IL CORRIERE VINICOLO RIMANE
ON LINE GRATUITO PER TUTTI
WWW.CORRIEREVINICOLO.COM

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); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line 150,00 euro - 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. **Contiene I.P.**

I frizzanti sono una peculiarità tutta italiana e storicamente hanno funzionato da apripista sui mercati: prima in Usa con il Lambrusco e ora in Centro-Sudamerica ed Est Europa. È forse il tempo di supportarli con una promozione specifica

ESPLORATORI DA VALORIZZARE

I TREND DELL'EXPORT
I mercati che crescono e quelli che calano
~ da pagina 2 ~

IMBOTTIGLIAMENTI
Emilia über alles il 60% dei frizzanti si fa qui
pag. 12

BILANCIO GDO
Frizzanti Covid-proof Niente effetto lockdown
pag. 18

INTERVISTE
La fusione dei Lambruschi di Reggio e Modena, gli autoctoni rampanti di Cantina Val Tidone, l'expertise di Vinicola Decordi
da pag. 23

VETRINA AZIENDE
Novità e proposte tecnologiche per la produzione
pag. 35

Frizzanti
Il trend dell'export italiano

di **CARLO FLAMINI**

ESPLORATORI DA VALORIZZARE

Sono un'eccellenza italiana che conferma di poter dare il proprio contributo al messaggio del made in Italy nel mondo. Anzi, in alcuni mercati emergenti, come quelli del Centro-Sudamerica, sono proprio i frizzanti gli apripista, come tanti anni fa il Lambrusco spalancò le porte al vino italiano in America. Bisognerebbe forse crederci un po' di più

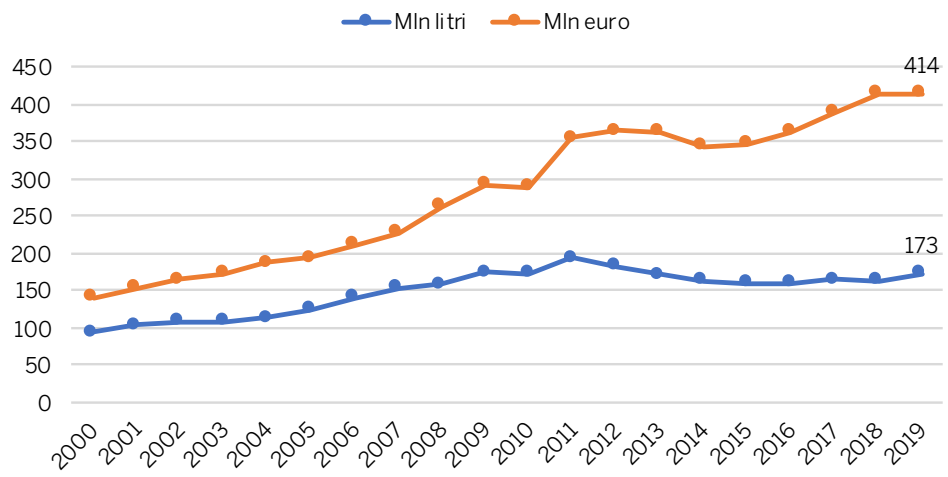
Nel 2019, il giro d'affari mosso dai frizzanti italiani all'estero è stato pari a 414 milioni di euro, per un volume di 1,7 milioni di ettolitri (**grafico 1**). A volume la performance si può dire ormai consolidata, visto che sono ormai quasi una decina d'anni che ci si arresta su questa soglia, dal picco di 1,9 milioni toccato nel 2011. Tuttavia, a differenza del 2018, quando a fronte di volumi disponibili in calo (vendemmia 2017) si puntò molto di più sul valore finale, nel 2019 (vendemmia abbondante 2018) il valore è stato penalizzato rispetto all'esigenza di muovere massa volumica, cresciuta del 6%, con prezzo medio in asciugamento (-6%, a 2,39 euro al litro, contro i 2,55 spuntati nel 2018) (**grafico 2**). A confronto con i vini fermi (prezzi a -2%) e spumanti (-3%), il comparto frizzanti si connota come quello che ha patito di più la pressione sul lato prezzi generata dalla dinamica produttiva 2018/19, segno che la categoria è quella più "commoditizzata" nel panorama dell'imbottigliato nazionale.

A livello di bilancia export, i frizzanti rappresentano l'8% del totale venduto dal nostro Paese (quota stabile rispetto al 2018), per un peso valore attestato al 6%, un punto in meno (**grafici 3 e 4**). Di là delle oscillazioni annue, le quote ormai sono piuttosto stabili rispetto agli anni passati, frutto soprattutto della crescita della tipologia spumante, che ha sottratto volume in denominazioni molto orientate all'export (in particolare Prosecco, dove la quota frizzante è in costante prosciugamento).

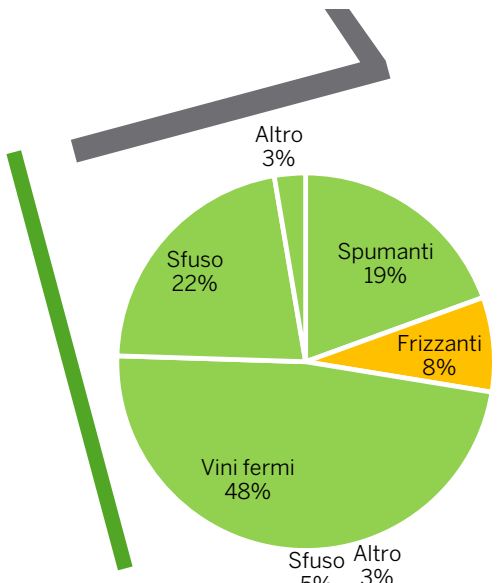
Sul lungo periodo, il confronto con le altre categorie di prodotto vede i frizzanti in posizione pressoché parificata con i vini fermi: a volume, il Cagr registrato dal 2010 al 2019 dice 0% contro +1% per i vini fermi, mentre a valore entrambe le categorie mostrano progressioni medie del 4%. Entrambi lontanissimi ovviamente dallo spumante (**grafico 5**), unica tipologia di vino che ha macinato una crescita fuori dai parametri della normalità.

I differenziali di prezzo rimangono una chiave di lettura piuttosto interessante (**grafico 6**): a livello di vini Dop, i frizzanti stanno sotto di oltre 1 euro al litro rispetto a spumanti, Prosecco e vini fermi, mentre sull'Igp la forchetta si riduce, arrivando ai 60 centesimi di differenziale rispetto agli spumanti. Sul comparto comuni, le bolle - pur stando sempre sotto lo spumante - fanno invece meglio dei vini fermi, segno che, senza un territorio dietro, il plusvalore è dato proprio dal fatto di essere effervescenti. La cosa interessante da notare è che il mercato riconosce pochissimo plusvalore all'indicazione geografica tipica dei frizzanti, o a contrariis il grosso dei prodotti rubricati con questa sigla sono tra i più economici in assoluto: sta di fatto che il prezzo di un Igp è parificato a quello di un frizzante comune: 2,05 euro per litro.

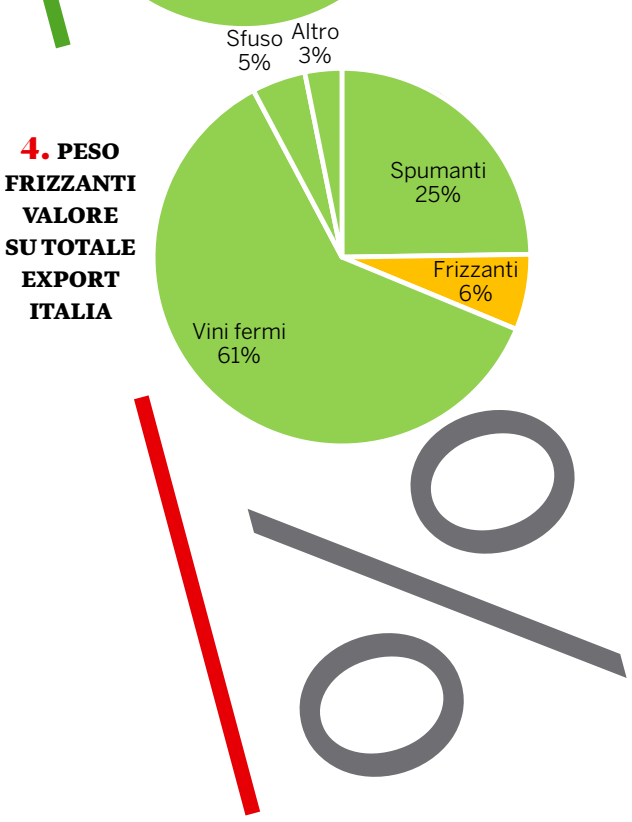
1. EXPORT FRIZZANTI: TOTALE GENERALE



3. PESO FRIZZANTI VOLUME SU TOTALE EXPORT ITALIA



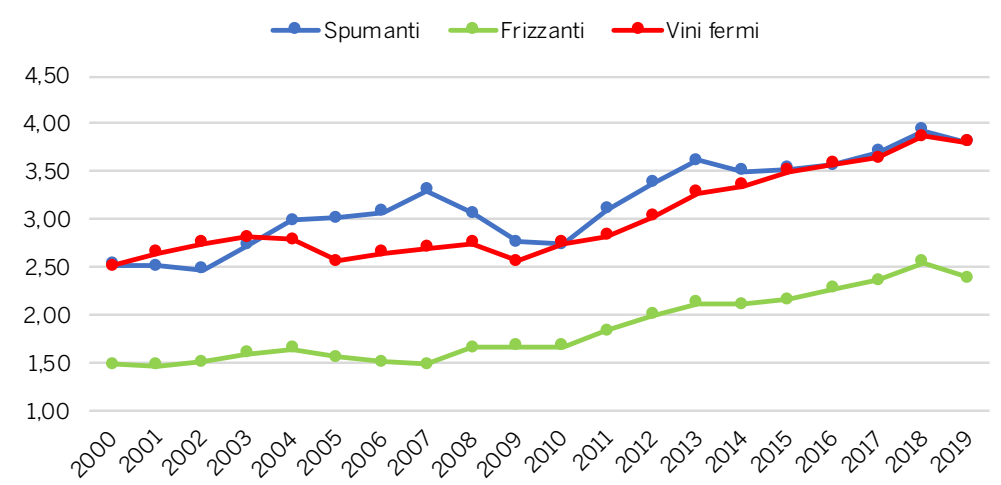
4. PESO FRIZZANTI VALORE SU TOTALE EXPORT ITALIA



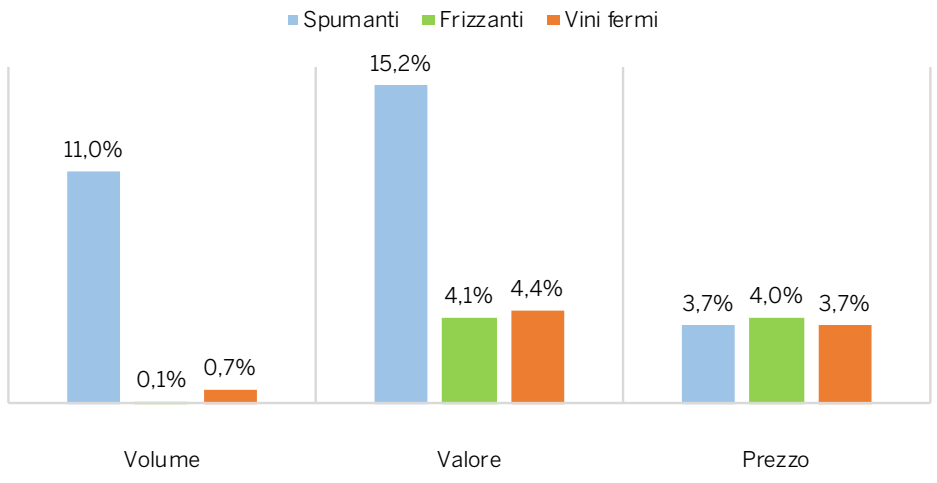
Le categorie: Dop per l'Italia, Igp per l'estero

A livello di categorie, il grosso del prodotto esportato dal nostro Paese - poco più dell'80% - porta in bottiglia una denominazione d'origine o un'indicazione geografica (**grafico 7**). Negli ultimi 10 anni, pur con tendenza alla stabilizzazione nel secondo quinquennio, vi è stato un forte travaso di prodotto dalle Igp alle Dop: -9

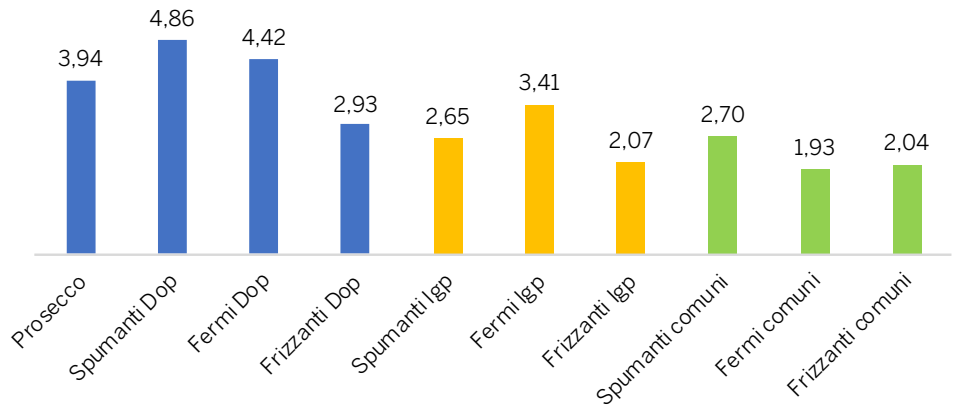
2. EVOLUZIONE PREZZI MEDI (euro/litro)



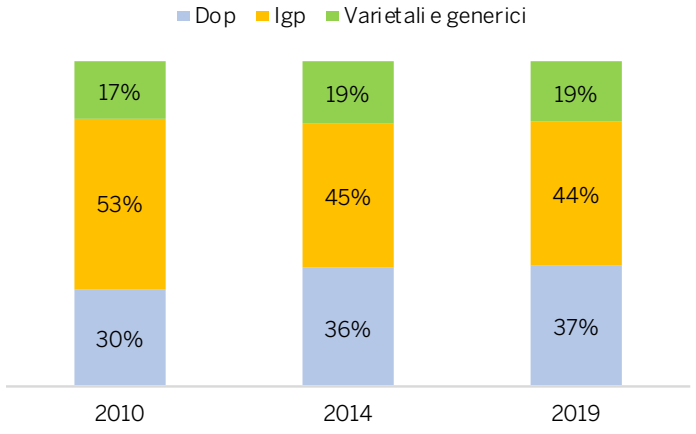
5. EVOLUZIONE EXPORT (Cagr % 2010/19)



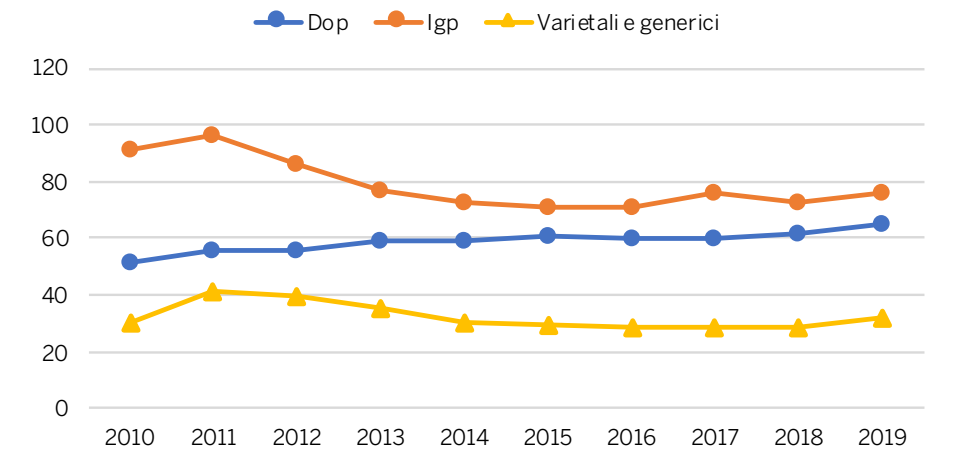
6. DIFFERENZIALI DI PREZZO PER CATEGORIE OMOGENEE (euro/litro)



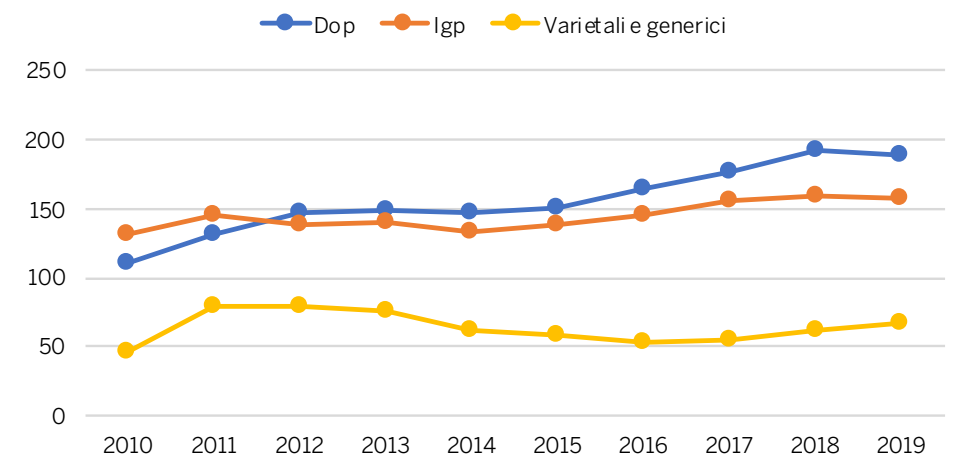
7. COMPOSIZIONE DELL'OFFERTA (% volume)



8. ANDAMENTO TIPOLOGIE FRIZZANTI (mln litri)



9. ANDAMENTO TIPOLOGIE FRIZZANTI (mln euro)



punti per le prime (al 44%) e +7 punti per le seconde (37%), con i comuni e varietali a ritagliarsi il restante 19% della torta.
Questo fenomeno di travaso dal 2010 a 2014 è stato essenzialmente prodotto dallo spostamento del Prosecco prima dalla categoria Igp a quella Dop e successivamente dalla promozione di masse crescenti di prodotto targato Prosecco verso lo spumante: se guardiamo il grafico degli andamenti volumici (**grafici 8 e 9**), dal 2015 Igp e Dop hanno ormai trovato un loro equilibrio in termini di pesi sul totale.
Nonostante questi movimenti, rispetto alla composizione dell'offerta produttiva che vede Igp e Dop parificate *(si veda servizio sugli imbottigliamenti a pagina 12)*, quando si tratta di export il peso delle Indicazioni geografiche resta superiore: qui la spiegazione si chiama Lambrusco Emilia, uno dei prodotti più esportati in assoluto, in particolare sul mercato statunitense e in tutto il Centro-Sudamerica. Specularmente e logicamente, sul mercato interno il peso delle Dop sulle vendite torna a essere maggiore, evidenza dovuta al fatto che il consumatore italiano è molto più "territoriale" nelle proprie scelte, sia in fatto di consumo di prodotto tipicamente locale, sia quando si tratti di spesa in grande distribuzione: qui tra l'altro l'offerta a denominazione risulta più ampia di quella a Igp, inglobando prodotti – come quelli oltrepadani, piacentini e altri emiliani – che hanno una bassissima quota export. Non contribuisce invece al saldo attivo delle Dop sul mercato interno il Prosecco Doc e Docg frizzante, prodotto più tipicamente pensato per il mercato estero (Germania soprattutto), che va invece a comporre il grosso di quel 37% di quota export del segmento Dop.

Da 140 anni insieme.

Una ricorrenza è sempre un'opportunità per riflettere sul proprio lavoro, anche in un periodo di sfide.

Dalle prime invenzioni nel 1880 a oggi, Bertolaso porta innovazione e affidabilità nelle tecnologie di imbottigliamento per sostenere la crescita dei produttori nel mondo. Lo fa con talento e dedizione, fiducia e umanità.

Guardando avanti, vediamo gli stessi valori.

Grazie a tutti coloro che ci hanno scelto come partner per le proprie soluzioni di imbottigliamento.
La nostra storia è anche merito loro.

bertolaso

Scopri di più su bertolaso.com

In termini di performance export, il Cagr 2010/19 dice +3% e +6% per le Dop a volume e valore, contro -2% e +2% per le Igp **(grafico 10).** Una media di +3% abbondante invece si registra sulla colonna prezzi, che ingloba però l'effetto deflattivo generato dalla vendemmia 2018 (l'anno scorso il saldo stava a +5%). Il primo trimestre del 2020 (che sta commercializzando il prodotto targato vendemmia 2019, inferiore alla 2018) non sembra aver beneficiato del classico effetto meno produzione/prezzi superiori: l'unica categoria in aumento per ora è quella Igp (+3%), ma è un aumento regressivo, con ben 4 punti persi rispetto al +7% degli ultimi due anni. Il totale va sotto di uno speculare -3%, con le Dop a -5% (in aggravamento sul -3% del saldo 2019/18) e i generici addirittura a -10%, 5 punti in più di perdita sull'annuale **(grafici 11 e 12).**

I Paesi: trend generali

A livello di Paesi, e prendendo in esame il totale frizzanti, è sempre la Germania il nostro più grande mercato, con poco meno del 30% del totale export a valore. La quota è tuttavia andata riducendosi sia rispetto al 2000, quando i tedeschi compravano circa il 55% del nostro prodotto, sia rispetto al 2009, quando si era sopra quota 40% **(grafici 13-14 e 15).** Il saldo valore per Berlino nel 2019 è positivo a volume (+6%), ma negativo a valore (-4%).

Sul lungo periodo, sono cresciuti di importanza gli Stati Uniti (al 21% di quota valore, con variazione volumica di +3% nel 2019), mentre dietro i primi due vi sono stati scombussolamenti importanti: nel 2006 vi è stato l'irrompere fragoroso della piazza spagnola, che aveva preso letteralmente la febbre per il Lambrusco. In quell'anno Madrid era arrivata a pesare per il 10% sui conti generali della categoria frizzanti. Poi dal 2009 un lento e inesorabile declino, che ha portato la Spagna a chiudere il 2019 a -3%, con una quota sul totale ridottasi al 2%.

Stessa parabola discendente ha registrato il mercato olandese, che tra 2006 e 2008 era arrivato a pesare quanto gli Usa, ma oggi ridottosi al 4% di quota, con performance annua di -2% nel 2019. Chi è emerso nel frattempo? Sicuramente il Messico, oggi quarta piazza a valore *(vedasi box dedicato a pagina 10)*, con saldo però negativo nel 2019 di -7%, l'Austria, terza piazza, e infine la Repubblica Ceca, arrivata al 4% di quota, come Londra, mentre solo qualche anno prima era ancora un mercato marginale.

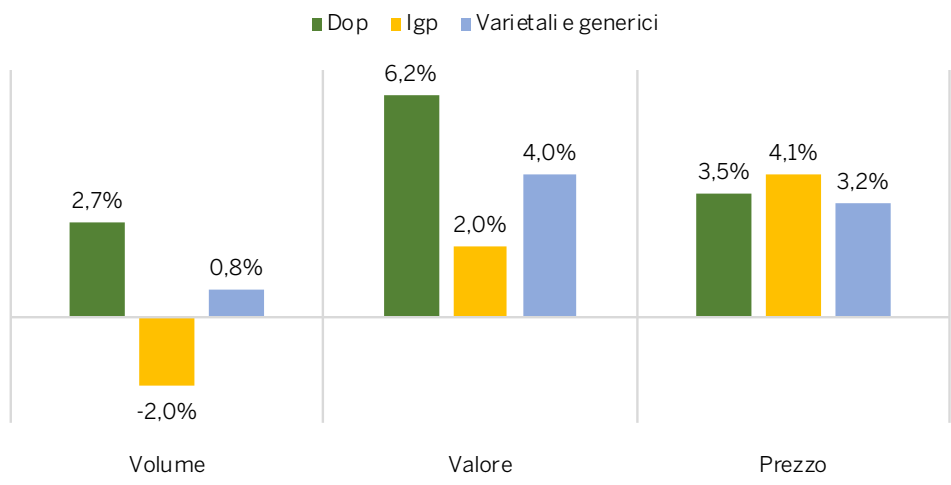
UK e Francia restano piazze importanti (3% e 4% di quota valore sul totale), ma qui il fattore Prosecco sta scombussolando un po' le carte: a Londra, tendenzialmente si è in fase regressiva, per via di sostituzione con la categoria spumante, mentre in Francia a subire qualche contraccolpo dall'innamoramento per le bollicine veneto-friulane sono i Lambruschi. I saldi dell'ultimo anno sono positivi per UK (+21%) e negativi per la Francia, indietreggiata del 4%, ma soprattutto in curva negativa costante dal 2017.

Guardando le performance sul lungo periodo, in Europa **(grafico 16)** regressive sono le piazze spagnola, olandese, confermate anche dall'andamento dell'ultimo anno, e tedesca (in ripresa nell'ultimo biennio), mentre positivi risultano Austria, UK e contrastata la Francia, che associa +2% pluriennale a decrescita 2019.

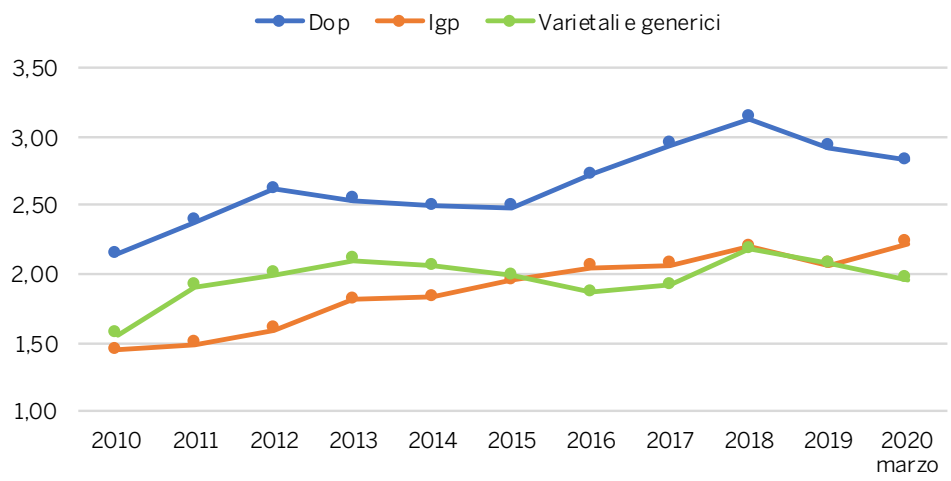
In Europa dell'Est **(grafico 17)**, gli indicatori pluriennali e annui sono fortemente positivi per tutti i principali mercati, con la Russia in forte ripresa nell'ultimo anno. Speculare la performance polacca sul lungo e sul breve, a indicare mercato ormai solido, grande quanto la Cina tanto per dare un'indicazione quantitativa. La vera esplosione di questa piazza si è avuta a partire dal 2017, con la categoria Dop – quindi quella più qualitativa – a fare il 90% delle vendite.

Nelle Americhe **(grafico 18)**, nonostante la ripresa dell'ultimo anno, il mercato brasiliano resta alquanto problematico, mentre il Messico si conferma piazza con solida crescita pluriennale, pur nella contingenza negativa dell'anno passato. Performance di crescita costante e confermate nel 2019 per gli Stati Uniti, sopra il 2%. Altro mercato in forte dinamica positiva è il Canada, dove al +7% cumulato corrisponde un +18% annuo che lascia prevedere altra crescita nel futuro.

