



**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). 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.

UNITÀ GEOGRAFICHE?

Sì, forse... ma con nuove regole "di confine"

Il tema delle specifiche territoriali torna al centro dell'attenzione dopo la svolta di Chianti Classico e Nobile di Montepulciano. Tra casi di successo (Barolo e Barbaresco), realtà che crescono poco alla volta (Soave e Prosecco Superiore) e molte altre che non sono mai nate, le Uga sono uno strumento di valorizzazione da regolamentare con maggior chiarezza. Come il nuovo Comitato Vini si accinge a fare. Al centro il problema di come stabilire i confini geografici di un'entità territoriale che dovrebbe definirsi identitaria e riconoscibile. Produttori e Consorzi a confronto e il parere di Paolo Castelletti, presidente della Commissione tecnico-normativa del Comitato nazionale Vini, e Riccardo Ricci Curbastro, presidente di Federdoc



da pag. 2

pag. 6-7 CHIANTI
Il nuovo disciplinare con le 11 Unità geografiche aggiuntive

MONTEPULCIANO
E con la Pieve arriva il "Super Nobile"

pag. 10-11 VENETO
Dal Soave al Prosecco Superiore: piccole Uga crescono

pag. 7-9 PIEMONTE
Barolo e Barbaresco, pionieri della microidentità territoriale

COMMERCIO MONDIALE GENNAIO-SETTEMBRE IL RECUPERO? ANCORA LONTANO

Saldo volumico generale a zero rispetto al 2020, addirittura negativo sul 2019 (-4%). Pesano le incertezze dei vini fermi, mentre a rimbalzare sono solo gli spumanti. Valori generalmente in crescita, mix di ritrovato ottimismo, ma anche di deprezzamento del dollaro Usa

da pag. 15

OSSERVATORIO DEL VINO

ALL'INTERNO

inserto ugivi

GIURISTI & VINO

COMMENTI E INTERPRETAZIONI

UGIVI

GLI ACCORDI INTERNAZIONALI PER FAVORIRE IL COMMERCIO DEL VINO

IL CORRIERE VINICOLO

SYNEROCAP™ SERIES

nortan

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

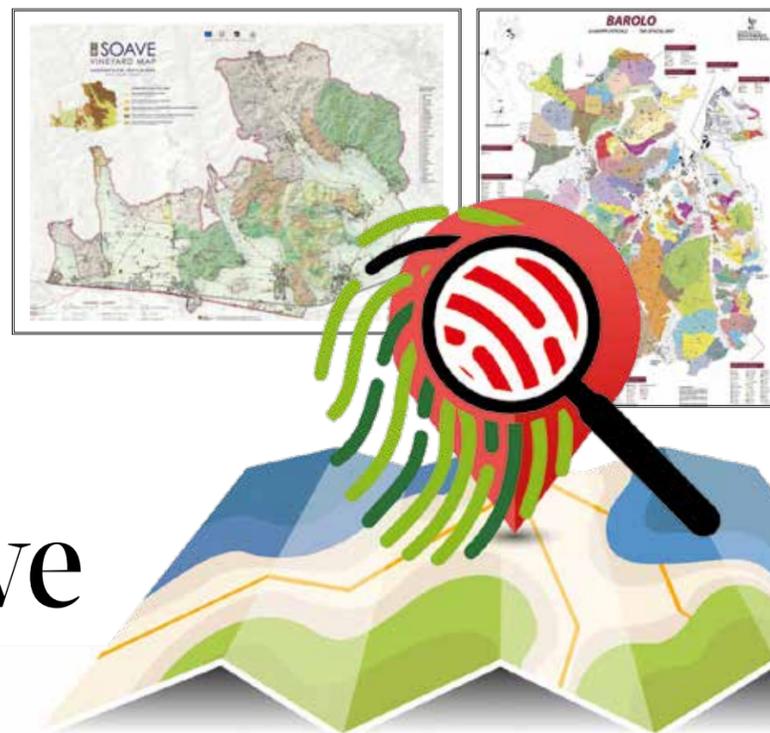
YouTube, Facebook, LinkedIn icons

IL NUOVO PROGETTO DEL CHIANTI CLASSICO RIAPRE
UN DIBATTITO IN REALTÀ MAI CONCLUSO

Unità Geografiche? Sì, forse... ma con nuove regole “di confine”

Il tema delle specifiche territoriali torna al centro dell'attenzione dopo la svolta di Chianti Classico e Nobile di Montepulciano. Tra casi di successo (Barolo e Barbaresco), realtà che crescono poco alla volta (Soave e Prosecco Superiore) e molte altre che non sono mai nate, le Uga sono uno strumento di valorizzazione solo “possibile” ma che “va regolamentato con maggior chiarezza” come il nuovo Comitato Vini si accinge a fare. Al centro il problema di come stabilire i confini geografici di un'entità territoriale che dovrebbe definirsi identitaria e riconoscibile. E che con l'Uga si consolida ma non si inventa. Produttori e Consorzi a confronto tra istanze della filiera ed esigenze del mercato. Con il parere di Paolo Castelletti, presidente della Commissione tecnico-normativa del Comitato nazionale Vini, e Riccardo Ricci Curbastro, presidente di Federdoc

pagine a cura di GIULIO SOMMA, FABIO CIARLA, PATRIZIA CANTINI, GIANCARLO MONTALDO e CLEMENTINA PALESE



Chi le ha, non le usa; chi non le ha, le cerca. Ognuno le disegna con regole proprie dribblando dibattiti infiniti (e infuocati) tra produttori, inseguendo una valorizzazione che in realtà ben pochi hanno raggiunto. Questo sembra, per il momento, il quadro e il destino delle Uga, le Unità geografiche aggiuntive (che nel Testo Unico del Vino hanno sostituito le Mga o Mega - Menzioni geografiche aggiuntive) previste attualmente in oltre 20 disciplinari da Nord a Sud, ma effettivamente utilizzate solo da una percentuale minima delle Denominazioni

che le hanno richieste e formalizzate. Questo proprio mentre entrano nel novero nuovi territori - Chianti Classico e Nobile di Montepulciano - che invece le Uga le stanno inserendo con molta convinzione per, speriamo, poi utilizzarle e promuoverle. Molto apprezzate da giornalisti e wine critic, forse più che dai consumatori, queste specificazioni territoriali, previste e precisate dalla normativa, sono viste in diverse aree produttive come trampolino verso nuove valorizzazioni del vino, un sigillo dal quale dovrebbe scaturire, quasi per magia, un nuovo posizionamento delle etichette attraverso la precisazione identitaria che

Presentazione
delle norme a
cura del Servizio
Giuridico
Normativo di
UIV

Dalle Mga alle Uga dei vini Dop: le regole del riconoscimento

Negli ultimi anni si è manifestato un crescente interesse a una caratterizzazione territoriale all'interno dei vini a denominazione di origine protetta (Docg e Doc) per qualificare maggiormente i prodotti che si ottengono in piccoli areali e con caratteristiche qualitative ritenute superiori. Lo strumento offerto dalla legislazione vigente permette di definire nello specifico disciplinare di produzione una o più “Unità geografiche aggiuntive”, le cosiddette Uga che, nel passaggio dal DL 61/2010 al Testo unico del vino, hanno cambiato il loro nome, prima erano definite Mga (Menzioni geografiche aggiuntive) rimanendo sostanzialmente immutate come normativa. Questa opportunità è disciplinata dall'articolo 29, comma 4 della legge 238/2016 che, per i vini Dop, consente il riferimento a unità geografiche aggiuntive, più piccole della zona di produzione della Denominazione, localizzate all'interno della stessa zona di produzione ed elencate in una lista, a condizione che il prodotto sia vinificato separatamente e appositamente rivendicato nella denuncia annuale di produzione delle uve prevista dall'articolo 37 della legge 238/2016. Tali unità geografiche devono essere espressamente delimitate e possono corrispondere a comuni, frazioni o zone amministrative, ovvero ad aree geografiche locali definite. La lista delle Unità geografiche aggiuntive e la relativa delimitazione deve essere indicata in allegato ai disciplinari di produzione in un apposito elenco. Le Unità geografiche aggiuntive, come detto, non sono una novità del Testo unico del vino in quanto già nell'articolo 4, comma 4 del decreto legislativo n. 61 dell'8 aprile 2010 si prevedeva la possibilità di utilizzare nomi geografici corrispondenti a frazioni o comuni o zone amministrative definite, localizzate all'interno della zona di produzione dei vini Docg e Doc, ma tale possibilità non era ammessa nei disciplinari che prevedono una o più sottozone. L'inserimento nei disciplinari di una o più Unità geografiche aggiuntive è una modifica ordinaria con approvazione nazionale da parte del Ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali e non richiede un'approvazione definitiva da parte della Commissione Ue. Attualmente esistono diversi disciplinari, nelle regioni Basilicata, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Sicilia, Toscana, Valle d'Aosta e Veneto, che hanno previsto l'indicazione di nomi geografici. Le Unità geografiche aggiuntive sono state riconosciute dopo la definizione dei confini che hanno richiesto specifiche ricerche di zonazione e laboriose definizioni territoriali in particolare quando queste Unità non erano definite amministrativamente, ma erano frutto di una aggregazione di differenti vigneti facenti parte di un territorio che è stato appositamente delimitato con appositi lavori cartografici. Diversamente da quanto avviene per le Sottozone, che vengono anch'esse denominate con un riferimento geografico, non sono previste disposizioni specifiche più restrittive da riportare in un “disciplinare” contenuto nel disciplinare stesso al quale si riferisce la Sottozona. L'Unità geografica aggiuntiva fornisce un'ulteriore indicazione sulla provenienza delle uve da un particolare territorio senza la necessità di definire diversi parametri produttivi rispetto ai vini senza Unità geografica aggiuntiva.

Antonio Rossi

**FILTRAZIONE
PER IL VINO**

Strati filtranti FIBRAFIX®
Affidabili per tutte le fasi della filtrazione.

Moduli lenticolari filtranti FILTRODISC™
Grande area di filtro in un sistema chiuso.

SWISS QUALITY.

DEPTH FILTRATION FOR VALUABLE LIQUIDS. SINCE 1938.
FILTROX Southern Europe | 08930 Sant Adrià de Besòs, Spagna | Tel: +39 331 575 5592 | filtrorx@filtrorx.es
www.filtrorx.com



Chianti Classico
Unità Geografiche Aggiuntive

Castellina
Castelnuovo Berardenga
Gaiole
Greve
Lomole
Montefioralle
Panzano
Radda
San Casciano
San Donato in Poggio
Vagliagli



PAOLO CASTELLETTI

presidente della Commissione tecnico-normativa del Comitato nazionale Vini

NECESSARI CRITERI OGGETTIVI DI VOCAZIONALITÀ DEL TERRITORIO E RICONOSCIBILITÀ DEI VINI

però non sempre, come raccontiamo in queste pagine, ha sortito l'effetto sperato. Perché, in realtà le Uga (così come le Doc e le Docg) dovrebbero arrivare a sancire e riconoscere un'identità già acquisita sul mercato, per consolidarla ma non per "inventarla". Come testimoniano le due Denominazioni che più di altre hanno gestito con successo queste specificazioni di territorio, Barolo e Barbaresco, dove le Uga che stanno funzionando hanno visto consolidarsi confini "identitari" e non amministrativi. Eh già, perché tutta la partita delle Uga si gioca su come si stabiliscono i perimetri entro i quali - e grazie ai quali - si definisce una microidentità territoriale. E non è un caso se, come ci ha detto **Paolo Castelletti**, presidente della Commissione tecnico-normativa del Comitato nazionale Vini, oltreché segretario generale di UIV, "stabilire nuove regole per l'individuazione e la delimitazione delle Uga che siano uniche e uguali per tutti, è oggi una delle priorità di lavoro del nuovo Comitato Vini".

Ed è forse qui che si può iniziare a trovare una risposta al perché, al di fuori del Piemonte, ci sono pochi altri esempi di applicazione delle Unità geografiche, e comunque con percentuali di rivendicazione del prodotto molto limitate, mentre in altre, la gran maggioranza, questa possibilità, nonostante sia stata chiesta e completata con un percorso non semplicissimo, non è stata poi utilizzata. Tra Uga definite con i confini amministrativi, ultimo esempio il Chianti Classico che arriva a meta dopo oltre trent'anni di discussioni e con un progetto che dovremo attendere tre anni per capirne la reale efficacia, Uga infinite come le Rive del Prosecco superiore che per esiguità di estensione ha numeri piccoli di rivendicazione, e tante altre Denominazioni che dopo averle chieste non le hanno più utilizzate (perché si sono accorti, solo dopo, della grande difficoltà del percorso per identificarle e valorizzarle, prova a spiegare **Riccardo Ricci Curbastro**) forse si capisce la posizione attendista del Consorzio del Brunello di Montalcino il quale, dopo qualche accenno a una possibile zonazione di qualche anno fa, ha deciso di non sviluppare il sistema delle Uga. Scelta dettata soprattutto, spiega il presidente del Consorzio, **Fabrizio Bindocci**, dalla difficoltà di identificare con precisione zone del tutto omogenee a Montalcino, a fronte di una variabilità e una parcellizzazione dei suoli elevatissime. Quella variabilità che a Barolo e Barbaresco è stata imbrigliata in un sistema così virtuoso da dare vita alla critica opposta: il successo delle Uga ha oscurato il vino "base", che ha perso valore rispetto alle etichette con specificazione territoriale, tanto da porre un problema serio (lo stesso che a Montalcino vogliono evitare di creare?) al quale si sta cercando di porre rimedio.

Il tema delle Uga è più complesso di quanto a prima vista si possa pensare, e oltre tutto si basa su una normativa che lascia troppi spazi alla libera interpretazione da parte dei Consorzi e dei produttori". Le parole di **Paolo Castelletti**, presidente della Commissione tecnico-normativa del Comitato nazionale Vini e segretario generale di UIV sono nette. "La disciplina attuale infatti non regola in maniera precisa le Uga e le modalità con le quali una Denominazione può individuarle, ma dice semplicemente che deve esserci un elenco di nomi geografici - comuni, frazioni, località - e che le uve raccolte devono essere poi vinificate distintamente. Questa situazione lascia dunque ampi margini di movimento in materia di criteri di scelta delle stesse Unità geografiche aggiuntive e ogni Consorzio può muoversi in ordine sparso". Il tema dei confini delle Uga è senza dubbio uno degli elementi più difficili da affrontare ed è spesso divisivo, e proprio per questo spesso si tende a identificarle

con i confini amministrativi comunali o di frazioni, operazione più neutra rispetto a quella di una vera e propria zonazione che potrebbe avere risvolti positivi per alcuni produttori e negativi per altri. È l'eterno confronto con la Francia dei cru, che però hanno più di un secolo di vita e sono ormai entrati nel Dna dei produttori d'Oltralpe. C'è da credere tuttavia che, quando vennero creati, non debbano essere stati proprio facili da digerire per tutti, neanche per loro. Andare oggi a individuare delle Uga in base a meri rigorosi criteri scientifici potrebbe portare, secondo l'opinione di molti addetti ai lavori, a conflitti insanabili tra produttori.

"Motivo per cui il primo passo da compiere è quello di arrivare a una disciplina chiara che dia direttive non soggette a interpretazioni - continua Paolo Castelletti, che annuncia - il tema delle Uga sarà una delle priorità al centro dei prossimi confronti all'interno del nuovo Comitato. La situazione va chiarita e anche con una certa urgenza perché le Uga potrebbero essere una grande opportunità per i territori, e non sono il solo a pensarlo all'interno del Comitato Vini. Potrebbe-

ro diventare centrale nella comunicazione delle nostre Denominazioni, assai più del nome della vigna, ma ci vogliono criteri oggettivi di vocazionalità del territorio e di riconoscibilità dei vini. Motivo per cui, ad esempio, non si può pensare di suddividere necessariamente tutto il territorio di una Denominazione in Uga, solo per non scontentare nessuno". Le Uga insomma hanno ragione di esistere se effettivamente riflettono una particolare condizione di una microarea che rende i vini distinti da tutti gli altri della Denominazione.

Un panorama complesso

L'arbitrarietà della scelta da parte dei Consorzi, invece, ha portato a situazioni assai diverse tra le Denominazioni che hanno deciso di percorrere la strada delle Uga. Ci troviamo infatti di fronte a Denominazioni che hanno effettivamente seguito il criterio della riconoscibilità dei vini andando a porre le Unità geografiche a metà strada tra la Denominazione e la vigna.

RICCARDO RICCI CURBASTRO

presidente di Federdoc

SEMPLIFICARE PER MEGLIO COMUNICARE: UGA NON PER TUTTI



La Federdoc non ha ancora assunto una posizione ufficiale sul tema della riforma delle Uga - anche se ha partecipato alla stesura delle normative che le regolano e alcuni dei Consorzi associati l'hanno poi messa in pratica nei rispettivi territori -, ma il suo presidente **Riccardo Ricci Curbastro** non si sottrae al confronto. "È noto come, ormai da un decennio, la nostra Federazione sta facendo una battaglia dicendo che 526 Denominazioni sono troppe per far capire al consumatore internazionale la realtà della vitivinicoltura italiana. Non a caso solo 120 Denominazioni sono effettivamente sul mercato, mentre le altre 406 hanno numeri assai contenuti.

È un sistema ridondante che crea non pochi problemi per la promozione perché spesso mancano masse critiche di prodotto e gli stessi Consorzi fanno fatica ad andare avanti". Un quadro dove le Uga possono diventare ulteriore elemento di complessità e confusione? "Qui rispondo a titolo puramente personale - continua Ricci Curbastro - penso che le Uga possano funzionare come strumento di marketing e di valorizzazione per alcune Denominazioni già molto conosciute e ben presenti sul mercato. Mi riferisco a quelle per le quali gli stessi giornalisti o commentatori vanno o sono già andati a individuare particolari microaree che danno risultati ben riconoscibili. Ma non è forse lo strumento da utilizzare per tutte le Denominazioni". In altre parole, le Uga possono funzionare in caso di una Denominazione che traina molto e che quindi può permettersi di dare ulteriore valore a particolari microaree di produzione. Questo tuttavia significa anche correre il rischio che le microaree - o almeno alcune di esse - poi possano prendere il sopravvento, andando a svalutare la stessa Denominazione che le ha create. Ma questo aspetto secondo Ricci Curbastro riflette in pieno quelle che sono le logiche di mercato legate ai prodotti di fascia alta, che hanno

la caratteristica di essere per pochi, andando a scavare un inevitabile solco dietro di loro. Qui il pensiero del presidente di Federdoc si allinea a quello di Paolo Castelletti. "La nascita delle Uga all'interno di una Denominazione - chiarisce - è utile quando delle microaree particolarmente vocate e riconoscibili sono già state individuate dagli addetti ai lavori e riconosciute dai consumatori, una peculiarità, però, che non hanno necessariamente tutte le Denominazioni. Quindi, non tutti i territori sono pronti a differenziarsi in Uga che se, da un lato, possono rappresentare un'opportunità, dall'altra possono offrire il fianco al rischio di ulteriore confusione nella comunicazione del vino". Nonostante questo, stiamo assistendo nel nostro Paese a forti spinte da parte di alcune realtà produttive per andare a identificarsi in maniera sempre più stretta con il proprio territorio di appartenenza, una sorta di "smania da campanile". E c'è da chiedersi se questa rincorsa al campanile risponda più a una logica di prodotto e di autoreferenzialità da parte dei produttori che a vere e proprie strategie di mercato. "Secondo me - risponde Ricci Curbastro - tutto questo ha a che fare con l'indole stessa di noi italiani, che siamo in fondo rimasti un popolo di anarchici e di piccoli

principati. Abbiamo la tendenza a dividerci più che a restare uniti, anche se mi rendo conto che restare uniti non è mai facile. In ogni caso non mi pare di vedere una corsa alle Uga in questo momento, e non mi meraviglia che le Denominazioni che le hanno previste nel disciplinare si siano poi fermate. Capisco che uno strumento nuovo attiri l'attenzione, ma poi gli ostacoli emergono chiaramente e allora si preferisce restare in standby. Lo ripeto, le Uga sono uno strumento per Denominazioni forti e solo per queste possono creare valore aggiunto, altrimenti rischiano di diventare elemento di confusione".

Quale strada?

Ma come individuarle? Attraverso rigorosi criteri scientifici e quindi un'opera di zonazione che identifichi la vocazionalità dei territori e, anche, la riconoscibilità dei vini come invocato da Castelletti? A questo che resta il tema centrale, Ricci Curbastro aggiunge un'ulteriore possibilità: "In qualche caso l'emergere di una particolare microarea potrebbe nascere da una questione di vero e proprio merito sul mercato, senza che poi procedendo a un'opera di zonazione emergano a livello scientifico elementi tali che ne confermino l'eccezionalità".



➔ **PAOLO CASTELLETTI**

In altri casi si è invece proceduto a una semplice suddivisione del territorio per nomi geografici senza introdurre dei criteri agronomici e produttivi. Il Consorzio del Chianti Classico ha seguito un'altra strada ancora, basandosi sui quattro presupposti della riconoscibilità enologica, della storicità, della notorietà e della massa critica di prodotto. "In questo modo - continua Castelletti - rischiamo una vera e propria Babele, con modalità di applicazione delle Unità geografiche aggiuntive completamente diverse tra un territorio e l'altro. E così non va. Noi del Comitato dobbiamo darci delle linee operative che rispecchino i criteri di distintività dei vini e vocazionalità delle aree e in tal senso modificare il Testo Unico del Vino".

C'è dunque bisogno innanzi tutto di far chiarezza sui criteri di identificazione delle Uga, perché se poi queste non riusciranno a comunicare ai consumatori una vera distintività dei vini, il mercato non le premierà e saranno solo un inutile nome aggiuntivo in etichetta. Secondo Castelletti, l'Uga deve fotografare una situazione reale, in qualche modo già riconosciuta dal mercato, altrimenti l'indicazione in etichetta di un nome geografico non serve a niente se non addirittura diventa negativa. "Dobbiamo rispettare il consumatore - aggiunge Castelletti - e non pensare di risolvere problemi di mercato aggiungendo una Uga. E purtroppo a volte cadiamo in questa trappola". Non è un caso che al momento attuale in Italia ci siano una ventina di Denominazioni che hanno richiesto e ottenuto la modifica del disciplinare introducendo le Uga e che soltanto 6 o 7 le abbiano effettivamente identificate e

disciplinate. Le altre restano per ora sulla carta e di quelle che esistono non tutte funzionano. E poi, andando a scavare ancor più in profondità, all'interno di una medesima Denominazione ci sono Uga che hanno saputo creare valore aggiunto sul mercato e altre invece che stentano ad affermarsi, tanto che non tutti i produttori decidono di rivenderle. Insomma, il panorama è complesso e i nodi da sciogliere sono ancora molti. Ma a Paolo Castelletti una cosa appare chiara ed evidente: "L'Uga funziona quando il consumatore è in grado di distinguerne i vini, e il caso di Cannubi nel Barolo è esemplare. Per Cannubi l'Uga ha semplicemente ufficializzato una situazione già esistente e ampiamente riconosciuta dal mercato. Non l'ha creata dal nulla. Per concludere, dobbiamo intervenire da un punto di vista legislativo definendo criteri oggettivi per il riconoscimento delle Uga per superare la situazione attuale un po' disordinata dove i Consorzi sono andati avanti in ordine sparso".

Non c'è dubbio che sia necessario arrivare alla definizione di criteri oggettivi, rigorosi e uguali per tutti, in modo che le Denominazioni che in futuro decidano di creare le Unità geografiche all'interno del proprio territorio di produzione sappiano bene quali criteri di individuazione seguire. Ma cosa succederà alle Uga già esistenti? È vero che di tutte le Denominazioni che le hanno previste per disciplinare poche le hanno effettivamente create; resta tuttavia lo spettro che le Unità geografiche esistenti possano poi non rispondere ai futuri criteri che il Comitato Vini andrà a legiferare. E allora la questione diventerà ancor più ingarbugliata.



➔ **RICCARDO RICCI CURBASTRO**

In merito alle neonate Uga del Chianti Classico, Ricci Curbastro dichiara di aver apprezzato la prudenza con la quale il Consorzio si è mosso e la decisione presa di utilizzare le Unità geografiche in una prima fase soltanto per la tipologia al vertice della piramide qualitativa, ossia la Gran Selezione. E aggiunge: "I tanti anni che sono serviti al Chianti Classico per arrivare a definire le Unità geografiche aggiuntive sono stati utili a capire che è un percorso da affrontare con prudenza perché nel mondo del vino non si possono bruciare le tappe. E in tutti questi anni alcune zone all'interno della denominazione del Chianti Classico sono effettivamente emerse. Adesso è giusto attendere le risposte da parte del mercato, per capire se la segmentazione fatta verrà poi realmente percepita dai consumatori". Ma allora quale è la strada da

percorrere secondo Federdoc? "Da una parte - conclude Ricci Curbastro - bisogna procedere a un accorpamento delle Denominazioni di origine, per semplificare il sistema, creando le Sottozone. In pratica la Denominazione più importante andrebbe ad assorbire quelle più piccole e più vicine che manterrebbero il proprio nome in etichetta in qualità di Sottozone. In questo modo le Sottozone godrebbero del traino rappresentato dal nome della Denominazione, rientrando a pieno titolo nell'opera di promozione da questa messa in campo. Dall'altra parte le Denominazioni forti e ampiamente apprezzate sui mercati internazionali possono segmentare qualitativamente andando a creare delle Unità geografiche aggiuntive che possono creare valore aggiunto senza cannibalizzare la Denominazione stessa."

MADE TO BE OPENED

Progettiamo piccoli capolavori di design dedicati al premium beverage combinando sostenibilità ambientale, innovazione, bellezza e esclusività. Creazioni studiate per conservare e personalizzare l'eccellenza, rendendola memorabile. Chiusure esclusive, fatte per essere aperte, "Made to be opened".

Tapi | UNIQUENESS INSIDE
BEAUTY ON TOP

COLLECTION | SIGNATURE | REVÒ

tapigroup.com



Per il nostro
trentesimo
compleanno
ci siamo fatti
il lifting.

30
ANNIVERSARIO



HTS
festeggia i suoi trent'anni
con un nuovo logo
e una nuova immagine coordinata.



HTS
INTO THE WINE

PRESENTATO UFFICIALMENTE IL NUOVO DISCIPLINARE
CON LE 11 UNITÀ GEOGRAFICHE AGGIUNTIVE

Dopo la Gran Selezione il Chianti Classico gioca la carta delle Uga



Il percorso che ha portato alla nascita delle Unità geografiche aggiuntive del Chianti Classico è stato molto lungo e ha visto un confronto - a volte anche acceso - tra i produttori che è durato anni. Possiamo far risalire la nascita di questo percorso addirittura al 1995, quando si costituì l'Unione Viticoltori di Panzano che poi ha dato vita al primo biodistretto vitivinicolo italiano. Altre associazioni sono poi sorte, alcune delle quali hanno preso il nome del Comune di appartenenza, mentre altre (come il caso di Panzano appunto) hanno preferito far riferimento a una frazione o a una località che secondo loro meglio rappresentava il terroir e di conseguenza la produzione vinicola. Esempio lampante di questa situazione è stato Greve, all'interno del quale erano nate tre diverse associazioni (Panzano, Lamole e Montefioralle), nessuna delle quali appunto portava il nome del Comune.

