



**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.corrierevino.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.



**COMMERCIO  
MONDIALE -  
IL CONSUNTIVO  
DELL'ANNO  
COVID**

DA PAGINA 4

Quasi 1,4 miliardi di dollari di perdite, e volumi in forte contrazione per i principali Paesi importatori. Ma la coda dell'anno restituisce indicatori moderatamente positivi, che lasciano ben sperare per il futuro immediato. Sul lungo termine invece è tutto un altro discorso

## SI FINISCE (MA SALENDO) A -6%

a pag. **14**

**PIEMONTE**

### Enoteche regionali si cambia passo

Insieme alle Strade del vino diventano fulcro della promozione territoriale, con un maggior coinvolgimento dei produttori. Le parole dell'assessore Protopapa, regista politico del provvedimento, e le opinioni del mondo produttivo

a pag. **19**

### WSET: LA FORMAZIONE SUL VINO SI FA GLOBAL

Una proposta di respiro internazionale, tecnico e business oriented, che negli ultimi anni sta prendendo sempre più piede anche in Italia. Come funziona e le storie di chi ha sviluppato la propria carriera partendo proprio da qui

INTERVISTA A ORESTE GERINI

Neo dg alla Direzione per la promozione della qualità agroalimentare

## Ocm, etichetta e futuro delle Do: scelte urgenti, equilibrio difficile

**A** cinque mesi dall'insediamento alla Direzione per la promozione della qualità agroalimentare, possiamo fare un primo punto con il nuovo direttore generale sui dossier che riguardano il nostro settore per capire il suo pensiero su alcune tematiche di estrema rilevanza per il vino italiano. Laureato in Scienze agrarie, ricercatore, docente, **Oreste Gerini** è, ancora, per tutti noi il dirigente di riferimento dell'Icqrif dove entra nel 1988 svolgendo attività ispettiva e sanzionatoria presso l'Ufficio d'area di Pisa per diventare dirigente nel 2006. Nei 14 lunghi anni di dirigenza nell'Ispettorato repressione frodi lo abbiamo conosciuto per il rigore e la serietà, unita a una capacità di ascolto e senso dell'equilibrio che lo ha fatto apprezzare pur in un ruolo, in qualche modo "critico". Doti che, adesso, porta con sé nel nuovo incarico alla Direzione generale dell'area ministeriale deputata a seguire la promozione della qualità agroalimentare, impegnata su dossier di grande rilevanza strategica per il vino italiano la cui soluzione può incidere in maniera determinante sui futuri sviluppi del settore.

Continua a pag. 2

*I "dossier caldi" sul tavolo del nuovo direttore generale che arriva alla Direzione per la promozione della qualità dopo un lungo trascorso all'Icqrif. Promozione, etichettatura e presentazione dei prodotti vitivinicoli, riorganizzazione del sistema delle Do e Comitato vini: temi "in progress" normativo, al centro di un intenso confronto tra filiera e Ministero che dovrà portare ad orientare scelte improrogabili ma in grado di gestire equilibri a volte difficili. Molto dipenderà dal metodo di condivisione con le forze produttive...*



ALL'INTERNO



**DNews**  
IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO  
Il numero di MARZO

**SYNEROCAP™ SERIES**

**norton**  
Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

➔ Segue  
dalla prima  
pagina



**INTERVISTA A ORESTE GERINI**  
NEO DG ALLA DIREZIONE  
PER LA PROMOZIONE  
DELLA QUALITÀ AGROALIMENTARE

di GIULIO SOMMA

Pensiamo all'Ocm promozione, ormai da molti anni nell'occhio del ciclone di un rapporto complicato tra Ministero, Regioni e mondo produttivo, così come al delicato tema dell'etichettatura e presentazione dei prodotti vitivinicoli, la carta d'identità dei nostri prodotti agli occhi del consumatore, che sta vivendo un difficile momento evolutivo stretta tra la necessità di essere flessibile per consentire lo sviluppo di politiche produttive aderenti al mercato e, dall'altra, essere rigorosa nelle "protezioni", ad esempio di alcuni vitigni legati a nomi di denominazione. Denominazioni che sono al centro di un altro dossier "caldo" della direzione guidata da **Oreste Gerini** che attiene all'antico dibattito, ma ancora fortemente attuale, sulla necessità di riorganizzare un sistema complesso, per alcuni pleterico, che rischia di banalizzare uno strumento prezioso di valorizzazione del vino italiano quale la denominazione d'origine. Temi che per essere affrontati e risolti devono, però, passare innanzitutto attraverso un metodo di lavoro e di confronto tra istituzioni e filiera. Ed è proprio da qui che vogliamo iniziare la nostra intervista.

**Lei è conosciuto e apprezzato per la sua disponibilità al dialogo che rappresenta un aspetto su cui la nostra associazione - ma anche la filiera in genere - è molto sensibile. Come intenderà portare avanti percorsi di condivisione con il mondo produttivo su temi ad alta sensibilità per il nostro settore quali quelli trattati dalla sua direzione?**

Nell'alveo della tradizionale prassi operativa sarà mia cura, nonché quella dei dirigenti della Direzione che rappresento, assicurare il massimo coinvolgimento della filiera vitivinicola di qualità sui principali aspetti tecnico-normativi ed economici emergenti, al fine di adottare scelte quanto più possibile condivise e volte alla salvaguardia e valorizzazione dell'importante patrimonio delle nostre denominazioni d'origine e indicazioni geografiche, nell'interesse primario dei produttori di tutti i segmenti della filiera.

**Uno di questi, e forse tra i più importanti, è certamente la promozione, molto attenzionata dai produttori di vino vista la sua importanza strategica per lo sviluppo economico del settore e che ha sofferto negli ultimi anni, forse proprio per questa sua importanza, vicissitudini a volte travagliate (impugnative, ricorsi, dissidi con le Regioni ecc.). Sulla gestione della misura probabilmente più importante del Pns, il mondo produttivo ha chiesto in questi ultimi tempi sostanzialmente quattro cose: flessibilità nella gestione delle**

## Ocm, etichetta e futuro delle Do: scelte urgenti, equilibrio difficile

**misure (tanto più in questa fase pandemica dove le condizioni di mercato sono cambiate repentinamente), semplificazione delle procedure, gestione coordinata della misura in rapporto con le Regioni, per abbassare il rischio della frammentazione degli investimenti e migliorare l'impatto della promozione come Sistema Paese, e aumento della dotazione finanziaria.**

**Come intende muoversi la sua nuova direzione su questi punti tenendo conto degli ambiti di vostra competenza?**

La domanda contiene già importanti elementi di risposta, in merito all'indirizzo tecnico-strategico delle azioni di promozione, tanto più condivisibili oggi e nell'immediato futuro, in vista delle sfide da affrontare per il rilancio dell'economia generale a seguito dell'emergenza epidemiologica Covid-19, le cui conseguenze negative hanno inciso anche nel settore vitivinicolo di qualità. Sarà pertanto cura della Direzione per la promozione della qualità agroalimentare e dell'ippica, insieme alla Direzione delle Politiche comunitarie ed internazionali, assicurare che vi sia il massimo coordinamento tra tutti soggetti pubblici (Mipaaf, Ministero dello Sviluppo economico, Ministero degli Affari esteri, Regioni e Province autonome) e privati (filiera e in particolare Consorzi di tutela), al fine di programmare e realizzare con la massima tempestività e efficienza le azioni promozionali dei vini di qualità italiani sui principali mercati europei e internazionali. In tale contesto, l'obiettivo prioritario è sicuramente quello di utilizzare appieno e senza ritardi i finanziamenti messi a disposizione dall'Unione europea, mediante la programmazione e la realizzazione tramite lo strumento del Pns, adottando in particolare indirizzi e procedure univoche a livello nazionale per la finalizzazione dei progetti che effettivamente tendono a promuovere il sistema italiano dei vini Dop e Igp, pur nelle sue articolazioni regionali,

**quella riservata ad alcune varietà cosiddette "identitarie" che continuano a essere associate unicamente alle denominazioni che recano all'interno il loro nome (es. Albana, Sagrantino, Cannonau, Nasco, Bianchello). Come pensa vada gestita questa opposizione tra flessibilità e tutela dell'identità alla luce delle sfide di mercato?**

La normativa internazionale, europea e nazionale in materia di etichettatura, presentazione e pubblicità dei prodotti vitivinicoli è in effetti la più complessa e minuziosa che vi sia. Ecco perché, come noto a tutta la filiera vitivinicola, il nuovo Decreto nazionale di coordinamento e applicazione della specifica normativa dell'Unione europea e della legge nazionale sul vino è stato oggetto di un lungo confronto con la stessa filiera e con gli altri Uffici del Ministero. Infatti, con tale Decreto, ancor più di quanto disciplinato con il vigente decreto dell'agosto 2012, si tratta di contemperare le esigenze di flessibilità, intese a riportare in etichettatura talune indicazioni complementari e veritiere, poste non solo dai Paesi terzi, ma emerse anche in ambito nazionale, con l'esigenza prioritaria di tutelare il patrimonio delle nostre denominazioni di origine e indicazioni geografiche. Comunque, per l'adozione del nuovo Decreto siamo ormai alla stretta finale e quanto prima lo schema sarà inviato alla Conferenza Stato-Regioni per l'acquisizione della prevista intesa.

