

L'EMEROTECA DIGITALE DEL NOSTRO SETTIMANALE È ONLINE

1928-2021: TUTTO IL CORRIERE VINICOLO CONSULTABILE SUL WEB

Una importante sezione del patrimonio storico documentale di UIV. La storia del giornale attraverso e racconta le vicende politiche, economiche, produttive e commerciali dell'intero comparto vinicolo italiano. Interprete ma anche protagonista e fonte primaria per la storia del vino



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta);
Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

LE REAZIONI DELLA POLITICA E DELLA FILIERA AL PIANO EUROPEO ANTICANCRO

UE: ATTACCO ALL'ALCOL (E AL VINO), IN NOME DELLA SALUTE

Nell'“Eu beating cancer plan” presentato nei giorni scorsi a Bruxelles il consumo dannoso di alcol viene indicato, come il fumo e l'inquinamento atmosferico, tra le cause principali di diffusione del cancro. Minacciati interventi su etichettatura obbligatoria, tassazione e, forse, promozione delle bevande alcoliche (tra cui il vino). Le reazioni della politica e della filiera italiana ed europea. Sandro Sartor, vicepresidente UIV, e Domenico Zonin, vicepresidente Ceev: tenere alta l'attenzione. Intervista al professor Ramon Estruch, dell'Università di Barcellona



A PAGINA 2



PROVE DI REGIA: IL VINO PIEMONTESE AL BILANCIO COVID

I numeri dell'anno da poco chiuso - presentati nella Tavola rotonda organizzata dall'Osservatorio Permanente sui Prezzi dei Vini di Confindustria Cuneo - sono stati comunque positivi, segno che il settore ha saputo reggere. Ora lavorare per recuperare sul fronte della creazione del valore

Piemonte e Veneto due modelli a confronto

L'intervento di Ernesto Abbona



a pagina 6-7

LA GDO HA “SETE” DI VINI DEL TERRITORIO

L'analisi di alcune case history vinicole, protagoniste di questo nuovo trend



a pag. 8

BIANCHI DA INVECCHIAMENTO

FIANO “SUPERSTAR” La sfida dell'invecchiamento

Un protagonista assoluto della viticoltura campana: la testimonianza di Luciano Pignataro e la “lectio magistralis” di Luigi Moio. Il lavoro in vigna, in cantina ma, soprattutto, le difficoltà di un mercato che non voleva capire. Il racconto della sfida del nuovo Fiano da invecchiamento nelle parole di alcuni produttori “pionieri”

a pagina 10

VINO E INCLUSIVITÀ

SOMMELIER, OLTRE IL LIMITE

La storia di Mirko Pastorelli diventato il primo sommelier italiano in sedia a rotelle. Una passione che lo ha portato a trovare anche lavoro in Australia. E in Italia?

Il suo esempio potrebbe dare il via a nuovi progetti e iniziative...

a pagina 20



SYNCRONCAP™ SERIES

Noi siamo già nel futuro... E tu?

norton
Passione, tecnologia, innovazione...
www.norton.it

YouTube, Facebook, LinkedIn icons

**NEL PIANO EUROPEO
ANTICANCRO
UN CAPITOLO
SPECIFICO
DEDICATO
AI PERICOLI
DELL'ALCOL**



UE: ATTACCO ALL'ALCOL (E AL VINO), IN NOME DELLA SALUTE

di GIULIO SOMMA

Il mondo del vino europeo ha vinto una prima battaglia ma la guerra sarà ancora lunga. Lo mette subito in chiaro **Sandro Sartor**, presidente di Wine in Moderation e responsabile del Tavolo vino e salute di Unione Italiana Vini, dopo il polverone e l'allarme suscitato dalla presentazione da parte della Commissaria Ue alla salute, Stella Kiriakides, dell'"Eu beating cancer plan", il piano europeo per la lotta contro il cancro. Un vasto programma da 4 miliardi di euro che è la chiave di quell'Unione europea della salute che la presidente Ursula von der Leyen ha voluto accelerare, nel suo iter, considerando gli effetti su società ed economia generati nell'ultimo anno dalla pandemia da Covid-19. Un piano d'azione, quello illustrato dalla Direzione generale Salute, che per mitigare gli effetti di questa patologia sulla popolazione mette sotto i riflettori, tra gli altri fattori come il fumo o l'inquinamento atmosferico, anche il consumo di bevande alcoliche, annunciando una revisione del sistema dell'etichettatura di vino e alcolici, delle regole sulla tassazione e delle politiche di promozione. "Rispetto alla prima versione del testo - spiega Sartor - in cui c'era una sorta di demonizzazione del prodotto alcol ora si parla finalmente di uso dannoso del prodotto. Ed è questo un grande risultato, perché la posizione dell'Europa non è più quella secondo cui l'alcol fa male alla salute ma quella per cui a far male è il consumo eccessivo di alcol, come ha tenuto, poi, a precisare il vice presidente della Commissione Ue". **Margaritis Schinas**, infatti, riferendosi al comparto vitivinicolo ha assicurato che da parte dell'Ue "non c'è alcun intento punitivo nei confronti del prodotto vino e non c'è alcuna intenzione di proibire il vino né tantomeno di etichettarlo come una sostanza tossica".

Filiera preoccupata

Il presidente Sandro Sartor, nonostante le rassicurazioni sul vino, invita a tenere altissima l'attenzione, considerando che il Piano Ue contiene ancora tutta una serie di minacce implicite da prendere molto seriamente. "Da parte nostra - prosegue - abbiamo spento una miccia pericolosa che rischiava di far saltare e mettere in discussione anche l'impianto dell'Ocm vino. La preoccupazione resta, ma siamo riusciti a spostare il problema sull'uso e sulle modalità di consumo distogliendolo dal prodotto in sé".

Secondo quanto sottolinea Sartor, il consumo moderato del vino, in particolare all'interno della dieta mediterranea, è "del tutto compatibile con una vita sana e non sembra far aumentare il rischio di cancro, come confermano numerose evidenze scientifiche a tutti disponibili e accessibili". Evidenze che richiama anche **Ramon Estruch**, senior consultant presso la Clinica ospedaliera dell'Università di Barcellona, nella sua intervista (vedi pagina a fianco) dove sottolinea come un "consumo moderato di alcol in generale, e di vino in particolare, riduce la mortalità complessiva, che è il principale parametro da valutare in materia di salute, individuale e pubblica", sottolineando la relazione più complessa tra consumo di alcol e cancro dovuta a diversi fattori tra cui, ad esempio, modelli di consumo dell'alcol e stili di vita che non sempre gli studi prendono nella dovuta considerazione.

Perché un Piano anti-cancro in Ue

Nel 2020, sono stati 2,7 milioni i casi di cancro diagnosticato all'interno dei Paesi dell'Unione europea a 27, con 1,3 milioni di morti accertate. Il problema è particolarmente sentito dalla Commissione, se si considera che l'Europa rappresenta il 10% della popolazione mondiale ma conta, purtroppo, il 25% dei casi di cancro totali. E le previsioni per il 2035 non sono rosee: secondo recenti stime dell'European cancer information system (Ecis), i casi sono destinati ad aumentare del 24%, facendo di questa patologia la prima causa di morte. La cura del cancro costa all'Europa ogni anno la gigantesca somma di 100 miliardi di euro. E l'epidemia da Covid-19 partita un anno fa ha impattato decisamente sulla sanità europea, rallentato

e, a tratti, interrompendo le attività di prevenzione, diagnosi e cura. Di qui, la decisione di Bruxelles di mettere a disposizione degli Stati membri un finanziamento da 4 miliardi di euro per supportare le strategie di lotta a questa malattia. Il Piano, illustrato alla vigilia della Giornata mondiale contro il cancro del 4 febbraio scorso, prevede una road map di interventi e azioni a tutto tondo che vanno dalla creazione di un Centro europeo anti-cancro per coordinare la ricerca scientifica al potenziamento dell'Ecis (sistema europeo per l'informazione sul cancro), dal lancio di applicazioni per cellulari per la prevenzione e lo screening alla revisione delle direttive sui prodotti del tabacco (per far scendere sotto il 5% entro il 2040 la popolazione che lo usa) e dell'informazione alimentare nelle scuole,

ZONIN: "TROVARE LE RISORSE PER UNA NUOVA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE"

Unione Italiana Vini è stata la prima realtà associativa vitivinicola del nostro Paese a rendersi conto di quanto il tema "vino e salute" sarebbe stato impattante sul futuro del settore. Una consapevolezza che l'ha portata, fin dal 2013 - quando ancora la questione era assente dal confronto di filiera e dal dibattito nel mondo imprenditoriale - a istituire in seno al Consiglio nazionale un Tavolo di lavoro dedicato a questo tema per svilupparlo e avviare il necessario confronto sulle strategie da adottare.

Il gruppo "vino e salute" è stato tra i primi a diventare operativo sotto la presidenza di **Domenico Zonin** (nell'ambito della riforma dell'organizzazione del Consiglio nazionale), affidato da subito al coordinamento di Sandro Sartor, attuale vice presidente di UIV e presidente di Wine in moderation. Da quella data, il tavolo si è occupato ininterrottamente di uno degli argomenti che oggi, secondo lo stesso Zonin, intercettato a margine dell'ultima riunione del board del Ceev-Comité vins, sarà "tra i più importanti dei prossimi anni per il futuro del comparto. Un tema, quello del rapporto tra vino e salute, su cui la filiera dovrà, tuttavia, operare un veloce cambio di passo. Il settore - ammonisce il manager veneto - dovrà trovare dei budget importanti per far sì che sulla questione si riescano a produrre studi autorevoli, con solide basi scientifiche, verificate e concrete, con cui presentarsi ai tavoli di confronto a Bruxelles". Secondo Zonin, infatti, lo scenario attuale impone che si investa in azioni di comunicazione: "Occorrerà essere meno timidi, fare lobby e far sì che tutta la filiera si attivi in maniera più determinata. In Europa, le cose stanno cambiando velocemente. Forse in Italia non ci si è resi conto ancora pienamente del pericolo". Tuttavia, all'Italia, anche grazie all'impegno dell'Unione Italiana Vini, va dato il merito di aver agito in tutti questi anni di lavoro sull'argomento, attraverso il Tavolo vino, come pungolo e stimolo nei confronti del board del Ceev e di tutto il mondo vitivinicolo europeo: "Certamente - osserva Zonin - l'Italia ha spronato il Ceev ad adattare rapidamente le azioni di comunicazione e di ricerca al sopravvenuto cambiamento di sensibilità che si è notato a livello politico. In questo senso, possiamo dire che siamo in prima linea e continueremo a esserlo. Così come è vero, però, che dobbiamo tenere alte le antenne, per evitare di farci cogliere di sorpresa e impreparati. Il contesto, infatti, è cambiato e la nostra strategia va adattata presto a questa nuova situazione".



Assimilato al fumo e all'inquinamento atmosferico, il consumo dannoso di alcol viene indicato tra le cause principali di diffusione di malattie oncologiche. Il Piano Ue interviene su etichettatura obbligatoria, tassazione e, forse, promozione delle bevande alcoliche (tra cui il vino). Insorgono sia la filiera sia la politica italiana: "Combattere abusi ma no a demonizzazioni". Poi arriva il chiarimento di Bruxelles: "Contro il vino nessun intento punitivo". Ma Sartor, vicepresidente UIV, avverte: "Terremo alta l'attenzione perché la guerra sarà lunga". Necessario un salto di qualità nell'impegno della filiera, ammonisce Domenico Zonin, vicepresidente del Ceev. E la ricerca scientifica conferma che un uso moderato del vino...



SANDRO SARTOR



PAOLO CASTELLETTI



JEAN-MARIE BARILLÈRE

da interventi sul consumo di carni rosse e trasformati (salumi) ai piani di mobilità urbana sostenibile fino alla riduzione dell'esposizione a sostanze a rischio del personale sui luoghi di lavoro.

Necessario ridurre impatto alcol ma evitare demonizzazioni

È condivisibile, secondo l'Unione Italiana Vini, l'obiettivo che la Commissione europea si è posta, in generale, nella lotta contro il cancro e, in particolare, quello della riduzione del consumo dannoso di alcol del 10% entro il 2025, in linea con le politiche di sviluppo sostenibile delle Nazioni unite. "Ma non è accettabile che il vino sia inserito in una black list di prodotti considerati pericolosi", sottolinea il segretario generale **Paolo Castelletti**, ricordando che i contenuti del Piano illustrati dalla Dg Salute rischiavano di far passare il "principio fuorviante" secondo cui il consumo di alcol sia dannoso a prescindere da quantità e tipologia della bevanda. Nelle settimane scorse, la filiera di settore, che solo in Italia conta 1,3 milioni di addetti, aveva scritto con preoccupazione una lettera al Commissario Ue all'Economia, Paolo Gentiloni, e agli europarlamentari Paolo De Castro ed Ernest Dorfmann, sottolineando il rischio che "decisioni avventate e dogmatiche mettano in pericolo il futuro di una filiera strategica per l'Italia come quella vitivinicola, senza peraltro riuscire a trovare una soluzione ai problemi di salute pubblica". Per ora, sembra che l'appello condiviso di UIV, Confagri, Cia, Alleanza cooperative agroalimentari, Copagri, Federvini, Federdoc e da Assoenologi abbia colto nel segno e sia servito a calmare in qualche modo le acque. Le sigle sindacali, tra l'altro, hanno iniziato a lavorare, secondo un approccio volontario, sulla strada dell'autoregolamentazione in materia di calorie e ingredienti in etichetta. Un tema, questo, in una fase di inquadramento normativo nell'ambito della riforma della Pac su cui bisognerà accelerare in vista di una implementazione del sistema, anche alla luce delle linee guida e delle richieste del Piano europeo contro il cancro.

La posizione è condivisa a livello europeo dal Ceev-Comité vins che, con il suo presidente **Jean-Marie Barillère**, tende la mano alle istituzioni europee, sottolineando un concetto che tutto il vino europeo, compreso quello italiano, vuole evidenziare: "La riduzione dell'uso nocivo di alcol è una priorità e le imprese vitivinicole continueranno a collaborare con l'Ue, attraverso le loro associazioni, per raggiungere questo obiettivo. Il settore ha dimostrato negli ultimi 12 anni il suo forte impegno per la promozione di un consumo di vino responsabile mediante il programma promosso attraverso l'associazione Wine in moderation".

In guardia su etichettatura e tassazione

Il tema dell'etichettatura dei vini e della relativa comunicazione ai consumatori è quello che maggiormente tiene sulle spine la filiera. "Eravamo pronti a mettere sul tavolo la possibilità di scrivere 'bevi responsabilmente' ma alla luce di questo Piano europeo - sottolinea Sandro Sartor - l'Ue dice che bisogna scrivere che l'alcol fa male alla salute. Temo che non si accontenteranno, ma su questo ci confronteremo e combatteremo attraverso il Ceev per scrivere, ad esempio, che il consumo eccessivo dell'alcol può fare male". È probabile, infatti, secondo il presidente di Wine in moderation, che l'Europa non accetterà di inserire l'avvertenza in materia di salute nell'etichetta elettronica bensì chiederà che sia presente nell'etichetta fisica. Inoltre, il fatto che l'Ue abbia messo una dead line al 2023 costringerà il mondo vitivinicolo a trovare una rapida soluzione al problema. "Questo non ci preoccupa eccessivamente - aggiunge Sartor - perché buona parte del lavoro è stato già fatto. Abbiamo una piattaforma per l'e-label e sappiamo cosa dobbiamo scrivere. Ci auguriamo di poter collaborare con la Commissione per definire esattamente cosa scrivere nelle bottiglie di vino e se questo contenuto potrà andare in formato elettronico".

Per quanto riguarda la tassazione, infine, il tema sembra passato un



EUROPE'S BEATING
CANCER PLAN
LET'S STRIVE FOR MORE



L'ALCOL NEL PIANO UE ANTICANCRO

Tra le circa 30 pagine dell'European beating cancer plan, si legge: "La Commissione riesaminerà la sua politica di promozione delle bevande alcoliche e, inoltre, proporrà un'indicazione obbligatoria dell'elenco degli ingredienti e della informazioni nutrizionali sulle etichette delle bevande alcoliche prima della fine del 2022 e delle avvertenze sanitarie sulle etichette prima della fine del 2023".

Quindi, per il prossimo quinquennio le scadenze sono:

- proposta di etichettatura obbligatoria con lista degli ingredienti e informazioni nutrizionali sulle etichette degli alcolici (entro il 2022), accompagnate da avvertenze per la salute (health warning, entro il 2023);
- revisione della legge europea sulla

tassazione degli alcolici e della vendita transfrontaliera di prodotti a base di alcol;

- riesame delle politiche di promozione delle bevande alcoliche;
- riduzione dell'esposizione dei giovani alle pubblicità sulle bevande alcoliche sul web, attraverso la direttiva sui servizi di comunicazione audiovisiva;
- supporto agli Stati membri per attuare e implementare le linee di intervento.



Margaritis Schinas ▲

▲ Stella Kiriakides



FILIPPO GALLINELLA

PAOLO DE CASTRO

po' sotto traccia in questa presentazione del piano. "Appare chiaro che non c'è fretta da parte del Commissario all'Economia di lavorare su una generale revisione del sistema fiscale sul vino. Temiamo però - aggiunge Sartor - che dopo questo documento non è dato sapere con certezza per quanto tempo ancora il vino potrà godere di una percentuale di accisa a zero, come accade oggi nella maggior parte dei Paesi Ue. L'attuale regime agevolato per il vino, all'interno della famiglia degli alcolici, potrebbe quindi essere messo in discussione".

Le reazioni della politica

I rischi connessi alla nuova impostazione europea del piano anticancro hanno fatto scattare immediatamente le reazioni della politica. Gli europarlamentari della Lega (prima firmataria Elena Lizzi) hanno presentato un'interrogazione alla Commissione Ue affinché faccia chiarezza sulle proprie intenzioni e definisca con studi scientifici le indicazioni per il consumo responsabile e per evitare abusi: "I prodotti di eccellenza italiani - scrivono - vanno tutelati e valorizzati, non certo demonizzati. Serve una valutazione dell'impatto economico e sociale derivante dall'aumento di tasse su questi prodotti negli Stati che negli anni hanno promosso protocolli di produzione certificati e sicuri". Un secco no a ogni decisione che penalizzi alcuni prodotti alimentari rispetto ad altro è arrivato dal presidente della Commissione agricoltura della Camera, **Filippo Gallinella**: "Cancellare i fondi per la promozione di prodotti agroalimentari come salumi, carne e vino rischia di penalizzare le eccellenze del nostro made in Italy". Fronte comune contro Bruxelles anche da parte degli assessori alle Risorse agroalimentari di Veneto, Friuli Venezia Giulia, Lombardia e Piemonte, secondo cui le politiche di sviluppo che da sempre accompagnano il settore sarebbero messe pesantemente in discussione. Secondo i rappresentanti regionali, le rassicurazioni del vice presidente della Commissione Ue, Margaritis Schinas, non sono sufficienti a eliminare le preoccupazioni: "Ci adopereremo per evitare che tutto ciò si traduca in un disastro annunciato".

Piano modificabile: invito alla calma

Il Piano europeo non è intoccabile, come evidenzia l'europarlamentare **Paolo De Castro**, che lancia un "invito alla calma" a tutta la filiera. Infatti, si tratta di proposte che devono passare attraverso le maglie della discussione e del confronto tra le istituzioni europee (Consiglio e Parlamento) dove, come assicura lo stesso eurodeputato, si potrà intervenire coi giusti tempi e modi, evitando di farsi prendere la mano da conclusioni frettolose sul futuro del settore del vino. È chiaro che, ad esempio sul tema della promozione a valere sui fondi Ocm vino, l'Europarlamento è pronto a dare battaglia, come già avvenuto per altre tematiche nel comparto agroalimentare, per difendere una misura che ha dato tanto, in questi anni, al vino europeo e che, come fa notare ancora De Castro, potrà essere usata in maniera intelligente per promuovere il consumo responsabile della bevanda in tutto il mondo.

Vino, salute, cancro e politica: la parola alla scienza

Intervista al professor Ramon Estruch, senior consultant presso la Clinica ospedaliera dell'Università di Barcellona



Professor Estruch, la Commissione Ue è tornata a mettere l'alcol sul banco degli imputati come causa dell'aumento della diffusione del cancro senza distinzioni tra bevande e modalità di consumo. Cosa ne pensa?

Da oltre 9 mila anni, nel mondo si consumano alcolici come testimoniano prove chimiche trovate in una giara di quel periodo, secondo quanto riporta il National Geographic, riferite al vino di riso. È difficile ritenere dannosa una sostanza che consumiamo da migliaia di anni. Ma è più grave osservare come, a fronte di numerose prove scientifiche sui benefici sulla salute da un consumo moderato di alcol, siamo di fronte a incomprensibili attacchi politici, provenienti dai dipartimenti di pubblica sanità e da una parte del mondo della ricerca.

Da dove nasce questo rinnovato attacco indistinto alle bevande alcoliche?

Una volta terminata la campagna contro il tabacco, molti hanno voluto trovare un nuovo nemico per la società e, poiché l'alcol consumato in eccesso è dannoso per la salute, si è deciso di semplificare il messaggio e considerare dannoso qualsiasi alcol in qualsiasi dose. In troppi pensano che gli esseri umani siano incapaci di comprendere messaggi che vanno oltre buono o cattivo, amico o nemico, mentre la vita è fatta di sfumature; in secondo luogo, poiché lo zucchero è probabilmente molto più dannoso dell'alcol, la potente industria alimentare legata allo zucchero, in particolare le bevande zuccherate, ha voluto distogliere l'attenzione dei politici e delle amministrazioni portandola su un'altra questione, l'industria dell'alcol.

La ricerca scientifica ha trovato un'univocità di posizioni sul fatto che un consumo moderato di alcol non può essere fra le cause del cancro?

Abbiamo una grande quantità di prove che indicano che un consumo moderato di alcol protegge dalle malattie cardiovascolari. Esistono anche numerose evidenze sul fatto che un consumo moderato di alcol in generale, e di vino in particolare,

riduca la mortalità complessiva, che è il principale parametro da valutare in materia di salute, individuale e pubblica. Tuttavia, la relazione alcol-cancro è più delicata, perché ci sono molti fattori di confondimento*, in particolare gli studi sul cancro al seno nelle donne.

Dove sta il problema?

Premetto che l'amministrazione Trump ha impedito lo sviluppo dello studio randomizzato "Match15", che avrebbe fornito una risposta a questo e altri aspetti legati agli effetti benefici o tossici del consumo moderato di alcol. In assenza di studi clinici randomizzati, le raccomandazioni si basano su studi epidemiologici in cui molti fattori confondenti nella relazione alcol-cancro devono essere controllati molto da vicino. Detto questo, la questione più importante è la dose di alcol giornaliera: il consumo moderato dovrebbe essere diverso per gli uomini (fino a due bicchieri al giorno - 30 g/giorno) e le donne (fino a uno-due bicchieri al giorno - 15 g/giorno). Una parte dell'apparente aumento del rischio di cancro tra i bevitori leggeri-moderati può essere sostanzialmente dovuta al fatto che l'assunzione effettiva è in realtà sottostimata. Penso a una registrazione inesatta del consumo effettivo, soprattutto nelle donne, nel senso che diversi soggetti riportano meno dosi di quelle effettivamente bevute. Altro punto importante, poi, è il modello di consumo: non è la stessa cosa consumare un bicchiere di vino al giorno (7 bicchieri a settimana) e 7 bicchieri in un solo giorno (fine-settimana). Il binge drinking è associato a una maggiore incidenza di cancro. Molti studi non distinguono tra modelli di consumo e le conclusioni possono essere errate. È anche importante sia se il consumo si realizza con o senza pasti, sia il modello dietetico. Infatti, gli effetti sono diversi se si pratica una dieta sana (mediterranea), con un adeguato apporto di vitamine (acido folico). Per questo, sono importanti anche altri fattori legati allo stile di vita come il fumo (induzione del cancro) e l'esercizio fisico (protezione dal cancro).

