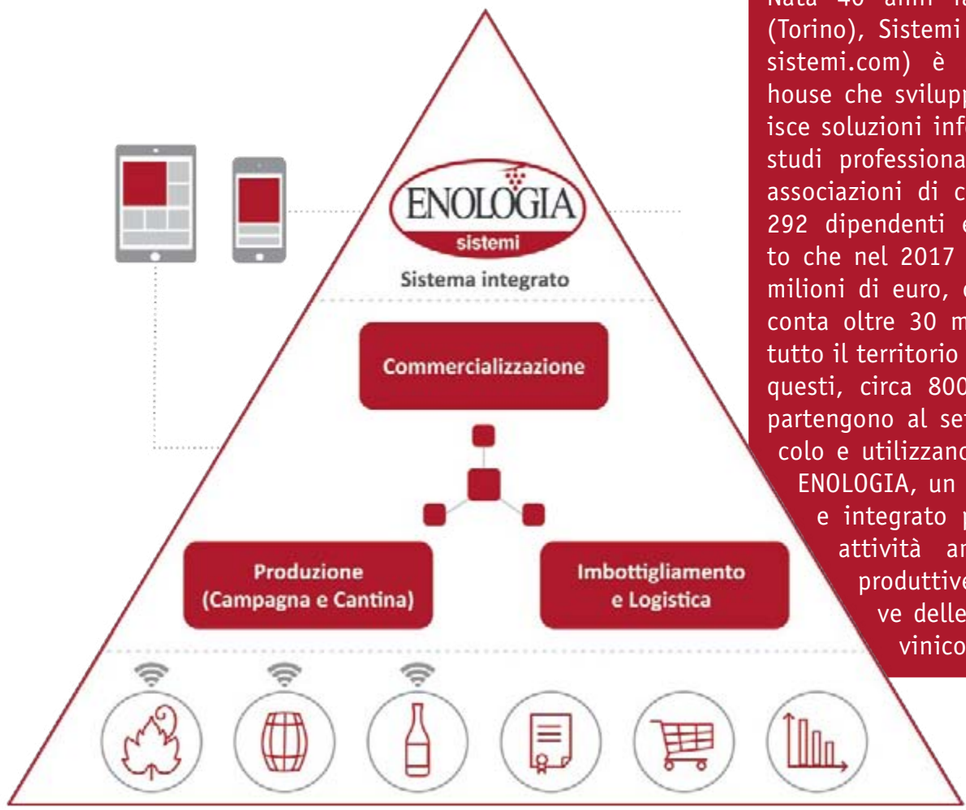
Cosa è successo in questi mesi? Possiamo affermare che l'Italia vitivinicola ha superato la prova digitale?
Diciamo che oggi il nostro Paese è in linea con l'adempimento richiesto. Non è stato semplice e, dal nostro punto di vista - quello delle software house - è stata una doppia prova: da una parte sviluppare dei software adatti alle esigenze ministeriali, dall'altra trasformarci spesso da sviluppatori in consulenti. D'altronde era una materia nuova per tutti: per le cantine, per il Mipaaf, per il Sian, per i funzionari Icqrf e anche per noi.

Come si sono organizzate le aziende e che tipi di costi hanno affrontato?
Le cantine hanno dovuto riorganizzare il proprio personale. Le aziende più strutturate, avendo del personale preposto all'amministrazione e agli adempimenti normativi, hanno dovuto investire soprattutto in formazione e implementazione dei propri software gestionali. Molte piccole cantine hanno approfittato del nuovo obbligo normativo per informatizzare la propria azienda, altre hanno optato per il supporto di consulenti esterni che, a loro volta, hanno dovuto adeguare il loro metodo di lavoro per seguire l'azienda in modo continuativo.

Quali sono stati i momenti più difficili da superare?

»

SISTEMI S.P.A.
Nata 40 anni fa a Collegno (Torino), Sistemi S.p.a. (www.sistemi.com) è una software house che sviluppa e distribuisce soluzioni informatiche per studi professionali, imprese e associazioni di categoria. Con 292 dipendenti e un fatturato che nel 2017 supera gli 80 milioni di euro, oggi l'azienda conta oltre 30 mila clienti su tutto il territorio nazionale: tra questi, circa 800 aziende appartengono al settore vitivinicolo e utilizzano la soluzione ENOLOGIA, un ERP completo e integrato per gestire le attività amministrative, produttive e distributive delle aziende vitivinicole.