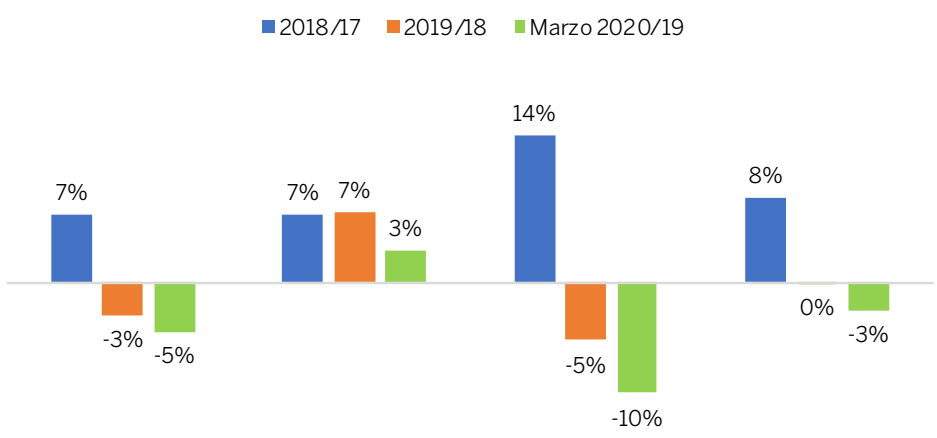
10. PERFORMANCE PLURIENNALI PER TIPOLOGIE (Cagr 2010/19)



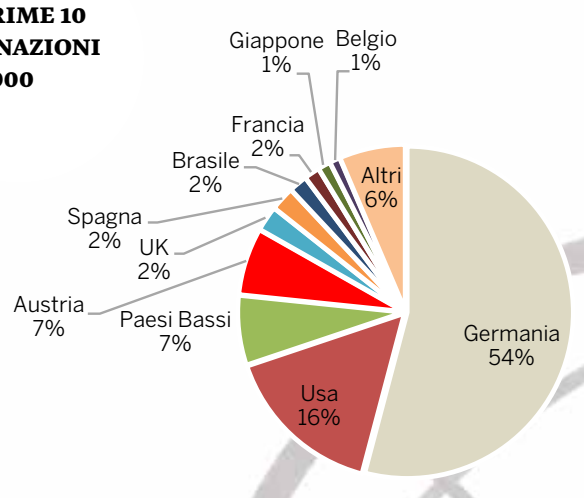
11. EVOLUZIONE PREZZI PER TIPOLOGIE (euro/litro)



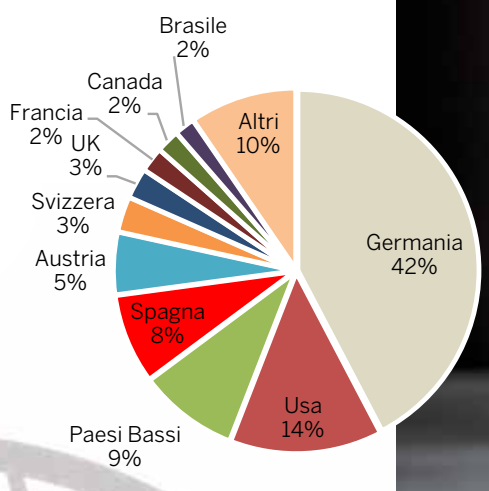
12. VARIAZIONI ANNUE PREZZI MEDI

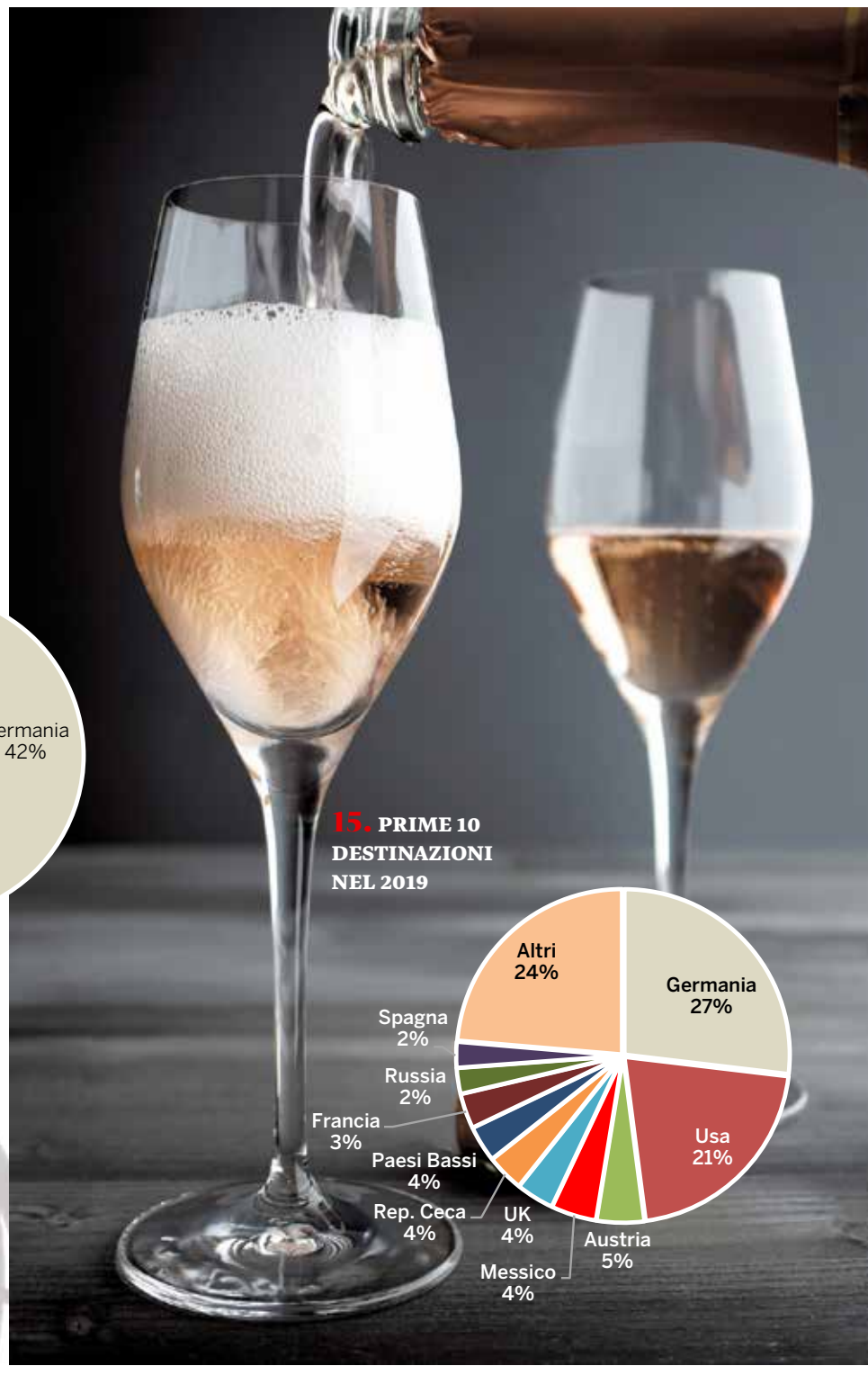


13. PRIME 10 DESTINAZIONI NEL 2000



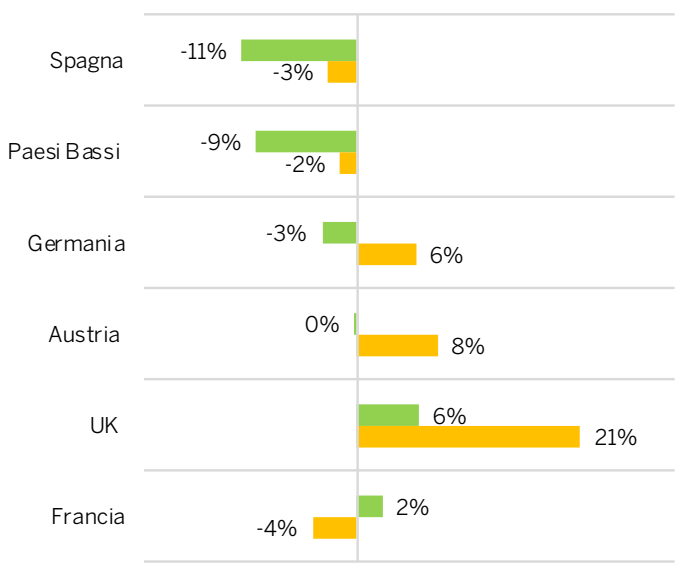
14. PRIME 10 DESTINAZIONI NEL 2009



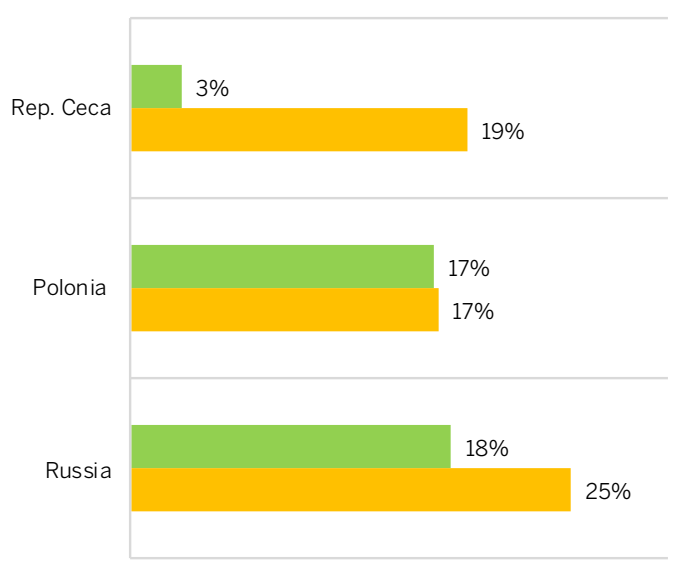


15. PRIME 10 DESTINAZIONI NEL 2019

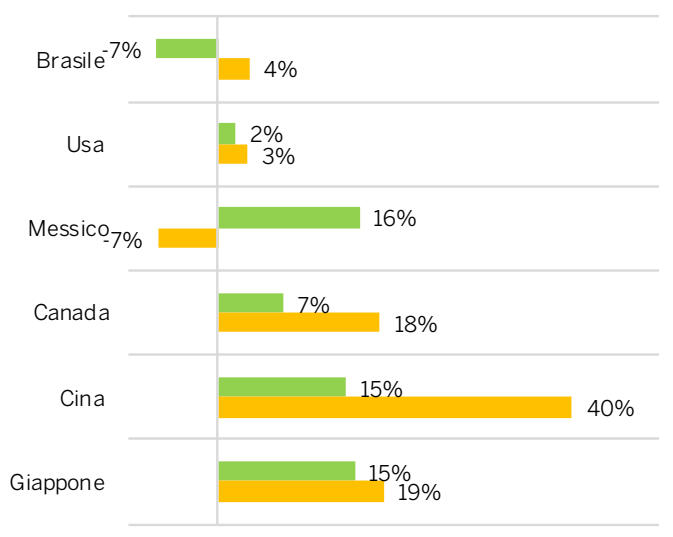
16 EUROPA: CAGR. 2010/19 E VAR. 2019/18 (volume)



17 EST EUROPA: CAGR. 2010/19 E VAR. 2019/18 (volume)



18 AMERICHE E ASIA: CAGR. 2010/19 E VAR. 2019/18 (vol.)



Performance pluriennali dei principali Paesi
(milioni di litri)

In Asia, invece, le cose vanno discretamente sul mercato cinese, al netto del fatto che Pechino rappresenta una piazza su cui tutti si aspetterebbero molto di più considerate le dimensioni. Quello giapponese conferma solidità, anche nell'ultimo anno, con performance di lungo periodo degne di un mercato emergente (+15%).

Nei grafici qui a lato, raggruppati sotto il titolo "Performance pluriennali dei principali Paesi" la visione plastica di chi sale e chi scende: l'andamento regressivo della Germania, con linea di incoraggiante recupero nell'ultimo biennio, e la recente ripresa del mercato americano, tuttavia ancora ben lontano dal picco dei 330.000 ettolitri del 2011. Tra i regressivi, oltre a Spagna e Paesi Bassi, recentemente è entrata anche la Francia: i tre Paesi ormai sono attestati su un volume parificato tra 6 e 7 milioni di litri.

Tra gli emergenti europei, tutti nell'asse centro-orientale del continente, i più convincenti sono Austria e Repubblica Ceca, la Polonia è una piccola e promettente una new entry, mentre la Russia vive di dinamiche tutte proprie, condizionate da problematiche macroeconomiche che che investono la regolarità dei rapporti commerciali: tuttavia, dopo la pesante caduta del biennio 2015/16, il mercato sembra instradato su un percorso di costante risalita.

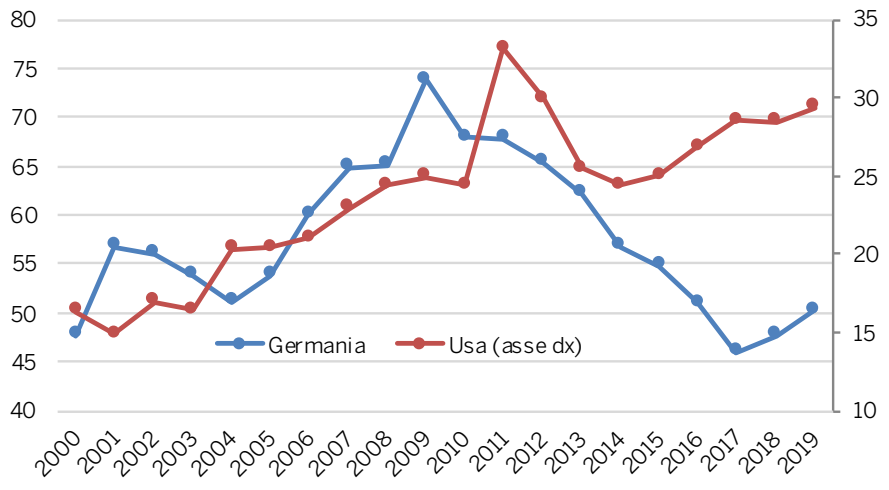
Di là della Manica, andamento a saliscendi per il mercato britannico, mentre nella piccola Irlanda, dopo una fase ascensionale partita convintamente dal 2013 e culminata nel 2017, si è in tendenza calante.

Nelle Americhe, Brasile e Messico si sono scambiati i ruoli di starring e di promesse per il futuro: nel 2014 il sorpasso dovuto a crescita messicana innestata su decrescita brasiliana. Nel medio-lungo si può essere tentati di credere che il divario tra i due Paesi si allargherà ancora, a seguito dello sbandamento totale in cui è piombato il gigante sudamericano, anche e non solo a seguito della gestione dell'epidemia da Covid-19.

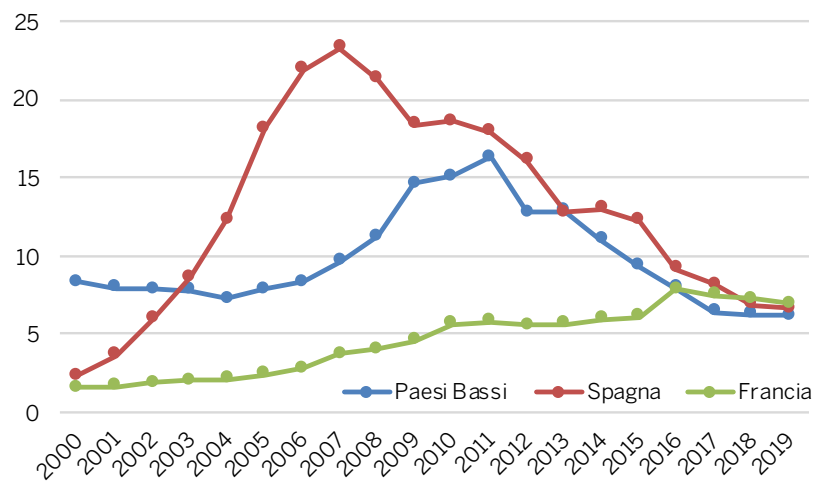
Infine, le promesse asiatiche: quella eterna, la Cina, e quella a corrente alternata del Giappone, che per via degli accordi di libero scambio con l'Unione europea guadagna un centesimo di concretezza in più sul medio-lungo periodo, a fronte delle contorsioni recenti del mercato cinese.

Continua a pagina 7

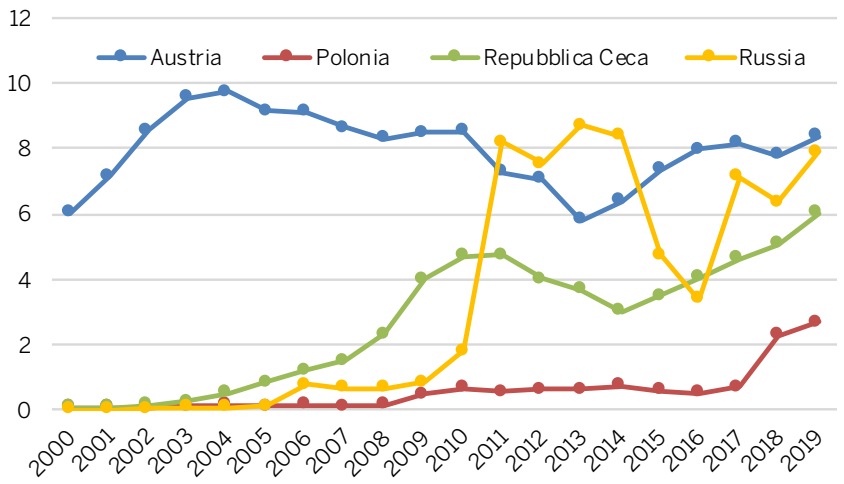
I BIG: GERMANIA E USA



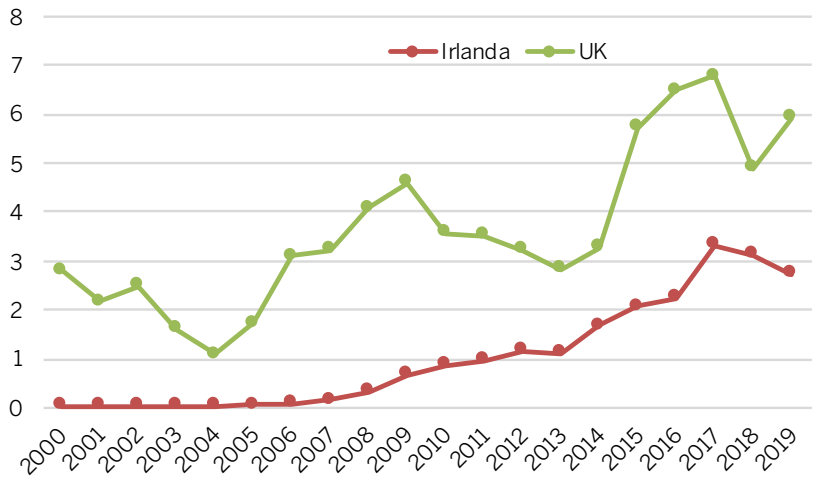
I REGRESSIVI: PAESI BASSI, FRANCIA E SPAGNA



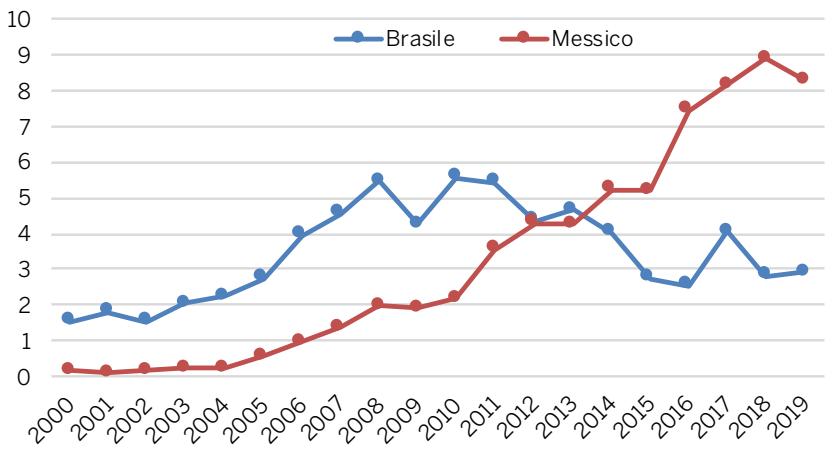
GLI EMERGENTI EUROPEI: AUSTRIA, POLONIA, RUSSIA E REPUBBLICA CECA



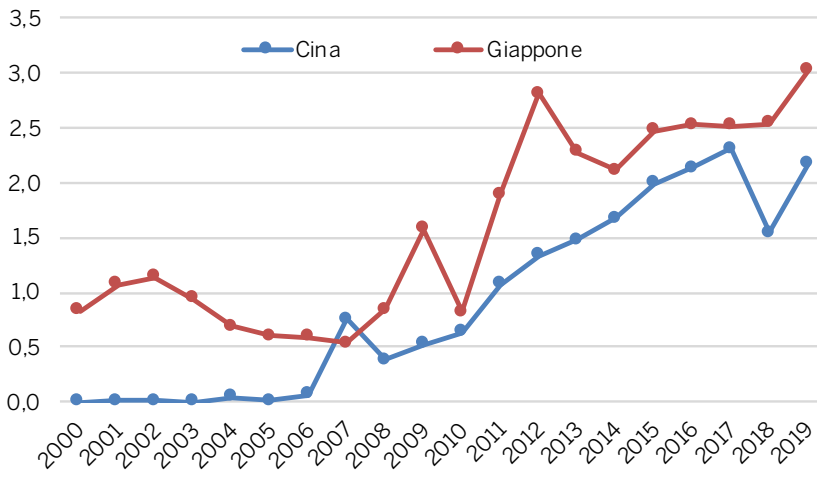
OLTREMANICA: UK E IRLANDA



DESTINI CONTRAPPOSTI: BRASILE E MESSICO



LE PROMESSE ASIATICHE: CINA E GIAPPONE



enoplastic

tappi a vite

dettagli di garanzia.

soluzione pratica con un’attenzione speciale per il particolare e lo stile.

tappo a vite 30x60mm in alluminio spessorato per bottiglie con finitura BVS.
vari colori sempre disponibili e ampie possibilità di personalizzazione.
scegli la guarnizione più adatta al tuo vino per mantenere inalterate le caratteristiche del prodotto.

enoplastic.com

Segue da pagina 5

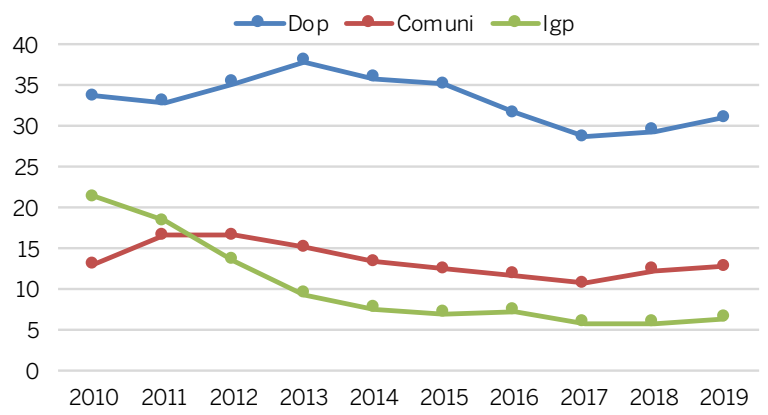
L'export per categorie e Paesi

Andiamo adesso a segmentare l'analisi per categorie di prodotto e Paesi. Teniamo separati i primi due mercati, quindi Germania e Usa, dove i ruoli di protagonisti sono invertiti: frizzante Dop (Prosecco, **grafico 19**) per Berlino contro Igp (Lambrusco, **grafico 20**) per Washington. Andamenti di ritrovata crescita sul mercato tedesco, con +6% volumico nel 2019, e dinamica consolidata su quello americano, con saldo leggermente negativo (-1%), sulla linea dei 250.000 ettolitri di prodotto annuo dal 2016.

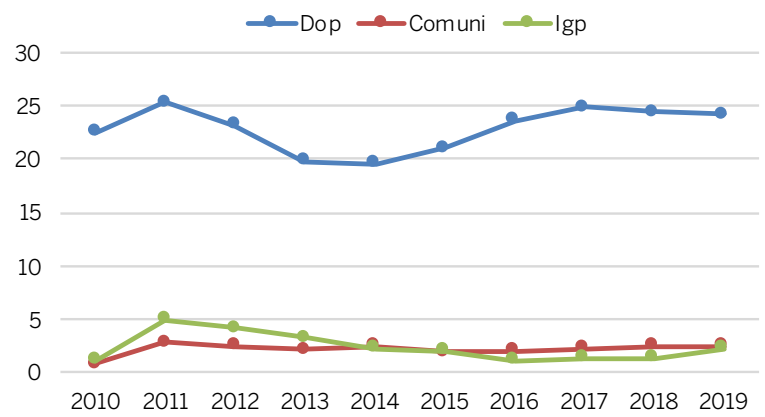
Sul prodotto Dop, dove sono rubricati tra gli altri i Lambruschi a denominazione ma soprattutto il Prosecco, i principali mercati sono raggruppati in un fazzoletto compreso tra 2,5 e 4 milioni di litri (**grafico 21**): in testa UK, l'emergente Repubblica Ceca, che ha superato in un colpo Paesi Bassi e Austria. In coda l'Irlanda, regressiva.

Tra le destinazioni secondarie (**grafico 22**), la già citata esplosione del mercato polacco che in un paio di anni ha so- →

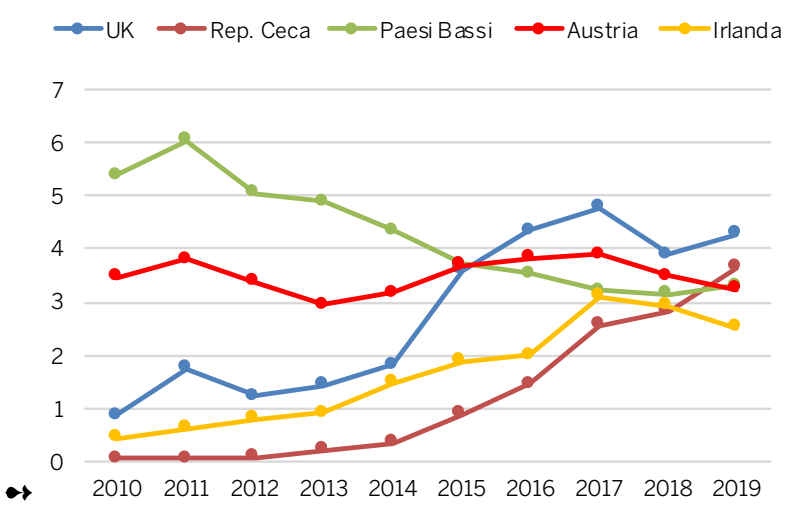
19. GERMANIA (milioni di litri)



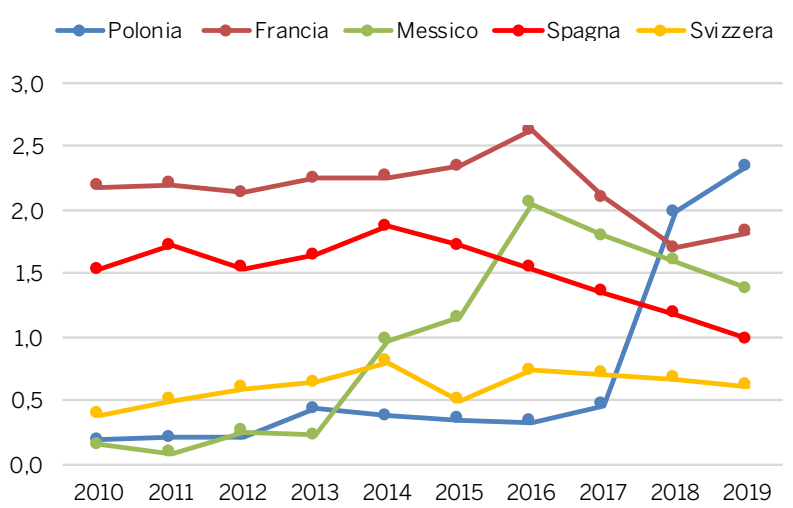
20. USA (milioni di litri)



21. FRIZZANTI DOP: PRINCIPALI DESTINAZIONI (milioni di litri)



22. FRIZZANTI DOP: DESTINAZIONI DI SECONDA FASCIA (mln di litri)



DELLA TOFFOLA GROUP

WE NEVER STOP INNOVATING

Anche oggi disegniamo il futuro dell'enologia. Presentando un sistema di pressatura rivoluzionario, gestito da un software con intelligenza artificiale, che permette ingresso e uscita continui del prodotto. E, in più, sistemi di riempimento isobarico elettropneumatico e etichettatrici di ultima generazione. Non smettiamo di innovare.

Centro di pressatura continuo

Riempimento isobarico elettropneumatico & Etichettatrice

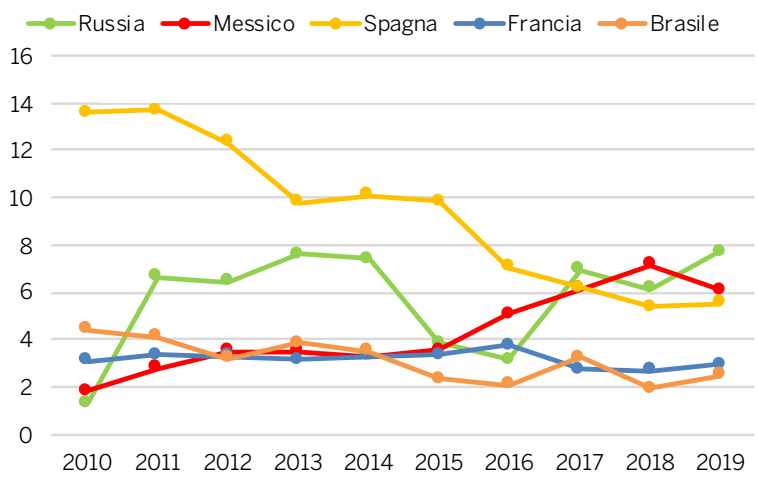
DELLA TOFFOLA · AVE · Zitalia · Prisma FOOD TECHNOLOGIES · omb · SIRIO ALIBERTI · GIMAR

www.dellatoffola.it

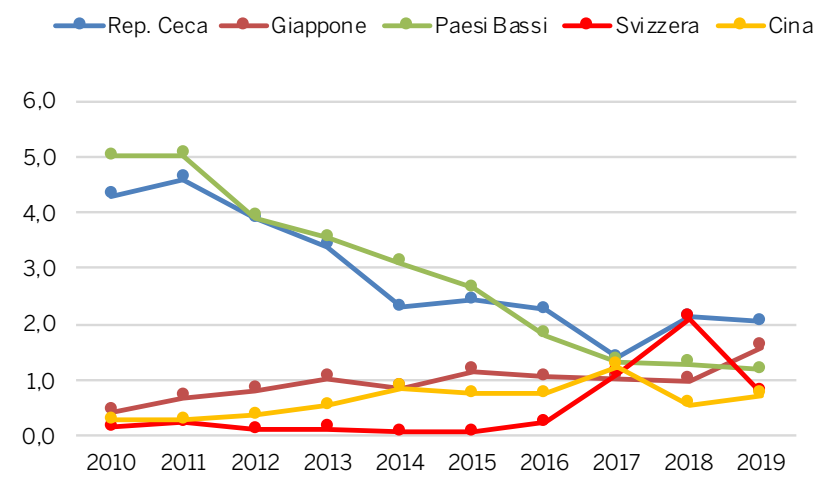
pravvanzato Francia, Messico, Spagna e Svizzera, tutti in fase progressiva calante.
Sul versante Igp (**grafico 23**), tolti gli Usa fuori classifica per volumi assorbiti e la Germania, piazza principale di approvvigionamento per il Lambrusco si laurea Mosca (8 milioni di litri, +26% annuo), seguita da Messico, la decadente Spagna, Francia e Brasile, entrambi con forti progressioni annue (+10% e +30% rispettivamente).
Tra i mercati secondari (**grafico 24**), l'emergente Repubblica Ceca sul versante Dop qui diventa mercato in progressiva e costante riduzione, anche se l'emorragia sembra essere stata frenata nel corso dell'ultimo biennio. Emorragia fermata anche sulla piazza olandese, ma qui i litri persi in un decennio sono oltre 4, mentre rientra la vampata sul mercato svizzero iniziata nel 2016.
Infine il segmento meno remunerativo, quello dei comuni, che vede nella Germania il primo polo d'attrazione. Tolti anche qui gli Usa, tra le piazze principali (**grafico 25**) troviamo Austria in forte crescita, Francia in involuzione nell'ultimo anno, Paesi Bassi in fase anche qui calante, poi UK e Messico. Tra le destinazioni secondarie (**grafico 26**), ma stiamo parlando di volumi davvero risibili, i mercati sono quello asiatico e canadese, rientrato nei ranghi dopo un'esplosione quasi anomala nel 2011/12.