Nel merito dell'uso veritiero in etichettatura dei vitigni che concorrono alla produzione dei relativi vini, nonché di altre indicazioni complementari concernenti aspetti tecnico-produttivi (quali uso talune menzioni relative alle caratteristiche dei vini e taluni termini geografici relativi all'ubicazione dell'azienda agricola e dei vigneti) con il Decreto in questione si provvederà ad armonizzare le richiamate contrastanti esigenze, mediante precisi criteri e





CHIUSURE ITALIA




**IL CLASSICO**  
Tradizionale e innovativo




**IL MICROGRANULARE**  
Tecnicamente evoluto e garantito




**IL MONOPEZZO**  
Naturale e totalmente affidabile

**SOLUZIONI DI TAPPATURA M2X**

M2X Chiusure Italia è una realtà distributiva tecnica e specializzata in Chiusure & Packaging per il settore del vino e degli spumanti. Opera da oltre 25 anni con competenza e professionalità ed ha sviluppato nel tempo una capillare e specifica organizzazione a carattere nazionale.

[www.m2xchiusureitalia.it](http://www.m2xchiusureitalia.it)

Via Rosina Storchio, 5 | 25020 DELLO (BS) | T +39 030 8089860 | [m2x@m2xchiusureitalia.it](mailto:m2x@m2xchiusureitalia.it)







condizioni di etichettatura, che consentano in primis l'uso di dette indicazioni veritiere (che talvolta possono corrispondere in tutto o in parte a nomi di menzioni tradizionali protette o di Dop o Igp italiane) soltanto per i vini Dop e Igp ed in secondo luogo mediante la minimizzazione dei caratteri e la collocazione in etichetta di dette indicazioni limitate all'ambito descrittivo e nettamente separate dalle indicazioni obbligatorie. Nel merito dell'uso dei vitigni cosiddetti "identitari" di alcune denominazioni (Albana, Cannonau, Sagrantino ecc.), con il Decreto in questione si manterrà la consolidata tradizione nazionale, riservando il loro utilizzo alle specifiche denominazioni, così come richiesto dalla filiera vitivinicola e dalle competenti Regioni. È comunque il caso di sottolineare che detto decreto ha valenza nazionale e che per tali vitigni, che di per sé non sono nomi geografici protetti con la Dop o Igp e per i quali non è applicabile la limitazione di uso prevista dalla prevalente normativa dell'Unione europea, il loro utilizzo non può prescindere dal citato quadro normativo Ue e, in particolare, non può essere impedito al di fuori del territorio nazionale.

**Collegato a questo tema c'è l'analogo problema sulle etichette degli spumanti varietali con nome di vitigno. Come vede il livello di tutela nell'uso del nome di vitigno in etichetta e dall'altro la libertà di consentire l'indicazione del vitigno per una corretta pratica di informazione verso il consumatore?**

Con il nuovo Decreto etichettatura e presentazione verrà sostanzialmente riaffermata la tradizionale posizione nazionale, in merito all'uso di gran parte dei vitigni coltivati in Italia per i vini spumanti generici, con esclusione di quelli corrispondenti o contenenti il nome di una Dop o Igp, il cui uso è riservato dalla vigente normativa dell'Unione europea ai vini Dop o Igp o ai vini Ig dei Paesi terzi. Tuttavia, con detto nuovo Decreto, al fine di venire incontro alle esigenze avanzate dalla filiera vitivinicola e volte alla massima qualificazione delle nostre produzioni spumantistiche, per taluni vitigni che in alcuni ambiti territoriali nazionali par-

tecipano in maniera predominante alla produzione di rinomati vini Dop (es.: Glera, Ribolla gialla ecc.) ne sarà escluso l'uso nell'etichettatura degli spumanti generici, così come già avviene per le altre categorie di prodotti vitivinicoli senza Dop o Igp.

**E parlando di tutela dell'identità il discorso scivola naturalmente sulle denominazioni di origine e su un sistema che oggi conta oltre 500 riconoscimenti dei quali, però, solo le prime 11 Dop rappresentano circa il 60% in volume e il 65% in valore di tutte le denominazioni di origine protette italiane, mentre solo le prime 11 Igp rappresentano circa l'80% in volume e in valore. Una situazione che rischia di banalizzare uno strumento prezioso a favore dei territori vocati, indebolendone la capacità di orientare la produzione verso le esigenze del mercato e, quindi, la sua efficacia competitiva. Forse è ora di rivedere le modalità operative del Comitato vini stringendo le maglie dei nuovi riconoscimenti Doc e Docg che devono essere più legati alla "risonanza" acquisita da un vino, individuata con criteri più chiari e definiti, trovando modalità in grado di portare alla cancellazione delle Do che non vengono utilizzate? È forse necessario imparare a dire di no ai territori. Qual è la sua posizione in merito?**

La missione della Direzione che rappresento è quello di tutelare e valorizzare al massimo le Dop e Igp dei vini, che peraltro, seppure presenti in numero consistente, non costituiscono un patrimonio "banalizzato". Al contrario, l'elevato numero delle nostre denominazioni è la conferma di un variegato patrimonio dei nostri vini di qualità, strettamente connesso alle diversità del nostro territorio nazionale, che in tutte le Regioni e Province autonome esprime delle peculiarità enologiche di alto livello, sia con deno-

minazioni di elevato livello produttivo, sia con produzioni di nicchia.

È il caso di precisare che tali ultime denominazioni, seppur "piccole", certamente non sono seconde a nessuno e ben rappresentano l'identità socio-economica dei relativi territori, che è ben

riconoscibile anche oltre il confine nazionale, anche se dette produzioni necessariamente non possono annoverare notevoli volumi di esportazione. Pertanto, in questa particolare fase di contingenza sanitaria ed economica, il Ministero e tutti i soggetti legati al mondo del vino di qualità devono coordinare nel migliore dei modi gli strumenti e le capacità tecnico-scientifiche per imprimere un ulteriore impulso alla valorizzazione delle denominazioni esistenti. Voglio assicurare, inoltre, che la Direzione da me rappresentata, come peraltro avvenuto nel recente passato, non riconoscerà ulteriori denominazioni, qualora le relative domande non siano adeguatamente giustificate, nel rispetto della vigente normativa Unionale e nazionale. Infine, mi preme sottolineare che di recente sono stati approvati, con la legge n. 120/2020, criteri molto restrittivi per il riconoscimento di nuove Docg, proprio per non banalizzare e squalificare tale categoria di vini Dop, che rappresenta l'eccellenza gerarchico-qualitativa dei vini italiani.

**In questo contesto c'è la questione della riscrittura del decreto sul Comitato Vini che significa funzioni generali e procedure per il riconoscimento e modifica dei vini Do. Come vede questa vicenda?**

Assicuro lei e l'intera filiera vitivinicola che con il Decreto in materia di procedura per il riconoscimento e la modifica dei disciplinari dei vini Dop e Igp, nel cui ambito è previsto l'intervento del Comitato nazionale vini, è stato riaffermato il ruolo di detto Comitato, non solo per gli aspetti procedurali, ma soprattutto per le funzioni di studio e approfondimento in ordine a specifici aspetti tecnico-scientifici connessi alla tutela e alla valorizzazione qualitativa e commerciale dei vini Dop e Igp, con particolare riguardo agli aspetti emergenti in ambito nazionale e internazionale.



Tappatore per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici.  
Da 1.000 bph fino a 40.000 bph



Tappatore per tappi corona in acciaio e alluminio.  
Da 1.000 bph fino a 60.000 bph



Tappi a T, Bidule, Ring Pull  
Tappi in sughero  
Tappi in alluminio ROPP  
Tappi a fungo in plastica  
Tappi a T in vetro



Capsulatrice per capsule in alluminio ROPP.  
Da 1.000 bph fino a 72.000 bph



Da 40 anni, la più ampia gamma di sistemi di chiusura per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici, capsule in alluminio ROPP e tappi corona, per vino, alcolici e olio. Da 1.000 bph fino a 72.000 bph. Scopri la nostra gamma completa su [arol.com](http://arol.com) - contatti: [info@arol.com](mailto:info@arol.com)



## IL CONSUNTIVO DELL'ANNO COVID

di CARLO FLAMINI

# SI FINISCE (MA SALENDO) A -6%

Quasi 1,4 miliardi di dollari di perdite, e volumi in forte contrazione per i principali Paesi importatori. Ma la coda dell'anno restituisce indicatori moderatamente positivi, che lasciano ben sperare per il futuro immediato. Sul lungo termine invece è tutto un altro discorso

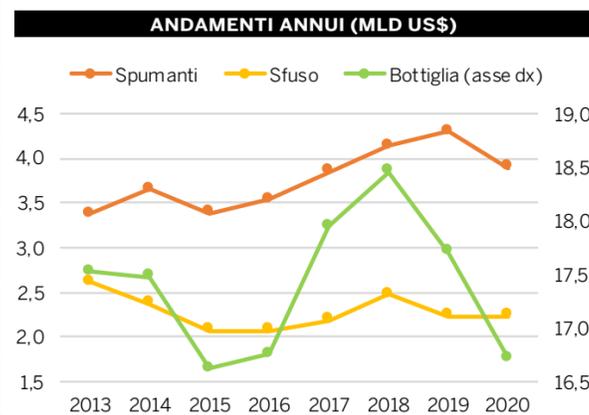
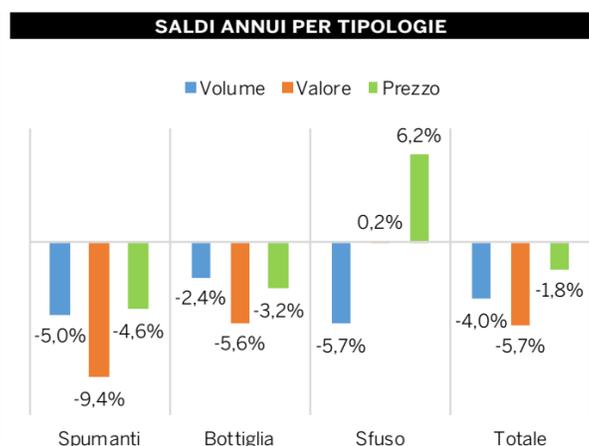


**P**oco meno di 1,4 miliardi di dollari di perdite e 2,7 milioni di ettolitri di vino in meno. È questo il conto presentato dal 2020 come bilancio conclusivo dei 12 mesi, cifra destinata a gonfiarsi ulteriormente considerando che stiamo parlando del solo aggregato dei principali Paesi importatori, monitorati come consuetudine dal nostro Osservatorio del Vino.