Il dibattito interno al Consorzio, dunque, ha visto come primo nodo da sciogliere quello dei nomi delle Uga, e come secondo quello dell'estensione o meno del loro utilizzo a tutte e tre le tipologie produttive (Annata, Riserva e Gran Selezione). Il presidente **Giovanni Manetti**, già all'inizio del suo primo mandato, aveva preso l'impegno di risolvere la questione e di dare finalmente vita alle Unità geografiche aggiuntive. Per questo aveva affidato a una commissione tecnica interna, formata da consiglieri del Consorzio, il compito di studiare la questione e proporre delle soluzioni. È stata dunque la commissione interna che ha elaborato i confini delle Uga, che sono state presentate ufficialmente a Milano il 22 novembre scorso. Le Unità geografiche aggiuntive della Denominazione Chianti Classico sono 11: San Casciano, Greve, Montefioralle, Lamole, Panzano, Radda, Gaiole, Castelnuovo Berardenga, Vagliagli, Castellina e San Donato in Poggio. In qualche modo quindi le Uga rispecchiano le associazioni che si erano formate negli anni, e vediamo che il Comune di Greve è suddiviso tra il capoluogo e le tre frazioni di Panzano, Lamole e Montefioralle, quello di Castelnuovo Berardenga è distinto dalla frazione di Vagliagli e il Comune di Barberino Tavarnelle è rappresentato dalla località di San Donato in Poggio. Il Consorzio in effetti ha optato per una scelta che non si è basata esclusivamente sui confini amministrativi dei comuni, ma su quattro specifici criteri: riconoscibilità enologica, storicità, notorietà e massa



Giovanni Manetti

critica di prodotto. Non c'è stata un'opera di zonazione perché, come sottolinea Manetti, questa probabilmente avrebbe avuto come risultato un numero assai elevato di sottozone. "Il Chianti Classico - dice il presidente del Consorzio - è un territorio estremamente complesso, con undici diverse tipologie di suolo, altitudini che vanno dai 250 ai 700 metri, esposizioni diverse e così via. Per questo abbiamo deciso di individuare delle unità geografiche piuttosto che delle sottozone, per le quali è evidente che si sarebbe resa necessaria la zonazione. Abbiamo optato per un percorso più adatto al nostro territorio, e le 11 microaree sono state individuate tenendo conto non soltanto dei fattori

naturali ma valutando anche quelli umani, che sono la storia, le tradizioni locali, le interazioni tra produttori, ossia la presenza all'interno di queste unità geografiche di produttori che già da tempo si confrontano. Sono tutti fattori che vanno a rafforzare le identità dei territori e anche dei vini che vi vengono prodotti. Del resto, il concetto di terroir alla francese prevede proprio una combinazione tra fattori naturali e umani e a questo ci siamo ispirati".

Solo l'inizio di un percorso

Giovanni Manetti poi sottolinea come in realtà l'individuazione delle Uga sia solo l'inizio di un percorso che porterà a una vera e propria codifica delle ca-

ratteristiche organolettiche del Chianti Classico di ogni singola unità geografica. Questo, secondo Manetti e i produttori del Chianti Classico, avverrà in maniera naturale una volta che sarà approvata la modifica al disciplinare che prevede, per la sola tipologia della Gran Selezione, l'innalzamento della quantità minima di Sangiovese al 90% (contro l'attuale 80%) e l'abolizione dell'utilizzo di vitigni internazionali a favore dei soli vitigni autoctoni a bacca rossa. Questa modifica, votata dal Consorzio a giugno scorso, prende atto di un cambiamento già da tempo evidente nei vigneti del Chianti Classico: i vitigni internazionali come Merlot e Cabernet Sauvignon

Con le 12 Uga a Montepulciano nasce una nuova tipologia della Docg

E CON LA PIEVE ARRIVA IL "SUPER NOBILE"



Il Consorzio di tutela del Vino Nobile di Montepulciano, dopo un lungo lavoro, ha dato vita alle specificazioni territoriali che riportano "Pieve" in etichetta. A tutti gli effetti una nuova tipologia contraddistinta non solo a una determinata perimetrazione dei vigneti, ma anche da caratteristiche tecniche e organolettiche ben precise, che nasce da una zonazione basata sull'analisi scientifica geo-pedologica e storica dei territori. Dopo i passaggi in Consorzio e in Regione Toscana, la proposta di modifica del disciplinare è ora sul tavolo del Mipaaf

Non si tratta "solo" di una specificazione territoriale, le 12 Uga del Vino Nobile di Montepulciano - che prendono il nome dal toponimo "Pieve" - saranno infatti contraddistinte anche da un maggiore utilizzo del Sangiovese, con contemporanea esclusione dei vitigni internazionali a favore degli altri autoctoni toscani, da maggiori restrizioni alla provenienza delle uve (solo vigneti di almeno 15 anni e di proprietà) e, non da ultimo, da un passaggio in una commissione tecnica del Consorzio per la verifica delle caratteristiche organolettiche prima della messa in commercio. Insomma, a Montepulciano credono così tanto nelle Uga da utilizzarle per far nascere una nuova tipologia della Docg, che andrà ad aggiungersi a Vino Nobile e Vino Nobile Riserva. Si tratta in realtà di un processo che prende vita almeno due anni fa e che ha dato forma alle scelte attuali con un modus operandi del tutto nuovo per un Consorzio (che avremo modo di approfondire nei prossimi numeri del giornale). La scelta è stata quella di riunificare gli approfondimenti scientifici, con la zonazione geologica e pedologica del territorio realizzata negli anni Novanta e fotografata da una mappa a cura di Enogea, e quelli storici che, dall'epoca tardo romana e longobarda, vedevano le colline poliziane suddivise in "Pievi", come certificato anche dagli studi in biblioteche e archivi giunti fino al Catasto Leopoldino del 1800. Un approfondimento di tipo storico, paesaggistico e produttivo del territorio vitivinicolo di Montepulciano, che al momento attende il via libera definitivo dal Mipaaf - dopo i passaggi in Consorzio e in Regione Toscana - per poter andare sul mercato nel 2024 con la vendemmia 2020 (3 anni di affinamento dal primo

gennaio dopo la vendemmia).

"Un risultato importante che è partito da una analisi critica della nostra denominazione - ha commentato **Andrea Rossi**, presidente del Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano - fatta insieme a tutti i veri protagonisti, i produttori stessi. Il risultato a cui siamo arrivati è l'introduzione di una terza tipologia di Vino Nobile di Montepulciano che metterà insieme nella stessa bottiglia passato, presente e futuro del nostro vino".

Il Consorzio con le Uga sta completando un percorso di rinascita della Denominazione, che aveva preso le mosse già con l'inserimento in etichetta, solo un paio di anni fa, della scritta "Toscana". Puntare sulla regione di appartenenza e poi inserire una specificazione territoriale come le Uga potrebbe sembrare una contraddizione, in realtà le scelte dovrebbero sostenersi a vicenda, sfruttando l'ormai forte brand "Toscana" per poi posizionare un nuovo vino, perché di questo si tratta, a un livello di prezzo più alto rispetto ai suoi fratelli della stessa Docg. L'approccio che ha portato alla nascita di questa nuova tipologia, con un confronto interno molto serrato, fa presumere che le "Pievi" saranno sfruttate da molti se non da tutti i produttori, piccoli e grandi, del Vino Nobile. In questa fase l'unione sembra prevalere, vedremo se si riuscirà a lavorare bene da subito anche sul mercato, di certo un buon riscontro commerciale sarebbe la più forte delle motivazioni per convincere anche chi non fosse del tutto certo del vantaggio delle nuove Uga.



Andrea Rossi

Un percorso di analisi e confronto interno alla filiera e al Consorzio iniziato negli anni 90 e arrivato in porto solo ora con la spinta decisiva dal presidente Giovanni Manetti. Riconoscibilità enologica, storicità, notorietà e massa critica di prodotto i criteri che hanno guidato la matita nel disegnare i confini delle Unità geografiche. Identità distintiva dei vini da costruire ex post perché "le Uga sono solo l'inizio di un percorso", dichiara Manetti. Infatti, per ora, sono riservate alla Gran Selezione. E fra tre anni si vedrà...

stanno sparendo e i produttori reimpiantano Sangiovese. Contemporaneamente, in molte cantine i legni grandi stanno riprendendo il proprio posto a scapito delle barrique. E a proposito di queste ultime, le tostature sono sempre più leggere e quindi più adatte al Sangiovese. La codifica di quella omogeneità organolettica che un consumatore evoluto si attende dall'aggiunta delle Uga in etichetta si realizzerà dunque grazie alla maggiore presenza del Sangiovese nell'uvaggio della Gran Selezione e alle tecniche di cantina adottate e tutte tese al rispetto e all'esaltazione del vitigno principe della Toscana. Ma a questo va aggiunto un fattore importante, quello agronomico,

che vede l'utilizzo di tecniche sempre più improntate alla necessità di una viticoltura attenta e rispettosa dell'ambiente. Non a caso in Chianti Classico ormai il 52,5% della superficie rivendicata risulta coltivata a biologico.

La richiesta di modifica del disciplinare relativa alla base ampelografica della Gran Selezione, insieme a quella relativa all'introduzione delle Uga, è stata inoltrata agli organi competenti e sta percorrendo il consueto iter burocratico. Il Consorzio spera che le due modifiche vengano approvate ed entrino in vigore già nella seconda metà del 2022, fermo restando che le etichette di Gran Selezione che attualmente utilizzano piccole

percentuali di vitigni internazionali (sono poche ma ci sono) avranno cinque anni di tempo per potersi adeguare al nuovo disciplinare.

E veniamo adesso al secondo nodo che la commissione si è trovata a dover sciogliere, quello relativo all'estensione o meno delle Uga a tutte e tre le tipologie previste dal disciplinare. "Abbiamo optato per un percorso che parte dall'alto - dice Giovanni Manetti - riservando le Uga in una prima fase alla sola tipologia della Gran Selezione. L'introduzione della Gran Selezione ha avuto un effetto positivo di ricaduta anche sulle altre due tipologie. Abbiamo assistito a un miglioramento generale nella percezione di tutta

la Denominazione e questo ha anche permesso un miglioramento dei prezzi della Riserva. Io lo chiamo effetto ascensore: la Gran Selezione ha portato in alto anche la Riserva e l'Annata. Ci siamo comunque dati un tempo massimo di tre anni per decidere se estendere o meno le Uga a tutta la Denominazione". Anche in questo caso dunque ci troviamo all'inizio di un percorso, e questi tre anni serviranno a capire le reazioni da parte dei consumatori e le effettive ricadute sul mercato delle Uga. Ma questo lasso di tempo servirà anche per affrontare altri aspetti delicati relativi all'eventuale estensione delle Unità geografiche a tutta la Denominazione. Ci sono infatti aziende che han-

no vigneti in Comuni diversi, e quasi mai le Annate - ma anche le Riserve - nascono da singole vigne o appezzamenti omogenei. C'è poi la questione dello sfuso, anche se Manetti sottolinea come in Chianti Classico ci siano sempre più produttori che scelgono di imbottigliare in proprio, con una conseguente costante riduzione dei quantitativi di sfuso in circolazione. La scelta di utilizzare le Uga inizialmente solo per la Gran Selezione va perciò sotto il segno della prudenza, partendo da una tipologia di per sé blindata, visto che può nascere solo ed esclusivamente da uve di proprietà aziendale e che spesso provengono da un singolo vigneto.

La risposta del mercato

Ma qual è dunque la risposta del mercato che i produttori del Chianti Classico si aspettano dall'introduzione delle Uga? E ancora: le Uga vanno incontro a una reale esigenza da parte dei consumatori di avere maggiori informazioni sul territorio di produzione in etichetta oppure rispondono al bisogno dei produttori di distinguersi l'uno dall'altro valorizzando appunto il territorio di appartenenza? "Non c'è mai attenzione al prodotto scissa da quella al mercato - risponde Giovanni Manetti - ma è vero che stiamo assistendo a una sempre maggiore richiesta di informazioni sul territo-

rio di produzione da parte dei consumatori. E tengo a sottolineare che non mi riferisco soltanto ai consumatori esperti e ai wine lovers, ma anche ai giovani, a coloro che si stanno avvicinando ora al mondo del vino. Noi abbiamo deciso di ampliare la nostra offerta attraverso una strategia di differenziazione del prodotto e ci aspettiamo che le Uga ci permettano un'ulteriore crescita in valore, e quindi in immagine e posizionamento, che possa far in ultima analisi crescere la domanda di Chianti Classico nella sua interezza, dall'Annata, alla Riserva alla Gran Selezione. Non abbiamo alcuna aspettativa di crescita da un punto di vista quantitativo; casomai speriamo che le Unità geografiche possano portare a una maggiore remunerazione per chi lavora il vigneto e produce vino. Questo potrebbe poi far sì che un'azienda decida di mettere in produzione maggiori quantitativi di bottiglie delle due tipologie al vertice della piramide, con conseguente miglioramento di valore di tutta la denominazione".

Dobbiamo dunque aspettare tre anni per capire se la risposta da parte dei mercati auspicata dal presidente del Consorzio si avvererà e se le 11 Unità geografiche aggiuntive saranno poi estese a tutta la Denominazione. Il presidente se lo augura, e in realtà anche noi.

PIEMONTE, DOVE LE UGA (SONO NATE E) HANNO SUCCESSO

Barolo e Barbaresco, pionieri della microidentità territoriale

Indicare in etichetta, unitamente alla Denominazione del vino, il riferimento dell'area più specifica nella zona di produzione è una pratica che, soprattutto nelle Langhe, è percorsa dagli anni Sessanta del Novecento. Inizialmente, tale soluzione apparteneva soprattutto ai produttori più lungimiranti. Poi, poco per volta, è diventato un fatto consueto e generalizzato. Uno dei primi a vinificare separatamente le grandi vigne dei Barolo e Barbaresco è stato l'enol. Beppe Colla nel 1961 all'azienda Prunotto di Alba, seguito dalla Cantina Produttori del Barbaresco e dal Castello di Neive che hanno cominciato lo stesso percorso per il Barbaresco nel 1967. Oggi la situazione è molto diversa, anche grazie al grande lavoro fatto a livello istituzionale e aziendale: i produttori che si affidano alle Unità geografiche aggiuntive (Uga) per caratterizzare di più i loro vini sono in aumento, soprattutto per Barolo e Barbaresco, ma senza trascurare altre Denominazioni. È stata la legge 164/1992 a ufficializzare la possibilità di delimitare parti più piccole della zona di origine di un vino a Doc o a Docg e a riportarne il riferimento in etichetta. Al riguardo, la legge 164/92 contemplava due soluzioni, le Sottozone e le Menzioni geografiche aggiuntive (oggi Uga). Inizialmente non era chiaro il criterio con cui scegliere la Sottozona o la Menzione geografica aggiuntiva e così il mondo del Barbaresco e del Barolo in un primo tempo ha lavorato sulle Sottozone. In una seconda fase, si è capito che le aree individuate erano troppo piccole per utilizzare la Sottozona e, così, sono state orientate verso la Menzione geografica aggiuntiva. La Sottozona, infatti, avrebbe dovuto avere confini molto più ampi rispetto a quelli individuati dal meccanismo di delimitazione scelto per il Barbaresco e il Barolo: almeno un comune se non più paesi, mentre nel caso specifico le aree individuate avevano superfici di gran lunga inferiori, in qualche caso anche di pochi ettari.

Le ragioni per individuare e delimitare le Unità geografiche

È naturale chiedersi come mai nelle zone del Barolo e Barbaresco fosse così forte la necessità di individuare e delimitare tali aree più piccole e riportarle in etichetta. Da un lato, c'era la volontà dei produttori delle due zone di caratterizzare i loro vini, differenziandoli rispetto alla produzione più generale di quel vino a Denominazione di origine. Spesso, questi riferimenti geografici, in genere di lunga tradizione, erano presenti sulle etichette delle varie aziende a partire dagli anni Settanta e, anno dopo anno, tale consuetudine si è via via rafforzata, amplificandosi a sempre nuovi protagonisti del settore. In fondo, l'applicazione della Denominazione di origine, pur qualificando e valorizzando il vino nella sua globalità, ha però creato appiattimento tra le varie produzioni della Denominazione, ponendo sullo stesso piano i vini provenienti da aree diverse della zona di origine. Nella tradizione, il settore produttivo e i suoi protagonisti conoscevano le differenze, a volte anche rilevanti, tra una collina e l'altra, tra un comune e quello successivo. Per cui, prima del riconoscimento della Denominazione, nelle azioni di mercato tale differenza vocazionale e merceologica era chiara e si traduceva in differenze del valore attribuito alle varie partite di uve e vini.

Negli anni Novanta del Novecento è intervenuto un altro elemento a sottolineare questa necessità: la normativa comunitaria prevedeva che i nomi utilizzati in etichetta corrispondessero a territori ufficialmente delimitati. L'Unione europea, in sostanza, richiedeva che questi riferimenti fossero "veri e documentabili", condizione che nella realtà non esisteva. Se non si fosse quindi provveduto a individuare e delimitare le Menzioni, la presenza di tali riferimenti sulle etichette dei Barolo e Barbaresco sarebbe diventata impossibile.

Agli inizi degli anni 60 tra Barbaresco e Barolo iniziano a comparire in etichetta i primi riferimenti ad aree più specifiche di produzione. Il fenomeno cresce e negli anni 70 si diffonde rapidamente perché il mercato premia questa differenziazione di origine. Oggi la Dop Barolo ne conta 181 e il Barbaresco 66 e vengono rivendicate per oltre il 50% della produzione totale. Un successo che ha aperto però il problema (rimasto ad oggi irrisolto) di sottovalutazione del vino "base". Il confronto tra le Uga e le Sottozone e le esperienze delle altre Do piemontesi. Le opinioni e valutazioni dei produttori



Continua a pagina 8

Tab. 1. Focus sull'uso delle Uga nel Barbaresco Docg
(66 UGA totali)

	N. Uga e produzione rivendicate				N. Uga e produzione imbottigliata			
	UGA	% UGA	Ettoltri	% sulla produzione totale	UGA	% UGA	Ettoltri	% sull'imbott. totale
2011	58	88%	13.437	42%				
2012	59	89%	14.739	45%				
2013	59	89%	16.503	47%				
2014	61	92%	15.031	46%	53	80%	5.460	21%
2015	63	95%	17.191	49%	60	91%	9.466	32%
2016	63	95%	19.502	52%	60	91%	10.117	32%
2017	61	92%	15.645	48%	56	85%	6.186	26%
2018	63	95%	19.628	54%				
2019	62	94%	20.408	55%				
2020	64	97%	21.407	56%				

Fonte: Valoritalia e Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Dogliani

Tab. 2. Focus sull'uso delle Uga nel Barolo Docg
(181 UGA totali)

	N. Uga e produzione rivendicate				N. Uga e produzione imbottigliata			
	UGA	% UGA	Ettoltri	% sulla produzione totale	UGA	% UGA	Ettoltri	% sull'imbott. totale
2011	129	71%	38.071	39%				
2012	143	79%	44.670	45%				
2013	148	81%	51.091	49%				
2014	145	80%	50.658	53%	110	60%	16.826	20%
2015	146	81%	59.272	56%	134	74%	25.157	25%
2016	149	82%	61.464	57%	133	73%	26.351	28%
2017	143	79%	56.682	52%				
2018	153	84%	65.222	60%				
2019	154	85%	65.893	61%				
2020	154	85%	67.834	62%				

Fonte: Valoritalia e Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Dogliani

Tab. 3. Focus sull'uso delle Uga in Diano d'Alba, Dogliani, Roero e Gavi Docg annata 2020

Denominazione	Ettoltri	% sulla produzione totale
Diano d'Alba Docg senza Uga	4.963,20	73,55
Diano d'Alba Docg con Uga	1.785,26	26,45
Diano d'Alba Docg Totale	6.748,46	100,00
Dogliani Docg senza Uga	19.560,51	86,41
Dogliani Docg con Uga	3.076,58	13,59
Dogliani Docg Totale	22.637,09	100,00
Roero Docg senza Uga	4.066,80	57,28
Roero Docg con Uga	3.032,70	42,72
Roero Docg vino rosso Totale	7.099,50	100,00
Roero Arneis Docg senza Uga	48.764,17	93,29
Roero Arneis Docg con Uga	3.506,73	6,71
Roero Arneis Docg Totale	52.270,90	100,00
Gavi Docg senza Uga	47.467,18	57,37
Gavi Docg con Uga	35.269,43	42,63
Gavi Docg Totale	82.736,61	100,00

Fonte: Regione Piemonte Assessorato Agricoltura

► Oggi, poi, c'è una terza ragione ed è quella legata al mercato e al valore intrinseco del vino con la Unità geografica aggiuntiva rispetto a quello senza altri riferimenti. Da quando le Uga sono state delimitate e ufficialmente riconosciute, il mercato sia nazionale che internazionale ha rivelato un interesse sempre crescente per i vini con il riferimento della Uga rispetto a quelli che potremmo definire "classici". La dicotomia tra le due situazioni è stata acuita anche dal fatto che sia il Barolo che il Barbaresco senza il riferimento della Uga non hanno una definizione adeguata. C'è chi parla di "vino di base", chi di "vino d'assemblaggio" o "vino senza ulteriore specificazione". C'è chi accenna a un "vino classico", ma sappiamo che questa non è una soluzione praticabile perché il termine "classico" in vitivinicoltura ha altre valenze, in quanto Menzione tradizionale protetta. In mancanza di una definizione congeniale, alcune aziende del Barolo o Barbaresco hanno risolto il problema scegliendo la strada del marchio aziendale, con una soluzione prettamente individuale, che non risolve alla radice la questione.

Il confronto tra Sottozona e Unità geografica

Nella realtà piemontese, ci sono zone e vini a Denominazione di origine che hanno optato per la Sottozona, altre (e sono la maggioranza) che hanno preferito l'Unità geografica. Le Uga sono state privilegiate soprattutto in Langa e Roero, con due eccezioni in Monferrato (il Gavi Docg e Marengo per le tipologie frizzante e spumante del Piemonte Doc Cortese). Alla Sottozona si sono affidate in Monferrato la Barbera d'Asti, nella tre province meridionali piemontesi la Docg Moscato d'Asti e in provincia di Alessandria i Colli Tortonesi. A fare da apripista è stata nel 2000 la Barbera d'Asti che ha introdotto nella tipologia Superiore le Sottozone "Colli Astiani", "Nizza" e "Tinella". Il successo concreto ottenuto dalla Sottozona "Nizza" ha favorito il suo passaggio dopo alcuni anni a Docg a sé stante. La stessa cosa sta succedendo nel Moscato d'Asti: tra le tre Sottozone delimitate ("Canelli", "Santa Vittoria d'Alba" e "Strevi"), Canelli è in procinto di diventare una Docg individuale. Questa coincidenza fa pensare che in Piemonte la Sottozona sia stata concepita come anticamera verso una Denominazione specifica. Nella Doc territoriale Colli Tortonesi sono state individuate tre Sottozone: "Monleale", legata al Barbera e con 30 paesi in zona di origine, "Terre di Libarna", posta in altitudine in 14 paesi della Val Borbera, e "Derthona", in fase di riconoscimento e con rapporto

privilegiato con il Timorasso. Anche la Doc Langhe ha la sua Sottozona ovvero "Langhe Nas-cetta del Comune di Novello", una realtà piccola (poco più di 11 ettari), probabilmente destinata a rimanere tale. Ultima nata è la Sottozona "Castellinaldo" nella Barbera d'Alba Doc, con sette paesi come zona di origine e il 2021 come prima vendemmia. E veniamo alle Unità geografiche aggiuntive, le ex Menzioni geografiche aggiuntive rinominate dal legislatore. Non sono altro che parti più piccole della zona di origine del singolo vino, delimitate "geograficamente" e capaci di conferire ai vini che le portano in etichetta non già un livello qualitativo superiore, bensì un'origine più precisa. In tal caso - con particolare riferimento a Barbaresco e Barolo - il lavoro ha sviluppato una delimitazione geografica, utilizzando i riferimenti e le conoscenze storico-tradizionali, senza preoccuparsi eccessivamente della vocazione, il cui rispetto viene garantito dall'applicazione delle regole del disciplinare di produzione. Ad avviare l'esperienza a livello italiano sono state le Docg Barbaresco (2007) e il Barolo (2010), seguite nel medesimo areale da altre Docg: Diano d'Alba (2010), Dogliani (2018) e Roero (2018). In Piemonte c'è anche il caso del Gavi Docg in provincia di Alessandria, dove sono state delimitate le Unità geografiche e toponomastiche aggiuntive riferite ai comuni e ad alcune frazioni della zona di origine.

Il focus su Barbaresco e Barolo

Per valutare l'uso delle Unità geografiche su Barbaresco e Barolo ci siamo avvalsi dei dati elaborati dal Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Dogliani su quelli forniti da Valoritalia. Innanzitutto, per il Barolo le Unità geografiche delimitate e inserite in disciplinare sono 181 e per il Barbaresco 66. Quest'ultimo ne dispone di altre 6 che per ora sono "congelate" seppure siano state delimitate dai rispettivi comuni, ma non sono inserite in disciplinare perché mai rivendicate. Relativamente al Barolo, tra le 181 Uga ci sono anche le 11 di tipo comunale, mentre nel Barbaresco questa possibilità non è prevista.

La Tab. 1 evidenzia come nel Barbaresco il ricorso alla Uga sia stato un percorso virtuoso, che ha segnato una costante crescita tra il 2011 e il 2020. Addirittura, nel 2020 sono 64 le Unità geografiche rivendicate in vendemmia (il 97%) e il vino così rivendicato raggiunge il 56% di tutto il Barbaresco prodotto quell'anno. Abbiamo provato anche a verificare quanto del Barbaresco rivendicato con le Uga vada poi in bottiglia nelle medesime condizioni. In questo caso abbiamo preso in con-

siderazione le annate tra il 2014 e il 2017, escludendo i primi anni di entrata in vigore di tale meccanismo (tra il 2011 e il 2013). Inoltre, sono state escluse anche le annate 2018, 2019 e 2020 perché l'imbottigliamento di questi millesimi non si è ancora completato (2018) oppure non è neppure iniziato. In questo passaggio, i valori diminuiscono, ma non per sfiducia nella Unità geografiche, ma per via della selezione qualitativa che orienta verso il Barbaresco con Uga solo le partite migliori e perché una parte del vino rivendicato con la Unità geografica viene utilizzato nell'assemblaggio del Barbaresco "classico" per garantirgli un livello di gradevolezza adeguato.

Nel caso del Barolo (Tab. 2), la propensione alle Uga è ancora più rilevante. I dati del 2020 ci confermano che, in rivendicazione vendemmiale, i volumi sono a favore del Barolo con Unità geografica con il 62% di tutto il Barolo prodotto quell'anno. Anche il numero delle Unità geografiche rivendicate è alto: 154, l'85% delle riconosciute. Nelle annate tra il 2011 e il 2020 il numero delle Uga e la loro quota di prodotto rispetto a tutto il Barolo sono, a parte qualche caso, in crescita costante. A questa maggiore incidenza della produzione con Uga del Barolo rispetto al Barbaresco contribuisce in modo deciso l'intervento delle Unità geografiche comunali, escluse nel Barbaresco. Al riguardo abbiamo ottenuto un dato molto indicativo elaborando i volumi rivendicati nel 2020: il Barolo con Uga comunale dispone di circa 15 mila ettoltri, equivalenti al 14% di tutto il Barolo dell'annata e a quasi il 23% del Barolo con Unità geografiche. Anche per il Barolo abbiamo verificato quanto del rivendicato con Uga vada direttamente in bottiglia e il risultato è analogo a quello del Barbaresco: si verifica anche in questo caso una riduzione sia come numero di Uga, sia come volume totale e le motivazioni sono le stesse già evidenziate. Per il Barolo sono tre le annate analizzate come imbottigliamento: 2014, 2015 e 2016. Anche stavolta abbiamo di nuovo escluso quelle tra 2011 e 2013 e quelle da 2017 a 2020 per le stesse ragioni già ricordate per il Barbaresco. Così le annate analizzate sono solo tre perché il Barolo ha un periodo di maturazione più lungo: 3 anni invece dei 2 del Barbaresco.