Carlo Flamini

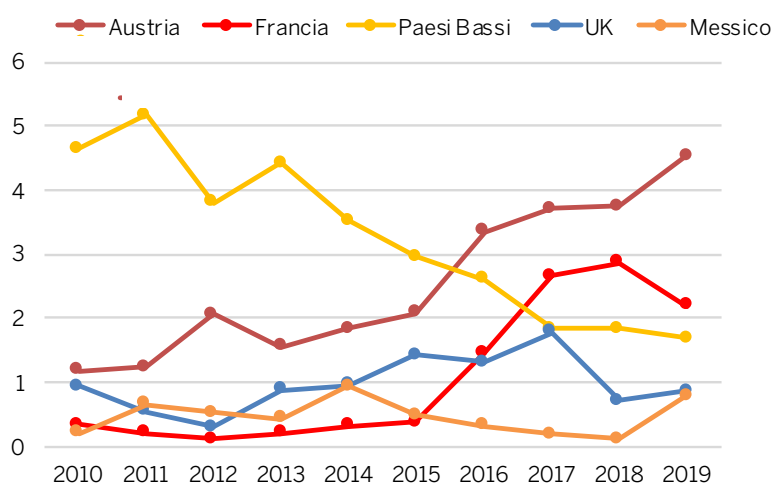
23. FRIZZANTI IGP: PRINCIPALI DESTINAZIONI (milioni di litri)



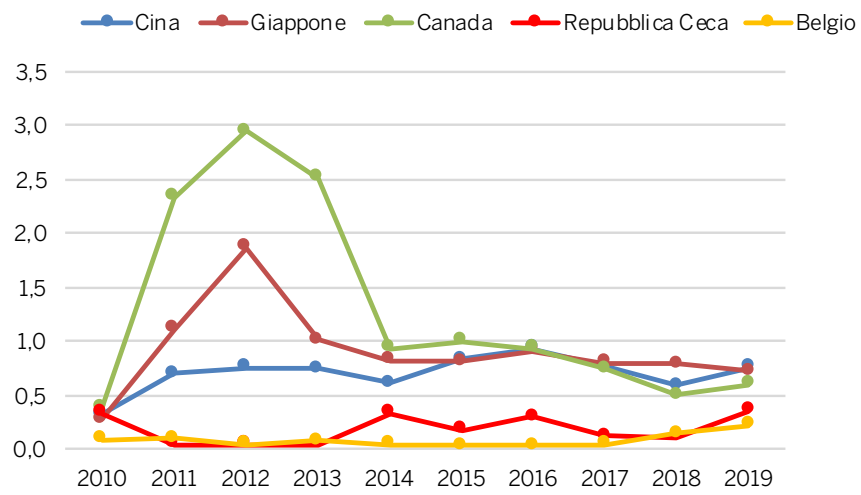
24. FRIZZANTI IGP: DESTINAZIONI DI SECONDA FASCIA (milioni di litri)



25. FRIZZANTI COMUNI: PRINCIPALI DESTINAZIONI (milioni di litri)



26. FRIZZANTI COMUNI: DESTINAZIONI DI SECONDA FASCIA (milioni di litri)



NUOVO LIEVITO

SafŒno™ PR 106

PER VINI SPUMANTI PREMIUM, IDEALE PER PROSECCO

Questo lievito secco attivo per basi spumante crea profili aromatici fruttati e intensamente floreali combinando acidità e la corretta dolcezza. Riduce le note sgradite (quali amaro e vegetale) esaltando la freschezza complessiva del vino.
Per saperne di più, trovaci su fermentis.com

HTS ENOLOGIA
Distribuito in Italia da:
www.hts-enologia.com

Fermentis by Lesaffre

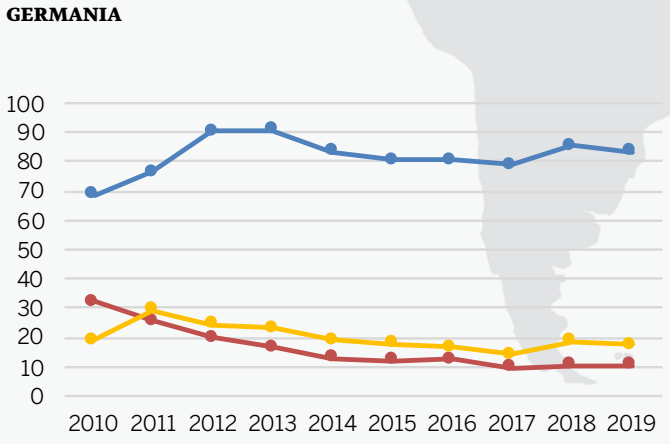
A ogni Paese il suo prodotto

I frizzanti Dop sono il prodotto più esportato nell'Europa di lingua tedesca e inglese, oltre che nei Paesi Bassi. Anche nell'emergente Repubblica Ceca la locomotiva è proprio costituita dai vini a marchio Dop, che nel 2019 confermano di essere il prodotto di gran lunga più acquistato, per un valore di 11 milioni di euro.
In Francia, le tre categorie di prodotto sono ormai quasi allineate per valori, tutti o quasi in fase calante nell'ultimo biennio, soprattutto la categoria a denominazione d'origine. In Austria, negli ultimi quattro anni, si assiste a una forte domanda di prodotto senza indicazione di origine, acquistato a scapito soprattutto del prodotto a Igp.
Gli Igp sono prodotto invece privilegiato fuori dei confini dell'Unione europea: Brasile, Stati Uniti, Messico, Russia. Feudo dei Lambruschi Emilia Igt in Ue resta ormai la sola Spagna, anche se la perdita di valore è stata costante nell'ultimo decennio, con dimezzamento da 16 a 8 milioni di euro di valore.
I casi particolari sono tre: il Canada, dove il grosso del prodotto importato viaggiava senza una denominazione di origine, fenomeno che ha avuto un picco nel biennio 2012/13 e che è gradualmente rientrato. Poi la Cina, dove vi sono stati più rimescolamenti dei prodotti: alla crisi di quelli comuni nel 2014 è corrisposta l'esplosione di quelli a indicazione geografica, quindi nuova inversione delle parti e ripartenza a razzo dei vini generici fino al 2017. Nuova fiammata degli Igp nello stesso anno e successivo andamento a V nel 2018/19. Si segnala comunque la costante crescita del prodotto a denominazione, segno che il mercato in qualche modo dà segnali di maturità. In Giappone, infine, dopo una prevalenza dei prodotti comuni, vi è stato un avvicinamento progressivo delle tre categorie di prodotto, mentre l'anno scorso vi è stata una vampata verso la categoria Igp, poco sotto soglia 4 milioni di euro di controvalore.

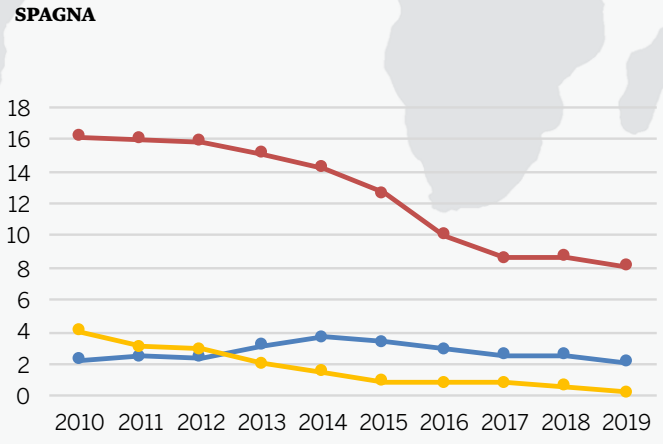
Dati in milioni di euro

Dop Igp Comuni

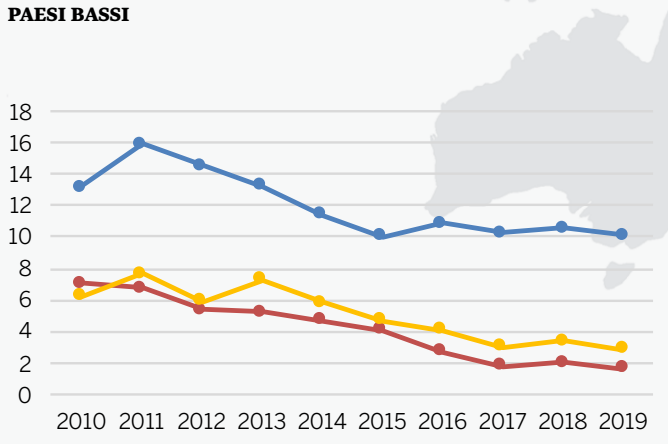
GERMANIA



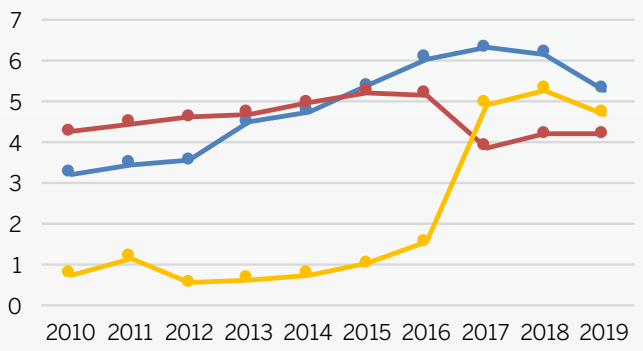
SPAGNA



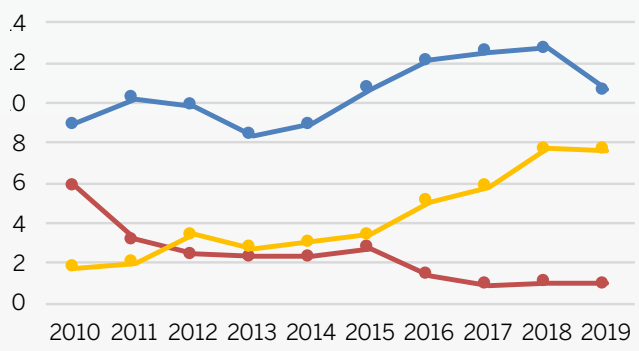
PAESI BASSI



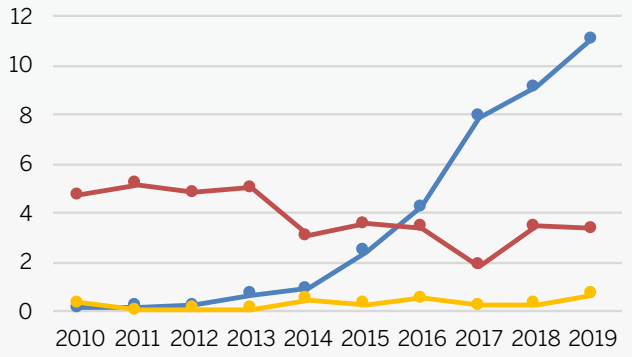
FRANCIA



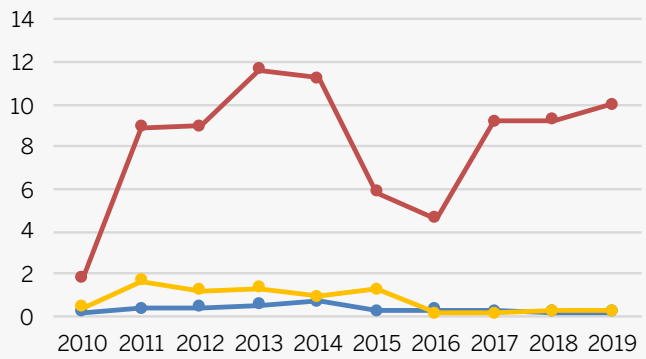
AUSTRIA



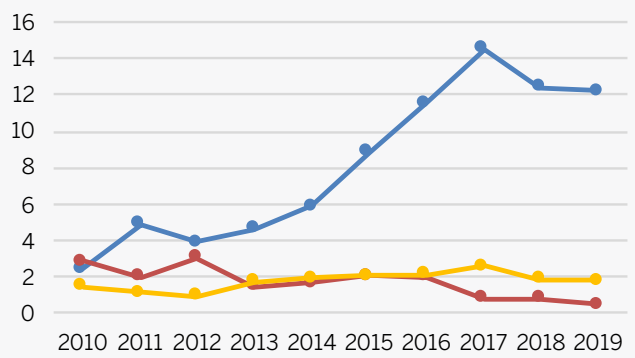
REPUBBLICA CECA



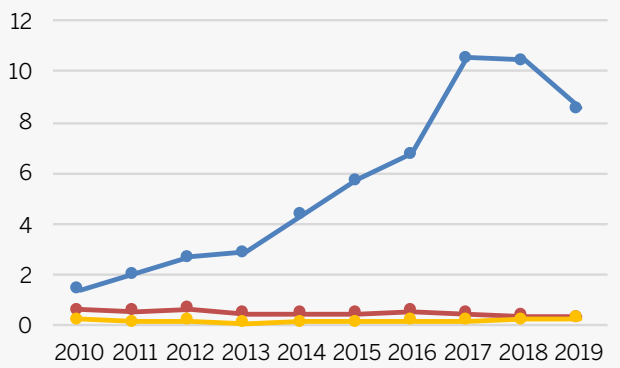
RUSSIA



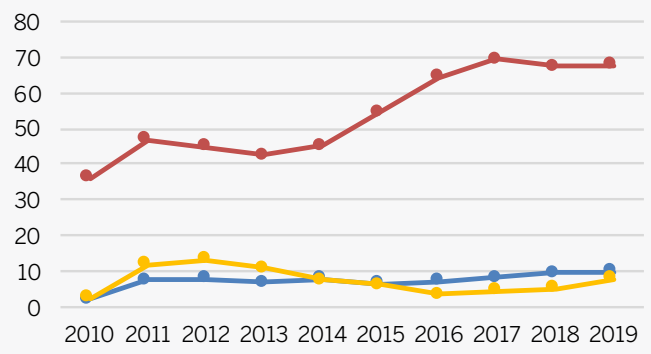
REGNO UNITO



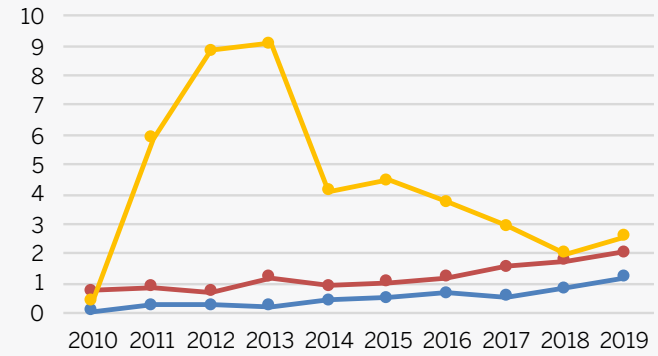
IRLANDA



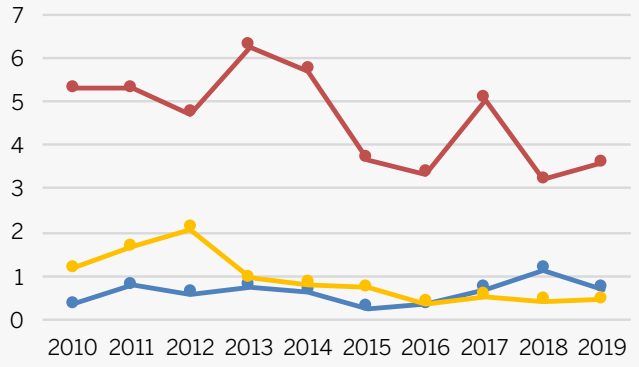
STATI UNITI



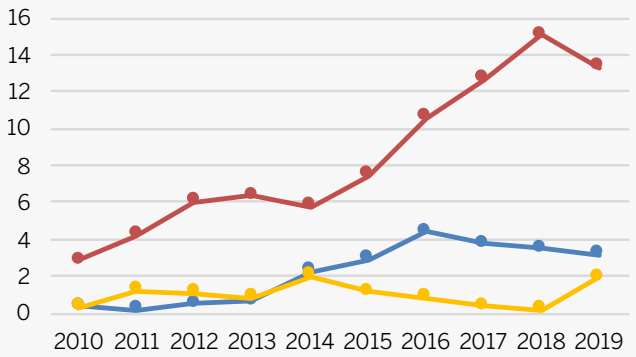
CANADA



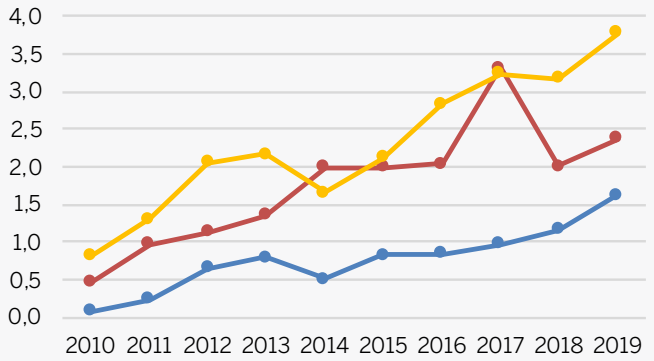
BRASILE



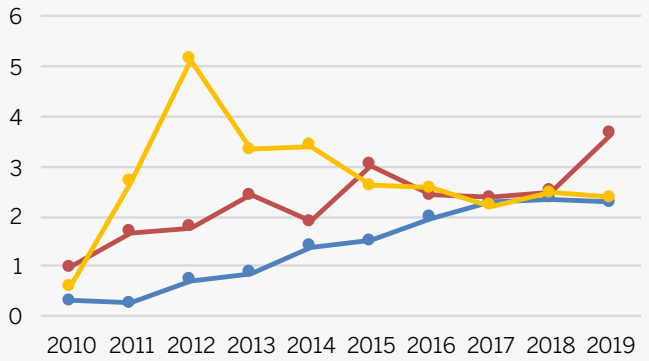
MESSICO



CINA



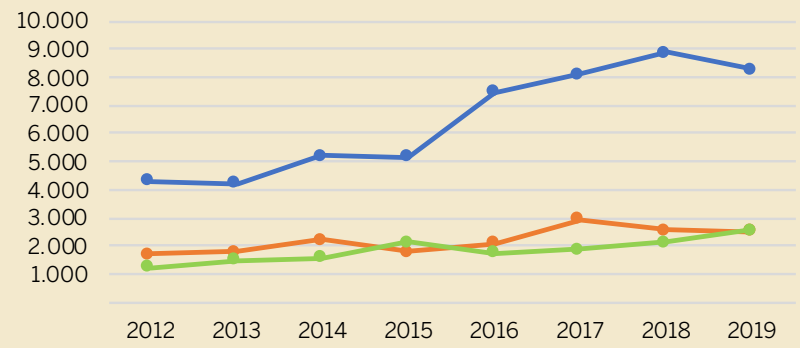
GIAPPONE



DAL MESSICO AL SUDAMERICA IL 7% DEL FRIZZANTE VA QUI

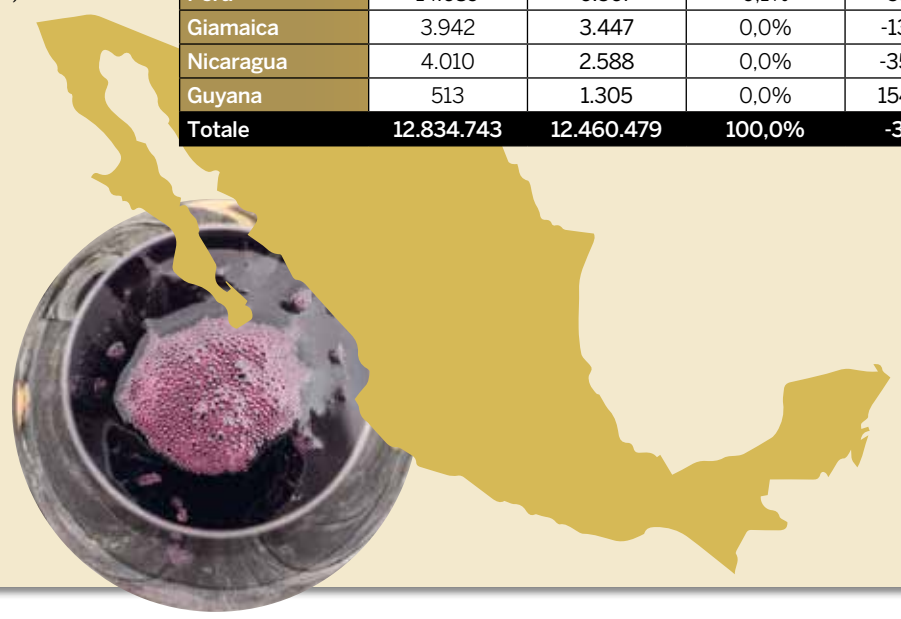
Un volume di 12,5 milioni di litri, in costante crescita negli ultimi anni, anche se con una leggera battuta d'arresto nel 2019 (-3%) determinata dal Messico, per un peso sul totale export della categoria frizzanti andato crescendo dal 5% del 2010 al 7% dell'anno passato.
Il blocco continentale che parte dal Messico e arriva a comprendere Centro-Sudamerica si sta rivelando un piccolo grande serbatoio per i frizzanti italiani. A fare la parte del leone in termini di valore e volume è il mercato messicano, che pur in calo nell'ultimo anno (-7%) rappresenta sempre due terzi del totale fatturato nel blocco geografico; segue il Brasile (23% circa), e poi Colombia, Panama, Ecuador, Costa Rica, Honduras. Tra i Paesi di testa, eccettuati gli ultimi due, gli altri segnano crescite robuste, con addirittura l'Ecuador che ha raddoppiato le forniture (ovviamente stiamo parlando di quantitativi limitatissimi, attorno al migliaio di ettolitri).
Tornando al Messico, il volume di frizzante acquistato (per la quasi totalità Lambrusco Igt e altri rossi) corrisponde al 60% abbondante di tutto il vino italiano che passa la dogana, con quota residua del 38% suddivisa equamente tra spumante e vini fermi. Le performance pluriennali arridono alle bollicine: +11% di Cagr 2012/19 per frizzanti e spumanti, contro +6% per i vini fermi.

EXPORT ITALIANO VERSO IL MESSICO (.000 litri)



EXPORT DI FRIZZANTI IN MESSICO E CENTRO-SUDAMERICA (litri)

	2018	2019	% su totale continente	Var. % annua
Messico	8.885.523	8.285.172	66,5%	-7%
Brasile	2.816.428	2.918.773	23,4%	4%
Colombia	414.380	483.146	3,9%	17%
Panama	218.688	272.055	2,2%	24%
Ecuador	53.376	123.513	1,0%	131%
Costa Rica	157.575	111.720	0,9%	-29%
Honduras	56.743	50.654	0,4%	-11%
Guatemala	25.600	35.821	0,3%	40%
Rep. Dominicana	38.996	32.217	0,3%	-17%
Uruguay	30.419	29.750	0,2%	-2%
El Salvador	28.892	27.699	0,2%	-4%
Paraguay	67.737	24.404	0,2%	-64%
Cile	7.066	20.188	0,2%	186%
Venezuela	750	13.033	0,1%	1638%
Argentina	5.298	9.351	0,1%	77%
Cuba	4.118	9.276	0,1%	125%
Perù	14.689	6.367	0,1%	-57%
Giamaica	3.942	3.447	0,0%	-13%
Nicaragua	4.010	2.588	0,0%	-35%
Guyana	513	1.305	0,0%	154%
Totale	12.834.743	12.460.479	100,0%	-3%



Zenith EVO

Applicazione di capsuloni per spumanti con doppio centraggio:
orientamento della bottiglia (marchio in rilievo su vetro, serigrafia, sleeve e giunzione stampo)
e del capsulone, entrambi con telecamere gestite da sistema di visione SNIPER

THE STATE OF THE ART

Zenith EVO

- Basamento interamente in acciaio inox AISI 304
  con pannelli di intervento in policarbonato trasparente
  e illuminazione interna comandata da apertura porte
- Sistema di visione e centraggio bottiglia e capsula su piattaforma SNIPER
- Periferiche di visione: telecamere e fibre ottiche
- Assi elettronici - motorizzazione brushless
- 2 pannelli di controllo HMI touch screen ad alte prestazioni su braccio mobile
- Cambi formato automatizzati e tool-free, settaggi memorizzati
  e richiamabili con le ricette degli abbinamenti capsula/bottiglia
- Protezioni in acciaio inox AISI 304 con finitura superficiale a specchio
  e porte in vetro temperato a tutta altezza

R&G SNIPER Visual Triggering Platform

Basata sulla più avanzata componentistica elettronica e digitale,
la piattaforma **SNIPER** sviluppata da **R&G** riunisce i sistemi di visione
per le rilevazioni e letture necessarie a orientamenti e allineamenti.
Il sistema è caratterizzato da grande facilità e flessibilità di gestione
per la creazione e la manutenzione delle ricette di lavoro
ed è predisposto all'impiego di tutte le periferiche di rilevazione
e lettura necessarie alle funzioni richieste.

ROBINO & GALANDRINO

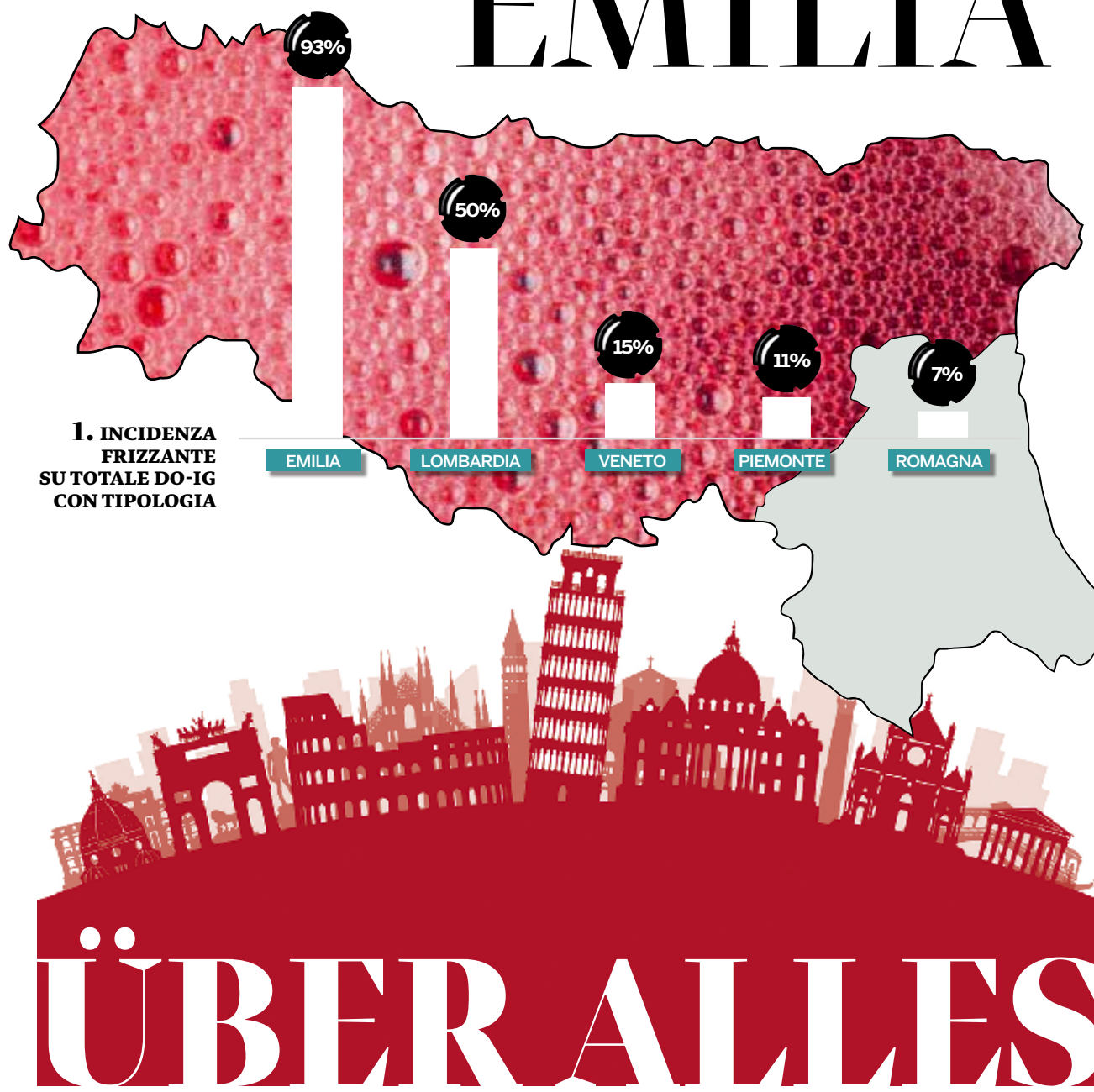
GLI IMBOTTIGLIAMENTI PER REGIONI NEL 2019

Frizzanti italiani

EMILIA ÜBER ALLES

Gli emiliani fanno il 60% degli imbottigliamenti nazionali, mentre i veneti sono scesi sotto il 30%. Il 60% del volume confezionato targato Emilia Igp e Prosecco, mentre a livello generale Dop e Igp si equivalgono come pesi. Ancora emiliano il primato dell'uso del frizzante: nelle Do-Ig che lo prevedono a disciplinare i tassi medi sono al 93%, contro l'11% del Piemonte e una media nazionale del 32%

di **CARLO FLAMINI**



1. INCIDENZA FRIZZANTE SU TOTALE DO-IG CON TIPOLOGIA

Fonte: elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Valoritalia

Le prime 43 denominazioni/indicazioni geografiche valgono 2,8 milioni di ettolitri di vino frizzante, equivalenti al 32% sul totale imbottigliato in tutte le tipologie previste dai rispettivi disciplinari (fermi, spumanti ecc.).

In testa troviamo l'Igt Emilia, con 1 milione di ettolitri di frizzante, pari al 96% dell'imbottigliato totale di questa indicazione geografica, seguita dai tre Prosecchi con poco meno di 623.000 ettolitri, in costante riduzione e con una percentuale estremamente più bassa: il 14%, contro l'80% e oltre che viene invece imbottigliato come spumante. In terza posizione la Bonarda dell'Oltrepò, con 125.000 ettolitri di frizzanti su un totale imbottigliato di 142.000 ettolitri (il 90%).

Le denominazioni più marcatamente frizzanti, cioè che identificano la propria essenza con questa tipologia di vino, sono ovviamente i Lambruschi, con tassi del 100% eccettuato Sorbara che scende a 93% e Reggiano al 96%. Anche la Doc Modena è quasi del tutto frizzante, con oltre 95.000 ettolitri sui 97.000 di imbottigliato complessivo. Altissime le percentuali anche per le altre Do/Ig emiliane: oltre alla citata Igt Emilia al 96%, troviamo Ortrugo al 91%, Colli Piacentini all'87%, Gutturnio all'84%, Pignoletto Doc al 78% e Docg al 71%.

In Lombardia, oltre al Lambrusco Mantovano, frizzante in purezza (100%), le Doc con le bolle per eccellenza sono il Sangue di Giuda (al 93%) e la Bonarda oltrepadana (88% sul totale imbottigliato, mentre la Doc madre Oltrepò Pavese non supera il 50%). Altissimi i tassi anche per le Igp lombarde: la piccola Quistello al 100%, poi Mantova al 95%, mentre Provincia di Pavia non va oltre il 30%.

In Piemonte, la denominazione con tassi di frizzante più alti è la Freisa d'Asti (64%), mentre le Barbere sono ormai da ritenersi quasi esclusivamente vini fermi: nella Doc ombrello regionale la versione frizzante è all'1%, mentre nel Monferrato si è al 37%, percentuale identica alla Bonarda della Doc Piemonte. Dopo la Freisa, la Doc con più alto tasso di frizzante è quindi bianca, il Cortese dell'Alto Monferrato, con il 57% sul totale.

In Veneto, infine, detto dei Prosecchi che stanno da anni virando verso la tipologia spumante, ma che comunque rappresentano la fetta più grossa di frizzante in regione, la presenza più massiccia di frizzanti in rapporto al totale prodotto non la si ritrova più come l'anno scorso nell'Igt Colli Trevigiani (scesa dal 34% al 25%), ma sui Colli Euganei, al 26%. In Romagna, se il grosso degli imbottigliamenti è targato Igt Rubicone, la Doc con tassi di frizzante più alti è la piccola Bosco Eliceo (65%).

A fronte di questi dati specifici, i più alti tassi medi di frizzantatura – cioè l'utilizzo più alto della tipologia se prevista nel disciplinare - si trovano in Emilia (93%), seguita da Lombardia (50%), mentre il Veneto e il Piemonte continuano a vedere erodersi il patrimonio frizzante come peso, rispettivamente al 15% e 11% (**grafico 1**).

I pesi a livello regionale e nazionale

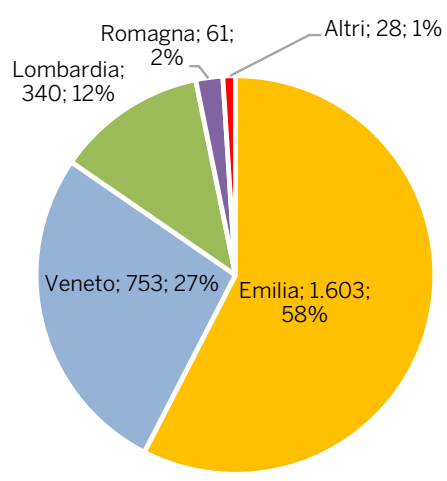
Da questi numeri sommari si evince che il frizzante in Italia è una questione prettamente emiliana: il 58% del totale degli imbottigliamenti, pari a 1,6 milioni di ettolitri, proviene da questa regione, che con la sola Igt Emilia fa il 37% del totale imbottigliato a livello nazionale (**grafici 2 e 3**). Una fetta di circa il 30% arriva dal Veneto (753.000 hl), ed è sostanzialmente Prosecco (22%) e Igt Veneto (abbiamo escluso il Trevenezie, che cuba circa 90.000 ettolitri di frizzante spalmati su tre regioni). Il restante 15% è suddiviso tra Lombardia (12%, di cui il 40% targato Bonarda), Romagna (2%), e via via le altre regioni.

Lambrusco emiliano Igt e Prosecco frizzante Dop insomma fanno il 59% dell'offerta nazionale di questa tipologia di vino. Segue la Bonarda oltrepadana, con il 5% degli imbottigliamenti sul totale nazionale, e poi via via tutti gli altri, con quote comprese tra 4% e 1%.