A incidere su questo saldo in forte passivo è stata ovviamente la pandemia da Covid, che a fasi alterne, ma soprattutto nella parte centrale dell'anno, ha inflitto continui blackout sulle forniture, in coincidenza dei lockdown parziali o totali decisi dai vari Paesi. Ma ad aggiungere peso al peso vi sono stati da una parte i dazi americani, che hanno determinato brusche cadute delle forniture da Francia, Germania e Spagna, e la forte involuzione delle importazioni cinesi, cominciata ben prima della pandemia e tuttora non riallineata agli standard del recente passato, su cui si va a innestare l'imposizione di blocchi commerciali ai prodotti australiani, primi in classifica nella lista fornitori di Pechino.

Un mix di fattori insomma che hanno portato a una fortissima compressione degli sbocchi commerciali, intasamenti di forniture, ricerca forsenata di nuovi lidi e nuovi (più economici) canali su cui far approdare prodotti rigettati sulle piazze tradizionali, rimescolamenti di mix, quando non vera e propria modifica organolettica per sfuggire alle regole delle tariffe Usa (il caso dei francesi portati a forza sopra 14°). A subire direttamente l'effetto di queste turbolenze è stato ovviamente il prezzo medio, che a livello generale ha visto contrazioni del 2%, ma con punte del 5% per gli spumanti e del 3% sui vini fermi confezionati. Di per sé dati non drammatici, se non fosse che i ribassi si innestano su quelli già patiti nel 2019 (anno che scontò la leva inversa dell'abbondante produzione 2018), per cui oggi vedere un litro di vino in bottiglia quotato a 4,94 dollari rimette le lancette indietro di un paio di anni, quando si viaggiava su 4,90, contro i 5,30 del 2018, punta massima a cui si era arrivati partendo dal lontano 2013.

Lancette indietro, quindi, e tutto da rifare. Ma con una base di partenza - il quarto trimestre - che sembra infondere un minimo di ottimismo rispetto alla situazione della parte centrale dell'anno. Da ottobre a dicembre gli scambi hanno tutti segnato indicatori posi-



tivi (+4% valore il globale). In positivo persino lo spumante (+2%) che - zavorrato al ribasso dallo Champagne - aveva registrato vere e proprie frange tra aprile e settembre, nell'ordine del 20-25% di perdita. Per i confezionati, dopo il picco a

-17% del secondo quarto, l'anno chiude con un incoraggiante +5%, mentre lo sfuso archivia un anno in altalena, con coda di dicembre lato prezzi a +6%, determinata dalle notizie - poi rivelatesi errate - di vendite scarse in Europa.

### Vini confezionati

La perdita secca anno su anno è stata di quasi 1 miliardo di dollari (-985 milioni per la precisione), determinata sostanzialmente da due mercati: quello americano (-11%, mezzo miliardo di saldo negativo, quasi tutto di marca francese) e quello cinese (compresa l'appendice di Hong Kong), sotto del 25%, poco meno di 600 milioni di perdite, determinate da tutti i supplier, ma in particolare dai big, nell'ordine Australia, Francia e Cile.

Situazione nonostante tutto positiva in Germania, UK e Canada, mentre continua a essere critico l'andamento importativo del Giappone. Stabile la Russia.

Dettagliando le performance per Paesi, non brillantissimo lo spaccato in Usa per l'Italia, dove si è a saldo zero sia lato volume che valore, con praticamente nessun aumento di spazio competitivo rispetto ai vuoti lasciati dalla Francia (-18% volume). È di tutta evidenza che i vini italiani hanno avuto una doppia vita sul mercato: quelli da Gdo - come il Pinot grigio - hanno performato relativamente bene, persino in formati grandi (effetto scorta in pandemia), cosa che non si vedeva da anni. Gli altri, quelli da Ho-rea, hanno avuto un anno iniziato con richieste molto forti (vi era in ballo l'eventuale inserimento nella lista positiva ai dazi), per poi sgonfiarsi in corso d'anno, penalizzati dalle chiusure del canale causa epidemia.

Non conoscono crisi invece i neozelandesi, che continuano a macinare crescite omogenee sia a valore che a volume, il che li rende i veri vincitori sul mercato nel 2020.

In UK, pur a fronte di una nuova limatura dei prezzi medi (-8%), il saldo per l'Italia resta positivo sul volume. Tuttavia resta pesante come un macigno lo scenario Brexit, che già nei primi mesi dell'anno ha dato un antipasto di quello che potrebbe riservare il mercato nel 2021.

➔ continua a pagina 6

#### COMMERCIO MONDIALE - ANNO 2020

	.000 litri		.000 USD		USD/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Usa	704.295	-3,3	4.020.294	-11,2	5,71	-8,2
UK	686.339	4,3	2.667.991	1,9	3,89	-2,3
Germania	528.314	8,5	1.888.707	8,8	3,57	0,3
Canada	284.798	1,3	1.696.153	1,6	5,96	0,3
Cina	311.082	-31,8	1.656.335	-25,1	5,32	9,9
Giappone	164.513	-7,1	948.674	-7,1	5,77	-0,1
Svizzera	102.243	5,1	947.456	5,5	9,27	0,4
Hong Kong	35.496	-7,2	893.868	-15,4	25,18	-8,9
Russia	280.900	-1,5	852.839	-2,2	3,04	-0,8
Francia	95.590	-15,1	472.648	-13,8	4,94	1,5
Brasile	145.875	28,9	400.760	17,1	2,75	-9,2
Corea del Sud	44.592	31,9	275.361	35,1	6,18	2,4
<b>Totale</b>	<b>3.384.037</b>	<b>-2,4</b>	<b>16.721.084</b>	<b>-5,6</b>	<b>4,94</b>	<b>-3,2</b>

BOTTIGLIA

	.000 litri		.000 USD		USD/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Usa	143.478	-6,7	1.257.490	-8,9	8,76	-2,3
UK	140.097	-2,2	757.968	-11,1	5,41	-9,1
Giappone	35.435	-19,1	542.531	-21,9	15,31	-3,5
Germania	61.736	-1,1	430.120	-2,7	6,97	-1,6
Russia	46.870	4,2	220.553	2,2	4,71	-1,9
Svizzera	20.851	2,3	202.218	-3,0	9,70	-5,2
Canada	17.646	-3,6	163.108	-4,1	9,24	-0,5
Francia	27.915	-3,4	103.836	-1,7	3,72	1,7
Hong Kong	2.119	7,4	73.347	16,5	34,61	8,4
Cina	9.799	-28,1	71.859	-14,5	7,33	19,0
Corea del Sud	5.072	-8,0	46.432	-5,0	9,16	3,2
Brasile	4.947	-19,7	19.097	-31,3	3,86	-14,4
<b>Totale</b>	<b>515.963</b>	<b>-5,0</b>	<b>3.888.557</b>	<b>-9,4</b>	<b>7,54</b>	<b>-4,6</b>

SPUMANTI

	.000 litri		.000 USD		USD/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
UK	574.343	11,4	775.850	16,2	1,35	4,3
Germania	793.731	-7,9	556.219	-1,2	0,70	7,4
Usa	372.021	9,3	311.933	12,3	0,84	2,8
Francia	485.450	-13,4	271.857	-7,2	0,56	7,2
Cina	103.778	-24,8	91.618	-36,6	0,88	-15,6
Canada	136.370	24,9	87.514	3,0	0,64	-17,5
Svizzera	49.697	-2,8	74.008	0,3	1,49	3,2
Giappone	43.531	-6,1	49.207	-11,5	1,13	-5,7
Russia	24.744	-78,7	15.256	-78,1	0,62	2,7
<b>Totale</b>	<b>2.583.664</b>	<b>-5,7</b>	<b>2.233.463</b>	<b>0,2</b>	<b>0,86</b>	<b>6,2</b>

SFUSO

Totale aggregato	6.483.664	-4,0	22.843.104	-5,7	3,52	-1,8
------------------	-----------	------	------------	------	------	------