L'analisi degli altri vini Docg e Doc

Iniziamo dal Diano d'Alba, vino Docg prodotto con uve Dolcetto nel solo paese di Diano d'Alba. Diano d'Alba ha una lunga tradizione con le Uga, da sempre definite con il termine dialettale "Sori", la parte più assoluta della collina. Nel 2020 le Uga rivendicate sono state 30 e hanno messo insieme

una produzione di 1.785 ettoltri, equivalenti al 26,45% di tutto il Diano d'Alba prodotto nell'annata (6.748 ettoltri). Forse anche la corsa alla Unità geografica nel Diano d'Alba è stata frenata dal mercato rallentato che ha interessato in generale i vini a base di Dolcetto.

Il Dogliani Docg, segnala una situazione ancora in evoluzione. Anche questo è un vino prodotto con Dolcetto, ma in una zona di origine più ampia, una ventina di comuni con capofila Dogliani. Nel 2020, la produzione che ha rivendicato l'Unità geografica è stata di 3.077 ettoltri, pari al 13,59% di tutto il Dogliani ottenuto nell'anno.

Un'attenzione particolare merita il Roero Docg, una Denominazione composita, legata a due vitigni: l'Arneis per i vini bianchi e il Nebbiolo per i rossi. Abbiamo quindi valutato l'uso delle Unità geografiche nelle due tipologie cromatiche di questi vini, con riferimento al 2020. In questa fase iniziale, il Roero Arneis denota un coinvolgimento contenuto rispetto alle Uga: la produzione rivendicata in tale modo mette insieme 3.507 ettoltri, equivalenti al 6,71% dell'intera produzione di questo vino bianco (48.764 ettoltri nel 2020). La situazione è assai diversa per il Roero vino rosso: la quota di vino accompagnata dalla Unità geografica è di 3.032 ettoltri, ma in questo caso la percentuale rispetto all'intera produzione (7.099,50 ettoltri) è decisamente più elevata (42,72%).

Esaminiamo poi la situazione del Gavi Docg. In questo caso, il riferimento a un'origine più precisa è basato sul nome degli undici comuni della zona e di alcune frazioni all'interno degli stessi. Per quanto concerne le frazioni, il loro numero maggiore è stato riconosciuto con la modifica del disciplinare del 6 agosto 2021 e quindi non sono ancora presenti nella valutazione condotta sul 2020. Le frazioni già operative nel 2020 erano due, Monterotondo e Rovereto, entrambi nel Comune di Gavi. Quanto ai comuni, quelli che sono stati rivendicati nel 2020 sono stati sei. Il risultato dell'indagine esprime comunque un dato significativo: il 42,63% della produzione 2020 (35.269 ettoltri) ha rivendicato l'Unità geografica e toponomastica aggiuntiva, mentre la quota restante (47.467 ettoltri, pari al 57,37% del totale) appartiene al Gavi senza specificazione.

Resta, infine, l'Unità geografica "Marengo" nell'ambito della Doc Piemonte, con riferimento alle tipologie frizzante e spumante legate al vitigno Cortese. Si tratta di un'Unità geografica che potremmo definire "sui generis" rispetto alle altre riconosciute in Piemonte, perché la sua zona di origine è comunemente costituita da alcune decine



Aldo Vacca (photo Murialdo)

Italo Stupino



Alessandro Locatelli



di comuni tra le province di Asti e Alessandria, con un'impostazione più coerente con la Sottozona o addirittura con la Tipologia. Lo stesso dato produttivo (poco più di 100.000 bottiglie su oltre 37 milioni di tutta la Doc Piemonte nel 2020) sottolinea la particolarità di questa Uga rispetto a quelle operanti nelle altre Denominazioni.

La parola ai produttori

Il tema delle Unità geografiche aggiuntive anima spesso il dialogo tra i produttori. La grande maggioranza ne ha un'idea positiva, anche se spesso emergono considerazioni differenti, che da un lato confermano la bontà delle scelte praticate negli anni Ottanta e Novanta, e dall'altro rendono il confronto sempre interessante. Con loro abbiamo focalizzato la nostra analisi soprattutto sul mercato, ricevendone valutazioni sempre favorevoli.

Ernesto Abbona, presidente di Marchesi di Barolo, ha una lunga tradizione di uso delle Uga: "Considerato che la prima annata di utilizzo ufficiale delle Menzioni è stata il 2010 - esordisce -, inizialmente i nostri interlocutori di mercato hanno risposto con poco entusiasmo e anche con un po' di disorientamento. Poi, con il passare del tempo, è cresciuta la spinta promozionale e comunicativa di tanti produttori e degli organismi istituzionali e il consumatore ha cambiato atteggiamento, accrescendo sempre di più il suo interesse per le Uga". Quali elementi contribuiscono a creare questo interesse da parte del mercato? "Due sono i fattori che hanno mobilitato positivamente i nostri interlocutori - risponde Ernesto Abbona -: innanzitutto il fatto che non è stata fatta alcuna classificazione o gerarchia tra le Uga e così ciascuno può permettersi di degustare, valutare e alla fine scegliere le Unità geografiche predilette, senza il bisogno di nessun mediatore valutativo. In secondo luogo, va ricordato il carattere della differenza che balza evidente nel confronto tra le Uga e in molti casi è una differenza non dettata dall'intervento del produttore, ma dall'influenza del terreno e del microclima, che si rivelano fondamentali".

Sempre nel mondo del Barolo abbiamo sentito **Alessandro Locatelli**, titolare dell'Azienda agricola Rocche Costamagna, una struttura fortemente legata al Barolo. Dal suo osservatorio di La Morra dedica un occhio di riguardo alla Unità geografica "Rocche dell'Annunziata", che da tempo segmenta in due prodotti, il Barolo e il Barolo Riserva. "Vedo un interesse sempre più forte da parte del mercato per le Unità geografiche del Barolo - racconta Locatelli - e non solo su quelli internazionali. La presenza di tante Uga alla fine non ha creato la confusione che qualcuno temeva, ma ha contribuito alla segmentazione del mercato. Noi, per esempio, operiamo con tre livelli di Barolo, uno che potremmo definire 'classico', uno Rocche dell'Annunziata e l'ultimo Riserva Rocche dell'Annunziata. Questo ci ha permesso di segmentare tramite il prezzo tre diversi mercati, con le differenze di valore che tra il Barolo e il Rocche dell'Annunziata stanno nel 25% e tra quest'ultimo e la Riserva in un altro 30%". E la Uga comunale? "Inizialmente avevo qualche titubanza - risponde - anche se nel Barolo il riferimento al comune ha una lunga tradizione. Oggi la vedo come un'ottima opportunità, che valorizza ulteriormente la quota di Barolo senza specificazioni aggiuntive. Nei prossimi anni, man mano che i nostri nuovi vigneti di Nebbiolo da Barolo piantati a La Morra entreranno in produzione inserirò anche l'Unità geografica comunale tra i nostri prodotti". Nel Barbaresco il riferimento più naturale per parlare di Uga è la Produttori del Barbaresco, una piccola cantina cooperativa che dal 1967 utilizza i nomi tradizionali di territorio per caratterizzare le sue nove "Riserve". "Per noi la strada delle Unità geografiche è un fatto consolidato da tanto tempo - esordisce **Aldo Vacca** che ne è il direttore - e vorremmo ulteriormente qualificare queste situazioni produttive, attraverso regole più rigorose in vigneto e in cantina, ma per il momento non c'è stato l'adeguato consenso. Per quanto concerne il mercato, le Uga ufficializzate hanno soltanto consolidato le posizioni che avevamo già raggiunto,

Tuttavia, la nostra politica produttiva ci consiglia di non trascurare il Barbaresco 'classico' e, perciò, destiniamo ogni anno una parte della produzione rivendicata con Unità geografica anche a tale prodotto per mantenerne elevato il livello di qualità e piacevolezza". Quale differenza di prezzo riuscite a ottenere sul mercato per il Barbaresco con Unità geografica rispetto a quello cosiddetto "classico"? "In questi anni le nostre quotazioni sono cresciute con gradualità e costanza - spiega - e oggi i nostri nove Barbaresco con Uga - tutti designati con la specificazione Riserva che prevede due anni in più di maturazione - ottengono sul mercato un prezzo che è del 50% superiore a quello del Barbaresco senza altra specificazione".

Italo Stupino e Claudio Roggero, rispettivamente titolare e direttore tecnico del Castello di Neive hanno da tempo legato le fortune dell'azienda alla Vigna Santo Stefano situata nella Uga Albesani di Neive. "Abbiamo un po' di rammarico - spiegano - per non aver richiesto con la giusta forza il riconoscimento della Unità geografica Santo Stefano a costo di farne una Uga individuale com'è Martinenga a Barbaresco. Tuttavia, oggi lavoriamo per potenziare l'identità della nostra Vigna e della Uga in cui è situata. Da qualche anno ne abbiamo ulteriormente segmentato la produzione con la tipologia Riserva e questo ci ha permesso di posizionare ancora meglio i nostri vini sul mercato con prezzi che superano il Barbaresco 'classico' del 35% con l'Albesani Vigna Santo Stefano e del 60-70% con la sua Riserva". Nel Barbaresco non esiste la Uga comunale. Cosa ne pensate? "Crediamo che sia stato un errore non percorrere questa strada e ci auguriamo che si possa rimediare. Sarebbe un'ottima opportunità perché da un lato aiuterebbe a migliorare il livello di identità dell'attuale Barbaresco 'classico' e, dall'altro, permetterebbe di meglio differenziare questo Barbaresco rispetto ai vini proposti sul mercato dagli imbottiglieri o da aziende che operano con il Barbaresco non come prodotto core business, ma solo come vino di completamento di gamma".



Ernesto Abbona







*l'unico imballo professionale
per spedire bottiglie*



ERREVI srl

Carbonera (TV)

www.erreviews.it

perbacco@cartoplastica.it

Aldo Lorenzoni



Chiara Coffele



Nel Veneto due sole Dop hanno istituito le Unità geografiche con numeri e valori (ancora limitati) in aumento

DAL SOAVE AL PROSECCO SUPERIORE: PICCOLE UGA CRESCONO

Le 43 "Rive" della Docg Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore e le 33 Uga del Soave Doc, istituite a 10 anni di distanza l'una dall'altra, marciano ancora con numeri contenuti ma con valori in crescita. Il bilancio sulla caratterizzazione territoriale delle etichette è positivo, il riconoscimento del mercato pure, ma i numeri sono ancora bassi tra gli ettari rivendicati e le bottiglie prodotte. Per il Soave due anni sono ancora pochi per tracciare una valutazione adeguata in termini di valorizzazione, ma nel caso del Prosecco Superiore... Il caso veneto testimonia che, anche per le Uga, ogni area è una storia a sé e non esiste una ricetta valida per tutti.

Le Uga del Soave Doc: una storia agli inizi ma già positiva

Per le Unità geografiche aggiuntive, introdotte nella Doc Soave nel 2019, gli indicatori sono positivi. Nel 2019 gli ettari caricati da 30 aziende, piccole e grandi, sono stati 270 per 19 delle 33 Uga rivendicabili; nel 2020 gli ettari sono saliti a 350, le Uga a 26 e le aziende a 35 per circa 4 milioni di bottiglie sui 50 milioni totali della Doc. Il riconoscimento delle Uga nel disciplinare della Doc Soave è il punto di arrivo di una caratterizzazione capillare della Denominazione iniziata con la zonazione (1998-2000) e proseguita con l'approvazione da parte dell'assemblea del Consorzio di questo ulteriore passo per la valorizzazione della Doc. "Per i territori storicizzati le Uga sono un elemento di valore basato non sulla fantasia, sul

racconto, ma su fatti reali - sottolinea Aldo Lorenzoni, enologo e già direttore del Consorzio Vini Soave per 23 anni, protagonista costante dell'evoluzione della Denominazione -. Si tratta di aree collinari della Doc Soave storicamente valorizzate da singole aziende e dal Consorzio per la particolare capacità di produrre vini con una forte caratterizzazione della zona pedoclimatica in cui nascono. Nelle Denominazioni il cui brand è appesantito dagli anni, le Uga rappresentano per le aziende un'opportunità, una facilitazione per raccontare l'identità dei vini basandosi sulla diversità e non su una scala qualitativa. E 'arrivano' anche perché altre strategie di valorizzazione (come l'introduzione del Soave Superiore, ndr) non hanno sortito gli effetti sperati". Le 33 Uga sono distribuite nell'intera area del Soave - 28 nella

VINPLAST[®]

Interfaldia in plastica per lo stoccaggio del vino imbottigliato
leggera | **impilabile** | lavabile | **sicura** | zero ingombro



È un prodotto



Via Revello 38 - 12037 Saluzzo (CN) | Tel. +39 0175 217560 - 1953000 | www.cmp-plast.it - info@cmp-plast.it





Wolfgang Raifer

zona classica, 2 nei suoli scuri della Val d'Alpone e 3 nei suoli calcarei delle vallate a ovest - e rappresentano circa il 38% della superficie della Doc. La loro definizione è stata frutto di una grande coesione della filiera produttiva. "Abbiamo sempre creduto nel progetto delle Uga dell'area del Soave - ribadisce **Wolfgang Raifer**, direttore generale della Cantina di Soave - quale opportunità per valorizzare le zone storiche di produzione, anche perché come Cantina abbiamo una grande responsabilità nei confronti della Denominazione Soave da cui siamo partiti nel 1898 e che quindi rappresenta le nostre origini". Cantina di Soave produce il 48% dei vini a Denominazione Soave e il 43% del Soave classico, oltre che essere una realtà forte anche in Valpolicella (49%) e Lessini Durello (70%) e presente anche in altre Denominazioni (Bardolino, Custoza e Garda). "Il territorio di Soave ha una storia da tutelare, una viticoltura con caratteristiche pedoclimatiche uniche, presente da più di 200 anni - prosegue Raifer -. Le Uga valorizzano le aree più antiche e significative della Denominazione e i vini che se ne fregiano. È il caso del nostro Soave Classico Castelcerino Rocca Sveva, nella linea più alta, che sta suscitando grande interesse. Tuttavia è passato troppo poco tempo dalla loro introduzione per fare delle considerazioni di bilancio circa i numeri". Castelcerino è l'Uga sita nel Soave Classico che viene rivendicata sulla maggior superficie e l'Azienda agricola Coffele insiste con i propri 25 ettari accorpatisi proprio in questa area. "È stato naturale per noi puntare Castelcerino - racconta **Chiara Coffele** che con il fratello Alberto gestisce l'azienda portata alla notorietà dal papà Giuseppe, figura di spicco della Doc, mancato nel 2020 -. Lo chiamavamo così dal 2015 e poi abbiamo scelto di rivendicare l'Uga sul nostro Soave Classico base. Il nostro Castel Cerino ha avuto un successo mediatico di gran lunga superiore a quello che ci aspettavamo. Ha richiamato l'attenzione di molti importatori che hanno richiesto spiegazioni circa le aree in cui si suddivide la Denominazione. Abbiamo anche vinto un tender in Norvegia, mercato importante per il Soave, essendo in possesso di tutti e tre gli elementi richiesti, cioè Soave, biologico e Uga. Merito dunque di questa ultima caratteristica, che tuttavia non comporta un riconoscimento sul prezzo di mercato, ma è un problema generale del Soave". "La rivendicazione delle Uga - conferma Lorenzoni a questo proposito - non ha indotto particolari aumenti sul prezzo dei Soave che se ne fregiano, perché le aziende producevano già vini da cru, ma ha dato certezza e controllo sulla provenienza. È stata un'operazione di trasparenza che ha conferito la sostanza reale, come dicevo prima, alle caratteristiche distintive dei vini ottenuti in quelle aree specifiche". Non a caso l'Oiv ha premiato "Soave Terroir", il volume che descrive e caratterizza scientificamente il territorio della Doc Soave ad opera di studiosi e ricercatori, con la Menzione d'onore.

Le 43 Rive della Docg Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore: numeri ancora esigui, ma importanti per valore e reputazione



Alessandro Vella



Elena Mascetta



Domenico Scimone

Nel 2020 la menzione Rive del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg - istituita nel 2009 - ha avuto una crescita importante, pari al 14% in volume e al 36% in valore, grazie all'aumento medio del prezzo del 19%. Questo risultato, riportato nell'anticipazione del Report 2021 del Consorzio di tutela⁽¹⁾ e conseguito in un anno difficile, segnala il riconoscimento da parte del mercato del pregio della tipologia che, prodotta in aree particolarmente vocate e con norme viticole severe, esprime risultati sensoriali di particolare interesse, a testimonianza dei valori specifici del terroir di provenienza. Sugli 8.712 ettari totali della Docg, 108 sono dedicati al Cartizze - da tempo arrivato alla sua massima espansione - e 494 sono rivendicati a Rive, per una produzione di circa 2 milioni e 400 mila bottiglie sugli oltre 92 milioni totali della Docg. Le Rive riconosciute sono 43, diverse per suoli, esposizione e microclimi e soggette a una riduzione di resa (13 t/ha contro i 135 della Docg senza menzione aggiuntiva). Le più certificate sono Colbertaldo, San Pietro di Barbozza, Refrontolo e Col San Martino. In termini numerici assoluti la produzione di Rive è, dunque, esigua a suggerire da un lato una difficoltà "intrinseca" nella rivendicazione e, dall'altro, una notorietà non ancora sufficiente a spingere la domanda anche se i dati sono positivi. La comunicazione del Consorzio in questa direzione sarà a breve più incisiva grazie al nuovo direttore Diego Tomasi, così come illustrato nella recente conferenza stampa in cui è stato presentato il suo programma. "Se la rivendicazione delle Rive è attualmente esigua non è perché non ci si crede, ma perché non tutte le aziende dispongono di superfici e di uve in quantità tali da giustificare etichette distinte". Spiega così uno degli elementi che frenano la rivendicazione delle Rive **Alessandro Vella**, direttore generale della Cantina Produttori Valdobbiadene che vanta la maggiore superficie di vigneti nei cru della Docg e in ben 9 delle 43 Rive riconosciute dal disciplinare, per una produzione di circa mezzo milione di bottiglie. Produzione che ha interessato 180,5 ettari sui 1.000 totali dei 600 soci della cooperativa, per sei etichette - tre destinate all'Horeca con il marchio Val d'Oca (San Pietro di Barbozza, Santo Stefano e Colbertaldo) e altrettante alla Gdo (Col San Martino, Colbertaldo e Guia) - e l'intenzione è quella di implementare ulteriormente la gamma. "Crediamo in questi terroir e producevamo le Rive di Colbertaldo ben prima che arrivasse nell'estate 2009 il riconoscimento ufficiale da parte del Consorzio - spiega Vella -. Siamo favoriti in questo perché molti dei nostri soci hanno vigneti

che ricadono nelle delimitazioni delle -Rive. Abbiamo riscontrato positivi sia nell'Horeca sia nella Gdo in cui gli incrementi sono a doppia cifra. In particolare nel fuori casa viene premiato il maggior valore aggregato del territorio e della qualità più elevata. Non ci aspettavamo questo successo da parte del trade e del consumatore, tuttavia i tempi non sono ancora maturi per aumentare la produzione, ma il nostro obiettivo è di certificare tutte le superfici anche se l'impegno necessario è grande. Il posizionamento di prezzo è soddisfacente perché le Rive si collocano tra la Docg e il Cartizze. Ad apprezzarle sono i consumatori più evoluti, in particolare gli appassionati più esperti che amano raccontare vini ricercati come questi, prodotti in vigneti sconosciuti di un territorio Patrimonio Unesco, e per di più acquistati senza spendere eccessivamente". Vigneti con pendenze anche del 160%, di difficile o impossibile meccanizzazione, in cui servono fino a 800 ore di lavoro ad ettaro, cioè 4 o 5 volte quelle necessarie in pianura. "Quelli delle Rive sono numeri non significativi per volume, ma importanti per valore", precisa **Domenico Scimone**, ad di Carpenè Malvolti. La storica azienda di Conegliano quest'anno, reperite le uve, è uscita con il Rive San Pietro di Barbozza 2019. "Il nostro Rive - continua Scimone - si colloca su una fascia di prezzo più elevata rispetto al Conegliano Valdobbiadene (25 euro in enoteca, ndr) e di poco inferiore rispetto al Cartizze. Ad apprezzarlo sono i consumatori più preparati e, come abbiamo rilevato sorprendentemente nelle degustazioni svolte nel periodo pandemico, i mercati più interessati sono quelli in cui il Prosecco Superiore è meno conosciuto, come ad esempio la Lituania". Ancora poco rivendicate, le Rive non mancano in Gdo, ma trovano un riscontro particolare nell'Horeca con punte di eccellenza che si aggiudicano premi. A produrle convintamente è Bianca Vigna, azienda che conta 20 ettari dei 30 totali nella Docg Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore. Due le Rive in catalogo: Ogliano (prima annata 2016 uscita nel 2017 e subito premiata) e Soligo, per 6 mila bottiglie, pari al 15% della produzione totale. "Puntiamo alla valorizzazione delle Rive - racconta **Elena Mascetta**, che conduce l'azienda con il fratello Enrico - tant'è che con questa vendemmia aggiungeremo la terza etichetta Rive Collalto. Il prezzo è sostenuto dalle quantità limitate e nel nostro caso da una distribuzione forte che ci posiziona per il 90% in ristoranti stellati e qualificati e per il restante 10% da Eataly. Siamo soddisfatti dell'attenzione della critica enologica per le nostre Rive e fiduciosi nelle azioni che il Consorzio intraprenderà nella direzione della loro comunicazione".

Le superfici (ha)

8.712	Superficie produttiva totale
8.104	Conegliano Valdobbiadene Prosecco Docg
494	Rive Docg
6	Vigna
108	Superiore di Cartizze Docg

La produzione (bott.)

92.105.416	Conegliano Valdobbiadene Prosecco Docg
85.705.612	Spumante
2.396.939	Rive
1.352.103	Superiore di Cartizze
2.555.635	Frizzante
95.127	Tranquillo
526.618.036	Valore alla produzione (euro)

(1) Risultati 2020 delle attività produttive della Denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco Docg a cura di Vasco Boatto, responsabile del Centro Studi di Distretto del Conegliano Valdobbiadene; Eugenio Pomarici, responsabile scientifico del Rapporto Economico; Luigino Barisan, Centro Interdipartimentale per la Ricerca Viticola ed Enologica - CIRVE

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
ott-20	-0.3%	1.4%	0.2%	0.2%	1.5%	1.9%	0.0%	-2.8%	8.7%	3.0%	-1.0%	0.0%	-0.9%	0.8%	-1.1%	-1.3%
nov-20	-0.2%	1.3%	0.3%	1.2%	1.4%	1.2%	0.1%	-3.9%	5.0%	5.2%	-0.3%	1.1%	-1.0%	0.7%	-1.5%	-0.4%
dic-20	-0.2%	0.8%	0.6%	1.6%	1.3%	1.3%	0.2%	-3.8%	3.3%	1.2%	0.2%	1.8%	-1.3%	-0.3%	-1.9%	-0.1%
gen-21	0.5%	0.7%	0.6%	2.1%	1.2%	0.6%	0.0%	-3.3%	2.5%	0.6%	0.2%	1.8%	-1.4%	-0.6%	-1.9%	-0.7%
feb-21	0.6%	0.4%	0.2%	1.5%	1.0%	0.8%	-0.2%	-1.8%	1.5%	0.0%	0.0%	1.0%	-1.2%	-0.3%	-2.0%	0.0%
mar-21	0.8%	0.2%	-0.1%	0.3%	0.8%	0.3%	-0.7%	-2.8%	2.9%	0.2%	-0.6%	0.4%	-2.4%	-1.1%	-3.3%	-0.9%
apr-21	1.1%	-0.5%	-0.5%	1.0%	0.4%	1.1%	-1.0%	-1.2%	-0.7%	-1.2%	-0.7%	0.8%	-2.0%	0.1%	-2.4%	-1.6%
mag-21	1.3%	-0.7%	-0.8%	-1.4%	0.3%	0.9%	-1.2%	-0.3%	-1.8%	-1.5%	-1.0%	0.3%	-2.5%	-0.8%	-3.1%	-1.6%
giu-21	1.3%	-0.6%	-0.4%	-1.1%	0.5%	1.2%	-0.4%	1.1%	-4.6%	-1.2%	-0.5%	0.8%	-1.8%	-0.5%	-2.5%	-0.7%
lug-21	1.9%	0.1%	0.1%	-0.2%	0.8%	1.6%	-0.1%	3.0%	-4.4%	0.9%	0.3%	1.4%	-1.2%	-0.5%	-1.8%	0.1%
ago-21	2.0%	0.8%	0.4%	0.6%	0.9%	2.0%	0.1%	4.7%	-2.4%	2.5%	0.6%	1.7%	-1.2%	-0.2%	-2.2%	0.7%
set-21	2.5%	1.1%	1.0%	2.8%	1.0%	2.1%	0.4%	5.4%	-2.1%	2.9%	1.2%	2.9%	-0.7%	0.5%	-1.4%	0.4%
ott-21	3.0%	1.1%	1.3%	4.9%	1.5%	2.3%	0.6%	5.3%	-0.9%	0.5%	0.9%	2.4%	-0.9%	0.3%	-1.6%	0.2%

OTTOBRE, VINO ANCORA IN OSTAGGIO DELLA DEFLAZIONE

Fonte grafici e tabelle: elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Istat



Con un -1,6% tendenziale, peggiorativo rispetto alla dinamica di settembre (-1,4%), sembra difficile pensare a una chiusura d'anno in positivo

L'inflazione si inerpica e tocca il 3% ad ottobre, massimo da nove anni. Un altro scatto in avanti, rispetto al più 2,5% di settembre, ancora ascrivibile in larga parte all'andamento dei prezzi dei beni energetici, in ulteriore accelerazione, con la dinamica tendenziale che dal più 20,2% di settembre si è portata al +24,9%. A ottobre - osserva l'Istat - le quotazioni del Brent, greggio di riferimento europeo, hanno segnato un nuovo deciso incremento, portandosi in media a 83,5 dollari al barile, dai 74,5 dollari di settembre. Il mismatch tra domanda e offerta spiega