Sono questi dei fattori di cui si tiene conto?

Nella maggior parte degli studi effettuati non sono stati presi in considerazione. Quindi, non si può concludere che esista una relazione causa-effetto tra cancro e consumo moderato di alcolici e, in particolare, di vino.

Esiste, sempre secondo la scienza, una soglia del consumo moderato, una differenza di considerazione fra le diverse bevande alcoliche come birra, vino e spirit? Qual è la soglia?

Poiché la principale componente tossica delle bevande alcoliche è l'etanolo, la soglia di consumo si basa sulla quantità di alcol assunta. I limiti sono: fino a 30 g/giorno (circa 3 bicchieri di vino) per gli uomini e fino a 15 g/giorno (pari a 1-2 bicchieri di vino) per le donne. Si considera la quantità di alcol indipendentemente dal tipo di bevanda consumata.

C'è una differenza scientificamente provata nella modalità di assunzione degli alcolici?

Nella relazione alcol-cancro, è molto importante se la bevanda sia consumata o meno coi pasti, ma è anche importante la qualità dietetica dei pasti. La dieta mediterranea protegge dal cancro.

Esistono studi scientifici che dimostrano una differenza di impatto sulla salute tra le diverse bevande alcoliche? Ad esempio, tra vino e spirit?

Ci sono pochi studi che differenziano gli effetti dei tre tipi di bevande (vino, birra e liquori) sul cancro. Quelli esistenti indicano che le bevande fermentate, in particolare il vino, hanno un maggiore effetto protettivo, principalmente per i suoi elementi analcolici, soprattutto polifenoli (resveratrolo e altri).

*Nota: Fattore di confondimento. In epidemiologia, un fattore di confondimento è una variabile in grado di generare un'associazione apparente (confondimento positivo), oppure di mascherare un rapporto realmente esistente (confondimento negativo) tra una certa esposizione e una determinata malattia o esito clinico.

(intervista raccolta e tradotta da Elisabetta Romeo - Policy Officer UIV)

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Roberto Fiori, Manuela Soressi, Fabio Ciarla, Francesco E. Benatti, Adriano Del Fabro, Patrizia Cantini

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETARIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281, corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI, tel. 02 7222 28 41, l.longoni@uiv.it

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
NOEMI RICCO, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com

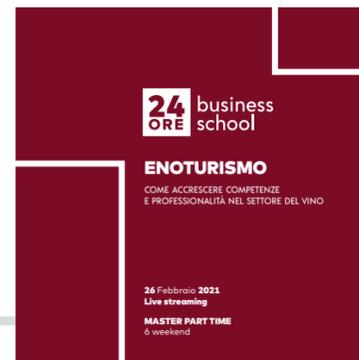


adesisce al progetto europeo
WINE MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

**UIV tra i partner - partecipazione agevolata
AL VIA IL MASTER IN ENOTURISMO DI 24 ORE BUSINESS SCHOOL**

Proporre una formazione altamente focalizzata, rivolta a chi ha una preparazione di base di tipo economico, enologico, agronomico, turistico, per diventare professionisti dell'accoglienza. È questo in sintesi l'obiettivo del percorso multidisciplinare mirato ad accrescere le competenze e professionalità nel settore dell'enoturismo e cogliere le opportunità di inserimento in un settore ricco di potenzialità di crescita e sviluppo, che si concretizza nel Master in Enoturismo organizzato dalla 24 ORE Business School e di cui Unione Italiana Vini è tra i partner, che partirà il prossimo 26 febbraio. Indirizzato a imprenditori e manager di aziende vitivinicole, organizzatori di wine tours e giovani che intendono specializzarsi nel settore enoturistico, il percorso formativo, completamente online, composto da sessioni formative in Live Streaming che possono essere seguite dalla piattaforma eLearning 24ORE Business School. In conclusione del percorso si otterrà un Executive Master Certificate con la partecipazione all'80% delle attività formative. Alle aziende associate a UIV è riservato una scontistica del 20% sul costo d'iscrizione.

Per maggiori informazioni: www.24orebs.com/food-beverage-e-turismo/master-enoturismo-master-part-time-live-streaming


**CONSUNTIVO
VENDEMMIA 2020
NEI DATI AGEA**
**CON 49 MILIONI DI ETTOLITRI L'ITALIA
CONFERMA LA SUA LEADERSHIP**

Anche il 2020 conferma la leadership dell'Italia nella produzione mondiale di vino. E di questi giorni, infatti, la diffusione tra gli operatori del dato Agea delle dichiarazioni di produzione che attesta i volumi a 49 milioni di ettolitri, praticamente in linea con la media degli ultimi anni.

In attesa che il dato trovi la sua ufficializzazione con l'invio alla Commissione Ue si possono fare delle considerazioni.

Innanzitutto i 49 milioni indicano un lieve incremento rispetto all'anno precedente (+3%) cosa su cui nessuno avrebbe scommesso ad inizio campagna. Quasi ovunque, infatti, si era stimata una lieve riduzione delle produzioni nonostante il vigneto Italia si presentasse in buone condizioni e promettesse volumi sostanzialmente in media come di fatto è stato. A pesare sulle previsioni vendemmiali ci sono state chiaramente delle valutazioni sull'adesione dei

produttori alla misura della diminuzione volontaria delle rese che, nei fatti, non ha trovato poi una diffusa applicazione e ha lasciato la lancetta della variazione su terreno positivo. A sovvertire il segno delle stime sono state Veneto e Friuli Venezia Giulia, dove sono entrati in produzione i nuovi impianti e la sostanziale stabilità della Puglia, mentre il +9% dell'Emilia Romagna ha confermato le stime di inizio campagna. Toscana e Sicilia hanno confermato un calo della vendemmia anche se con decrementi inferiori a quanto previsto.

Quindi volendo fare un'analisi complessiva in chiave di bilancio di approvvigionamento si parte con una disponibilità di inizio campagna data dalle dichiarazioni di giacenza pari a 44 milioni di ettolitri di fine luglio 2020, a cui si vanno a sommare i 49 milioni della nuova produzione, per un totale di 93 milioni di ettolitri in decisa flessione rispetto ai 95 dell'esordio della campagna scorsa.

La produzione di vino cresce del 3% sul 2019 secondo i dati Agea delle dichiarazioni di produzione. Rettificate le previsioni vendemmiali diffuse a settembre, condizionate da una valutazione sull'adesione dei produttori alla misura della diminuzione volontaria delle rese che, nei fatti, è stata minore del previsto e ha lasciato la lancetta della variazione su terreno positivo

Produzione di vino e mosto nel 2020 e confronto con il 2019

| REGIONI | VAR. % 20/19 | 2020 (.000 hl) |
|------------------|--------------|----------------|
| Piemonte | 3,8% | 2.703 |
| Valle d'Aosta | 13,0% | 19 |
| Lombardia | 18,4% | 1.541 |
| Trentino-Alto A. | -1,4% | 1.294 |
| - Bolzano | -1,8% | 305 |
| - Trento | -1,2% | 989 |
| Veneto | 7,0% | 11.717 |
| Friuli-V. Giulia | 3,8% | 1.853 |
| Liguria | 0,9% | 40 |
| Emilia-Romagna | 8,8% | 7.890 |
| Toscana | -15,9% | 2.209 |
| Umbria | -11,2% | 378 |
| Marche | 8,9% | 889 |
| Lazio | -2,0% | 784 |
| Abruzzo | 9,8% | 3.494 |
| Molise | 3,4% | 235 |
| Campania | -8,2% | 715 |
| Puglia | 0,6% | 9.000 |
| Basilicata | -16,9% | 73 |
| Calabria | -11,9% | 97 |
| Sicilia | -6,4% | 3.660 |
| Sardegna | 30,7% | 475 |
| Italia | 3,2% | 49.066 |

Prodotti fitosanitari autorizzati dal Ministero della Salute.
Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta
e le informazioni sul prodotto.

Evolution®



EVOLUTION

L'EVOLUZIONE NEL CONTROLLO DI INFESTANTI E POLLONI

**Erbicida-spollonante
per vite e fruttiferi e
disseccante per la patata**

sipcitalia.it


SIPCAM
ITALIA

SAVE THE DATE
DIRETTA ON LINE
IL 24 FEBBRAIO ORE 8.30

MAL DELL'ESCA: RIDURRE I SINTOMI E PROTEGGERE LA VITE

A quale temperatura media inizia la presenza di spore nell'aria dei funghi conosciuti del Mal dell'Esca? Quali le vie di ingresso nella pianta? Esistono misure di prevenzione che si possono mettere in atto e quali sono le tecniche preventive ad oggi testate/ validate scientificamente per la protezione della vite e la

riduzione dei sintomi di questa fitopatia? Sono queste alcune delle domande a cui ci si propone di dare risposta nell'ambito della diretta on line condotta dall'agronomo Giovanni Bigot che si confronterà con gli esperti Laura Mugnai (Dagri-Unifi) e Stefano Di Marco (Ibe-Cnr Bologna) proprio sui principali fattori scientificamente testati per ridurre la

sensibilità della vite a tale fitopatia. L'evento, organizzato in collaborazione con Unione Italiana Vini, è in programma on line il prossimo 24 febbraio alle ore 8.30 e sarà occasione anche per il fare il punto sullo stadio di avanzamento e i risultati fino ad ora raggiunti dal progetto di UIV - in collaborazione con Università di Firenze e Cnr di Bologna -

avviato nel 2019 per verificare la diffusione e la gravità del Mal dell'Esca nelle principali aree viticole italiane e poter arrivare a stabilire delle best practices nella lotta a questa malattia, che - con le altre malattie del legno - rappresenta la categoria più distruttiva di malattie della vite ed è in costante crescita in tutti i principali Paesi produttori di vino.

Dove assistere all'evento: Canale YouTube di 4Grapes / Canale YouTube Unione Italiana Vini Web Account / Profilo Facebook di Giovanni Bigot / Profilo Facebook di 4Grapes / Evento LinkedIn di Giovanni Bigot

Produzione di vino e mosto media 2016-2020

Fonte grafici e tabelle:
Ismea su dati
Agea-dichiarazioni
di produzione

| REGIONI | QUOTA | MEDIA 2016/20 (.000 HL) |
|------------------|---------------|--------------------------|
| Piemonte | 5,4% | 2.664 |
| Valle d'Aosta | 0,0% | 16 |
| Lombardia | 2,9% | 1.410 |
| Trentino-Alto A. | 2,8% | 1.377 |
| - Bolzano | 0,6% | 313 |
| - Trento | 2,2% | 1.064 |
| Veneto | 23,1% | 11.317 |
| Friuli-V. Giulia | 3,7% | 1.794 |
| Liguria | 0,1% | 42 |
| Emilia-Romagna | 16,3% | 7.954 |
| Toscana | 4,7% | 2.298 |
| Umbria | 0,8% | 394 |
| Marche | 1,7% | 842 |
| Lazio | 1,6% | 801 |
| Abruzzo | 6,5% | 3.201 |
| Molise | 0,4% | 219 |
| Campania | 1,4% | 668 |
| Puglia | 18,6% | 9.083 |
| Basilicata | 0,2% | 80 |
| Calabria | 0,2% | 111 |
| Sicilia | 8,6% | 4.193 |
| Sardegna | 0,9% | 428 |
| Italia | 100,0% | 48.892 |

Simei è sponsor ufficiale di Enoforum Web Conference

Istituito anche un Premio speciale che andrà alla ricerca meglio valutata tra quelle che riguardano le tecnologie presenti a Simei



Mancano ormai poche settimane all'Enoforum Web Conference, competizione globale, organizzata da Vinidea, che offre alla comunità scientifica l'opportunità di mostrare - e vedere premiate - le proprie ricerche innovative in campo vitivinicolo. A sostenere l'evento c'è anche Simei, la manifestazione organizzata da Unione Italiana Vini e leader mondiale delle tecnologie per enologia e l'imbottigliamento, che ha istituito un Premio speciale di 2.500 euro che andrà alla ricerca meglio valutata tra quelle che riguardano le tecnologie presenti al Simei. Tale premio si aggiunge al premio Enoforum (pari a 10.000 euro) per il lavoro vincitore e ai premi sostenuti da Oenoppia e da Assoenologi (entrambi pari a 2.500 euro) relativi a specifiche categorie.

La procedura di valutazione dei candidati al premio è abbinata alla definizione del programma scientifico dell'Enoforum Web Conference, la cui edizione 2021 è in programma in modalità digitale dal 23 al 25 febbraio prossimi, con un pubblico atteso di oltre 2.000 partecipanti dai 20 principali Paesi produttori di vino, che si basa sui lavori di ricerca all'avanguardia individuati da un Comitato Scientifico internazionale, composto quest'anno da 86 ricercatori di 17 differenti Paesi. Nell'ultimo mese i membri del Comitato hanno valutato più di 100 riassunti, presentati da ricercatori provenienti da 13 Paesi; la valutazione è stata basata sul criterio "rilevanza per una produzione vinicola moderna e innovativa".

Durante la conferenza, gli autori dei 45 lavori giudicati più meritevoli presenteranno le loro ricerche in un formato "flash-talk", che prevede una presentazione molto concisa, concentrata sui risultati pratici. I partecipanti alla web conference avranno anch'essi la possibilità di valutare in tempo reale le ricerche presentate, contribuendo così a definire la graduatoria finale. I lavori selezionati coprono un'ampia gamma di temi innovativi per la produzione del vino, come l'uso dell'intelligenza artificiale e di un approccio di precisione per la gestione del vigneto, le strategie di riduzione del rame, le nuove varietà che affrontano le avversità dei cambiamenti climatici, l'uso degli ultrasuoni nella vinificazione, nuovi metodi per la stima e la quantificazione del contenuto di tannini e fenoli, diversi strumenti per il tracciamento dell'autenticità del vino ecc.

Per ulteriori informazioni e per registrarsi per seguire l'Enoforum Web Conference (la partecipazione è gratuita): www.enoforum.eu/enoforum-web-conference-2021

ENOFORUM WEB CONFERENCE
23-25 febbraio 2021



cima® è 4.0

SCOPRI DI PIÙ
SU CIMA 4.0



ACCEDI ALLE AGEVOLAZIONI DEL CREDITO D'IMPOSTA
RISPARMIA ORA SULL'ACQUISTO DEL TUO NUOVO ATOMIZZATORE

CIMA S.p.A - 27040 Montù Beccaria (PAVIA) Italia - Tel. +39.0385.246636



www.cima.it

TAVOLA ROTONDA PROMOSSA DALL'OSSERVATORIO PERMANENTE
SUI PREZZI DEI VINI DI CONFINDUSTRIA CUNEO

Prove di regia: il vino piemontese al bilancio Covid

di ROBERTO FIORI

Avvviare una "cabina di regia" regionale tra istituzioni e filiera del vino, per dare impulso all'enologia di qualità piemontese e coordinare la razionalizzazione delle denominazioni esistenti. Migliorare la redditività complessiva a favore degli operatori del territorio, dai produttori di uva ai trasformatori. Investire anche sulle persone, per la formazione dei professionisti del marketing e della promozione. Sono queste le conclusioni operative a cui è giunta la tavola rotonda in videoconferenza su "Vino e mercati. Posizionamento e politiche a sostegno" promossa dall'Osservatorio Permanente sui Prezzi dei Vini di Confindustria Cuneo, a cui hanno preso parte l'assessore regionale piemontese all'Agricoltura, Marco Protopapa, e il presidente dell'Unione Italiana Vini, Ernesto Abbona.

Lo spunto per il dibattito, aperto ai vertici dei Consorzi di tutela e alle aziende vitivinicole della regione, è venuto dai dati sull'imbottigliamento raccolti dall'Osservatorio riguardo alla stagione 2020. Sebbene l'annata sia stata pesantemente segnata dalla pandemia con i suoi lockdown e il blocco dei canali Horeca, il confronto tra le bottiglie che hanno ricevuto la fascetta nel 2020 e quelle imbottigliate nel 2019 svela un sorprendente, seppur minimo, segno positivo generale. Attenzione: imbottigliato non vuol dire venduto, e neppure che il valore è rimasto lo stesso. Anzi, redditività e posizionamento in calo sono l'altro lato della medaglia. Ma i numeri sono comunque significativi. Le dieci denominazioni tutelate dal Consorzio del Barolo e Barbaresco, ad esempio, segnano un +0,7%, ovvero 385mila bottiglie in più rispetto alle 55 milioni e 409mila bottiglie di due anni fa. Stesso discorso per il Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato, con le sue 4 Docg e 9 Doc: l'imbottigliato cresce dello 0,4%, mentre restano pressoché invariati i numeri della vendemmia con un potenziale di 536.393 ettolitri di vino prodotti. A Gavi la crescita è stata dello 0,9% (per un totale di 12,3 milioni di bottiglie), mentre l'unico segno negativo arriva dal Consorzio del Roero, che pare abbia subito maggiormente la chiu-

I numeri dell'anno da poco chiuso - con volumi che hanno tenuto benché redditività e posizionamento abbiano risentito degli effetti della pandemia - sono stati comunque positivi, segno che il settore ha saputo reggere. Ora però serve lavorare per recuperare sul fronte della creazione del valore

sura di ristoranti, alberghi ed enoteche, riducendo del 10,6% la quantità di imbottigliato.

Lavorare sul valore

"Il mondo del vino piemontese, nonostante tutto, è riuscito a reagire e ad affrontare la difficile prova della pandemia - ha detto nel saluto iniziale il presidente di Confindustria Cuneo e dell'Ente camerale, **Mauro Gola** -. Nel momento in cui sono passato dal rappresentare un solo settore a guidare un ente pubblico, con all'interno tutti i comparti economici, ho percepito con chiarezza come lo spirito di squadra e di filiera sia l'obiettivo da perseguire, perché solo così riusciremo a valorizzare le imprese che producono la materia prima, le aziende che la trasformano e quelle che la commercializzano in un arricchimento vicendevole di valore capace di portare benessere a tutto il territorio". I dati positivi del vino piemontese non hanno sorpreso più di tanto **Paolo Sartirano**, presidente della Sezione vini di Confindustria Cuneo. "La salute è buona, possiamo dire di essere riusciti a scavalcare questo anno così complesso - ha spiegato Sartirano -. Dai numeri emerge la doppia vocazione enologica della nostra regione: da una parte, quella dei 'fine wines', ovvero le grandi Docg che sono le nostre ambasciatrici nel mondo e hanno ancora una volta dimostrato di essere la spina dorsale di una tenuta forse inattesa. Ma dall'altra, anche la forte potenzialità che hanno i cosiddetti 'popular premium', ovvero la fascia delle Doc minori e regionali che possono completare l'offerta e la competitività del nostro sistema e che nel 2020 hanno saputo conquistarsi fette di mercato importanti nella vendita a scaffale e nell'e-commerce". L'obiettivo ora è "aumentare la ricaduta di valore su tutto il



MAURO GOLA

territorio, magari creando una cabina di regia regionale in grado di supportare soprattutto le Doc minori. Le nostre aziende in questi mesi sono state in grado di investire e hanno dimostrato di conoscere a fondo i mercati, differenziando con rapidità ed efficacia le strategie di vendita, ma è facendo squadra e puntando anche sulla formazione che si costruisce il futuro".

Ernesto Abbona, presidente dell'Unione Italiana Vini, ha sottolineato come "in un momento così difficile gli imprenditori, invece di chiedere sussidi, abbiano reagito sfruttando al meglio i nuovi canali e collocando i propri prodotti. Però, se si è riusciti a mantenere i volumi, la creazione di valore, realizzata quasi esclusivamente nella Gdo e nell'e-commerce, ne ha ovviamente risentito. Infatti, in questi, anni è stata l'Horeca e l'accoglienza diretta a creare valore unendo il piacere alla conoscenza dei luoghi, dei vitigni, della storia". Ernesto Abbona ha quindi presentato un'analisi dei dati forniti dal Centro studi UIV, dove si raffrontano il Piemonte vitivinicolo e il Veneto e le rispettive ricadute di reddito (vedi articolo nella pagina accanto). "In Piemonte - ha sottolineato

- vi è una proliferazione record di Docg e Doc: ben 59, il numero più alto di qualsiasi altra regione italiana! Se, da una parte ciò può essere una ricchezza, la presenza di molte denominazioni legate non a specifiche località, bensì a vitigni e a territori sovrapposti tra di loro, non facilmente comprensibili nel resto della penisola e all'estero, si è dimostrata un elemento di debolezza".

Le incognite per il futuro

La tavola rotonda ha fatto emergere anche la preoccupazione per come i mercati hanno reagito alla pandemia mondiale e per ciò che accadrà nei prossimi mesi. "Bene i numeri sui volumi, ma attenti a non confonderli con uno stato di salute ottimale delle nostre denominazioni", hanno detto **Matteo Ascheri**, presidente del Consorzio Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani e di Piemonte Land of Perfection, **Francesco Monchiero**, presidente del Consorzio di tutela del Roero, **Filippo Mobrìci**, presidente del Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato, **Roberto Ghio**, presidente del Consorzio di tutela del Gavi, e **Davide Viglino**, direttore dell'associazione Vignaioli Piemontesi. Pur nelle



PAOLO SARTIRANO



MATTEO ASCHERI



FRANCESCO MONCHIERO



FILIPPO MOBRICI



ROBERTO GHIO



DAVIDE VIGLINO



Barbatelle di qualità per un prodotto di qualità



In Trentino, in un territorio unico per posizione e clima, moltiplichiamo più di 120 varietà da vino e 20 varietà da tavola che danno origine con un'ampia gamma di selezioni clonali innestate sui principali portinnesti, ad oltre 500 combinazioni per ogni esigenza. Dall'impegno, dal lavoro e dalla grande esperienza dei soci dei **Vivai Cooperativi di Padergnone** vengono moltiplicate le barbatelle che contribuiscono alla nascita dei migliori vini italiani.



VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE Soc. Coop. Agr.

Via Barbazan 19 - Padergnone, 38096 Vallelaghi (TN) Tel. 0461 864142 Fax 0461 864699 www.vicopad.it - info@vicopad.it

Socio AFLOVIT Sezione AVIT



Piemonte e Veneto DUE MODELLI A CONFRONTO

LA
RELAZIONE
DI ERNESTO
ABBONA

Da una parte una regione con 59 tra Doc e Docg, un vigneto in progressivo calo e situazioni di mercato altalenanti. Dall'altra, una regione con 43 denominazioni, un vigneto che scoppia di salute, in continua crescita e capace di costruire fenomeni di successo planetario

Tab. 1 RESE E PREZZI DELLE UVE DELLE DOP VENETE E PIEMONTESI

| Piemonte | | | | Veneto | | | |
|------------------------|-------------|-----------------|--------|-------------------|-------------|-----------------|--------|
| Dop | Resa (q.li) | Prezzo uva 2020 | PLV/ha | Dop | Resa (q.li) | Prezzo uva 2020 | PLV/ha |
| Barolo | 80 | 2,3 | 18.400 | Prosecco Doc | 180 | 1 | 18.000 |
| Alta Langa | 110 | 1,2 | 13.200 | Prosecco Docg | 135 | 1,2 | 16.200 |
| Gavi | 95 | 1,3 | 12.350 | Valpol./Amarone | 100 | 1,5 | 15.000 |
| Asti | 100 | 1,1 | 11.000 | Lugana | 125 | 1,1 | 13.750 |
| Langhe Nebbiolo | 100 | 1,1 | 11.000 | Valdadige PG | 150 | 0,8 | 12.000 |
| Barbera d'Asti | 90 | 0,9 | 8.100 | PG delle Venezie | 180 | 0,5 | 9.000 |
| Dolcetto d'Alba | 90 | 0,8 | 7.200 | Soave Classico | 150 | 0,6 | 9.000 |
| Barbera del Monferrato | 100 | 0,6 | 6.000 | Bardolino | 130 | 0,5 | 6.500 |
| Dolcetto di Ovada | 80 | 0,6 | 4.800 | Garda (Garganega) | 160 | 0,4 | 6.400 |

specificità dei singoli consorzi, tutti i relatori hanno evidenziato come la positiva tenuta sul fronte della produzione sia abbinata a una seria problematicità legata alla redditività e, quindi, sulle ricadute di valore per il territorio nel suo complesso. Inoltre, gli effetti negativi dell'epidemia non sono certo esauriti e i mesi a venire sono ancora densi di incognite.