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



# metalux

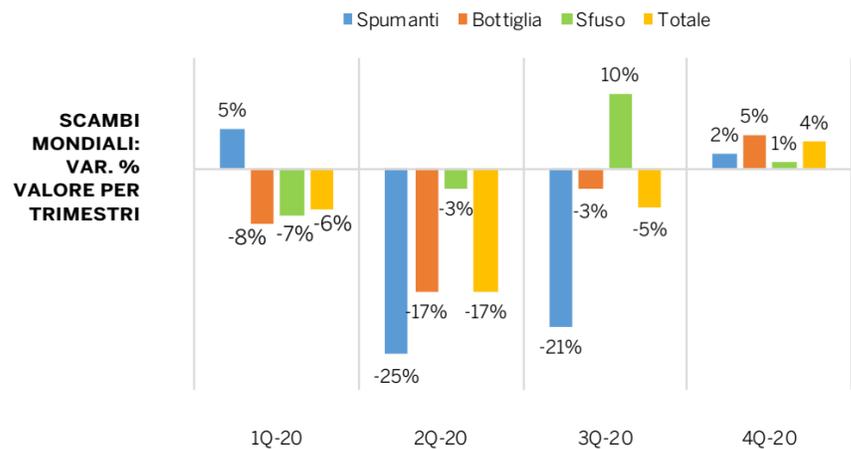
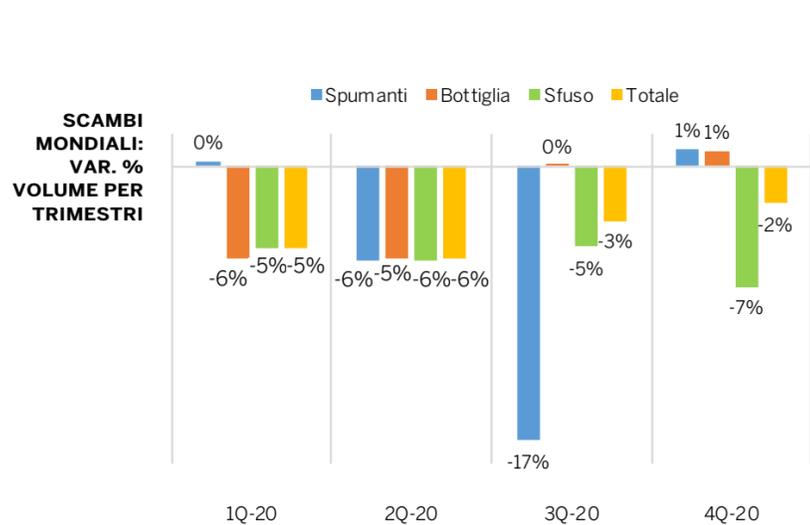
Le tecnologie di METALUX non pongono limiti a nessuno dei tuoi desideri!!



+39 0421 331266

info@metaluxsa.com, info@metaluxcapsule.it

web: [metaluxsa.com](http://metaluxsa.com), [metaluxcapsule.it](http://metaluxcapsule.it)



◆ segue da pagina 4

Decisamente positivo il mercato tedesco, con acquisti riversatisi nel già forte canale domestico e solide punte di crescita per tutti i principali supplier, persino sul lato valore, con prezzi medi in aumento del 4%.

La Cina come detto segna uno degli anni peggiori della propria storia recente: tra il picco del 2017 (5,5 milioni di ettolitri) e il dato 2020 (3,1 milioni), la perdita secca è di 2,4 milioni di ettolitri, con il terzo anno di riduzione consecutivo. La sola consolazione risiede nel fatto che il quarto trimestre - eccettuata l'Australia, formalmente bannata - chiude a -28%, dopo essere passato per il -42% di giugno e il -35% di settembre. Un timidissimo segnale di ripresa, che ha già visto coinvolti Cile e Francia.

Sul mercato giapponese, invece, la situazione sta facendo esatta-

mente l'opposto: dopo il primo semestre passato sostanzialmente in stabilità, da settembre a dicembre i punti percentuali persi sono stati nell'ordine del 14%, con saldo finale a -7%. Coinvolti in particolare gli europei, con picco negativo per l'Italia (-20%), ma anche argentini, sudafricani, oceanici, mentre resta positivo solo il Cile, che però nel 2019 era andato sotto. Sembrerebbe una fase di riequilibrio generale, dopo l'euforia da FTA, che aveva portato - probabilmente - a comprare un po' troppo vino dai Paesi europei sgravati dal dazio.

Uno sguardo al mercato canadese, che chiude in sostanziale stabilità, prodotta dai saldi positivi di Usa e Francia e da quelli passivi di



Italia e Australia. La stabilità del vino confezionato all'origine va però guardata insieme alla forte crescita del mercato dello sfuso, con richieste in forte aumento da Usa, Cile, Argentina, Francia e Italia, vini "blendati" con quelli canadesi e poi serviti sul mercato come value-priced International blends, evidentemente molto più richiesti dal consumatore in epoca di restrizioni economiche dovute a pandemia.

Ultima nota sulla Russia, che dopo quattro anni di continua ripresa vede una battuta d'arresto sul totale importato; tuttavia il -2% in anno di pandemia non costituisce niente di irrimediabile su un mercato fondamentalmente ritornato ai livelli del pre-crisi.

## 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**  
Giancarlo Montaldo, Maurizio Tagioni, Filippo Magnani

**GRAFICA**  
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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



UNIONE ITALIANA VINI  
SERVIZI

aderisce al progetto europeo

WINE IN MODERATION

CHOOSE | SHARE | CARE

Il titolare del trattamento dei dati e responsabile del rispetto del reg. 679/UE è Unione Italiana Vini Servizi soc. coop. Sede legale: via San Vittore al Teatro, 3, 20123 Milano, a cui ci si può rivolgere per i diritti previsti dal REGOLAMENTO UE 2016/679 sulla protezione dei dati. Per ogni chiarimento scrivi a [privacy@uiv.it](mailto:privacy@uiv.it). Informativa completa sul sito <https://www.unioneitalianavini.it/privacy-policy/>

## 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".

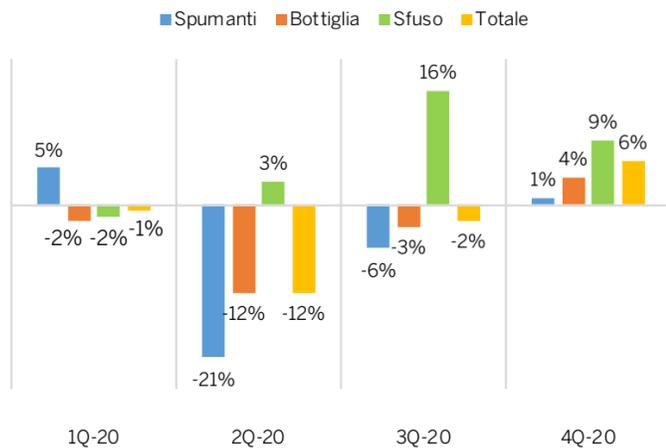
**Tapi** | UNIQUENESS INSIDE  
BEAUTY ON TOP

COLLECTION | SIGNATURE | REVÒ

[tapigroup.com](http://tapigroup.com)



SCAMBI MONDIALI: VAR. % PREZZI PER TRIMESTRI



Spumanti

Come abbiamo accennato all'inizio, la spumantistica è il segmento che più ha patito gli effetti economici della pandemia: in termini esportativi, lo Champagne ha registrato una caduta verticale, pari a -20% valore sul cumulato dell'anno, ma con picchi a oltre -30% nella parte centrale. Il deterioramento delle spedizioni di questo prodotto ha ovviamente impattato la curva valore della categoria spumante, che di contro sulla colonna volumica ha visto il contributo netto di prodotti a minor valore aggiunto, come lo stesso Prosecco, il quale ha registrato notevoli incrementi dei propri consumi determinati dallo spostamento dal canale Horeca a quello off-trade. Si è inserito nel già magro bilancio generale delle bollicine il blackout temporaneo delle importazioni americane registrato nel terzo trimestre dell'anno, che ha finito per zavorrare tutto il resto e portarlo a quel -17% volumico poi recuperato faticosamente in coda d'anno. Partiamo proprio dagli Stati Uniti, che pur in calo del 7% a volume e del 9% valore, si confermano il primo mercato di importazione, con un valore di 1,3 miliardi di dollari. Il quarto trimestre vede un miglioramento per la situazione francese, approdata a crescita (+10%) dopo aver viaggiato tra

aprile-giugno e luglio-settembre a -40% di media. Involuzione invece per le importazioni italiane, che passano da un +10% fino a giugno a -25% di settembre e -6% di dicembre, con saldo annuo finale di -3%. Per l'Italia, è il primo stop a una crescita che dal 2009 era stata ininterrotta. In forte calo anche gli spumanti spagnoli, che chiudono l'anno a -20%, falcidiati anch'essi dalle dinamiche legate alle chiusure del segmento on-premise. Saldo negativo anche sulla seconda piazza mondiale, il Regno Unito, determinato ovviamente dalla caduta francese (-30% annuo, ma in recupero come sul mercato Usa nel quarto trimestre dopo il -60% di gennaio-giugno), a cui si affianca l'altalena delle performance italiane, con quarto trimestre invece in riduzione della metà rispetto al terzo (+7% contro +14%) e saldo annuale a +5%. Negativo lo scenario in Giappone, che chiude a -20% l'anno, lasciando a bocca asciutta tutti i grandi fornitori, con il picco di Francia e Italia sotto del 20% e oltre. Stazionario il mercato tedesco, che vede aumenti solo per gli italiani, contro ribassi più o meno marcati per Francia e Spagna. Restando in Europa, Svizzera e Russia positive, anche se a Mosca i francesi battono in ritirata, a fronte di crescita per italiani, spagnoli e soprattutto gli economicissimi moldavi, più che decu-