NOMACORC
BLUE ∞ LINE™

La nuova gamma di chiusure realizzate utilizzando plastica riciclata



ESTETICA MIGLIORATA, EFFETTO SIMIL SUGHERO

MORBIDO AL TATTO

TRATTAMENTO DELLE TESTE PERFEZIONATO



Per ripulire il pianeta dall'inquinamento della plastica



La plastica è una risorsa, ricicla anche tu



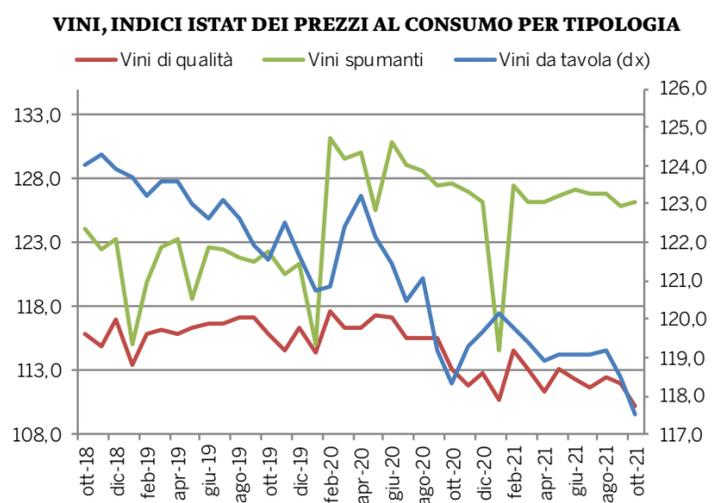
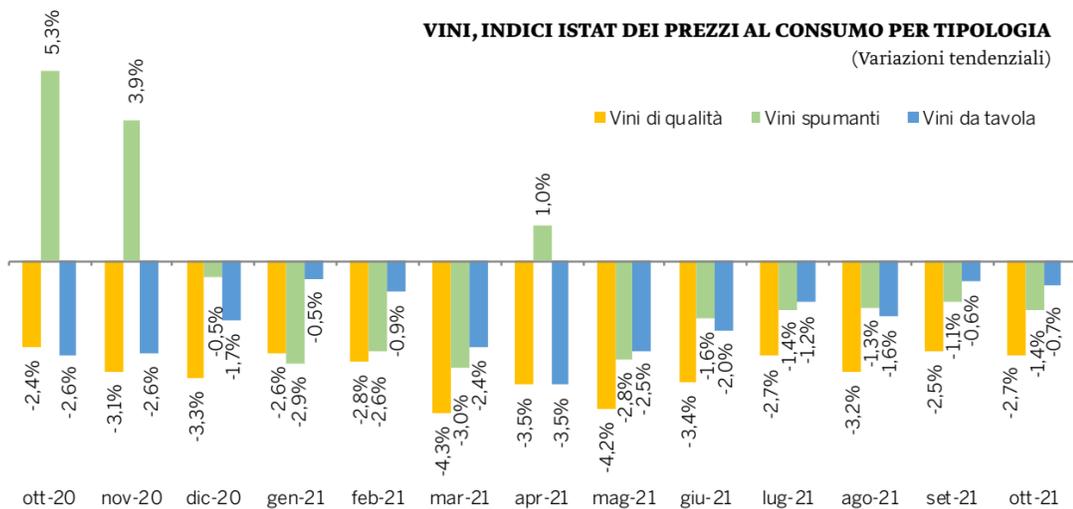
Per ridurre le emissioni di CO₂ evitando l'incenerimento della plastica



Per abbattere il consumo di materie prime fossili

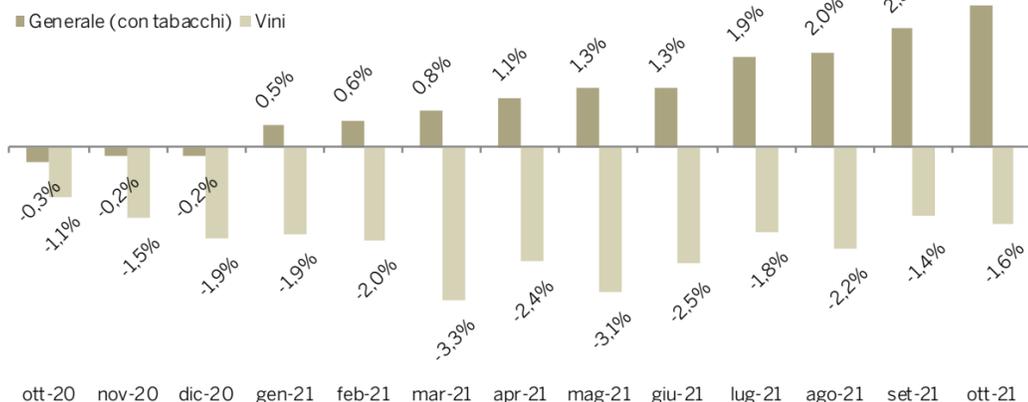
by VINVENTIONS

WWW.VINVENTIONS.COM



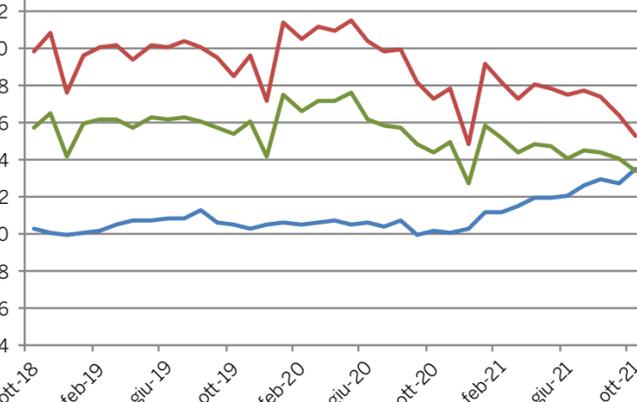
DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO

(variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



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

(variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



le forti tensioni ancora in atto sui mercati internazionali, in un contesto in cui le attese di graduale normalizzazione della politica monetaria in Usa, dopo anni di iperliquidità, stanno influenzando i rapporti di cambio tra le principali valute, determinando un tendenziale apprezzamento del dollaro americano che non appare neutrale, in prospettiva, rispetto agli sviluppi inflazionistici in Europa. Va evidenziato che nel quadro di ulteriore accelerazione del caro-vita in Italia, la crescita dei prezzi dei beni alimentari, comprese le bevande analcoliche, è stabile all'1,1% nella rilevazione Istat di ottobre. Anche se alcune referenze, in primis le paste, hanno preso ormai il largo, toccando un tasso tendenziale vicino al più 5%. Gli elementi di dettaglio nel comparto degli alcolici segnalano, al contrario, un andamento ancora negativo dei prezzi al consumo. Il "pantano" della deflazione tiene in ostaggio le referenze vinicole, con il sottoindice di reparto che segna a ottobre un meno 1,6% tendenziale, peggiorativo rispetto alla dinamica di settembre (-1,4%). La discesa dei prezzi tocca un picco del meno 2,7% per le denominazioni d'origine, a fronte di un calo dell'1,4% degli spumanti e di una frazionata flessione, di 7 decimi di punto, per le etichette da tavola. Dalle evidenze di ottobre non sembra possa esserci più spazio per una chiusura dell'anno con il segno positivo. Una conferma di quanto tutto il comparto enologico, in questa fase di forte ripresa inflazionistica, sia vincolato nelle sue stesse possibilità di ripartenza, nel contesto peraltro di macroscopiche difficoltà di difesa dei margini per gli alti costi operativi. A differenza dei vini, birre e superalcolici chiudono in territorio positivo. A ottobre il confronto dei prezzi retail rispetto ai livelli di un anno fa indicano rispettivamente incrementi dello 0,2 e dello 0,3%, più frenati, in entrambi i casi, rispetto alle dinamiche tendenziali di settembre. p.f.

VENDITE IN GDO 4 settimane al 24/10/2021



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	37.872.356	-2,7	139.296.688	0,9	3,68	3,7
Totale fino a 0,75	21.310.420	-0,5	111.930.064	3,0	5,25	3,5
Vetro 0,375	58.841	-9,1	566.069	-4,5	9,62	5,1
Vetro 0,75	21.208.068	-0,5	111.052.456	3,0	5,24	3,5
da 0,76 a 2	2.476.273	-14,3	6.233.726	-12,3	2,52	2,3
altri formati	1.227.728	-8,3	2.026.728	-9,7	1,65	-1,6
brik	10.079.056	-3,7	14.741.302	-5,0	1,46	-1,3
Bag In Box	1.628.231	-2,0	2.763.751	-1,6	1,70	0,4
plastica	1.150.648	-0,1	1.601.124	-1,5	1,39	-1,4
Chianti 0,75	1.085.887	-15,0	5.168.378	-13,3	4,76	1,9
Vermentino 0,75	562.490	18,9	3.963.014	23,5	7,05	3,9
Barbera 0,75	698.852	-12,9	3.266.384	-9,9	4,67	3,5
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	776.733	6,1	3.054.381	5,9	3,93	-0,2
Chardonnay 0,75	595.340	-10,6	2.772.584	-5,0	4,66	6,3
Nero d'Avola 0,75	471.023	-8,3	2.216.788	-6,9	4,71	1,6
Primitivo 0,75	347.748	-8,3	2.186.422	-1,4	6,29	7,5
Traminer 0,75	229.265	31,5	2.159.625	25,5	9,42	-4,6
Muller Thurgau 0,75	417.236	20,6	2.078.588	12,6	4,98	-6,6
Altro 0,75	5.846.360	2,2	29.642.724	5,6	5,07	3,3
Totale frizzante	4.596.290	-5,1	16.425.180	-3,7	3,57	1,4
Prosecco	289.014	14,5	1.829.459	12,2	6,33	-2,0
Lambrusco	1.443.667	-15,3	4.651.869	-12,3	3,22	3,6
Totale private label	5.475.696	-4,7	13.439.137	-4,5	2,45	0,2
Totale spumanti	4.918.548	19,6	33.418.848	20,5	6,79	0,7
Prosecco	2.723.049	20,6	18.287.250	20,4	6,72	-0,2
Asti	95.223	7,4	707.620	8,1	7,43	0,7
Metodo Classico italiano	355.073	28,8	6.170.626	29,9	17,38	0,9
Totale spumanti private label	283.639	2,8	2.010.760	6,9	7,09	4,0

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
ott-20	0,7%	-2,1%	0,8%	0,7%	-4,0%	-5,1%	0,3%	-3,5%	0,0%	2,0%
nov-20	0,7%	-2,0%	0,4%	0,8%	-3,7%	-4,9%	0,2%	-3,7%	0,8%	1,9%
dic-20	0,6%	-2,0%	0,6%	0,9%	-2,8%	-5,1%	0,7%	-3,7%	0,8%	1,9%
gen-21	0,6%	-0,4%	0,8%	0,9%	-1,8%	-3,9%	1,4%	-3,7%	1,2%	1,8%
feb-21	0,5%	-0,4%	0,6%	0,9%	0,0%	-3,3%	1,6%	-3,5%	1,2%	1,9%
mar-21	0,5%	-0,1%	0,7%	0,9%	2,6%	-2,8%	1,2%	-3,7%	1,2%	1,1%
apr-21	0,2%	5,0%	0,4%	0,9%	2,9%	-3,6%	1,1%	-3,7%	0,8%	1,2%
mag-21	0,3%	5,9%	0,5%	1,0%	4,8%	-2,8%	0,2%	-3,7%	0,1%	1,2%
giu-21	0,2%	5,9%	0,9%	1,1%	4,5%	-2,9%	-0,4%	-3,7%	1,5%	1,0%
lug-21	0,2%	9,1%	0,8%	1,1%	5,2%	-2,0%	-0,6%	-3,7%	2,1%	1,0%
ago-21	0,3%	9,6%	0,9%	1,1%	5,3%	-1,2%	-0,4%	-3,7%	2,3%	0,7%
set-21	0,7%	9,8%	1,2%	1,0%	7,0%	-0,9%	0,3%	-3,9%	2,7%	0,7%
ott-21	0,5%	11,4%	1,4%	1,0%	8,7%	-2,0%	0,3%	-0,7%	2,5%	0,5%



WE CAN **PACK IT**

JUST CALL US.



MAS PACK PACKAGING S.p.A.

ITALIA

Regione Leiso, 95-96, 14050
SAN MARZANO OLIVETO AT

MAS PACK FRANCE S.a.S.

FRANCE

2 bis rue de la Tête d'Or
69006 LYON

MAS PACK FILIAL ESPAÑA

SPAIN

C/Aribau,74
08036 BARCELONA

MAS PACK PACKAGING USA

USA

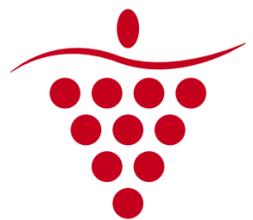
2224, Northpoint Parkway
95407 Santa Rosa, CALIFORNIA

T. +39 0141 856723 | E. info@maspack.com | www.maspack.com



IL CORRIERE VINICOLO

GIURISTI
& VINO



U G I V I

UNIONE GIURISTI
DELLA VITE E DEL VINO

www.ugivi.org
segreteria@ugivi.org
tesoriere@ugivi.org

COMMENTI E
INTERPRETAZIONI

INSERTO GIURIDICO
A CURA DI UGIVI
UNIONE GIURISTI
DELLA VITE E DEL VINO



GLI ACCORDI INTERNAZIONALI PER FAVORIRE IL COMMERCIO DEL VINO

CON LO SCOPO DI ELIMINARE O RIDURRE LE BARRIERE CHE POTREBBERO OSTACOLARE GLI SCAMBI E CONTEMPORANEAMENTE ASSICURARE PROTEZIONE E TUTELA ALLE NOSTRE DENOMINAZIONI, L'UE HA SIGLATO ACCORDI INTERNAZIONALI CON SINGOLI PAESI TERZI. GLI ESEMPI DI USA, CINA, GIAPPONE E REGNO UNITO E DEL RECENTE ACCORDO DI LISBONA: OPPORTUNITÀ E LIMITI A CONFRONTO

di Avv. Ermenegildo Mario Appiano

Il commercio internazionale del vino è agevolato da un complesso nonché sofisticato sistema di accordi internazionali conclusi dall'Unione Europea con vari Stati terzi, in modo tale da eliminare o almeno ridurre fortemente le barriere che altrimenti si oppongono agli scambi. Il risultato conseguito è frutto di un lungo lavoro, intrapreso per ottenere una – almeno parziale – condivisione delle regole in materia, che ha necessariamente comportato qualche mediazione e reciproca concessione.

Gli accordi internazionali in questione sono stati strutturati in modo di dare maggiore effettività a quanto previsto in sede di Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), ove: gli ostacoli, derivanti dalle differenze tra le regole nazionali in materia di pratiche enologiche, sono oggetto di due specifici Accordi, quello sulle Misure Sanitarie e Fitosanitarie (Accordo SPS) e quello sugli Ostacoli Tecnici agli Scambi (Accordo TBT), entrambe fondati sull'obbligo generale di non discriminazione; la tutela delle Denominazioni di origine è invece affidata agli Accordi TRIPS, i quali sono assai poco efficaci, principalmente poiché – a causa di una precisa volontà politica – mancano le relative norme internazionali di attuazione, in particolare quelle che avrebbero dovuto individuare le Indicazioni geografiche da proteggere in concreto.

Per rimediare, non restava alla UE che stringere appositi trattati con i singoli Paesi.

La regolamentazione pattizia, così instaurata, tende a disciplinare – con l'intento di ottenere un risultato il più sistematico possibile – varie questioni cruciali per gli scambi commerciali di vino: l'individuazione delle pratiche di cantina ammissibili (il cui reciproco riconoscimento è favorito dai risultati conseguiti in sede OIV), la tutela delle Denominazioni d'origine, l'etichettatura, la certificazione del prodotto, le modalità di espletamento per le relative incombenze burocratiche. In alcuni casi, tali Accordi hanno avuto come specifico oggetto il commercio del vino (quali quelli conclusi con Australia, Repubblica Sudafricana e Stati Uniti d'America) e talora anche gli scambi dei vini aromatizzati e delle bevande spiritose (il previgente Accordo con il Canada, ora inglobato nel Ceta). Nel caso della Cina, invece, l'oggetto dell'Accordo si è limitato alla tutela di alcune Denominazioni di origine, anche relative a prodotti alimentari.

In altri casi, invece, la disciplina convenzionale su siffatta materia si inserisce in un contesto molto più ampio – che necessariamente comprende vini aromatizzati, bevande spiritose, alimenti e le loro rispettive Indicazioni geografiche – quale un trattato di partenariato economico (come è accaduto per il Cile) ovvero sulla globalità delle relazioni

commerciali tra Paesi (così per Perù-Colombia-Ecuador, Corea del Sud, Canada-Ceta, Giappone, Vietnam, Singapore, per l'accordo commerciale con il Regno Unito in seguito alla Brexit e per l'area del Mercosur, quest'ultimo però non ancora perfezionato).

QUALCHE ESEMPIO

È però errato pensare che tale complesso sistema di protezione sia omogeneo. Ragioni di sintesi impongono di limitarsi a qualche esempio.

L'Accordo tra UE ed Usa verte esclusivamente sul commercio del vino: esso pertanto tutela in modo abbastanza esteso le Dop europee relative a tale settore, ma esclude quelle dei prodotti alimentari. Lo stesso dicasi per i trattati con l'Australia, la Repubblica Sudafricana e il Cile.

Per contro, il recente Accordo con la Cina concerne anche le Dop alimentari. Tuttavia, le Dop europee che ne beneficiano – vedendo così riservata sia la loro espressione in caratteri latini che la loro traslitterazione in ideogrammi cinesi – sono al momento relativamente poche, e cioè solo un centinaio, di cui ben 26 italiane. Ecco quali sono queste ultime: Aceto Balsamico di Modena, Asti, Barbaresco, Bardolino Superiore, Barolo, Brachetto d'Acqui, Brunello di Montalcino, Chianti, Conegliano-Valdobbiadene Prosecco, Dolcetto d'Alba, Franciacorta, Montepulciano d'Abruzzo, Soave, Toscana/Toscana, Vino Nobile di Montepulciano (per quanto concerne i vini); Grappa (in relazione ai liquori); Asiago, Bresaola della Valtellina, Gorgonzola, Grana Padano, Mozzarella di Bufala Campana, Parmigiano Reggiano, Pecorino Romano, Prosciutto di Parma, Prosciutto San Daniele, Taleggio (Dop alimentari).

Anche l'accordo commerciale tra Unione Europea e Giappone, che tra le sue molteplici pattuizioni prevede pure la protezione delle rispettive Dop, non rappresenta una misura di loro generale salvaguardia, essendo limitato il numero delle Denominazioni di origine che ne beneficiano. Per quanto concerne le Dop italiane, il Giappone ha accettato di proteggere sul proprio territorio – oltre a tutte quelle oggetto dell'accordo tra UE e Cina – anche i seguenti ulteriori nomi geografici o di prodotti:

Sicilia, Soave, Valpolicella, Vernaccia di San Gimignano, Lambrusco di Sorbara, Lambrusco Grasparossa di Castelvetro, Marsala, Montepulciano di Abruzzo, Campania, Bolgheri / Bolgheri Sassicaia, Bardolino / Bardolino Superiore (con riferimento ai vini); Fontina, Mela Alto Adige / Südtiroler Apfel, Mortadella Bologna, Pecorino Toscano, Prosciutto Toscano, Provolone Valpadana, Taleggio, Zampone Modena.

Inoltre, sia l'accordo con la Cina sia quello con il Giappone – al pari di molti altri accordi internazionali – esplicitano i loro effetti solo in favore dei citati nomi geografici, lasciando invece scoperte le relative sotto-zone e Indicazioni geografiche aggiuntive, che nemmeno sono tutelate (proprio perché sono cosa diversa dalle Denominazioni), ma semplicemente consentite dalla legislazione dell'Unione Europea sull'organizzazione comune dei mercati e che trovano il loro fondamento nel Testo Unico Vino del nostro Paese (il che implica una protezione molto più limitata e flebile).

Pure le Menzioni tradizionali connesse alle Denominazioni coperte dagli accordi con Cina e Giappone non trovano protezione, ma ciò vale anche per molti altri accordi internazionali sul commercio del vino conclusi dalla UE (fanno eccezione quelli con l'Australia e il Cile), mentre all'interno della Unione esse sono notoriamente salvaguardate.

Insomma, questi due ultimi accordi internazionali – abbastanza recenti – iniziano forse a connotare una sorta di differenziazione all'interno delle stesse Dop e Igp, sostanzialmente ricollegabile al peso economico delle rispettive produzioni. Però potrebbe forse trattarsi solo di una situazione temporanea, in vista di una progressiva estensione dei nomi geografici oggetto di tutela.

Per contro, l'accordo commerciale con il Regno Unito non identifica in alcun modo a quali Indicazioni geografiche la protezione verrà concessa, limitandosi a un generico riferimento a "qualsiasi precedente accordo bilaterale" concluso tra le parti, cosa ben diversa dal far riferimento ai nomi geografici protetti in comune prima che avvenisse la Brexit, il che non fa ben presagire.

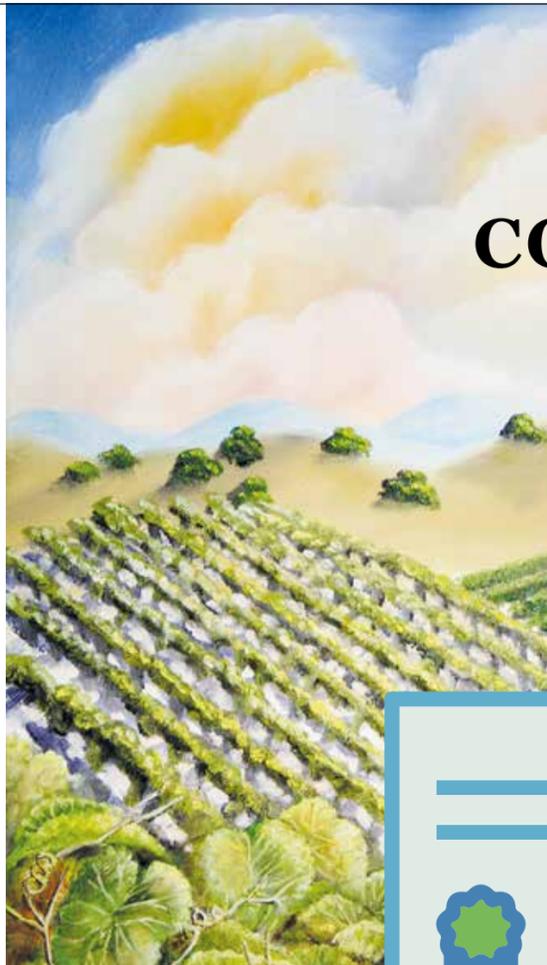
Sempre di recente, l'Unione Europea ha aderito al cosiddetto Accordo di Lisbona (così come modificato da quello successivo di Ginevra), che – in sede WIPO (World Intellectual Property Organization) – ha come obiettivo la tutela sia delle Denominazioni di origine, sia delle Indicazioni geografiche, creando un apposito meccanismo per la loro registrazione a livello internazionale. Ciò consente di rafforzare la tutela nei seguenti Paesi, magari meno rilevanti sul piano dell'export dei nostri vini, ma

che – in assenza di tale trattato – avrebbero potuto costituire un "porto sicuro" per eventuali operazioni di contraffazione, specie qualora non sussistano specifici accordi bilaterali in materia: Albania, Algeria, Bosnia ed Erzegovina, Burkina Faso, Congo, Costa Rica, Cuba, Repubblica Dominicana, Korea del Nord, Repubblica Dominicana, Gabon, Georgia, Haiti, Iran, Israele, Mexico, Montenegro, Nicaragua, Macedonia del Nord, Peru, Moldavia, Togo e Tunisia.





di Luigi Bonifazi,
dott. agronomo



IL BIOLOGICO SPINGE SULL'ACCELERATORE CON LA CERTIFICAZIONE DI GRUPPO

Il Reg. (UE) 848/2018, che sarà applicabile dal prossimo 1° gennaio 2022, introduce un nuovo sistema di certificazione "di gruppo", per piccole aziende agricole. L'obiettivo dello strumento è abbattere i costi di ispezione e gli oneri amministrativi elevati legati alla certificazione biologica, rafforzare le reti locali, contribuire allo sviluppo di migliori sbocchi di mercato e assicurare parità di condizioni con gli operatori dei Paesi terzi



A partire dal 1° gennaio 2022, come disposto dal Reg. (UE) 1693/2020 che ha sancito lo slittamento di un anno a causa della pandemia da Covid-19 e della conseguente crisi sanitaria pubblica, sarà applicabile il Reg. (UE) 848/2018 (d'ora in avanti "Regolamento") in tema di produzione biologica ed etichettatura dei prodotti biologici. Numeri importanti, 124, considerando 61 articoli, 6 allegati per una normativa che – al pari del precedente Reg. (CE) n. 834/2007 – ha carattere orizzontale, dovendo disciplinare tutti i prodotti biologici agroalimentari, e non specificatamente il settore vitivinicolo. Una novità per tutti gli operatori di un comparto dinamico, preso in un vortice di appuntamenti di cruciale importanza: il Green Deal europeo, partito nel 2019 e che si sviluppa con le due strategie Farm to Fork e Biodiversità; il Piano d'Azione europeo per lo sviluppo dell'agricoltura biologica e la Pac 2023-2027.

L'APERTURA ALLA CERTIFICAZIONE DI GRUPPO

Per quel che riguarda gli standard produttivi della produzione vegetale, nella cui sfera ricade inevitabilmente il settore vitivinicolo, il "Regolamento" propone la nuova opportunità, ora riconosciuta anche ai produttori agricoli europei, di aggregarsi tra loro accedendo in modo collettivo al sistema di controllo e certificazione. Si dà pertanto il via libera alla "certificazione di gruppo" con l'intento di ridurre i costi nonché i relativi oneri amministrativi per i piccoli produttori, come puntualizzato nel Considerando 83 del Regolamento.

Si tratta di un istituto da tempo richiesto e atteso dagli operatori, in particolare a seguito delle esperienze giudicate positive e largamente affermate nell'esperienza della Federazione internazionale dei movimenti per l'agricoltura biologica (Ifoam), la quale definisce la certificazione di gruppo in agricoltura biologica come lo strumento che consente a un gruppo organizzato di piccoli operatori biologici di riunirsi in un sistema per i controlli interni, facilitando l'accesso alla certificazione ed offrendo concreti vantaggi in termini di risparmio e di migliore accesso ai mercati. Viene superato, quindi, il precedente Reg. (CE) 834/2007

che non prevedeva l'applicazione della certificazione di gruppo sul territorio comunitario, mentre venivano ammesse le importazioni di prodotti biologici ottenuti da piccoli produttori in regime di certificazione di gruppo nei Paesi Terzi, creando di fatto una disparità di trattamento.

UNO STRUMENTO PER LO SVILUPPO DEL BIO

Quindi la certificazione di gruppo facilita l'accesso al mercato di produttori che, per caratteristiche sociali (es. scarsa alfabetizzazione, part-time) e strutturali (es. aziende di piccole e piccolissime dimensioni, spesso in zone remote), non possono certamente affrontare singolarmente un percorso autonomo. Sarà questo uno degli strumenti attraverso i quali l'agricoltura biologica conoscerà un ulteriore impulso verso quello sviluppo che viene atteso nei prossimi anni e che ci porterà all'ambizioso obiettivo del 25% di Sau coltivata a bio entro il 2030?

Oggi, infatti, la produzione biologica sembra essere uno dei cardini di un sistema alimentare sostenibile, attraverso il quale sarà possibile indirizzare gli sforzi degli agricoltori per contrastare il cambiamento climatico, proteggere l'ambiente, preservare la biodiversità, ridurre l'utilizzo di sostanze chimiche.

I CARDINI DELLA CERTIFICAZIONE DI GRUPPO

Il capo V del Regolamento disciplina le norme per la certificazione degli operatori e dei gruppi di

operatori cui viene rilasciato il certificato dall'OdC competente. Nel caso del gruppo di operatori il certificato – "rilasciato ove possibile in formato elettronico" – consentirà esattamente l'identificazione del gruppo di produttori, compreso l'elenco dei membri, la categoria di prodotti coperti dal certificato ed il periodo di validità, e verrà rilasciato da un unico OdC.

Al fine di assicurare condizioni armonizzate di esecuzione del Regolamento, e in particolare dell'art.36 che norma proprio la nuova disciplina del "Gruppo di operatori", è stato ritenuto opportuno stabilire alcune norme aggiuntive. In particolare viene previsto che tali gruppi:

- nel caso del settore vitivinicolo debbano essere composti da vitivinicoltori i cui costi di certificazione superano il 2% del fatturato o del volume standard di produzione biologica;
- siano costituiti da membri il cui fatturato annuale di produzione biologica non ecceda i 25.000 euro o il cui volume standard di produzione biologica non sia superiore a 15.000 euro l'anno, e con una dimensione non superiore a 5 ettari.