"Stiamo affrontando una traversata nel deserto e non sappiamo ancora a che punto siamo del cammino - ha commentato con efficacia Ascheri -. Il problema da affrontare è il posizionamento sul mercato: abbiamo venduto i nostri vini, ma abbiamo eroso parte del valore conquistato negli ultimi anni. Credo che gli sforzi dei prossimi mesi debbano andare proprio nella direzione del valore e non della quantità, magari anche semplificando un po' le nostre denominazioni e imparando a fare sistema". Anche Filippo Mobrì, presidente del Consorzio Barbera d'Asti, ha invitato "a leggere i numeri andando oltre le semplici cifre. È vero, abbiamo retto bene, ma nel Monferrato ci sono categorie di vino che faticano sempre di più ad avere una collocazione commerciale e prezzi delle uve che non sono sufficientemente remunerativi. Nel 2020 si è fatto un frequente ricorso al passaggio a denominazioni di ricaduta e c'è chi ha scelto la strada della distillazione, ma nessuno vuole produrre per distruggere: per questo chiediamo di riflettere sulla strada da percorrere per rendere dignitosa tutta la viticoltura piemontese".

Le conclusioni sono state affidate all'assessore all'Agricoltura della Regione Piemonte, Marco Protopapa. "Il 2021 - ha detto - presenta incognite legate al perdurare della situazione emergenziale e lancia a tutto il comparto, istituzioni comprese, la necessaria sfida per recuperare il terreno perduto l'anno scorso. In sinergia con la filiera, la Regione monitora la situazione delle produzioni e delle giacenze per non farsi trovare impreparata qualora si rendano necessari nuovi e ulteriori strumenti eccezionali. Prosegue intanto il lavoro per

attuare ancora degli strumenti del Psr sull'insediamento giovani, bando stoccaggio 2020, per definire le graduatorie delle misure di aiuto dell'Ocm Vino, che saranno approvate per tutte e tre le misure previste (ristrutturazione vigneti, investimenti e promozione). I tre bandi destinano complessivamente quasi 20 milioni di euro al comparto".



Tab. 2 DOP IDENTIFICATE CON COMUNI, TERRITORI, VITIGNI...

| Vitigno | N° Dop | Comune (Barolo) | Vitigno e Comune (Nebbiolo d'Alba) | Territorio senza vitigno (Roero) | Territorio con vitigno (Langhe Nebbiolo) |
|----------|--------|-----------------|------------------------------------|----------------------------------|--|
| Nebbiolo | 19 | 10 | 1 | 1 | 7 |
| Barbera | 13 | 1 | 4 | | 8 |
| Dolcetto | 12 | 1 | 6 | | 5 |
| Freisa | 7 | | 2 | | 5 |

Tab. 3 IMBOTTIGLIAMENTI E PERFORMANCE

| Dop | Media imbottigliamenti 2013 / 19 (bott.) | Rapporto Imbottigliato/Rivendicato |
|-----------------------------|--|------------------------------------|
| Asti e Moscato d'Asti | 88.932.000 | 97% |
| Gavi | 12.410.667 | 90% |
| Barolo | 12.303.467 | 82% |
| Roero | 5.994.400 | 81% |
| Barbaresco | 4.033.733 | 80% |
| Gattinara | 456.000 | 95% |
| Nebbiolo d'Alba | 2.468.667 | 55% |
| Barbera d'Alba | 10.610.400 | 85% |
| Barbera d'Asti | 20.868.000 | 67% |
| Barbera del Monferrato | 4.519.733 | 58% |
| Barbera del Monferrato Sup. | 180.800 | 51% |
| Dolcetto d'Alba | 5.982.000 | 75% |
| Dogliani | 2.220.133 | 55% |
| Dolcetto di Ovada | 1.515.867 | 59% |
| Dolcetto d'Acqui | 678.933 | 49% |
| Dolcetto di Diano d'Alba | 643.467 | 61% |
| Dolcetto d'Asti | 501.467 | 53% |
| Dolcetto di Ovada Superiore | 80.400 | 44% |
| Alba | 9.467 | 60% |
| Piemonte | 34.483.867 | 102% |
| Langhe | 16.277.467 | 112% |
| Monferrato | 5.078.933 | 62% |
| Totale Piemonte | 242.437.867 | 85% |

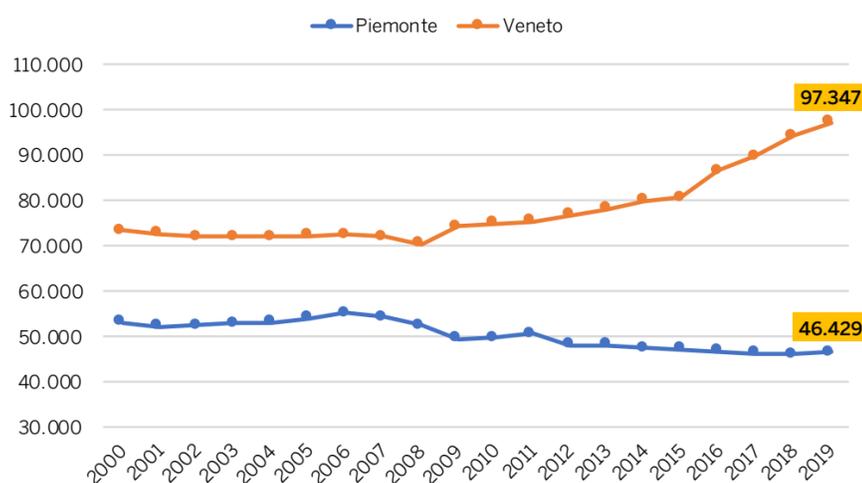
Il ritratto di due concezioni agli antipodi in fatto di viticoltura - quella piemontese e quella veneta - è stato fatto dal presidente di Unione Italiana Vini, Ernesto Abbona. "Le due regioni non sono accomunabili né paragonabili sotto lo stretto profilo tecnico - ha detto il presidente UIV - e questo lo si vede plasticamente nelle rese per ettaro delle principali denominazioni (tabella 1), dettate in parte dal fatto che quella veneta è oggi una viticoltura fondamentalmente di pianura, mentre noi piemontesi nasciamo e cresciamo in collina". Tuttavia, leggere che le PLV date dalle rese per ettaro di Prosecco e Barolo sono quasi simili deve far riflettere sulla efficacia dei modelli attuati: "Da una parte, in Piemonte, abbiamo una situazione di alta vocazionalità dei territori, con denominazioni che si sono identificate con un Comune e un vitigno saldandoli insieme nel nome della Dop - come Barolo, Barbaresco ecc. (tabella 2) - a significare che in questi territori il Nebbiolo dà la sua massima espressione. Ma se guardiamo in quante denominazioni oggi può essere usato il Nebbiolo - ben 19 - si può dire che questa concezione sia andata un po' persa. Questa frammentazione della nostra identità - ha proseguito Ernesto Abbona - ha inevitabilmente annacquato presso i consumatori quell'idea di massima espressione

di una varietà all'interno di un territorio preciso, di fatto rendendo l'immagine regionale sempre più indistinta: si può fare tutto ovunque". Non è un caso che oggi moltissime Doc e anche Docg piemontesi abbiano tassi di imbottigliamento su rivendicazioni inferiori al 60% (tabella 3).

Dall'altra parte invece un modello che di fronte alle opportunità di mercato sa andare oltre gli ostacoli e le frammentazioni identitarie: "Il caso Prosecco è l'emblema della volontà dei veneti di saper seguire e costruire le opportunità di successo: avevano l'occasione di dar vita alla più grande Doc di spumante nel mondo dandole il nome di un comune friulano, e per farlo hanno esteso anche a questa regione la possibilità di produrre Prosecco. Lo stesso dicasi per il Pinot grigio delle Venezie, dove le regioni coinvolte sono addirittura tre, con un progetto che ha contribuito alla riorganizzazione generale dell'ampelografia regionale e alla definizione di distretti produttivi ben identificabili e ancorati a grandi denominazioni (Valpolicella-Soave, Prosecco, Pinot grigio). Oggi i risultati commerciali si vedono, in meno di un decennio si è creata ricchezza lungo tutta la filiera, garantendo sostegno e dignità ai viticoltori. Non è un caso che il vigneto veneto uno dei pochi a crescere in Italia e sia arrivato ormai a 100.000 ettari, mentre quello piemontese decresce (grafico 1): questa è la più grande spia di malessere dei nostri viticoltori, che non trovando più garanzie dal loro lavoro arrivano alla scelta dolorosa di spiantare le vigne".

Applicare il modello veneto al Piemonte, allora? "Lungi da me pensare a una cosa simile - ha detto il presidente UIV - ma è obbligatorio analizzare laicamente che cosa stanno facendo gli altri per interrogarsi sulle strategie che intendiamo attuare, tenendo presente che il mondo del vino si estende anche al di fuori dei nostri Comuni e della nostra regione. Sicuramente, se possiamo essere orgogliosi dell'esclusività dei nostri vitigni autoctoni e dei nostri terroirs, non altrettanto possiamo esserlo per le scelte ed i frazionamenti che hanno caratterizzato la politica regionale e consortile degli ultimi decenni: dobbiamo essere più inclusivi, creare aggregazioni di territori laddove le differenze sono, nella realtà, minime, superando le ataviche gelosie campanilistiche che le hanno generate".

Grafico 1 SUPERFICIE VITATA IN VENETO E PIEMONTE (HA)





Franco Pirastru della Cantina Vermentino Monti



Sergio Bucci della Cantina Vignaioli del Morellino di Scansano



La Gdo ha “sete” di vini del territorio

di MANUELA SORESSI

Sulla scorta delle scelte dei consumatori, i retailer puntano con sempre maggiore decisione su vini regionali ed autoctoni per “nobilitare” e caratterizzare la loro enoteca. Il fenomeno era già in atto, ma nell'ultimo anno ha subito una veloce accelerazione. L'analisi di alcune case history vinicole, protagoniste di questa “espansione”



Carlo Piccinini della Cantina di Carpi e Sorbara



Luigi Gagliardini di Moncaro

| Prime 30 aziende vinicole che realizzano almeno 50% vendite in una sola regione | Trend fatturato Iper+Super gen-ott 20 su gen-ott 19 | Regione leader | Peso % regione su fatturato |
|---|---|----------------|-----------------------------|
| OLTRE I 4 MILIONI DI EURO DI FATT IN I+S | | | |
| C.S. Morellino | 11,68 | Toscana | 75 |
| C.S. Vicobarone | 8,01 | Lombardia | 69 |
| DA 3 A 3,99 MILIONI DI EURO DI FATT IN I+S | | | |
| Jerzu | -0,45 | Sardegna | 73 |
| Coop Due Palme | 13,39 | Lombardia | 69 |
| Casale del Giglio | 17,60 | Lazio | 97 |
| Pirovano | 22,82 | Lombardia | 65 |
| C.S. Custoza | 16,50 | Veneto | 69 |
| Ca' dei Frati | 24,44 | Lombardia | 69 |
| DA 2 A 2,99 MILIONI DI EURO DI FATT IN I+S | | | |
| Torrevilla | -2,13 | Lombardia | 80 |
| Nicosia | -11,01 | Sicilia | 68 |
| Cant. sociale Sorbara | 26,10 | Emilia R. | 88 |
| C.S. Govone | 8,59 | Lombardia | 75 |
| Laronchi | 16,53 | Lombardia | 66 |
| DA 1 A 1,99 MILIONI DI EURO DI FATT IN I+S | | | |
| Az. Vin. Contini | 43,55 | Sardegna | 99 |
| C.S. Vicas | 13,62 | Toscana | 99 |
| C.S. Pitigliano | -1,46 | Toscana | 81 |
| Terre Barolo | 6,11 | Piemonte | 66 |
| C.S. Vermentino | -5,25 | Sardegna | 79 |
| C.S. Colli Euganei | 39,48 | Veneto | 89 |
| Cant. Bacchini | 12,50 | Lombardia | 80 |
| Cilia | 6,23 | Lazio | 85 |
| C.V. Elvio Pertinace | 2,71 | Lombardia | 75 |
| Cant. Manzini | 17,42 | Lombardia | 65 |
| Trexenta | 1,29 | Sardegna | 97 |
| Montefiascone | -7,43 | Lazio | 72 |
| C.S. Ponte Piave | -18,75 | Lombardia | 77 |
| Villa Gianna | 0,11 | Lazio | 98 |
| Cant. Santadi | 7,78 | Sardegna | 97 |
| Firriato | 7,00 | Sicilia | 73 |
| Adriatica Food | 22,19 | Marche | 97 |
| totale fatturato 69.269.280 (+9,3%) | | | |

Fonte: Nielsen, dati iper + super

Italiano: certo. Tipico: meglio. Regionale o locale: ottimo. È questo, in estrema sintesi, il percorso valoriale che sembra aver caratterizzato nel 2020 il cliente italiano della distribuzione moderna davanti allo scaffale dei vini. Che si tratti di un superstore o di un discount, cambia poco: il consumatore si aspetta di trovare un buon assortimento di bottiglie ed etichette che rappresentino la ricchezza e le particolarità della produzione enologica nazionale. I retailer lo sanno bene e puntano con sempre maggiore decisione su vini regionali ed autoctoni per “nobilitare” e caratterizzare la loro enoteca, e quindi dare valore al punto vendita e alla sua insegna.

Il fenomeno è già in atto da qualche anno ma sta subendo una veloce accelerazione. Tanti sono i progetti in corso sia per l'ampliamento delle gamme di vini “autoctoni” a private label, sia per l'avvio di nuove linee con brand dedicati. Il dinamismo della Gdo si spiega anche con la constatazione che questa “sete” di vini del territorio è aumentata nel corso dell'ultimo anno. E per (almeno) un paio di fattori concomitanti. Il primo è il lockdown che, causando la chiusura dell'Horeca e comportando molte limitazioni alle enoteche, ha reso disponibile una grande quantità di etichette pregiate che, almeno in parte, sono arrivate in super e ipermercati. Il consumatore ha così trovato interessanti novità a scaffale, oltretutto proposte a prezzi ben più bassi rispetto a quelli praticati nel fuoricasa o in enoteca.

Il secondo fattore che ha inciso sulle aspettative dei clienti della Gdo riguardo il reparto enoteca è il valore crescente dato all'italianità valorizzata in chiave locale. Se vini e spumanti sono considerati da tempo un'eccellenza nazionale di cui andare fieri, ora la provenienza italiana non basta più. Si cerca il vitigno autoctono, oppure il produttore locale oppure il vino tradizionale di un preciso territorio. Un fenomeno che da un lato si spiega con la maggior conoscenza e disponibilità dei vini tipici ma che deve la sua accentuazione anche al valore rassicurante di queste bottiglie. Una sicurezza dall'accezione ampia, che va dall'area delle garanzie igieniche (tornate a generare ansia a causa del Covid) a quella della produzione condotta “ad arte”, fino alla sostenibilità ambientale ed etica.

In altre parole, la diffidenza crescente verso i prodotti del food & beverage d'importazione o comunque “lontani” dal savoir faire italiano, e la maggior accessibilità (sia distributiva che economica) di etichette pregiate italiane, insieme alla necessità di ricreare in casa occasioni e momenti di consumo prima tipici del fuoricasa (come dimostra il boom dei prodotti per l'aperitivo domestico), hanno determinato il successo dei vini “territoriali”. E di chi li produce.

Partiamo dai dati

Per fotografare il fenomeno dei vini e dei produttori “di territorio” partiamo dai dati di vendita elaborati da Nielsen. Nell'anno finito a ottobre 2020, il sell-out a totale Italia è arrivato a 1,1 miliardi di euro, mettendo a segno una crescita del 6,6% rispetto ai 12 mesi precedenti. Quasi il 55% di questo giro d'affari si deve ad aziende vinicole che realizzano almeno metà del loro fatturato nel territorio di una sola regione. Nella maggior parte dei casi si tratta di quella in cui hanno sede e dove godono di una notorietà storica, come la Cantina

di Custoza in Veneto o Firriato in Sicilia, Casale del Giglio nel Lazio o Cantina Torrevilla in Lombardia. Solo in pochi casi, invece, l'area di vendita prevalente è rappresentata da un'altra regione, come avviene per la piacentina Cantina di Vicobarone e la pugliese Due Palme che realizzano il 69% delle loro vendite in Lombardia, e la spiegazione è dovuta a precise strategie aziendali e alla più efficace presenza commerciale nell'area.

Cos'è successo a queste aziende e al loro business in quell'anno anomalo che è stato il 2020? Partendo dalle aziende vinicole che realizzano almeno metà delle loro vendite in una sola regione e prendendo in considerazione solo le prime 30 per valore sviluppato in super e ipermercati tra gennaio e ottobre 2020, si scopre un business che ha sfiorato i 70 milioni di euro di vendite, il 9,3% in più rispetto allo stesso periodo del 2019. E la performance migliore è stata quella delle aziende più radicate a livello regionale, ossia con oltre il 65% delle vendite sviluppate negli iper e super della propria regione.

Dunque, i produttori vinicoli più forti a livello locale sembrano essere anche quelli che hanno usufruito di più della crescita del mercato domestico dettata dall'emergenza sanitaria. Anche se, in molti casi, questo non è bastato a compensare le vendite perse nell'Horeca e sui mercati esteri.

Espansione in Gdo: parlano alcuni protagonisti

Una case history significativa è quella della CANTINA VERMENTINO MONTI, molto forte sul mercato sardo dove colloca il 79% del proprio fatturato del canale Gdo coprendo tutte le insegne regionali presenti sull'isola. “Nel 2020 le nostre vendite in Gdo sono cresciute del 20% sia a livello nazionale che in Sardegna, anche grazie all'acquisizione di nuovi clienti e nonostante la limitata disponibilità di bottiglie a causa della scarsa vendemmia del 2019 - spiega il direttore commerciale **Franco Pirastru** -. Un bel risultato che non è bastato a compensare il calo dell'Horeca, per cui abbiamo chiuso l'anno con un 30% in meno di fatturato, fermandosi a 8,5 milioni di euro”. L'espansione della catena sarda nei retailer regionali e nazionali continuerà anche nei prossimi mesi. “Riscopriamo un forte interesse per i nostri vini, e anche per la nostra linea premium - aggiunge Pirastru - e abbiamo diversi contatti aperti. Certo, per noi resta fondamentale l'Horeca anche se, alla luce di quello che è successo, dovrà ripensare la sua politica di prezzi. E poi aspettiamo di vedere come proseguirà l'anno e cosa succederà durante la stagione turistica, che per il mercato del vino in Sardegna è molto importante”.

Ha chiuso un 2020 in crescita in Gdo anche un altro “alfiere” dei vini del territorio, la CANTINA VIGNAIOLI DEL MORELLINO DI SCANSANO, che realizza in Toscana il 75% delle vendite canalizzate da super e ipermercati: “Nel 2020 abbiamo continuato a presidiare tutti i mercati, come prima del Covid, ma ovviamente ottenendo risultati diversi nei canali. Se l'Horeca è sceso, del 18% in Italia e del 13% all'estero, la distribuzione moderna è salita del 12,8% a livello nazionale e del 1,5% in Toscana, dove realizziamo il 40% delle vendite retail - dice il direttore generale **Sergio Bucci** -. Alla fine l'anno si è chiuso con un fatturato leggermente positivo a valore (+1,5%) e più significativo in quantità (+6%), grazie soprattutto all'importante crescita del bag-in-box da tre litri e cinque litri. Le vendite in Gdo sono aumentate grazie al presidio continuo della rete vendita,

E LA GDO DIVENTA ENOTECA

Il Crai Extra in corso Moncalieri, a Torino, con 40 mq di enoteca e un'offerta composta da 300 etichette di 90 diversi produttori. Il Sigma di Imola con una zona enoteca dotata di porte automatiche, a temperatura e umidità controllata, e che offre un centinaio di etichette di pregio, dal territorio e da altre zone vocate. Il Dodecà di Capri con il piano interrato tutto dedicato all'enoteca e ai vini abbinati ai prodotti locali. Il format Laesse di Esselunga in viale Montenero a Milano con l'angolo enoteca con un'offerta alta di gamma, che propone bottiglie da mezzo litro e una buona scelta di spumanti. Sono solo alcune delle nuove aperture realizzate nel corso del 2020 dalla Gdo in diverse parti d'Italia e che mostrano come, pur nelle differenze di format e insegne, il vino giochi oggi più che mai un ruolo determinante nel rendere appealing un punto vendita.



BENNET. Vini regionali, una scelta decisiva. Da vendere nel loro territorio e nel resto d'Italia

"I consumatori cercano sugli scaffali sempre più il vino di qualità e verso questa direzione ci stiamo muovendo cercando di presidiare sempre di più la fascia alta del mercato" esordisce così **Mario Peccedi**, responsabile acquisti beverage di Bennet, retailer con 73 tra ipermercati e superstore e con 45 punti di ritiro Bennetdrive attivi, che nel 2020 ha visto aumentare le vendite di vini dell'11,7% a volume e del 15% a valore. Il prezzo medio è aumentato del 10% grazie allo spostamento del mix di vendita verso le fasce più alte (7-10 euro) a fronte di una leggera deflazione del prezzo a scaffale. I vini regionali sono decisivi per l'insegna e vengono venduti sia nelle insegne del loro territorio sia nel resto d'Italia. "Sul podio dei vini più venduti si confermano i 'soliti' tre, nell'ordine: Lambrusco, Chianti, Montepulciano d'Abruzzo - spiega Peccedi -. Continua la crescita del Primitivo (in genere la Puglia è molto in salute

anche grazie al Negroamaro) e della Falanghina tra i bianchi. Tra i vini 'emergenti', cioè con una maggiore progressione di vendita a volume segnaliamo nell'ordine: Ribolla Gialla (+30% sia nella versione vino che in quella spumante, con prezzi medi attorno ai 5 euro), e poi Valpolicella Ripasso. Si conferma la crescita del Pignoletto, del Pecorino e della Passerina". Per quest'anno, oltre a continuare a perfezionare l'assortimento della zona enoteca, Bennet sta migliorando la sua proposta e-commerce attraverso il servizio di click& collect Bennet drive su bennet.com. "In un anno abbiamo registrato crescita a tre cifre dell'online e visto che il consumatore si orienta su prodotti di fascia di prezzo più alta - aggiunge Peccedi -. se il prezzo medio di acquisto dei vini in Bennet è cresciuto del 10%, nelle vendite online è salito di ben il 60%".

alla crescita di nuovi clienti diretti acquisiti nel 2019, all'inserimento di nuove referenze (come il Morellino di Scansano biologico) e, anche, alla scelta di fornire private label per un paio di insegne nazionali". Alla luce del buon risultato ottenuto da vini "locali" (come il Ciliegiole Doc Maremma Toscana e il Bianco di Pitigliano Doc), la Cantina del Morellino si sta presentando alla Gdo toscana con due nuovi vini Doc Maremma Toscana e sta pensando di ampliare la proposta dei vini bio. Invece nell'Horeca, che l'anno scorso ha limitato le perdite grazie al buon lavoro delle enoteche/bottiglierie e dell'e-commerce, sta lavorando a un accordo con uno dei principali attori delle vendite online a livello europeo.