Piattaforma digitale SISTEMI per le aziende vitivinicole

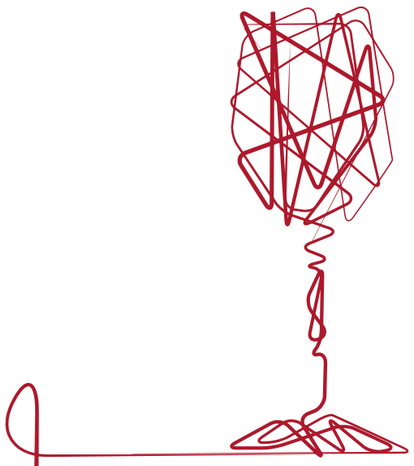
» Senza dubbio il semestre giugno-novembre 2017, anche se le software house hanno iniziato il processo di adeguamento delle soluzioni alla nuova telematizzazione già nel 2015. Prima di tutto per l'avvicinarsi della data di scadenza del "periodo di accompagnamento", fissata dal Mipaaf al 30 giugno: molte cantine hanno aspettato la scadenza per "mettere in moto la macchina", con tempi oramai strettissimi. Poi perché un mese dopo, il 31 luglio, è arrivato il momento della chiusura ufficiale delle giacenze di registro (la chiusura dell'anno contabile vitivinicolo) con tutte le problematiche del caso, visto che per il registro telematico era un esordio. Infine, perché ad agosto inizia il periodo più impegnativo per le cantine, quello della vendemmia: un banco di prova importante anche per il sistema telematico. Insomma, sono stati mesi molto impegnativi. La situazione si è normalizzata a fine 2017 perché il nuovo adempimento telematico è entrato nelle attività quotidiane delle aziende vitivinicole.

Oggi è ormai un percorso assodato o anche quest'anno subentreranno nuove criticità?
La parte più difficile è passata. Ma adesso resta da capire come procederà il Mipaaf, perché il processo di dematerializzazione non è ancora completato. Il registro telematico è stato il primo passo, cui dovrebbero seguire altri nuovi adempimenti telematici: l'Mvv elettronico, ovvero il documento di accompagnamento al momento ancora cartaceo; alcuni adempimenti cartacei come ad esempio le dichiarazioni di spumantizzazione e arricchimento; la prossima Denuncia di produzione e Dichiarazione vitivinicola che l'anno scorso è stata fatta ancora su carta. Attendiamo nuove indicazioni dal Ministero delle Politiche Agricole.

Ad oggi, possiamo comunque affermarne che l'Italia è la prima nazione dotata di registro telematico per il vigneto Paese?
Sì, è così. E lo dice anche il Mipaaf. Ci risultano altri sistemi telematici di settore, sviluppati in atri Paesi comunitari, ma nessuno così completo come quello italiano, che di fatto contiene l'intera tracciabilità della filiera vitivinicola nazionale.

»

ENOLOGIA



Se produrre ottimo vino
è la vostra priorità,
noi vi rendiamo
più semplice l'impresa.

ENOLOGIA sistemi

SOFTWARE E SERVIZI
PER LE IMPRESE DEL VINO

SIAMO A VERONA
AL VINITALY

PADIGLIONE PIEMONTE
STAND H2

sistemi®
Professione Informatica

» ***Il maggiore vantaggio?***

I vantaggi sono tanti e credo che si vedranno nel tempo. Diciamo che quello già visibile è il bollettino che ogni mese l'Icqrf pubblica sul sito del Ministero, con i dati consuntivi e aggregati della "Cantina Italia", praticamente in tempo reale. Un grande passo in avanti, se si pensa che fino all'anno scorso i dati consuntivi nazionali potevano oscillare su stime molto diverse a seconda di chi faceva l'analisi statistica (pensiamo, ad esempio, alle stime produttive, in milioni di ettolitri, relative ad ogni vendemmia). Oggi i numeri sono certi e a disposizione di chiunque abbia necessità di analisi strategica, economica, antifrode: Mipaaf e Icqrf, Regioni, Consorzi di tutela, Organismi di controllo e certificazione, Associazioni di categoria, ecc.