Si tratta quindi di un provvedimento particolarmente innovativo: a differenza della certificazione individuale, questo approccio consentirà agli organismi di certificazione di delegare l'ispezione annuale dei singoli membri del gruppo ad una specifica persona o organismo interno al gruppo, offrendo così la possibilità di effettuare una sorta di autocontrollo. L'OdC (Organismo di Certificazione) effettuerà

poi delle verifiche di conformità una volta l'anno nei confronti del gruppo, con ispezione fisica in loco, nel corso della quale verrà valutato il funzionamento del sistema interno adottato e sarà eseguito un numero rappresentativo di verifiche a campione sui membri del gruppo.

QUALCHE DETTAGLIO IN PIÙ DAL REG. (UE) 279/2021

Con la più recente pubblicazione del Reg. (UE) 279/2021 (artt. 4 – 7), sono state date ulteriori specifiche riguardanti il numero massimo di aziende costituenti il gruppo, la documentazione di cui tener traccia da parte del gruppo ecc., con lo scopo di assicurare condizioni armonizzate di esecuzione, e stabilire alcune norme aggiuntive ed essenziali per la certificazione:

- viene confermata l'unicità di iscrizione a un solo gruppo di operatori per un determinato prodotto, anche qualora l'operatore sia impegnato in varie attività (viticoltore, vinificatore, imbottigliatore);
- la dimensione massima di un gruppo di operatori viene fissata in 2.000 membri;
- viene disposto l'elenco dei documenti e delle registrazioni che il gruppo di operatori deve conservare ai fini del sistema di controlli interni;
- viene riconosciuto un periodo transitorio di tre anni a decorrere dal 1° gennaio 2022 per consentire ai gruppi di operatori di Paesi terzi di effettuare gli adeguamenti necessari per conformarsi al nuovo limite riguardante la dimensione massima;

- a conferma della responsabilità in capo al sistema di controlli interni, il gestore comunica immediatamente all'OdC qualsiasi sospetto di non conformità grave, qualsiasi sospensione o revoca di un membro dal gruppo e qualsiasi divieto di immettere sul mercato un prodotto come biologico o in conversione, compreso il nome del membro o dei membri interessati, i relativi quantitativi e l'identificazione dei lotti.

Nel caso di mancato rispetto del sistema dei controlli, il certificato può essere revocato per l'intero gruppo a seguito del riscontro, da parte dell'OdC, di eventuali carenze nella creazione o nel funzionamento del sistema di controlli interni, così come per la mancata individuazione o correzione di casi di non conformità a carico di singoli membri del gruppo di operatori, tali da compromettere l'integrità dei prodotti biologici e in conversione.

PERCENTUALI MINIME DI CONTROLLI E CAMPIONAMENTO

Ed è sempre il Reg. (UE) 279/2021 ad armonizzare il sistema dei controlli del Bio a quanto disposto dal Reg. (UE) 625/2017 (il cosiddetto "Regolamento controlli"), basando quindi le relative attività su un'adeguata analisi del rischio e sui requisiti di indipendenza, trasparenza e assenza di conflitto di interessi (evidente il riferimento alla norma UNI CEI EN/ISO/IEC 17065:2012). Vengono quindi previste anche le percentuali minime delle verifiche da effettuare a carico dell'OdC:

a) almeno il 10% di tutti i controlli ufficiali degli operatori o dei gruppi di operatori è effettuato senza preavviso;

b) ogni anno viene effettuato almeno il 10% di verifiche di conformità aggiuntive

c) come previsto dall'art. 14, lettera h), del Reg. (UE) 625/2017, ogni anno viene effettuato campionamento e analisi per:

- almeno il 5% degli operatori singoli

- almeno il 2% dei membri di ciascun gruppo di operatori

d) almeno il 5% degli operatori membri di un gruppo è sottoposto ogni anno a una nuova ispezione.

UNA SPALLATA ALLA BIOBUROCRAZIA

La certificazione di gruppo è quindi uno strumento valido in grado di facilitare l'accesso alla certificazione di un gruppo organizzato di piccoli operatori biologici, che da questa aggregazione possono trarre vantaggio in termini di minore incidenza dei costi di ispezione e altri oneri amministrativi, ma anche un migliore accesso ai mercati. Si tratta di un passo concreto e nella giusta direzione verso la tanto agognata semplificazione dell'agricoltura biologica, afflitta – come molti altri settori – da eccesso di burocrazia e complessità del sistema, che impone pesanti oneri amministrativi e finanziari a carico degli operatori. L'azione di semplificazione, tanto necessaria, non potrà comunque prescindere dal mantenimento delle garanzie per i consumatori e/o pregiudicare l'elevata qualità della produzione biologica.



GRILLO E NERO D'AVOLA IN ETICHETTA SOLO NELLA DOC SICILIA, PRECLUSA PER L'IGT TERRE SICILIANE

Una sentenza destinata a "far giurisprudenza"

RIFLESSIONI E COMMENTI SULLA PORTATA DELLA SENTENZA DEL CONSIGLIO DI STATO CHE HA DEFINITIVAMENTE RESO LEGITTIMA LA "BLINDATURA" DI QUESTI DUE VITIGNI NEL DISCIPLINARE DELLA DO A DISCAPITO DELLA IG

di *Avv. Diego Maggio*

Adoperando la lente del giurista nell'esaminare, anche ex post rispetto al loro accadimento, le controversie nel mondo del vino, emerge che la portata della sentenza del Consiglio di Stato, sez. III, del 2 novembre 2020 n.6745/2020, sul caso della blindatura, definitivamente legittimata, dei vitigni Grillo e Nero d'Avola nel Disciplinare di produzione della Doc Sicilia, non sia stata ancora adeguatamente focalizzata.

Con tale decisione è stato ribaltato quanto in prime cure aveva motivato il Tar del Lazio (Sez.II-ter, 6 novembre 2019, n.12756/2019) ad accogliere un interessante e apprezzabile ricorso che si fondava essenzialmente su uno "sviamento di potere" consistente nell'essere stata limitata, in sede di modifica del disciplinare Igp "Terre Siciliane", solo per alcuni vitigni la possibilità della loro indicazione in etichetta: e ciò - sosteneva convintamente la parte ricorrente - a scopi meramente commerciali, al fine di valorizzare (cioè facendo aumentare il prezzo del prodotto) unicamente la produzione Doc dei medesimi vitigni. Oggetto "trainato" di altrettanta censura il disposto aumento, nel Disciplinare della Doc, della resa massima per ettaro e la resa uva-vino per tali varietà di materia prima.

La modifica proposta - ha approfonditamente spiegato il ricorrente e ha adesivamente ritenuto il TAR - determina l'effetto di elevare a Doc (i cui produttori risulterebbero avvantaggiati) una cospicua parte della Igt (cioè le due cultivar in parola), traducendosi in un grave pregiudizio per i produttori di quest'ultima.

Il già notevole interesse giuridico suscitato dalla articolata motivazione di merito del primo grado di giudizio risiedeva nell'affermazione della illegittimità degli atti (cioè le modifiche operate ai rispettivi Disciplinari) anche per la ritenuta violazione dell'art.101 del Testo di Funzionamento dell'Unione Europea e dell'art.2 della Legge 287/1990 che vietano agli operatori economici di porre in essere intese restrittive della concorrenza all'interno degli Stati Membri.

Avendo mente a quanto consentito dalla legislazione europea (già dall'art.118 septuagesimo del Reg.CE 1234 del 2007) e constatando la corrispondenza di una norma nazionale (i commi 11 e 13 dell'art.31 della L.238/2016 che pedissequamente riproducono i commi 9 e 11 dell'art.6 del D.Lgs. n.61/2010): "I vini a d.o. e i vini a i.g. possono utilizzare in etichettatura nomi di vitigni..." "Le specificazioni, menzioni e indicazioni...devono essere espressamente previste negli specifici disciplinari di produzione, nell'ambito dei quali possono essere regolamentate le ulteriori condizioni di utilizzazione, nonché parametri maggiormente restrittivi...", i giudici di Palazzo Spada hanno conclusivamente avvalorato la legittimità della specificazione in etichetta delle ormai celebri grape varieties siciliane Grillo e Nero d'Avola (mentore l'indimenticato Giacomo Tachis) purché limitatamente ai vini a Doc Sicilia. E ciò perché tale esclusività restrittiva è espressamente prevista nel relativo Disciplinare di produzione della più pregiata Doc Sicilia, essendo stata eliminata da quello della Igt/Igp Terre Siciliane. Il comprensibile interesse crescente degli imbottiglieri di ogni dove nei riguardi di tali prestigiose cultivar aveva, infatti, determinato - come si evince dagli stessi motivi della pronuncia - una dispersione della loro profonda regionalità: e ciò, a scapito di quei produttori (che hanno poi agito con provata rappresentatività nell'ambito del territorio siciliano) disposti a sottoporsi al più probante regime di controlli imposto agli utilizzatori di una Denominazione pur di difendere l'identità anche degli innesti autoctoni.

Tale uso esclusivo - argomentano i giudici della massima giurisdizione amministrativa - ha come scopo "quello di preservare ed elevare la qualità del vino prodotto con tali vitigni, le cui peculiarità qualitative e di mercato sono la base del valore storico-produttivo ed economico delle vitivinicoltura siciliana, valorizzandolo esclusivamente come Doc".

E, per gli operatori dell'eno-diritto, l'aspetto più importante - che costituisce il... core business della decisione - va individuato appunto in quest'ultimo "scandaglio" di finalità compiuto dal Cds nell'aver per la

prima volta interpretato i principi dell'Unione Europea posponendo la difesa della libera concorrenza fra produttori (che per gli artt.42 e 43 del TFUE sono applicabili solo nella misura determinata dal Parlamento Europeo e dal Consiglio) e assegnando invece valore prioritario al principio della tutela delle particolari caratteristiche di qualità dei vini, "per tenere conto - come recita il par.70 del Reg.1308/2013 - delle aspettative dei consumatori e migliorare le condizioni economiche della produzione e commercializzazione... e adeguarsi alla costante evoluzione delle condizioni del mercato e della domanda dei consumatori". La filosofia della Pac insomma - opina in sede giurisdizionale il Consiglio di Stato, a fondamento della sua introspezione nell'intento legis dell'intero ordinamento agricolo continentale - concepisce come proprio obiettivo primario non la concorrenza del mercato, bensì la tutela della qualità dei prodotti e della informazione adeguata e trasparente del consumatore.

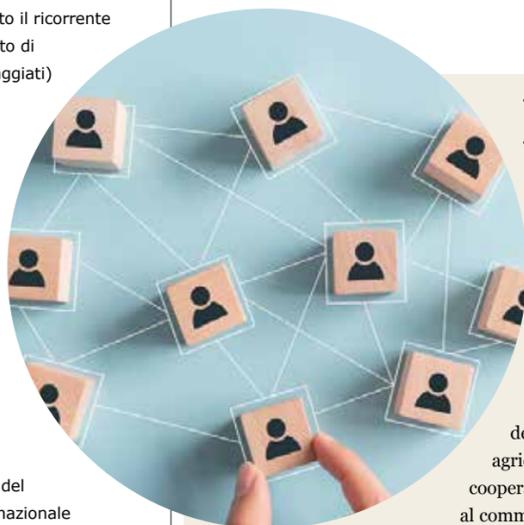
Si tratta, come ognuno vede, di un autentico cambio di registro, di una pronuncia innovativa destinata a... "fare giurisprudenza" (come si usa

dire) e a produrre un orientamento di evoluzione mentale nel panorama che coinvolge quanti (magari non sempre professionisti del diritto) mettono mano a redigere la cornice delle regole per ogni Denominazione che nasce o si modifica.

Abbiamo, altresì, assistito a una conferma giudiziale dell'assicurare salvaguardia alla libera determinazione dei produttori interessati: alla luce del regime di autoregolamentazione (nell'ineludibile rispetto, come in tal caso, delle accertate maggioranze volitive e con il suggello "notarile" del Mipaaf) che vige nel sistema delle identità produttive del nostro agroalimentare.

Non trascurabile il corrispondente meccanismo mentale indotto nei consumatori ai quali vanno scongiurati i rischi di confusione fra i vini a Doc (che peraltro, nella Denominazione regionale siciliana, vengono obbligatoriamente imbottigliati nell'isola) e quelli a Igt.

Dunque a quanti si trovano a in-vocare una protezione in favore di meritevoli vitigni autoctoni, servirà ri-evocare questo importante pronunciamento giurisprudenziale.



LA CODATORIALITÀ NEI CONTRATTI DI RETE: aspetti giuslavoristici

di *Avv. Nicola Putignano*

Le assunzioni congiunte sono una interessante opportunità per le imprese agricole, ivi comprese quelle costituite in forma cooperativa, che appartengono allo stesso gruppo o sono riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado. Quali gli aspetti previdenziali, le responsabilità e gli obblighi che sorgono quando si decide di assumere congiuntamente?

Ai sensi dell'art. 31 "Gruppi di Imprese" D.Lgs 10 Settembre 2003 n.276 si prevede, per quanto ci riguarda: "3-bis. Le imprese agricole, ivi comprese quelle costituite in forma cooperativa, appartenenti allo stesso gruppo di cui al comma 1, ovvero riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado, possono procedere congiuntamente all'assunzione di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende. 3-ter. L'assunzione congiunta di cui al precedente comma 3-bis può essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete quando almeno il 40 per cento di esse sono imprese agricole (originariamente 50% così modificato dall'art.18 L. 28/7/2016 n.154 con decorrenza 25/8/2016). 3-quater. Con decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali sono definite le modalità con le quali si procede alle assunzioni congiunte di cui al comma 3-bis. 3-quinquies. I datori di lavoro rispondono in solido delle obbligazioni contrattuali, previdenziali e di legge, che scaturiscono dal rapporto di lavoro instaurato con le modalità disciplinate dai commi 3-bis e 3-ter".

In applicazione della previsione dettata dal citato comma quater il Ministro del lavoro con D.M. 27 marzo 2014 ha definito le modalità di comunicazione delle assunzioni congiunte in agricoltura, specificando che la disciplina speciale delle assunzioni congiunte riguarda esclusivamente lavoratori dipendenti (quindi lavoro subordinato e non autonomo o associato) riconducibili allo stesso gruppo di imprese o allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado, nonché imprese legate da un contratto di rete con almeno il 40% di imprese agricole contrattiste.

L'impresa capogruppo indicata nel contratto di rete effettua le comunicazioni di assunzione, trasformazione, proroga e cessazione dei lavoratori assunti congiuntamente presso il centro per l'impiego ove è ubicata la sede di lavoro (evidentemente quella dell'impresa capogruppo) tramite il modello UNILAV. Le stesse norme sono applicabili alle imprese riconducibili allo stesso proprietario. Le comunicazioni si effettuano per il tramite del soggetto individuato nell'accordo del contratto di rete. La normativa prevede una data certa di sottoscrizione e pertanto il contratto di rete deve essere stipulato con atto scritto e quindi con scrittura privata autenticata o con atto pubblico, atti registrati sia per la data certa sia per l'efficacia del vincolo di solidarietà di cui si dirà nei confronti dei terzi (e pertanto ritengo necessaria la trascrizione presso la Camera di commercio del luogo ove ha sede l'azienda dell'impresa incaricata). In questo contratto vanno individuate le regole di ingaggio relativamente al rapporto di lavoro dei dipendenti condivisi e in particolare per quanto attiene alla condivisione del potere direttivo, all'organizzazione degli orari, mansioni, comportamenti disciplinari, nonché alla valutazione dei rischi di lavoro e alla prevenzione.

GLI EFFETTI DI UNA NORMATIVA INNOVATIVA

Gli effetti di tale innovativa normativa costituiscono una rivoluzione copernicana rispetto alla consolidata e storica previsione normativa che ha sanzionato e limitato tutte le ipotesi di illegittima intermediazione e di fittizia titolarità del rapporto di lavoro (dalla storica Legge 1369/60 sino alle recenti norme in materia di somministrazione).

Gli effetti giuslavoristici sono di tale imponenza che





LA CODATORIALITÀ NEI CONTRATTI DI RETE: aspetti giuslavoristici



imporrebbero uno studio ben più ampio dei limiti del nostro articolo. A partire dalla già richiamata individuazione della sede di lavoro rilevante ai fini della individuazione del Giudice competente ex art. 413 c.p.c. (ove è sorto il rapporto, ovvero si trova l'azienda o una sua dipendenza alla quale è addetto il lavoratore), ai problemi riguardanti il contenuto dell'obbligo di obbedienza del lavoratore, qualora gli vengano impartite direttive differenti dai vari datori di lavoro (in questo caso ritengo che il lavoratore debba ritenersi adempiente agli obblighi contrattuali laddove abbia eseguito una delle direttive impartite da una delle sue parti datoriali, anche se in tal contesto possa disattendere il contrastante comando proveniente da uno degli altri). Sino a tutte le problematiche di non facile soluzione connesse al licenziamento del lavoratore in codatorialità, come in caso di licenziamento collettivo ove deve aversi riguardo nella scelta dei lavoratori da licenziare anche ai dipendenti di tutte le altre aziende codatoriali firmatarie del contratto di rete (Cassazione n.267 del 9.1.2019).

Per quanto attiene alla forma del licenziamento questo deve essere un licenziamento congiunto o anche separati provvedimenti di licenziamento con effetti nei confronti del solo codatore che lo ha posto in essere. In tale ipotesi in caso di licenziamento per giustificato motivo oggettivo, il datore di lavoro deve fornire la prova della non occupabilità del lavoratore non solo nella propria azienda, ma anche in quelle dei contrattisti.

Altro tema di grande rilevanza è quello dell'applicabilità del contratto collettivo con la relativa previsione retributiva e normativa potendo, in ipotesi, i contrattisti avere diversi inquadramenti Inps, e potendo trattarsi di contratto anche con imprese non agricole (CCNL agricoli, alimentaristi, commercio, trasporto, cooperative etc.).

Con la circolare n.7 del 29 marzo 2018 l'I.N.L. ha individuato alcune fattispecie di irregolarità della codatorialità come la corresponsione di trattamenti retributivi inferiori a quelli previsti dai CCNL, la violazione delle norme previste per i licenziamenti, la corresponsione al lavoratore in malattia anche della sola quota spettante a carico dell'Inps.

RESPONSABILITÀ SOLIDALE

Come abbiamo visto il comma 3 quinquies del richiamato articolo 31 D.Lgs 276/2003 espressamente prevede la responsabilità solidale tra tutti i codatori delle obbligazioni contrattuali previdenziali e di legge relative agli instaurati rapporti di lavoro.

Giova subito dire che si tratta di una solidarietà illimitata e inderogabile nel senso che il contratto di rete non possa prevedere limitazioni alla solidarietà se non solo ai fini dei rapporti interni tra i contrattisti, senza effetti nei confronti dei terzi lavoratori e degli istituti previdenziali (come confermato dalla circolare dell'Ispettorato Nazionale innanzi citata). Si tratta di una responsabilità solidale più ampia di quella prevista dall'art.29 comma 2 D.Lgs n.276/2003 che prevede la solidarietà solo per i trattamenti retributivi, i contributi previdenziali e i premi assicurativi, peraltro nel termine biennale dalla cessazione dell'appalto. Nel caso di specie la solidarietà riguarda qualsiasi pretesa concernente il rapporto di lavoro "abbia essa ad oggetto il pagamento di retribuzioni, eventuali risarcimenti danni, l'adempimento dell'obbligo di sicurezza nei confronti di qualunque dei codatori" (si veda Speciale "Il datore di lavoro nell'impresa integrata"). Ed il termine prescrizione è quello quinquennale per i crediti di lavoro e previdenziali.

Si tratta, quindi, di una normativa fortemente innovativa che completa un processo riformatore iniziato già da alcuni anni e tendente a scardinare la storica previsione "binaria" del rapporto di lavoro sotto la spinta dell'evolversi del mercato, che anche in questo caso, non viene regolato, ma regola e impone le sue regole al diritto del lavoro. Da un modello di tutela accentrato sull'impresa si è passati ad un modello di tutela basato sulle responsabilità congiunte di più imprese. Processo che va a minare l'antico precetto evangelico del "nessuno può essere servo di due padroni" (Matteo 6,24).

IN RICORDO DELL'AVV. GUIDO JESU

È mancato, lo scorso settembre, l'avv Guido Jesu, socio dell'Unione Giuristi della Vite e del Vino.

Celebre avvocato penalista, Jesu è stato cofondatore nel 1963 a Udine della prima Camera Penale Friulana e per molti anni Presidente della stessa. Sin dagli inizi del suo percorso professionale si è appassionato anche al diritto agrario, diventando il legale di riferimento per le cause in questa materia nel territorio friulano. Esperto di diritto vitivinicolo, è stato docente di questa materia presso la Facoltà di Agraria dell'Università di Udine (2021), nonché autore di importanti testi e pubblicazioni in materia ("La nuova tutela dei vini Doc e Igt - Il decreto legislativo n. 61/2010 e i decreti ministeriali attuativi", Maggioli editore 2012; "La nuova disciplina vitivinicola", Maggioli editore 2017). Numerosi sono stati anche i suoi contributi su riviste specializzate, sia in materia di diritto penale sia di diritto agrario e di diritto comunitario. Un grande professionista, ma prima di tutto un Uomo illuminato. Di lui colpiva, in particolare, il senso etico e la profonda cultura, caratteristiche che lo hanno reso mentore di tanti giovani che vedevano in lui una guida e una fonte di ispirazione. Caro Guido ti saluto con dolore, ma con la consapevolezza di aver avuto la fortuna di condividere l'ultimo pezzo di strada con Te e con la Tua splendida Claudia.



Chiara Menchini

L'aggregazione per sfidare il futuro: i contratti di rete



Nonostante le inevitabili difficoltà nell'uso di strumenti meno collaudati rispetto ai contratti societari, indiscutibili sono i vantaggi di questo modello organizzativo per meglio affrontare anche i mercati internazionali, con l'ampliamento dell'offerta di beni e servizi, la divisione dei costi, il godimento di agevolazioni fiscali, l'accesso a finanziamenti e contributi a fondo perduto sino alla partecipazione di gare per l'affidamento di contratti pubblici

di Avv. Angela Quatela

La crisi pandemica non ha risparmiato il settore vitivinicolo e ha evidenziato la necessità di aggregazione tra i soggetti della filiera riaccendendo in maniera prepotente i riflettori sui contratti di rete, attraverso i quali più imprenditori possono perseguire lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato. Pur non facendo riferimento ad una normativa unitaria, detti contratti trovano il loro fondamento in una serie di decreti legge convertiti in legge intervenuti nel tempo principalmente allo scopo di sostenere il mondo imprenditoriale in crisi (D.L. 5/2009 L.33/2009; D.L. 83/2012 L.134/2012 e ss). I soggetti che possono sottoscrivere sono le imprese strutturate in qualsiasi forma: commerciali, agricole, artigiane, individuali o collettive oltre agli Enti pubblici con oggetto principale o esclusivo un'attività di impresa, quelle senza finalità lucrative, poiché è possibile creare reti miste tra soggetti con o senza scopo di lucro.

L'oggetto del contratto si sostanzia in una tripartizione di attività che le parti si obbligano ad effettuare:

- 1) lo scambio di informazioni o prestazioni;
- 2) la collaborazione in forme ed ambiti predeterminati attinenti l'oggetto delle proprie imprese;
- 3) l'esercizio in comune di una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa; attività che congiuntamente o alternativamente costituiscono il Programma di Rete.

È di tutta evidenza che la causa di tale tipologia di contratti è la collaborazione e il coordinamento per il miglioramento delle performance delle imprese retiste e quindi lo scopo della rete non è direttamente lucrativo ma può considerarsi mutualistico in senso atecnico poiché comunque è finalizzato ad ottenere un vantaggio economico.

CARATTERISTICHE E TIPOLOGIE DI RETI

Le reti hanno la facoltà di dotarsi di un fondo patrimoniale e/o di un organo comune. Il fondo patrimoniale costituito dai contributi delle imprese partecipanti quali beni mobili e immobili, impianti, macchinari, marchi, brevetti e beni acquistati utilizzando i contributi stessi, è intangibile da parte delle imprese partecipanti per tutta la durata della rete, né se ne può mutare la destinazione, né chiedere la restituzione della propria quota dal patrimonio comune e non è aggredibile da parte dei creditori particolari delle imprese partecipanti.

L'organo comune, invece, è incaricato di gestire, munito di mandato con o senza rappresentanza dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. La dottrina in relazione alla volontà espressa dai retisti e dagli elementi inseriti nei diversi contratti ha individuato due tipologie di reti: quelle contratte e quelle soggette.

La prima prevede una creazione di un sistema di rapporti obbligatori tra imprese partecipanti alla rete senza che venga costituito un soggetto di diritto autonomo e distinto

rispetto alle singole imprese. La seconda, invece, munita di soggettività giuridica crea un autonomo centro di imputazione di interessi e rapporti giuridici facendo nascere un nuovo soggetto che si distingue dalle singole imprese.

Dal 2012 ci sono stati interventi normativi finalizzati a promuovere e sostenere i processi di riorganizzazione e modernizzazione, nonché la capacità innovativa e la competitività dell'imprenditoria agricola modificando, rispetto ai contratti di rete standard sia i requisiti soggettivi sotto il profilo qualitativo e dimensionale che quelli oggettivi. La specialità del contratto di rete agricolo si è altresì individuata successivamente (art.1-bis del D.L.n.91/2014) allorché si prevede che la produzione agricola derivante dall'esercizio in comune delle attività, secondo il programma di rete, possa essere divisa tra i contraenti in natura con l'attribuzione diretta a ciascuno, a titolo originario, della quota del prodotto convenuta nel contratto di rete e non una cessione dalla rete alle singole imprese. Naturalmente anche per questi contratti si sono evidenziate criticità, soprattutto nell'ambito giuslavoristico: infatti mentre per le reti dotate di soggettività giuridica ci sono meno dubbi interpretativi e applicativi, diverso è per le reti oggetto in ordine ai rapporti tra il lavoratore e l'eventuale pluridatorialità che di fatto può realizzarsi nel perseguimento del programma di rete.

Ciò ha posto delle problematiche in ordine a tutte le fasi caratterizzanti

il rapporto di lavoro, dall'assunzione sino alle modalità di irrogazione dei licenziamenti individuali e collettivi che hanno trovato soluzione con l'istituto della codatorialità (vedi articolo a pag. 3).

Grazie all'applicazione di norme già in essere (Art.30 co.4ter D.Lgs n.276/2003), delle Circolari del Ministero del Lavoro, degli apporti dottrinari e dei recenti arresti giurisprudenziali della Suprema Corte (Cass.n.18135/2021; Cass. n.31519/2019; Cass. n.267/2019) sono stati individuati i requisiti per la configurazione della codatorialità nei contratti di rete che si applica ogni volta che due o più imprese, benché formalmente differenti si pongano in collegamento funzionale e risultino espressione di un unico centro di imputazione di interessi.

Nonostante le inevitabili difficoltà nell'uso di strumenti meno collaudati rispetto ai contratti societari, indiscutibili sono i vantaggi di questo modello organizzativo per meglio affrontare anche i mercati internazionali, con l'ampliamento dell'offerta di beni e servizi, la divisione dei costi, il godimento di agevolazioni fiscali, l'accesso a finanziamenti e contributi a fondo perduto sino alla partecipazione a gare per l'affidamento di contratti pubblici. Resta quindi, l'auspicio che lo strumento aggregativo possa trovare sempre più applicazione soprattutto tra le piccole e medie imprese del settore così da riuscire ad essere più competitive e pronte ad affrontare le sfide del futuro prossimo.