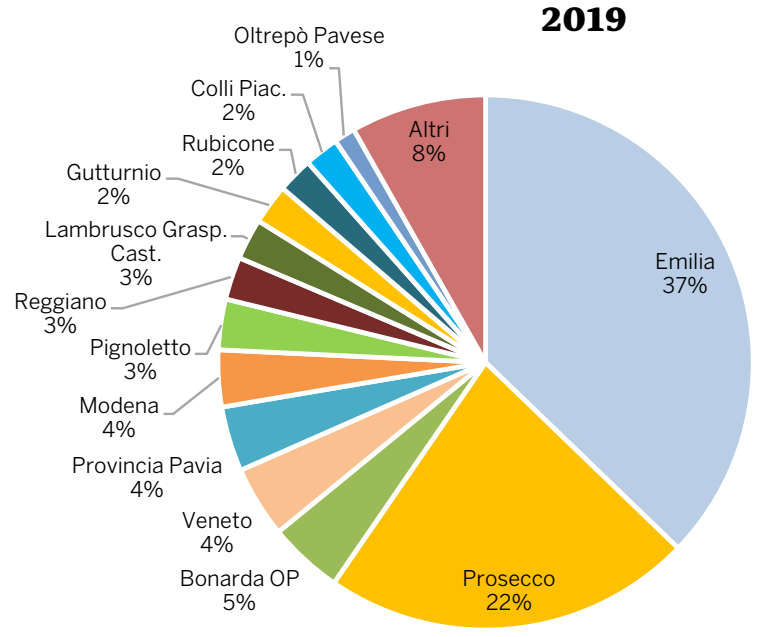
Dop e Igp pari sono

A livello di categorie, la produzione italiana è sostanzialmente divisa a metà: su 2,8 milioni di ettolitri imbottigliati con una Do o Ig, 1,4 milioni sono di marca Dop e 1,3 portano la targa Igp (**grafici 4 e 4a**).

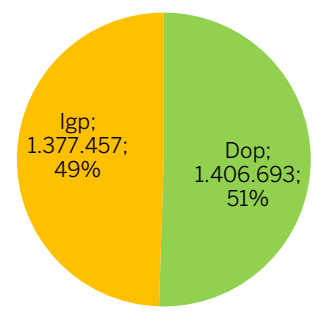
2. RIPARTIZIONE IMBOTTIGLIAMENTI FRIZZANTI PER REGIONI
2019
(.000 hl e %)



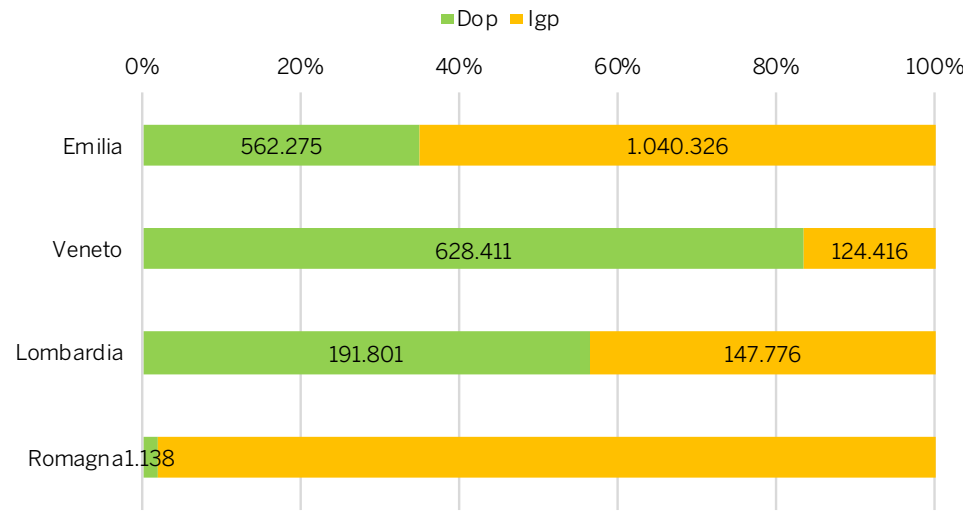
3. IMBOTTIGLIAMENTI FRIZZANTI PER DO/IG
2019



4. IMBOTTIGLIAMENTI IN ITALIA PER CATEGORIA
(hl e %)



4a. IMBOTTIGLIAMENTI PER CATEGORIA
(hl e %)



Denominazioni

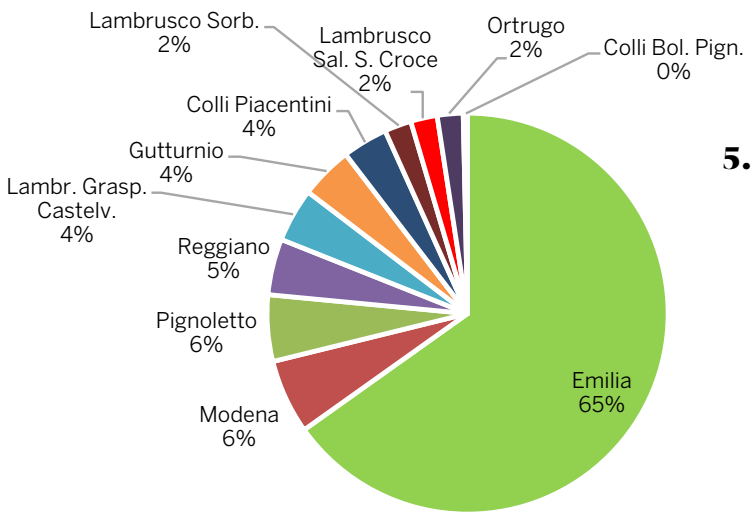
IL PIGNOLETTO DOC DIVENTA DOC EMILIA ROMAGNA

La Doc Pignoletto diventerà Doc Emilia-Romagna, che sarà riservata esclusivamente a questa tipologia di vino. Con i suoi 14 milioni di bottiglie, la seconda denominazione più importante della Regione dopo il Lambrusco, a disciplinare approvato, si affiancherà dunque in modo esclusivo al riferimento geografico. Il Pignoletto, infatti, con il territorio di produzione e imbottigliamento che si estende da Modena a Forlì è il vino che unisce idealmente l'Emilia e la Romagna, e ora lo diventa anche "nel nome". Il voto dell'Assemblea dei soci del Consorzio Pignoletto Emilia-Romagna, dopo un lungo dialogo con Regione, Ministero e Commissione Europea, valorizza così l'appartenenza regionale di uno dei vini più rappresentativi del territorio e dà il via all'iter normativo per il riconoscimento della nuova denominazione, con la previsione di poterla etichettare dalla campagna vendemmiale 2021. Rimandiamo a uno dei prossimi numeri del nostro giornale per un approfondimento.

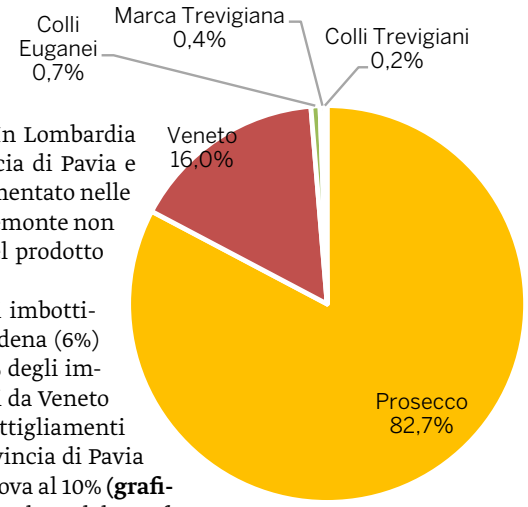
IL PESO DEI FRIZZANTI - 2019

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	% frizzante su totale Do/Ig	% su totale frizzanti Italia
Igp	Emilia	1.036.099	96%	37,2%
Dop	Modena	95.450	98%	3,4%
Dop	Pignoletto	85.111	78%	3,1%
Dop	Reggiano	71.893	96%	2,6%
Dop	Lambrusco Grasparossa di Castelvetro	68.973	100%	2,5%
Dop	Gutturnio	67.345	84%	2,4%
Dop	Colli Piacentini	58.067	87%	2,1%
Dop	Lambrusco di Sorbara	34.552	93%	1,2%
Dop	Lambrusco Salamino di Santa Croce	34.040	100%	1,2%
Dop	Ortrugo	33.093	93%	1,2%
Dop	Colli Bolognesi Pignoletto	5.516	71%	0,2%
Dop	Colli di Scandiano e Canossa	5.184	52%	0,2%
Igp	Castelfranco Emilia	3.861	96%	0,1%
Dop	Colli di Parma	2.528	69%	0,1%
Dop	Colli Bolognesi	523	12%	0,0%
Igp	Colli di Imola	366	12%	0,0%
	Totale Emilia	**1.602.601**	**93%**	**57,6%**
Dop	Circeo	596	12%	0,0%
	Totale Lazio	**596**	**12%**	**0,0%**
Dop	Bonarda dell'Oltrepò Pavese	125.369	88%	4,5%
Igp	Provincia di Pavia	109.358	29%	3,9%
Dop	Oltrepò Pavese	35.530	46%	1,3%
Igp	Provincia di Mantova	35.066	95%	1,3%
Dop	Sangue di Giuda dell'Oltrepò Pavese	17.396	93%	0,6%
Dop	Lambrusco Mantovano	12.494	100%	0,4%
Igp	Quistello	1.949	100%	0,1%
Igp	Collina del Milanese	1.403	38%	0,1%
Dop	San Colombano al Lambro	530	33%	0,0%
Dop	Buttafuoco dell'Oltrepò Pavese	482	18%	0,0%
	Totale Lombardia	**339.577**	**50%**	**12,2%**
Igp	Marche	1.905	1%	1,8%
	Totale Marche	**1.905**	**1%**	**0,1%**
Dop	Barbera del Monferrato	10.744	37%	0,4%
Dop	Cortese dell'Alto Monferrato	3.387	57%	0,1%
Dop	Freisa d'Asti	3.045	64%	0,1%
Dop	Piemonte Bonarda	2.796	39%	0,1%
Dop	Piemonte Barbera	2.052	1%	0,1%
Dop	Colli Tortonesi	448	5%	0,0%
	Totale Piemonte	**22.472**	**11%**	**0,8%**
Igp	Rubicone	59.770	8%	2,1%
Dop	Romagna	696	1%	0,0%
Dop	Bosco Eliceo	442	65%	0,0%
	Totale Romagna	**60.908**	**7%**	**2,2%**
Igp	Isola dei Nuraghi	3.264	9%	0,1%
	Totale Sardegna	**3.264**	**9%**	**0,1%**
Dop	Prosecco Doc/Docg (frizz)	622.853	14%	22,4%
Igp	Veneto	120.089	24%	4,3%
Dop	Colli Euganei	5.558	26%	0,2%
Igp	Marca Trevigiana	2.988	6%	0,1%
Igp	Colli Trevigiani	1.339	25%	0,0%
	Totale Veneto	**752.827**	**15%**	**27,0%**
	Totale	**2.784.150**	**32%**	**100,0%**

5. IMBOTTIGLIAMENTI EMILIA



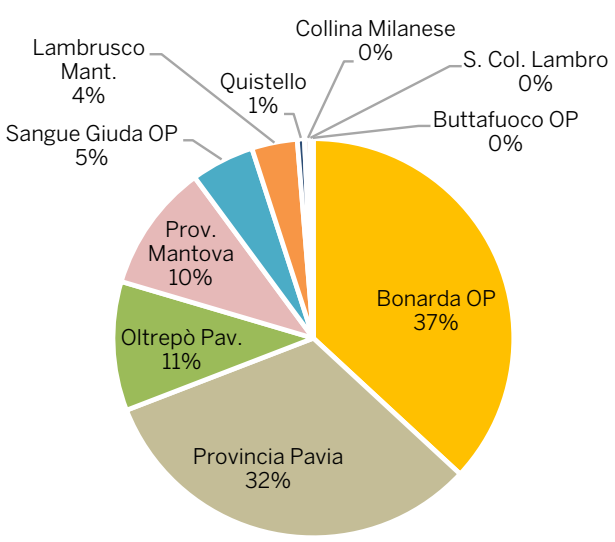
6. IMBOTTIGLIAMENTI VENETO



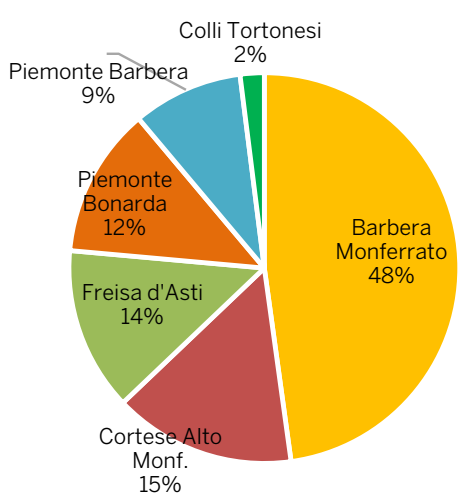
Igp che sono preponderanti in Emilia (60% sul totale, fatto dalla sola Igt omonima) e Romagna (quasi 100%), mentre in Veneto il peso del Prosecco porta il segmento a denominazione sopra l'80% del totale imbottigliato. In Lombardia la situazione si riequilibra, con le Igt Provincia di Pavia e Mantova a fare il 40% del totale e il resto frammentato nelle Do oltrepadane e Lambrusco mantovano. Il Piemonte non avendo Igt imbottiglia ovviamente il 100% del prodotto con una denominazione d'origine.

Nel dettaglio regionale, in Emilia il 65% degli imbottigliamenti è targato Emilia Igt, seguita da Modena (6%) e Pignoletto al 6% (**grafico 5**). In Veneto, l'83% degli imbottigliamenti fa capo ai tre Prosecchi, seguiti da Veneto Igt (16%) (**grafico 6**). Oltre un terzo degli imbottigliamenti lombardi fa capo alla Bonarda, seguita da Provincia di Pavia al 32%, Doc Oltrepò all'11% e Provincia di Mantova al 10% (**grafico 7**), mentre in Piemonte metà dell'offerta è Barbera del Monferrato, seguito da Cortese dell'Alto Monferrato (15%) e Freisa d'Asti (14%) (**grafico 8**).

7. IMBOTTIGLIAMENTI LOMBARDIA



8. IMBOTTIGLIAMENTI PIEMONTE



Da oltre 10 anni Mytik rivoluziona il mondo del vino grazie alla gamma dei suoi tappi tecnici in grado di preservare la buona evoluzione del vino in bottiglia, così come il vignaiolo immagina. Performance meccaniche, neutralità sensoriale* unica, permeabilità ben controllate che mantengono intatte le mappe sensoriali dei vini: con Mytik, ogni produttore di vino sa di offrire il meglio del suo lavoro. Per questo sceglie di dire si. «Se è Mytik, dico Sì!»

www.diam-cork.com

Vincent de Vuillod, Produttore Viticolo, Champagne Florence Duchêne.

Mytik DIAM

Il garante degli aromi

PAOLO ARALDO SRL · Regione San Vito 88 · 14042 Calamandrana. At. Italia · tel. 0141/769153 · fax 0141/727496 · info@paoloaraldo.it

INDAGINE WINE INTELLIGENCE SUI CONSUMATORI ITALIANI

Il 40% del campione indagato afferma di aver sentito parlare della denominazione di origine "Lambrusco", che ha i tassi di conversione conoscenza/acquisto tra i più alti. Frizzanti a metà classifica, battuti dalle versioni spumanti

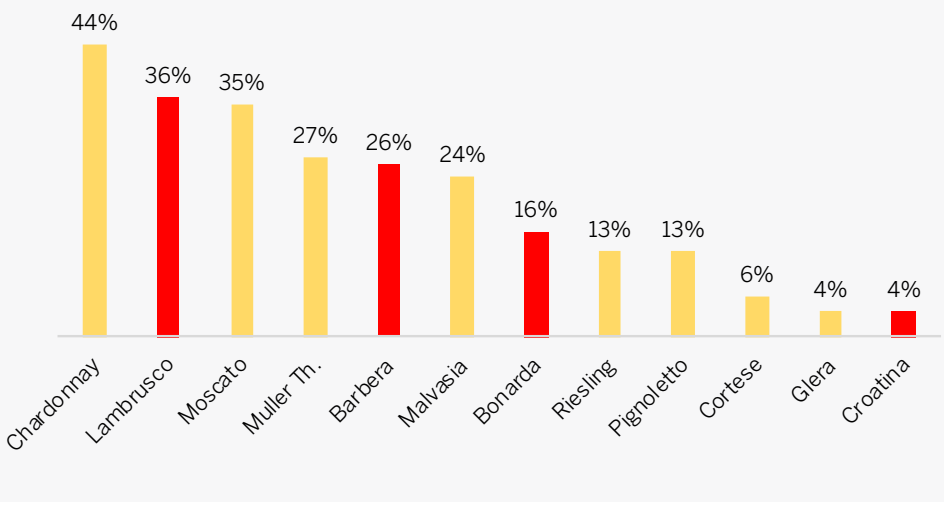
Lambrusco campione di riconoscibilità

di **CARLO FLAMINI**

Il 15% dei consumatori italiani di vino ha bevuto Lambrusco delle tre denominazioni emiliane, mentre il 36% ha consumato Lambrusco come varietà. Il 40% del campione indagato afferma di aver sentito parlare della denominazione di origine "Lambrusco", contro il 52% del leader in classifica Prosecco Doc, ma ben sopra a denominazioni di alto lignaggio come Amarone e Nobile di Montepulciano.
Sono questi gli esiti dell'indagine di Wine Intelligence dedicata alle preferenze del consumatore di vino in Italia, di cui abbiamo pubblicato un ampio abstract sul Corriere Vinicolo n. 21.
Qui ci occupiamo di guardare alla tipologia frizzante, che è nota e consumata dal 41% degli italiani, in una classifica delle bevande alcoliche che vede al top ovviamente vino fermo bianco e rosso (89% di share), birrra (85%) e Spritz (54%). I tassi della tipologia frizzante sono inferiori allo spumante secco (45%) e dolce (51%), ma superiori ad altre tipologie di alcolici come vino da dessert, rosé, grappa.
Nella classifica per varietà **(grafico 1)**, tra le bianche il primo vero frizzante in purezza è il Pignoletto, che sta in bassa classifica con il 13% di share sul totale dei consumi. In testa – ma la varietà è ibrida, nel senso che si producono versioni non solo con le bolle – troviamo Chardonnay (44%), Moscato (35%), Muller Thurgau (27%), Malvasia (24%) e Riesling (13%). ➔

1. CONSUMO DI VINI CON TIPOLOGIA FRIZZANTE PER VARIETÀ

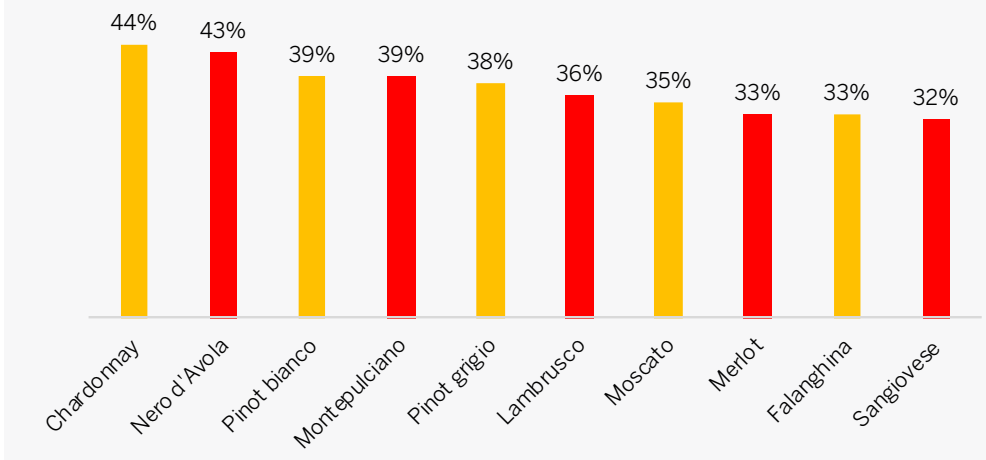
Chi ha consumato questo tipo di vino negli ultimi 6 mesi



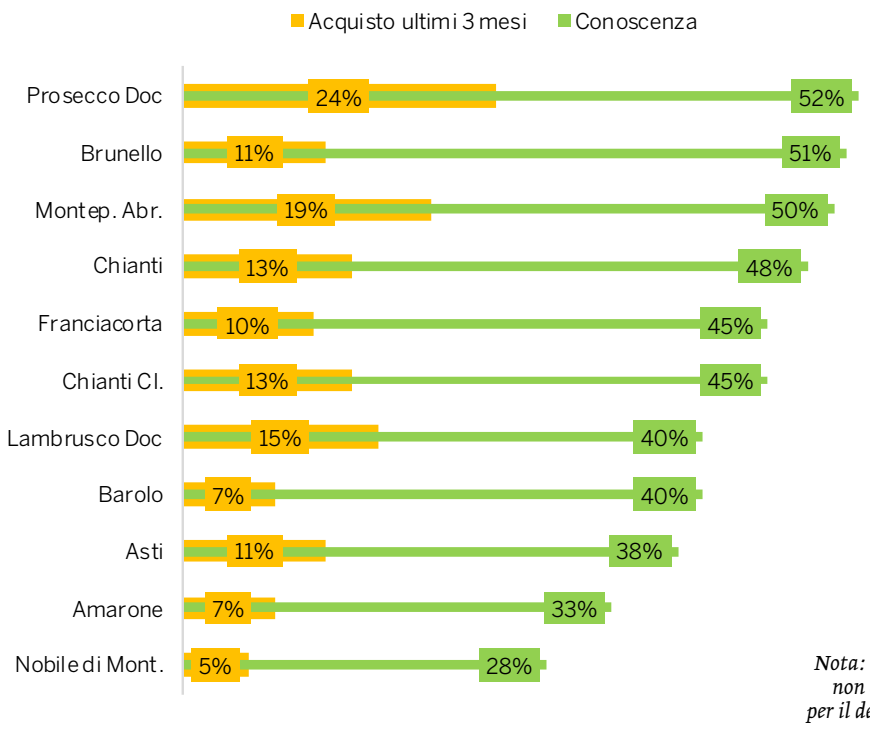
Fonte: Wine Intelligence "Italy Covid-19 Impact Report"

2. LE VARIETÀ PIÙ CONSUMATE

Chi ha consumato questo tipo di vino negli ultimi 6 mesi



3. CONOSCENZA E CONSUMO DELLE DENOMINAZIONI D'ORIGINE



Nota: la classifica non è esaustiva, per il dettaglio fare riferimento al report completo

Sul fronte dei rossi, il 36% degli italiani che hanno dichiarato di aver bevuto vini della varietà Lambrusco vale il primo posto. Altre varietà rosse frizzanti sono la Bonarda (16%) e la Croatina (4%), mentre le Barbere sono più in alto, al 26%, ma inglobano anche versioni ferme, quasi preponderanti nel panorama produttivo, soprattutto piemontese. Rimescolando bianchi e rossi, il Lambrusco è da considerarsi il frizzante più bevuto, considerando che lo Chardonnay ha la versione ferma.

Nella classifica generale per varietà **(grafico 2)**, il Lambrusco è terzo fra i rossi, dietro Nero d'Avola (43%) e Montepulciano (39%) e sesto in quella globale bianchi/rossi.

A livello di denominazioni **(grafico 3)**, quella dei Lambruschi Dop emiliani ha tassi di riconoscibilità tra i più alti, al 40%, con livelli di consumo al 15%, al terzo posto di classifica, dietro a Montepulciano d'Abruzzo e Prosecco e superiori ai due Chianti.

Componendo tasso di conoscenza e acquisto, fra le top 5 denominazioni con il miglior ratio di conversione il Lambrusco è quinto (38%), preceduto di un solo punto da Sicilia Doc, Montepulciano d'Abruzzo e Prosecco Superiore Docg, con al top il Prosecco Doc al 47%.

Il report "ITALY Covid-19 Impact report" è acquistabile sul sito di Wine Intelligence (wineintelligence.com, sezione "Reports Shop"). Agli associati a Unione Italiana Vini e agli abbonati al Corriere Vinicolo è riservato uno sconto del 25%. Per i lettori del nostro giornale lo sconto è del 15%.Per maggiori informazioni sulle condizioni agevolate scrivere a: abbonamenti@corrierevinicolo.com

Federfin Tech è sinonimo di performance di prodotto, innovazione, qualità, soddisfazione per il cliente.
Lo stabilimento di Tromello **produce tappi in alluminio per bottiglie di vini, liquori, aceto e olio** con macchinari di ultima generazione tecnologicamente avanzatissimi.
La linea **Starvin** è la capsula in alluminio a vite sviluppata per il mercato del vino che si distingue per la sua praticità di apertura e chiusura e per la facilità di personalizzazione.
La nostra gamma presenta svariate tipologie di **guarnizioni e sottotappi** che consentono di chiudere bottiglie per vini fermi e frizzanti.
Complice il **successo dei vini frizzanti** e della capsula in alluminio 30x60 per vini, l'azienda ha sviluppato una serie di nuove guarnizioni specificatamente realizzate per vini frizzanti.
Grazie alla realizzazione di un nuovo tipo di guarnizione in polietilene, in grado di garantire la corretta pressurizzazione dei vini frizzanti, si è accresciuta ulteriormente la molteplicità di utilizzo della capsula a vite in alluminio per vino incrementando la sicurezza e garantendo una sempre miglior efficacia.
La capsula può essere completamente decorata e personalizzata mediante le più avanzate tecnologie di stampa offset, serigrafia, rilievo e tampografia.
La stampa inkjet consente di stampare il registro di imbottigliamento anche per quantitativi piccoli e tempi di consegna ridotti: siamo in grado di consegnare in una settimana!
Ultima novità, la stampa a spray che permette di stampare qualsiasi colore anche per quantitativi molto ridotti per avere un effetto cromatico unico e distinguibile sul mercato.
A completamento della gamma, **Federfin Tech** è in grado di fornire anche le testine capsulatrici, appositamente studiate per avere un'applicazione perfetta delle chiusure a vite. Sono realizzate con materiali innovativi ed in continua evoluzione e consentono la chiusura dal diametro 18 mm al diametro 43 mm. Inoltre offriamo assistenza tecnica di revisione completa di tutte le marche e modelli di teste capsulatrici, che comporta lo smontaggio, una scrupolosa pulizia e il riassemblaggio completo della testa capsulatrice con eventuale sostituzione di tutti i particolari che permettono alla testa di tornare come nuova.

Visita il nostro sito **www.federfintech.com** o chiamaci allo **0382/809124**.

FEDERFINTECH srl • 27020 Tromello • Pavia • Italy • Via Artigianato, 8 • Tel. 0039 0382 809064/809124 • Fax 0039 0382 809856 • info@federfintech.com
www.federfintech.com

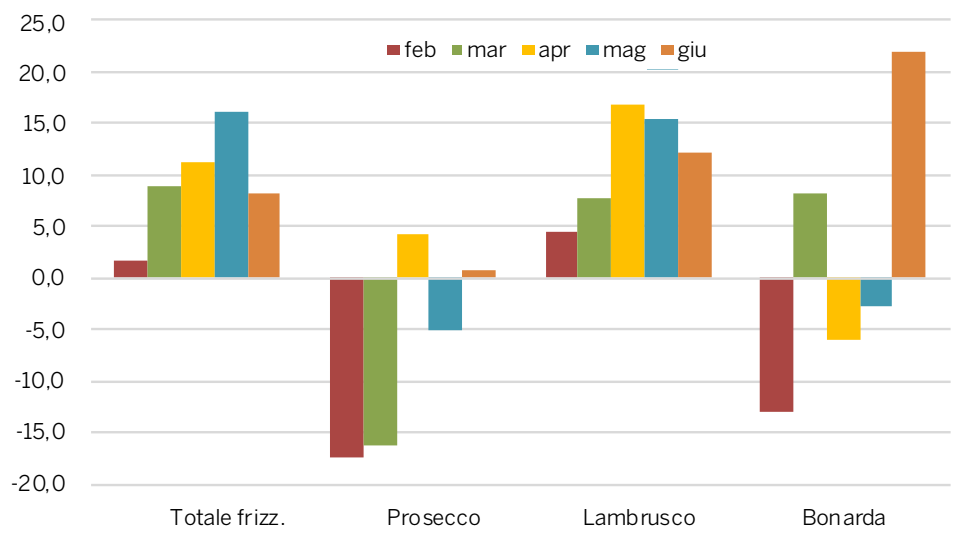
LE VENDITE IN GRANDE DISTRIBUZIONE

Una categoria Covid-Proof

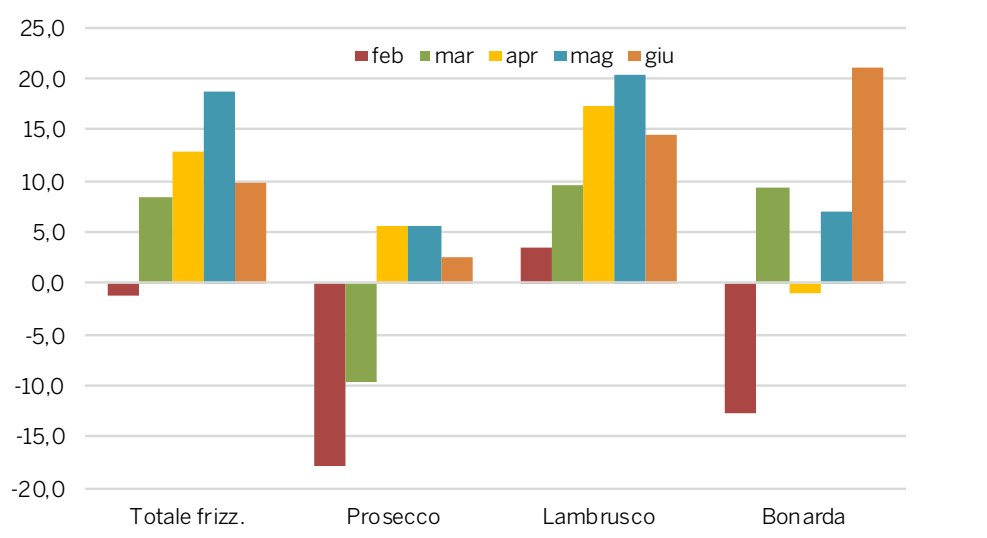
di **CARLO FLAMINI**

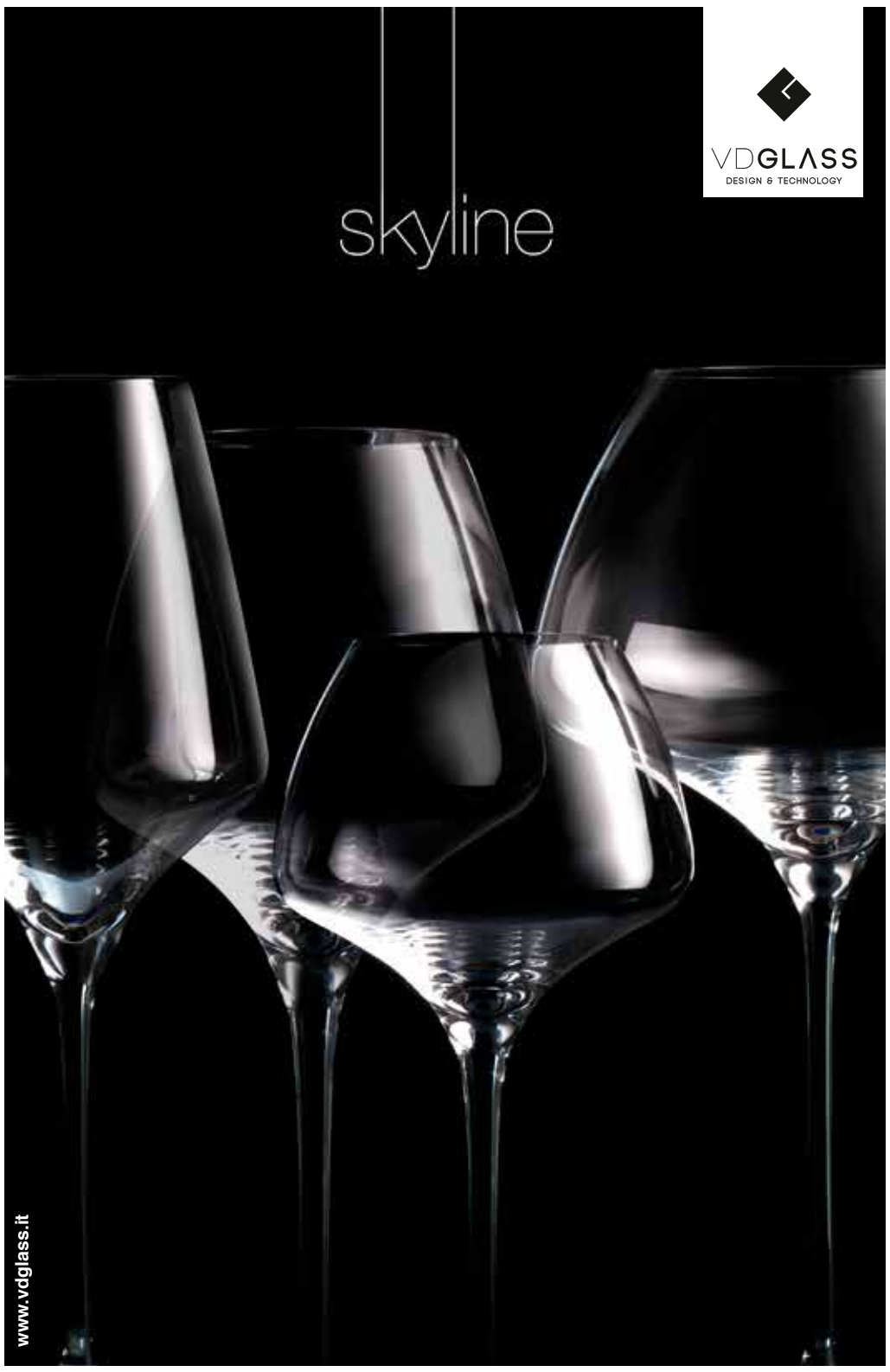
Nei mesi centrali del lockdown i frizzanti, con in testa il Lambrusco, hanno dimostrato di tenere meglio rispetto agli spumanti, garantendo continuità di vendite. Bilancio 2019 moderatamente positivo

VARIAZIONI % VS CORRISP. MESE 2019 (volume)



VARIAZIONI % VS CORRISP. MESE 2019 (valore)





Il più inossidabile al Covid si è dimostrato il Lambrusco, e in generale la categoria frizzante nei mesi centrali del lockdown ha dimostrato di tenere molto meglio rispetto ai cugini spumanti: a fronte di cali mensili di 5% e 25% per gli sparkling, i frizzanti sperimentavano aumenti del 9% a marzo e dell'11% ad aprile. Con l'uscita progressiva dal confinamento, a maggio e soprattutto a giugno, gli spumanti sembrano aver ritrovato una dimensione nuova, quasi celebrativa, con variazioni mensili positive attorno al 20%, mentre Lambruschi & C. continuano nella loro dinamica di regolarità, con leggera flessione solo a giugno.