Punta sull'e-commerce anche la CANTINA DI CARPI E SORBARA, che realizza l'88% delle vendite in Gdo in Emilia Romagna e che sta muovendo i primi passi per espandersi a livello nazionale. "L'anno scorso ci siamo impegnati nello sviluppare il nostro e-commerce e la vendita online, che porteremo avanti anche nel 2021 - afferma il vice presidente **Carlo Piccinini** -. Inoltre, in seguito alle chiusure del mondo Horeca, abbiamo potenziato le vendite in Gdo un canale che oggi ricerca un prodotto di qualità mediamente più alta, e siamo davvero contenti dei risultati ottenuti". Ma gli obiettivi della cantina vogliono travalicare i confini regionali. "Quest'anno continueremo a sviluppare la rete vendite extra regione, per avere una distribuzione sempre più capillare a livello nazionale. Ci saranno inoltre novità a livello di prodotti, con nuovi vini che andranno ad arricchire la nostra gamma".

Per un altro big dei vini regionali, in questo caso marchigiani, come MONCARO (27 milioni di euro di fatturato diviso a metà tra estero, in oltre 40 Paesi, e Italia di cui 25% Horeca e 75% Gdo con la metà realizzata nelle catene regionali - che non figura in tabella perché non raggiunge il 50% delle vendite in una sola regione), l'aumento delle vendite registrato negli ultimi mesi nella Gdo in Italia (+22%) è stato proporzionalmente maggiore rispetto al calo nell'Horeca. "Grazie al nostro posizionamento abbiamo mantenuto livelli di vendita soddisfacenti - spiega il direttore commerciale, **Luigi Gagliardini** - e le dinamiche create dal Covid ci hanno dato la possi-

bilità di sfruttare ulteriori opportunità grazie alla crescita numerica dei clienti e, soprattutto, all'ampliamento dell'offerta. Infatti, la revisione degli assortimenti, in alcuni casi con targetizzazioni più centrate, ha permesso di ottimizzare i risultati mettendo il prodotto giusto nel posto giusto. In generale, la territorialità è diventata importante anche nel canale di vendita ed è aumentata la necessità di proporre vini che esprimano il territorio in cui sono commercializzati. Ad esempio, se Verdicchio, Passerina e Pecorino hanno un respiro interregionale (le vendiamo in quasi tutte le regioni italiane), sicuramente il Verdicchio ha performance migliori nell'area di produzione (dove vendiamo più del 50% in Gdo), così come Pecorino e Passerina si vendono meglio nel sud delle Marche. Dunque, l'attenzione su questa gamma di prodotti, con il rinnovamento della presentazione e un'offerta più strutturata, sono stati fondamentali nel consolidamento della nostra crescita".

Quello di Moncaro non è stato l'unico esempio di capacità di trasformare una situazione di svantaggio e difficoltà in un'occasione di ripartenza e di vicinanza a un territorio in difficoltà. Emblematica è stata la CANTINA COLLI EUGANEI, che si è trovata nel cuore della prima area rossa d'Italia e che ha reagito all'isolamento forzato varando il Progetto Vo' per la Ricerca: per ogni bottiglia venduta di due vini solidali (Serprino spumante Doc e Rosso Colli Euganei Doc) sono stati donati un euro all'Università di Padova per finanziare i progetti di ricerca e 10 centesimi al Comune di Vo' per lo sviluppo dell'offerta turistica. "Abbiamo

ottenuto un notevole successo in termini di vendite: a oggi la raccolta ha superato i 120mila euro e proseguirà fino a Pasqua" spiega **Nicola Zandonà**, direttore commerciale della Cantina, che ha visto crescere del 13% il fatturato a totale Italia, di cui l'11 nel solo Veneto dove ottiene l'89% del fatturato di canale, a fronte della perdita del 33% dell'export. "L'aumento in Italia è dovuto all'incremento di alcune referenze, come il Prosecco spumante Doc, e all'inserimento in assortimento delle bottiglie del Progetto Vo' per la Ricerca che ha visto come attori principali i retailer della Gdo nazionale presenti anche in Veneto (Coop, Conad, Aspiag, Unicom, Ali, Lando, Cadoro, Vega), oltre ad Autogrill. Abbiamo anche velocizzato la creazione dello shop on line - conclude - poiché ci sono arrivate moltissime richieste dai privati di sostenere una cantina del territorio con la comodità di ricevere il prodotto comodamente a casa".

Nicola Zandonà della Cantina Colli Euganei



BASF
We create chemistry

Enervin®

Fungicidi
antiperonosporici

Raccogli tutto
il potenziale

Approdiamo in Irpinia per una tappa fondamentale di conoscenza scientifica e storica di un protagonista assoluto della viticoltura campana, con le voci dei produttori e della ristorazione.

Il Fiano di ieri e di oggi: la testimonianza di Luciano Pignataro e la "lectio magistralis" di Luigi Moio.

Il lavoro in vigna, in cantina ma, soprattutto, le difficoltà di un mercato che non voleva capire.

Il racconto della sfida del nuovo Fiano da invecchiamento nelle parole di alcuni pionieri



FIANO "SUPERSTAR"

La sfida dell'invecchiamento

Vite centenaria di Fiano a piede franco
(Feudi di San Gregorio)

**PROSEGUE IL VIAGGIO
ALLA SCOPERTA
DEI GRANDI VINI
BIANCHI ITALIANI
E DELLE LORO
CAPACITÀ DI
INVECCHIARE**

pagine a cura di **FABIO CIARLA**

Fino a 30 anni fa i vini bianchi italiani erano quelli con un colore che in quell'epoca veniva definito 'bianco carta', prodotti con una vinificazione che impoveriva molto i mosti: ma oggi le cose sono cambiate, a dirlo è **Luigi Moio**, enologo e tra i massimi esperti sul tema che l'Italia possa vantare. Professore ordinario di Enologia presso l'Università degli Studi di Napoli "Federico II", e dal 2019 vicepresidente dell'Oiv, Moio entra anche nello specifico: "Le vinificazioni in bianco di oggi sono diverse, i mosti durante la fase pre-fermentativa non subiscono più forti impoverimenti per l'effetto di interventi di

chiarifica spinti o filtrazioni eccessivamente strette. Si scopre così, improvvisamente, che se non si spinge molto nella produzione in vigna, anche vitigni come Trebbiano, Verdicchio, Vermentino, Fiano, Greco, Falanghina, Carricante e tanti altri non aromatici, possono dar vita a vini complessi con parametri compositivi tali da resistere bene durante l'invecchiamento. Si tratta dell'adozione di una enologia più 'leggera' e meno interventista nelle fasi pre-fermentative della vinificazione in bianco, che ha reso possibile la conservazione del potenziale aromatico dei vini ottenuti da varietà di uva a bacca bianca cosiddette 'neutre', ossia non aromatiche. Vini che dopo tre o cinque anni diventano molto più interessanti

rispetto a quanto sanno esprimere appena imbottigliati. I vini che una volta, per via del colore molto scarico, venivano definiti dal colore 'bianco carta' erano dominati da esteri di fermentazione. La conseguenza era un profumo fortemente fruttato, con una dominanza di note di banana, chiare espressioni di una fermentazione corretta, tuttavia poiché questi esteri si degradano rapidamente nel corso dell'invecchiamento, il loro intenso odore fruttato finisce col non essere più percepito già dopo il primo anno dalla vendemmia. Se nel vino non c'è anche altro, principalmente precursori d'aroma varietali, il profilo olfattivo si spegne velocemente riducendosi al solo carattere vinoso, ovvero al descrittore più

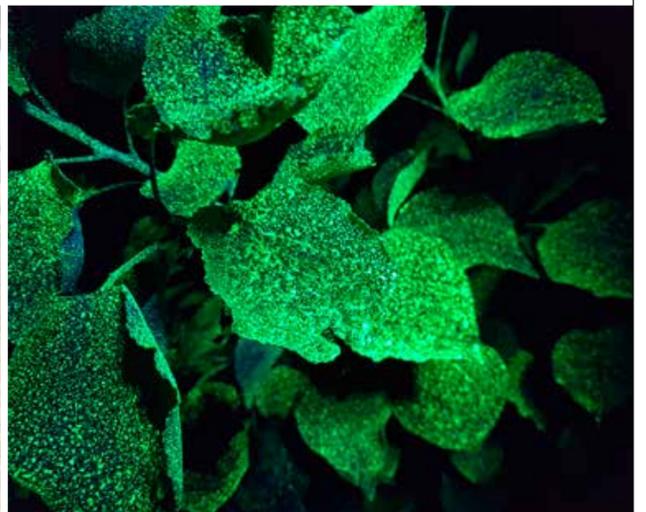


MARTIGNANI

**SOLUZIONI
INTELLIGENTI**

per una

**AGRICOLTURA
MODERNA ED
ECO-SOSTENIBILE**



www.martignani.com

MARTIGNANI SRL

Via Fermi, 63 - Zona Industriale Lugo 1
48020, S. Agata sul Santerno (RA) Italy
Tel. (+39) 0545 230 77 - Fax (+39) 0545 306 64
martignani@martignani.com



ELECTROSTATIC
AGRO SPRAY SYSTEM

banale del profumo del vino. I grandi vini di oggi, invece, sono giustamente dominati, in gioventù, da note fermentative dovute agli esteri fermentativi, che però poi lasciano spazio agli odori generati dai precursori aromatici e dunque all'evoluzione verso espressioni molto più fini e, soprattutto, maggiormente legate alla varietà d'uva di origine del vino e in alcuni casi anche al territorio di origine".

L'approfondimento sulle capacità di invecchiamento del Fiano inizia volutamente con un discorso più ampio, una sorte di cornice scientifica ma anche pratica che avvalorava l'intero lavoro che il Corriere Vinicolo sta facendo sui grandi bianchi italiani. Luigi Moio sul tema è una autorità indiscussa, per questo - pur approfondendo con lui il discorso sul Fiano (anche "prodotto" da viticoltore nella sua Quintodecimo) - siamo voluti partire da una visione d'insieme. Un discorso che ha anche risvolti pratici, come quando si sposta sul lato commerciale: "Ristoratori ed enoteche, in

passato, chiedevano solo vini bianchi d'annata proprio perché le produzioni erano di altro tipo rispetto a oggi. Cercando solo la ricchezza immediata data dai profumi di fermentazione, giustamente venivano rimandati indietro i bianchi più vecchi, perché di solito erano ormai spenti". "Ma non è colpa di nessuno - aggiunge Moio - le cose vanno contestualizzate nei differenti momenti storici, altrimenti non si può capire. C'è un motivo per il quale in Italia si è sempre reagito male ad un vino bianco non d'annata, dal punto di vista tecnico c'era il terrore dell'ossidazione, si pensava di contenere il processo togliendo dal mosto tutto ciò che ossidandosi determina un imbrunimento del colore del vino. La 'ricetta' di quei tempi, nella tecnologia dei vini bianchi, prevedeva una pulizia intensa dei mosti con una riduzione drastica della torbidità fino a una totale limpidezza attraverso trattamenti di chiarifica molto spinti seguiti da filtrazioni quasi brillantanti. L'obiettivo principale era quello di

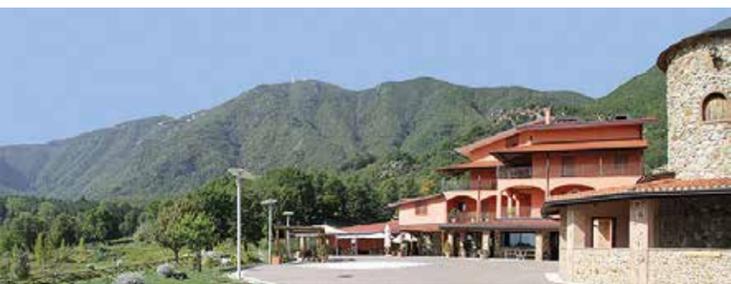
ridurre le sostanze ossidabili, tuttavia, si finiva con l'eliminare completamente i precursori d'aroma varietali".

Giunti ormai alla quinta puntata di questo viaggio, conosciamo bene le differenze tra vecchio e nuovo mondo della produzione bianchista italiana, anche se forse solo ora otteniamo anche una spiegazione scientifica del cambiamento. Che, dunque, non è giustificato solo da una trasformazione "a valle" del mercato, ovvero dalla diversificazione dei gusti dei consumatori e dal contemporaneo coraggio di proporre cose nuove da parte di ristoratori ed enoteche, ma soprattutto da un mutamento radicale "a monte", ovvero nella produzione stessa dei vini. In parole povere, seguendo il filo logico di Luigi Moio, il cambiamento dei gusti e delle preferenze, da solo, oggi non avrebbe avuto nessun successo se non fosse stato anticipato, o quantomeno accompagnato, dal nuovo modo di produrre vini bianchi in Italia.

Il resto, potremmo dire, ormai è storia. Dopo aver raccontato i successi del Verdicchio, del Vermentino, del Grechetto e del Soave, per quanto riguarda il Fiano gli esempi validi non mancano. Esperimenti che hanno dato il via al nuovo modo di lavorare il Fiano e aziende che si sono interessate al progetto strada facendo, ma anche ristoratori diventati elemento propulsore di questa crescita.

Tornando al vitigno, e in particolare alla sua Denominazione più importante che è quella del Fiano di Avellino Docg, la novità di questi mesi è l'introduzione della tipologia "Riserva". Un passaggio per certi versi atteso, quasi necessario per un prodotto che evidentemente ha capacità di invecchiamento, sebbene non tutti siano dei sostenitori della scelta. Tra timori e speranze, l'Irpinia e la Campania tutta stanno dimostrando con il Fiano di avere una fuoriserie in garage, pronta a guidare la ripartenza alla fine del periodo di chiusura dovuto alla pandemia.

LA PAROLA AI PRODUTTORI



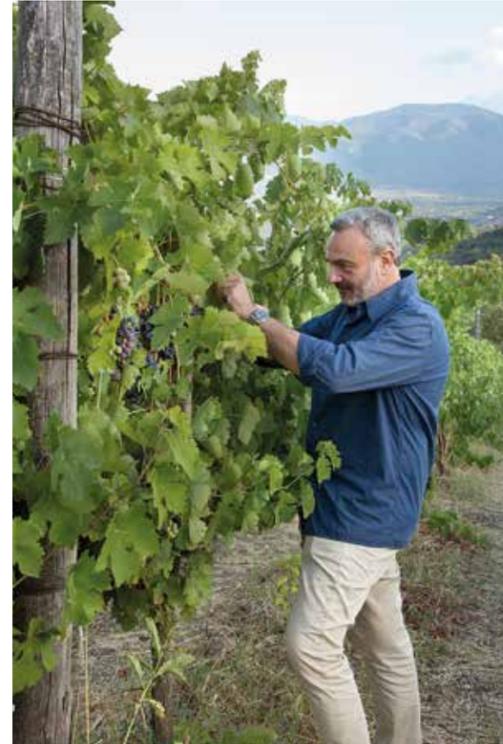
Qui sopra, **Guido Marsella**, titolare dell'omonima azienda, e più sopra veduta esterna della cantina

A destra, dall'alto: **Roberto Di Meo dell'Azienda agricola Di Meo**, l'antico Casina di caccia, oggi sede aziendale, e panoramica della vigna Colle dei Cerri a Salza Irpina

a cominciare dal Don Alfonso, la famiglia Iaccarino ha condiviso la mia filosofia e ha cominciato a presentare i miei vini coperti, scommettendo che nessuno avrebbe pensato a un vino campano ma a un grande bianco francese. Poi è arrivato anche Heinz Beck, per il suo ristorante La Pergola a Roma, parliamo di grandi personaggi che hanno creduto nel mio lavoro e che mi fanno essere orgoglioso del percorso fatto. Quando ho cominciato eravamo su una mulattiera, ora è un'autostrada e si viaggia bene, sono anche contento e soddisfatto se qualcuno si inserisce su un percorso già pronto". E oggi come lavora e presenta il suo Fiano? "Assaggio i miei vini costantemente e le assicuro che sono ancora buoni fino alla prima vendemmia, quella del 1997. Vendo vini di 5 o 10 anni senza problemi ormai, mentre per uscire con la nuova annata aspetto di solito un anno e mezzo almeno. Eppure c'è ancora la consuetudine di uscire al Vinitaly con la nuova annata, quando io di solito in quel periodo sono indietro di due. Si tratta di un'usanza stupida, si presentano le nuove annate come fosse un prestigio e invece bisogna capire che la bravura non sta nel fare un vino pronto dopo un mese o due, ma un vino capace di invecchiare". Eppure la storia di Guido Marsella è relativamente giovane, il primo impianto risale al 1990 e la prima vendemmia lavorata e imbottigliata in azienda, come detto, al 1997. Ma la scelta è stata subito netta, solo Fiano in purezza e senza forzature tese a monetizzare entro dicembre le uve appena vendemmiate. "Quelli erano vini prodotti con tecnologie modernissime ma dai quali, naturalmente, non ci si poteva aspettare longevità. Invece un Fiano, ma anche un Greco, hanno la struttura adatta all'invecchiamento. Come ho potuto dimostrare con il mio lavoro, ci sono volute forza, coraggio e soprattutto grandissimi sacrifici ma alla fine ci sono riuscito".

"In questo momento ho in commercio tre Fiano: Alessandra 2012 affinato in acciaio sulle fecce fini, Colle dei Cerri 2007 che fermenta e affina per un anno in legno e poi riposa per 10 anni in acciaio e, infine, il Fiano di Avellino Erminia, il prototipo e il limite massimo della mia ricerca su questa uva. Si tratta di un vino affinato in acciaio e poi in bottiglia per diversi anni, prodotto in un numero limitato di bottiglie (in commercio attualmente c'è l'annata 2003, uscita nel 2017) un vino dedicato, non solo nel nome, a mia sorella Erminia, con cui ho condiviso tutto e che ci ha purtroppo lasciati nel 2012". Una sintesi perfetta quella di **Roberto Di Meo**

per raccontare quanto l'azienda di famiglia creda nel Fiano e nelle sue capacità di invecchiamento. Roberto, conosce bene la storia dell'enologia regionale, così come i problemi che ormai abbiamo ben chiari sulle uscite anticipate a fine anno. "In cantina abbiamo anche vini più giovani, ma tutto questo dipende dal fatto che sono innamorato del Fiano, una passione un po' folle visto che nel 1990 avevamo già in listino almeno due Fiano e due Greco con un paio di anni di affinamento, vini mai venduti in quel periodo. Io lo definisco lo Chablis dell'Irpinia, perché si producono tanti Chardonnay buoni nel mondo, ma per tutti la sua massima espressione è a Chablis. Allo stesso modo il Fiano è un vitigno allevato in tante zone d'Italia, ma la sua terra d'elezione è l'Irpinia. Gli altri Fiano sono certamente buoni ma non raggiungono mai certi livelli espressivi. Basta spostarsi di pochi chilometri, andare in zone magari più calde della regione, e si stravolge il vitigno". Un lavoro che parte dalla terra dunque, dopo aver fondato l'azienda insieme ai fratelli Erminia e Generoso rilevando alcuni terreni dei genitori, Roberto parte subito approfondendo le potenzialità del Fiano con una parcellizzazione delle tenute. "L'Irpinia è una terra eterogenea, ho studiato a fondo vigneti e territori e oggi dalla stessa vigna di 20 ettari produciamo quattro Fiano diversi. La linea di vini più originale ed 'estrema' è la Linea Tempo, che è una sfida aperta e continua alle potenzialità di invecchiamento del Fiano e di altre varietà come il Greco e l'Aglianico. Certamente bisogna studiare approfonditamente il territorio, avere la possibilità di isolare dei cru, di parcellizzare e di conservare delle riserve, ci vuole davvero del 'tempo' insomma". Anche per Roberto Di Meo la degustazione alla cieca è uno strumento importante: "A volte nella nostra cantina anche i grandi sommelier fanno fatica a riconoscere l'annata più giovane da quella più vecchia in una degustazione alla cieca delle riserve, ma lo scopo non è quello di sorprendere bensì quello di fornire un'esperienza diretta delle grandissime capacità di affinamento del Fiano". A livello tecnico la strada fondamentale per l'esperienza di casa Di Meo è sicuramente l'affinamento sulle fecce che "arricchisce e protegge" e la lavorazione in acciaio, così da non avere "nessuna contaminazione, ma solo l'apporto delle proprie scorte di lievito, fecce e tannini"; il legno è invece una "variante sul tema, ma senza aggredire il vino". Dal punto di vista commerciale, partendo dal fatto che in tempi di crisi non è un problema enorme tenere in cantina vini tanto longevi, Roberto Di Meo conferma come sia necessario far capire questa tipologia, così come è necessario lavorare su una filiera corta: "Non li vendiamo a chiunque, bisogna sapere a chi sono diretti e a chi i nostri clienti li propongono, ci sono vini che possono dare grandi soddisfazioni ma vanno saputi presentare e non sono per tutti i palati".



►►Paolo Mastroberardino fa parte della sesta generazione della famiglia più importante per l'enologia campana, suo padre Walter nel 1994 fa partire un nuovo tralcio dal resto del gruppo Mastroberardino per fondare l'azienda Terredora di Paolo, proseguendo su un percorso di innovazione nel quale si inseriscono appunto Paolo e i fratelli Daniela e Lucio (ex presidente UIV), quest'ultimo prematuramente scomparso. A Paolo Mastroberardino chiediamo quali sono le caratteristiche che rendono unico il Fiano anche nella longevità: "Sicuramente è il vitigno che la fa da padrone anche rispetto agli altri in Campania, ha struttura complessa sia dal punto di vista organolettico che biochimico. Anche nelle annate più difficili sa regalare emozioni uniche, è un fuoriclasse perché offre complessità ed eleganza". Su quali sono i passaggi fondamentali da rispettare Paolo Mastroberardino è preciso: "Di certo è importante la conservazione, così come per tutti i vini, ma dal punto di vista tecnico è fondamentale l'affinamento per alcuni mesi sulle fecce fini subito dopo la vendemmia, questo passaggio rende i vini più complessi e ricchi, in questa fase si sviluppano quelle sensazioni di crosta di pane, di nocciola tostata e di mandorla amara tipiche di un Fiano invecchiato in acciaio. Se invece lo facciamo fermentare in legno, otteniamo delle complessità diverse, di solito aumentano i sentori di pietra focaia e miele, mentre comunque l'affinamento in bottiglia tenderà a incrementare la ricchezza aromatica sia a livello di aromi secondari che terziari". Ci sono differenze di sviluppo tra lavorazione in acciaio e in legno? "Sì, in effetti il nostro cru CampoRe che fermenta in barrique recupera la sua brillantezza solo dopo 3 o 5 anni, mentre prima è un bambino in fasce che tira calci. La selezione che fa solo acciaio, il cru Terre Dora Ex Cinere Resurgo, è già bevibile dopo un anno o due, ma ci sono anche differenze nella maturazione delle uve. La cosa strana è che tutto è partito da una intuizione fortunata diciamo...". In che senso? "La vendemmia 1997 è stata per noi una grande vendemmia, qualitativamente e quantitativamente, avevamo un surplus di produzione e non sapendo dove mettere le uve abbiamo fatto degli esperimenti con il legno. In realtà i due prodotti hanno anche posizionamenti diversi, ma per me che sono un malato di 'Fianite acuta' e bevo solo Fiano di Avellino non è un problema, anzi ci sono più possibilità di abbinamento con il cibo". In merito alla tipologia Riserva del Fiano di Avellino Docg, Paolo Mastroberardino mette in chiaro alcuni aspetti da rivedere: "La parola Riserva aiuta a far capire la differenza di approccio che si deve avere con certi prodotti, io stesso ho sempre considerato il nostro cru CampoRe una riserva, ma nella revisione del disciplinare sono state inserite alcune modifiche solo per esigenze commerciali, dimenticando i meriti che questi vitigni hanno realmente. Parliamo di un terroir incomparabile e di gioielli enoici unici, riconosciuti più dalla stampa internazionale che da quella italiana".