Saldo volumico generale a zero rispetto al 2020, addirittura negativo sul 2019 (-4%). Pesano le incertezze dei vini fermi, mentre a rimbalzare sono solo gli spumanti. Valori generalmente in crescita, mix di ritrovato ottimismo, ma anche di deprezzamento del dollaro Usa

di CARLO FLAMINI - Osservatorio del Vino UIV

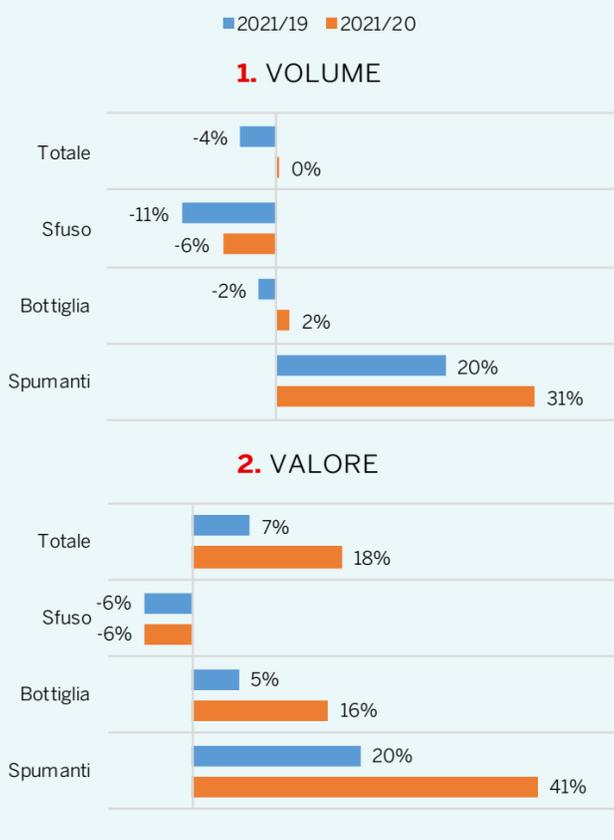
Il recupero atteso sul mercato mondiale è ancora tutto da definire, non solo rispetto al 2020, anno pandemico in cui gli scambi erano andati a corrente alternata, ma anche sul 2019, anno pre-pandemico e considerato benchmark di normalità. Gli indicatori dicono che a tutto settembre il totale importato dai principali Paesi monitorati dall'Osservatorio del Vino UIV è ammontato a 47,4 milioni di ettolitri, con saldo zero rispetto al 2020 e di -4% sul 2019. Leggermente meglio i valori, che rispetto al 2019 crescono del 7% (anche se vanno inglobate le dinamiche valutarie, con il dollaro in fase orso sull'euro fino a tutto settembre) e del 18% rispetto al 2020, a 18,8 miliardi di dollari. Le dinamiche per tipologie non sono tutte uguali: a un segmento spumante che dimostra di stare recuperando in maniera decisa sia rispetto al 2020 (+31% volume) che rispetto al 2019 (+20%), fa da contraltare la totale piattezza dei vini fermi confezionati, che a un timido +2% volume 2021/20 affiancano un -2% sul pre-pandemia. Ma soprattutto la dinamica pesantemente negativa dei vini sfusi, a -6% volume sul 2020 e -11% sul 2019, su cui incidono le performance riduttive di importanti piazze, come Germania, UK, Giappone, Canada e l'azzeramento totale in Russia (grafici 1 e 2).



IL RECUPERO? Ancora lontano



SCAMBI MONDIALI: VARIAZIONI CUMULATE GEN-SET



SPUMANTI

BOTTIGLIA

SFUSSO

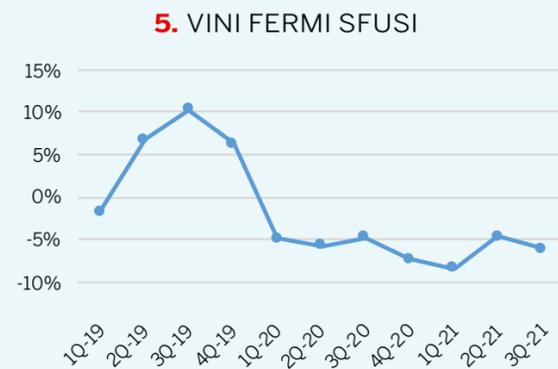
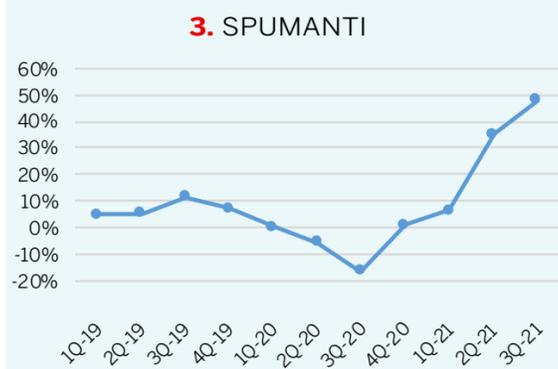
	.000 Litri			.000 US\$			US\$/litro		
	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %
Usa	98.447	140.999	43,2	843.295	1.261.056	49,5	8,57	8,94	4,4
UK	82.195	108.729	32,3	443.036	631.817	42,6	5,39	5,81	7,8
Giappone	25.380	26.976	6,3	378.774	468.257	23,6	14,92	17,36	16,3
Germania	41.008	49.195	20,0	269.231	334.726	24,3	6,57	6,80	3,6
Svizzera	13.160	14.933	13,5	117.363	158.439	35,0	8,92	10,61	19,0
Canada	11.216	13.981	24,7	98.440	150.632	53,0	8,78	10,77	22,8
Russia	22.709	31.211	37,4	104.610	143.705	37,4	4,61	4,60	0,0
Fancia	20.916	25.160	20,3	73.992	101.363	37,0	3,54	4,03	13,9
Cina	7.412	9.051	22,1	48.861	81.204	66,2	6,59	8,97	36,1
Hong Kong	1.394	2.207	58,3	48.266	73.978	53,3	34,62	33,52	-3,2
Corea del Sud	3.365	5.228	55,4	30.038	54.939	82,9	8,93	10,51	17,7
Brasile	3.008	3.425	13,9	12.735	17.094	34,2	4,23	4,99	17,9
Totale	330.210	431.095	30,6	2.468.640	3.477.210	40,9	7,48	8,07	7,9

	.000 Litri			.000 US\$			US\$/litro		
	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %
Usa	537.662	561.747	4,5	3.047.693	3.639.166	19,4	5,67	6,48	14,3
UK	488.627	476.533	-2,5	1.828.025	2.052.032	12,3	3,74	4,31	15,1
Germania	384.451	386.361	0,5	1.332.760	1.519.037	14,0	3,47	3,93	13,4
Canada	206.285	201.638	-2,3	1.192.796	1.375.631	15,3	5,78	6,82	18,0
Cina	232.877	216.066	-7,2	1.185.353	1.090.604	-8,0	5,09	5,05	-0,8
Hong Kong	27.084	26.702	-1,4	608.744	924.295	51,8	22,48	34,62	54,0
Svizzera	73.079	80.425	10,1	624.246	798.769	28,0	8,54	9,93	16,3
Giappone	124.144	113.477	-8,6	688.277	718.250	4,4	5,54	6,33	14,2
Russia	182.061	194.696	6,9	547.117	600.690	9,8	3,01	3,09	2,7
Corea del Sud	30.339	47.874	57,8	185.014	345.835	86,9	6,10	7,22	18,5
Francia	68.992	73.106	6,0	326.810	343.267	5,0	4,74	4,70	-0,9
Brasile	98.125	113.237	15,4	267.893	331.295	23,7	2,73	2,93	7,2
Totale	2.453.726	2.491.862	1,6	11.834.727	13.738.870	16,1	4,82	5,51	14,3

	.000 Litri			.000 US\$			US\$/litro		
	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %
UK	427.050	329.595	-22,8	563.054	461.727	-18,0	1,32	1,40	6,3
Germania	603.751	584.481	-3,2	420.994	398.074	-5,4	0,70	0,68	-2,3
Usa	262.861	325.292	23,8	233.256	303.833	30,3	0,89	0,93	5,3
Francia	369.779	329.362	-10,9	205.331	166.249	-19,0	0,56	0,50	-9,1
Cina	77.407	97.680	26,2	63.912	85.579	33,9	0,83	0,88	6,1
Canada	104.115	88.235	-15,3	66.218	65.329	-1,3	0,64	0,74	16,4
Svizzera	38.793	35.923	-7,4	56.668	60.199	6,2	1,46	1,68	14,7
Giappone	33.911	24.412	-28,0	38.337	27.055	-29,4	1,13	1,11	-2,0
Russia	23.965	2.141	-91,1	14.686	1.499	-89,8	0,61	0,70	14,3
Totale	1.941.631	1.817.119	-6,4	1.662.456	1.569.543	-5,6	0,86	0,86	0,9
Totale aggregato	4.725.567	4.740.075	0,3	15.965.823	18.785.624	17,7	3,38	3,96	17,3

Nota: variazioni % paramtrate al dollaro Usa, per quelle delle valute originali vedere i singoli Paesi

DINAMICA PER TRIMESTRI (VOLUME)



Spumanti superstar

Venendo alla dinamica per quarti, sono solo gli sparkling a macinare crescita: fattore speculare al fatto che nel 2020 erano state proprio le bollicine a essere le più penalizzate dalle chiusure, in particolare nel segmento on-trade. Gli indicatori volumici per trimestri accentuano tra luglio e settembre la dinamica ultra-positiva di giugno, portandosi a +48% (grafico 3).

Dettagliando per Paesi, in Usa - principale importatore di sparkling - il segno più a volume da gennaio a settembre supera il 40% (1,4 milioni di ettolitri), per in controvalore di 1,3 miliardi di dollari (+50%). Sostanziosa anche la richiesta in UK (+32% volume, sopra il milione di ettolitri) e in Germania (+20%). Richieste superiori al 20% da Francia, Canada, Russia, mentre per ora rimane defilato solo il mercato giapponese (+6%).

L'Italia, principale esportatore a volume, si sta comportando egregiamente su tutte le principali piazze: +36% in Usa, +35% in Russia, +40% in Germania, +30% in Francia e +16% in UK, a cui si aggiungono le riesportazioni di Prosecco dal Belgio, diventata piattaforma di sdoganamento privilegiata: oggi il 15% circa del Prosecco importato in UK proviene dai porti belgi.

Bene anche le importazioni di Champagne, con +55% volume/valore in Usa, +50% in UK e Canada, +18% in Germania, +40% in Cina,



+12% in Giappone. In ripresa anche i Cava spagnoli, con Stati Uniti a +60% volume/valore, UK a +8% e +7% in Canada.

Le difficoltà degli still wines

Tutt'altra musica invece è quella suonata per i vini fermi: i confezionati restano in un range timidamente positivo, ma limando di un punto (da +4% a +3%) la performance tra giugno e settembre (grafico 4). Sul cumulato da settembre, tutti i principali importatori - eccettuati gli Usa, a +4,5% - sono in una dinamica negativa (UK, Cina, Giappone) o di stabilità (Germania), con accentuata spinta sul lato valoriale, dovuta come dicevamo in premessa più alla debolezza generale del dollaro registrata per tutto il 2021, almeno fino a settembre. In forte dinamica positiva - lato volume - solo la Svizzera e la Corea del Sud, che rimbalza del 60% rispetto a un 2020 che era stato fortemente impattato dal Covid.

Per Paesi fornitori, in Usa i top performer continuano a essere i francesi (+17%), i più penalizzati non solo dalla pandemia, ma anche dagli strascichi dei dazi trumpiani, che erano in vigenza ancora nel 2020. Vanno bene anche Italia (+8%) e Spagna (+10%), mentre in arretramento (sorpresa) risultano i neozelandesi, scesi del 6% a volume e in curva piatta sui valori.

Sul mercato britannico, invece, gli unici a guadagnare volume sono gli spagnoli, che sacrificando prezzo (-12%) riescono a incrementare le spedizioni del 18%. Giù invece l'Italia (-10%) e ancora più pesantemente Cile (-16%) e Australia (-22%, che affianca un'e-

enoplastic



RIVERCAP

Capsule in stagno, un segno distintivo

Le capsule in stagno accompagnano da sempre i migliori vini del mondo

I principali vantaggi : Autenticità ed eleganza

- Lo stagno è un materiale altamente malleabile in grado di vestire qualsiasi bottiglia di ogni forma e dimensione
- La capsula è composta da un pezzo unico evitando giunte in parete e in testa
- Le tecniche decorative per la personalizzazione offrono colori profondi e di qualità
- In testa è possibile avere delle raffinate stampe a rilievo



“Lo stagno è il materiale con le migliori caratteristiche per chiudere una bottiglia: unicità, purezza, pesantezza e spessore per adattarsi a tutti i tipi di bottiglie.”



guale riduzione anche sullo sfuso, la parte preponderante delle spedizioni verso Londra), mentre la Francia per ora limita a -1%. In Germania, vi è crescita solo per i fornitori europei, con al top Francia (+3%), Italia (+1%) e Austria (+12%), con aumenti sostanziosi anche sul fronte del prezzo medio, segno di un ritrovato benessere sul segmento più premiante dell'Horeca. Male invece il Nuovo mondo, con Usa, Cile, Australia e Nuova Zelanda pesantemente in negativo, e unica eccezione di rilievo rappresentata dall'Argentina.

Tolti dal mercato gli australiani (-90% a tutto settembre, e precipitati dal primo al quinto posto del ranking), il mercato cinese oggi è fatto da Francia (+20%), Cile, Italia e Spagna, tutti sopra al 30% di aumento fisico rispetto al 2020. Sul lato prezzi, per ora si assiste a una dinamica di incoraggiante ripresa.

Tra i grandi Paesi importatori, il Giappone è quello che continua a permanere in dinamica negativa: il totale mercato vini fermi confezionati sta a -9%, con forti saldi passivi per Cile (-30%) e riduzioni meno impattanti per Francia (-2%), Italia (-3%) e Australia (-5%). In ascesa i vini californiani, saldamente al quarto posto del ranking (+11%), e tedeschi, mentre gli spagnoli sono gli unici tra i big del Vecchio mondo a chiudere in positivo (+6%).

Sul mercato canadese, il saldo generale negativo (-2%) è dato dalla stasi di Usa e Italia, dalla decrescita di oceanici (-14% e -17% per Australia e Nuova Zelanda) e sudamericani (-20% per Argentina e Cile), e dalla crescita della sola Francia tra i big, con +10% volume.

Sfuso: la Spagna mangia il mercato

Gli sfusi vedono peggiorare la dinamica già negativa di giugno, interrompendo pertanto il recupero provato rispetto a marzo: da -8% si era saliti a -5% per poi ridiscendere nel terzo trimestre a -6% (grafico 5). Incidono pesantemente i segni negativi di UK (-23%), Francia (-11%), ma anche il dato in flessione della Germania (-3%), a cui fa da contraltare solo il segno positivo degli Usa (+24%) e quello cinese, anch'esso in rimbalzo rispetto a un 2020 sottoperformante.

In particolare, sul mercato tedesco le forniture a saldo della Spagna (33 centesimi di euro, -22% rispetto al 2020, con volumi pompanti a +22%) stanno portando via clienti ai fornitori italiani (-14%, ma piazzati a 53 centesimi) e francesi (-14%). La stessa strategia gli spagnoli la stanno attuando in Francia, ma qui taglio del 20% sui prezzi medi (32 centesimi di euro per litro) non li esenta da una riduzione delle forniture: -8%, dato comunque migliore rispetto ai competitors italiani, che con 60 centesimi al litro di prezzo medio vedono ridursi i volumi di oltre il 20%. Sulla piazza britannica, semaforo rosso per tutti e quattro i principali supplier: Australia -22%, Usa -43%, Nuova Zelanda -25% e Cile -30%.



FRANCIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Portogallo	22.226	10,0	69.792	11,6	3,14	1,4
Italia	15.000	16,8	58.612	24,1	3,91	6,3
Spagna	20.925	-1,7	28.725	-3,7	1,37	-2,0
Germania	5.535	-6,0	21.277	20,4	3,84	28,0
Usa	484	18,0	17.632	-63,6	36,41	-69,1
UK	533	-50,6	15.787	-12,8	29,61	76,7
Belgio	548	-4,2	12.108	85,0	22,08	93,0
Svizzera	84	-5,3	11.106	23,6	131,64	30,5
Cile	1.198	-22,8	7.571	-47,9	6,32	-32,5
Nuova Zelanda	642	19,2	6.150	31,9	9,57	10,7
Argentina	929	12,3	5.435	26,2	5,85	12,4
Australia	1.070	879,4	3.804	396,7	3,55	-49,3
Sudafrica	379	-4,2	2.977	16,2	7,85	21,3
Altri	3.549	11,4	26.002	13,0	7,33	1,4
Totale	73.106	6,0	286.979	-0,8	3,93	-6,3

REGNO UNITO

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2021	Var. %
Francia	95.583	-1,2	480.050	10,9	5,02	12,3
Italia	103.620	-9,7	230.888	0,5	2,23	11,2
Spagna	78.624	17,5	147.339	3,7	1,87	-11,7
Cile	36.458	-15,9	98.697	-16,8	2,71	-1,0
Nuova Zelanda	19.642	-29,3	87.278	-25,4	4,44	5,5
Australia	24.182	-22,0	71.778	-10,9	2,97	14,3
Sudafrica	22.050	17,7	61.643	36,1	2,80	15,6
Argentina	20.063	1,7	53.458	-4,4	2,66	-6,0
Portogallo	14.563	20,7	44.830	26,6	3,08	4,9
Usa	9.932	215,6	44.463	33,5	4,48	-57,7
Belgio	10.540	350,9	40.989	397,7	3,89	10,4
Germania	15.544	-60,1	35.622	-55,6	2,29	11,3
Paesi Bassi	14.238	589,3	28.797	283,2	2,02	-44,4
Altri	11.494	2,9	54.874	7,0	4,77	3,9
Totale	476.533	-2,5	1.480.707	3,0	3,11	5,6

Semplificati la vita!

La nostra gamma E2U™ facilita e migliora il tuo processo di fermentazione. Meno tempo, migliore qualità!



I lieviti e i derivati E2U™ sono così semplici da usare che potrai concentrarti sulla creazione di vini con gli aromi, i sapori e le sfumature che desideri. I lieviti E2U™ sono così adattabili che puoi scegliere l'inoculo diretto o la reidratazione e ottenere gli stessi ottimi risultati. L'eccezionale dispersione e la bassa polverulenza dei derivati E2U™ garantiscono maggiore efficienza e sicurezza. Chiedici come la gamma E2U™ può soddisfare le tue esigenze.

Distribuito in Italia da:





CREDIAMO IN DUE COSE:
NELL'**ITALIA** E
NEL **SUGHERO**.



Nasce **Italian Cork**, il partner ideale per la tua azienda vinicola per affidabilità e competenza.

Abbiamo un metodo unico, che ci permette di raggiungere alti standard di perfezione, portando i livelli di difettosità prossimi allo zero, riducendo l'impatto ambientale e salvaguardando l'ambiente.

info@italiancork.it

+39 045 7150022

www.italiancork.it



GERMANIA

VINO IN BOTTIGLIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	174.333	1,3	600.543	8,5	3,44	7,1
Francia	76.469	3,2	298.136	15,2	3,90	11,7
Spagna	58.249	-0,1	146.706	0,3	2,52	0,4
Austria	21.518	12,0	46.825	10,4	2,18	-1,4
Portogallo	13.368	8,2	37.039	3,2	2,77	-4,6
Usa	8.253	-9,4	36.048	-0,6	4,37	9,7
Sudafrica	10.389	-0,1	31.745	1,5	3,06	1,5
Cile	3.835	-15,1	14.318	-5,3	3,73	11,4
Australia	2.834	-39,6	11.428	-26,6	4,03	21,4
Grecia	4.638	-33,1	9.963	-35,7	2,15	-3,9
Argentina	1.891	17,3	8.426	24,8	4,46	6,4
Nuova Zelanda	924	-33,6	5.623	-22,5	6,09	16,8
Ungheria	2.887	-12,2	4.392	-11,4	1,52	0,8
Svizzera	128	-5,9	1.434	7,5	11,20	14,2
Croazia	232	-22,7	822	-11,5	3,55	14,4
Moldova	420	18,2	792	10,5	1,88	-6,5
Turchia	197	-11,8	656	-1,9	3,34	11,2
Bulgaria	46	24,6	606	461,1	13,15	350,3
Altri	5.751	7,1	13.653	8,4	2,37	1,3
Totale	386.361	0,5	1.269.155	7,0	3,28	3,6



STATI UNITI

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	199.942	8,1	1.269.184	16,6	6,35	7,8
Francia	105.464	16,5	1.072.136	45,7	10,17	25,1
Nuova Zelanda	40.630	-5,8	317.783	0,8	7,82	7,0
Spagna	36.473	10,1	213.735	22,7	5,86	11,5
Argentina	37.485	-7,5	181.424	-4,0	4,84	3,8
Australia	54.116	-11,3	177.712	-10,3	3,28	1,1
Portogallo	21.094	11,8	104.245	21,2	4,94	8,4
Cile	29.786	-12,0	98.802	-9,2	3,32	3,3
Germania	12.915	9,4	56.704	26,4	4,39	15,5
Sudafrica	7.348	11,6	34.351	12,5	4,68	0,8
Altri	16.495	24,7	113.090	48,6	6,86	19,2
Totale	561.747	4,5	3.639.166	19,4	6,48	14,3



SVIZZERA

	Litri		Franchi		Franchi/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	32.440.518	6,1	259.001.582	16,2	7,98	9,6
Francia	15.466.646	19,6	238.452.480	42,2	15,42	18,9
Spagna	12.585.911	8,9	96.519.394	14,6	7,67	5,3
Portogallo	6.454.992	1,9	28.354.206	9,7	4,39	7,7
Germania	3.217.298	-1,2	25.561.420	11,4	7,94	12,7
Usa	2.369.579	42,6	20.920.079	42,6	8,83	0,0
Austria	2.074.288	2,9	16.393.760	13,6	7,90	10,4
Argentina	2.378.670	39,9	11.408.783	24,5	4,80	-11,0
Cile	1.157.298	19,1	5.904.003	9,4	5,10	-8,1
Sudafrica	694.058	25,5	5.414.546	27,2	7,80	1,3
Australia	730.907	25,5	4.971.792	51,8	6,80	20,9
Nuova Zelanda	168.121	28,7	1.452.906	38,4	8,64	7,5
Altri	686.873	-13,2	13.259.338	6,3	19,30	22,6
Totale	80.425.159	10,1	727.614.289	23,7	9,05	12,4



BRASILE

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Cile	30.535.981	-40,0	81.508.703	-33,1	2,67	11,5
Argentina	12.628.155	-9,4	37.636.417	-8,7	2,98	0,8
Portogallo	12.552.514	-15,3	37.399.258	-14,1	2,98	1,4
Italia	5.608.774	-13,6	20.085.634	-8,6	3,58	5,7
Francia	3.116.255	-19,5	15.119.855	-4,9	4,85	18,1
Spagna	4.309.569	-10,4	11.611.244	-12,4	2,69	-2,3
Uruguay	2.010.099	-11,9	5.146.750	-13,9	2,56	-2,2
Sudafrica	502.114	59,6	1.503.754	71,9	2,99	7,7
Usa	293.715	13,3	1.248.915	-22,5	4,25	-31,6
Australia	204.304	60,7	835.679	66,7	4,09	3,7
Germania	38.959	-63,5	193.284	-45,0	4,96	50,5
Nuova Zelanda	8.790	-42,8	73.918	-17,7	8,41	44,0
Altri	190.882	20,9	773.211	16,6	4,05	-3,6
Totale	72.000.111	-26,6	213.136.622	-20,4	2,96	8,4



RUSSIA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	42.586.505	13,8	140.101.857	10,7	3,29	-2,7
Francia	19.068.767	-3,6	91.608.375	16,1	4,80	20,5
Spagna	35.406.875	4,4	87.469.019	5,5	2,47	1,1
Georgia	29.057.049	9,9	81.651.760	1,2	2,81	-7,9
Portogallo	11.483.913	39,1	34.980.014	47,7	3,05	6,2
Cile	9.986.223	-8,9	26.699.325	-9,9	2,67	-1,1
Nuova Zelanda	4.352.270	28,7	23.182.943	27,7	5,33	-0,8
Abkhazia	10.401.032	-20,9	22.565.935	-24,2	2,17	-4,2
Germania	6.353.786	41,7	18.300.106	54,8	2,88	9,2
Sudafrica	5.995.048	41,9	16.149.710	43,5	2,69	1,1
Usa	1.726.313	20,5	8.819.406	17,9	5,11	-2,1
Australia	2.297.289	9,3	8.733.780	14,7	3,80	4,9
Argentina	2.638.367	0,3	8.653.925	-1,1	3,28	-1,3
Serbia	2.632.772	-8,8	4.929.522	5,7	1,87	15,9
Moldova	2.940.809	-17,8	4.912.091	-15,1	1,67	3,4
Armenia	846.675	-16,9	2.654.844	-4,6	3,14	14,9
Azerbaijan	619.670	-18,0	1.334.566	-24,2	2,15	-7,6
Bulgaria	598.862	-38,4	1.031.627	-34,5	1,72	6,3
Altri	5.703.712	21,9	16.910.942	26,0	2,96	3,4
Totale	194.695.937	6,9	600.689.747	9,8	3,09	2,7



CINA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	77.354.633	19,9	481.330.729	51,6	6,22	26,4
Cile	49.516.570	32,0	201.000.763	43,8	4,06	8,9
Italia	19.212.972	30,9	108.295.986	56,7	5,64	19,6
Spagna	35.122.793	36,9	97.569.875	48,2	2,78	8,3
Australia	4.610.430	-93,1	45.997.025	-90,6	9,98	37,0
Usa	3.028.155	38,2	24.934.616	92,9	8,21	39,6
Sudafrica	5.720.477	97,2	21.178.672	103,1	3,70	3,0
Argentina	3.808.421	61,1	19.610.755	75,9	5,15	9,2
Germania	3.012.060	31,3	18.802.175	44,2	6,24	9,9
Nuova Zelanda	1.702.503	18,0	17.683.626	43,2	10,39	21,3
Portogallo	3.541.983	4,9	14.598.993	16,2	4,12	10,9
Georgia	2.874.118	-5,6	10.100.992	-9,4	3,51	-4,0
Moldova	2.592.161	-0,9	6.308.543	5,0	2,43	6,0
Altri	3.959.209	22,1	23.192.190	50,7	5,86	23,4
Totale	216.066.485	-7,2	1.090.604.940	-8,0	5,05	-0,8



CANADA

	Litri		\$ canadesi		\$ canadesi/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	42.228.689	9,6	415.472.683	18,6	9,84	8,1
Usa	37.120.615	-0,7	397.840.971	9,4	10,72	10,2
Italia	42.666.571	0,1	353.277.340	10,2	8,28	10,1
Spagna	15.868.973	8,8	115.940.568	15,3	7,31	6,0
Australia	15.881.936	-13,8	109.901.497	-12,1	6,92	2,0
Nuova Zelanda	7.915.754	-16,8	77.184.977	-17,1	9,75	-0,4
Cile	12.693.376	-21,1	65.995.915	-15,1	5,20	7,6
Argentina	8.085.064	-20,2	57.263.833	-15,1	7,08	6,4
Portogallo	8.841.789	-1,0	55.700.156	4,5	6,30	5,5
Sudafrica	4.402.184	-7,0	25.870.593	-2,2	5,88	5,2
Germania	2.535.468	8,8	16.878.946	15,0	6,66	5,7
Altri	3.397.823	13,9	28.496.819	25,8	8,39	10,4
Totale	201.638.242	-2,3	1.719.824.298	6,4	8,53	8,9



HONG KONG

	.000 litri		.000 HKD		HKD/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	6.248	-0,6	3.195.482	43,7	511,47	44,5
UK	1.091	9,0	1.041.504	35,7	954,97	24,5
Australia	7.010	16,8	721.866	75,9	102,97	50,6
Usa	2.268	-60,5	489.817	2,4	215,99	159,3
Singapore	1.711	78,8	444.665	477,1	259,83	222,8
Cina	1.167	169,6	198.898	119,0	170,49	-18,8
Italia	1.494	9,8	180.348	42,8	120,71	30,1
Svizzera	32	18,7	86.625	2,1	2748,52	-14,0
Spagna	1.271	25,2	84.322	51,6	66,34	21,1
Germania	390	-0,3	81.951	8,9	210,31	9,3
Nuova Zelanda	840	13,2	73.437	35,8	87,45	20,0
Cile	1.226	-16,9	48.480	-15,9	39,55	1,1
Sudafrica	198	28,1	12.537	29,1	63,20	0,7
Portogallo	81	21,6	9.300	143,5	114,27	100,3
Argentina	25	-66,4	2.435	-37,3	98,61	86,7
Altri	1.651	21,6	507.116	150,2	307,13	105,7
Totale	26.701	-1,4	7.178.783	52,0	268,85	54,2



«Se è Diam, dico Sì!»