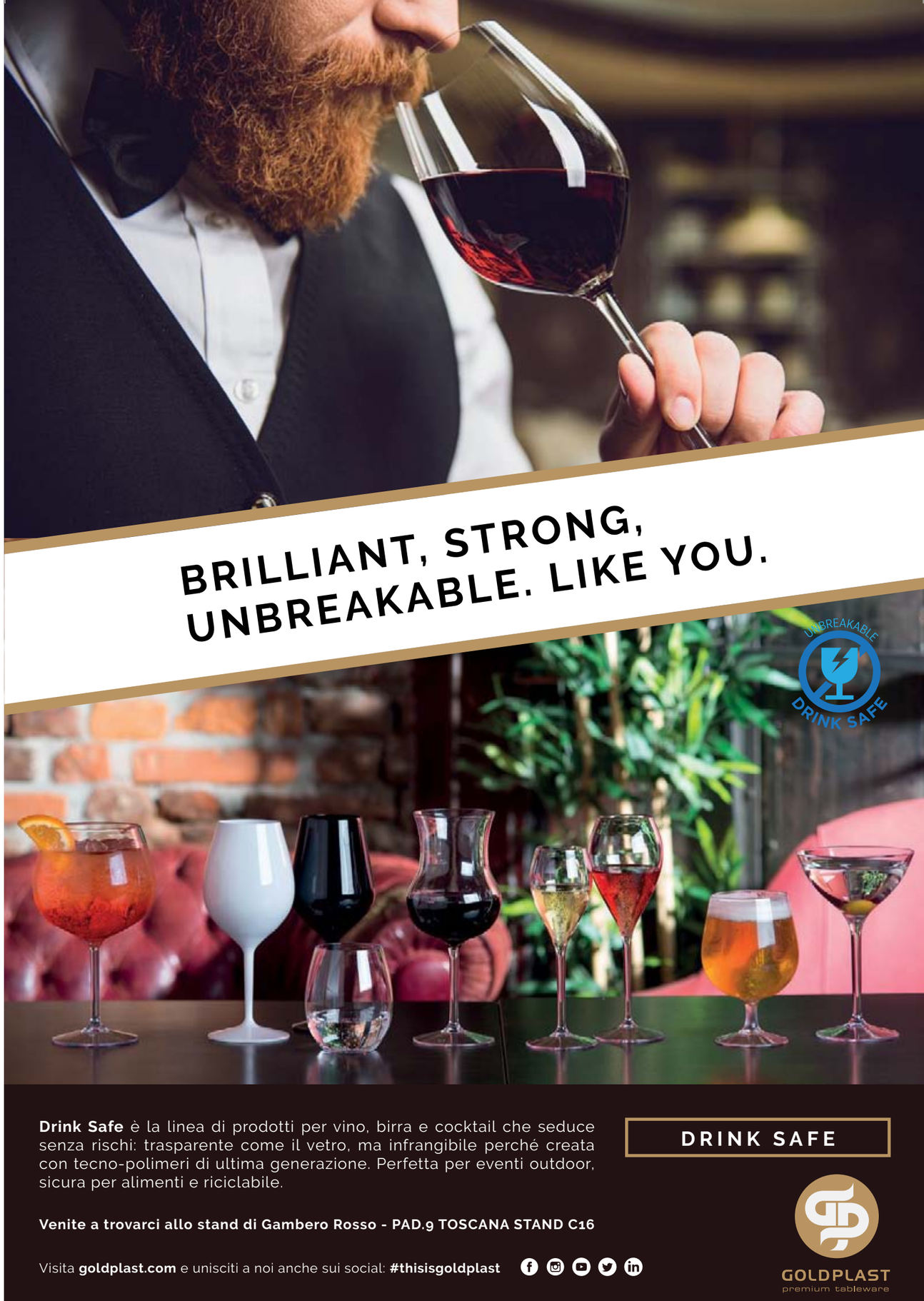
A proposito... si è risolto così anche l'annoso problema dei controlli fotocopia in azienda, che finiscono per assorbire totalmente i produttori, lasciando loro poco tempo per dedicarsi a vigna e cantina?