Azienda giovane ma dall'impegno storico nell'agroalimentare, con la produzione di olio fin dagli inizi del Novecento, la cantina Villa Raiano della famiglia Basso ha messo in piedi un progetto di diversificazione della produzione enoica come ci spiega **Federico Basso**: "Abbiamo lanciato la nostra provocazione nel 2009 quando, sulla falsariga della nostra idea di comunicazione del territorio, abbiamo messo in commercio un vino bianco non d'annata. Volevamo dimostrare le capacità di invecchiamento dei vini irpini - ci dice il responsabile commerciale di Villa Raiano - ma nei primi anni, fino al 2012-2013, abbiamo molto faticato per far sì che questi concetti venissero riconosciuti nonostante le piccole quantità prodotte. In realtà il progetto dei cru è nato non solo per dimostrare che i nostri bianchi potevano invecchiare ma che l'Irpinia è un territorio molto diverso al proprio interno. Per esaltare queste diversità è sempre meglio far maturare il vino, così che comunichi più adeguatamente le proprie caratteristiche figlie del territorio". Difficoltà iniziali poi superate? "In realtà in Italia il consumatore medio cerca ancora il bianco d'annata, il nostro progetto però ha suscitato molto interesse e vediamo un cambiamento in corso, una nuova presa di coscienza sulle potenzialità di invecchiamento del vino bianco. Ma per raggiungere questa consapevolezza di massa c'è bisogno di lavorare bene, tutti insieme e per anni, in un'unica direzione. Il nostro non è un progetto egoistico per ottenere risultati a breve termine, nasce con un proposito più ampio, ovvero comunicare un territorio di qualità". Nello specifico quali sono i punti di forza dei vostri Fiano capaci di invecchiare? "Sicuramente un vino di questo tipo nasce prima in vigna e poi in cantina, facciamo una importante selezione delle uve in vendemmia. Per i cru tendenzialmente anticipiamo la



Luciano Pignataro racconta



Luciano, come molti bianchi storici italiani anche il Fiano è stato a lungo considerato un vino da consumare giovane, qual è stato il percorso che ha permesso al vitigno di affrancarsi da questo limite?

Per capire da dove partiamo dobbiamo tornare indietro di molti anni, quando c'era l'abitudine di uscire sul mercato a dicembre con il Fiano e il Greco in vista delle feste natalizie che in Campania si celebrano a base di pesce. Era idea comune che i bianchi dovessero essere di annata per esprimersi al massimo e il pubblico comune rifiutava le bottiglie di vendemmie precedenti, perché le riteneva un invenduto. Di conseguenza anche molti ristoranti, la maggioranza, si comportavano in questo modo. Fui proprio io a fare il primo articolo sulla longevità dei bianchi dopo una degustazione da Di Meo con Roberto, enologo di famiglia, e la compianta Ermi-

nia, con vecchie bottiglie che erano rimaste in cantina, parliamo del 1995. Mi resi subito conto che il vino, Fiano misto a Coda di Volpe, in quegli anni era nettamente migliorato acquisendo una grande complessità. Fu Mastroberardino il primo a lanciare un Fiano invecchiato passato in legno grande, il More Maiorum, proprio in quegli anni, che non ebbe grande successo di critica, all'epoca concentrata soprattutto sui rossi e che non considerava la Campania terra di bianchi. Invece era, ed è ancora oggi, un vino buonissimo che si beve anche dopo dieci anni. Quelli che hanno sconvolto il mercato, nel 1997, con un Fiano uscito l'inverno successivo sono due piccoli vignaioli: Guido Marsella e Antoine Gaita di Villa Diamante. Marsella racconta che non c'era un solo ristorante che accettava di bere un Fiano invecchiato oltre un anno, il primo ad aprirgli le porte fu il tristellato Alfonso Iaccarino. Da allora, soprattutto dopo il 2000, si

sono moltiplicate le aziende che hanno aspettato un anno prima di uscire, cito Picariello, Filadoro, Villa Raiano, Mastroberardino, Rocca del Principe. Oggi siamo ad almeno una dozzina di cantine e non a caso sono quelle più ricercate sul mercato. Contemporaneamente vecchie bottiglie degli anni 90 di Mastroberardino, trovate nei posti più disparati, hanno attestato l'incredibile evoluzione del Fiano, suggellata da uno studio scientifico coordinato dal professore Luigi Moio che ha dimostrato che il Fiano evolve, non semplicemente resiste, nel tempo.

Il fatto che il Fiano sia un vino da invecchiamento è cosa ormai nota in Campania, forse ancora da capire nel resto d'Italia e del mondo, ma quali sono le caratteristiche uniche che questo vino esprime una volta superata la gioventù?

Ci vorrà un lungo lavoro di promozione, di alfabetizzazione.

Diciamo che purtroppo in Italia i sommelier nei ristoranti importanti aprono volentieri bottiglie di vecchi Borgogna, ma è difficile che si appassionino a bianchi invecchiati che non siano Villa Bucci, Gravner e Valentini. Ma dagli anni 90 sono stati fatti molti passi in avanti. Io credo che Fiano, Verdicchio e Vermentino siano tre vitigni in grado di regalare grandissime e importanti soddisfazioni agli appassionati. Tutto dipende soprattutto dalla capacità delle aziende di tenere in pancia vecchie annate, cosa che in Campania è difficile perché parliamo soprattutto di piccole realtà. Il fascino dei Fiano invecchiati, per rispondere alla seconda parte della domanda, è nella evoluzione olfattiva. Inoltre la grande acidità di questi vini, che i contadini tagliavano con Trebbiano e Coda di Volpe, conferisce loro uno scheletro che ne garantisce una longevità assoluta. Aprire un Fiano di 10 anni ben conservato regala un mondo nuovo, che gli appassionati e

gli esperti subito comprendono. Si tratta di vini carichi di energia, talmente complessi che molti pensano siano passati in legno, mentre quasi nessuno segue questo procedimento. Cosa che a mio modesto parere è sbagliata perché il legno ben dosato conferisce un'aura di immortalità ai vini.

Queste caratteristiche sono solo figlie del vitigno o anche del territorio?

Alla grande evoluzione del Fiano contribuisce sicuramente il fatto che le uve sono allevate su suolo arricchito dalle eruzioni del vicino Vesuvio nel corso dei millenni, dalle forti escursioni termiche, che fanno di quella irpina una viticoltura del freddo, e l'altezza che varia dai 300 a salire sino ai 700 metri sul livello del mare. Tutte caratteristiche favorevoli ai profumi. La zona naturalmente vocata è il comune di Lapio, che regala vini pieni e fruttati, a cui fa da contraltare Montefredane con bianchi più nervosi, minerali, più estremi nella loro freschezza.

Quali sono le strade che, secondo lei, andrebbero percorse per far emergere questa capacità di invecchiamento del Fiano e la sua importanza per la Campania?

In sintesi bisogna prendere coscienza di queste cose: la Campania è una regione prevalentemente bianchista ed è sicuramente la più bianchista d'Italia, perché nessuno ha un parterre così vasto di vitigni autoctoni capaci di evolvere e durare nel tempo. A questo proposito ricordo il Greco, la Falanghina, il Pallagrello Bianco, la Coda di Volpe, solo per citare i principali. Le aziende devono crederci e iniziare a uscire tutte con un anno di ritardo, proprio adesso che è stata approvata la dicitura Riserva nel disciplinare Docg, bisogna avere il coraggio di lavorare con il legno e iniziare a ragionare sui blend, non solo sul monovitigno. Se si lavora in questa direzione, non ci sono ostacoli commerciali che la viticoltura regionale non possa superare.

L'EVOLUZIONE DEL FIANO

La nostra intervista al giornalista che più di altri rappresenta l'enogastronomia del Mezzogiorno, non solo per la sua rubrica sul quotidiano Il Mattino o per il suo Wine Blog, ma anche per le innumerevoli pubblicazioni su cucina e vini, nate da frequentazioni che vanno molto indietro nel tempo. Ecco perché abbiamo chiesto a lui di raccontarci l'evoluzione del Fiano, uno dei vitigni campani di maggiore rilevanza nazionale

Nella pagina a fianco
Paolo Mastroberardino
e a fianco la bottaia dell'azienda
Terredora di Paolo

Sotto
Federico Basso di Villa Raiano

A destra
Antonio Capaldo
di Feudi di San Gregorio



vendemmia, vogliamo mantenere un livello di acidità leggermente più alto per migliorare l'invecchiamento, stessa cosa con le fermentazioni malolattiche parziali, svolte con percentuali che vanno dal 20 al 50% massimo". Prodotti quindi pensati anche per un mercato diverso? "In effetti sì, la linea dei cru è quella che ci ha dato più visibilità, guadagnandosi premi molto importanti e diventando quindi un traino per il resto della produzione. Sono vini che suscitano la curiosità di importatori e operatori, aiutandoci nel miglioramento del nostro percepito".

Sul valore assoluto, anche in quanto a longevità, del rapporto tra vitigno e territorio punta tutto **Antonio Capaldo**, protagonista degli ultimi progetti di Feudi di San Gregorio insieme al responsabile della produzione Pierpaolo Sirch. "A parte pochi esempi, quasi nessuno in passato si metteva lì a fare vini con l'idea che dovessero resistere 20 anni - esordisce Capaldo - eppure questi vini durano da soli ed è tutto merito del nostro territorio. Tra l'altro siamo in un momento ottimo per queste produzioni, il mercato sta andando proprio in quella direzione, cioè verso vitigni autoctoni e vini naturali, con capacità di invecchiamento non realizzata in cantina ma frutto naturale dell'uva e del territorio". Un periodo florido dopo anni difficili... "Possiamo dire che la prospettiva è ormai cambiata, sono in azienda da 11 anni e in questo lasso di tempo ho visto modificarsi il racconto classico dell'Irpinia, soprattutto all'estero. Un decennio nel quale ha preso vita anche il nostro progetto FeudiStudi, dedicato alla comprensione del potenziale delle diverse particelle dei nostri vigneti e, appunto, alle capacità di invecchiamento dei diversi vini da esse prodotti. Abbiamo cominciando a produrre 1.800 bottiglie per ogni particella, mantenendone almeno 600 in cantina per i nostri assaggi negli anni. Partiamo dalle vendemmie 2012 e 2013 e devo dire che questo potenziale legato all'invecchiamento c'è, è coerente e consistente anno dopo anno. Più nel Fiano, longevo quasi in tutte le annate, che nel Greco, meno costante. Possiamo dunque dire che per il Fiano prodotto in Irpinia si tratti di una longevità strutturale, si può andare a 10-15 anni dalla vendemmia e difficilmente si resta delusi. La necessità di studiare le diverse parcelle è nata anche per capire quali sono quelle dove queste caratteristiche si esprimono meglio. Prima di FeudiStudi producevamo due Fiano, un classico e una selezione espressione di uvaggi di diversi vigneti, con un'ottima qualità media. Oggi lavoriamo con quattro areali diversi e una vinificazione assolutamente uguale proprio per evidenziare al massimo le singole espressioni dei territori. Che sono davvero differenti tra loro, in Irpinia questa



diversità sorprende". FeudiStudi è un progetto di conoscenza del territorio partito con l'Aglianico, già pubblicati i primi due e-book, che vedrà da questo punto di vista il suo completamento forse a fine 2021, con la diffusione del volume dedicato appunto a Fiano e Greco. "Si tratta di un'opera nuova per noi e per il territorio" conferma Capaldo che pensa anche a una pubblicazione cartacea nel 2022, arricchita da altri contributi oltre agli studi fatti dall'azienda. In merito alla tipologia Riserva poi Capaldo parla di opportunità ma anche di rischio autogol: "non vorrei che qualcuno pensasse che il vino non venduto può uscire l'anno dopo come Riserva, ma il territorio sta raggiungendo una maturità diversa rispetto al passato, quindi credo che il Fiano Riserva possa essere un passo in avanti per tutti. Le Menzioni Geografiche Aggiuntive o la zonazione sono passaggi ulteriori che possono venire dopo, ma ci dobbiamo credere noi produttori innanzitutto. Come Feudi di San Gregorio stiamo mettendo a disposizione i nostri studi proprio per questo, ma dobbiamo lavorare tutti insieme su questa strada".

Quintodecimo è l'azienda in cui **Luigi Moio** ha dato vita al suo sogno di "vivere in vigna", un desiderio di libertà partito alla fine degli anni Novanta per esprimere al meglio e senza nessun condizionamento tutte le sue conoscenze viticole ed enologiche. Oggi conta circa 32 ettari vitati di proprietà nei migliori areali di produzione di Aglianico, Greco, Falanghina e ovviamente Fiano. "Seguendo una base teorica molto solida, e realizzando quanto specificato nel discorso tecnico generale, l'Exultet di Quintodecimo è prodotto esclusivamente con uve di Fiano, provenienti da vigneti ubicati a Lاپio, senza alcun tipo di intervento in



Una vasta gamma di soluzioni per effettuare i trattamenti in modo semplice, preciso e sicuro nel massimo rispetto dell'ambiente. Diffusori a torretta con erogazione orizzontale per ridurre al massimo la deriva. Grande attenzione a rendere disponibili soluzioni e cantieri di lavoro per molteplici esigenze di meccanizzazione dell'irrorazione.



ATOMIZZATORI TRAINATI
Q VECTOR
1100, 1600, 2100 litri



ATOMIZZATORI PORTATI
APUS
300, 400, 500, 600 litri



STAZIONI DI MISCELAZIONE
Eco Mixer 500, 1000 litri

O.C.L.L. srl - Via Cornara, 40 - 35010 Villanova (PD) - Italy
Tel. +39 049 9220072 r.a. - Fax +39 049 9220951
www.carrarospray.it - ocll@carrarospray.it





Luigi Moio, enologo, docente di Enologia presso l'Università Federico II di Napoli, vicepresidente Oiv dal 2019, è anche produttore con l'azienda Quintodecimo

◆ fase pre-fermentativa se non decantazioni statiche. Poi si procede con una fermentazione in serbatoi di acciaio inox termo-condizionati per circa il 70% mentre il restante 30% fermenta in barriques nuove di rovere, non per la cessione di aromi ma per sfruttare l'ingresso dei tannini che vanno a stabilizzare la parte proteica,

che altrimenti potrebbe andare incontro a future destabilizzazioni, così si evita qualsiasi successivo intervento di chiarifica. Per il resto, maturazione del vino per sei mesi sulle fecce fini, con rimozione periodica delle stesse (bâtonnage), filtrazioni larghe e, appunto, nessuna chiarifica per evitare di depauperare il potenziale aromatico varietale, creando così le condizioni per una elevata longevità del vino. Ho iniziato a lavorare così al rientro dal lungo periodo trascorso in Francia presso il Laboratoire des Aromes dell'Institut National de la Recherche Agronomique (Inra) di Digione, nel 1994, molto influenzato dai quattro anni trascorsi in Borgogna. Fondamentali sono stati l'approfondimento tecnico sui processi di vinificazione della Borgogna nella produzione dei grandi Chardonnay della Côte d'Or e gli studi che ho condotto sull'aroma di questi vini. Inoltre, altrettanto importante è stata la collaborazione che ho avuto per anni con alcuni ricercatori dell'Inra di Colmar, in Alsazia. L'applicazione di queste nuove conoscenze ha poi preso piede - specifica Moio - visto che molti vini bianchi così realizzati in Italia dal 1994 in poi, con le nostre varietà autoctone a bacca bianca, sono stati considerati innovativi per via della loro maggiore complessità aromatica, della più elevata densità gustativa e della migliore longevità, per cui lentamente molti produttori hanno cominciato a seguire questo percorso. In realtà venticinque anni fa significava stravolgere un tipo di enologia che era dato per acquisito in quel periodo. Poi è vero che il Fiano, in questo senso, ci aiuta molto. Ma vale anche per Falanghina e Greco gli altri due autoctoni bianchi 'maggiori' della Campania".

LA VOCE DELLA RISTORAZIONE



Livia e Alfonso Iaccarino del ristorante "Don Alfonso 1890"

S. Scatà

"Amando molto il cibo non potevamo non amare il vino! Ci siamo quindi preoccupati da subito negli anni Ottanta, di cosa abbinare ai nostri piatti, non senza problemi purtroppo" parole di Livia Iaccarino, con il marito Alfonso e i figli Ernesto e Mario, alla guida del ristorante "Don Alfonso 1890" di Sant'Agata sui Due Golfi. "Avevamo ospiti provenienti da tutto il mondo che ci chiedevano vini campani, ma dopo due o tre etichette storiche non sapevo cosa proporre. In quegli anni le aziende davvero valide si contavano sulle dita di una mano, mentre invece oggi la situazione è cambiata! Possiamo dire con orgoglio che siamo stati, e siamo, ambasciatori dei vini campani attraverso i nostri ristoranti nel mondo. Pensi che all'inizio andavamo alla scuola enologica di Avellino a prendere il Fiano invecchiato almeno quattro anni, e lì abbiamo trovato vini pazzeschi. Molti produttori all'epoca imbottigliavano il Fiano prestissimo ma noi non ci ritrovavamo in quei vini giovanissimi, poi ci siamo imbattuti in un grande personaggio come Guido Marsella. Produceva un Fiano invecchiato che ci affascinava, abbiamo apprezzato per primi il suo lavoro al punto che compravamo l'intera produzione". Una storia di successo, oggi, ma anche di coraggio: "Ci potevamo permettere certi acquisti anche perché potevamo e possiamo contare sulla nostra cantina per far riposare il vino, c'è da dire poi che non ci arrendiamo a quello che ci dà il produttore, Alfonso e io ci siamo sempre divertiti a mettere da parte alcune bottiglie per assaggiarle negli anni". Una clientela internazionale ma anche italiana di alto livello la vostra, ci sono differenze in merito ai grandi bianchi e al Fiano invecchiato? "Due cose molto diverse, fino a 30/40 anni fa, il Fiano, come altri vini del Sud, era praticamente sconosciuto. Quindi quando parliamo di questi vini, comparandoli per esempio ai grandi

DIFESA VITE

TANTE SOLUZIONI D'ECCELLENZA PER UNA PRODUZIONE SOSTENIBILE

FUNGICIDI

Electis®, Reboot®, Zoxium®: marchi registrati e prodotti originali Gowan.
Ibisco®, Enelse®: marchio registrato Gowan Italia.
Remedier®, Domark®, Airone®: marchi registrati e prodotti originali Isagro Spa.
Fantic®: marchio registrato Isagro Spa, prodotti in licenza esclusiva Gowan.
Polyversum®: marchio registrato Biopreparaty, prodotto in licenza esclusiva Gowan.
Genkotsu®: marchio registrato e prodotto originale Nissan Chemical.

Agrofarmaci autorizzati dal Ministero della Salute. Usare con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Si richiama l'attenzione sulle frasi e simboli di pericolo riportati in etichetta.

* Botrite e Black-rot: azione collaterale

GOWAN ITALIA S.r.l.
Via Morgagni 68 · Faenza (RA)
Tel. 0546 629911 · Fax 0546 623943
gowanitalia@gowanitalia.it · www.gowanitalia.it

Gowan
ITALIA
l'affidabilità in agricoltura

francesi, parliamo di prodotti 'giovani' che vanno a scontrarsi con etichette che hanno storia, esperienza e una tradizione centenaria ai più alti livelli. È un gap che stiamo colmando, però serve perseveranza, professionalità e saper presentare questi vini in modo giusto, per esempio con le degustazioni comparative. Ricordo la visita di un ricchissimo magnate medio-orientale, non credeva nei vini italiani e meno ancora in quelli campani, che non conosceva affatto, ma rimase impressionato visitando la nostra cantina. Il giorno dopo, sapendo che eravamo chiusi, ci ha invitati a raggiungerlo sulla sua barca e ci ha mostrato la carta dei vini di bordo. Tutte grandi e ottime etichette, ma non c'erano vini italiani, così proponemmo delle cose, tra cui alcuni Fiano, e ci diede piena fiducia per realizzare la carta dei vini italiani del suo yacht. Una grande soddisfazione, così come nel caso di Macao dove collaboriamo con un partner che è un fanatico dei grandi vini di tutto il mondo, nella sua cantina ci sono 270.000 bottiglie che vanno dai Petrus ai grandi Montrachet! Era innamorato della nostra cucina ma in carta aveva solo due o tre vini italiani. Per noi era doloroso e lo facemmo notare tramite il nostro sommelier che era andato lì a fare formazione al personale, la risposta fu terribile: pensate che abbia bisogno di quei vinelli? La cosa per noi diventò una sfida, gli facemmo assaggiare alcuni vini che ritenevamo significativi, anche della nostra regione, e ce l'abbiamo fatta, oggi in carta di sono tutti i più grandi vini italiani, così come sulla barca del magnate arabo!".

"Da sempre ho il vizio di mettere da parte delle bottiglie per vedere come evolvono", anche questo è fare ristorazione illuminata come ci spiega **Giovanni Piezzo**, sommelier de "La Torre del Saracino" di Gennaro Esposito. Piezzo parte però da lontano per il Fiano: "Nelle carte dei vini degli anni Ottanta non si sapeva nulla di questo

vino se non grazie a Mastroberardino, a quei tempi c'erano tante guerre commerciali così dalla fine di novembre c'era la corsa a chi usciva prima con la nuova annata per accaparrarsi quote di mercato. Per fortuna poi anche i conferitori hanno cominciato a vinificare in proprio, dando un'impronta diversa ai vini". In realtà, spiega Piezzo, "se non aspetti 4 o 5 anni non senti le peculiarità del Fiano. Per il mio gusto personale da giovane è un vino più comune, non riesci a percepire le note tostate, di affumicatura, che dà il vitigno dopo diversi anni di bottiglia". Secondo la tua esperienza qual è il pubblico più capace di avvicinarsi ad un prodotto del genere e come si può farlo scoprire a chi non lo conosce? "Per me un Fiano con alcuni anni di bottiglia può essere uno dei vini che rappresenta l'enoologia mondiale, ma è ancora poco conosciuto sul mercato. Per farlo esprimere al momento la via è ancora quella della degustazione alla cieca, spesso propongo una verticale di tre annate partendo dal più giovane. Quando scopro le bottiglie le persone non riescono a credere che si tratti sempre dello stesso vino ma quando tornano cercano sempre le annate più vecchie. Certo non è facile, spesso nel nostro mestiere hai solo pochi minuti per inquadrare il cliente anche dal punto di vista psicologico, e lì contano esperienza e conoscenza. In realtà mi risulta più facile con gli stranieri, sembrano già pronti per una nuova esperienza, mentre con gli italiani trovo più difficoltà ma anche più soddisfazione". Piezzo però ha anche un grande rammarico: "Quello che più mi dispiace è che il Fiano di Avellino non abbia un riconoscimento vero, un giusto posizionamento a livello nazionale e internazionale, basta guardare alle guide. Per me l'Avellinese è una delle zone vitivinicole più importanti d'Italia, ci dovremmo vantare in tutta Italia del Fiano e invece..."