Da oltre 10 anni Diam 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 Diam, ogni produttore di vino sa di offrire il meglio del suo lavoro. Per questo sceglie di dire sì. «Se è Diam, dico Sì!»

www.diam-cork.com

Benoit Fedou, Maître d'Hôtel Sommelier, Ristorante En Marge.

DIAM

Il garante degli aromi

VINO IN BOTTIGLIA

COREA DEL SUD

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	7.968	105,9	91.043	116,9	11,43	5,3
Usa	5.323	60,2	62.076	73,4	11,66	8,3
Italia	6.892	74,5	57.089	112,0	8,28	21,4
Cile	12.382	26,0	54.222	38,7	4,38	10,1
Spagna	7.040	43,5	25.723	76,3	3,65	22,9
Australia	3.715	76,1	22.913	100,5	6,17	13,9
Nuova Zelanda	1.349	148,4	10.871	150,8	8,06	0,9
Argentina	1.427	74,8	8.026	80,2	5,62	3,1
Portogallo	643	70,2	5300	134,3	8,25	37,6
Germania	442	75,6	2.841	104,1	6,43	16,2
Sudafrica	228	61,0	1.210	85,0	5,30	14,9
Altri	465	106,5	4.521	114,8	9,72	4,0
Totale	47.875	57,8	345.835	86,9	7,22	18,5

GIAPPONE

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	30.976	-1,6	35.689.317	16,7	1.152,16	18,6
Italia	21.510	-3,4	12.911.685	11,4	600,27	15,3
Cile	28.382	-27,8	8.765.628	-27,5	308,84	0,5
Usa	5.054	11,4	8.489.540	-2,8	1.679,75	-12,7
Spagna	15.135	6,0	5.005.504	15,4	330,72	8,9
Australia	4.343	-4,8	2.044.754	4,5	470,79	9,8
Germania	2.277	25,5	1.313.245	30,0	576,74	3,5
Nuova Zelanda	767	-10,0	783.876	-2,9	1.021,43	8,0
Portogallo	1.399	9,3	662.858	7,6	473,80	-1,6
Sudafrica	1.155	-0,1	616.224	-3,5	533,37	-3,4
Argentina	1.028	-18,9	565.996	-16,0	550,52	3,5
Altri	1.450	9,6	1.180.846	24,3	814,38	13,4
Totale	113.477	-8,6	78.029.473	5,5	687,62	15,4

SPUMANTI

GERMANIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	15.476	17,7	171.580	15,3	11,09	-2,0
Italia	20.351	40,6	74.577	37,2	3,66	-2,5
Spagna	12.564	0,4	28.623	-5,8	2,28	-6,1
Austria	220	-2,5	2.049	-17,7	9,31	-15,6
Ucraina	226	-24,6	1.259	30,6	5,58	73,3
Sudafrica	58	3,7	440	10,3	7,56	6,3
Altri	301	2,2	1.521	33,3	5,05	30,4
Totale	49.195	20,0	280.049	17,4	5,69	-2,1

RUSSIA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	20.480.527	34,4	85.104.255	35,0	4,16	0,4
Francia	4.744.406	40,2	39.384.989	36,6	8,30	-2,6
Spagna	3.309.529	9,4	11.630.454	18,4	3,51	8,3
Moldova	1.623.942	5859,0	3.735.700	6856,8	2,30	16,7
Abkhazia	491.875	-19,1	1.237.003	41,2	2,51	74,4
Germania	115.840	83,3	629.847	83,9	5,44	0,4
Georgia	104.292	37,2	303.136	33,4	2,91	-2,8
Altri	340.372	18,0	1.680.296	20,3	4,94	1,9
Totale	31.210.783	37,4	143.705.680	37,4	4,60	0,0

FRANCIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	16.845	28,8	50.681	26,4	3,01	-1,9
Spagna	4.593	1,4	10.319	-0,9	2,25	-2,3
Germania	2.409	-4,6	5.596	-3,8	2,32	0,9
UK	49	-62,4	1.499	0,0	30,73	166,3
Belgio	50	-18,4	800	-8,5	15,96	12,1
Altri	1.215	104,5	15.900	126,9	13,09	11,0
Totale	25.160	20,3	84.795	29,0	3,37	7,3

CANADA

	Litri		\$ canadesi		\$ canadesi/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	3.032.898	46,7	91.775.346	64,8	30,26	12,3
Italia	6.814.702	26,2	62.114.347	29,2	9,11	2,4
Spagna	1.613.721	7,0	12.623.012	13,7	7,82	6,3
Usa	509.872	27,0	7.363.187	36,2	14,44	7,2
Germania	875.565	30,0	6.324.337	34,7	7,22	3,7
Australia	591.830	17,5	3.691.881	16,6	6,24	-0,7
Ungheria	224.356	-29,0	1.271.541	-27,4	5,67	2,2
Altri	318.254	-8,0	3.202.155	-4,6	10,06	3,7
Totale	13.981.198	24,7	188.365.806	41,4	13,47	13,4

REGNO UNITO

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2021	Var. %
Francia	17.271	49,5	212.390	31,3	12,30	-12,2
Italia	68.612	15,7	163.187	7,0	2,38	-7,6
Belgio	9.574	1900,6	39.258	2245,7	4,10	17,2
Spagna	9.215	8,1	20.340	14,9	2,21	6,3
Germania	1.646	166,0	4.555	65,2	2,77	-37,9
Sudafrica	427	34,2	2.559	44,4	6,00	7,6
Australia	597	11,4	2.323	36,0	3,89	22,0
USA	118	-57,1	1.460	5,4	12,38	145,8
Nuova Zelanda	90	-48,3	510	-38,2	5,68	19,6
Altri	1.179	169,3	9.514	73,7	8,07	-35,5
Totale	108.729	32,3	456.097	31,2	4,19	-0,8

STATI UNITI

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	34.882	55,1	718.517	55,2	20,60	0,0
Italia	83.495	35,8	438.700	39,5	5,25	2,7
Spagna	18.837	57,7	86.594	61,8	4,60	2,6
Germania	820	26,8	2.840	6,8	3,47	-15,7
Australia	246	-4,5	1.439	11,4	5,86	16,6
Altri	2.720	69,1	12.966	56,0	4,77	-7,7
Totale	140.999	43,2	1.261.056	49,5	8,94	4,4

SVIZZERA

	Litri		Franchi		Franchi/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	3.076.407	28,7	82.345.306	42,3	26,77	10,6
Italia	9.490.629	11,3	49.859.931	14,4	5,25	2,8
Spagna	1.459.471	7,8	6.595.513	30,9	4,52	21,5
Germania	776.342	9,3	2.969.192	18,3	3,82	8,2
Austria	65.524	-11,4	668.570	5,2	10,20	18,7
Altri	118.347	8,6	2.020.662	40,0	17,07	29,0
Totale	14.986.720	13,9	144.459.174	30,1	9,64	14,2

BRASILE

	litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	799.391	-2,3	9.361.880	40,7	11,71	44,0
Spagna	1.220.075	37,2	3.645.864	54,0	2,99	12,3
Italia	824.385	-2,1	2.258.517	9,8	2,74	12,1
Argentina	356.656	56,7	1.062.566	67,2	2,98	6,7
Cile	147.461	20,0	423.125	9,9	2,87	-8,4
Portogallo	51.574	-24,6	225.449	3,1	4,37	36,8
Altri	26.379	-33,5	116.331	-72,0	4,41	-57,9
Totale	3.425.921	13,9	17.093.732	34,2	4,99	17,9

SPUMANTI



CINA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	1.741.015	39,2	55.547.747	91,3	31,91	37,4
Italia	4.872.409	47,2	17.334.671	53,6	3,56	4,4
Spagna	1.557.860	2,5	4.627.080	33,4	2,97	30,1
Germania	320.817	-1,4	1.235.081	14,8	3,85	16,4
Australia	216.525	-68,7	1.025.739	-65,0	4,74	11,6
Sudafrica	100.222	50,7	321.494	80,0	3,21	19,4
Cile	30.174	32,9	160.737	43,8	5,33	8,2
Usa	2.392	19,4	35.728	-8,6	14,94	-23,5
Argentina	4.332	-28,6	21.165	-1,9	4,89	37,3
Altri	205.789	-4,5	895.207	26,9	4,35	32,8
Totale	9.051.535	22,1	81.204.649	66,2	8,97	36,1

COREA DEL SUD

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	1.190	52,8	36.508	80,0	30,68	17,8
Italia	1.749	76,8	9.127	95,6	5,22	10,7
Spagna	1.010	81,7	3.817	103,0	3,78	11,7
Usa	552	386,3	2242	336,2	4,06	-10,3
Australia	161	62,6	852	108,3	5,30	28,1
Cile	190	90,8	822	97,1	4,32	3,3
Germania	136	65,4	548	95,7	4,04	18,3
Sudafrica	94	-84,2	295	-77,5	3,15	41,9
Altri	147	161,8	728	158,2	4,97	-1,4
Totale	5.228	55,4	54.939	82,9	10,51	17,7

HONG KONG

	.000 litri		.000 HKD		HKD/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	705	38,5	200.132	32,7	284,00	-4,2
Singapore	350	-1,6	187.157	30,1	534,84	32,3
Usa	39	412,7	24.636	193,5	626,30	-42,8
Italia	488	120,4	22.003	103,7	45,13	-7,6
UK	73	44,6	18.362	48,9	249,94	3,0
Spagna	162	147,2	13.776	218,3	84,93	28,8
Germania	15	12,2	5.667	58,9	378,89	41,6
Australia	68	70,5	3.357	-14,8	49,44	-50,0
Altri	307	133,7	99.575	173,9	324,65	17,2
Totale	2.207	58,3	574.665	53,5	260,41	-3,0

GIAPPONE

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	10.222	12,2	42.114.684	28,0	4.120,12	14,2
Spagna	8.482	4,4	3.834.218	11,6	452,04	7,0
Italia	5.572	8,6	3.217.616	14,8	577,44	5,7
Australia	977	-2,3	552.391	18,6	565,48	21,4
Cile	1.036	-24,7	470.246	-21,9	453,93	3,7
Usa	86	-23,3	274.303	30,8	3.172,20	70,5
Sudafrica	76	16,5	50.172	5,9	663,41	-9,2
Altri	525	15,4	356.872	12,6	680,19	-2,4
Totale	26.975	6,3	50.870.502	24,8	1.885,81	17,4

M2X

CHIUSURE ITALIA

100%
Biologico
Biodegradabile

FORTISBIO

M2X Chiusure Italia è orgogliosa di presentare FORTIS BIO: un tappo CERTIFICATO "OK BIOBASED" 4 stelle, da TÜV Austria, che unisce la SOSTENIBILITA' alla PERFEZIONE ORGANOLETTICA, ottenuta grazie alla tecnologia estrattiva con CO2 super critico (THOR).

Oggi inizia il futuro BIOLOGICO delle soluzioni di tappatura in sughero tecnico.

SOLUZIONI DI TAPPATURA M2X

FORTIS Sagrera & Cie

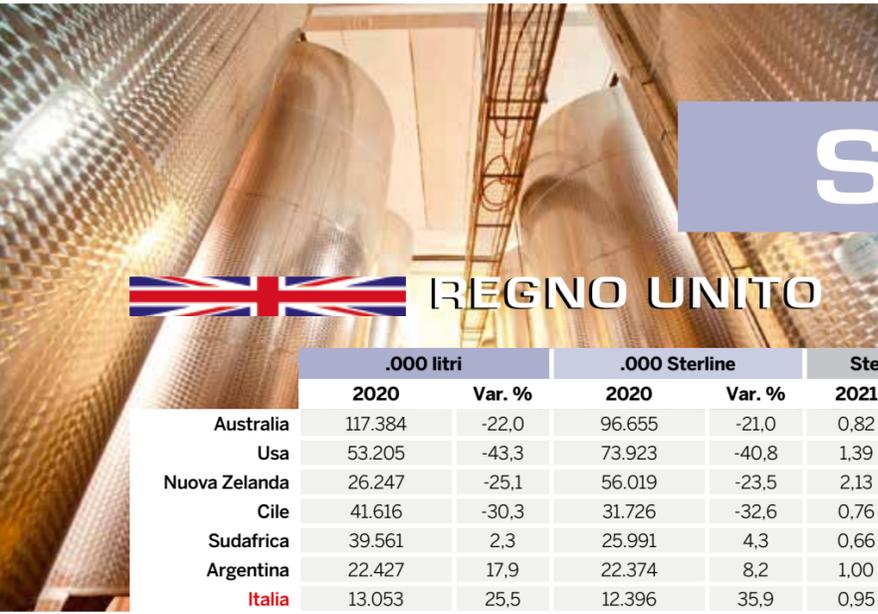
CCi FEDERFIN TECH **Pelliconi**

Scatolificio Abruzzese **COSPAK** VERTICAL

Via Rosina Storchio, 5 | 25020 DELLO (BS) | T +39 030 8089860

OK Biobased TÜV AUSTRIA

m2x@m2xchiusureitalia.it | www.m2xchiusureitalia.it



SFUSO

REGNO UNITO

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2021	Var. %
Australia	117.384	-22,0	96.655	-21,0	0,82	1,4
Usa	53.205	-43,3	73.923	-40,8	1,39	4,4
Nuova Zelanda	26.247	-25,1	56.019	-23,5	2,13	2,0
Cile	41.616	-30,3	31.726	-32,6	0,76	-3,4
Sudafrica	39.561	2,3	25.991	4,3	0,66	1,9
Argentina	22.427	17,9	22.374	8,2	1,00	-8,2
Italia	13.053	25,5	12.396	35,9	0,95	8,3
Spagna	7.725	-32,2	4.647	-31,7	0,60	0,8
Francia	1.713	-34,0	3.513	-60,0	2,05	-39,4
Germania	316	-9,2	386	-26,4	1,22	-18,9
Altri	6.347	13,8	5.616	22,0	0,88	7,3
Totale	329.594	-22,8	333.245	-24,8	1,01	-2,5

CANADA

	Litri		\$ Canadesi		\$ Canadesi/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Australia	19.047.851	-23,5	23.657.347	-9,4	1,24	18,4
Sudafrica	15.448.104	515,0	11.206.266	440,5	0,73	-12,1
Italia	6.886.426	26,0	8.627.661	38,2	1,25	9,7
Francia	5.165.908	-18,7	7.739.876	-15,7	1,50	3,7
Argentina	14.797.961	-33,9	7.735.602	-35,6	0,52	-2,6
Cile	8.628.499	-49,0	7.586.903	-49,3	0,88	-0,5
Spagna	10.551.516	142,3	6.787.180	82,4	0,64	-24,7
Usa	5.837.111	-68,4	6.107.632	-52,1	1,05	51,9
Altri	1.871.631	-31,5	2.288.611	-16,9	1,22	21,2
Totale	88.235.007	-15,3	81.737.078	-9,0	0,93	7,4

FRANCIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Spagna	268.580	-7,8	85.658	-25,5	0,32	-19,1
Italia	24.426	-22,0	14.769	-20,8	0,60	1,5
Usa	3.304	22,1	5.026	15,0	1,52	-5,8
Australia	4.208	-11,2	4.227	-5,0	1,00	7,0
Cile	4.588	-15,3	3.484	-20,0	0,76	-5,6
Sudafrica	5.819	-12,0	3.307	-14,5	0,57	-2,9
Portogallo	2.246	-17,3	2.178	-19,3	0,97	-2,4
Marocco	1.584	-39,6	1.905	-37,9	1,20	2,7
Argentina	805	-54,5	734	-52,2	0,91	5,0
Grecia	117	-93,6	108	-95,8	0,92	-34,3
Altri	13.685	-26,6	17.543	-21,6	1,28	6,7
Totale	329.362	-10,9	138.939	-24,0	0,42	-14,7

STATI UNITI

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Francia	12.997	66,4	72.007	73,9	5,54	4,5
Cile	83.297	9,0	65.972	9,3	0,79	0,3
Nuova Zelanda	17.467	0,1	56.641	3,2	3,24	3,1
Australia	23.897	-28,8	29.164	-10,0	1,22	26,4
Italia	10.089	75,9	18.980	91,0	1,88	8,6
Argentina	8.805	125,9	8.661	80,9	0,98	-19,9
Sudafrica	7.868	555,6	6.310	460,4	0,80	-14,5
Spagna	2.567	108,2	3.800	170,5	1,48	29,9
Altri	158.306	37,0	42.298	56,7	0,27	14,4
Totale	325.292	23,8	303.833	30,3	0,93	5,3

GERMANIA

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Italia	161.777	-14,3	85.856	-15,1	0,53	-0,9
Spagna	226.751	21,5	74.902	-5,0	0,33	-21,8
Francia	51.090	-14,0	45.208	-10,4	0,88	4,1
Australia	27.099	15,3	24.781	17,7	0,91	2,1
Sudafrica	37.689	1,6	24.193	-3,2	0,64	-4,7
Usa	18.850	-26,9	21.453	-18,0	1,14	12,2
Nuova Zelanda	8.093	-9,7	19.955	-6,2	2,47	3,9
Cile	20.597	-27,2	14.486	-35,5	0,70	-11,4
Macedonia	13.151	-5,0	6.376	-12,4	0,48	-7,8
Ungheria	7.806	-41,3	6.012	-32,7	0,77	14,7
Austria	5.942	-17,9	4.577	3,9	0,77	26,5
Argentina	2.284	-8,0	1.508	-30,0	0,66	-23,8
Romania	1.130	51,3	969	55,0	0,86	2,5
Portogallo	906	-29,4	642	-34,6	0,71	-7,3
Grecia	539	7,9	453	-26,3	0,84	-31,7
Altri	777	-86,6	1.189	-64,5	1,53	164,4
Totale	584.481	-3,2	332.560	-11,3	0,57	-8,3

CINA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Cile	46.304.699	66,5	49.308.496	106,5	1,06	24,1
Francia	9.000.883	34,1	9.647.426	56,9	1,07	17,0
Argentina	20.633.934	-21,1	7.826.412	-13,0	0,38	10,1
Australia	3.517.354	-72,9	6.746.168	-69,2	1,92	13,9
Spagna	11.226.035	314,4	6.557.333	271,6	0,58	-10,3
Sudafrica	4.485.999	1803,4	2.819.124	1475,9	0,63	-17,2
Italia	1.308.637	337,2	1.727.218	223,5	1,32	-26,0
Moldova	860.724	200,0	575.593	184,4	0,67	-5,2
Usa	90.878	-35,2	157.264	-24,1	1,73	17,2
Altri	250.177	224,9	214.131	80,5	0,86	-44,5
Totale	97.679.320	26,2	85.579.165	33,9	0,88	6,1

RUSSIA

	Litri		\$		\$/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Spagna	578.668	-94,5	396.705	-94,1	0,69	8,2
Sudafrica	453.580	-61,2	328.548	-76,1	0,72	-38,3
Moldova	426.950	-90,6	291.648	-91,1	0,68	-5,2
Italia	110.269	36,4	224.374	226,8	2,03	139,6
Altri	568.045	-92,6	238.098	-92,8	0,42	-3,0
Totale	2.140.754	-91,1	1.498.882	-89,8	0,70	14,3

GIAPPONE

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2021	Var. %	2021	Var. %	2021	Var. %
Cile	12.446	-30,0	1.319.734	-31,5	106,03	-2,1
Usa	3.414	-41,9	522.486	-41,9	153,02	-0,1
Australia	2.819	-20,3	382.785	-17,8	135,78	3,1
Spagna	3.493	24,0	316.694	30,8	90,68	5,5
Italia	1.091	-51,4	156.076	-48,6	143,04	5,7
Francia	328	34,7	90.267	-3,9	274,81	-28,6
Argentina	199	-63,4	26.036	-43,2	130,63	55,0
Sudafrica	212	-36,1	18.137	-44,8	85,71	-13,7
Altri	409	-24,2	99.839	-12,1	244,20	16,0
Totale	24.412	-28,0	2.932.054	-28,9	120,11	-1,2

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Fabio Ciarla, Patrizia Cantini, Giancarlo Montaldo, Clementina Palese

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI (desk), tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it

GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria1@uiv.it

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Esaltare i microterritori puntando alla qualità e alla differenziazione:

LE MISSION DELL'ENOLOGO DELL'ANNO



FRESCO DEL PREMIO DELLA RIVISTA FOOD AND TRAVEL ITALIA, FABIO MECCA RACCONTA IL SUO LAVORO FINALIZZATO AL RAGGIUNGIMENTO DELLA QUALITÀ MASSIMA CON DENOMINAZIONI POCO NOTE, PORTANDO NEL BICCHIERE TUTTE LE PECULIARITÀ DI TERRITORI DA SCOPRIRE NEL CENTRO E SUD ITALIA

Classe 1982, la passione di fare vino impressa nel DNA (la mamma è una Paternoster), originario di Barile (Potenza) ma laureatosi a Conegliano Veneto. Stiamo parlando di Fabio Mecca, Enologo dell'anno 2021 per la rivista Food and Travel Italia. Il prestigioso riconoscimento è stato assegnato lo scorso ottobre sulla base delle preferenze di lettori, esperti del settore e redazione, per i quali Mecca è "fautore di una viticoltura molto spesso microterritoriale, che mira a far entrare la magia di un territorio, anche piccolo, nel bicchiere", come si legge nella motivazione che accompagna il premio.

Si aspettava questo premio?

No, è arrivato inaspettato. Ho sempre lavorato con grande umiltà e determinazione, però non ero assolutamente consapevole di questa attenzione nei miei confronti e nei confronti delle aziende con cui collaboro. È certamente una cosa che mi lusinga ed emoziona. Lo considero un importante punto di arrivo, ma soprattutto una nuova ripartenza che darà nuovo slancio al mio lavoro soprattutto sul piano della comunicazione e della visibilità.

Secondo lei quali sono i principali motivi alla base del riconoscimento?

È stato apprezzato il lavoro da me svolto con denominazioni non famose, come le calabresi Val di Neto e passito di Saracena, ad esempio, o lo Squinzano in Puglia. Le cantine che li producono sono piccole realtà del Meridione, che si trovano a fare i conti con difficoltà oggettive di tipo logistico, per cui diventa complicato portare le persone in loco a far conoscere i vini e le aziende. Anche per questo sono molto felice che il premio sia arrivato al Sud, e in particolare in Basilicata, perché è una testimonianza che anche qui è possibile fare veramente bene.

Come è iniziata la sua carriera da enologo?

Provengo da una famiglia di produttori di vino e ho sempre vissuto nella cantina. Per me era normale saltare scuola per poter attendere l'arrivo del camion carico di uva e assistere a tutte le fasi della vinificazione. Ho sempre saputo dentro di me che avrei fatto l'enologo, è stato qualcosa di innato e spontaneo. All'età di 18 anni mi sono trasferito a Conegliano Veneto, dove ho conseguito la laurea in Scienze e Tecnologie Viticole ed Enologiche. Terminato il percorso di studi ho fatto ritorno in Basilicata, lavorando per un breve periodo di tempo nell'azienda di famiglia e cooperando con altre piccole realtà locali. Avvertivo però il bisogno di

fare altri percorsi, perciò quando ho avuto la fortuna di incontrare Roberto Cipresso, proprio nell'anno in cui fu lui a essere premiato come Enologo dell'anno, nel 2006, mi sono buttato a capofitto in una nuova avventura e ho iniziato a collaborare con lui, fino a diventare il responsabile di tutte le sue aziende del Centro e Sud Italia. È stato un bel percorso formativo, che in 4 anni intensi mi ha permesso di percorrere vari territori dalle Marche alla Sicilia, dalla Puglia alla Campania, e di coglierne le potenzialità. Nel 2012 ho deciso di intraprendere una mia attività autonoma come enologo consulente, e pian piano ho iniziato a interfacciarmi con una serie di cantine del Centro-Sud, le quali mi hanno dato fiducia. Lavorando duramente siamo riusciti ad arrivare a un livello di qualità oggettivo con piccole aziende che sono pertanto arrivate a ottenere visibilità.

Quali obiettivi si prefigge con il suo lavoro da enologo?

Punto a far sì che il vitigno si ritrovi nel bicchiere in tutta la sua essenza. Cerco di coglierne le potenzialità e di immedesimarmi nelle idee del produttore, senza essere invasivo. Quelle che seguono sono cantine medio piccole che producono il vino dalle loro vigne; l'obiettivo è arrivare alla qualità e alla differenziazione. Bisogna interpretare bene la vendemmia in base all'andamento climatico e impostare un percorso di microvinificazione con ceppi di lievito diversi per poi scegliere qual è il risultato migliore. Collaborando con una storica azienda romana del settore, la Biotec srl, siamo arrivati a sviluppare lieviti e attivanti personalizzati grazie ai quali riesco a raggiungere il risultato prefissato. Già diverso tempo fa questa azienda ha creduto nel mio progetto e mi ha permesso di fare tante sperimentazioni anche sul biologico, ad esempio con vitigni come il Montonico calabrese, l'Aglianico del Vulture, il Nero di Troia, cercando di calibrare il più possibile le giuste biotecnologie per arrivare a ottenere un prodotto che potesse avere le peculiarità del vitigno di partenza. È stato un vero successo. Sui prodotti di questi territori abbiamo fatto un intenso lavoro, in sinergia anche con le cantine con cui abbiamo collaborato, le quali ci hanno dato fiducia.

A proposito di biotecnologie, quali sono le tendenze attuali e gli sviluppi futuri su questo fronte?

Si sta lavorando molto sulla morbidezza e la dolcezza del prodotto. Molte volte questi attributi vengono indotti dal tecnico in un secondo momento. Quello che invece stiamo cercando di fare è conferirli in modo naturale attraverso la

fermentazione. Cerchiamo perciò di estrarre solo i tannini più "morbidi" tramite un'attività fermentativa calibrata e studiata. Questo è l'elemento principale su cui si sta lavorando perché i consumatori cercano sempre più dei vini che siano piacevoli, morbidi e facili da bere. Non vuol dire banali, ma che invogliano a versarsene un secondo bicchiere dopo il primo.

Gli sviluppi futuri sicuramente potranno riguardare l'attività di affinamento. Si cerca di ottenere affinamenti di grande valore enologico puntando però ad accorciare un po' le tempistiche in modo che le aziende siano in grado di capitalizzare più velocemente l'investimento fatto. Pur rispettando i vari disciplinari, stiamo dunque puntando a ottenere una prontezza del vino in un tempo più ristretto.