Su questo c'è ancora da lavorare. È vero che con il nuovo sistema telematico l'Icqrf non deve andare a bussare alla porta di oltre 16 mila aziende vitivinicole (i soggetti presenti sul sistema telematico Sian, come comunicato dallo stesso Ministero), ma il contesto normativo e legislativo vinicolo italiano prevede ancora molti enti di controllo, dall'Icqrf all'Agenzia Dogane, ai Comuni e alle ASL. Sicuramente l'ottimizzazione del "sistema controlli" - e soprattutto del tempo delle cantine da dedicare alle pratiche burocratiche - è uno degli obiettivi della dematerializzazione degli adempimenti normativi di settore.

Al di là dei risultati già raggiunti e degli auspici futuri, la sensazione è che l'obbligo della dematerializzazione abbia dato una sferzata al mercato delle software house in campo vitivinicolo…

Certo, è stata una diretta conseguenza, che ha visto la presenza di nuovi soggetti sul mercato, con l'offerta di soluzioni software ad hoc per l'adempimento telematico. Inoltre è da considerare che lo sviluppo telematico rappresenta solo una piccola parte di tutto il lavoro. Il vero impegno continua a essere, per noi, seguire la normativa, aggiornare le aziende in modo tempestivo, assisterle nel loro percorso di crescita organizzativo e strutturale con soluzioni tecnologicamente adeguate. In altre parole, fornire una serie di servizi a completamento del software, come ad esempio l'assistenza qualificata (sia locale sia on line), portali informativi e supporti formativi, banche dati normative aggiornate, tutto collegato al software gestionale utilizzato dall'azienda. Un'attività in cui è davvero difficile improvvisarsi.

»



» ***Iniziato questo percorso, però, è quasi impossibile tornare indietro: come quando si passa da un semplice telefonino ad uno smartphone. Le aziende hanno capito l'importanza di avere un sistema gestionale?***

Le aziende hanno capito che un sistema gestionale può aiutarle a organizzare e semplificare il lavoro. Dal punto di vista dell'azienda vitivinicola, il registro telematico Sian è un aggravio per le attività quotidiane e fino a poco tempo fa si pensava che la telematizzatone fosse solo legata a fatture e bolle elettroniche, ma occorre capirne e sfruttarne le vere potenzialità.

Quali, ad esempio?

Il software gestionale permette di organizzare e gestire l'azienda vitivinicola per gli aspetti produttivi, amministrativi e gestionali. Partiamo da questi ultimi due. Tutte le cantine nel loro piccolo fanno un bilancio costi/ricavi, ma quante di queste possono dire di avere il controllo di tutti i costi, compresi quelli derivanti dalle attività in campagna e in cantina? Se ogni reparto aziendale rimane isolato non si può arrivare a un controllo attendibile, ma se ognuno in azienda contribuisce a gestire il proprio lavoro con il sistema gestionale, allora si possono utilizzare i dati per controllare e gestire l'azienda anche in ottica di sostenibilità economica. Si tratta di lavorare con un sistema integrato, che faccia comunicare ogni reparto e ogni fase di lavorazione: dalla vigna, alla cantina, alla commercializzazione del prodotto finale. Altro campo di applicazione ci viene dal mercato: oggi il mondo del vino deve fare un passo in più e rispondere alle nuove esigenze dei consumatori.

REGISTRO TELEMATICO. COS'È?

Dopo un periodo di sperimentazioni su un campione di cantine in coordinamento con l'Icqrf, il Registro Telematico è entrato ufficialmente in vigore a gennaio 2017, contestualmente al Testo Unico del Vino, completando il quadro di una serie di riforme di settore nel segno della semplificazione. L'obbligo, dopo diverse proroghe, è, però, scattato dal primo luglio 2017. Da allora, tutti i titolari di aziende vitivinicole (ad eccezione di quelle con una produzione sotto i 50 ettolitri) e i produttori di aceto sono, quindi, obbligati a registrarsi alla piattaforma Sian del Mipaaf, svolgendo sulla medesima tutte le operazioni precedentemente svolte in forma cartacea: entrate, uscite, vinificazione, assemblaggio, invecchiamento, trattamenti e così via. La chiusura dell'anno vitivinicolo è fissata per il 31 luglio.

E che cosa chiedono i consumatori?