Sulla componente frizzante, limitando l'analisi a Lambrusco, Prosecco e Bonarda, il frizzante emiliano è quello che si è comportato meglio nei mesi più duri, con progressioni costanti, attorno al 15%. Di riflesso, il Prosecco calava drasticamente già a febbraio (oltre -17%), per confermare negatività a marzo, ed entrare in saliscendi da aprile a giugno. Si nota la differenza abissale tra la percezione di un vino come il Lambrusco (quotidiano per consumo a tavola) e uno come il Prosecco, che anche nella variante frizzante dimostra di essere vino da aperitivo anche fra le mura domestiche, esattamente come il fratello spumante. La Bonarda ha avuto andamenti piuttosto contrastati, con ripresa forte dei consumi solo a lockdown praticamente terminato (+22% nel solo giugno).

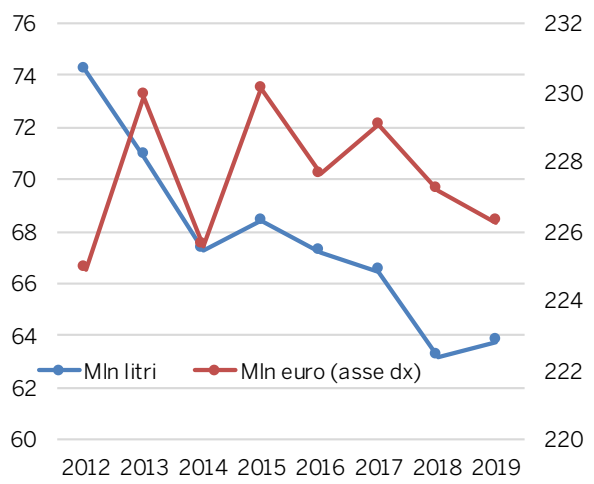
Il bilancio 2019

Venendo al bilancio del 2019, è stato un anno moderatamente positivo: la categoria frizzante in grande distribuzione moderna (esclusi discount) ha tenuto sui volumi (+1%) e sui valori (saldo zero), con prezzi in calo dell'1% (si stava vendendo il prodotto abbondante della vendemmia 2018). La dinamica per prodotti è però differente: a fronte di una continua erosione dei Prosecchi (-6%), il Lambrusco ha fermato il calo a -1%, poco sotto i 21,4 milioni di litri venduti, mentre il resto della categoria progrediva del 3% (a 38,6 milioni).

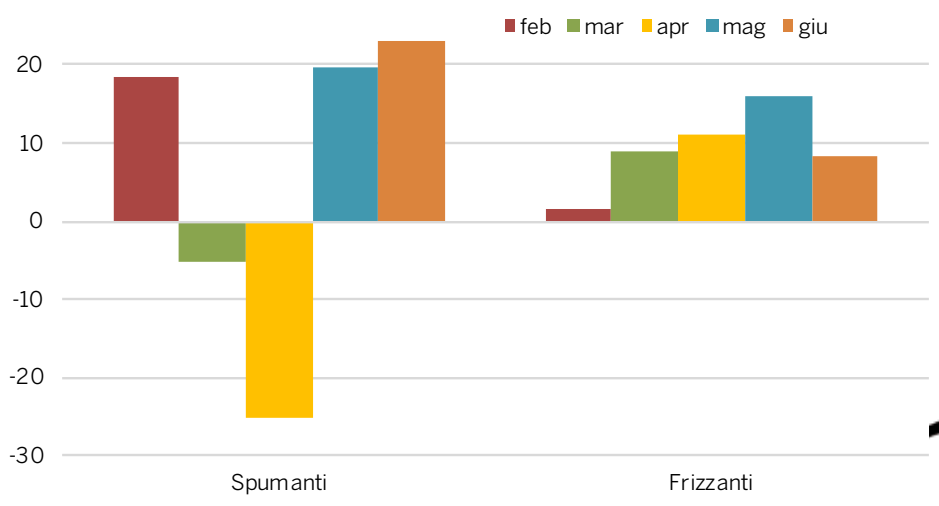
Nel 2019 il peso dei frizzanti sul totale vendite in Gdo si è attestato al 12%, un punto sopra gli spumanti, che però ovviamente guadagnano sul valore, attorno al 20%, contro l'11% dei cugini. Le quote sono piuttosto stabili, nonostante una costante erosione di volume venduto a scaffale: eccettuato il 2019, in leggera controtendenza sull'anno precedente, dal 2015 al 2018 si è scesi progressivamente, da quota 68 milioni a 63. I valori corrispondenti, con andamento a onde tipico del prodotto commodity, esprimono anch'essi un tendenziale ridimensionamento, con discesa

Continua a pagina 21

VENDITE FRIZZANTI IN GDO (discount esclusi)

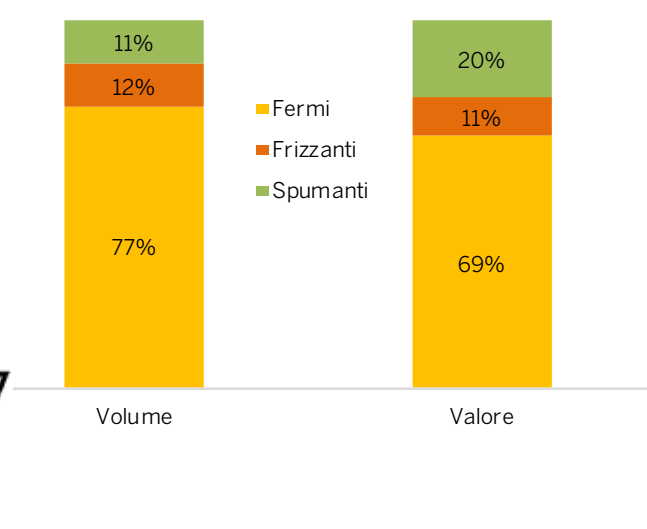


SPUMANTI E FRIZZANTI: VARIAZIONI % VS CORRISP. MESE 2019 (volume)



Fonte grafici: Elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Iri

RIPARTIZIONE VENDITE PER TIPO - 2019
(discount esclusi)



PRENOTA
IL TUO
SPAZIO SU

IL CORRIERE VINICOLO Vite

IL MAGAZINE
CON IL VIGNETO
PROTAGONISTA

Tutto ciò che fa viticoltura in Italia oggi:
tecniche e tecnologie, opinioni e strategie, prodotti
e attrezzature, con una stella polare,
la SOSTENIBILITÀ

UN TARGET SPECIFICO:
VITICOLTORI E AGRONOMI

Corriere Vinicolo Vite verrà spedito
a oltre 15.000 viticoltori situati
nei principali comprensori viticoli italiani
e a un qualificato database di tecnici
specializzati, contoterzisti
e decisori di acquisti

TRE EDIZIONI:
MARZO, MAGGIO E OTTOBRE

in coincidenza con il momento di acquisto
dei mezzi tecnici impiegati nelle principali fasi
di gestione del vigneto

PROSSIMA USCITA
n. 33 DEL 19 OTTOBRE

Per informazioni su costi e modalità di adesione contattare: corrierevinicolo@uiv.it

ROAD TO...
whites & rosé

0

PRIMA DI INIZIARE
VKS

1

RIDURRE L'IMPIEGO DI SO_2
FLAVIA
(M. PULCHERRIMA)

2

PREPARARE IL MOSTO
DROP&GO

3

LONGEVITÀ DEL COLORE E DEGLI AROMI
FERVENS FRAGRANCE

4

ESALTARE I TIOLI
WYNTUBE REVELATHIOL

L'ESPLOSIONE DELLA PIACEVOLEZZA

DAL CIN
www.dalcin.com

Segue da pagina 19

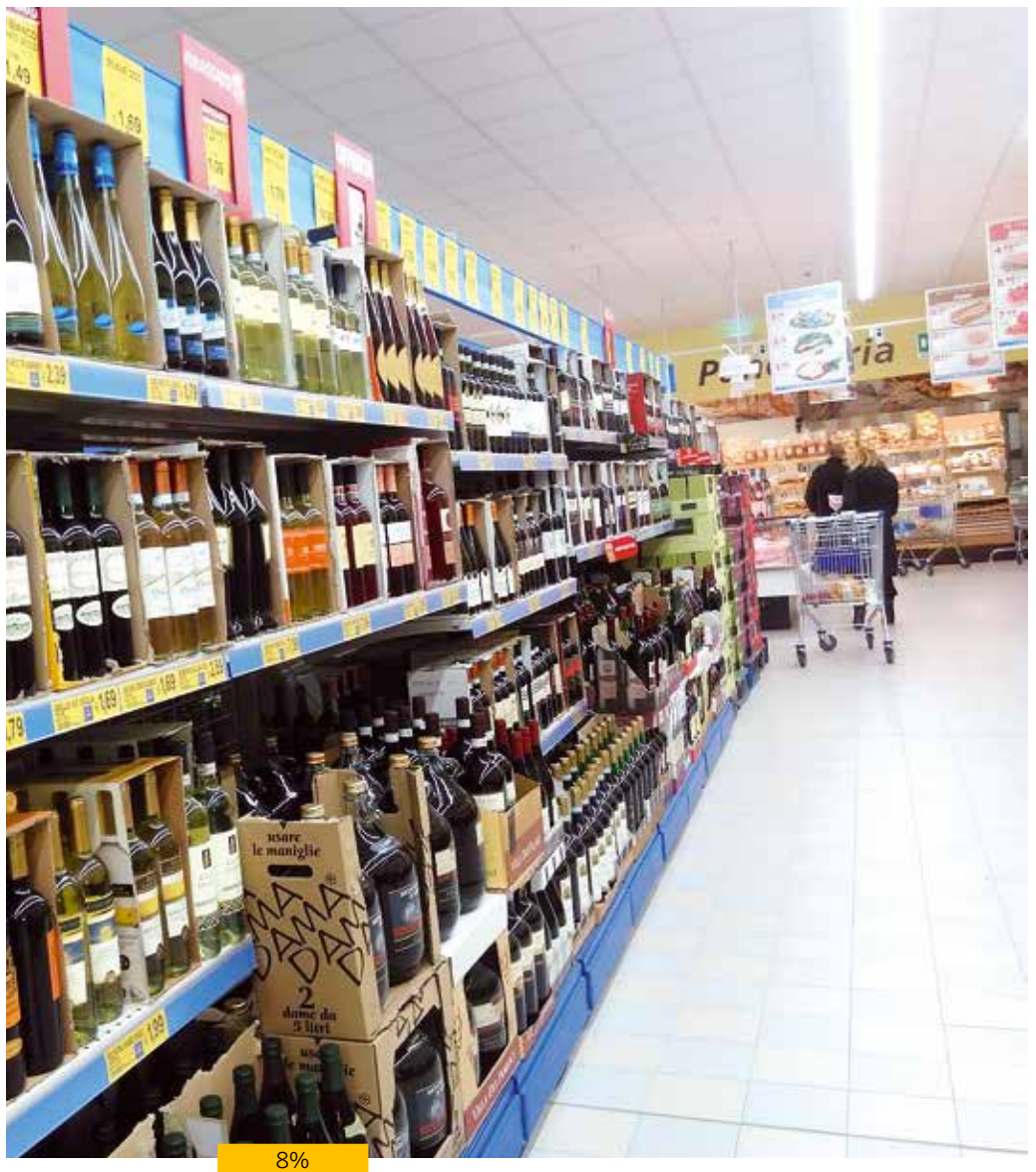
progressiva verso quota 226 milioni di euro e quote alleggerite in quattro anni di 1 punto percentuale, per un giro d'affari pressoché simile a quello di sette anni prima.

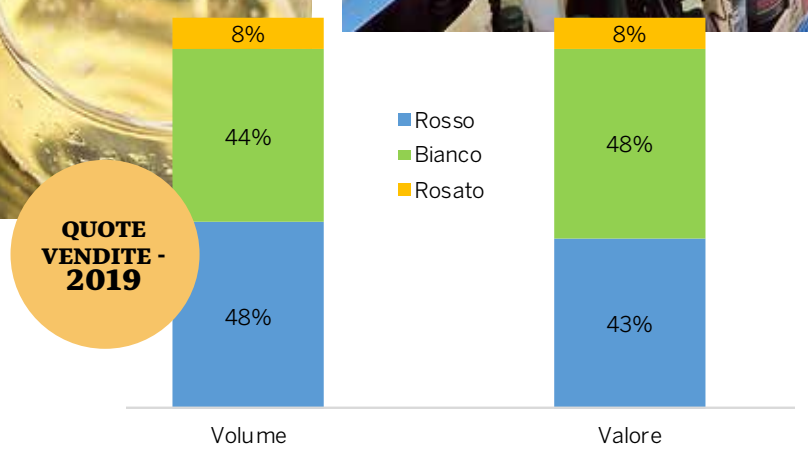
Le vendite per colore

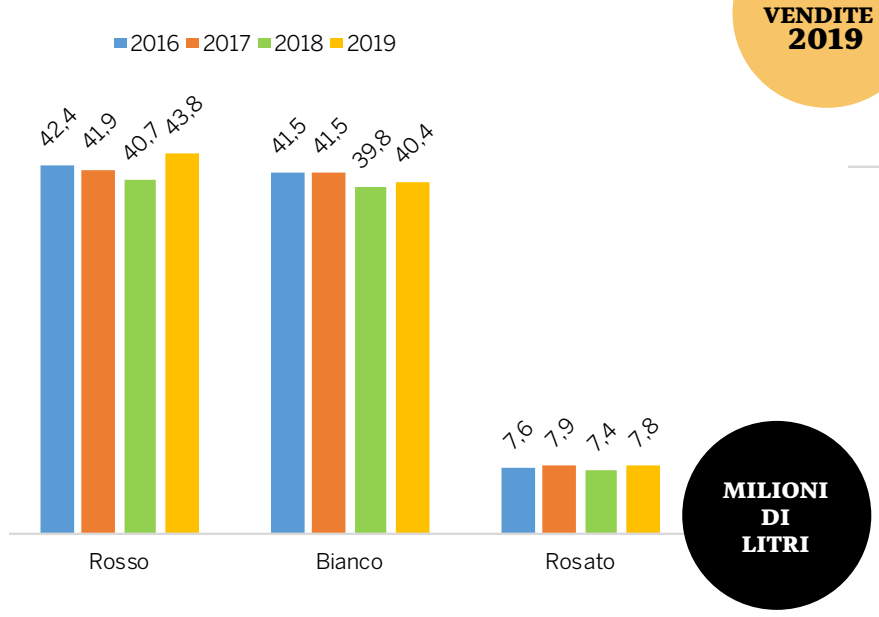
Se i frizzanti in grande distribuzione moderna hanno tenuto, la performance includendo i discount è invece migliore: a volume siamo a +4,6%, per 92 milioni di litri complessivi, per un valore in aumento del 2%, a 286 milioni di euro, e prezzi medi calati del 2,5%.

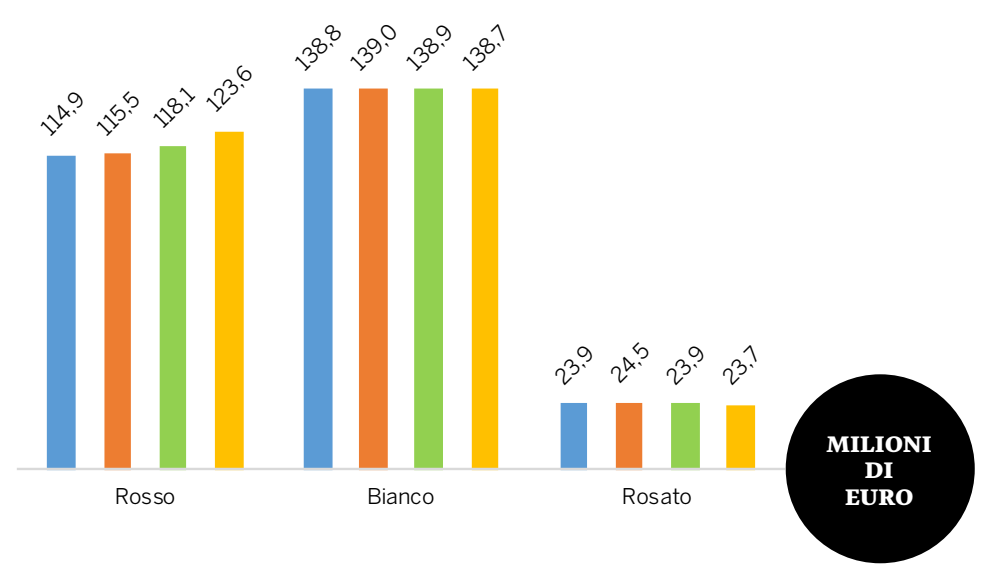
Tra rossi e bianchi, molto meglio le performance dei primi, a +8% volume contro il +1% dei secondi, mentre va sopra il 5% la progressione dei rosati, che però costituiscono ancora una nicchia del mercato, attorno all'8%. Tra bianchi e rossi, le quote sono a specchio invertito: 48% per i rossi a volume e stessa percentuale per i bianchi ma sul fronte valore, fattore dovuto a un posizionamento di prezzo di 62 centesimi di litro superiore rispetto alla tipologia rosso. In tema prezzi, nel 2019 tutte e tre le categorie hanno ceduto a scaffale, con picco dei rosati a -6%, relativa stabilità dei bianchi e 3 punti di differenziale sul 2018 per i rossi. *Carlo Flamini*

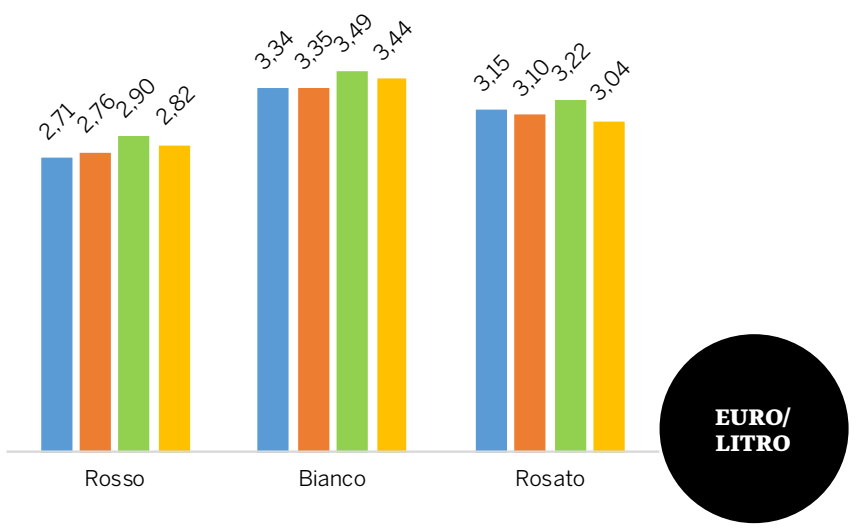
Vendite frizzanti in Gdo + discount











MASILVA

WE ARE CORK

TECNOLOGIA PREMIATA

SARA ADVANCED®

ABBRACCIARE LA NATURA CON LA TECNOLOGIA

Questa tecnologia innovativa è stata ideata per pulire e sterilizzare in modo naturale i tappi di sughero monopezzo, tappi Silktop Advanced® e tappi Viva®. Il processo consiste nell'utilizzo di vapore, temperatura e pressione controllate per espellere il TCA e altre sostanze volatili. Le prestazioni sensoriali sono drasticamente migliorate.

PARTNER IN ITÁLIA

Tapi | UNIQUENESS INSIDE BEAUTY ON TOP

www.masilva.pt

I MOVIMENTI SULLA VIA EMILIA

In nome del Lambrusco l'unione di Modena e Reggio

Varata la fusione dei Consorzi Lambrusco Modena, Vini Reggiani e Reno, via al Consorzio Tutela Lambrusco, che attende l'approvazione finale delle assemblee dei soci a settembre. Parlano i tre presidenti, Biondi, Frascari e Bortot: "Esigenza non più rinviabile, la promozione può essere fatta in maniera più efficace e potente solo sotto un unico brand". Sullo sfondo, il rapporto con il colosso Emilia Igt e l'ipotesi di una Doc unica del Lambrusco

di **CARLO FLAMINI**

La notizia è ormai nota: il 25 giugno i consigli di amministrazione dei Consorzi Lambrusco Modena, Vini Reggiani e Reno hanno deliberato all'unanimità la nascita di un unico organismo di tutela e valorizzazione. Sotto un cappello comune vanno a confluire 1,3 milioni di quintali di uva, oltre 3 mila viticoltori e 63 aziende trasformatrici e imbottigliatrici, ma soprattutto si dà una casa condivisa al vino portabandiera della tradizione emiliana e ambasciatore del made in Italy enoico nel mondo, il Lambrusco. Un passo importante, naturale conseguenza dell'evoluzione del tessuto imprenditoriale di questo territorio, dove ormai da alcuni anni nei fatti i confini provinciali erano stati abbattuti attraverso operazioni di fusione e concentrazione che hanno portato a una razionalizzazione produttiva, tradottasi in elemento di forte propulsione commerciale.

Di fatto, la nascita del nuovo organismo di tutela lancia forte il messaggio di "emilianità" del Lambrusco, al di là dell'areale specifico di produzione, Modena o Reggio Emilia: una sorta di "il Lambrusco siamo noi", ben identificato nel nome del Consorzio unico, denominato appunto "Consorzio Tutela Lambrusco".

All'indomani dell'atto di formalizzazione da parte dei Cda, che ora dovrà passare il vaglio dell'approvazione delle assemblee dei soci dei singoli consorzi, previste per settembre, abbiamo incontrato i presidenti dei tre enti: Claudio Biondi, Consorzio Tutela del Lambrusco di Modena, Ivan Bortot, Consorzio di Tutela Vini del Reno, e Davide Frascari, Consorzio per la Tutela e la Promozione dei Vini Dop Reggiano e Colli di Scandiano e Canossa.

"La nostra è una decisione che parte da lontano – esordisce **Claudio Biondi** – di fatto, gli elementi che uniscono i tre consorzi c'erano già: condividiamo la direzione amministrativo-finanziaria e quella generale, le strutture tecniche, l'ente di certificazione è lo stesso, Valoritalia, l'agente vigilatore è unico, così come unica la struttura deputata alla vigilanza e alla segnalazione delle frodi sul mercato, in capo al Consorzio Igt Emilia. Ma la consapevolezza più importante deriva dal fatto che questo territorio rappresenta il 95% del Lambrusco prodotto in Italia e che ciò che i consumatori, in Italia e nel mondo, conoscono è appunto Lambrusco. Che sia poi prodotto a Modena, a Reggio, questa è una specificazione territoriale. Oggi l'esigenza non più rinviabile per le nostre aziende è quella di presentarsi sui mercati sotto un'unica bandiera: di fatto, lo abbiamo già sperimentato con successo a Vinitaly, dove da alcuni anni il primo stand che si incontra nel padiglione regionale è quello del Lambrusco, al ProWein di Dusseldorf così come in tutte le iniziative promozionali in giro per il mondo. L'unione c'era già, adesso confidiamo venga sancita formalmente".

CLAUDIO BIONDI

> La consapevolezza più importante deriva dal fatto che questo territorio rappresenta il 95% del Lambrusco prodotto in Italia e che ciò che i consumatori conoscono è appunto Lambrusco

> Avremo un significativo abbattimento dei costi e dei tempi dovuti alla burocrazia, con grande vantaggio per le aziende
>
> **DAVIDE FRASCARI**

"Sul nome del consorzio in Cda si è aperta una discussione – ritorna sul tema **Davide Frascari** – le proposte andavano da Consorzio Tutela Lambrusco di Reggio Emilia e Modena a Consorzio Tutela Lambrusco: alla fine si è preferita la seconda opzione perché il Lambrusco nei fatti siamo noi: vogliamo da una parte dare risonanza alla denominazione, con un impatto comunicativo più preciso e forte, e dall'altra se avessimo limitato a Reggio e Modena avremmo lasciato intendere che fuori da questo areale c'è altro Lambrusco, che di fatto è davvero poco e ininfluente".
Obiettivo non secondario quando strutture diverse si uniscono è quello della razionalizzazione e dell'abbattimento dei costi, soprattutto per le imprese: "Il motivo del risparmio emerge ma è davvero in secondo piano – dice Frascari - il vero fattore che incide è quello della variabile tempo, perché con tre consorzi e con aziende che producono più denominazioni si finisce per partecipare più volte ad assemblee dove si dibattono gli stessi argomenti. L'abbattimento dell'elemento burocratico è quello che inciderà in maniera molto positiva, piuttosto che l'aspetto delle quote, che hanno un impatto non rilevantissimo".
Dove si è già inciso è sul fattore certificazione: "I tre consorzi sono certificati da Valoritalia – dice Biondi – l'anno scorso in fase di rinnovo contratto abbiamo fatto per così dire le prove generali: ci siamo presentati unitariamente per una trattativa comune e abbiamo ottenuto due risultati: una significativa riduzione delle quote e il fatto che oggi il costo della certificazione per il Lambrusco fatto a Reggio e Modena è lo stesso. Il tema della compattezza decisionale è strategico – prosegue Biondi – e nel nostro caso questo fattore è agevolato dal fatto che nel Cda siederanno la parte produzione, trasformazione, imbottigliamento e commercializzazione, con benefici che andranno spalmati su tutta la filiera". "Il fatto poi che la stragrande maggioranza delle uve venga lavorata e trasformata da cantine cooperative, che hanno nel loro Dna il fattore condivisione, renderà la macchina amministrativa molto più snella ed efficace", aggiunge Frascari.
Ma a proposito di nuovo Cda, il tema delle leve di comando può rappresentare un elemento di frizione, con il rischio che possano riemergere fattori campanilistici mai sopiti: "Le dico una cosa che viene dalla nostra esperienza aziendale – dice Biondi – ai tempi della fusione tra CIV e Riunite, di cui sono vicepresidente, questi mal di stomaco, pur presenti, furono smorzati da un fattore oggettivo: la liquidazione delle uve. Di fronte ai risultati non c'è più Teatro Valli o Ghirlandina che tengano... Il tema della governance del nuovo consorzio sarà oggetto di discussione e ovviamente verrà trovato un accordo: di certo, al tavolo dovranno sedere tutte le denominazioni e ci preoccuperemo che vi sia la giusta rappresentanza delle grandi aziende come delle piccole. Il successo odierno del Lambrusco si regge grazie alle grandi cooperative ma anche grazie ai prodotti di alta qualità fatti dalle aziende artigiane, come i rifermentati e i metodi classici".
A proposito di pesi e di rappresentanza, la sensibilità dei produttori della zona del Reno è emblematica: "Il nostro Consorzio è il più piccolo fra i tre – dice il presidente **Ivan Bortot** – e non fatico a dire che siamo stati incorporati: dopotutto, prima che il Pignoletto passasse nella nuova denominazione regionale, i 60.000 quintali di uva di questo vitigno erano espressione del nostro areale. Le nostre attività consortili di fatto oggi si limitano

> Entrare in questa nuova compagine per un piccolo consorzio come il nostro non può che portare notevoli benefici
>
> **IVAN BORTOT**

IL CORRIERE VINICOLO
Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

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

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281 corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI, tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it
Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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

Unione Italiana Vini
aderisce al progetto europeo
WINE IN MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

KEEP IMPROVING

MBF®
TECNOLOGIE PER L'IMBOTTIGLIAMENTO

MONOBLOCCO ISOBARICO ELETTRONICO

- DA 30 RUBINETTI
- PER 4.200 BPH SU FRIZZANTE

mbf.it

alla tutela dei vini Montuni Doc e Bianco di Castelfranco Emilia Igt. L'entrare in questa nuova compagine per noi non può che portare notevoli benefici: si pensi alla forza di un'istanza presentata da un piccolo consorzio come il nostro rispetto a farla sostenere da un ente grande e rappresentativo come il Consorzio Lambrusco".
Elemento importante invece è la governance dei singoli consorzi da una parte e il rapporto con il colosso Igt Emilia dall'altra: "Le decisioni che riguardano le singole denominazioni rimarranno in capo ai produttori che in esse sono coinvolti – spiega Biondi – quindi le scelte sul potenziale, le modifiche ai disciplinari verranno decise solo da chi ha titolo, e ogni singola Do avrà piena autonomia sulla gestione: quindi, un'eventuale decisione di riduzione delle rese presa a Modena non avrà effetto a Reggio Emilia".
Sull'Igt Emilia la risposta è di Frascari, che è anche vicepresidente di questo Consorzio: "Oggi condividiamo direttore e amministrazione, oltre al fatto che è il nostro Consorzio a occuparsi della tutela legale del Lambrusco. Ma dal momento che nel Consorzio Emilia sono rappresentate anche aziende operanti fuori dalla zona del Lambrusco, e considerando il fatto che siamo in fase di modifiche proprio sul versante tutela, si è preferito restare temporaneamente fuori dal percorso di unificazione. La collaborazione però è e resta ampia e piena, l'obiettivo è lo stesso, ovvero la valorizzazione del Lambrusco: per dirla in parole povere, non riesci a spingere in alto le Doc se Emilia Igt va sulla strada opposta, questo è chiaro a tutti".
Sul fatto però che Emilia e Lambrusco siano destinati a congiungere le proprie strade, magari assorbendo tutto il Lambrusco in una Doc omonima e promuovendo a sottozone le Doc esistenti, i tre presidenti non si tirano indietro: "E' un progetto ambizioso – dice Biondi – diciamo che era una delle prime ipotesi sul tavolo, ma i tempi non sono ancora maturi". "Faccio un parallelo con la situazione odierna – aggiunge Frascari – l'unione con Modena sembrava irrealizzabile solo dieci anni fa, da quando abbiamo iniziato a pensarla, e oggi l'abbiamo realizzata. Posso solo dire che nel nome che abbiamo dato al nuovo Consorzio c'è in parte la risposta...".
Uno sguardo all'attualità e al mercato. Non è un mistero che nel corso degli ultimi anni il Lambrusco abbia da una parte trovato notevoli problemi su alcuni mercati che erano stati molto importanti, come la Spagna, i Paesi Bassi, mentre sta trovando grandissime soddisfazioni in Centro e Sudamerica e nell'Est Europa. La stessa Germania, mercato fondamentale, presenta volumi stabili se non tendenzialmente in calo, con il problema del basso valore associato al prodotto. Un consorzio unitario che deve spingere su promozione e comunicazione, quali priorità si deve dare? Recuperare i mercati in perdita o spingere sui nuovi?
"Per la massa di prodotto che il nostro Lambrusco esprime, noi abbiamo bisogno di tutti i mercati – dice convinto Biondi – il lockdown ha insegnato che il consumo di nicchia si è fermato, mentre il fatto di poter contare su catene distributive, in Italia e all'estero, che hanno continuato a funzionare ci ha consentito di andare avanti. La Germania è un mercato da volume ma di poco margine, mentre noi abbiamo bisogno di trovare marginalità sempre più ampie. Purtroppo la situazione è problematica, non solo per il Covid, ma anche per motivazioni di varia natura: in Sudamerica, se è vero che il Messico è un mercato straordinario, il Brasile lo è stato fino a qualche anno fa ed è entrato in una crisi paurosa, lo stesso dicasi per la Russia e la Cina, che sembrava dovesse esplodere, ma nei fatti non è così. Gli Stati Uniti sono in costante evoluzione e il Lambrusco continua a trovare nuovi consumatori, sia nelle versioni classiche, sia in quelle più raffinate, ma dobbiamo continuare a promuovere il prodotto, e con le farraginosità e le incertezze dell'Ocm promozione degli ultimi mesi tutto diventa più problematico. Per questo, e per il fatto che facciamo fatica a registrare il marchio Lambrusco nel mondo, perché molti Paesi non lo accettano, il Lambrusco ha bisogno di tutti, dell'enoteca come della Gdo, fiduciosi nel fatto che la qualità media del prodotto si è innalzata, questo è un fatto innegabile: il forte impegno dei nostri viticoltori, il continuo miglioramento delle tecnologie di cantina. Quello che manca purtroppo - aggiunge Biondi - è la velocità di risposta dell'amministrazione pubblica alle nostre istanze: la norma nazionale sulla sostenibilità ci darebbe una grossa mano – noi qui siamo all'85% di produzione integrata – ma in assenza di una certificazione pubblica purtroppo siamo in balia dei capricci dei buyer internazionali, che ci chiedono costose certificazioni private non per concederci un prezzo maggiore, ma per confermare i contratti".