Fabio Ciarla



Giovanni Piezzo, sommelier del ristorante "La Torre del Saracino"

Le potenzialità del Fiano PER MIGLIORARE NEL TEMPO SERVE UNA ENOLOGIA MODELLATA SULLA CULTIVAR

In ambito accademico pochi altri nel mondo hanno il suo curriculum, ma per il nostro approfondimento sul Fiano, Luigi Moio è fondamentale anche per altri motivi: da una parte per i suoi studi sull'aroma del vino e sull'espressione sensoriale dei vitigni (vedi "Il Respiro del Vino" - Mondadori) e dall'altra perché anche lui, come Luciano Pignataro che infatti lo cita (vedi pag. 12), è campano e, infine, perché è anche produttore di vino in Irpinia. A lui abbiamo chiesto ovviamente di inquadrare la questione da un punto di vista scientifico, che significa - come vedremo - anche adottare un'impostazione lessicale ben precisa, e definire le modalità di produzione di un Fiano da aspettare nel tempo



L'invecchiamento del vino inizia nel momento in cui l'uomo non può più intervenire - esordisce **Luigi Moio** - dunque quando entra in bottiglia e viene tappato, iniziando così il suo processo evolutivo. In realtà utilizziamo in modo improprio la parola invecchiamento, infatti il termine potrebbe ricordare un processo di decadimento e di conseguenza omologante. Non a caso i francesi, molto abili nell'individuare le parole giuste, per indicare il periodo necessario al completamento sensoriale del vino usano il termine 'élevage', come dire che in questa fase della sua vita il vino raggiunge il massimo delle sue potenzialità sensoriali. Questo importante processo è modulato da tantissimi fattori, a cominciare dal ruolo dell'ossigeno e dalle differenze nella composizione chimica tra vini bianchi e rossi. Dal punto di vista tecnico - spiega - mentre nei vini rossi si è più tranquilli avendo questi una maggiore dotazione di elementi 'protettivi' come antociani e tannini, che svolgono una significativa azione antiossidante, per i bianchi il meccanismo è molto più delicato. Nella maggioranza dei casi, i vini bianchi ottenuti da uve neutre sotto il profilo aromatico perdono rapidamente i loro odori fruttati, e con l'avanzare dei processi ossidativi sviluppano profumi pesanti che ricordano gli odori della cera d'api, del miele, della resina di pino, della mela ammaccata. Questa evoluzione è sempre accompagnata dall'intensificarsi del colore del vino che tende verso tonalità giallo-aranciate e da una sensazione gustativa amara nel finale. Questo quadro sensoriale è tipico di un vino in cui si è avuto l'annullamento completo dei caratteri identitari a causa di un eccessivo depauperamento dei mosti durante la fase pre-fermentativa. Se l'obiettivo enologico è quello di produrre vini bianchi da invecchiamento, è necessario dunque, nel modo più assoluto, rallentare al massimo la cinetica della curva di crescita degli odori ossidativi. Per riuscirci - chiarisce Moio - oltre alle già citate problematiche da tener presente durante la vinificazione, bisogna fare molta attenzione nel seguire il vino accuratamente durante tutto il periodo di maturazione, nella delicatissima fase di imbottigliamento e in quella di conservazione in bottiglia".

Il potenziale enologico è già presente nell'uva

Alla base, tuttavia, rimane il potenziale enologico del vino, che nella spiegazione di Moio è già presente in modo inequivocabile nell'uva. Alcuni vitigni infatti, quelli aromatici, sono ampiamente dotati di molecole odorose in forma libera, quindi direttamente percepibili dai nostri sensi, ma per il miglioramento nel tempo diventano fondamentali quelle in forma "legata", i cosiddetti "precursori aromatici". L'immagine creata dal professor Moio per rendere più comprensibile il passaggio è quella dei palloncini, molecole odorose "legate" a

zavorre formate da residui zuccherini, che si liberano - divenendo così percepibili dal nostro olfatto - grazie alla rottura del loro legame che li tiene bloccati alla zavorra. Un processo che può avvenire più o meno lentamente, che tuttavia è alla base della capacità di invecchiamento dei vini. Solo quelli che hanno importanti riserve di precursori infatti sapranno esprimersi nel tempo in quanto in essi si verifica un regolare rifornimento di odori "freschi", che maschera i segnali degenerativi determinati dall'ossigeno.

"Alcune uve - spiega Moio - hanno una quantità enorme di precursori aromatici, è come se avessero un serbatoio, uno 'scricigno olfattivo' che libera degli odori man mano che il tempo passa. In questi casi anche l'ingresso, entro certi limiti, dell'ossigeno con la conseguente creazione di molecole di origine ossidative, non crea eccessivi problemi perché o non le percepiamo o le percepiamo in modo molto meno netto. In queste uve dopo 10 o anche 15 anni sentiamo ancora aromi floreali, ci sono varietà con potenziali enormi da questo punto di vista, uno di questi è il Riesling mentre, ad esempio, il Sauvignon blanc non avendo precursori molto stabili tende a perdere, seppur lentamente, il proprio carattere varietale nel tempo".

Dunque non tutti i vini bianchi possono migliorare con il tempo. Tornando al Fiano, che può essere considerato un "semi-aromatico", Moio conferma come il vitigno abbia una "buona disponibilità di precursori d'aroma".

Lavoro in vigna ed "enoologia leggera"

A questo punto rimane però da capire come questo scricigno di profumi si possa conservare al meglio, lasciando il maggior potenziale possibile in bottiglia: "Tutto parte dalla vigna, ovviamente, a cominciare dalla coltivazione dei vitigni nei luoghi meglio in sintonia con il loro ciclo vegetativo, in questo confermando come il Fiano sia una pianta perfettamente adattata ai suoli delle fresche e ventilate colline dell'Irpinia, caratterizzate da un clima rigido e una conformazione a tratti montuosa che determina forti escursioni termiche nel periodo primaverile-estivo. Poi, attenzione maniacale va posta alla sanità delle uve, alla loro maturazione, al giusto rapporto tra pianta e grappoli prodotti, in modo da ottenere un mosto con un perfetto equilibrio compositivo e ricco di precursori di componenti sensorialmente attivi". Se si fa tutto questo, spiega Luigi Moio, "non bisogna intervenire più, qualsiasi intervento potrebbe ridurre quel potenziale che c'è, ma non è elevatissimo". Andando al lato pratico l'invito è a non procedere con trattamenti di pulizia del mosto invasivi in fase prefermentativa, "illimpidire eccessivamente un mosto di Fiano, visto che non parliamo, per esempio, di Gewurztraminer, significa diminuire ancora di più il suo già esiguo e fragile patrimonio aromatico varietale" chiosa Moio.

Andando nello specifico del vitigno Moio spiega che "mentre per le uve a carattere varietale forte, molto ricche in precursori, c'è la possibilità di avere vini con evoluzioni positive indipendentemente dai territori dove sono coltivate, per il Fiano è molto importante l'interazione con l'ambiente, se è coltivato nell'areale giusto restituisce un mosto equilibrato che non ha bisogno di interventi eccessivi e quindi si possono mantenere tutti i precursori aromatici varietali". La chiave rimane quella che Moio definisce "enoologia leggera" che è una conseguenza logica dell'applicazione iniziale del concetto di "enoologia varietale", approcci enologici moderni finalizzati a non snaturare il prodotto finale.

"I grandi vini devono invecchiare rimanendo giovani, - chiarisce Moio - evolvere lentamente in bottiglia. Se il processo è accelerato invecchiano precocemente, invece bisogna ritardare quanto più possibile l'apparizione delle note ossidative. Il Fiano ha la fortuna di essere una delle varietà che meglio di altre può sostenere gli anni in bottiglia. Nel tempo emergono le sue note varietali, in particolare i terpeni, linalolo, geraniolo, maggiormente coinvolti nella nota floreale del Fiano, per la presenza anche del cinnamato di etile, un estere molto profumato che a basse concentrazioni amplifica la nota balsamica dei sentori floreali. Oltre ai profumi floreali, il Fiano presenta odori leggermente mentolati, che sono un po' più erbacei se le uve sono leggermente immature. Le molecole che forniscono un contributo ai sentori vegetali e mentolati del vino Fiano sono la 3-isobutil-2-metossipirazina e 3-isopropil-2-metossipirazina, responsabili delle stesse note anche nel Sauvignon Blanc. Inoltre, al profilo floreale e mentolato in alcuni casi si associano leggeri sentori muschiati, probabilmente dovuti al terpinen-4-olo, un terpene presente in quantità elevata nell'olio essenziale di noce moscata. Il profumo del Fiano diventa più complesso, con lo scorrere degli anni, per l'aumento di molecole rilasciate da precursori inodori, come il β-damasconene, che conferisce lievi note di fiori di camomilla e di tè. Infine l'1,1,6-trimetil-1,2-diidronaftalene (TDN), che coopera agli odori di idrocarburi, ed il 4-vinil-guaiacolo responsabile di leggere note di fumo, sono percepibili soprattutto nei Fiano molto vecchi. Insomma il Fiano da questo punto di vista è una varietà straordinaria - conclude Moio - e a scoprirlo sono stati innanzitutto gli appassionati, che hanno assaggiato vini invecchiati scoprendo un impianto olfattivo dove regna la fusione tra numerose note odorose caratteristiche dei grandi vini bianchi, conferendo una elevata complessità al naso che si arricchisce sempre di più con il trascorrere degli anni, ovviamente, a patto che il tappo tenga. Chi si avvia su questo tipo di percorso enologico, bellissimo e affascinante, non deve sottovalutare nessun aspetto, a partire soprattutto dalla gestione della vigna fino all'ultima delicatissima fase dell'imbottigliamento del vino".

L'EMEROTECA DIGITALE DEL NOSTRO SETTIMANALE È ONLINE

1928-2021: tutto Il Corriere Vinicolo consultabile sul web

Completata la digitalizzazione di tutti i numeri dell'Organo d'informazione di UIV è, da questi giorni, accessibile l'Emeroteca per la consultazione via web. Una sezione importante del patrimonio storico documentale dell'Unione. La storia del giornale attraversa e racconta le vicende politiche, economiche, produttive e commerciali dell'intero comparto vinicolo italiano. Interprete ma anche protagonista e fonte primaria per la storia del vino.

Oltre 100 mila pagine di giornale per 4 mila numeri spalmati su 93 anni di pubblicazioni. Il più autorevole settimanale del vino al mondo porta sul web tutta la sua storia, rendendo disponibile la lettura integrale di tutti i suoi numeri in un'emeroteca aggiornata di settimana in settimana. L'emeroteca de Il Corriere Vinicolo, disponibile da pochi giorni sul sito <https://corrierevinicolo.unioneitalianavini.it/archivistorico/>, è una delle più importanti porzioni del patrimonio documentale e librario di Unione Italiana Vini, recentemente riconosciuto interesse storico particolarmente importante dalla Soprintendenza Archivistica e Bibliografica della Lombardia (si legga in merito l'editoriale di Paolo Castelletti, segretario generale UIV e l'articolo di approfondimento pubblicato su *Il Corriere Vinicolo* n. 40/2020) e da intendersi come *corpus unicum* prodotto dalle attività dell'Unione. Il termine "emeroteca" sta ad indicare una collezione ordinata di giornali o periodici per la consultazione e la lettura; la parola è composta dall'unione delle parole greche *héméra* (giorno), con la funzione di indicare la parola "giornale", e -teca (custodia, raccolta, de-

posito); il lemma arriva all'italiano mutuato dal francese *hémérotèque*. La collezione raccoglie tutti i numeri de "Il Commercio vinicolo" e de "Il Corriere Vinicolo", a partire dal primo numero, dato alle stampe presso la tipografia Enrico Gualdoni di Milano a fine di novembre 1928, per essere pronto e distribuito sabato 1° dicembre. Il settimanale, organo di informazione dell'Unione Italiana Vini, venne fondato alla fine del secondo ventennio del secolo scorso da Arturo Marescalchi (1869-1965) - enotecnico, politico e intellettuale (certamente una delle più importanti figure del vino italiano nella prima metà del XX secolo) - che ne fu anche il primo direttore. Tra il 1928 e il 1950 vi è stata in testata la denominazione "Il Commercio Vinicolo". "Il Commercio Vinicolo" era venuto a sostituire il precedente "Enotria, Bollettino dell'Industria e del Commercio del Vino in Italia. Organo Ufficiale dell'Unione Italiana Vini", foglio (pubblicato nel solo 1928 in 54 numeri) che a sua volta trova un suo più antico e consistente precedente nel "Bollettino Ufficiale dell'Unione Lombarda tra i Negozianti in Vini" (poi Unione Italiana Vini a partire dal 1919). La testata di UIV nacque dall'e-

siggenza di informare gli attori del comparto vitivinicolo italiano "in fatti di disposizioni legislative e fiscali, di opere organizzative, di dogane e tariffe doganali, di accordi commerciali, di possibilità di espansione, di note tecniche e chimiche sul vino, sui trasporti ferroviari e marittimi, sulla giurisprudenza relativa al commercio vinicolo", e più in generale, potremmo quindi dire, su tutto quanto fosse "di interesse" per il comparto vitivinicolo. Un'opera che prosegue da oltre novant'anni e che risulta oggi una fonte primaria per lo studio delle vicende che hanno caratterizzato e caratterizzano lo sviluppo e la fortuna del vino italiano. Il settimanale cambiò il suo nome nel 1950, diventando "Il Corriere Vinicolo". Il cambio di testata segue ad una radicale evoluzione dell'Unione Italiana Vini, che ormai da tempo si era trasformata nella base sociale e nelle sue funzioni di rappresentanza, per arrivare ad essere associazione non solo di commercianti (come lo era stata alla sua nascita nel 1895) ma di produttori, industriali, rappresentanti, tecnici ed associazioni. L'Unione Italiana Vini si era dunque evoluta in associazione di rappresentanza di tutto il ciclo economico vitivinicolo italiano e così fece, a partire dal nome, anche il suo organo d'informazione. Il programma

editoriale del nuovo settimanale venne infatti così spiegato da Arturo Marescalchi: "Il cambio di nome di questo ormai annoso e battagliero giornale non significa cambiamento d'idee, ma allargamento della sfera delle sue funzioni ed espansione della sua opera di propaganda, difesa e progresso".

Tutta la storia del vino italiano

Sfogliando le pagine dell'organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini è possibile ripercorrere la storia del vino italiano e, sottotraccia ma non solo, quella del nostro Paese. Troviamo così all'inizio - e volendo fare qualche esempio in una brevissima ricognizione a volo d'uccello - pagine dedicate alla propaganda e alla valorizzazione dei "vini tipici" (di cui Arturo Marescalchi fu uno di più fervidi araldi) e più avanti tracciato il percorso che portò all'emanazione del Dpr 930/1963, che donò al vino italiano le prime davvero efficaci "Norme per la tutela delle denominazioni di origine dei mosti e dei vini", e poi la quasi trentennale tensione verso la successiva Legge 164/1992, che fu capace di consolidare e dare slancio ad un settore proiettato verso importanti traguardi quanti-qualitativi... ed ancora le evoluzioni della normativa vitivinicola italiana tutta, sino

alle più recenti leggi emanate in Italia, sempre con un costante occhio a quanto succedeva e succede in ambito comunitario e nei Paesi terzi. Troviamo ancora il racconto puntuale delle "ricorrenti crisi" ma anche quello delle rinascite, avvenute dopo scandali e "guerre del vino". Possiamo leggere dei trasporti e del commercio, di tecnica enologica e viticola, di storia e letteratura, dei convegni e delle occasioni di confronto tra produttori, studiosi e politici, di fiere, saloni ed eventi, dell'importante ruolo svolto dalle associazioni di categoria e dai Consorzi di tutela (si pensi al traguardo dell'abolizione nel 1959 dell'imposta di consumo sul vino, per il quale UIV aveva condotto una pluridecennale battaglia), di vino e salute, di vino e cibo, di enoturismo, di riutilizzo dei sottoprodotti vitivinicoli e sostenibilità. E qui è bene fermarsi, per non togliere al lettore il gusto di scoprire quanto le pagine de "Il Corriere Vinicolo" possono offrire, alla ricerca e alla curiosità di molti. »



Prima pagina de Il Corriere Vinicolo n° 29 del 1963

Il documento dovrà passare al vaglio del Parlamento e del Consiglio dei ministri

La Commissione Ue ha adottato il "testo unico" di riforma Ocm

Ritaglio da Il Corriere Vinicolo n° 28 del 1998



Unione Italiana Vini



Corriere Vinicolo



Emeroteca digitale CV



Archivio articoli del Corriere Vinicolo



IL CORRIERE VINICOLO
1928 · 2018

Si pubblica il sabato
90 anni di storia del Corriere Vinicolo

Il libro è disponibile nella sezione e-commerce del Corriere Vinicolo sul sito: www.unioneitalianavini.it



Ritaglio da
Il Corriere Vinicolo
n° 30-31 del 1972

Tutela e valorizzazione
La collezione di tutti i numeri de "Il Corriere Vinicolo" è oggi a disposizione presso l'Archivio e la Biblioteca di Unione Italiana Vini, nella sede di Milano in via San Vittore al Teatro 3. La consultazione è aperta, su appuntamento (vedi box qui a destra), a ricercatori, studenti ma anche ai "semplici" appassionati della cultura vitivinicola. Occorre sottolineare che l'apertura ai ricercatori è certamente un obbligo imposto dal riconoscimento di interesse storico sopramenzionato - ai sensi dell'art. 127 del Codice dei beni culturali e del paesaggio, d.lgs 22 gen. 2004, n. 42 e successive modificazioni - ma è ancora prima effetto di una scelta precisa di Unione Italiana Vini, quella di offrire un servizio alla ricerca. Per meglio consentire l'accesso all'Emeroteca de "Il Corriere Vinicolo" - ad anche allo scopo di salvaguardare gli originali, oggi beni culturali e quindi sotto tutela dello Stato - tutti i nu-

meri del settimanale sono stati oggetto di digitalizzazione, operazione questa parte del più ampio progetto di tutela e valorizzazione dell'Archivio Storico e della Biblioteca di Unione Italiana Vini. Il processo di digitalizzazione de "Il Corriere Vinicolo" è cominciato nel mese di luglio del 2019, in occasione della preparazione del volume "Si pubblica il Sabato. 90 anni di storia del Corriere Vinicolo", edito da Unione Italiana Vini per celebrare i novant'anni del suo settimanale. Le riprese con scanner fotografico hanno interessato, in particolare, le annate dal 1928 al 2003. Per le pubblicazioni successive, invece, si è proceduto attraverso la rielaborazione e la ri-nominazione dei file pdf già conservati in archivio. L'emeroteca si arricchisce ogni settimana con la pubblicazione dei nuovi numeri del settimanale. Oltre alla consultazione in sede è quindi possibile accedere all'Emeroteca digitale

del Corriere vinicolo nella pagina web Archivio Storico CV, parte del sito di Unione Italiana Vini (www.unioneitalianavini.it). La nuova pagina web dell'Emeroteca digitale del CV si aggiunge quindi all'Archivio Articoli, pagina questa già "in linea" da diversi anni e che offre agli abbonati del settimanale la possibilità di consultare in formato solo testo (non si tratta dunque di riproduzioni fotografiche del settimanale com'è per la sopra descritta Emeroteca digitale) ben 13.842 articoli, pubblicati su "Il Corriere Vinicolo" tra il 2005 e il 2021. In questa sezione (si trova all'indirizzo www.https://corrierevinicolo.unioneitalianavini.it/archivio-articoli-corriere-vinicolo/) è dunque possibile accedere ai testi degli articoli impostando uno o più dei seguenti filtri di ricerca: titolo; contenuto; anno iniziale; anno finale; autore.

Francesco Emanuele Benatti

COME CONSULTARE IL PATRIMONIO STORICO DOCUMENTALE DI UIV (ARCHIVIO STORICO E BIBLIOTECA)

- 1 L'accesso è aperto ai ricercatori ai sensi dell'art. 127 del Codice dei beni culturali e del paesaggio, d.lgs 22 gen. 2004, n. 42 e successive modificazioni. Gli studiosi che desiderino consultare documenti conservati negli archivi privati dichiarati di interesse storico particolarmente importante possono infatti fare domanda di autorizzazione alla consultazione trasmettendo alla posta elettronica ordinaria della Soprintendenza (sab-lom@beniculturali.it). In alternativa è possibile contattare direttamente Unione Italiana Vini, scrivendo un'email ad archivistorico@uiv.it
- 2 L'accesso all'Emeroteca digitale - Archivio Storico CV è possibile agli abbonati de "Il Corriere Vinicolo" tramite sottoscrizione degli abbonamenti:
 - Corriere Vinicolo digitale + Archivio articoli + Archivio storico dal 1928 digitale
 - Corriere Vinicolo cartaceo e digitale 40 numeri/anno + Archivio Articoli + Archivio storico dal 1928 digitale

Per informazioni è possibile scrivere a:
abbonamenti@corrierevinicolo.com

o contattare l'ufficio abbonamenti al numero di telefono 02 7222848;

per sottoscrivere l'abbonamento è in ogni caso necessario compilare l'apposito modulo sul sito

<https://corrierevinicolo.unioneitalianavini.it/abbonamenti/>



"Spigolature vitivinicole"
da Il Corriere Vinicolo
n° 11 del 1929

LA DIGITALIZZAZIONE

La digitalizzazione del giornale è stata eseguita in outsourcing (dalla società milanese PageNet) attraverso uno scanner fotografico professionale che ha generato immagini ad alta definizione. Queste sono poi state elaborate con Optical Character Recognition (OCR) così da generare file in formato Pdf, e da così consentire la ricerca a tutto testo

SCEGLI GLI SPECIALISTI!

Rafal Arti
800 - 1000 - 1500 L



- ✓ Pratico, maneggevole
- ✓ Braccia robuste in acciaio strutturale
- ✓ Facile da usare
- ✓ Omologato stradale

Arti-four



160 - 250 cm

Arti-six



160 - 280 cm

Drift Stopper
1000 - 2000 L



- ✓ Esclusivo sistema di sterzata con doppio punto di snodo e gestione elettronica
- ✓ Raggio di sterzata imbattibile e con grande stabilità
- ✓ Grande volume d'aria regolabile dalla cabina



CAFFINI
SPRAYERS EQUIPMENT
Technology & Ecology



seguici su



Caffini S.p.A. Via Marconi, 2 • 37050 PALÙ • VERONA • ITALY
Tel. +39 045 9581100 • info@caffini.com • www.caffini.com



TOMORROW WON'T WAIT
FOR YOU TO **BE READY**

Be first.

Faster decision-making creates the difference.



IRi

Growth delivered.

Big data, technology and analytics solutions
for growth and long-term increased value to clients.