plicati. Si spegne invece la crescita canadese, non solo per la Francia (-8%), ma soprattutto per l'Italia (-2%), che dal 2001 aveva come la formichina costruito passo passo una piccola-grande piazza per le proprie bollicine. Ovviamente tutto da inquadrate in un contesto di anno anomalo, con un mercato solido destinato a ripartire non appena la situazione economica si sarà ristabilita. A compensazione, se non altro per gli spumanti italiani, resta il mercato francese, che chiude a +9% volumico, segnando il quinto aumento consecutivo dal 2016, con il record storico delle forniture, a 175.000 ettolitri. Il tutto in un panorama di riduzione dei consumi di spumanti sia francesi, sia spagnoli che tedeschi, il che denota che l'amore per le bollicine italiane è più di un fuoco di paglia.

Qualche ipotesi di scenario

Prima di lasciare i lettori alle tabelle di dettaglio dei singoli Paesi importatori, proviamo a disegnare un minimo di scenario, almeno sul medio termine, partendo dalla domanda: che cosa lascia in eredità il Covid? Sul fronte distributivo, ha messo in mano al canale retail ancora più potere di quello esercitato finora. Ma il retail tradizionale (quello "brick & mortar" per intendersi) oggi sa che non è più solo, avendo davanti una sfida piuttosto pesante: quella della convivenza e sviluppo del segmento digitale, il proprio (dove le cose almeno in Italia non sono così avanzate come in altri Paesi) e quello delle piattaforme specializzate, che hanno preso coscienza del fatto che una massa molto numerosa di persone oggi sono transitate e forse continueranno a transitare dai loro siti. Le stesse aziende vinicole hanno assaggiato la possibilità di esplorare forme di commercializzazione digitali, anche proprie, in ottica di accorciamento della catena distributiva ma soprattutto di maneggiamento diretto della ricchezza che produce il digitale: i dati.

Questo del dato probabilmente sarà il tavolo dove si svilupperà il braccio di ferro tra produzione e distribuzione: se fino a oggi l'industria vinicola ha delegato a terzi il contatto con il cliente finale (il distributore, la stampa specializzata), domani chi grazie alle tecnologie "responsive" riuscirà a costruire un proprio dataset affidabile sarà avvantaggiato non solo rispetto ai competitors, ma più forte anche in sede di contrattazione con i buyer. La conoscenza certa e in anteprima del "proprio" consumatore sarà un chiaro elemento distintivo su cui poter orientare da una parte le ragioni produttive ma soprattutto quelle commerciali, avocando sempre più a sé la titolarità della scelta finale di che cosa produrre, dove distribuirlo, come venderlo. Di fatto sottraendo una quota di servizio oggi totalmente delegata (e pagata) al trade. La stessa sfida sarà appunto chiamata ad accettare il trade, in particolare il retail, spinto dalla forza innovatrice delle piattaforme native digitali, ma anche perché no il settore evoluto di certa ristorazione, o meglio di quella ristorazione che uscirà viva dall'esperienza Covid e che già mostra logiche e movenze stile retail. Lo spostamento insomma del pensiero e dell'azione su un livello immateriale (chi sono coloro a cui vendo, come posso conoscerli per intercettarli), prima che materiale (cosa devo produrre per essere attuale) sarà una sorta di spartiacque tra aziende che continueranno a operare "come si è sempre fatto" in un mondo però che guarda in una prospettiva diametralmente opposta, e aziende che - pur nella difficoltà di quadrare i bilanci - sentiranno impellente e vitale la sfida dell'investimento in processi digitali avanzati che consentano il riallineamento alla prospettiva di cui sopra. Il solco tra grandi e piccole con cui abbiamo imparato a dividere il mondo del vino verrà sostituito da un altro, ben più profondo: chi immagazzina e gestisce in autonomia dati e chi - pur producendoli - li cede ad altri, per poi doversi ricomprare a peso d'oro. Carlo Flamini

VINO IN BOTTIGLIA

Regno Unito

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	138.028	8,3	637.932	-2,8	4,62	-10,3
Italia	159.904	2,6	326.641	-5,3	2,04	-7,6
Spagna	94.688	3,7	209.905	11,5	2,22	7,5
Nuova Zelanda	38.791	1,7	163.668	1,7	4,22	0,0
Cile	55.643	9,1	152.553	13,1	2,74	3,7
Australia	43.307	18,1	117.231	33,6	2,71	13,1
Germania	55.402	-9,6	113.941	-9,4	2,06	0,3
Argentina	26.357	1,1	76.437	0,5	2,90	-0,6
Sudafrica	27.192	-6,3	69.313	1,5	2,55	8,3
Portogallo	20.491	33,4	67.598	11,9	3,30	-16,1
Usa	5.021	-6,4	46.932	-1,6	9,35	5,2
Altri	21.513	5,1	91.794	-7,5	4,27	-12,0
<b>Totale</b>	<b>686.339</b>	<b>4,3</b>	<b>2.073.944</b>	<b>1,2</b>	<b>3,02</b>	<b>-3,0</b>

Francia

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Portogallo	28.574	-3,9	87.630	-5,5	3,07	-1,7
Italia	16.677	-15,7	69.813	-16,3	4,19	-0,7
Usa	514	-31,7	61.989	-23,5	120,55	11,9
Spagna	30.067	-19,5	40.728	-19,4	1,35	0,1
Cile	2.115	-10,9	28.297	3,2	13,38	15,9
UK	1.497	-53,3	25.148	-34,8	16,80	39,4
Germania	7.619	-10,9	23.720	-9,1	3,11	2,1
Belgio	1.519	39,5	9.761	-31,5	6,43	-50,9
Argentina	1.209	-22,6	8.570	-20,1	7,09	3,2
Nuova Zelanda	736	-32,4	6.419	-22,2	8,72	15,1
Sudafrica	550	-23,8	3.264	-31,2	5,94	-9,7
Australia	158	-25,4	2.229	35,1	14,13	81,0
Altri	4.354	-29,6	43.921	-14,0	10,09	22,2
<b>Totale</b>	<b>95.590</b>	<b>-15,1</b>	<b>411.489</b>	<b>-16,1</b>	<b>4,30</b>	<b>-1,2</b>

Germania

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	237.011	9,7	777.345	14,3	3,28	4,2
Francia	104.050	4,5	360.592	-3,8	3,47	-8,0
Spagna	79.046	7,8	202.347	3,4	2,56	-4,1
Austria	26.224	23,3	57.731	11,5	2,20	-9,6
Usa	12.125	20,8	48.990	8,6	4,04	-10,1
Portogallo	15.316	10,5	46.474	9,0	3,03	-1,3
Sudafrica	14.510	-6,1	43.811	-3,8	3,02	2,4
Australia	6.873	1,9	24.073	2,7	3,50	0,7
Cile	6.885	-6,9	22.618	-9,3	3,28	-2,6
Grecia	8.319	2,0	18.616	4,3	2,24	2,2
Nuova Zelanda	2.071	-3,0	9.920	-13,6	4,79	-11,0
Argentina	2.569	-10,1	9.897	-16,3	3,85	-6,9
Ungheria	4.397	23,5	6.637	17,0	1,51	-5,2
Svizzera	177	-53,1	1.825	-23,4	10,29	63,4
Croazia	453	-13,9	1.384	-9,1	3,05	5,6
Turchia	348	-34,7	973	-40,6	2,79	-9,1
Moldova	468	-3,6	954	0,4	2,04	4,2
Altri	7.471	58,9	17.949	29,2	2,40	-18,7
<b>Totale</b>	<b>528.314</b>	<b>8,5</b>	<b>1.652.136</b>	<b>6,5</b>	<b>3,13</b>	<b>3,6</b>

Russia

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	61.585.176	4,6	204.957.986	-0,4	3,33	-4,8
Spagna	50.471.538	-6,4	125.172.024	-3,5	2,48	3,0
Francia	30.097.638	-4,4	125.040.113	-3,9	4,15	0,6
Georgia	40.422.177	-7,0	122.652.369	-11,7	3,03	-5,0
Cile	16.924.384	5,3	45.821.935	2,8	2,71	-2,4
Abkhazia	19.002.278	-12,9	42.101.578	-21,0	2,22	-9,2
Portogallo	12.994.896	27,2	38.655.668	35,2	2,97	6,3
Nuova Zelanda	5.182.665	50,9	28.089.853	43,7	5,42	-4,8
Germania	6.889.090	4,5	19.109.871	13,7	2,77	8,8
Sudafrica	6.660.356	0,2	17.794.236	-0,7	2,67	-0,9
Argentina	3.800.837	-1,0	12.886.278	-5,9	3,39	-4,9
Usa	2.280.904	13,6	11.959.557	28,4	5,24	13,0
Australia	3.158.269	0,1	11.616.365	3,2	3,68	3,1
Moldova	5.498.639	-1,1	8.915.626	-3,6	1,62	-2,5
Serbia	4.671.116	-7,1	7.788.022	-13,3	1,67	-6,7
Armenia	1.669.059	-26,2	4.629.649	-30,7	2,77	-6,0
Azerbaijan	1.161.693	-44,1	2.694.479	-43,4	2,32	1,2
Bulgaria	1.424.797	-24,5	2.302.622	-21,8	1,62	3,6
Altri	7.004.700	2,9	20.652.183	2,2	2,95	-0,7
<b>Totale</b>	<b>280.900.209</b>	<b>-1,5</b>	<b>852.840.413</b>	<b>-2,2</b>	<b>3,04</b>	<b>-0,8</b>

**Blossom**<sup>TM</sup>  
sustainable closures

Close to a better future



Interamente  
rimovibile,  
completamente  
riciclabile.