"Aggiungo che questa crisi sta impattando fortemente i piccoli produttori – dice Bortot – molti sono disorientati, bussano alla porta della Gdo per smaltire le eccedenze, svendono il prodotto. Io credo che il nuovo Consorzio debba spendersi per fare attività sempre più inclusiva, per cercare di attuare sinergie tra le grandi cooperative e i produttori artigianali, spingendo questi ultimi ad affidarsi a livello commerciale alle strutture organizzate, dando il prodotto in conto vendita".

INTERVISTA CON MAURO FONTANA, DIRETTORE DELLA CANTINA VALTIDONE

Valtidone: l'orgoglio dell'autoctono quotidiano

Il presidente di Cantina Valtidone, Gianpaolo Fornasari In alto, il direttore Mauro Fontana e lo shop aziendale

"Siamo orgogliosamente legati alla nostra mission, che da più di mezzo secolo è quella di portare sulla tavola degli italiani vini da vitigni autoctoni per un consumo quotidiano". Pochi voli pindarici, molta concretezza, è questa in estrema sintesi la filosofia della Cantina Valtidone, illustrata dal suo direttore **Mauro Fontana:** "Dall'insediamento del nuovo Cda, nel 2014, sotto la presidenza del dottor Gianpaolo Fornasari, l'azienda mantiene saldo l'obiettivo della remunerazione migliore per i soci, quindi il forte legame con il territorio dei Colli Piacentini, accompagnato da una costante crescita sia sul mercato italiano, il nostro core business, sia all'estero, dove stiamo iniziando una politica di graduale e ragionata espansione".

Cooperativa di primo grado, 220 soci, 1.100 ettari, tutti rigorosamente sui Colli Piacentini, la Cantina Valtidone dal 1966 – anno di fondazione - non vende sfuso, ma commercializza tutto il prodotto confezionato: "Oggi siamo attorno ai 7 milioni di bottiglie – spiega Fontana - a cui si aggiunge una quota di formati che vanno dal litro e mezzo alle damigiane, vendute nel nostro punto vendita, fino ai fusti da 25 litri, destinati al segmento Horeca che fa mescita alla spina".

Di questa produzione, pari a circa 75.000 quintali di uva, il 90% è frizzante: "Il frizzante da vitigno autoctono è l'anima del nostro territorio, declinato nelle versioni rosse – quindi Bonarda, Barbera, Gutturnio ma anche Pinot nero frizzante, anche in versione Novello, una nostra specialità – e bianche, quindi Ortrugo, vero autoctono piacentino di nascita, Malvasia di Candia, a cui si aggiungono piccole ma eccellenti produzioni di Chardonnay, Pinot grigio e Sauvignon Blanc".

Mercato quasi esclusivamente italiano, concentrato nel Nordovest, con predominanza della Gdo: "Siamo al 60% circa dei volumi venduti – spiega Fontana – e questo ci ha consentito di limitare l'impatto della crisi da Covid-19: la grande distribuzione ha tenuto, anzi devo dire che ha risposto bene, ho personalmente marcato a uomo i buyer, avendo un passato calcistico da terzino è un lavoro che so far bene... Di là dagli scherzi, oggi siamo quasi in pari con l'anno scorso, e questo risultato non è frutto di fortuna, ma del fatto che in tutti questi anni abbiamo costruito un rapporto privilegiato con tutte le insegne: per essere in linea con le esigenze dei clienti, abbiamo rinnovato tutto il parco macchine, investito in linee di imbottigliamento nuove e più performanti, ci siamo dedicati sempre di più alla fornitura di prodotti a marchio, di modo da dare un prodotto diciamo così chiavi in mano, ci siamo sottoposti a tutte le certificazioni che giustamente richiedono ai fornitori. Tutti sforzi che in un momento di crisi inaspettato come questo ci hanno premiato. Certo, anche noi abbiamo avuto un blocco totale delle vendite interne del punto vendita, rimasto chiuso per due mesi, ma poi appena riaperto i clienti sono tornati, e hanno comprato anche vino

di **CARLO FLAMINI**

Cooperativa di primo grado sui Colli Piacentini, specializzata nella produzione di frizzanti da vitigni tipici del Nord-Ovest, a prezzi accessibili a tutti: Bonarda, Barbera, Gutturnio e Ortrugo, vero piacentino di nascita, che sta vivendo un momento di grande popolarità. Vendite quasi tutte in Italia, 60% Gdo. Covid? "Patito, certo, ma abbiamo lavorato bene con i buyer e alla fine abbiamo tenuto"

A sinistra, la sede dell'azienda, a Borgonovo Val Tidone. Qui sopra, la linea 50 Vendemmie, celebrativa dei 50 anni di attività aziendale e ottenuta da vigneti di almeno mezzo secolo di età. Qui a fianco, panorama dei Colli Piacentini

in damigiana nonostante fosse diciamo fuori stagione. Sui ristoranti, l'incognita è più grande, aspettiamo gli effetti della riapertura, la stagione turistica, vedremo".

Se la Gdo fa da traino delle vendite, i prodotti che vanno per la maggiore sono prevalentemente l'Ortrugo e - per i rossi - Bonarda, Barbera e soprattutto Gutturnio. "Negli ultimi anni il Gutturnio ha avuto una crescita che definirei insperata – sorride Fontana – i consumatori lo hanno promosso a vino quotidiano, di facile beva e al passo coi tempi, diciamo che ha risposto a un desiderio di novità nel classico consumatore di frizzanti rossi, abituato da molti anni magari a Lambrusco o Bonarda dell'Oltrepò. Tutti i nostri prodotti, quindi anche Bonarda e Barbera, si contraddistinguono per un residuo zuccherino gradevole, che esprime morbidezza, ma hanno anche una buona struttura e complessità organolettica, sono quindi vini a tutti gli effetti, che rappresentano un giusto equilibrio tra gli estremi del Lambrusco e il Barbera piemontese. A questo si aggiunge un buon rapporto qualità/prezzo, il che li rende ideali per un consumo quotidiano, al passo con le tendenze della gastronomia e lo stile alimentare moderni. Questo il mix di fattori che stanno contribuendo al successo dei nostri autoctoni".

La crescita costante del Gutturnio – compresa la versione ferma, superiore e riserva, destinata al canale Horeca - non ha però messo in ombra gli altri rossi piacentini: "Se il nostro Bonarda si è ricavato spazio rispetto agli omologhi di altre regioni è perché nel corso degli anni ha modificato il proprio carattere: all'inizio su 10 bottiglie vendute 8 erano secche, mentre oggi l'amabile è arrivato al 50%, segno che l'evoluzione del gusto del consumatore – almeno per quanto riguarda il rosso frizzante - sta andando sempre più verso questa tipologia. Lo stesso dicasi per il Barbera, che si è posto in alternativa a quello piemontese, più che altro fermo e di struttura importante: il nostro Barbera, oltre a essere frizzante, si presenta con un corpo relativamente più leggero, molto semplice da approcciare e di facile abbinamento, quindi anch'esso perfetto per un consumo quotidiano. Abbiamo trovato insomma una nostra riconoscibilità – prosegue Fontana - che ci identifica come produttori di vini quotidiani e accessibili, e questo impulso lo stiamo trasferendo anche a livello di immagine: dal 2014 abbiamo rivoluzionato tutto il packaging, sia per la Gdo sia per l'Horeca. Per quest'ultimo canale abbiamo cambiato tutte le bottiglie ed etichette e introdotto nuove linee, come la 50 Vendemmie, che identifica sia il 50° anniversario della cantina, sia i prodotti che provengono da vigneti con almeno 50 anni, a marcare ancora di più l'intimo legame tra il nostro vino e il territorio: una linea di vini ecosostenibile in quanto grazie ad essa i vigneti più maturi, altrimenti destinati all'estirpo a favore della quantità, vengono preservati e valorizzati anche a vantaggio della bellezza delle nostre colline".

Sul versante bianchi, invece, l'Ortrugo può essere definito per il Piacentino quello che il Pignoletto rappresenta per il Bolognese: "La crescita dell'Ortrugo va di pari passo con la tendenza del consumatore a chiedere bollicine da vitigni autoctoni. Se la versione frizzante rappresenta il grosso dei volumi, le performance migliori in questi ultimi anni però le leggiamo sul lato spumante, anche come distribuzione degli acquisti lungo tutto l'arco dell'anno: gli stessi buyer della distribuzione spingono per avere a catalogo questa tipologia, e anche noi lo stiamo spumantizzando con ottimi risultati. Sull'onda del successo della spumantistica, stiamo ampliando la gamma con altri prodotti, tra cui una versione limitata metodo classico, denominata Perlage, un taglio di Pinot nero e Chardonnay, tre anni sui lieviti, e quest'anno per la prima volta abbiamo prodotto anche un Pas Dosé. E' il segno dei tempi... Comunque, tornando al discorso lockdown, quello che ha patito più di tutti invece è stato proprio lo spumante, dopo tutto chi ha voglia di festeggiare chiuso in casa?".

Sul medio-lungo periodo, se sull'Ortrugo la quota di spumante è destinata ad allargarsi, si potrebbe correre il rischio di erodere spazio al frizzante, un peccato vista la specificità tutta emiliana di questa tipologia di prodotto. "Non credo – è convinto Fontana - perché la crescita dello spumante allargherà anche la produzione e il mercato totale di Ortrugo: tra frizzante e spumante, ci saranno molte più bottiglie di Ortrugo a scaffale. Oggi per esempio, ai viticoltori che rinnovano il vigneto consigliamo di sostituire la Malvasia di Candia: è un vitigno che possiamo dire sia nato con i Colli Piacentini, ma sta vivendo un momento difficile e per risollevarlo ci vorrebbe un progetto di rilancio generale, frutto di condivisione di tutto il territorio, magari con obiettivo l'estero, dove secondo me questo vitigno ha potenzialità inespresse. Noi continuiamo a crederci, ne facciamo una versione ferma nella linea 50 Vendemmie che ha guadagnato i 2 Bicchieri del Gambero Rosso e il premio miglior vino bianco fermo per il concorso Premio Qualità Italia 2019: 13.000 bottiglie, una nicchia ma a tutti gli effetti una punta di diamante per Valtidone".

E a proposito di estero, la quota sul totale dei 17 milioni di euro di fatturato è ancora piccola, il 2%. "Ma non abbiamo fretta di crescere: primo, perché abbiamo la fortuna che il mercato interno assorbe quasi tutto ciò che produciamo, quindi non abbiamo necessità vitali di essere all'estero. E secondo perché il progetto, condiviso con il presidente e il Cda, è quello di costruire piano piano un mercato che sia solido e remunerativo per le nostre Denominazioni e quindi per i soci che le producono. Oggi abbiamo trovato due importatori in Cina e Usa che hanno sposato questa filosofia, e credo che nei prossimi anni ci siano le premesse per fare buone cose".

Molte volte le idee nascono dai sogni...
E a volte i sogni diventano realtà...

Noi ci siamo riusciti

SYNCROCAP™ SERIES

Distributore capsule a gestione completamente elettronica

Grazie ad un innovativo progetto meccatronico (FEDS Technology), il nuovo distributore SYNCROCAP riesce ad adattarsi automaticamente alle diverse capsule da lavorare riducendo così i tempi di cambio formato fino all'80% e le imperfezioni dovute all'intervento umano.
Il nuovo sistema di distribuzione prevede un funzionamento meccatronico perfetto, dove meccanica ed elettronica sono progettate e fuse per creare una simbiosi unica: gestione, movimentazione e settaggio vengono gestiti e controllati da servo azionamenti in grado di autoregolarsi in funzione del tipo di capsula da lavorare.
Inoltre il nuovo sistema è assolutamente orientato al futuro poiché rappresenta un ulteriore passo in avanti nell'era della digitalizzazione industriale e un reale dispositivo utilizzabile in un sistema di lavoro con standard Industria 4.0.

SCT SYNCRO CAP TECHNOLOGY | FEDS FULL ELECTRONIC DISTRIBUTION SYSTEM | SPS SMART POSITION SYSTEM | ECS ELECTRONIC CAM SYSTEM | ADS AUTO DIAMETER SETTING

CHANGE THE RULES...

Noi siamo già nel futuro... E tu?

norton

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

Seguici su

INTERVISTA CON QUIRICO DECORDI (VINICOLA DECORDI)

Frizzanti pionieri del vino italiano, vanno sostenuti con promozioni mirate

"Vini quotidiani in Italia, inossidabili anche alle crisi più dure, come quella del Covid. All'estero, sono una peculiarità tutta italiana, spesso aprono i mercati, come successo in Sudamerica. Dobbiamo investire di più e meglio, a vantaggio di tutta la filiera" di **CARLO FLAMINI**

Quando si parla di vini frizzanti, di tutti i vini frizzanti, un punto di riferimento quasi imprescindibile è la Vinicola Decordi: del suo portafoglio, pari a circa 20 milioni di bottiglie annue esportate in 45 Paesi, la metà appartengono a questa tipologia, che l'azienda – 50 dipendenti, base a Motta Baluffi, nel Cremonese – produce e imbottiglia attingendo la base da tutte le principali zone: dall'Emilia al Mantovano, dall'Oltrepò al Veneto. **Quirico Decordi,** che ne è amministratore unico e factotum, è un convinto sostenitore della tipologia frizzante, "una specificità tutta italiana – sostiene - anzi di uno spicchio d'Italia a cavallo del Po, che ha come punta di diamante il Lambrusco, uno dei vini italiani ancora più popolari a livello mondiale. Forse solo il Prosecco lo ha equiparato. Credo anche che se dovessimo misurare la popolarità in termini di longevità, il Lambrusco possa essere messo al vertice, soprattutto sul mercato americano".

Una popolarità che ha avuto alti e bassi però...
Come tutte le cose. Anche lo Champagne vive di alti e bassi, ma è sempre Champagne.

Siamo anche su un altro pianeta...
Sì, ma nel mercato mondiale la memoria dei consumatori diventa sempre più corta: le cose vengono dimenticate in fretta. Meglio esserci sempre, pur con qualche su e giù, oppure fare delle fiammate che si spengono dalla sera alla mattina? Il Lambrusco è un brand che si tramanda nel Dna dei consumatori, fa quasi parte del corredo genetico personale, non si spiegherebbe come mai ancora oggi gli Stati Uniti siano il primo mercato di esportazione, un mercato dove tutti vogliono esserci e dove i tassi di proposizione di nuovi prodotti o nuove mode sono altissimi. Adesso van di moda gli Hard-Seltzer, anni fa c'erano i Wine Coolers, domani chissà cos'altro si inventeranno. Eppure, una volta che la polvere si dirada, trovi sempre il Lambrusco. O per lo meno speriamo sia sempre così...

Questa consapevolezza di esserci sempre e nonostante tutto non è un po' pericolosa? Non c'è il rischio di adagiarsi sugli allori?
Guarda che il Lambrusco è uno di quei vini che hanno dimostrato uno spirito di adattamento ai nuovi contesti fenomenale: quello che si beve oggi non è lo stesso che si beveva 50 anni fa. I produttori – specialmente quelli con le antenne sintonizzate costantemente sui gusti dei mercati – hanno capito per tempo dove si stava andando, quindi hanno giocato bene con i formati, il colore, il residuo zuccherino e soprattutto con la qualità media del prodotto. Oggi in Usa c'è un ritorno di fiamma verso prodotti dolci, frizzanti, probabilmente sono molto consumati dagli ispanici. E non è un caso che più scendi, fino al Texas e passando il confine entri in Messico, i classici 45 grammi di zucchero diventano 55: stiamo parlando di un vino a tutti gli effetti dolce, tutto l'opposto di quello che si beve in Italia, dove invece la versione prevalente è secca.

Perché la stessa adattabilità non si riesce a instillare in altri prodotti rossi, come quelli dell'Oltrepò?
Perché nel caso delle Bonarde il mercato è prevalentemente italiano, da grande distribuzione: sono vini quotidiani, dal prezzo competitivo, per cui si vendono come sono e non c'è grande bisogno di arzigogolare.

Vero è che il best-performer all'estero oggi è il Sangue di Giuda, che è dolce.
Sì, anche noi lo facciamo, sono piccoli quantitativi di alta qualità che meriterebbero di essere ulteriormente divulgati e valorizzati, soprattutto perché il frizzante dolce va molto bene all'estero.

Seguendo il tuo ragionamento, senza pungolo dell'estero non c'è innovazione.
L'innovazione non deve essere un mantra, va applicata dove e quando serve. Un'innovazione per un mercato che non la vuole non ha nessun senso. Se parliamo di Lambrusco, le versioni innovative – i metodo classico, per esempio, i metodi ancestrali eccetera – sono nicchie d'eccellenza comprese per ora solo dal mercato della ristorazione nazionale. Lo avessero fatto in America, pensando di capovolgere l'immagine del prodotto, sarebbe stata una follia, e infatti non lo si è fatto.

Però resta il fatto che sui frizzanti in generale si ragiona poco nel nostro Paese. Quando ci si ragiona ultimamente è per convertirli a spumante... Non è un peccato?
Beh, il Prosecco ha stuzzicato tali e tanti appetiti che è legittimo che un produttore di frizzante ambisca a trovare spazio in questa giostra luccicante dello spumante, per cui vedo che Pignoletti, Ortrughi, Malvasie e Moscati virano sempre più verso questa versione, tranne quando per motivi prettamente fiscali è più conveniente fare frizzante, ma qui parliamo per lo più di Prosecco sul mercato tedesco. Attualmente lo spumante non è richiesto a tutti i costi, però per l'estero potrebbe essere una strada azzeccata e trainante. Certo è che se ho una tipologia di vino che sta incontrando da poco il successo del mercato per quello che è – frizzante – pensare di cambiarla invece di consolidarla mi sembra un po' prematuro. Poi questa esperienza del Covid sta insegnando che lo spumante in Italia tutto sommato è consumato soprattutto nel canale Horeca, mentre in famiglia si beve dell'altro...

Invece i frizzanti hanno tenuto meglio?
Decisamente, non abbiamo registrato flessioni drammatiche nelle vendite, segno che nella mentalità italiana questo tipo di vino fa parte della quotidianità, come il pane, la pasta... Dell'aperitivo in casa puoi anche fare a meno, di pane e pasta no. Lambrusco, Bonarda, Gutturnio, Barbera hanno tutti tenuto molto bene, e credo che uno dei fattori premianti sia il prezzo accessibile unito a una buona qualità percepita.

Ma se il prezzo è la leva d'acquisto più importante, è difficile anche fare upgrade...
Premesso che una city-car non deve pensare di essere una Maserati, anche la city-car oltre ai requisiti minimi richiesti come simpatia, affidabilità, consumi economici e il fatto che trova posto ovunque, deve avere quel qualcosa in più per soddisfare il consumatore nel gusto di comprarla. Per cui, tornando ai frizzanti, il fatto di scivolare come percepito verso la "bevanda" può essere molto rischioso, perché la tendenza alla sostituzione con altre bevande più diffuse e sponsorizzate è dietro l'angolo. A questo si può compensare investendo molto in comunicazione e promozione, per spostare l'attenzione sempre più verso la caratterizzazione unica e speciale di questi vini: la loro naturalità, data dalla fermentazione naturale, e un territorio di produzione ben identificato. Consci del fatto che il frizzante ha dimostrato di essere un pioniere in molti mercati, dagli Usa al Sudamerica e persino nell'Est europeo. Se hai un abile esploratore, invece di mettergli in mano il bastone da rabdomante, perché non lo mandiamo in giro per il mondo con le attrezzature promozionali giuste? Magari si moltiplicano le possibilità che torni a casa con qualcosa di nuovo e utile per tutta la filiera.

Credo che la recente scelta di unificazione dei Consorzi emiliani dei Lambruschi sia motivata anche o soprattutto da questo.
Apprezzo questa decisione. Solo mi permetto sommessamente di dire – da produttore di tutte le tipologie di Lambrusco – che mi auguro sia il primo passo verso la costituzione di un vero e proprio distretto del Lambrusco, che oltre a Modena e Reggio abbracci Mantova, il Parmense. Un distretto propedeutico alla costituzione di una sola Doc Lambrusco che sia una eccellenza da divulgare in tutto il mondo. Io do il mio voto favorevole sin d'ora.

Alcune linee storiche della Vinicola Decordi: Borgo Imperiale e Cortesole

Creato dalla Natura,
Perfezionato dalla Tecnologia.

Vinc

Una nuova linea di tappi con garanzia di assenza del TCA*

CORK SUPPLY

www.corksupply.com

*Per ulteriori informazioni visita il nostro sito Internet o verifica la scheda tecnica del prodotto.

L'esperto risponde

A CURA DELL'UFFICIO TECNICO-LEGISLATIVO DELL'UNIONE ITALIANA VINI
serviziogiuridico@uiv.it - tel. 06 44235818

Una dicitura limitata da precise condizioni stabilite dal Testo Unico del Vino

RIFERMENTAZIONE IN BOTTIGLIA

Le regole per l'etichettatura

Alcune volte si legge sull'etichettatura di bottiglie di vini la dicitura "rifermentazione in bottiglia". L'utilizzo di tale dicitura nella designazione e presentazione dei vini non è, però, libero ma limitato da una serie di condizioni espressamente previste dall'art. 19, ultimo comma, lettera f) del Testo Unico della Vite e del Vino (Legge n. 238/2016): solo per i vini frizzanti, esclusivamente a Dop e Igp e solo se tale pratica è espressamente prevista nei relativi disciplinari di produzione.

Prima limitazione è, pertanto, quella della categoria. È ammessa solo per i vini frizzanti, definiti dal Reg. UE n. 1308/2013 come il prodotto ottenuto da vino, vino nuovo ancora in fermentazione, mosto di uve o mosto di uve parzialmente fermentato che presentano un titolo alcolometrico totale non inferiore a 9% vol, un titolo alcolometrico effettivo non inferiore a 7% vol e che conservato alla temperatura di 20°C in recipienti chiusi presenta una sovrappressione, dovuta ad anidride carbonica endogena non inferiore a 1 bar e non superiore a 2,5 bar, e sia presentato in recipienti di 60 litri o meno.

L'espressione "fermentato in bottiglia" può essere, invece, utilizzata soltanto per designare vini spumanti che recano una denominazione di origine protetta oppure vini spumanti di qualità, a condizione che: il prodotto sia spumantizzato mediante seconda fermentazione alcolica in bottiglia; la durata del processo di produzione, compreso l'affinamento nell'azienda di produzione, calcolata a decorrere dall'inizio del processo di fermentazione destinato a rendere spumante la partita (cuvée), non sia inferiore a nove mesi; la durata della fermentazione destinata a rendere spumante la partita e la durata della presenza della partita sulle fecce siano di almeno 90 giorni e infine il prodotto sia separato dalle fecce mediante filtraggio secondo il metodo del travaso o mediante sboccatura.

Per i vini spumanti a Dop e i vini spumanti di qualità, inoltre, possono essere utilizzate, secondo quanto previsto dall'articolo 53, par. 4 del reg. Ue n. 33/2019, le differenti espressioni "fermentazione in bottiglia secondo il metodo tradizionale" o "metodo tradizionale" o "metodo classico" o "metodo classico tradizionale". Quale differenza sostanziale tra le tre diciture e i relativi prodotti? Nel caso dei vini spumanti la fermentazione in bottiglia può derivare, in base a quanto previsto dall'allegato II del reg, Ue n. 934/2019, dall'impiego dello "sciroppo zuccherino" (liqueur de tirage), cioè dal prodotto destinato a essere aggiunto alla partita (cuvée) per provocare la presa di spuma, ed eventualmente dallo "sciroppo di dosaggio" (liqueur d'expédition), cioè dal prodotto destinato a essere aggiunto ai vini spumanti per conferire loro caratteristiche gustative particolari. Il vino spumante è poi sottoposto alla sboccatura.

Nel caso dei vini frizzanti, invece, la rifermentazione in bottiglia deriva dagli zuccheri naturalmente presenti in uno o più dei seguenti prodotti: vino, vino nuovo ancora in fermentazione, mosto di uve o mosto di uve parzialmente fermentato, mosto concentrato e mosto concentrato rettificato che, fermentando, sviluppano anidride carbonica e, quindi, generano sovrappressione. Nei vini frizzanti non ha luogo la sboccatura e pertanto è usuale la presenza di residui sul fondo della bottiglia e talvolta è possibile una leggera velatura.

Come sopra ricordato, è necessario, per riportare tale indicazione in etichetta, che il prodotto non sia un vino frizzante generico (senza Dop/Igp), bensì a denominazione di origine o indicazione geografica e che tale pratica sia effettivamente consentita dal disciplinare di produzione. Ad esempio è previsto per i vini frizzanti delle Dop "Asolo Prosecco", "Colli Bolognesi Pignoletto", "Conegliano Valdobbiadene – Prosecco", "Colli Bolognesi", "Garda", "Pignoletto" e "Prosecco".