Learn more at IRIworldwide.com

SONDAGGIO VINARIUS



ENOTECHE, crescono delivery e on line, ma il 2020 “pesa” in negativo su vendite e fatturati

Il 2020 si è da poco concluso e mai come quest'anno Vinarius, l'Associazione delle Enotecche Italiane, ha sentito l'esigenza di tracciare un bilancio sull'andamento di quello che è stato un anno che ha chiesto grandi sacrifici al settore. Visto il momento particolare, l'ultimo sondaggio è stato esteso anche alle enoteche non associate per permettere di presentare una fotografia reale della situazione delle vendite durante il 2020 con un focus particolare sul Natale. “Il sondaggio - spiega **Andrea Terraneo**, presidente di Vinarius - ha coinvolto oltre 80 enoteche italiane e mostra i pesanti risvolti che la crisi ha portato: da un punto di vista delle vendite per oltre il 46% degli intervistati il 2020 è stato nettamente peggiore rispetto al 2019. Interessante però il dato sul Natale, che per quasi il 50% del campione ha rappresentato una vera e propria boccata d'ossigeno registrando vendite superiori a quelle dell'anno precedente, a dimostrazione di

quanto il consumatore, impossibilitato a recarsi al ristorante, abbia comunque voluto consumare il vino. Stessa dinamica se si guarda alla capacità di spesa del cliente. Se si analizzano i risultati del sondaggio avendo come riferimento il Natale 2020, quasi il 41% del campione ha risposto che la capacità di spesa del consumatore è stata migliore rispetto alle festività dell'anno precedente. Se si allarga invece lo sguardo all'intero 2020 tale tendenza si capovolge e quasi il 45% ha risposto che è stata peggiore.”

La ricerca condotta analizza poi le preferenze del consumatore e mostra come gli aumenti delle vendite riguardino, nel 40% dei casi, vini con fasce di prezzo che vanno dai 15 ai 30 euro, a conferma di quello che è il principale segmento di vendita delle enoteche. Tra i prodotti che hanno riscontrato maggior interesse nel periodo natalizio spicca lo Champagne, indicato in 1 risposta su 3 del campione coinvolto, a seguire il metodo classico italiano (24% del campione) e infine i

vini rossi e distillati per il 20% del campione. Per quanto riguarda le enoteche con miscita - il 34% delle enoteche che hanno partecipato al sondaggio - il 36% dichiara di aver registrato un calo annuale delle vendite dovute alle conseguenze delle restrizioni Covid di oltre il 40%. Allo stesso tempo oltre il 58% dichiara di aver incrementato il delivery e il 35% dice di aver attivato il servizio di asporto per i clienti. Molto diverso il dato per le enoteche classiche senza miscita - il 66% del campione analizzato - per le quali il 2020 ha portato, nel 67% dei casi, a un aumento di fatturato di +10 punti percentuali nella maggior parte dei casi fino anche al +30% nel 15% delle risposte. Anche per questa tipologia di attività, nel 51% dei casi il servizio delivery è stato incrementato mentre il 33% del campione ha dichiarato di aver aumentato il servizio di vendita al minuto per i clienti. In generale si registra poi un riscontro positivo per quanto riguarda l'input che durante l'anno

l'Associazione ha dato sul tema del digitale: il 15% delle enoteche intervistate infatti ha potenziato la sua presenza nei canali social o ha creato o sviluppato un sito con e-commerce con vendita diretta.



Andrea Terraneo



IN BREVE

DOC SICILIA

90 MILIONI DI BOTTIGLIE PRODOTTE NEL 2020

I buoni risultati del Nero d'Avola e del Grillo consentono al Consorzio Doc Sicilia di chiudere il 2020 con 90.594.310 di bottiglie prodotte contro le 95.640.634 del 2019. Un dato che conferma il recupero della quantità di imbottigliato dell'ultimo semestre che, in un panorama mondiale di difficoltà, ha consentito ai vini della Doc Sicilia di subire un calo di solo il 5% della produzione. “La Doc Sicilia - spiega il presidente del Consorzio, **Antonio Rallo** - ha potenziato le proprie attività di promozione privilegiando in primo luogo quei Paesi dove i consumi sono rimasti stabili come gli Usa, il Canada, la Germania, e dove sono previsti margini di crescita. Poi ha puntato ad altri mercati, come la Cina, dove i segnali sono incoraggianti”. In collaborazione con Ice Pechino, nel 2020 si sono tenute sei masterclass a Shenyang, Chongqing e Pechino: professionisti cinesi hanno coinvolto più di 300 operatori tra media, import, sommelier e ristoratori. È in calendario una quarta tappa con altre due masterclass a Tianjin entro marzo. Con Ice Pechino sono state anche sviluppate la strategia e le attività di comunicazione digital, con la creazione di un profilo istituzionale su WeChat. “I vini della Doc Sicilia sono andati quasi in controtendenza aumentando in alcuni casi le quantità di prodotto esportato - commenta **Filippo Paladino**, vicepresidente del Consorzio -. A seguito di un'azione di monitoraggio e di ascolto dei canali digitali nel mondo, abbiamo avuto la conferma che il vino siciliano desta molta attenzione all'estero”. “I dati produttivi dei vini Doc Sicilia, in un contesto di crisi determinato dalla pandemia, confermano il trend positivo della denominazione - aggiunge **Giuseppe Bursi**, vicepresidente del Consorzio -. Il coinvolgimento di un numero sempre maggiore di aziende nel progetto costituirà lo step successivo per veicolare maggiormente nel mondo il brand Sicilia e garantire un ritorno economico tangibile a tutti i viticoltori siciliani”.



BRUNELLO DI MONTALCINO

+12% LE FASCETTE CONSEGNATE NEL 2020



Sono circa 9 milioni i contrassegni Docg consegnati nel 2020 dal Consorzio per altrettante bottiglie di Brunello di Montalcino pronte alla vendita. Il dato registrato da Valorialta è superiore (+12,2%) rispetto alle bottiglie immesse sul mercato nel 2019 e alla media degli ultimi 5 anni (+4,3%). Protagonista il millesimo 2015, giudicato straordinario dalla critica internazionale e oggetto di un boom di ordini da tutto il mondo già prima del suo esordio sugli scaffali. Alla sua prima stagione di vendita (da quest'anno è in commercio la riserva), l'annata 2015 ha già fatto meglio dei due millesimi precedenti rispettivamente del +53% del +32%. Ottime notizie anche da un'altra predestinata - l'annata 2016 - per cui tra novembre e dicembre scorsi sono stati richiesti 2,7 milioni di contrassegni Docg per altrettante bottiglie pronte a essere distribuite nel mondo. Stabili nel 2020 (-1%, a oltre 4,1 milioni di bottiglie) le consegne di contrassegni per il Rosso di Montalcino. “Considerata la congiuntura attuale - ha detto il presidente del Consorzio del vino Brunello di Montalcino, **Fabrizio Bindocci** - il risultato generale è assolutamente positivo, anche se in condizioni normali la crescita sarebbe stata almeno doppia. Abbiamo avuto la fortuna di affrontare il periodo più difficile con le 2 annate consecutive migliori della storia come alleate, e se la 2015 ci ha consentito di difenderci nel migliore dei modi, la 2016 ha tutte le carte in regola per consolidare il brand Brunello tra i più grandi vini del mondo”.

VINI MARCHIGIANI

2020, EXPLOIT IMBOTTIGLIAMENTI DEL VERDICCHIO: +36,9% IL CASTELLI DI JESI, +14,8% IL MATELICA

Nell'anno più nero, volano i bianchi simbolo dei vini marchigiani. Verdicchio dei Castelli di Jesi e Verdicchio di Matelica chiudono infatti il 2020 con un incremento esponenziale dell'imbottigliato, segnalato da Valorialta rispettivamente a +36,9% e +14,8%. A +5% il dato complessivo sull'imbottigliato di Dop e Igp marchigiane. Complessivamente, nel 2020 l'imbottigliato del Verdicchio Castelli di Jesi ha sfiorato i 190mila hl tra Doc e Docg, +51mila rispetto al 2019. Bene anche l'imbottigliato del Matelica a 19mila hl contro i 16.500 dell'anno precedente.

Nell'insieme, rileva Imt, l'export ha tenuto per le 2 denominazioni grazie a un balzo della domanda nel I quadrimestre 2020, mentre è cresciuto molto il mercato interno in particolare nella seconda parte dell'anno, grazie al riposizionamento delle aziende produttrici, private di un canale naturale come la ristorazione. Crescita della vendita diretta, di quella di prossimità, e-commerce e soprattutto riposizionamento sulla Gdo di alcuni brand di alta qualità. Per il 2021, Imt ha messo in campo un programma di azioni promozionali da oltre 3 milioni di euro di investimenti e una campagna globale a forte impatto digital. In primo piano, le risorse Ue dell'Ocm vino per la promozione sui Paesi terzi e i Piani di sviluppo rurale per le azioni in ambito comunitario. Parole d'ordine: strategie di promozione multicanale. “Stiamo accelerando molto sul digitale - ha commentato il direttore dell'Istituto marchigiano di tutela vini, **Alberto Mazzoni** -, il Covid ce lo ha imposto e penso che ci obbligherà a farlo almeno per tutta la prima parte dell'anno”.

ISTITUTO
MARCHIGIANO
DI TUTELA VINI

DELIBERA REGIONE FRIULI VG

UNA RISERVA PER DARE LIQUIDITÀ A IMPRESE LEGATE A MERCATO HORECA

L'Amministrazione regionale del Friuli VG ha accolto la richiesta avanzata a fine anno 2020 da molte aziende del settore vitivinicolo e agroalimentare in carenza di liquidità a causa delle chiusure collegate ai provvedimenti anti Covid-19. Nel caso specifico, con una recente delibera, la Regione ha previsto una riserva puntuale all'interno del Fondo di rotazione per l'agricoltura, per dare subito liquidità a quelle imprese legate al canale di vendita Horeca, che sono oggi maggiormente colpite e rappresentano quel tessuto di piccole e medie imprese espressione dell'eccellenza della viticoltura e dell'agroalimentare regionale. Dunque, ora si prevede di destinare, in via esclusiva, un fondo di un milione di euro per crediti da fatture emesse nel contesto Covid da queste imprese. A differenza di quelle che riforniscono la Gdo e che hanno continuato a lavorare e, spesso, a fatturare regolarmente, molte realtà che fanno riferimento all'eccellenza e hanno come sbocco di mercato unicamente alberghi e ristoranti, a causa di confinamenti e limitazioni incontrano forti difficoltà e ritardi nel pagamento delle fatture e, dunque, nella gestione della liquidità. *Adriano Del Fabro*



Disabilità e inclusività: una bella storia

Sommelier, oltre il limite

di PATRIZIA CANTINI

Una grande passione, un maestro-mentore, Yannick Benjamin e la sua “Wheeling Forward”, un vassoio per la degustazione costruito su misura: così Mirko Pastorelli è diventato il primo sommelier italiano in sedia a rotelle. In Australia ha trovato lavoro, qui da noi è tutto un po’ più difficile, ma a partire dal suo esempio qualcosa potrebbe anche muoversi...

Giuseppe Vaccarini, Aspi



“L’inclusività e la diversità darebbero ancora più autorevolezza al mestiere di sommelier”. A parlare è **Mirko Pastorelli**, ventisettenne di Cesena e, soprattutto, il primo sommelier italiano in sedia a rotelle. La sua storia è semplice: Mirko è nato prematuro e per questo non riesce quasi del tutto a camminare. Ha lavorato vari anni come programmatore dopo studi di informatica fino a quando un giorno un amico non lo ha sensibilizzato al vino. Mirko ha quindi deciso di seguire i corsi di sommelier di Aspi e a marzo del 2019 ha ottenuto il diploma. All’esame finale ha conosciuto **Giuseppe Vaccarini**, fondatore e presidente di Aspi, che Mirko considera il proprio maestro e anche colui che lo ha aiutato negli inizi della sua carriera. Mirko infatti intendeva esercitare il mestiere di sommelier nei ristoranti e per prima cosa si è semplicemente messo su Google a cercare di capire se esistessero dei sommelier in sedia a rotelle. È così che ha “scovato” **Yannick Benjamin** e la sua “Wheeling Forward”, una no profit fondata da Yannick insieme all’amico Alex Elegudin e che ha dato vita a una manifestazione annuale che prende il nome di “Wine on Wheels”. “Wine on Wheels” (vino su ruote, letteralmente) è una degustazione annuale partita da New York nel

2012 e che ha toccato varie città statunitensi, da Chicago a Washington a Portland. La degustazione è aperta a tutti, disabili e non, e raccoglie fondi per la no profit.

Mirko e Yannick hanno iniziato a scriversi e sono diventati amici. Grazie anche a Yannick Mirko ha capito che il suo sogno di esercitare il mestiere di sommelier non era impossibile. È stato Yannick infatti che gli ha mostrato il vassoio in legno con il quale svolge il suo lavoro, ed è stato ancora Yannick, insieme all’Asi (l’Associazione internazionale della sommelierie di cui Aspi fa parte) a trovare il ristorante adatto a lui. Nel 2019 inoltre Mirko si è recato a New York per ricevere il premio di “Wheeling Forward” che ogni anno dà un riconoscimento a un disabile che ha fatto qualcosa di straordinario. “Mirko - racconta Yannick - sta aprendo una strada nel vostro Paese, è il primo, ma ne seguiranno altri”.

Nessuno è profeta in patria

Tuttavia, per potersi far conoscere Mirko l’Italia l’ha dovuta lasciare, perché qui da noi non riusciva a trovare un lavoro e ormai aveva deciso che il programmatore non poteva più essere il suo mestiere. Avrebbe potuto organizzare dei corsi online, come per esempio gli aveva suggerito Vaccarini, ma lui ha preferito andarsene. Determinato,



ERO
BINGER



Qualità, redditività e comfort made in Germany.



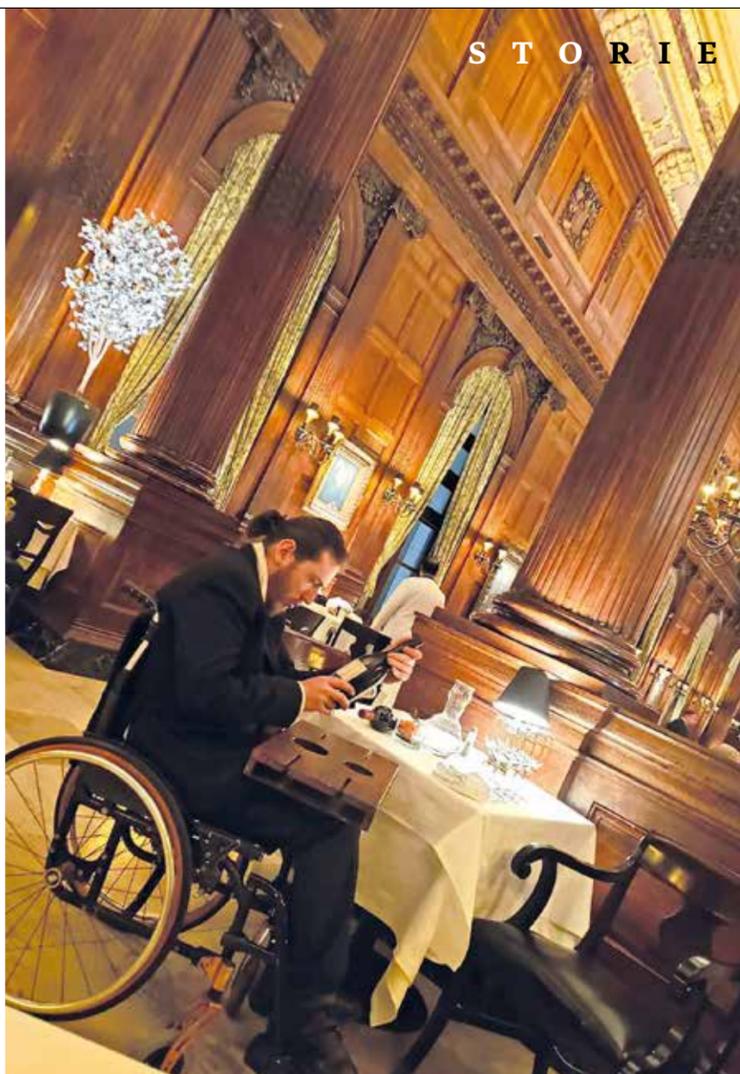
Vi interessa saperne di più? Contattateci:

Luca Peretto (area centro-nord), cell.: 348 - 310 89 71, luca.peretto@ero.eu

Giancarlo Maggi (area centro-sud), cell.: 339 - 609 60 14, giancarlo.maggi@ero.eu



Qui e nella pagina a fianco in alto, Mirko Pastorelli e il vassoio creato per portare in tavola quattro calici, una bottiglia e un decanter. La scanalatura consente di riporre tappi e cavatappi



allegro e anche dotato di una giovanile e piacevole testardaggine, Mirko ha fatto la valigia e ai primi del 2020 è partito. "Nessuno è profeta in patria" racconta Mirko - e anche io per farmi conoscere in Italia sono dovuto andare all'estero, a Melbourne per l'esattezza. Avevo appena iniziato a lavorare in un ristorante dove ero stato assunto in prova per un mese con l'accordo di protrarre poi il contratto per altri 6 mesi quando è arrivato il lockdown e il locale è stato costretto a chiudere." Così Mirko è rimasto bloccato in casa a Melbourne fino a quando non è riuscito a rientrare in Italia, nella sua Cesena.

A Melbourne Mirko ha potuto utilizzare il suo famoso vassoio, costruito da un artigiano di Cesena in legno di toulipier, un albero della famiglia delle magnoliacee. Quello utilizzato a Melbourne è il secondo vassoio che si è fatto fare perché il primo era poi risultato troppo grande e quindi non ben maneggevole. In pratica, il vassoio gli permette di poter portare in tavola quattro calici, una bottiglia e un decanter (di quelli tipo Cabernet per intendere), ed ha anche una scanalatura dove riporre cavatappi e tappo. I calici vengono fatti passare attraverso delle guide in modo da non muoversi e Yannick ha regalato a Mirko una sorta di poggia vassoio anti scivolo che lui mette sulle ginocchia. Grazie al vassoio Mirko ha le mani totalmente libere e può spingere la sedia a rotelle fino al tavolo dove poi stappare la bottiglia e se necessario decantarla. Naturalmente il ristorante di Melbourne offriva a Mirko gli spazi necessari per potersi muovere con la sedia a rotelle e questo degli spazi è senza dubbio l'ostacolo principale per un sommelier disabile. Pochi sono i ristoranti che possano vantare; eppure, al contempo, non mancano, sia in Italia che all'estero.

Il rapporto con i clienti è stato molto positivo. "Mi piace stare al pubblico - ci dice Mirko -. Il mestiere del sommelier è anche quello di comunicare. I clienti spesso erano curiosi e mi facevano domande, e io ero felice di poter rispondere."

Poi tutto si è interrotto con l'arrivo del Covid-19, ma Mirko non si è arreso. Nei mesi chiusi in casa a Melbourne ha iniziato a scrivere per la rivista dei sommelier australiani e continua a scrivere ancora oggi dalla sua Cesena. Ha in cantiere un libro sull'abbinamento tra sigari (l'altra sua passione dopo il vino) e bevande e collabora con un web magazine. "L'esperienza australiana mi ha aperto la mente - racconta - e mi ha fatto capire che un sommelier oggi può anche lavorare scrivendo articoli e organizzando eventi. Quindi la sedia a rotelle non è necessariamente vincolante. Ho scoperto che mi piace scrivere di vino, e mi concentro sulla civiltà che c'è dietro a ogni etichetta. Ma vedo il mio futuro molto internazionale, e sono pronto a ripartire dall'Italia per nuove avventure." Nel frattempo, all'interno di Asi si è formata una commissione della quale Mirko fa parte che intende proprio affrontare il tema della disabilità e dell'inclusione. E quando Mirko parla di inclusione non si riferisce solo a quelli in sedia a rotelle come lui, ma pensa più in generale a tanti tipi di diversità, da quelle religiose a quelle etniche a quelle di genere. E sottolinea che questo processo di inclusione non può che partire dai disabili. "Negli Usa - ci dice - i disabili sono più uniti, qui da noi c'è molta più frammentazione, le stesse associazioni sono poco collegate tra loro."

Verso un tavolo di confronto per aprire nuove strade

E le associazioni di sommelier cosa dicono? Se per Vaccarini Mirko Pastorelli ha rappresentato il

primo caso di sommelier disabile, per **Antonello Maietta** di Ais c'è stato un precedente. "Abbiamo un docente, Marco di Martino, su sedia a rotelle - racconta Maietta - e da almeno 10 anni i nostri corsi si tengono in sedi che risultino totalmente accessibili ai disabili. Tra pochi mesi avremo a Milano una nuova sede nazionale che ha tutti i requisiti di accessibilità. Oggi la disabilità non è più percepita come un problema, ma è certo che l'accesso alla professione poi non è facile." L'associazione è impegnata sul sociale e l'Ais Bari ha in campo un progetto portato avanti con una cooperativa dedicato a ragazzi con problemi di apprendimento. Il progetto si chiama "Il sommelier astemio" perché si rivolge spesso a minorenni. E questi ragazzi hanno poi trovato lavoro in un ristorante appena fuori il capoluogo pugliese, il Testecalde di Rutigliano che purtroppo oggi è chiuso. Le associazioni, secondo Maietta, devono fare qualcosa per gli altri, e Vaccarini pensa la stessa cosa, ma ammette che il lockdown ha fermato molti progetti. "Mirko è molto determinato - dice Giuseppe Vaccarini - sono sicuro che ce la farà." E Maietta aggiunge: "Deve continuare la sua strada, è un modello per tanti".

Determinato, modello, apripista: d'accordo, ma Mirko non può certo fare tutto da solo. E allora perché le associazioni italiane di sommelier non aprono un tavolo di confronto con quelle dei ristoratori e degli enotecari per capire quali siano le principali problematiche da affrontare e mettere in campo progetti per risolverle? "E quello che abbiamo deciso di fare - chiude Vaccarini - e ne parleremo in consiglio a breve proprio per mettere in piedi un confronto che possa portare a delle soluzioni concrete." All'appello di Vaccarini risponde il presidente della Fipe, **Lino Enrico Stoppani**: "La nostra associazione sarà ben lieta di collaborare con Aspi. Per altro il Recovery Fund prevede anche di andare a rafforzare l'inclusione sociale. I ristoranti sono da sempre luoghi di socialità, e il nostro settore è ben disponibile e aperto a intraprendere un percorso in questo senso. La storia di Mirko Pastorelli è emblematica, perché unisce il fattore umano e il coraggio personale alla scelta di acquisire competenze professionali in un mestiere del quale in Italia c'è particolarmente bisogno. I nostri locali hanno necessità di avere sommelier e di migliorare le conoscenze sul vino. E aggiungo una considerazione rivolta ai nostri ristoratori: come vengono aperti ristoranti vegani si possono aprire locali capaci di accogliere i disabili, come sta facendo Yannick Benjamin a New York."

Speriamo dunque che questo tavolo di confronto si apra presto e che possa portare a soluzioni reali. Se c'è una cosa che la pandemia ci ha fatto capire è proprio che non possiamo continuare a procedere in ordine sparso, nella vita personale come in quella sociale, ma che bisogna unirsi per perseguire delle buone progettualità. Il mondo della ristorazione e dell'accoglienza in genere ha pagato un prezzo molto caro nel 2020 e purtroppo sta continuando a pagarlo. Uscire fuori da questo tunnel con qualche nuovo progetto potrebbe fare un gran bene a tutti.