Greencap<sup>®</sup> dà il via ad una rivoluzione  
sempre più green.

Il tappo a vite completamente riciclabile  
grazie alla possibilità di rimuovere  
facilmente anche la gonna dalla bottiglia.  
Riciclare tutta la chiusura non è mai stato  
così facile.

Scopri la gamma di chiusure sostenibili  
Blossom su [www.gualaclosures.com](http://www.gualaclosures.com)  
o [info@gualaclosures.com](mailto:info@gualaclosures.com)



 *Guala Closures Group*

➔ segue da pagina 7

## VINO IN BOTTIGLIA

### Svizzera

	Litri		Franchi		Franchi/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	43.582.972	5,4	334.171.888	3,5	7,67	-1,8
Francia	17.676.777	2,5	253.507.263	-8,0	14,34	-10,2
Spagna	16.760.023	5,7	128.346.917	4,2	7,66	-1,4
Portogallo	8.288.275	9,5	36.157.713	4,4	4,36	-4,7
Germania	4.361.252	1,3	35.193.398	-4,7	8,07	-6,0
USA	2.333.933	5,8	21.398.498	-7,8	9,17	-12,9
Austria	2.640.696	22,2	19.295.431	3,6	7,31	-15,2
Argentina	2.357.789	-6,8	12.453.542	-15,0	5,28	-8,9
Cile	1.343.102	8,3	7.280.440	-3,7	5,42	-11,1
Sudafrica	800.844	35,3	6.296.499	23,1	7,86	-9,0
Australia	793.117	-8,3	4.564.794	-30,8	5,76	-24,6
Nuova Zelanda	191.316	2,8	1.590.005	2,5	8,31	-0,2
Altri	1.112.575	-6,8	20.195.729	-11,6	18,15	-5,2
<b>Totale</b>	<b>102.242.671</b>	<b>5,1</b>	<b>880.452.117</b>	<b>-1,4</b>	<b>8,61</b>	<b>-6,2</b>

### Brasile

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Cile	72.576.501	38,3	176.189.646	21,5	2,43	-12,1
Argentina	22.588.987	36,7	66.287.710	21,7	2,93	-11,0
Portogallo	22.615.257	29,1	64.994.790	28,5	2,87	-0,5
Italia	9.646.030	-6,3	32.409.493	-2,4	3,36	4,2
Francia	5.654.341	6,2	24.856.762	2,3	4,40	-3,6
Spagna	7.165.091	23,8	19.782.657	15,9	2,76	-6,4
Uruguay	4.025.166	46,5	10.084.360	27,9	2,51	-12,7
Usa	366.584	-31,5	2.119.234	-11,7	5,78	28,8
Sudafrica	627.150	-42,6	1.701.072	-52,8	2,71	-17,8
Australia	212.595	-39,0	792.051	-34,8	3,73	6,8
Germania	136.989	35,6	503.968	22,1	3,68	-9,9
Nuova Zelanda	15.372	-88,5	89.763	-88,4	5,84	0,1
Altri	244.908	-8,1	948.801	-24,5	3,87	-17,9
<b>Totale</b>	<b>145.874.971</b>	<b>28,9</b>	<b>400.760.307</b>	<b>17,1</b>	<b>2,75</b>	<b>-9,2</b>

### Stati Uniti

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	244.612	0,3	1.451.697	-0,1	5,93	-0,4
Francia	113.597	-18,0	954.440	-29,1	8,40	-13,6
Nuova Zelanda	56.984	7,9	415.893	6,8	7,30	-1,0
Australia	82.830	0,4	267.792	-6,8	3,23	-7,2
Argentina	52.547	4,1	243.131	-5,8	4,63	-9,5
Spagna	42.785	-8,0	226.630	-10,9	5,30	-3,1
Cile	44.975	-2,2	145.184	-4,6	3,23	-2,4
Portogallo	23.689	13,3	111.751	1,6	4,72	-10,3
Germania	15.843	-13,4	61.821	-32,1	3,90	-21,6
Sudafrica	9.217	10,3	42.676	1,6	4,63	-7,9
Altri	17.217	-0,4	99.279	-26,0	5,77	-25,7
<b>Totale</b>	<b>704.295</b>	<b>-2,9</b>	<b>4.020.294</b>	<b>-11,0</b>	<b>5,71</b>	<b>-8,3</b>

### Canada

	Litri		\$ canadesi		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Usa	52.670.438	7,0	526.065.558	7,3	9,99	0,3
Francia	52.887.263	4,4	485.075.967	4,1	9,17	-0,3
Italia	60.856.045	-2,2	465.187.077	0,1	7,64	2,3
Australia	24.875.983	-4,0	171.180.511	-5,2	6,88	-1,2
Spagna	20.392.438	3,3	143.452.576	8,2	7,03	4,8
Nuova Zelanda	12.963.592	1,4	126.771.133	0,7	9,78	-0,7
Cile	20.751.094	0,4	101.267.918	-2,0	4,88	-2,4
Argentina	13.564.850	-3,0	90.356.431	-2,0	6,66	0,9
Portogallo	12.167.577	5,4	74.571.383	6,5	6,13	1,0
Sudafrica	6.512.516	-10,3	36.452.379	-7,8	5,60	2,8
Germania	3.124.672	-4,8	19.908.769	-5,1	6,37	-0,3
Altri	4.031.963	3,5	31.584.219	11,9	7,83	8,2
<b>Totale</b>	<b>284.798.431</b>	<b>1,3</b>	<b>2.271.873.921</b>	<b>2,6</b>	<b>7,98</b>	<b>1,3</b>

### Cina

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Australia	85.223.089	-29,6	672.596.834	-17,2	7,89	17,5
Francia	88.251.121	-34,6	454.891.044	-29,3	5,15	8,0
Cile	50.063.774	-30,1	189.331.730	-29,5	3,78	0,8
Italia	20.498.604	-30,9	98.235.705	-26,3	4,79	6,6
Spagna	34.655.544	-32,5	90.467.817	-31,7	2,61	1,1
Germania	3.256.850	-10,2	19.271.006	-5,5	5,92	5,3
Usa	3.087.956	-49,1	19.054.278	-42,2	6,17	13,6
Nuova Zelanda	2.039.958	-12,8	18.106.840	-12,6	8,88	0,2
Portogallo	4.394.936	-37,3	17.142.565	-27,8	3,90	15,3
Argentina	3.441.542	-22,9	16.149.346	-33,0	4,69	-13,0
Sudafrica	4.178.206	-35,9	14.664.369	-33,5	3,51	3,8
Georgia	3.722.927	-30,3	13.835.759	-27,8	3,72	3,6
Moldova	3.603.783	-30,0	8.570.904	-27,7	2,38	3,4
Altri	4.663.813	-36,5	24.016.718	-47,5	5,15	-17,4
<b>Totale</b>	<b>311.082.103</b>	<b>-31,8</b>	<b>1.656.334.915</b>	<b>-25,1</b>	<b>5,32</b>	<b>9,9</b>

### Hong Kong

	.000 litri		.000 HKD		HKD/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	8.317	-10,9	3.306.491	-0,9	397,55	11,3
UK	1.358	-11,7	1.071.036	-20,6	788,96	-10,1
Usa	6.687	33,8	650.748	-36,7	97,32	-52,7
Australia	8.076	0,2	620.512	-6,2	76,83	-6,4
Singapore	1.531	8,3	188.440	0,4	123,04	-7,3
Italia	1.825	-14,0	180.482	34,5	98,88	56,3
Cina	699	-34,9	129.178	-72,6	184,86	-58,0
Svizzera	41	-85,4	122.858	-31,7	3007,25	368,7
Germania	564	28,9	109.527	-14,8	194,03	-34,0
Cile	1.848	-47,3	71.799	-43,7	38,85	6,9
Spagna	1.365	-37,8	70.109	-41,0	51,35	-5,1
Nuova Zelanda	953	0,8	69.676	7,9	73,13	7,1
Sudafrica	233	-22,3	14.129	-14,0	60,62	10,7
Portogallo	83	-7,1	4.716	-38,7	56,55	-34,0
Argentina	79	-59,3	4.403	-49,6	55,76	23,9
Altri	1.834	4,8	318.526	-30,4	173,66	-33,6
<b>Totale</b>	<b>35.495</b>	<b>-7,2</b>	<b>6.932.630</b>	<b>-16,3</b>	<b>195,31</b>	<b>-9,8</b>