L'INFLAZIONE IN ITALIA DI ALIMENTI E BEVANDE (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

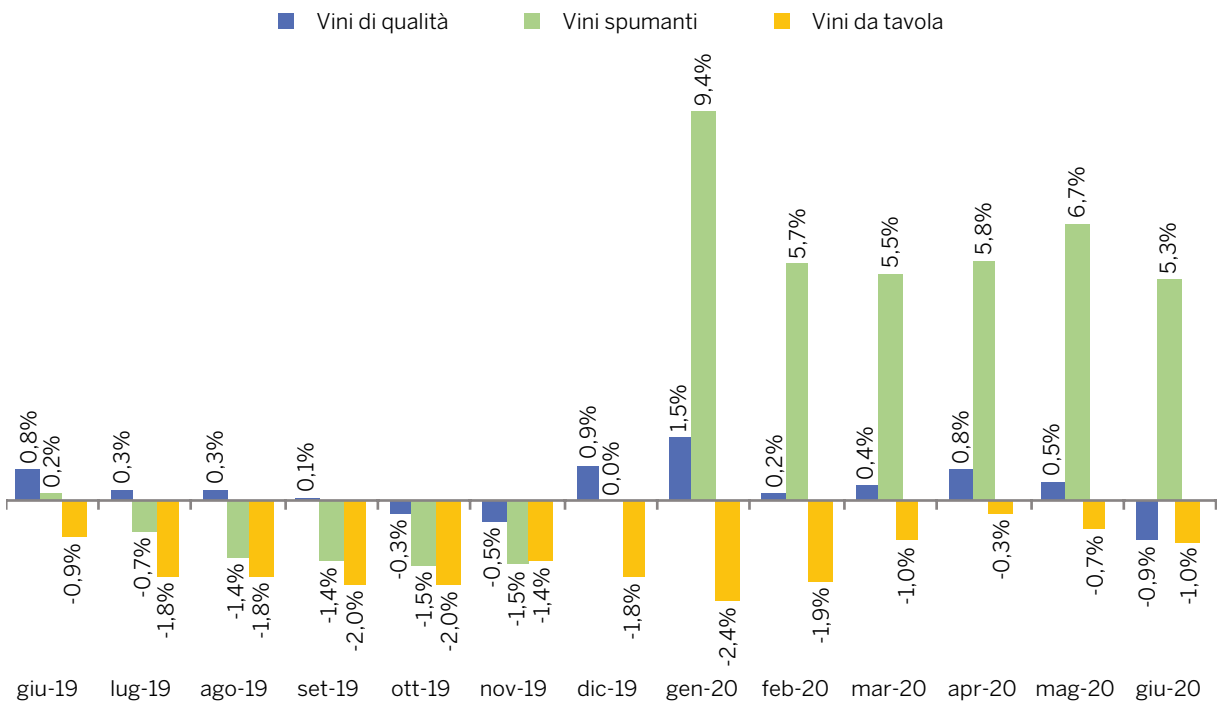
Mese	Generale (con tabacchi)	Alimentari e bevande analcoliche	Pane e cereali	Pasta	Carni	Pesci e prodotti ittici	Latte formaggi e uova	Oli e grassi	Frutta	Vegetali	Generale bevande analcoliche	Acque minerali	Generale bevande alcoliche	Alcolici	Vini	Birre
giu-19	0,7%	0,3%	0,0%	-1,1%	0,7%	0,5%	0,2%	-1,1%	-3,8%	4,0%	-0,4%	0,8%	0,2%	0,8%	0,0%	0,5%
lug-19	0,4%	0,8%	0,5%	0,1%	0,7%	0,7%	0,4%	-2,2%	-1,5%	5,4%	-0,3%	0,2%	-0,5%	0,7%	-0,7%	-0,7%
ago-19	0,4%	0,9%	0,5%	-0,2%	0,8%	0,7%	0,5%	-0,8%	-3,4%	6,6%	-0,2%	0,6%	-0,4%	0,3%	-0,8%	0,5%
set-19	0,3%	0,7%	0,5%	0,0%	1,1%	0,2%	0,7%	-1,7%	-2,7%	4,2%	-0,2%	0,1%	-0,6%	0,2%	-0,9%	0,1%
ott-19	0,2%	0,8%	0,4%	0,3%	1,2%	0,0%	0,9%	-2,1%	-0,9%	3,0%	0,4%	0,5%	-0,3%	0,3%	-1,1%	1,3%
nov-19	0,2%	0,8%	0,4%	-1,0%	1,3%	0,2%	1,0%	-1,9%	0,9%	1,4%	-0,3%	-0,6%	-0,4%	0,3%	-1,0%	0,9%
dic-19	0,5%	0,8%	0,6%	0,5%	1,4%	0,7%	0,8%	-2,0%	2,3%	0,5%	-0,1%	0,6%	0,0%	0,3%	-0,4%	0,6%
gen-20	0,5%	0,6%	0,3%	-0,6%	1,6%	1,4%	1,0%	-0,2%	2,7%	-1,6%	-0,6%	-0,3%	1,3%	2,4%	1,5%	0,6%
feb-20	0,3%	0,3%	0,4%	-0,3%	1,7%	1,0%	0,9%	-1,6%	3,9%	-4,2%	-0,1%	1,3%	0,4%	1,8%	0,4%	-0,1%
mar-20	0,1%	1,1%	1,1%	1,6%	2,0%	2,0%	1,6%	-0,8%	3,7%	-2,0%	0,2%	0,8%	0,9%	1,8%	0,9%	0,7%
apr-20	0,0%	2,8%	1,7%	4,3%	2,5%	2,3%	2,0%	0,6%	8,5%	4,7%	1,2%	2,5%	1,3%	2,4%	1,3%	0,6%
mag-20	-0,2%	2,6%	1,5%	3,3%	2,7%	2,1%	1,8%	0,2%	7,1%	3,8%	0,8%	2,0%	1,1%	2,3%	1,1%	0,4%
giu-20	-0,2%	2,4%	1,3%	2,6%	2,6%	1,9%	1,4%	-0,9%	10,1%	3,0%	0,5%	1,3%	0,0%	1,8%	0,3%	-1,4%

BRUSCA FRENATA PER LE BEVANDE

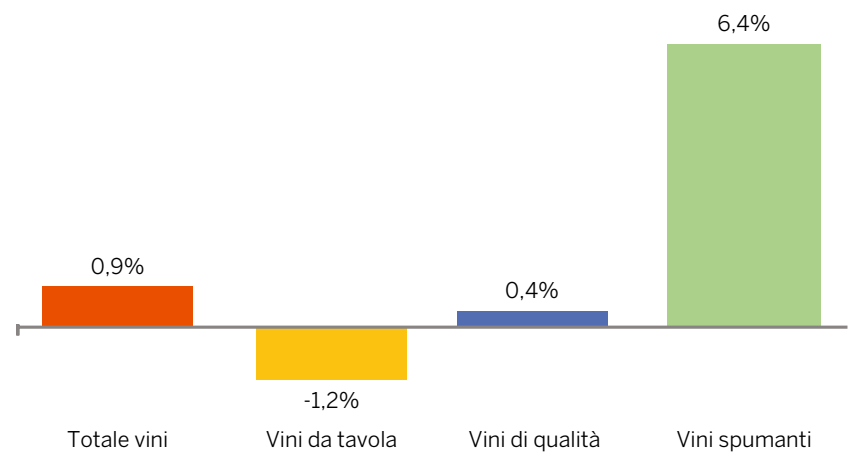
A giugno, per i vini +0,3%, in netta decelerazione rispetto all'1,1% di maggio, con i Dop ai minimi dal 2012. Birre a -1,4%. Dati negativi anche sul cumulato semestrale

Nel contesto di riapertura graduale delle attività commerciali i prezzi al consumo confermano a giugno, per il secondo mese di fila, la dinamica tendenziale negativa associata a spinte contrapposte: quelle deflazionistiche provenienti dalle componenti energetiche e quelle al rialzo dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona.
Food & beverage, al netto degli alcolici, marcano un 2,4% di crescita tendenziale (il confronto è con giugno del 2019), un andamento che appare in netta contrapposizione con il -0,2% che campeggia nella riga riepilogativa dell'inflazione e che, anche nel ritmo, conferma lo stesso passo a ritroso rilevato dall'Istat nel precedente mese di maggio.
Contrariamente al reparto inflattivo dell'alimentare, trainato da frutta e ortaggi, paste, carni e prodotti ittici, l'intero aggregato delle bevande alcoliche ha accusato una brusca frenata che ha azzerato a giugno la dinamica tendenziale dei prezzi al consumo, contro il +1,1% di maggio.
La flat inflation del reparto spirits & wine riflette profili divergenti tra i diversi segmenti che lo compongono. Quello dei vini e spumanti ha chiuso il mese di giugno con un aumento dei prezzi al consumo di appena lo 0,3% in termini tendenziali, dinamica che segna una netta decelerazione rispetto all'1,1% di maggio. Resta inflattivo il

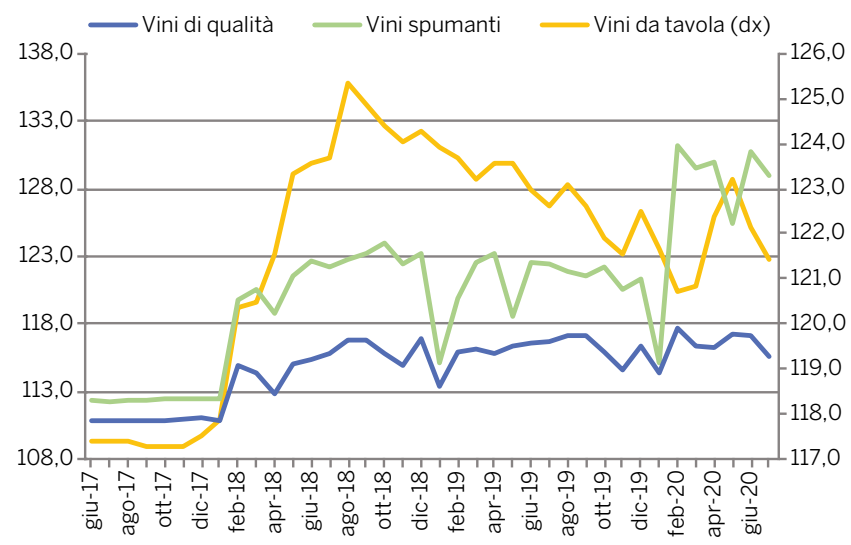
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA
(Variazioni tendenziali)



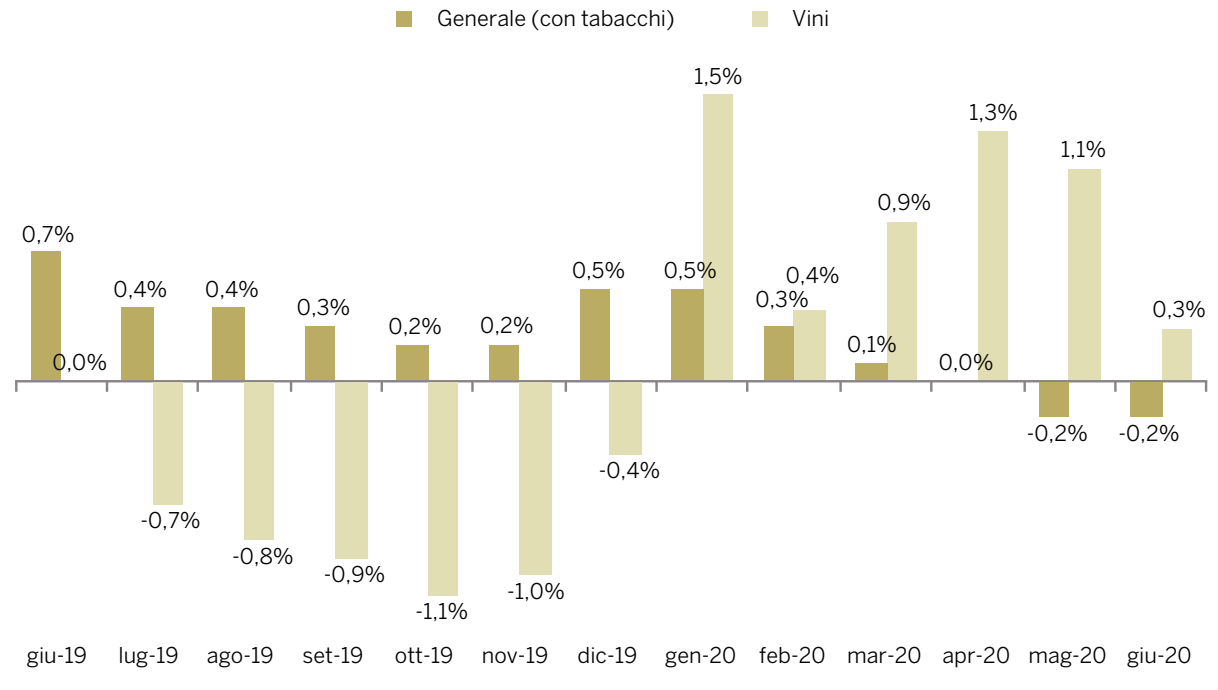
VINI, DINAMICA DEI PREZZI AL CONSUMO NEL 1° SEMESTRE 2020



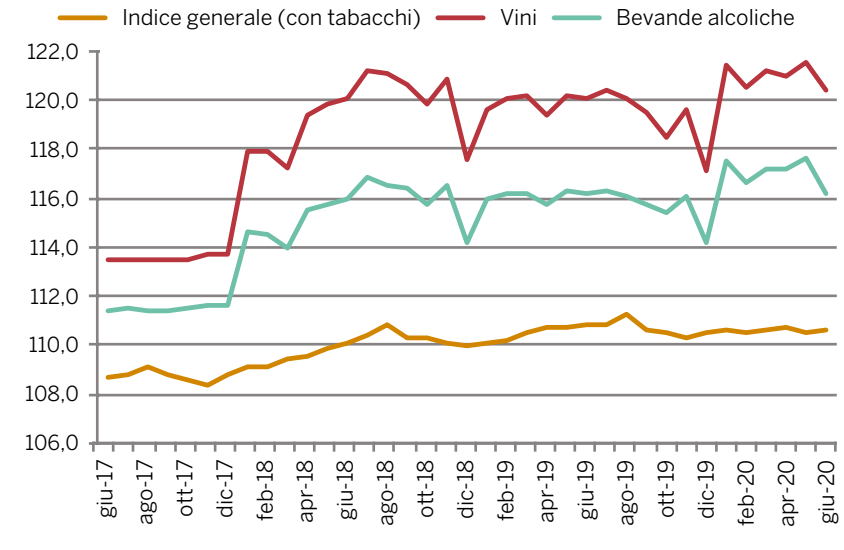
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA



DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO
(variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



TRE ANNI DI INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO (Nic)



L'INFLAZIONE IN ITALIA DEL NON FOOD (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

Mese	Abbigliamento e calzature	Abitazione acqua, elettricità e combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Alberghi, ristoranti e pubblici esercizi	Altri beni e servizi
giu-19	0,3%	3,2%	0,1%	0,5%	0,8%	-9,4%	-0,3%	0,0%	1,4%	1,6%
lug-19	0,2%	-0,3%	0,0%	0,5%	0,8%	-8,8%	-0,1%	0,0%	1,1%	1,4%
ago-19	0,3%	-0,3%	0,1%	0,6%	0,6%	-8,0%	0,0%	0,0%	1,0%	1,5%
set-19	0,2%	-0,3%	0,0%	0,5%	-0,7%	-7,3%	0,0%	0,0%	1,5%	1,7%
ott-19	0,4%	-1,8%	-0,1%	0,6%	0,0%	-7,0%	-0,3%	1,3%	1,4%	1,5%
nov-19	0,4%	-1,8%	0,2%	0,7%	-0,3%	-6,4%	0,3%	1,2%	1,3%	1,8%
dic-19	0,6%	-1,7%	0,2%	0,7%	1,2%	-6,6%	0,2%	1,2%	1,2%	1,6%
gen-20	0,7%	-2,7%	0,2%	0,7%	2,9%	-6,2%	-1,2%	1,2%	1,5%	1,6%
feb-20	0,8%	-2,8%	0,4%	0,6%	1,6%	-4,3%	-1,4%	1,2%	1,4%	1,7%
mar-20	0,6%	-2,9%	0,6%	0,7%	-0,3%	-5,8%	-0,2%	1,2%	0,8%	1,9%
apr-20	0,9%	-4,2%	0,8%	0,6%	-2,5%	-3,4%	-0,1%	1,2%	1,0%	1,4%
mag-20	0,8%	-4,4%	0,8%	0,5%	-4,1%	-3,8%	-0,2%	1,2%	0,9%	1,6%
giu-20	0,9%	-4,4%	0,7%	0,6%	-3,7%	-3,0%	0,5%	1,2%	-0,2%	1,7%

Fonte grafici e tabelle: elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Istat

reparto di liquori e superalcolici (+1,8%), mentre le birre archiviano un brusco dietro front, in una fase peraltro tradizionalmente favorevole al consumo, passando da uno 0,4% di aumento tendenziale di maggio a un -1,4%.
Nel reparto enologico pesano gli andamenti negativi dei vini da tavola (-1% su giugno del 2019) e delle denominazioni d'origine che con lo 0,9% di deflazione archiviano il dato peggiore dal 2012, da quando cioè l'Istat ha avviato le rilevazioni disaggregate per tipologia. Resta invece positiva la dinamica degli spumanti che frena però al +5,3%, dal 6,7% di maggio.

Il semestre

Il bilancio di sei mesi attesta al +0,1% il tasso di inflazione generale e allo 0,8% quello delle bevande alcoliche, contro l'1,6% di aumento del reparto food, incluse le acque e le altre bevande analcoliche. Semestre moderatamente sostenuto per i prezzi al dettaglio dei vini, che archiviano in media un aumento dello 0,9% sullo stesso periodo del 2019. Giugno ha cumulato però da inizio anno una perdita dell'1,6% per le etichette da tavola, mentre aumentano dello 0,4% i vini di qualità e del 6,4% gli sparkling.
In generale, osserva l'Istat, nelle fasi che precedono la distribuzione finale continuano a manifestarsi gli effetti delle spinte al ribasso dei prezzi, in un contesto fortemente condizionato dall'incertezza sugli sviluppi dei consumi e dalle attese di un peggioramento degli indicatori occupazionali.

p.f.

IRi Growth delivered.

VENDITE IN GDO
5 settimane al 28/06/2020

Totale Italia Iper+super+LSP (da 100 a 399 mq)	Litri	Var. % rispetto anno prec.	Euro	Var. % rispetto anno prec.	Euro/ litro	Var. % rispetto anno prec.
Totale vino confezionato	**46.682.736**	**7,7**	**158.103.344**	**9,6**	**3,39**	**1,7**
Totale fino a 0,75	24.933.096	9,7	121.553.720	10,7	4,88	0,9
Vetro 0,375	*64.510*	-14,2	571.838	-14,6	8,86	-0,4
Vetro 0,75	*24.822.054*	9,9	120.653.064	11,0	4,86	1,0
da 0,76 a 2	3.667.620	2,2	9.059.196	3,3	2,47	1,1
altri formati	1.752.217	9,1	2.871.971	10,2	1,64	1,0
brik	12.949.885	2,6	19.248.006	3,2	1,49	0,6
Bag In Box	1.847.314	31,8	3.223.850	29,5	1,75	-1,8
plastica	1.532.601	10,1	2.146.604	10,8	1,40	0,7
Vermentino 0,75	843.109	-4,9	5.222.319	-4,6	6,19	0,3
Chianti 0,75	1.057.815	43,3	5.159.370	34,2	4,88	-6,3
Chardonnay 0,75	907.679	3,0	4.015.844	-0,1	4,42	-3,0
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	769.298	11,7	3.027.580	16,2	3,94	4,0
Traminer 0,75	305.431	24,9	2.840.258	25,9	9,30	0,9
Muller Thutgau 0,75	539.352	31,9	2.808.522	23,4	5,21	-6,4
Barbera 0,75	585.745	9,6	2.692.299	12,0	4,60	2,2
Bonarda 0,75	750.133	21,9	2.616.170	21,0	3,49	-0,7
Nero d'Avola 0,75	459.081	-7,6	2.137.278	-1,0	4,66	7,1
Altro 0,75	6.895.292	2,3	31.442.588	7,3	4,56	4,9
Totale frizzante	**6.432.501**	**8,2**	**22.834.444**	**9,8**	**3,55**	**1,5**
Prosecco	*371.776*	0,7	2.474.305	2,6	6,66	1,9
Lambrusco	*1.953.566*	12,1	6.321.917	14,5	3,24	2,2
Totale private label	**6.830.152**	**4,7**	**15.968.354**	**8,9**	**2,34**	**4,0**
Totale spumanti	**5.913.262**	**22,9**	**39.945.000**	**21,8**	**6,76**	**-0,9**
Prosecco	*3.223.948*	28,2	22.327.058	24,5	6,93	-2,8
Asti	*130.324*	9,6	948.012	8,5	7,27	-1,0
Metodo Classico italiano	*356.858*	28,4	6.335.201	28,4	17,75	0,0
Totale spumanti private label	**310.042**	**3,9**	**2.306.547**	**8,3**	**7,44**	**4,2**

54th EDITION

FERRIC♀M

vinitaly

INT'L WINE & SPIRITS EXHIBITION

PASSION IN BUSINESS

18 - 21
APRIL 2021
--> VERONA <--

TOGETHER WITH

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY

SOL&AGRIFOOD
TASTE OF BUSINESS

ENOLITECH
TECHNOLOGY & INNOVATION

OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES

5 STARS WINE

5StarWines
THE BOOK
5starwines.it

24° INTL PACKAGING COMPETITION
vinitalydesign
2020

INTERNATIONAL
PACKAGING
COMPETITION
vinitaly.it

VERONAFIERE.IT

Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898

PRODOTTI & ATTREZZATURE IN VETRINA

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

AEB
Fermoplus® Prosecco

Fermoplus Prosecco è un nutriente, frutto del progetto varietale di AEB. Progetto che ha avuto inizio nel 2014 e che ha coinvolto, in modo congiunto, il reparto R&D del Gruppo, alcuni enti di ricerca e università. L'obiettivo dello studio era, oltre alla comprensione delle diversità amino-acidiche dei mosti, la selezione di nutrienti per lieviti in grado di esaltare i bouquet aromatici. I nutrienti scaturiti da questi progetti di ricerca hanno in comune il collegamento tra gli aromi primari e secondari, utilizzando come ponte gli amminoacidi.
Gli amminoacidi che compongono la frazione organica dell'APA (Azoto Prontamente Assimilabile), presente naturalmente nei mosti, sono strettamente dipendenti dalla varietà dei vitigni, e caratterizzano il bouquet aromatico dei vini quando i lieviti li metabolizzano e li convertono in esteri. Fermoplus Prosecco, frutto dello studio sui vitigni Glera, è specifico per la fermentazione di vini basi spumante con metodo Charmat, grazie alla presenza di derivati di lievito che possiedono la tipologia ed il rapporto degli aminoacidi presenti nel vitigno. Fermoplus Prosecco è il nutriente ideale nelle prese di spuma in autoclave, dove si desidera un bouquet delicato. I sentori aromatici che si possono rivelare con Fermoplus Prosecco vanno dalla frutta estiva ai fiori delle erbe aromatiche, fino a evidenziare delle nuance citriche come limone e mandarino.

AMORIM CORK ITALIA
Un futuro frizzante per natura

Quando si parla di eccellenza nel packaging, Amorim Cork Italia è il più sicuro alleato per i vini di qualità. Una garanzia che va oltre le specifiche tecniche di pura avanguardia scientifica. Scegliere un tappo in sughero Amorim significa assicurare la più alta esperienza sensoriale ai propri clienti e allo stesso tempo tracciare un percorso di sviluppo sostenibile. Nel mondo dei vini frizzanti, infatti, la garanzia sensoriale è il valore aggiunto di un momento già prezioso: quello dei brindisi. In Amorim Cork Italia riconosciamo la ricchezza della celebrazione con la tecnologia Corknova, incorporata nel tappo **Twin Top Frizzante**,

trattamento che azzera il rischio di trovare bottiglie alterate grazie a rondelle garantite. Con l'imbattibile tecnologia ROSA High Tech, invece, la garanzia è totale per quanto riguarda il tappo in micro granulato **Neutrocork Frizzante**. A completare un quadro d'eccellenza, la cornice più futuristica, quella che permette alle cantine di adottare un modello di sviluppo sostenibile e di tracciare un percorso in pieno rispetto e armonia con la Natura. Scegliere un tappo in sughero Amorim significa infatti unire le forze con una delle massime espressioni di economia circolare. L'azienda sta certificando l'impronta di CO_2 negativa di tutti i suoi prodotti e offre così anche ai vini frizzanti credenziali molto importanti, che si aggirano attorno ai quasi 400 grammi di CO_2 trattenuta per ogni tappo.

AVE TECHNOLOGIES-DELLA TOFFOLA GROUP
Nuovi sistemi modulari di imbottigliamento

Versatilità e affidabilità sono le parole chiave per i **nuovi sistemi modulari di imbottigliamento** Ave Technologies - Della Toffola Group. Questi sono dotati di valvole isobariche elettropneumatiche a cannula mobile adatte per vino spumante, frizzante, fermo, birra e Csd. Le valvole sono disponibili anche nella versione a sensore di livello. I cicli di riempimento sono gestiti da un unico pannello di controllo e consentono la pre-evacuazione singola o doppia con correzione del livello nella bottiglia. Questa operazione si esegue dal pannello di controllo, senza cambiare la cannula e con un sigma di 1 mm per entrambe le valvole nella versione isobarica con autolivello. La campana anulare, con finitura a specchio, è priva di collettori o camere chiuse e adotta invece, per il vuoto e il gas, canali drenanti e ispezionabili. Questo recipiente può essere impiegato fino a 6 bar di pressione e viene collaudato e certificato Ped a 9 bar. Le stelle brevettate di trasferimento permettono di evitare il cambio formato nell'impiego di bottiglie cilindriche e leggermente coniche con diam. 50 – 100 mm. La modularità degli impianti consente anche la sincronizzazione con l'etichettatura per un risparmio di spazio, oltre alla possibilità di completamento, ad esempio, con tappatori supplementari, gabbiettatrice ecc.
I sistemi Ave Technologies sono concretamente innovativi anche grazie ai basamenti inclinati, ai nuovi pistoni di sollevamento completamente pressurizzati e alle coclee e movimentazione con servomotore.

DAL CIN
Qualunque sia lo stile di bollicine ricercato

Per i vini più richiesti dal mercato non si può improvvisare. Con le proposte Dal Cin si programma ogni fase della presa di spuma, in autoclave, qualunque sia lo stile di consumo da soddisfare: biologico, con ridotti solfiti, di piacevole freschezza o più impegnativo.

Sicurezza
- **BattKill XXL**: protegge il vino base dallo sviluppo dei batteri lattici, riducendo o eliminando l'impiego di SO_2.
- **Polimersei** e **wynTube ProLife**: detossificano il vino base, eliminando gli inibitori endogeni formatisi durante la prima fermentazione.

Aromaticità
- **Fervens Brio**: longevità e intensità dei vini, anche destinati alla bottiglia bianca.
- **Fervens Pro6**: frutta e fiori in autoclave. Selezionato per la vinificazione di Prosecco, è ideale per tutti i frizzanti.
- **Lalvin RBS**: per vini frizzanti complessi, intensi e pieni. Ottima resistenza ai bassi pH.
- **Fervens Fragrance**: note di frutta bianca e tropicale e bassa produzione di riboflavina.

Qualità organolettica
- **wynTube Prepara**: nella reidratazione del lievito per affrontare l'elevata gradazione alcolica, le basse temperature e la pressione elevata.
- **wynTube Spuma**: nutriente specifico per la presa di spuma; limita la produzione di composti solforati, acetaldeide e acido piruvico. Il glutatione ridotto e i peptidi riducenti, proteggono gli aromi e il colore del vino nel tempo.
- **wynTube Fructal**: nel pied de cuve e in rifermentazione, per massimizzare l'espressione fruttata dei lieviti. Con basso contenuto di riboflavina.

DIAM BOUCHAGE
Gamma Mytik per frizzanti/spumanti

Diam Bouchage offre una soluzione che coniuga la tradizione del sughero con la tecnologia più avanzata, al servizio del vino. Il procedimento Diamant® garantisce ogni singolo tappo. Grazie a un esclusivo processo brevettato di "desaromatizzazione" del sughero, i tappi **Diam®**, **Quart Mytik** e **Mytik Diam®** e **Altop Diam®** sono a neutralità sensoriale, completamente e definitivamente liberati dalle molecole causa di deviazioni organolettiche tra cui il Tca. Diam, Mytik Diam e Altop Diam offrono garanzie totali in termini di omogeneità meccanica, neutralità sensoriale e controllo dell'ossigeno. La gamma comprende soluzioni per ogni vino. Vini fermi: una gamma di prodotti, che vanno da Diam 2 a Diam 30, ogni tappo Diam® è definito da caratteristiche meccaniche e livelli di permeabilità diversi. Vini frizzanti e spumanti: oltre all'assenza di deviazione sensoriale, i tappi Quart Mytik Diam® e Mytik Diam® offrono al produttore una memoria meccanica ottimale, una tenuta perfetta e l'assenza di difetti tecnici.
Liquori: ogni tappo Altop Diam® è unico, frutto di uno progetto personalizzato, viene realizzato su misura per adattarsi alle peculiarità di ogni collo di bottiglia. Infine, 12 anni dopo il lancio della tecnologia Diamant®, Diam Bouchage propone una nuova grande innovazione tecnologica: Origine by Diam®, un tappo in sughero che incorpora un'emulsione di cera d'api e un legante composto da polioli al 100% vegetali. Per il mondo del vino, questa nuova formulazione rappresenta una soluzione di tappatura ancora più naturale che usufruisce della stessa affidabilità riconosciuta ai tappi Diam® per quanto riguarda la sicurezza, l'omogeneità e il controllo dell'ossigeno.

ENARTIS
Prodotti specifici per esprimere e conservare eleganza e identità tipiche delle bollicine italiane

Le bollicine made in Italy sono tra i vini di maggior successo a livello mondiale, per questo Enartis propone una serie di prodotti che, dall'elaborazione del vino base alla presa di spuma, aiutano a conseguire lo stile ricercato. **Plantis AFQ** e **Plantis PQ**, ad esempio, sono due chiarificanti innovativi, vegani e privi di allergeni, composti da proteine vegetali potenziate con chitosano Enartis. Plantis AF-Q, usato per la chiarifica del mosto, assicura la formazione di fecce compatte, specialmente se utilizzate in flottazione. Contemporaneamente, risulta molto efficace nell'illimpidire, rimuovere i tannini e le sostanze fenoliche ossidate e facilmente ossidabili, responsabili dell'imbrunimento del colore e della comparsa dei gusti di svanito ed amaro. Plantis PQ, invece, migliora la filtrabilità del vino e ne aumenta la limpidezza rispettandone il colore. Il suo utilizzo elimina la nota amara, aumenta la freschezza aromatica e potenzia la longevità dello spumante. In seconda fermentazione, **EnartisFerm Perlage Fruity** è un ceppo molto aromatico raccomandato nella produzione di vini spumanti sia bianchi che rosati dallo stile fresco e fruttato, ottenuti sia con Metodo Classico che Charmat. Durante l'autolisi, rilascia notevoli quantità di mannoproteine che migliorano la qualità organolettica, il perlage e la stabilità del colore. Questo ceppo favorisce lo sviluppo di un quadro aromatico armonioso e intenso, caratterizzato da una componente fruttata dominante. **Surlì Mousse** è un prodotto a base di polisaccaridi particolarmente ricco in mannoproteine, selezionato per migliorare la qualità della spuma. Utilizzato durante la seconda fermentazione, permette di aumentare la persistenza migliorando la finezza del perlage, soprattutto nei vini brevemente affinati su feccia. Indicato sia per il metodo Classico al momento del tiraggio, sia per il metodo Charmat, contribuisce anche a perfezionare l'equilibrio gustativo.

ENOPLASTIC
GPF, la guarnizione per tappi a vite raccomandata per vini frizzanti

GPF è la sicura guarnizione adatta per conservare vini in pressione fino a 2,7 bar, garantendo la conservazione in bottiglia delle note fresche e fruttate, caratteristiche tipiche di queste tipologie di vini. GPF offre un'ottima tenuta alla pressione permettendo così di mantenere il giusto equilibrio organolettico del prodotto e massimizzando le performance del tappo a vite. Enoplastic Spa (enoplastic.com), oltre alla produzione di capsule in polilaminato e pvc per vini, liquori, olio e aceto, vanta una linea d'eccellenza dedicata alla produzione di tappi a vite in alluminio 30x60mm. Scelta accurata delle materie prime e processi produttivi estremamente selettivi, fanno dei tappi a vite Enoplastic dei prodotti di alto livello capaci di "vestire" anche i vini più raffinati. Tradizionalmente, sappiamo come il tappo a vite in Italia faccia fatica ad imporsi. Diversamente in altri mercati, il tappo a vite risulta essere una commodity per tutta una serie di fattori tra cui la sua facilità d'impiego, nonché la possibilità di escludere eventuali contaminazioni dal sughero. Alla luce di queste tendenze, alcune cantine hanno scelto di realizzare linee di chiusura diverse, ma graficamente identiche, a seconda del mercato finale dei prodotti: capsula in polilaminato per i prodotti destinati al mercato interno e tappo a vite nel caso di prodotti destinati all'esportazione. L'expertise di Enoplastic, nonché la cura dei dettagli e la capacità di offrire soluzioni raffinate e sofisticate, hanno portato alla produzione di prodotti unici, capaci di incarnare il brand, garantendo sempre e comunque tecnica e stabilità della chiusura.