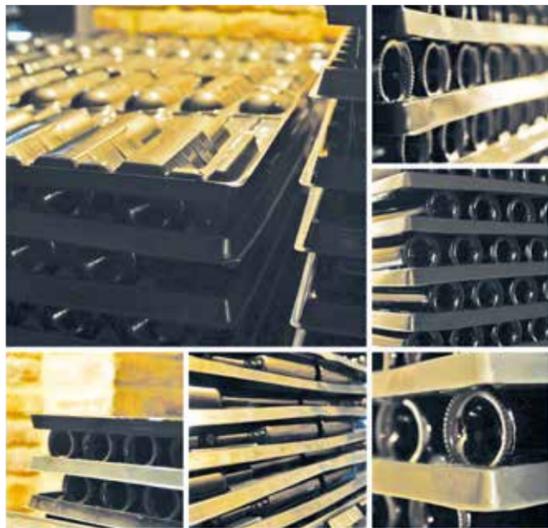
Come si è evoluta negli anni la figura dell'enologo?

Negli anni l'enologo ha assunto sempre più un ruolo centrale nell'attività vitivinicola e oggi il ventaglio di argomenti di cui si occupa è veramente molto ampio. Posso dire che quando ho iniziato a svolgere questa professione, nel 2006, l'enologo si limitava a vedere le analisi, valutare l'andamento della vita del vino e aiutare a far sì che il prodotto si deteriorasse il meno possibile. Oggi, invece, l'enologo è diventato sempre più anche manager dell'azienda, viene coinvolto in tutte le attività decisionali che riguardano affinamenti, fermentazioni, ma anche strategie di marketing, impostazione di percorsi commerciali e iniziative di comunicazione. Infatti, parallelamente al lavoro più propriamente di consulenza enologica, affianco le aziende nell'attività di comunicazione, coinvolgendo giornalisti e guide di settore per fare sì che i vini ricevano accreditamento nazionale. Non solo: ritengo che sia importantissimo nel nostro settore l'utilizzo delle nuove tecnologie di comunicazione. I social sono diventati centrali anche per noi enologi, che con questi strumenti abbiamo la possibilità di raccontare in un attimo al mondo intero se, ad esempio, in quel momento siamo sul Vesuvio a fare la vendemmia del Caprettone.

L'enologo ha tante responsabilità che sono proprio alla base di tutto il ciclo produttivo di un'azienda vitivinicola. È da sottolineare che sulle scelte dell'enologo ricade la vita dell'azienda stessa perché se commette un errore sul vino, quel vino non potrà più essere commercializzato. Alla base del percorso professionale ci deve essere un aggiornamento continuo, perché più si ha la conoscenza e più si riesce a essere pronti al fianco delle aziende, sicuri di quello che si dice e si fa.

PACKAGING PRODOTTI & ATTREZZATURE

Una selezione, a cura delle aziende, di servizi e prodotti disponibili sul mercato



CMP

Vinplast®, un nuovo sistema per lo stoccaggio del vino

La CMP Srl è un'azienda di portata nazionale, che mette la sua esperienza al servizio di tre settori diversi: si occupa di pallets di plastica e complementi d'imballaggio, di contenitori e di manutenzione in campo enologico, proponendo sistemi funzionali per lo stoccaggio del vino e imballaggio. L'azienda riesce a proporre concrete soluzioni a problemi come l'igienicità del

settore alimentare/farmaceutico, l'export in nazioni con rigide norme d'ingresso, la sicurezza e l'integrità dei prodotti. Innovazione e attenzione sono il cuore della filosofia aziendale. Manifestazione di questa filosofia è Vinplast®, un nuovo sistema per lo stoccaggio del vino, alternativo alle gabbie di metallo e ai pallets in legno: un'interfaldato termoformato di materiale plastico con alloggiamenti studiati

per l'accoglimento di bottiglie di vario tipo, come bottiglie champagne, borgognotte, bordolesi sia cilindriche che coniche. I vantaggi in termini di sicurezza, comodità, affidabilità e costi sono evidenti. Le bottiglie non sono a contatto fra loro e per questo rimangono al riparo da qualsiasi scalfittura, protette da polvere e agenti esterni. Inoltre Vinplast® riduce notevolmente lo spazio richiesto e permette

di velocizzare l'inventario della cantina; può essere anche facilmente automatizzato, grazie all'impiego di specifiche macchine, rendendo il processo di stoccaggio sempre più veloce, semplice ed economico. Si riducono notevolmente i costi di manodopera e i tempi. Servizio eccellente, tempestività delle consegne, cortesia e professionalità completano il profilo dell'azienda.

ERREVI

Perbacco®: il modo più sicuro di spedire bottiglie

Oggi più che mai la scelta dell'imballo per la spedizione di bottiglie è una decisione fondamentale per chi ha scelto di approdare alla vendita in rete di vino, olio, birra o di qualsiasi altro alimento confezionato in vetro. Il 70% dei consumatori che comprano in rete reputa la cura nella scelta dell'imballaggio tra le prime 4 voci per giudicare l'esperienza di acquisto. Errevi Srl da oltre 15 anni ha sviluppato la gamma completa Perbacco® dei contenitori in EPS progettati e realizzati per soddisfare l'esigenza di spedire bottiglie di varie misure e formati.

La nostra azienda da 3 generazioni è leader nella produzione di imballi in polistirolo espanso a materiale plastico riciclabile al 100% costituito per il 98% del suo volume da aria. Nel 2006 la decisione di affrontare questa avventura e investire nella produzione di una gamma completa di un imballo nuovo unico nel suo genere. Da cosa è scaturita questa scelta? Il titolare appassionato di vini e sommelier Ais era stanco di ricevere bottiglie rotte e imballi zuppi di buon vino e ha deciso così che era venuta l'ora di provare a cambiare le cose. La percentuale di bottiglie rotte registrata su 8,5 milioni di bottiglie spedite è davvero trascurabile: 0,00036%. Per dare ancora più garanzie abbiamo deciso comunque di affrontare il più severo crash test specifico per gli imballi istituito dal consorzio dei più importanti vettori mondiali Ista.

Una procedura di test siglata Ista 3 A eseguita da TUV Italia che prevede una serie di 54 cadute su tutti i lati e gli angoli a varie altezze. Ad oggi Perbacco® conta più di 1.000 clienti sparsi in tutto il mondo, in Spagna, Francia, Belgio, Austria, Slovenia, Croazia, Israele, Cina, Polonia, Grecia, Portogallo.

Una procedura di test siglata Ista 3 A eseguita da TUV Italia che prevede una serie di 54 cadute su tutti i lati e gli angoli a varie altezze. Ad oggi Perbacco® conta più di 1.000 clienti sparsi in tutto il mondo, in Spagna, Francia, Belgio, Austria, Slovenia, Croazia, Israele, Cina, Polonia, Grecia, Portogallo.



MAS PACK

Isola di decestonamento/cestonamento remuage



L'isola di nuova generazione per il decestonamento/cestonamento remuage Mas Pack è composta da due macchine dotate di manipolatori robotizzati a 5 assi. Ogni manipolatore è equipaggiato di una testa di presa tramite vuoto, le quali permettono di decestonare le bottiglie da gabbioni per il "tirage" e di riposizionarle in gabbioni per il "remuage" automatico. Nella prima stazione il manipolatore rimuove una fila alla volta le bottiglie in coricato dal gabbione per il tirage, processandole su un convogliatore motorizzato multiviva, completo di conteggio bottiglie, per il collegamento con la seconda stazione. Le bottiglie vengono scaricate sui trasporti in posizione orizzontale in modo tale che in arrivo alla seconda stazione siano già predisposte, in calce l'una all'altra, per essere posizionate nella gabbia di remuage dal secondo manipolatore. Il

secondo manipolatore, infine, per mantenere le bottiglie nella posizione corretta, tramite una testa di presa dedicata trasferisce uno strato completo di bottiglie, a ciclo, nella gabbia per il remuage automatico. La nuova isola di decestonamento/cestonamento remuage Mas Pack permette di automatizzare completamente questo delicato processo, trattando fino a 3.000 bottiglie/ora. Per velocità più ridotte, inoltre, è possibile sfruttare un singolo manipolatore sia per la fase di decestonamento che cestonamento remuage.

P&P PROMOTION



Decorazioni uniche, resistenti ed ecosostenibili

Innovare e stupire sono gli imperativi che guidano il successo e la crescita di P&P Promotion, leader nella decorazione di bottiglie. Attraverso tecnologie come la serigrafia a caldo e il CMCV, processo di colorazione brevettato dall'azienda, si possono creare decorazioni uniche che attirano l'attenzione del consumatore e lo immergono in un percorso visivo, tattile e emozionale. Nei processi di lavorazione non vengono utilizzati vernici o inchiostri, bensì polvere di vetro colorata che, fondendo con il vetro stesso della bottiglia, restituisce un risultato resistente, permanente

ed ecosostenibile. I progetti sviluppati da P&P Promotion accolgono formati differenti, standard e complessi, che vengono impreziositi tramite packaging speciali con spessori e lamine. Nel 2021 P&P Promotion ha presentato più di 10 nuove tecnologie sviluppate recentemente per anticipare le tendenze e stimolare un mercato in costante crescita. Tra le assolute novità troviamo le nuove rifiniture effetto granito e ceramica, le colorazioni trasparenti a sfumare, la stampa a rilievo anche su metalli preziosi. I colori (attualmente più di 3.000 testati) si intersecano in texture tono su tono e le aree decorative

lasciano intravedere il liquido del prodotto. Inoltre, grazie all'esperienza tecnica maturata in oltre 30 anni di esperienza, P&P Promotion ha progettato e realizzato serigrafie a 360° gradi su bottiglie dalle forme coniche raggiungendo spalle e colli, non ponendosi alcun limite creativo. Una sperimentazione costante accompagnata da investimenti importanti che, durante il 2022, porteranno l'azienda a raddoppiare la capacità produttiva (ad oggi 60.000 pezzi giornalieri) e a diminuire le tempistiche di consegna, conservando l'attenzione per l'ambiente e il controllo della qualità unità per unità.



MERCATO DELLO SFUSO A PORTATA DI CLIC

Scopri le funzionalità della nuova piattaforma Osservatorio del Vino di Unione Italiana Vini: la banca dati - unica in Italia - contiene le rilevazioni di oltre 460 tipologie di vino quotate settimanalmente dal 2010 a oggi da Med.&A., l'associazione dei mediatori di vino affiliata a Unione Italiana Vini. Il sistema consente sia ricerche puntuali (per settimane e annata di produzione) sia di elaborare trend storici, creando medie annuali su singolo prodotto o comparative su prodotti diversi. Sono presenti sia i vini (Dop, Igp, varietali, comuni), sia i mosti, raggruppati per territorio/piazza di quotazione, sia le uve, quotate quotidianamente per tutto il periodo della vendemmia. Sul sito www.osservatoriodelvino.it la possibilità di fare un free trial di 48 ore e approfittare dell'offerta lancio, che prevede particolari sconti anche per gli altri due database: Commercio mondiale e Potenziale produttivo (superfici, produzioni, giacenze e gli imbottigliamenti di tutte le Do e Igt italiane).

MERCATI VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 25 NOVEMBRE 2021

NOTA: in corrispondenza delle colonne variazioni % la cella vuota indica che non ci sono state variazioni rispetto alla rilevazione della settimana precedente.



rilevazioni a cura di MED.&A.

PIEMONTE

Alba		Vino Dop (litro)			
Barbaresco	2019		5,80		6,20
Barbera d'Alba	2021		nq		nq
Barolo	2018		8,50		9,00
Dolcetto d'Alba	2021		nq		nq
Nebbiolo d'Alba	2020		2,40		2,60
Roero Arneis	2021		2,20		2,40

Alessandria		Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2021		nq		nq
Dolcetto di Ovada	2021		nq		nq
Piemonte Barbera	2021		nq		nq
Piemonte Cortese	2021		0,85		1,00

Asti		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2020	13	nq		nq
	2020	13,5	nq		nq
Barbera del Monferrato	2020	12-13,5	nq		nq
Grignolino d'Asti	2021		nq		nq
Piemonte Barbera	2021		nq		nq
Piemonte Cortese	2021		0,85		1,00
Piemonte Grignolino	2021		nq		nq

Asti		Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2021		1,00		1,10

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12 - 12,5	0,95		1,10	
Friuli Cabernet Sauvignon	12 - 12,5	0,95		1,10	
Friuli Chardonnay	12 - 12,5	0,95		1,05	
Friuli Friulano	12 - 12,5	0,95		1,05	
Friuli Merlot	12 - 12,5	0,85		0,95	
Friuli Pinot bianco	12 - 12,5	0,95		1,05	
Friuli Pinot grigio	12 - 12,5	1,15		1,25	
Friuli Pinot nero	12 - 12,5	1,90		2,10	
Friuli Refosco	12 - 12,5	0,95		1,05	
Friuli Ribolla	12 - 12,5	0,95		1,05	
Friuli Sauvignon	12 - 12,5	1,40		1,80	
Friuli Verduzzo	12 - 12,5	0,90		1,00	
Pinot grigio delle Venezie	12 - 12,5	1,10		1,20	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	12 - 12,5	0,80		0,90	
Venezia Giulia/Treventine Cabernet Sauvignon	12 - 12,5	0,80		0,85	
Venezia Giulia/Treventine Chardonnay	12 - 12,5	0,85		0,95	
Venezia G./Treventine Merlot	12 - 12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Treventine Pinot bianco	12 - 12,5	0,85		0,95	
Venezia G./Treventine Pinot nero	12 - 12,5	1,20		1,30	
Venezia G./Treventine Refosco	12 - 12,5	0,75		0,85	
Venezia G./Treventine Sauvignon	12 - 12,5	1,00		1,50	
Venezia G./Treventine Verduzzo	12 - 12,5	0,70		0,80	

LOMBARDIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Oltrepò Pavese Barbera	12	0,90		1,05	
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	0,90		1,20	
Oltrepò Pavese Malvasia	11,5	nq		nq	
Oltrepò Pavese Moscato		1,15		1,20	
Oltrepò Pavese Pinot grigio		0,90		1,00	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	1,15		1,30	
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	1,15		1,30	
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,85		1,00	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,10		1,40	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,85		0,95	
Provincia di Pavia Chardonnay	11,5	0,90		1,00	
Provincia di Pavia Croatina	12	0,90		1,05	
Provincia di Pavia Pinot grigio		0,90		1,00	
Provincia di Pavia Pinot nero vinificato rosso	12	1,10		1,30	

EMILIA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Rossissimo desolforato	11,5-12,5	8,50	-1,2%	8,80	-2,2%
Rossissimo desolforato mezzo colore	11-12,5	5,50		6,00	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	5,50	-1,8%	5,80	-3,3%
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	5,50	-1,8%	5,80	-3,3%

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Emilia Malvasia		0,80		0,90	

Vino Igp annata 2021 (prezzi grado distillazione+zuccheri)					
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	5,90	-1,7%	6,20	-3,1%
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	5,90	-1,7%	6,20	-3,1%

Mosto annata 2021 (Fehling peso x 0,6)					
Mosto muto Lancellotta		7,50	-3,8%	7,90	-3,7%

ROMAGNA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Bianco	9,5-11	4,70	-2,1%	4,90	-2,0%
Bianco termocondizionato	10,5-12	5,00		5,30	
Bianco term. base spumante	9-10	5,10		5,40	
Rosso	11-12	5,20		5,70	

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Romagna Sangiovese	12-13	0,78		0,85	
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,62	-4,6%	0,68	-2,9%

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	6,20		6,70	
Rubicone Merlot	11,5-12,5	6,00		6,50	
Rubicone Sangiovese	11-12,5	5,80		6,00	
Rubicone Trebbiano	11-11,5	5,20	-1,9%	5,40	-3,6%

Mosto annata 2021 (Fehling peso x 0,6)					
Mosto muto		4,30	-4,4%	4,50	-4,3%

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	65-67	3,90		4,10	

UMBRIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Orvieto	12	0,70		0,80	
Orvieto Classico	12	0,75		0,85	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Umbria bianco	11-12	4,50		5,00	
Umbria rosso	12-12,5	5,00		5,60	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Umbria Chardonnay	12-12,5	0,80		0,90	
Umbria Grechetto	12	0,80		0,90	
Umbria Pinot grigio	12	0,85		0,95	

PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Bianco	10,5-12	3,80		4,00	
Bianco termovinificato	10,5-12	4,30		4,50	
Rosso	10,5-12	4,20		4,60	
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	5,80	-3,3%	6,30	-3,1%
Rosso da Montepulciano	11-12	4,70		5,20	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Daunia Sangiovese	11-11,5	4,70		5,10	
Puglia Lambrusco	10-11,5	5,00		5,20	
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11	5,30		5,50	
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	4,80		5,20	
Puglia rosato	11-12,5	4,60		4,80	
Puglia Sangiovese	11-11,5	4,70		5,10	
Puglia Trebbiano	11-12	4,60		4,80	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Puglia Chardonnay	11-12	0,75		0,80	
Puglia Pinot bianco	11-12,5	0,70		0,75	
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,90		1,00	
Puglia Primitivo	13-15	1,50		1,70	
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	1,35		1,45	

Mosto annata 2021 (gr. Bé q.le)					
Mosto muto rosso Lambrusco	12-13	5,00	-3,8%	5,50	-3,5%

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	65-67	3,90		4,10	

Mosto annata 2021 (kg)					
Mosto da uve aromatiche Moscato	11-12	0,80		0,90	

PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Rosso	12-13	5,00		5,50	

Vino comune annata 2021 (litro)					
Rosso strutturato	14-16	1,30		1,70	

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Primitivo di Manduria	14-15	2,90		3,10	
Salice Salentino	13-14	1,00		1,10	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Salento Cabernet	13-14	0,90		1,00	
Salento Chardonnay	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Fiano	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Malvasia nera	12-14,5	1,00		1,20	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,85		1,00	

(segue) Vino Igp annata 2021 (litro)					
Salento Primitivo	14-15	1,60		1,80	
Salento rosato	13-14	0,75		0,85	
Tarantino Merlot	13-14	0,90		1,00	

VENETO

VERONA

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2021	9,5-12	5,20		5,80
Rosso	2020	11-12,5	nq		nq

Vino Dop (ettogrado)

Garda Bianco	2021	12 - 12,5	6,15		6,55
Soave	2021	11,5-12,5	6,50		7,50

Vino Dop (litro)

Amarone e Recioto della Valpolicella	2016		nq		nq
	2017		nq		nq
	2018		8,80		9,00
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2016		nq		nq
	2017		nq		nq
	2018		8,80		9,20
Bardolino	2021		0,95		1,00
Bardolino Chiaretto	2021		1,00		1,05
Bardolino Classico	2021		1,05		1,10
Custoza	2021		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2021	12	0,80		0,90
Garda Chardonnay	2021		0,90		0,95
Garda Garganega	2021	12-12,5	0,75		0,80
Garda Pinot grigio	2021	11-12,5	1,10		1,20
Lugana	2020		2,90		3,10
Lugana	2021		3,00		3,30
Pinot grigio d.Venezie	2021	12-12,5	1,10		1,15
Soave Classico	2021	12-13	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2021	12-12,5	1,40		1,45
Valpolicella	2021		1,80		1,90
Valpolicella atto Ripasso	2020	13-13,5	3,00		3,20
Valpolicella Classico	2021		2,00		2,10
Valpol. Cl. atto Ripasso	2020	13-13,5	3,00		3,20

Vino Igp (ettogrado)

Merlot	2021	11-12,5	5,80		6,00
Provincia di VR bianco	2021	10-13	5,50		5,80
Provincia di VR rosso	2021	10-12	5,80		6,00

Vino Igp (litro)

Chardonnay	2021	12	0,80		0,90
Durello	2021		0,80		0,85

TREVISO

Vino Dop annata 2021 (litro)

Delle Venezie bianco	12	0,80		0,90
Piave Cabernet	12-12,5	0,90		1,00
Piave Merlot	11,5-12	0,85		0,95
Pinot grigio delle Venezie	10-12	1,10		1,20
Pinot nero atto taglio		1,90		2,10
Prosecco rosé				
Prosecco Valdobbiadene Cartizze Docg	9-10	10,00	11,1%	12,00 9,1%
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	9,5-10	2,80	1,8%	2,90
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Docg	9-10	2,70	1,9%	2,80 1,8%
Prosecco Asolo Docg	9,5-10	2,20		2,30
Prosecco Doc	9-10	2,10	2,4%	2,20 2,3%
Venezia Pinot grigio	11-12	1,10		1,20

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Cabernet Franc	10-12	6,80		7,50
Cabernet Sauvignon	10-12	6,50		7,00
Chardonnay	10-12	6,30		7,00
Glera	9,5-10	6,00		6,30
Marca Trevigiana Tai	10,5-12	6,30		7,00
Marca Trevigiana/Veneto/Trevezie rosso	10-11	5,00		5,50
Merlot	10-12	5,80		6,20
Pinot bianco	10-12	6,50		7,00
Raboso rosato	9,5-10,5	7,00		7,50
Raboso rosso	9,5-10,5	7,00		7,50
Refosco	10-12	6,50		7,00
Sauvignon	10-12	7,50		10,00
Veneto/Trevezie bianco	10-11	5,50		6,00
Verduzzo	10 - 11	6,20		6,50

Vino Igp annata 2021 (litro)

Pinot nero	10,5-12	1,20		1,40
------------	---------	------	--	------

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

Mosto concentrato rettificato Bx 65/68° (origine Italia)	65-68	3,60		3,70 -2,6%
--	-------	------	--	------------

TRENTINO - ALTO ADIGE

Vino Dop (litro)

Lago di Caldaro	2021	1,65		1,95
Teroldego Rotaliano	2020	1,80		2,00
Trentino Cabernet Sauvignon	2020	1,65		2,10
Trentino Chardonnay	2021	1,70		2,00
Trentino Lagrein	2020	1,80		2,20
Trentino Lagrein rosato Kretzer	2021	1,60		1,95
Trentino Marzemino	2020	1,45		1,80
Trentino Merlot	2020	1,25		1,70
Trentino Moscato	2021	1,90		2,20
Trentino Müller Thurgau	2021	1,45		1,75
Trentino Nosiola	2021	1,80		2,15
Trentino Pinot bianco	2021	1,80		2,15
Trentino Pinot grigio	2021	1,90		2,20
Trentino Pinot nero	2020	2,70		3,50
Trentino Riesling Renano	2021	2,00		2,35
Trentino Sauvignon	2021	2,20		3,20
Trentino Sorni bianco	2021	1,70		2,00
Trentino Sorni rosso	2020	1,80		2,00
Trentino Traminer	2021	3,60		4,30
Trento	2021	2,20		2,50
Trento Pinot nero base spumante	2021	2,80		3,20
Valdadige Schiava	2021	1,50		1,70

Vino Igp (litro)

Vigneti Dolomiti Chardonnay	2020	nq		nq
Vigneti Dolomiti Merlot	2020	0,80		1,00
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	2021	1,00		1,20
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	2021	1,40		1,90
Vigneti Dolomiti Schiava	2021	1,35		1,60
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	2021	1,90		2,10

MARCHE

Vino comune (ettogrado)

Rosato	2020	11-12,5	nq		nq
Rosso	2020	12-12,5	4,00		4,00

Vino comune (litro)

Montepulciano	2020	14-15	1,00		1,00
---------------	------	-------	------	--	------

Vino Dop (litro)

Falerio Pecorino	2020	12-13	1,10		1,10
Lacrima di Morro d'Alba	2020	12,5-13	nq		nq
Rosso Conero	2020	13	1,00		1,20
Rosso Piceno	2020	12-13	0,80		0,90
Rosso Piceno Bio	2020	13-14	1,00		1,10
Rosso Piceno Sup. Bio	2019	13,5-14	1,05		1,15
Verdicchio Castelli Jesi C.	2021	13-13,5	1,30		
Verdicchio di Matelica	2020	12-12,5	1,00		1,00

Vino Igp (litro)

Marche bianco	2020	11,5-12,5	0,40		
Marche Passerina	2020	12-13	0,70		0,95
Marche Sangiovese	2021	13-13,5	0,72		0,78
Marche Sangiovese Bio	2020	12-13,5	0,84		
Marche Trebbiano	2020	12-12,5	nq		nq

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2021	10-11,5	4,00		4,10
Bianco termocondiz.	2021	9,5-13,5	4,50	2,3%	5,00 4,2%
Rosso	2021	11-12	4,70	4,4%	5,00
Rosso	2021	12,5-13,5	5,20		6,00

Vino Dop (ettogrado)

Trebbiano d'Abruzzo	2021	11-12,5	nq		nq
---------------------	------	---------	----	--	----

Vino Dop (litro)

Montepulciano d'Abruzzo	2020	12-13,5	0,65		0,80
-------------------------	------	---------	------	--	------

Vino Igp (ettogrado)

Chardonnay	2021	10,5-13	5,50		6,00
Sangiovese	2021	11-12,5	5,00		5,30

Mosto (Fehling peso x 0,6)

Mosto muto	2021		nq		nq
------------	------	--	----	--	----

SARDEGNA

Vino Dop annata 2021 (litro)

Cannonau di Sardegna	13-14	2,00		2,30
Monica di Sardegna	13-14,5	1,00		1,30
Nuragus di Cagliari	12-13	0,90		1,10
Vermentino di Sardegna	12-13	1,50		1,70

TOSCANA

Vino Dop (litro)

Chianti	2018	1,50		2,00
	2019	1,50		2,00
	2020	1,40		2,00
Chianti Classico	2017	2,60		3,20
	2018	2,60		3,10
	2019	2,70		3,10
	2020	2,70		3,15

Vino Igp (litro)

Toscana bianco	2020		0,90		1,20
Toscana rosso	2020	12-13	0,90		1,30
Toscana Sangiovese	2020	12-13	1,00		1,35

LAZIO

Vino comune annata 2021 (ettogrado)

Bianco	11-12	4,20		4,50
Rosso	11-12	4,20		4,80

Vino Dop annata 2021 (litro)

Castelli Romani bianco	11	0,50		0,60
Castelli Romani rosso	12	0,60		0,70
Frascati	12	0,85		0,90
Roma bianco	12	0,95		1,10
Roma rosso	13	1,20		1,40

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Lazio bianco	12	4,00		4,50
Lazio rosso	12	4,50		5,00

Vino Igp annata 2021 (litro)

Lazio Chardonnay	12	0,85		0,90
Lazio Pinot grigio	12	0,85		0,95

SICILIA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)

Bianco	10,5-12	3,60		3,80
Bianco termocondizionato	12-12,5	4,10		4,40
Rosso	12,5-14,5	6,80		8,30

Vino Dop annata 2021 (litro)

Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,65		0,75
Sicilia Merlot	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,95		1,10
Sicilia Syrah	13-14,5	0,95		1,20

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Catarratto	11-12,5	4,70		4,90
Grecanico	11-12,5	4,70		4,90
Inzolia	11,5-12,5	4,70		4,90

Vino Igp annata 2021 (litro)

Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Chardonnay	12,5-13,5	0,95		1,05
Merlot	13-14,5	0,95		1,20
Pinot grigio	12-13	0,90		1,00
Syrah	13-14,5	0,85		1,20
Zibibbo	11,5-13,5	0,90		1,10

Mosto annata 2021 (gr. Babo x q.le)

Mosto muto bianco 16-17°	15-17	1,90		2,00
--------------------------	-------	------	--	------

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

MCR	65-67	3,90		4,10
-----	-------	------	--	------

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

TUTTI INSIEME, TUTTI I GIORNI, PER TUTTI VOI.

Siamo la più grande realtà di certificazione nel settore vitivinicolo in Italia. Con 230 dipendenti, 1150 collaboratori esterni e 35 sedi, mettiamo in campo l'esperienza, la passione e la professionalità per garantire ai consumatori la qualità e la provenienza dei vini a Denominazione di Origine.

Valoritalia. Valore aggiunto. Per te.



VALORITALIA.IT