### Giappone

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	45.269	-4,0	44.225.972	-7,1	976,97	-3,3
Italia	28.405	-20,2	15.193.099	-16,0	534,88	5,3
Cile	49.101	4,0	15.075.310	-1,3	307,03	-5,1
Usa	6.394	-18,5	11.942.295	-12,6	1.867,65	7,2
Spagna	18.899	-8,1	5.739.608	-9,9	303,69	-2,0
Australia	6.033	-3,6	2.667.021	-4,6	442,10	-1,0
Germania	2.719	-21,5	1.490.101	-17,7	548,05	4,9
Nuova Zelanda	1.211	-4,6	1.128.145	-6,8	931,25	-2,3
Argentina	1.673	-19,0	862.545	-25,1	515,50	-7,6
Sudafrica	1.538	-16,6	841.542	-18,4	547,10	-2,2
Portogallo	1.598	-9,0	761.638	-6,8	476,75	2,4
Altri	1.674	-15,6	1.264.426	-14,4	755,39	1,5
<b>Totale</b>	<b>164.514</b>	<b>-7,1</b>	<b>101.191.702</b>	<b>-9,1</b>	<b>615,10</b>	<b>-2,2</b>

### Corea del Sud

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	5.740	14,5	61.192	22,7	10,66	7,2
Cile	14.450	28,2	57.810	20,6	4,00	-5,9
Usa	4.771	61,4	52.883	63,7	11,08	1,4
Italia	5.890	29,9	41.040	36,8	6,97	5,3
Spagna	6.617	22,4	20.555	28,6	3,11	5,1
Australia	3.101	47,5	17.245	52,7	5,56	3,5
Argentina	1.430	48,7	7.214	41,7	5,05	-4,7
Nuova Zelanda	800	77,1	6.571	69,1	8,21	-4,5
Portogallo	801	207,9	4.249	136,3	5,31	-23,2
Germania	400	24,3	2.284	17,4	5,70	-5,6
Sudafrica	192	2,8	919	1,7	4,77	-1,1
Altri	400	21,7	3.399	19,9	8,50	-1,5
<b>Totale</b>	<b>44.593</b>	<b>31,9</b>	<b>275.361</b>	<b>35,1</b>	<b>6,18</b>	<b>2,4</b>

Un grande  
classico,  
come il  
sughero.

MUREDDU **IGEA**  
NEUTRAL CORK

MUREDDU **GIUSTO**  
NATURALMENTE ELASTICO

MUREDDU **natura**  
NATURAL CORK

MUREDDU **methodo**  
MICRO CORK

MUREDDU **IGEA**  
Spumante

MUREDDU **GIUSTO**  
Spumante

MUREDDU **SYSTEM**  
TECHNICAL CORK

MUREDDU **COMPO**  
CHAMPAGNE CORK

Scegliendo il tappo di sughero hai aiutato l'ambiente!  
**Il pianeta ringrazia.**

Via Santa Maria 7/9 - 20014 Nerviano (MI) - Italia  
mureddusugheri.com - Tel. + 39 (0331) 585447

WhatsApp Customer Care  
**+39 331 6818876**



  
**MUREDDU**  
SUGHERI



➔ segue da pagina 9

# SPUMANTI

## Regno Unito

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	22.766	-30,5	290.112	-15,1	12,74	22,3
Italia	98.338	5,3	245.172	-10,7	2,49	-15,2
Spagna	14.349	35,8	26.648	8,5	1,86	-20,1
Germania	1.188	-57,0	4.434	-37,7	3,73	44,8
Australia	846	-7,1	2.823	2,0	3,33	9,7
Sudafrica	483	-8,8	2.676	3,1	5,54	13,1
USA	387	9,3	2.003	48,1	5,18	35,5
Nuova Zelanda	239	15,2	1.160	18,1	4,85	2,5
Altri	1.500	-17,1	10.998	-6,0	7,33	13,5
<b>Totale</b>	<b>140.097</b>	<b>-2,2</b>	<b>586.026</b>	<b>-12,2</b>	<b>4,18</b>	<b>-10,2</b>

## Francia

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	17.491	8,8	53.374	3,0	3,05	-5,3
Spagna	6.281	-24,3	14.896	-27,6	2,37	-4,4
Germania	3.111	-10,7	7.597	23,1	2,44	37,8
UK	170	53,6	2.598	-2,2	15,32	-36,3
Altri	864	-6,3	12.272	-7,1	14,21	-0,9
<b>Totale</b>	<b>27.916</b>	<b>-3,4</b>	<b>90.738</b>	<b>-3,9</b>	<b>3,25</b>	<b>-0,6</b>

## Russia

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	31.948.384	5,5	132.564.496	2,2	4,15	-3,2
Francia	6.672.295	-12,0	61.491.478	-1,8	9,22	11,6
Spagna	5.670.286	6,1	19.235.232	10,3	3,39	4,0
Moldova	746.100	1053,8	1.744.778	1127,9	2,34	6,4
Abkhazia	943.628	-10,1	1.578.688	-38,4	1,67	-31,5
Germania	133.330	114,6	685.487	97,5	5,14	-8,0
Georgia	87.816	-28,2	264.885	-30,2	3,02	-2,7
Altri	668.318	43,6	2.989.212	20,9	4,47	-15,8
<b>Totale</b>	<b>46.870.157</b>	<b>4,3</b>	<b>220.554.255</b>	<b>2,2</b>	<b>4,71</b>	<b>-1,9</b>

## Germania

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	20.962	-1,9	237.272	-7,7	11,32	-5,9
Italia	20.851	5,8	84.190	2,2	4,04	-3,4
Spagna	18.791	-7,1	45.149	-10,2	2,40	-3,3
Austria	301	-17,0	3.365	18,0	11,17	42,1
Ucraina	320	33,0	1.039	32,0	3,25	-0,7
Altri	511	-6,2	2.411	-8,6	4,72	-2,6
<b>Totale</b>	<b>61.736</b>	<b>-1,1</b>	<b>373.426</b>	<b>-5,7</b>	<b>6,05</b>	<b>-4,6</b>

## Brasile

	litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	1.116.188	-30,7	8.805.571	-37,1	7,89	-9,2
Spagna	1.421.655	-1,3	3.871.128	-13,3	2,72	-12,1
Italia	1.524.542	-18,7	3.544.718	-26,0	2,33	-9,0
Argentina	469.547	-38,0	1.304.986	-42,8	2,78	-7,7
Cile	253.225	8,7	775.535	-15,0	3,06	-21,8
Portogallo	102.324	-29,1	324.099	-47,8	3,17	-26,4
Altri	60.140	-41,4	470.883	-35,9	7,83	9,5
<b>Totale</b>	<b>4.947.621</b>	<b>-19,7</b>	<b>19.096.920</b>	<b>-31,3</b>	<b>3,86</b>	<b>-14,4</b>

## Svizzera

	Litri		Franchi		Franchi/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	4.595.919	-5,3	106.601.544	-14,9	23,19	-10,1
Italia	12.511.707	3,0	64.914.196	-2,8	5,19	-5,6
Spagna	2.384.730	8,1	8.666.826	5,1	3,63	-2,8
Germania	1.103.232	12,2	4.306.169	14,5	3,90	2,0
Austria	104.013	50,3	947.527	25,5	9,11	-16,5
Altri	152.308	20,0	2.325.739	-0,2	15,27	-16,8
<b>Totale</b>	<b>20.851.909</b>	<b>2,3</b>	<b>187.762.001</b>	<b>-9,3</b>	<b>9,00</b>	<b>-11,4</b>

## Canada

	Litri		\$ canadesi		\$ canadesi/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	3.400.383	-7,6	96.753.484	-7,4	28,45	0,2
Italia	8.409.070	-2,0	74.160.677	-1,4	8,82	0,5
Spagna	2.385.765	-1,7	17.824.167	-0,7	7,47	1,0
Usa	613.138	-7,0	8.624.940	-12,9	14,07	-6,4
Germania	1.001.656	-6,8	7.073.089	-5,4	7,06	1,5
Australia	799.589	-0,1	4.997.205	1,5	6,25	1,6
Ungheria	486.412	-9,0	2.635.641	-5,2	5,42	4,1
Altri	550.626	-1,1	5.448.734	-0,2	9,90	0,9
<b>Totale</b>	<b>17.646.639</b>	<b>-3,6</b>	<b>217.517.937</b>	<b>-4,7</b>	<b>12,33</b>	<b>-1,1</b>

## Stati Uniti

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	34.547	-9,2	705.532	-10,0	20,42	-0,8
Italia	87.232	-3,0	451.599	-5,7	5,18	-2,8
Spagna	17.940	-18,8	82.466	-14,4	4,60	5,3
Germania	881	-4,9	3.547	-19,8	4,03	-15,7
Australia	370	-27,5	1.892	-26,2	5,11	1,9
Altri	2.507	8,2	12.454	-10,3	4,97	-17,1
<b>Totale</b>	<b>143.478</b>	<b>-6,7</b>	<b>1.257.490</b>	<b>-8,9</b>	<b>8,76</b>	<b>-2,3</b>