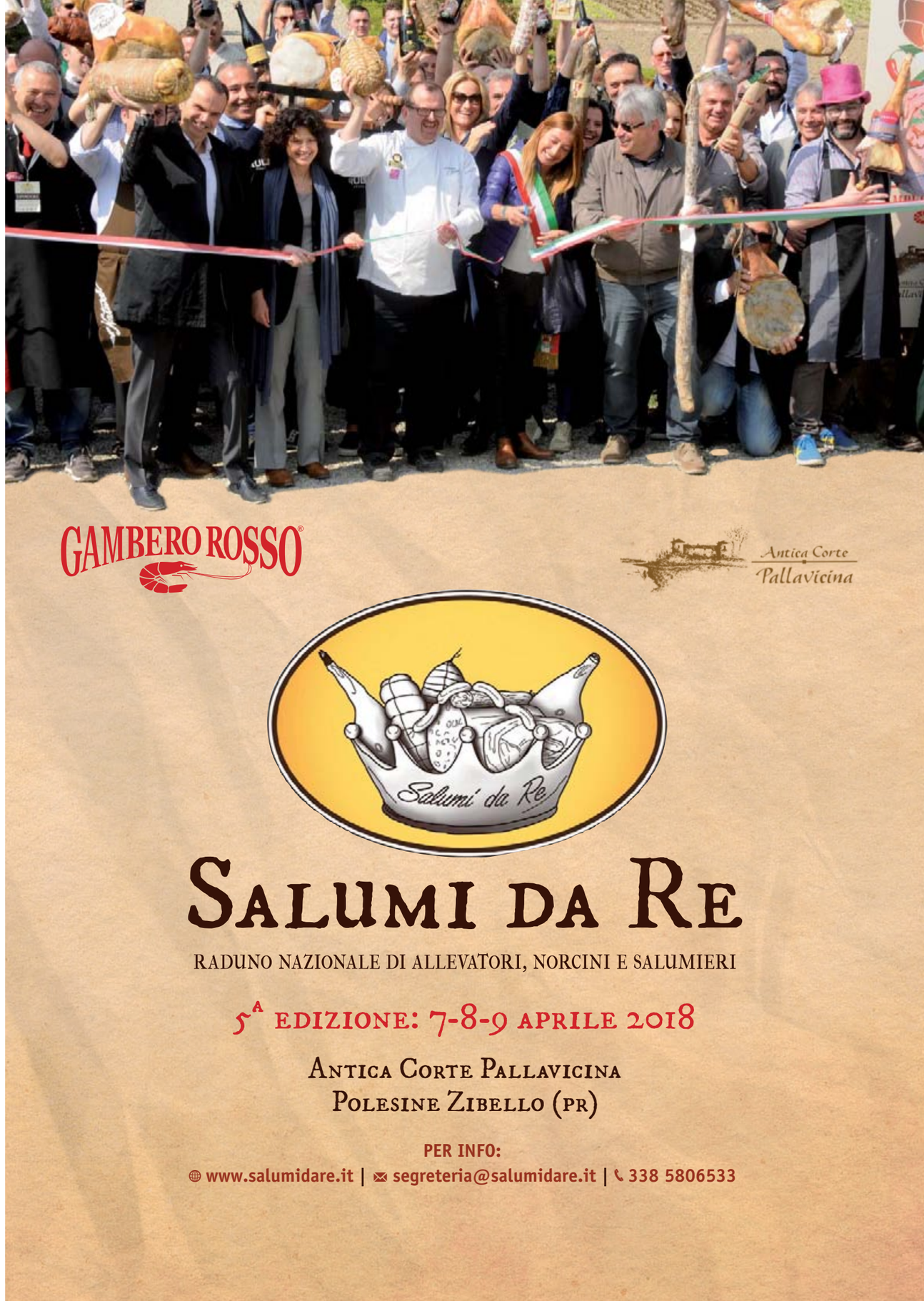
Oltre al vino di qualità - quello lo diamo per assodato – chiedono, ad esempio, di conoscere la storia del vino che viene acquistato e dell'azienda che lo produce. In poche parole, chiedono tracciabilità. Una tracciabilità parallela agli obblighi normativi e che ha a che fare con la sostenibilità, con la produzione sempre più orientata al biologico, con i processi che avvengono in cantina, insomma lo storytelling del vino. Per dare tutte queste informazioni, però, è necessario che ogni passo sia tracciato, per arrivare al consumatore finale: il sistema gestionale aiuta a gestire l'intera tracciabilità di filiera e le tecnologie evolute permettono di comunicare direttamente con il consumatore finale tramite la bottiglia di vino (QRCode, etichette RFID, tecnologie NFC… insomma le "etichette parlanti").