ERBSLOEH
Rosa è bello

Il vino rosé gode di una popolarità globale. Il suo colore e lo stile sono determinati dalla varietà di uva e dalla vinificazione. I consumatori preferiscono vini freschi, equilibrati, con marcati aromi di frutta e una tonalità rosa pallido (cipria). Siamo in un momento di forte espansione nella produzione di vini rosé di qualità, quindi non più da salasso, ma vinificati direttamente da uve di alta qualità con le caratteristiche di acidità, freschezza e carica aromatica specifiche per questa tipologia di vino. Erbsloeh Geisenheim ha sviluppato al riguardo una gamma completa di prodotti per una vinificazione moderna per la produzione di vini rosé accattivanti. Consigliamo di impiegare i nostri prodotti per la prima e seconda fermentazione. **Oenoferm® Pink**: *Saccharomyces cerevisiae (Bayanus)*; velocità di fermentazione contenuta e costante; normali esigenze nutritive; tolleranza alcolica fino a 15% ABV; produzione di acidità volatile sotto 0,25 g/l; osmofilo. **Trenolin® Rosé**: enzima specifico per vini rosé; incremento in mosto del 10%; rispetto del profile aromatic varietale; stabilizzazione del colore; facilitazione nella chiarifica e successiva filtrazione. **LittoFresh® Rosè**: a base di proteine vegetali e pvpp, appositamente sviluppato per trattamento del mosto in vinificazione. La tonalità e il profilo aromatico dei vini rosè. La proteina di pisello altamente reattiva, selezionata per LittoFresh® Rosè agisce sui composti fenolici altamente ossidabili che sono i responsabili dell'alterazione del colore e della perdita di freschezza. Elimina altresì i composti amari, o gusti vegetali che potrebbero svilupparsi nel corso della pressatura.

FEDERFIN TECH
Tappi in alluminio: tutte le novità in gamma

Federfin Tech è sinonimo di performance di prodotto, innovazione, qualità, soddisfazione per il cliente. Federfin Tech è nata dall'ispirazione di creare un'azienda produttrice di capsule in alluminio snella, tecnologicamente avanzata, innovativa in un settore in continua evoluzione e crescita. Lo stabilimento produttivo di Tromello si avvale di macchinari modernissimi, altamente efficienti ed estremamente flessibili nei molteplici cambi di formato delle chiusure. L'azienda produce **capsule in alluminio** per vino, liquori, olio e aceto ed è inoltre in grado di fornire le **teste capsulatrici**. La struttura commerciale è composta da uffici situati in Francia, Germania, Austria, Italia, Spagna, Olanda, Norvegia, Russia, Messico, Stati Uniti, Vietnam, Cile, Argentina, raggiungendo il traguardo del miliardo e 400 milioni di tappi in alluminio venduti in tutto il mondo, delle quali circa 600 milioni di BVS (capsule per vino) nel mondo. Particolare attenzione è rivolta al riciclo totale delle materie prime che vengono impiegate durante il processo produttivo e all'attenzione scrupolosa del comparto emissioni-inquinamento attraverso l'utilizzo di modernissimi impianti di purificazione; l'applicazione di rigidi regolamenti sul rispetto di pulizia, ordine e igiene ha consentito nel 2015 l'orgoglioso ottenimento del documento internazionale Brc Global standard for packaging and packaging materials.

GORTANI
TECNOLOGIE AVANZATE PER LA VITIVINICOLTURA

GORTANI
Autoclavi in acciaio ad alte prestazioni

Le **autoclavi** per il processo di spumantizzazione prodotte dalla Gortani sono riconosciute tra le più affidabili e competitive a livello internazionale. Questo deriva dalla rispondenza ai requisiti di conformità della direttiva europea 2014/68/EU (PED), dall'accuratezza e dagli standard di eccellenza che caratterizzano tutte le fasi dalla progettazione alla produzione e installazione dei prodotti. Tutte le autoclavi Gortani sono realizzate con acciaio inossidabile austenitico "serie 300" (AISI 304, 316 e 316L). Solo per autoclavi di grosse dimensioni la Gortani propone anche l'utilizzo dell'acciaio inox bifasico ad alte prestazioni, il cosiddetto "Duplex"; questo materiale, oltre a garantire una resistenza alla corrosione paragonabile alla "serie 300", offre anche un'elevata resistenza meccanica migliorando il rapporto qualità/prezzo del prodotto finale. Le autoclavi prodotte dalla Gortani, si distinguono per evolute caratteristiche costruttive che prevedono: l'impiego di tasche di raffreddamento a punti sfalsati, costituite da un'intercapedine in lamiera inox, con imbocchi e collettori di distribuzione attentamente dimensionati (attraverso i quali fluisce la soluzione glicolata), che garantiscono un'alta efficienza energetica; un sistema di isolamento esterno a base di poliuretano espanso che ottimizza la resa energetica delle tasche prevenendo le dispersioni termiche verso l'esterno; il processo di brillantatura dei fondi bombati che permette di ottenere una finitura delle lamiere "a specchio", con superfici estremamente lisce che non richiedono l'impiego di agenti chimici per la pulizia. La Gortani, inoltre propone prodotti destinati all'industria della birra, alimentare, chimica e farmaceutica.

HTS ENOLOGIA

Bionica® e Bionica® Spark, per gestire in modo automatico l'andamento fermentativo

HTS enologia presenta **Bionica®**, strumentazione che permette di gestire, in modo automatico, l'andamento fermentativo monitorando costantemente la produzione di CO_2, sia nelle fermentazioni primarie che nelle rifermentazioni e spumantizzazioni. Bionica®, adatta ad ogni serbatoio o autoclave, raccoglie ed elabora le informazioni relative alla fermentazione, garantendo l'ottimale apporto nutrizionale al lievito. Il tecnico potrà ricevere da remoto report eventualmente modificando o riprogrammando le attività che Bionica® provvederà ad eseguire con precisione, nella massima sicurezza. Bionica® è un insostituibile assistente, frutto della ricerca, di specifiche competenze e conoscenze di biotecnologi, enologi, ingegneri, di due aziende, HTS enologia e Parsec, caratterizzate da uno spirito fortemente innovativo e costantemente attente all'evolversi del mercato. **Bionica® Spark** è la versione specifica per il controllo, la gestione e il dosaggio di nutrienti e dell'ossigeno nelle rifermentazioni e spumantizzazioni in autoclave. Bionica® Spark consente il controllo automatico di tutto il processo fermentativo, con la possibilità di stabilire e controllare la temperatura dell'autoclave, il dosaggio dell'ossigeno, il dosaggio dei nutrienti, la gestione dell'agitatore e della sovrappressione in autoclave o eventuale ottimizzazione della pressione in pre-imbottigliamento. Bionica® Spark consente di quantificare automaticamente e gestire facilmente la quantità di zuccheri da trasformare a serbatoio aperto, controllando il consumo degli stessi. Inoltre può monitorare e gestire la velocità di fermentazione regolando mBar/h di CO_2, consentendo di scegliere la durata della fermentazione e verificare lo stato di salute dei lieviti.

LAFFORT

Mannospark®, spuma armoniosa e persistente nei vini effervescenti

Laffort® è storicamente una delle realtà leader nello studio scientifico riguardo alle mannoproteine e ai loro molteplici ruoli in enologia. Un importante e innovativo lavoro di ricerca realizzato in collaborazione con il Groupe de Spectrométrie Moléculaire et Atmosphérique (GSMA), unità congiunta di ricerca CNRS ed Università di Reims Champagne-Ardenne (URCA) e Laboratorio di Fisica della bolla, diretto dal prof. Gérard Liger-Belair, ha consentito di addivenire a importanti nuove acquisizioni circa il ruolo delle mannoproteine nella cinetica di formazione delle bollicine ed il loro comportamento nel determinare il fenomeno dell'effervescenza dei vini spumanti e frizzanti. I vini, infatti, possono essere più o meno dotati di macromolecole tensioattive derivate - fra l'altro - dai lieviti. Esse giocano un ruolo fondamentale sulla persistenza e sulla qualità delle bollicine nel bicchiere. Dall'istante della sua formazione infatti la bollicina si carica di CO_2, la sua crescita è legata direttamente alla concentrazione di CO_2 disciolta nel vino; al raggiungimento di un determinato volume critico essa si stacca dal suo sito di nucleazione e sale verso la superficie. Durante la risalita la bollicina cattura molecole tensioattive disperse nel vino, fra le quali sono comprese le mannoproteine le quali, quando le bollicine raggiungono la superficie del vino, svolgono il loro ruolo protettivo nei confronti della bolla, prolungandone la durata e favorendo in tal modo la formazione del collarino. La ricerca appena ricordata ha consentito, fra l'altro, di studiare l'effetto di differenti frazioni mannoproteiche da lievito e di evidenziarne l'impatto sulla qualità e la stabilità della spuma dei vini. **Mannospark®** è una formulazione specifica, nata da questo studio e proposta da Laffort® per il miglioramento delle dimensioni delle bollicine, dello spessore e della stabilità del collarino, al fine di ottenere una spuma armoniosa e persistente nei vini effervescenti.

LALLEMAND

Vini frizzanti e spumanti di qualità: soluzioni naturali per soddisfare ogni esigenza

Per i vini Charmat dallo stile giovane e fresco, **Lalvin Rhône 4600®** esalta l'aromaticità anche a basse temperature di fermentazione e **Charme Fruity™** accentua gli aromi fruttati preservando il varietale. Per l'autoclave lunga ed il metodo classico, ma anche per la fermentazione primaria di basi spumante di particolare finezza e aromaticità, **Lalvin CH14™** e **QA23™** rappresentano la classe e l'eleganza nei profumi, oltre ad incidere positivamente sul gusto e sul perlage del vino finale. **Uvaferm DV10™** e **EC1118™**, ceppi storici per il metodo Champenoise, continuano ad essere apprezzati in tutto il mondo per la loro sicurezza e capacità nell'esaltare lo stile classico ricercato. Il livello di acetaldeide, spesso incrementato nella seconda fermentazione, rappresenta un punto critico nella produzione di vini spumanti, per questo Lallemand ha messo a punto **Lalvin ICV Okay®** e **Lalvin ICV Opale 2.0®**per la specifica capacità di produrre bassissime quantità di H_2S, SO_2 e acetaldeide; entrambi forniscono dei risultati estremamente positivi anche in autoclave e rappresentano un'alternativa per chi presta attenzione al livello di solfiti finale e alla pulizia sensoriale del prodotto, sia sulle basi che in seconda fermentazione. Per ottimizzare la shelf-life dei vini è consigliato l'utilizzo di lieviti specifici inattivi a tenore garantito di glutatione come **OptiMUM White™**, **Punchy™** e l'ultimo arrivato **Glutastar™**; il loro utilizzo nelle fasi prefermentative permette di contrastare l'ossidazione delle sostanze fenoliche e degli aromi mantenendo più a lungo la freschezza del prodotto. Largamente utilizzato sulle basi spumante e rifermentazioni in autoclave **Pure-Lees Longevity™** permette di proteggere i vini durante le fasi di affinamento e stoccaggio garantendone la longevità. Infine, nel pre-imbottigliamento, **Mannolees™** è una preparazione specifica a base di mannoproteine di lievito solubili al 100%: aggiunto prima della filtrazione finale contribuisce positivamente alla cremosità e alla percezione di dolcezza dei vini frizzanti e spumanti di qualità.

MAXIDATA

La Vinificazione in modalità Semplificata

La vinificazione è un processo articolato che, benché affrontato una sola volta all'anno, necessita di particolare attenzione e impegna molte risorse aziendali. Per facilitare la gestione delle varie operazioni previste, Maxidata ha sviluppato delle soluzioni ad hoc, che possano adattarsi alle diverse esigenze aziendali, più o meno complesse. È il caso di **Vinificazione Semplificata**, il modulo pensato appositamente per le cantine medio piccole o che vinificano le proprie uve in unico stabilimento e che preferiscono una soluzione particolarmente pratica e per l'appunto semplificata. Questa procedura permette di seguire tutte le operazioni di trasformazione dell'uva fino al carico di vino finito, senza tralasciare le relative registrazioni previste dalla normativa. Tutte le informazioni risultano così pronte per essere inviate telematicamente al Sian. Sono presenti diversi wizard (procedure guidate) che semplificano ad esempio la creazione dei prodotti a monte del vino (UVA, VINACCIA, MPF, VNAIF). È compresa inoltre una dashboard che elenca tutti i prodotti vinificabili, permette l'inserimento delle varie operazioni (conferimenti, pigiatura, sfecciatura, acidificazioni e disacidificazioni, chiarifica, arricchimenti, vendite, acquisti...) e visualizza la situazione progressiva, fornendo un valido aiuto agli operatori. Il modulo consente quindi di semplificare la gestione dell'intero processo, riducendo la gravosità nella compilazione delle operazioni ed evitando errori e perdite di tempo. Il tutto pensato sempre nella logica di affiancare le aziende vitivinicole nella gestione di quello che davvero è il loro core business: la produzione di vino di qualità.

MASILVA

Sara Advanced® System, una nuova tecnologia per controllare Tca e altri fenoli

Negli ultimi 48 anni Masilva si è affermata tra i leader di un'industria altamente tecnologica tanto che i suoi processi brevettati per la pulizia del sughero sono noti in tutto il mondo. Il sistema Sara Advanced® è la nostra ultima tecnologia inserita in questa filosofia. Obiettivi e metodo: sviluppare un metodo preventivo e curativo per controllare Tca e altri fenoli di tappi di sughero naturale e tappi frizzanti; migliorare i risultati di qualità nel processo di post-perforazione. Il metodo consiste nell'usare, in modo controllato: la temperatura, il vapore secco e la pressione. Ne consegue l'estrazione di composti volatili e un risultato sensoriale migliorato drasticamente (ISO 22308:2005). "Nel confronto sensoriale alla cieca – ha dichiarato Alexandre Schmitt, esperto olfattivo tra i più riconosciuti al mondo, che ha esaminato il tappo di sughero naturale dell'azienda - i tappi selezionati elaborati con Sara Advanced® erano più costantemente neutrali. Questa tecnologia riduce il Tca e gli aromi per una chiusura costantemente neutra che non influisce sul sapore del vino in bottiglia". La tecnologia Sara Advanced® è stata premiata dai WINnovation Awards nella categoria di eccellenza durante l'ottava serata di gala annuale della Wine Industry Network, negli Stati Uniti. Di recente, questa tecnologia, ha ottenuto un secondo riconoscimento agli Austro Vin Awards 2020, in Austria. Per ulteriori dettagli, visitare il nostro sito web all'indirizzo *www.masilva.pt*

MUREDDU SUGHERI

Vapo-estrazione Vulcano, tecnologia Igea 2.0 e linea "Cento", per tappi neutri e rispettosi dell'aroma dei vini

Scegliere il tappo di sughero per i propri vini significa approcciare al futuro con un forte e concreto impegno alla sostenibilità ambientale. Utilizzando un prodotto 100% naturale e rinnovabile contribuisci a preservare l'ecosistema e la biodiversità. Le sugherete del mediterraneo tutelano il nostro habitat contrastando il cambiamento climatico e assorbono grandi quantità di CO_2 dall'atmosfera. Optare per il tappo di sughero è un modo autentico per trasmettere valori tipici e apprezzati dei nostri vini: tradizione, qualità e prestigio. Offri al consumatore un'esperienza di stappatura iconica e senza tempo capace di tramettere contenuti ed emozioni. Il tappo di sughero non solo preserva il vino in affinamento ma aggiunge valore tecnico e simbolico alla tua bottiglia. Dal 1938 Mureddu Sugheri ha sempre compiuto scelte radicali volte a garantire l'estrema affidabilità del prodotto. Altamente specializzati nella produzione di tappi in sughero per l'enologia siamo riconosciuti come sugherificio leader per la "qualità in uso". In Sardegna e nella Penisola Iberica - dove siamo presenti da decenni – selezioniamo le migliori foreste di sughero. Con grande cura svolgiamo direttamente in loco le prime e delicate fasi di lavorazione della materia prima. Nello stabilimento produttivo di Nerviano (Milano) procediamo agli esclusivi trattamenti e finissaggi del prodotto semilavorato. Solo dopo il superamento di ben 18 test Controllo Qualità il tappo di sughero è validato e pronto per il tuo prossimo imbottigliamento e per una lunga vita in bottiglia. La nostra filiera della qualità ha la sua maggiore forza nell'offrire prodotti naturali sempre neutri e rispettosi dell'aroma dei vini. Grazie alla **tecnologia di vapo-estrazione** chiamata **Vulcano** offriamo linee di tappi micro di altissimo livello organolettico. **Igea 2.0** è il nostro esclusivo e performante sistema di trattamento individuale di tappi monopezzo e tappi spumante da cui origina la prima gamma al mondo garantita "off-flavours free/ zero deviazioni" e con riordinamento cellulare "new cell". La perfezione è raggiunta con le linee di prodotto **"Cento"** in quanto validate e garantite per essere anche 100% Tca free.

NORTAN

Nuovo distributore di capsule Syncrocap

Grazie a un innovativo progetto meccatronico (FEDS Technology), il nuovo distributore **Syncrocap** di Nortan riesce ad adattarsi automaticamente alle diverse capsule da lavorare riducendo così i tempi di cambio formato fino all'80% e le imperfezioni dovute all'intervento umano. Presentato ufficialmente a Simei 2019, si è aggiudicato il prestigioso titolo di News Technology all'Innovation Challenge "Lucio Matroberardino". Ogni componente di Syncrocap è stato completamente ripensato e riprogettato attorno ai seguenti obiettivi: ottimizzazione della lavorazione; aumento dell'affidabilità; riduzione e semplificazione della manutenzione; riduzione al minimo dei tempi di cambio formato a carico degli operatori. Il cuore principale dell'innovazione è il gruppo di separazione e distribuzione a gestione completamente elettronica dove è stata implementata una nuova tecnologia meccatronica proprietaria (Petent Pending) denominata F.E.D.S. Technology (Fully Electronic Distribution System). Questo porta a una riduzione dei tempi di settaggio e cambio formato da parte dell'operatore di circa l'80% e alla completa eliminazione di errori e problematiche che possono sorgere a causa di regolazioni approssimative. Inoltre, grazie ad una serie di algoritmi che racchiudono tutta l'esperienza Nortan, sono stati eliminati tutti i dispositivi meccanici ed è stato introdotto il concetto di "Camma Elettronica" che permette di adattare automaticamente le fasature e i parametri dei vari componenti in base al tipo di capsula in lavoro. La riduzione dei particolari del 40% e l'ottimizzazione dei processi produttivi ha portato a un notevole aumento di affidabilità. Questo nuovo sistema è assolutamente orientato al futuro poiché rappresenta un ulteriore passo in avanti nell'era della digitalizzazione industriale e un reale dispositivo utilizzabile in un sistema di lavoro con standa rd Industria 4.0.
Info: www.nortan.it oppure visitate la nostra pagina Facebook facebook.com/nortansrl/

PERMEARE

Filtro tangenziale Permawine isobarico

Permeare vanta una forte presenza nel settore dei vini frizzanti e degli spumanti, con una lunga esperienza nella filtrazione tangenziale di Moscati, Lambruschi, Prosecchi e in generale dei vini spumanti. Sempre più cantine e aziende enologiche italiane e internazionali scelgono di investire su un filtro tangenziale **Permawine** perché assicura maggiormente la qualità finale del prodotto, garantendo un pay-back dell'impianto estremamente rapido. La realizzazione delle serie Permawine con dotazione di autoclave a bordo macchina perfettamente integrata e in configurazione isobarica avviene rispettando scrupolosamente le più recenti certificazioni PED che garantiscono pressioni di esercizio fino a 10 bar ma che normalmente si attestano sui 5-6 bar in totale sicurezza. L'elevata automazione del processo consente di non avere perdite di CO_2 nella fase di avvio della produzione e, grazie all'elevata permeabilità della membrana, la filtrazione è condotta con pressioni estremamente basse. Permawine isobarico permette di filtrare prodotti frizzanti intorno ai 0° gradi con delle ottime rese di filtrazione, in media fino a 4hl/h per modulo. Permeare è particolarmente attenta ai consumi energetici e infatti la serie Permawine riesce a lavorare con un consumo che si attesta su 0,09 kw/hl contro gli 0,2- 0,4 kw/hl della concorrenza, consumi bassissimi grazie al proprio software innovativo. L'efficienza prestazionale dei sistemi di filtrazione tangenziale Permeare ha reso possibile annoverare l'azienda come partner strategico sostenibile per tutti i processi enologici che richiedono elevati standard di sicurezza in cantina e di rispetto totale delle qualità del vino.

ROBINO&GALANDRINO

Gabbiettatrice Record 10-10 DCV EVO Plus e capsulatrice Zenith Z 3/36 DCV EVO

Robino & Galandrino amplia la gamma della **serie EVO** presentata al SIMEI 2019 con due macchine scelte dall'importante Casa Vinicola Bosco Malera di Salgareda (Treviso): **gabbiettatrice Record 10-10 DCV EVO Plus** e **capsulatrice Zenith Z 3/36 DCV EVO**. Le due macchine integrano la piattaforma Sniper che riunisce i sistemi di visione R&G per le rilevazioni e gli orientamenti necessari agli allineamenti. Le periferiche di visione impiegate sono telecamere e fibre ottiche. Gabbiettatrice: la prima giostra orienta la bottiglia rilevando i marchi in rilievo su vetro o la giunzione stampo della bottiglia e la seconda giostra applica la gabbietta. La gabbietta, pertanto, presenta l'occhiello di apertura sempre nella posizione programmata. La fase di visione è assistita da dispositivi di asciugatura che eliminano la condensa di superficie immediatamente prima della lettura. Capsulatrice: la prima giostra è dedicata ai sistemi di visione con telecamere per il centraggio della bottiglia e del capsulone. La seconda giostra realizza le quattro pieghe e la terza termina il processo con la lisciatura del capsulone. La gamma EVO prevede di serie: basamento in acciaio inox Aisi 304 e pannelli di intervento trasparenti con illuminazione interna; piano di lavoro inclinato sulle gabbiettatrici; assi elettronici; HMI touch screen ad alte prestazioni su braccio mobile; protezioni in acciaio inox Aisi 304 e porte in vetro temperato a tutta altezza. La piattaforma Sniper sviluppata da R&G è caratterizzata da una completa interfaccia intuitiva per facilitare la creazione e la manutenzione delle ricette di orientamento e centraggio di bottiglie, gabbiette e capsule.

TAPÌ

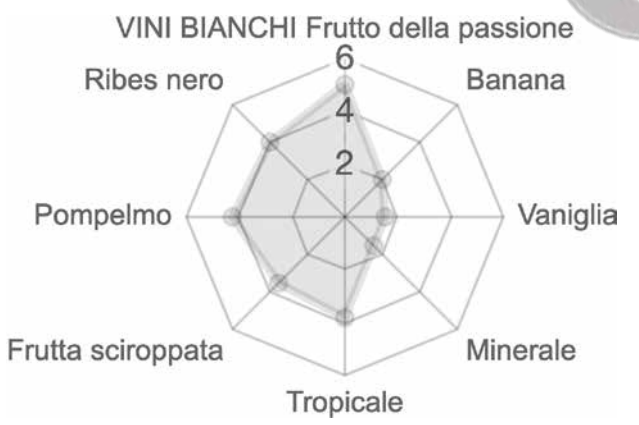
Mekano, primo tappo a T che chiude e sigilla

Alla ricerca di una chiusura all'avanguardia per il prestigioso mondo del vino che non passi inosservata? **Mekano** è la soluzione. Mekano è la ridefinizione di chiusura meccanica tradizionale, nonché il primo tappo a T che chiude e sigilla grazie allo speciale meccanismo a serratura – *"the first bartop with a lock"*. Frutto di anni di ricerca e invenzione, è una soluzione altamente funzionale e fuori dai consueti canoni estetici delle chiusure da vino. La struttura del tappo impedisce la fuoriuscita di CO_2 dalla bottiglia, garantendo così un'efficace barriera protettiva e diventando, quindi, la chiusura ideale per vini frizzanti. Contrariamente alle normali chiusure, Mekano è riutilizzabile: una volta aperta la bottiglia, questa può essere ritappata per conservarne il contenuto. La stessa chiusura, inoltre può essere riutilizzata anche per future tappature. Il tappo meccanico va smaltito nella plastica, salvaguardando l'ambiente dalla dispersione dei rifiuti. I plus di Mekano sono numerosi, soprattutto evoluti e unici, ma anche divertenti. La creatività, infatti, è indispensabile: ogni elemento che compone Mekano può essere personalizzato in qualsiasi colore (fino a 4 tonalità per pezzo). Come se non bastasse, la testa, che è realizzata in resina termoplastica, può essere decorata con una tampografia o con una medaglia. Mekano è adatto a tutti i brand che vogliono distinguersi, anche nel packaging.

TEBALDI

Dalla Nuova Zelanda, un ceppo che produce grandi quantità di tioli

All'Università di Auckland in Nuova Zelanda, terra di grandi Sauvignon Blanc, è stato studiato il lievito per la fermentazione di bianchi e rosati con una importante produzione di aromi fruttati: si chiama **Maurivin UOA MaxiThiol** e produce grandi quantità di tioli, con bassissima formazione di vinilfenoli, grazie al carattere POF-, anche a basse temperature (10°C). Il laboratorio Gardner dell'Università di Auckland ha infatti intrapreso un programma di selezione dei lieviti finalizzato allo sviluppo di ceppi idonei a produrre Sauvignon Blanc nello stile intenso e marcatamente fruttato di Marlborough che ha letteralmente conquistato il mondo rendendolo uno dei vini più stimati e premiati. Con Maurivin UOA MaxiThiol nascono vini con spiccate note fruttate e grande finezza ed equilibrio gustativo. Nell'Aromogramma (vedi immagine) sono illustrati i risultati dell'esame sensoriale di un Sauvignon Blanc: il vino fermentato con Maurivin UOA MaxiThiol rivela un buon equilibrio, con aromi molto intensi che ricordano il frutto della passione, ma vi è anche una elevata presenza di frutta tropicale, drupacee (pesca, susina, albicocca, mandorla, ciliegia) e di frutta fresca. Anche se questo nuovo ceppo di lievito è stato testato prevalentemente nel Sauvignon Blanc, il suo equilibrato profilo di aromi fruttati si adatta perfettamente ad altre varietà a bacca bianca come lo Chardonnay, il Chenin Blanc, il Colombard e il Semillon. I lieviti Maurivin sono di AB Biotek *(www.ab-biotek.com)* divisione del gruppo AB Mauri dedicata all'agroalimentare e al settore enologico. Per informazioni sul prodotto il distributore esclusivo per l'Italia: Tebaldi Srl *laboratorio@tebaldi.it - www.tebaldi.it*



VASON GROUP

X-PRO® Finesse, esprimere e conservare l'eleganza e l'identità dei migliori frizzanti e spumanti, in modo naturale

L'arte spumantistica italiana ha ottenuto in questi anni riconoscimenti internazionali e quote d'esportazione che solo 20 anni fa sembravano irraggiungibili: segno reale di una produzione d'eccellenza al fianco della quale Enologica Vason si è sempre distinta per essere d'assistenza agli enologi nell'esprimere le potenzialità delle uve, nella convinzione condivisa che ogni spumante possieda il suo carattere. Ecco qualche novità biotecnologica naturale. **X-Pro® Bacto-clean** in conservazione delle basi, avversa in modo naturale l'insorgenza delle malolattiche. **X-Pro® Finesse** grazie una straordinaria ed equilibrata interazione con il redox, è ideale per conservare la fragranza e la finezza del perlage nel tempo. Su spumanti e frizzanti di pregio ne affina l'eleganza, con chiari riflessi nella **tenuta del perlage** e complessa sensazioni asciutte o troppo acide, contribuendo in modo garbato all'armonia e alla persistenza, anche in sinergia con **X-Pro® Protection** o **X-Pro® Identity White** per l'equilibrio ottenibile. Nel Webinar su InfoWine del 25 giugno si sono esposti dati di tenuta della solforosa a seguito di 14 mesi di conservazione sullo scaffale, il vino spumante ha presento il doppio della frazione libera rispetto al campione del vino tal quale, non dosato di X-Pro®. La protezione nel tempo si completa con l'uso di specifici tannini selezionati per la loro **idoneità garantita alla gestione redox: TI Premium®SG, Premium® Limousin SG, Premium® Stab SG** e il nuovo **Smartan® Zest** sono risultati il più valido aiuto, nel mantenimento della fragranza olfattiva originaria delle bollicine italiane.

VDGLASS

Il piacere della degustazione comincia dal bicchiere

In occasione del suo ventesimo compleanno, VDGlass lancia un nuovo catalogo per i suoi prodotti dedicati alla degustazione. In VDGlass, leader nella fornitura di articoli in vetro per il settore Enologico ed Horeca, il lavoro non si è mai fermato. Come sottolineano anche dall'azienda, il periodo del lock-down è stato un momento di grande riflessione ed evoluzione che ha permesso di ripercorrere le tappe di questi ultimi vent'anni che hanno condotto VDGlass a diventare sinonimo di professionalità e qualità nel mondo del vino: i successi, le soddisfazioni, la continua ricerca di contenuti e la capacità di "attualizzarsi" in un contesto che cambia rapidamente e la possibilità di migliorare e crescere ancora; tutto fa parte della storia di VDGlass, quella passata e quella che stiamo scrivendo. È così che è nato il nuovo catalogo dedicato all'universo vino: più specifico, snello, puntuale. Sunto del percorso dell'azienda, del suo modo di operare e della sua costante ricerca, che punta a regalare ai clienti prodotti di eccellenza stilistica e funzionale in grado di esaltare ogni prodotto dal punto di vista sensoriale come da quello estetico. Scoprite le novità sul sito *www.vdglass.it* e per maggiori informazioni telefonate al numero 0521 990911 o inviate una e-mail a *sales@vdglass.it*

VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE

Oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo

Il vivaismo a Padergnone vanta un'esperienza ormai più che centenaria, nascendo verso la fine dell'ottocento con l'avvento della filossera. Molti dei nomi dei primi vivaisti ricorrono ancora tra i soci della Cooperativa e trasmettono il fascino di antiche tradizioni. Oggi, come allora, la passione per la viticoltura si riflette con grande consapevolezza e responsabilità nella produzione di barbatelle innestate di elevata e indiscussa qualità. La Vivai Cooperativi di Padergnone è un azienda leader nel settore, che produce e commercializza oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo. La forza di questa "grande" azienda è di essere costituita da attenti "artigiani agricoli" che con professionalità ed esperienza danno origine alle barbatelle innestate. Moltiplichiamo

innumerevoli varietà di vite garantendo il mantenimento del patrimonio ampelografico, dando sempre molta importanza all'innovazione. Abbiamo omologato diversi cloni della maggiori varietà nazionali e siamo molto attivi nella ricerca di varietà resistenti sfruttando le più moderne tecnologie. Il nostro obiettivo primario è quello di garantire sempre un prodotto di qualità che risponda alle esigenze del viticoltore. Per poter arrivare soddisfare le molte richieste dei propri clienti, e poter garantire il proprio prodotto, la Vivai Cooperativi di Padergnone ha fatto notevoli investimenti in impianti di piante madri marze e portinnesti. Questi sono dislocati in diverse regioni e gestiti direttamente dalla Cooperativa. L'ultimo impianto è stato effettuato 2 anni fa ad Erbè (Vr) ed è di circa 5 ettari.

WINE BY NUMBERS
A PROJECT BY IL CORRIERE VINICOLO

UN PRODOTTO UNICO
TUTTI I NUMERI DEL COMMERCIO VINICOLO MONDIALE AGGIORNATI TRIMESTRALMENTE

PROSSIMO AGGIORNAMENTO ON-LINE:
SETTEMBRE 2020
www.winebynumbers.it

PRENOTA IL TUO SPAZIO
Per informazioni su costi e modalità di adesione contattare: corrierevinicolo@uiv.it

TUTTOWINE

#THE NEW WINE HUB

TUTTOFOOD MILANO

Per informazioni: 02 72222825/26/28 - tuttowine@uiv.it

FIERA MILANO
17-20 MAGGIO 2021

Organized by FIERA MILANO

In collaborazione con UNIONE ITALIANA VINI