LA MISSION DI YANNICK BENJAMIN

Che "ognuno abbia la propria sedia"

"Qui fuori c'è un target di clienti che i ristoranti newyorkesi non riescono a raggiungere: quello dei disabili. Invece di andare in un ristorante dovendo affrontare le difficoltà di muoversi tra i tavoli e magari andare in bagno, preferiscono starsene a casa. Noi invece questi clienti dobbiamo prenderli." A differenza di Mirko Pastorelli, **Yannick Benjamin** non è disabile dalla nascita, ma è stato un brutto incidente nel 2003 a costringerlo su una sedia a rotelle. Nato a New York da genitori francesi, Yannick aveva deciso che l'ospitalità sarebbe stata il suo futuro quando aveva appena 13 anni, perché suo padre aveva un ristorante. A 19 faceva già il cameriere a Le Circle e poi ha preso il diploma di sommelier. Quando ha avuto l'incidente aveva 25 anni e lavorava in uno dei ristoranti della famiglia Bastianich. Sei mesi dopo era di nuovo al lavoro, però in un ufficio e non più in sala. Ma lui voleva tornare a fare il sommelier, e quindi ha iniziato a partecipare a concorsi, laureandosi una volta secondo e una volta terzo miglior sommelier Usa. Finalmente nel 2005 ha trovato un negozio di vini con gli spazi necessari per muoversi. Ci è rimasto due anni fino a quando non ha cominciato a lavorare come sommelier presso l'University Club, con il quale continua a collaborare. Ha fondato Wheeling Forward insieme ad Alex Elegudin, che ha conosciuto durante la riabilitazione e che, come lui, ha perso l'uso delle gambe in seguito a un incidente. A marzo dello scorso anno era quasi pronto per aprire il suo primo ristorante: Contento. "Ho scelto il nome di Contento perché nel quartiere ci sono sia ispanici che italiani e tutti possono capire e pronunciare il nome. E poi è una parola bella". Ma il lockdown ha fermato anche Contento, che avrà una parte del bancone bar ribassato e quindi accessibile ai disabili. Yannick sarà il sommelier del locale, che potrà ospitare fino a 50 persone. Yannick spera di poter aprire a primavera prossima, almeno per il delivery. Il locale ha anche un patio che sarà sicuramente utile in questi tempi di pandemia. "Il mio primo vassoio, quello con cui mi presentavo ai concorsi, era una cassa da sei bottiglie di Ornellaia. Oggi ho un vassoio costruito da un artigiano francese, e con quello continuo il mio mestiere. La mia missione è che 'ognuno abbia la propria sedia', e se c'è un messaggio che vorrei lanciare a voi italiani è questo: a tutti i camerieri è richiesto di conoscere un po' di inglese. Potreste anche aiutarli a imparare ad accogliere i disabili, qualunque sia la loro disabilità".

Yannick Benjamin, fondatore insieme ad Alex Elegudin di "Wheeling Forward" e della degustazione "Wine on Wheels". Yannick lo scorso marzo ha aperto anche un ristorante "Il Contento"



Qui sotto, Antonello Maietta, Ais, e - più in basso - Lino Enrico Stoppani, Fipe



CONTATTI:

Per ulteriori informazioni su Mirko Pastorelli, Yannick Benjamin e le associazioni sommelier

mirkopastorelli.wine

wineonwheels.org

Associazione Sommelier Professionale Italiana: www.aspi.it

Associazione Italiana Sommelier: www.aisitalia.it

Association de la Sommelier Internationale: www.asi.info

Fipe: www.fipe.it

DIFESA VIGNETO

Una selezione, a cura delle aziende, delle ultime novità disponibili sul mercato

MACCHINE
ATTREZZATURE
PRODOTTI

BASF

Enervin®, la soluzione per la difesa preventiva dalla peronospora

I formulati **Enervin®** sono a base di **Initium®** (*ametoctadina*), un principio attivo dotato di elevata attività specifica contro gli oomiceti, con caratteristiche uniche che lo rendono ideale per la difesa preventiva dalla peronospora. **Initium®** appartiene alla nuova famiglia chimica delle pirimidilammine e possiede un meccanismo d'azione esclusivo, cioè non presenta resistenza genetica incrociata con altri antiperonosporici, e può quindi essere inserito facilmente nei programmi di trattamento del vigneto. L'elevata affinità con le cere (Log PoW 4,5) e la ceterodinamicità, rendono **Initium®** particolarmente adatto a proteggere il grappolo nelle fasi di inizio-floritura, fioritura-allegagione e ingrossamento acino. Questa caratteristica conferisce inoltre un'eccezionale resistenza al dilavamento anche nelle condizioni più difficili di impiego. Diverse combinazioni compongono la

linea **Enervin®**: una gamma completa di fungicidi per costruire programmi di trattamento solidi, affidabili e adatti ad ogni situazione. I vantaggi dei formulati **Enervin®**. **Enervin® Top**: le proprietà di **Initium®** si combinano con l'azione multisito di metiram, che contribuisce a mantenere l'efficacia nel tempo dei principi attivi monosito. **Enervin® Pro**: combinazione di **Initium®** e fosfonato di potassio, in un twin pack espressamente studiato per la

vite che garantisce un'elevata efficacia e la protezione anche della nuova vegetazione grazie all'azione sistemica del fosfonato. **Enervin® Duo**: potenza preventiva del nuovo fungicida **Initium®** unita alla flessibilità e all'affidabilità di dimetomorf in formulazione liquida di elevata qualità, facilmente solubile e miscibile. **Enervin® Star Pack**: le proprietà di **Initium®** si combinano con folpet in un combi pack dotato di eccellente efficacia in ogni situazione.



Il posizionamento ideale dei formulati Enervin®



CAFFINI
Polverizzatore a
recupero Drift
Stopper Evo

Il futuro del trattamento in viticoltura è riservato alle macchine multifilare a recupero, che permettono di diminuire i tempi di intervento, ma soprattutto riducono l'impatto ambientale grazie al contenimento della deriva. Caffini è stato pioniere in Italia nello studio e realizzazione di macchina a recupero e oggi può vantare un polverizzatore all'avanguardia con il modello **Drift Stopper Evo**: la combinazione tra il sistema di trattamento con ugelli antideriva, alimentazione a turbine che producono un grande volume d'aria, regolabile dalla cabina, insieme ai pannelli recuperatori con lama di contenimento (brevettata) fanno sì che DS Evo sia estremamente performante in termini di qualità di trattamento e riduzione della deriva (vicina allo 0%). Confermato dalle prove comparative svolte in diversi istituti europei di certificazione. L'esclusivo sistema di sterzata con doppio punto di snodo a gestione elettronica, permette le inversioni di marcia in fondo al filare in spazi molto stretti anche a pannelli aperti. Il perfetto bilanciamento dei pesi rende la macchina sicura e molto stabile, in fase di sterzata o in terreni in pendenza. **Drift Stopper Evo** è disponibile nella versione con cisterna da 1.000 e 2.000 l. La distribuzione del prodotto fitosanitario è gestita dal computer automatico Caffini CB9 oggi disponibile anche con dispositivo CS Connect per accedere al credito d'imposta di Agricoltura 4.0. www.caffini.com

CARRAROSPRAY

Zen Eco, atomizzatore bifilare a tunnel per trattamento confinato con recupero della deriva



Grande manovrabilità, precisione nell'erogazione e peso contenuto sono le tre caratteristiche principali dell'atomizzatore **Zen Eco** per trattamenti in vigneto con recupero della deriva. L'accoppiamento sull'attacco a tre punti della trattrice e uno snodo arretrato permettono a questo atomizzatore di transitare in sterzata sempre in corrispondenza del passaggio delle ruote della trattrice nella tipologia frutteto/vigneto. L'irrorazione avviene all'interno di due tunnel formati da due coppie di pannelli montati su supporto ammortizzato. Ogni pannello è provvisto di un set di getti tripli muniti di ugelli in pressione, un erogatore d'aria con camera di accumulo, uno schermo per la condensazione della miscela non a bersaglio e un accurato sistema di filtraggio. La movimentazione dei due tunnel in fase di manovra può essere completamente automatizzata e la miscela recuperata può essere convogliata o direttamente nel serbatoio principale o in un serbatoio ausiliario. Questa modalità rende possibile sia un controllo semplice e puntuale della quantità di miscela recuperata, sia di scegliere il momento e la modalità del reimpiego. Capacità di 1.500 litri, peso a vuoto di circa 2.000 kg distribuiti su assali a tandem e un raggio di sterzata molto contenuto sono caratteristiche salienti di questo modello. Per la circolazione stradale il mezzo dispone di omologazione europea. Di serie lo Zen Eco è dotato di un computer che gestisce l'erogazione proporzionale all'avanzamento (DPA) dispositivo che può essere collegato in remoto tramite l'adozione di una centralina supplementare in conformità ai dettami dell'Agricoltura 4.0.

CIMA

Atomizzatore Rob3 Evo, innovazione, precisione ed efficacia

Sono sempre più innovativi gli Atomizzatori firmati Cima, ai vertici della tecnologia, grazie ai tanti contenuti unici nel settore dell'irrorazione. Ma anche sempre più efficienti, affidabili e capaci di combinare al meglio produttività, operatività e capacità di controllo per un'agricoltura sostenibile e totalmente connessa, aspetto decisamente prioritario nella filosofia costruttiva di Cima. Cima presenta il nuovo top di gamma, l'Atomizzatore Rob3 Evo sinonimo di innovazione, precisione ed efficacia. L'Atomizzatore snodato pneumatico a basso volume Rob3 Evo consente il trattamento simultaneo di tre filari. Gestito da un PLC installato a bordo del trattore, permette all'operatore di controllare in tempo reale tutti i parametri di lavoro, quali: la velocità di avanzamento, la pressione di lavoro, gli ettari trattati e la capacità residua del serbatoio. La precisione del trattamento viene garantita dal sistema Epa che mantiene costante la dose di miscela distribuita (l/ha) al variare della velocità della trattrice rilevata tramite sensore Gps e dai sensori ad ultrasuoni i quali permettono di rilevare la presenza o meno della vegetazione. In aggiunta il Kit Cima Agricoltura 4.0, fornito completo di software gestionale e abbonamento scheda Gsm di 5 anni, permette di effettua-



re la tracciabilità di tutte le operazioni di trattamento. Una soluzione perfettamente integrata e pienamente conforme ai requisiti per accedere al beneficio fiscale previsto dal credito di imposta 2021.

GOWAN ITALIA

Linea Vite, soluzioni innovative per una difesa sostenibile

Gowan Italia conferma il proprio impegno a favore del settore vitivinicolo e continua a presentare una gamma completa di soluzioni affidabili ed efficaci per la salvaguardia delle produzioni. Con un grande contenuto in termini di innovazione e sostenibilità, come dimostrano i vari premi e riconoscimenti ufficiali ottenuti negli ultimi anni. È il caso del nuovo coadiuvante speciale **Mago**, che aumenta l'efficienza dei trattamenti (ad es. rameici, ma non solo) con un'azione tensioattivo-adesivante, antischiuma e antideriva. Le principali novità nell'ambito della **Linea Bio-preparati** riguardano l'antibiotritico **Polyversum**, con l'estensione d'etichetta per l'impiego anche contro Marciume acido, e l'inserimento del nuovo bio-insetticida **Enelse** per il controllo di Cicaline e Scafoideo. Una linea di prodotti che vede protagonisti da anni ormai anche l'elicatore antiodico **Ibisco**, induttore di resistenza attivatore delle difese naturali della pianta, e il biofungicida **Remedier**, primo agrofarmaco autorizzato per la prevenzione del Mal dell'Esca. L'ampia gamma delle specialità



antiperonosporiche si arricchisce quest'anno di una nuova soluzione: **Genkotsu**, fungicida a base di *amisulbrom*, frutto dell'accordo esclusivo di distribuzione dei prodotti Nissan. Gowan, proprietaria della sostanza attiva, presenta poi la più completa scelta di fungicidi a base di *zoxamide* per il controllo della Peronospora (con eccellente effetto collaterale antibiotritico): **Electis Trio WDG**, **Presidium One**, **Reboot**, **Electis R Flow** e **Zoxium 240 SC**. La strategia antiperonosporica si completa con **Fantic F**, a base di *benalaxyl-M* e *Folpet*, e la **linea Airone**, miscele rameiche innovative e brevettate in cui si uniscono in associazione sinergica le forme idrossido e ossicloruro. www.gowanitalia.it



IDEAL

Difesa: soluzioni tecnologiche, ecosostenibili e 4.0

Ideal, azienda veneta che da più di 70 anni progetta e costruisce sprayers per la protezione delle colture, ha accettato la sfida che prevedeva la creazione di soluzioni ad hoc che rientrassero tra gli investimenti in Agricoltura 4.0. Per la cura del vigneto, Ideal propone diverse soluzioni altamente tecnologiche nonché ecosostenibili, che con il giusto equipaggiamento consentono di beneficiare del credito d'imposta e/o di avere altri sgravi fiscali. Ne è un esempio **Drop Save**, che con le ultime migliorie al suo speciale computer e all'App per smartphone dedicata, è certificato in Agricoltura 4.0 in quanto permette di trasferire tutti i dati registrati ai vari dispositivi aziendali e viceversa, nonché di avere uno spazio disponibile in cloud e notificare

in tempo reale eventuali anomalie della macchina. Potenzialità importanti, che si aggiungono alle sue già elevate prestazioni: il recupero del 50% in media del liquido nebulizzato lavorando in modo automatizzato in basso volume su due filari contemporaneamente. Non solo Drop Save, comunque, ma anche tutti i nebulizzatori e gli atomizzatori Ideal rientrano tra gli investimenti per l'Agricoltura 4.0. Di fatto, equipaggiandoli con specifici dispositivi di comando e l'apposito sistema di trasferimento dati, tutti i macchinari prodotti da Ideal possono considerarsi a tutti gli effetti 4.0. L'utente potrà quindi non solo risparmiare tempo e risorse grazie alla tecnologia, ma anche denaro!
Per maggiori informazioni: info@idealitalia.it

MARTIGNANI

Phantom M120, nuovo nebulizzatore portato con sistema SMS



prodotto chimico (oltre il 30%), tempo e manodopera (circa il 50%) e carburante (circa il 40%). Tra i principali vantaggi del Phantom M120 bisogna sottolineare: estrema compattezza longitudinale: - 30 cm più corto del modello precedente; leggerezza: - 120 kg a vantaggio di una migliore manovrabilità; baricentro avanzato a beneficio della stabilità trattore-macchina (+50%). Il sistema innovativo SMS (Smart Maintenance System), garantisce l'accesso in pochi secondi al vano tecnologico della macchina per le operazioni di manutenzione

Martignani presenta il nuovo modello di nebulizzatore elettrostatico portato **Phantom M120** con esclusivo sistema "SMS", Smart Maintenance System (patent pending). Come tutti i nebulizzatori Martignani a carica elettrostatica, il nuovo Phantom Portato M120 garantisce tempestività e rapidità di esecuzione; nebulizzazione costante e omogenea indipendentemente dalle condizioni meteorologiche e dal volume di liquido erogato nell'unità di tempo; eccezionale capacità di gittata e penetrazione completa in qualsiasi tipo di coltura. Il tutto con i conseguenti risparmi di acqua di soluzione (oltre il 90%),

ordinaria e straordinaria. Lo sfruttamento massimo degli spazi disponibili nel vano cisterna ha permesso di compattare la macchina, di avanzare il baricentro verso la trattore a vantaggio della stabilità complessiva dell'insieme trattore-attrezzo. In questa tipologia di macchine le operazioni di manutenzione sono complicate, obbligando l'utilizzatore a dover smontare parti di macchina. Il sistema SMS di Martignani (in attesa di brevetto per invenzione industriale) supera questo limite mantenendo sia i vantaggi del ridotto ingombro e della migliorata stabilità, sia una rapida e semplice attività di ispezione e/o manutenzione.

SIPCAM ITALIA

Diserbo e spollonatura nel vigneto senza sorprese con Evolution®

Evolution, l'erbicida spollonante di Sipcam Italia, controlla le infestanti a foglia larga più comuni nei vigneti, incluse quelle difficili, eliminando anche i polloni. Malerbe e polloni competono con la vite in modo diverso, ma entrambi assorbono acqua e nutrienti e interferiscono con le operazioni colturali. Inoltre, sui polloni possono proliferare parassiti come *Scaphoideus titanus*, di cui è bene limitare la presenza. È necessario poter contare su soluzioni efficaci sia sulle infestanti, sia sui polloni: Sipcam Italia propone Evolution, diserbante-spollonante per contatto, preferibile agli erbicidi sistemici nelle applicazioni estive, quando questi possono penetrare tramite i polloni e contaminare la linfa discendente. Evolution applicato nei sottofila dei vigneti assicura ampio spettro d'azione, incluse le foglie larghe predominanti nel periodo estivo, come Convolvolo, Erigeron/Conyza e ruderali. Nello stesso periodo devono essere eliminati anche

i polloni ed Evolution offre la doppia funzione in un unico passaggio, intervenendo quando i polloni si presentano non ancora lignificati. Su vite il prodotto si applica a 0,8 l per ettaro per volumi di acqua di 200-400 litri, in funzione della massa vegetale presente. Evolution è l'erede naturale e la moderna alternativa ai dissecanti tradizionali, non più utilizzabili, quali glufosinate ammonio e diquat.



VCR VIVAI COOPERATIVI RAUSCEDO

Le proposte per il vigneto biologico

L'agricoltura biologica, per essere remunerativa, necessita di particolari condizioni pedo-climatiche: in areali dove la pressione delle malattie fungine (Peronospora in primis) è particolarmente alta, riuscire a salvaguardare la produzione rispettando il protocollo di difesa biologico stabilito dalle norme comunitarie può diventare estremamente complesso. In particolare, i limiti imposti a livello comunitario sull'impiego del rame possono costituire il fattore maggiormente vincolante al metodo biologico in specifici areali. In queste condizioni, l'impiego di **varietà resistenti alle malattie** può rappresentare una concreta soluzione, poiché può consentire una importante riduzione del numero di interventi con prodotti a base di rame. La definizione di una strategia di difesa in un vigneto biologico non può prescindere però dalla conoscenza delle variabili pedo-climatiche specifiche di ogni micro-clima e dall'utilizzo di modelli previsionali atti a individuare i periodi di maggior rischio infettivo. Il corretto posizionamento degli interventi fitosanitari consente di evitare la comparsa di ceppi fungini fortemente aggressivi e di garantire un efficace controllo delle principali malattie secondarie (Escoriosi e Black rot). Per ottenere un'accurata gestione fitosanitaria delle varietà resistenti si deve necessariamente prendere in considerazione la media storica dei trattamenti eseguiti in azienda che, posizionati in modo opportuno ed eseguiti con il corretto dosaggio ed impiego dei p.a., possono ridursi dal 60% all'80%, a seconda delle condizioni pedo-climatiche presenti.

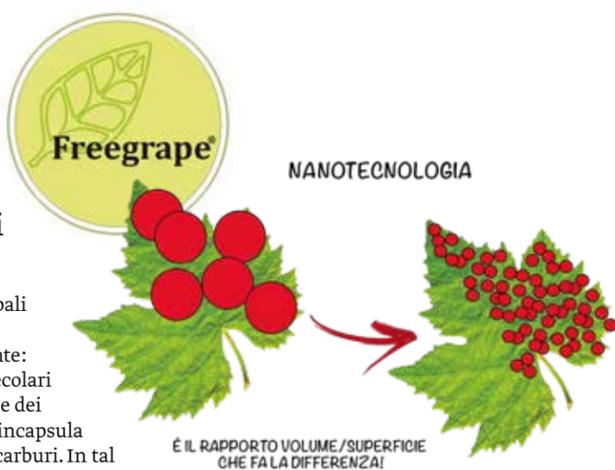
Grado di resistenza alle malattie



TEBALDI

Freegrape®, per la pulizia e degradazione dei residui in vigna

Le due azioni principali sono disgregante e chelante. Disgregante: rompe i legami intra-molecolari dei residui dei fitofarmaci e dei loro metaboliti; chelante: incapsula i metalli pesanti e gli idrocarburi. In tal modo le molecole diventano neutre, si staccano e scivolano via dalla pianta finendo a terra. Quindi sull'uva e sul vino non rimane alcun tipo di residuo e il vino è stabile nel tempo proprio perché le molecole vengono eliminate. **Freegrape®** è un prodotto speciale in quanto: derivando dalla nanotecnologia, il suo principio attivo è concentrato e permette dosi minime con maggior efficacia (vedi immagine); è in grado di chelare metalli pesanti, idrocarburi rendendoli inerti; disgrega i principi attivi dei fitofarmaci e i loro metaboliti; è arricchito in aminoacidi per permettere di migliorare l'assimilazione del principio attivo e il profilo aromatico delle uve. Cosa significa "rapporto volume/ superficie"? Prodotti simili con le stesse peculiarità presentano particelle molto grandi con una superficie di contatto minore verso il fitofarmaco da chelare/degradare rispetto a Freegrape® che, essendo composto da nanoparticelle, ha una superficie di contatto maggiore. Pertanto con una minor quantità di principio attivo abbiamo lo stesso effetto. E non resta alcun residuo post-trattamento. Freegrape® è un prodotto che si utilizza in vigneto, sull'apparato fogliare, 8-10 giorni prima della vendemmia. In caso di pioggia, il prodotto viene dilavato e occorre effettuare nuovamente il trattamento.
Per ulteriori informazioni: laboratorio@tebaldi.it
Prodotto distribuito da Tebaldi srl www.tebaldi.it



DALLA RICERCA PER UNA VITICOLTURA SOSTENIBILE: PINOT ISKRA®



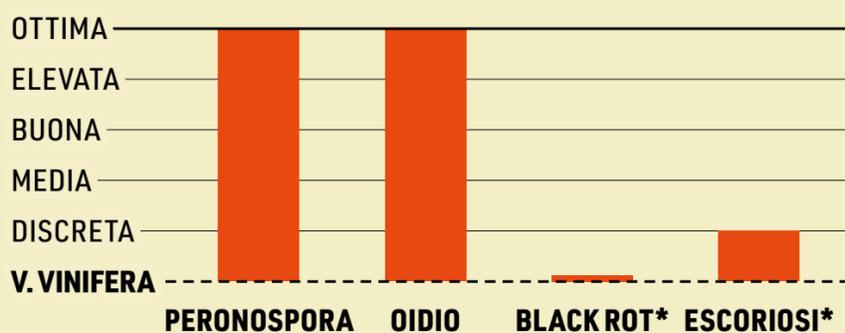
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI UDINE
hic sunt futura

| COMPOSTI AROMATICI IN FORMA LIBERA (µg/l) | | |
|---|--|-------------|
| 330 | Banana (acetato di isoamile) | 390 |
| 70 | Albicocca, miele (acetato di b-feniletile) | 70 |
| 120 | Mela, pesca (butirrato di etile) | 200 |
| 220 | Mora, fragola, anice (capronato di etile) | 310 |
| 60 | Frutta, balsamico (alcol benzilico) | 140 |
| 26800 | Rosa (alcol b-feniletilico) | 8300 |
| 12 | Mandorla amara (benzaldeide) | 15 |
| 37 | Mela, rosa, miele (b-damascenone) | 43 |
| 50 | Frutta acerba (cis 3-esenolo) | 20 |
| 90 | Frutta, mela, vegetale (trans 3-esenolo) | 50 |
| 6,1 | ACIDITÀ TOTALE (gr/lt) | 6,2 |
| 18,2 | ESTRATTO NETTO (gr/lt) | 20,4 |

PINOT ISKRA®

PINOT BIANCO

GRADO DI RESISTENZA ALLE MALATTIE



* Dati in fase di validazione

Il **PINOT ISKRA®** presenta evidenti note di rosa e frutta fresca unite ad un'ottima acidità e struttura che lo rendono particolarmente adatto alla spumantizzazione. La presenza di 4 geni di resistenza, 2 ad oidio e 2 a peronospora, ne consentono la coltivazione anche in zone a forte pressione infettiva.

CON IL PINOT ISKRA®, BOLLICINE DI PINOT PIÙ DI PINOT!



L'innovazione in viticoltura

VIVAI COOPERATIVI RAUSCEDO
33095 Rauscedo (PN) ITALIA
Tel. +39.0427.948811
www.vivairauscedo.com