Visto che ha tirato in ballo le etichette parlanti: che cosa ne pensa della proposta di e-label che, qualche settimana fa, le associazioni del vino hanno presentato alla Commissione Salute europea per andare incontro alle esigenze dei consumatori di essere informati su ingredienti e calorie?

Senza entrare nel merito della proposta in termini di contenuto, dal punto di vista tecnico, posso dire che quei dati - calorie, ingredienti, informazioni nutrizionali – possono far parte del Big Data aziendale. Per cui nessun problema ad ottenere la cosiddetta e-label: diventerebbe un completamento del sistema gestionale e degli elementi di tracciabilità dei prodotti.

Se, invece, volesse essere il produttore ad essere informato sul percorso stesso del vino, prima e dopo il passaggio in cantina?

È un altro campo di applicazione del sistema gestionale. Il produttore può, ad esempio, controllare in modo dettagliato l'intero percorso del prodotto immesso sul mercato, che esso sia affidato ad un'azienda specializzata in trasporti o ad un importatore. Ma è possibile anche monitorare su quale tavola arriverà la singola bottiglia alla fine del suo viaggio. Esistono soluzioni specializzate anche per queste esigenze, che contribuiscono a completare la tracciabilità del prodotto e forniscono preziose informazioni che il produttore può analizzare per finalità commerciali. La digitalizzazione e l'integrazione dei sistemi connessi al gestionale aziendale rientra nel quadro più ampio di "industria 4.0", che coinvolge inevitabilmente anche le aziende del settore vitivinicolo.



Inauguriamo la serie di approfondimenti Tre Bicchieri dedicati alla viticoltura varietale, partendo da uno dei vitigni più diffusi al mondo: il Pinot Grigio.
Il professor Brancadoro ci spiega come dal Triveneto, questa varietà si sia diffusa anche in zone borderline e quali contributi abbia dato alla ricerca

Pinot Grigio. Storia e ricerca di un successo italiano

a cura di Andrea Gabbrielli

SI PARLA TANTO NEGLI ULTIMI TEMPI DI VITICOLTURA varietale, ma per valorizzarla al massimo non basta impiantare un vitigno autoctono: per esaltare le differenze e valorizzare le diverse varietà è necessario che le tecniche di trasformazione, come quelle della produzione, siano specifiche per quel particolare vitigno. Ciò, presuppone un'approfondita conoscenza dei caratteri varietali delle uve, dalla diversa chimica delle componenti volatili, alle diverse frazioni polifenoliche, proteiche, ecc. Pertanto, se a monte ci deve essere un processo di studio e di ricerca, a valle va messa a punto una vinificazione varietale che esalti queste potenzialità, spesso inespresse.
Queste tematiche sono state oggetto di approfondimenti effettuati con il professor Lucio Brancadoro della Facoltà di Agraria dell'Università di Milano. Ora, abbiamo deciso di scendere ulteriormente in dettaglio, facendo il punto sulle conoscenze di cinque vitigni, tra i più diffusi nei nostri vigneti: due a bacca bianca e tre a bacca rossa, rappresentativi anche delle diverse aree geografiche del nostro Paese. Iniziamo dal Pinot Grigio, per poi proseguire con Vermentino, Montepulciano, Barbera e Nero d'Avola.

Partiamo dal principio. Professor Brancadoro, qual è la storia del Pinot Grigio?
I Pinots, come di norma gli autori francesi, identificano il gruppo di vitigni che hanno avuto origine da mutazioni del Pinot Nero (grigio, bianco, violet, tinturié, vert, meunier). Proveniente dalla Borgogna, la prima citazioni di questo vitigno è della fine del 1300 nella ballata De la verdure des vins di Eustache Deschamps. Numerosi autori, però, concordano nel ricondurlo alle viti "Helvenaciae", citate da Columella. Questa antica origine (gli Helvii erano una popolazione celtica della Gallia ndr.), insieme ad alcune caratteristiche morfologiche, hanno fatto sì che spesso la sua origine venisse ricondotta direttamente alle viti selvatiche. »

» ***In cosa consiste la sua particolarità?***
In sostanza, il Pinot Grigio è un Pinot Nero che ha perso la capacità di sintetizzare alcuni tipi di antociani. Da qui il suo colore. Questa sua particolare origine - non sono molti i vitigni coltivati che sono semplici mutazioni di altri - spiega in modo molto naturale le caratteristiche agronomiche ed enologiche che lo contraddistinguono e che, per moltissimi aspetti, lo rendono simile al Pinot Nero. In particolare, queste caratteristiche morfologiche ancestrali, che accomunano tutti i Pinots, sono: grappoli e bacche di piccole dimensioni, accompagnate da una fertilità delle gemme piuttosto contenuta ed una vegetazione rigogliosa e tendenzialmente poco ordinata con una elevata produzione di femminelle (germogli secondari). Questa condizione fa sì che le produzioni siano in genere contenute, mentre lo sviluppo della chioma piuttosto abbondante ed in alcuni casi anche eccessiva.

Quali rischi sta correndo di fronte al cambiamento climatico e come si può difendere dal punto di vista agronomico?
Il Pinot Grigio è proprio uno dei vitigni che, più di altri, potrebbe soffrire dei cambiamenti climatici in atto. Come difesa, direi: opportune irrigazioni, selezione di portainnesti maggiormente tolleranti gli stress idrici e termici, forme di allevamento idonee a proteggere le uve dalle alte temperature, uso di prodotti che permettano una protezione dagli irraggiamenti eccessivi, ecc. Tutte opportunità che sarebbe bene vagliare attentamente, proprio con sperimentazioni atte a creare un modello viticolo coerente, che risponda al meglio alle nuove condizioni.

Queste condizioni cosa comportano dal punto di vista enologico?
Il rapporto tra uva e foglie, che naturalmente viene a crearsi nel Pinot Grigio, permette di raggiungere, con una certa facilità, livelli zuccherini più che sufficienti; al contrario, la capacità di questo vitigno, di controllare la maturazione acidica dei mosti »

CHI È LUCIO BRANCADORO

Il professor Brancadoro - Dipartimento di Scienze Agrarie e Ambientali - Produzione, Territorio, Agroenergia dell'Università di Milano - è un ricercatore che si occupa di miglioramento genetico della vite, attraverso selezione clonale ed incrocio intraspecifico per le cultivar di Vitis vinifera e attraverso piani di breeding interspecifico per la realizzazione di nuovi portainnesti della vite. Fanno parte del suo curriculum: lo studio di tecniche di remote e proximal sensing per l'implementazione di pratiche di viticoltura di precisione basate su tecniche VRT (Variable Technology Rate); lo studio dell'influenza dei fattori meteorologi sulla maturazione delle uve; lo studio dell'influenza della gestione della chioma sulla maturazione delle uve; lao studio sulla caratterizzazione genetica e fenotipica del germoplasma di Vitis vinifera. Brancadoro è socio corrispondente dell'Accademia Italiana della Vite e del Vino e vice presidente dell'Associazione Costitutori Viticoli Italiani.

» è modesta e di norma le acidità sono medio basse. Queste caratteristiche fanno sì che i Pinots, e in particolare il Pinot grigio, trovi la sua area di elezione in ambienti settentrionali, che consentono di conservare, al momento della raccolta, un buon tenore acidico e garantiscono inoltre una regolare nutrizione idrica, che supplisce la sua ridotta tolleranza alla siccità. Allo stesso tempo, si devono preferire i terreni calcarei che frenano l'esuberanza vegetativa di questo vitigno e permettono un corretto rapporto tra vegetazione e carico produttivo, nel caso in cui ci sia un eccessivo rigoglio vegetativo il Pinot Grigio è facilmente soggetto a marciumi e questo anche a causa di un'elevata compattezza del grappolo e di una buccia particolarmente sottile.

Da tempo, però, questo vitigno è arrivato anche in Toscana a Montalcino e perfino nel Melfitano in Sicilia ...

Se pensiamo alle caratteristiche che il consumatore si aspetta da un Pinot Grigio italiano, direi che queste due aree, di grandissima vocazionalità viticola, sono per questo vitigno tendenzialmente borderline. » Allo stesso tempo, l'adozione di modelli viticoli ed enologici e la scelta di opportune aree possono permettere di raggiungere l'obbiettivo ricercato.

Quindi, è un vitigno particolarmente sensibile alle condizioni in cui è allevato?

Sì, certamente. Il Pinot Grigio e gli altri Pinots sono particolarmente sensibili alle condizioni ambientali. Perché la mutazione di cui abbiamo parlato all'inizio, non si limita alle solo caratteristiche cromatiche dell'uva, ma ha inciso profondamente sulle qualità di questo vitigno. È in particolare il profilo aromatico di questo vitigno a presentare interessanti caratteristiche e anche in funzione della sua elaborazione enologica. Si tratta di un mix di composti aromatici, tra cui si trovano terpeni, tioli ed esteri, senza che nessuno di questi sia preminente sugli altri portando, così, nel loro insieme, alla formazione del bouquet del Pinot Grigio.

Qual è stato il contributo italiano alla ricerca sul Pinot Grigio, visto che si può considerare uno dei grandi successi del nostro vino nel mondo?

La ricerca condotta nel nostro Paese ha seguito l'interesse crescente che ha suscitato sul mercato.
In particolare, grazie ai nostri ricercatori, è stata individuato un virus che causa il deperimento delle viti - in particolare di Pinot Grigio ma anche Pinot Nero, Glera, Chardonnay e altri vitigni - denominato Virus del Pinot Grigio: Gpgv, cioè Grapevine Pinot Gris Virus. Questa virosi – diffusa ormai in buona parte del mondo - è la causa di una delle recenti emergenze sanitarie, che preoccupano maggiormente i viticoltori, per i danni qualitativi e produttivi che provoca.

PINOT GRIGIO: LA COMPONENTE ECONOMICA

Il Pinot Grigio tricolore, con un export di 250/300 milioni di dollari (franco cantina) è il più importante e diffuso dopo quello californiano. Il nostro Paese, infatti, è il principale produttore mondiale di questo vitigno (43% del totale) seguito dagli Usa (14%), Australia, Germania, Francia (Pinot gris). Nel Triveneto (Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia), l'areale della nuova Doc Pinot Grigio delle Venezie, si produce l'85% del Pinot Grigio italiano e il 96% è destinato all'esportazione in Usa (37%), Uk (27%), Germania (10%), Canada (7%).
In termini di valore, il Pinot Grigio italiano rappresenta circa il 35% circa del totale mercato di questo varietale negli Usa – dove viene familiarmente soprannominato "Greej"- mentre i marchi locali Gallo, Constellations Brand e Wine Group, coprono insieme il 55% (30% Gallo, 16% Constellations Brand, 9% Wine Group). Nel 2017, secondo il Consorzio Doc delle Venezie, nel Triveneto la superficie vitata di Pinot Grigio ha raggiunto i 27 mila ettari (erano 9 mila nel 2010), ma il trend è tuttora in crescita. In campo nazionale, nello stesso lasso di tempo, si è passati da 10 mila ettari (2010) a 32 mila, ma anche in questo caso, è ipotizzabile un incremento.
La moderna storia del nostro Pinot Grigio inizia nel 1960, quando per la prima volta l'azienda Santa Margherita iniziò a proporre la versione vinificata in bianco. Sino a quel momento, il vino ottenuto da queste uve aveva un colore ramato, più o meno accentuato, trasmesso dal contatto con le bucce dell'uva, dal caratteristico colore rosso. Quel vino, dai profumi fruttati e dalla beva facile, nell'arco di vent'anni diventò il prototipo del bianco italiano di nuova generazione e uno dei più grandi successi commerciali ante Prosecco. I vigneti si allargarono anche ad altre regioni e da tempo sono arrivati in Toscana e più recentemente anche in Sicilia. Dagli anni Ottanta, il trend cambia e gradualmente il consumo si sposta dal mercato domestico a quello estero - oggi rappresenta circa l'80% - innescando un processo di diffusione di quest'uva, prima pressoché sconosciuta, in molti Paesi. Tradizionalmente presente in Francia (nasce in Borgogna), la produzione di Germania, Austria, Ungheria, ecc. riceve nuovi impulsi, mentre in Usa e in Australia e in generale nel Nuovo Mondo, diventa rapidamente una varietà di successo.