## Hong Kong

	.000 litri		.000 HKD		HKD/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Singapore	571	49,0	220.308	52,2	386,06	2,1
Francia	665	-18,4	207.206	3,6	311,54	26,9
Usa	23	-31,1	19.861	-17,2	873,24	20,1
Italia	379	-1,1	19.699	1,4	51,96	2,5
UK	71	-14,9	15.926	-53,6	223,54	-45,5
Spagna	114	43,2	9.166	146,5	80,50	72,1
Australia	68	58,5	6.605	47,7	96,78	-6,8
Germania	18	-21,2	5.730	12,8	320,34	43,3
Altri	211	62,2	64.259	11,2	304,76	-31,5
<b>Totale</b>	<b>2.120</b>	<b>7,4</b>	<b>568.760</b>	<b>15,2</b>	<b>268,32</b>	<b>7,3</b>

## Cina

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
France	1.753.714	-21,4	44.780.021	-7,3	25,53	17,9
Italy	4.358.490	-32,9	15.187.867	-27,8	3,48	7,6
Spain	1.899.840	-19,7	4.539.362	-16,9	2,39	3,5
Australia	879.821	-23,1	4.064.971	-14,2	4,62	11,6
Germany	409.013	-27,5	1.434.319	-22,5	3,51	7,0
South Africa	98.802	33,7	266.108	12,2	2,69	-16,1
Chile	36.879	15,9	178.653	-10,1	4,84	-22,5
USA	3.963	-75,0	50.409	-20,5	12,72	217,5
Argentina	6.516	-61,1	24.994	-77,8	3,84	-43,0
Others	350.908	-49,8	1.331.981	-34,5	3,80	30,6
<b>Total</b>	<b>9.797.946</b>	<b>-28,2</b>	<b>71.858.685</b>	<b>-14,5</b>	<b>7,33</b>	<b>19,0</b>

SPUMANTI

 Giappone

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	12.860	-21,9	46.805.055	-24,9	3.639,68	-3,9
Spagna	11.456	-9,5	4.929.178	-9,0	430,27	0,6
Italia	6.763	-22,6	3.715.082	-20,9	549,34	2,2
Cile	1.954	-33,3	859.255	-34,2	439,83	-1,4
Australia	1.310	-31,0	660.231	-32,1	504,18	-1,6
Usa	146	31,6	277.878	14,9	1.908,31	-12,7
Sudafrica	109	-36,6	73.290	-33,1	672,78	5,6
Altri	840	-0,7	558.489	-0,1	665,03	0,6
<b>Totale</b>	<b>35.436</b>	<b>-19,1</b>	<b>57.878.458</b>	<b>-23,5</b>	<b>1.633,33</b>	<b>-5,4</b>

 Corea del Sud

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Francia	1.288	6,3	31.569	-3,6	24,51	-9,3
Italia	1.523	-13,5	7.379	-9,3	4,85	4,8
Spagna	797	-14,0	2.798	-7,4	3,51	7,7
Sudafrica	719	-27,8	1.628	-24,3	2,26	4,8
Usa	191	67,0	845	35,6	4,42	-18,8
Australia	157	39,7	668	6,5	4,25	-23,7
Cile	132	-3,7	578	-1,9	4,37	1,9
Germania	137	-8,3	474	-11,6	3,45	-3,5
Altri	127	21,8	493	6,0	3,89	-13,0
<b>Totale</b>	<b>5.072</b>	<b>-8,0</b>	<b>46.432</b>	<b>-5,0</b>	<b>9,16</b>	<b>3,2</b>

SFUSO

 Regno Unito

	.000 litri		.000 Sterline		Sterline/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Usa	128.084	11,9	174.508	22,7	1,36	9,7
Australia	205.736	5,8	167.435	9,8	0,81	3,8
Nuova Zelanda	50.247	20,2	104.866	21,0	2,09	0,7
Cile	73.971	13,1	58.094	7,6	0,79	-4,9
Sudafrica	49.971	2,2	31.740	-3,7	0,64	-5,8
Argentina	25.598	79,1	27.112	46,4	1,06	-18,3
Italia	14.706	18,2	12.847	2,0	0,87	-13,7
Francia	3.440	7,1	11.754	69,8	3,42	58,5
Spagna	14.506	11,3	8.875	-3,6	0,61	-13,3
Germania	439	-44,6	615	-25,6	1,40	34,4
Altri	7.645	13,7	6.223	-4,4	0,81	-15,9
<b>Totale</b>	<b>574.343</b>	<b>11,4</b>	<b>604.070</b>	<b>15,5</b>	<b>1,05</b>	<b>3,7</b>

 Germania

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Italia	249.902	-16,3	131.542	-6,4	0,53	11,9
Spagna	240.923	-6,4	100.148	5,6	0,42	12,8
Francia	77.805	-10,6	64.964	-8,5	0,83	2,4
Usa	35.369	24,1	36.193	12,1	1,02	-9,7
Sudafrica	54.575	4,3	35.442	-2,8	0,65	-6,8
Nuova Zelanda	12.078	18,1	28.552	17,4	2,36	-0,6
Australia	31.927	-12,4	28.458	-8,6	0,89	4,4
Cile	36.748	-0,3	28.432	-15,7	0,77	-15,5
Ungheria	14.890	13,1	10.313	-5,6	0,69	-16,5
Macedonia	17.643	-25,1	9.219	-24,9	0,52	0,2
Austria	8.718	13,8	5.348	8,5	0,61	-4,7
Argentina	3.846	7,7	2.873	-39,6	0,75	-43,9
Portogallo	1.486	-46,5	1.186	-43,2	0,80	6,0
Altri	7.822	101,6	5.487	61,8	0,70	-19,8
<b>Totale</b>	<b>793.731</b>	<b>-7,9</b>	<b>488.157</b>	<b>-2,9</b>	<b>0,62</b>	<b>5,5</b>

 Francia

	.000 litri		.000 Euro		Euro/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Spagna	382.955	-13,7	147.509	-8,3	0,39	6,3
Italia	39.086	-23,7	23.387	-17,9	0,60	7,5
Australia	6.476	-15,1	6.017	-10,1	0,93	5,8
Cile	7.360	8,6	5.821	-5,0	0,79	-12,5
Usa	3.662	-22,5	5.712	-10,6	1,56	15,3
Grecia	3.593	96,7	5.073	98,6	1,41	1,0
Sudafrica	7.950	-24,1	4.710	-34,1	0,59	-13,2
Marocco	3.124	-10,7	3.667	-9,3	1,17	1,5
Portogallo	3.430	14,3	3.374	9,2	0,98	-4,4
Argentina	2.473	55,2	2.054	2,4	0,83	-34,1
Altri	25.340	-3,2	31.346	-8,6	1,24	-5,6
<b>Totale</b>	<b>485.450</b>	<b>-13,4</b>	<b>238.670</b>	<b>-8,8</b>	<b>0,49</b>	<b>5,3</b>

 Russia

	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Spagna	10.598.705	-83,6	6.747.776	-82,4	0,64	7,6
Moldova	4.764.167	-72,9	3.415.126	-68,4	0,72	16,5
Sudafrica	1.169.558	-90,3	1.638.518	-83,5	1,40	70,6
Argentina	3.745.380	-55,8	1.532.240	-54,1	0,41	4,0
Uzbekistan	3.009.930	-61,2	1.296.554	-68,3	0,43	-18,1
Francia	376.052	647,9	222.101	181,8	0,59	-62,3
Italia	83.269	-81,1	77.413	-82,3	0,93	-6,3
Altri	998.239	-80,5	325.447	-88,5	0,33	-41,3
<b>Totale</b>	<b>24.745.300</b>	<b>-78,7</b>	<b>15.255.175</b>	<b>-78,1</b>	<b>0,62</b>	<b>2,7</b>

 Stati Uniti

	.000 litri		.000 \$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Cile	100.819	8,3	78.816	-7,2	0,78	-14,4
Nuova Zelanda	23.114	-13,2	72.282	-2,3	3,13	12,5
Australia	50.612	-9,7	50.357	3,4	0,99	14,4
Francia	8.648	213,1	45.088	521,6	5,21	98,5
Italia	6.736	-14,5	12.021	-24,4	1,78	-11,6
Argentina	7.040	-44,9	7.304	-19,6	1,04	46,0
Sudafrica	8.274	469,8	4.620	217,3	0,56	-44,3
Spagna	1.819	2,2	2.253	10,1	1,24	7,6
Altri	164.959	19,5	39.192	13,9	0,24	-4,6
<b>Totale</b>	<b>372.020</b>	<b>9,3</b>	<b>311.933</b>	<b>12,3</b>	<b>0,84</b>	<b>2,7</b>

 Canada

	Litri		\$ Canadesi		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Australia	30.015.680	-6,8	32.604.875	-10,1	1,09	-3,5
Cile	22.479.259	36,6	19.553.586	14,6	0,87	-16,1
Usa	26.489.770	287,5	17.036.540	109,5	0,64	-45,9
Argentina	29.063.653	54,7	15.346.963	24,2	0,53	-19,7
Francia	8.370.387	14,4	12.385.024	7,4	1,48	-6,2
Italia	7.812.553	10,7	8.895.376	-3,9	1,14	-13,2
Spagna	5.580.076	-60,6	4.806.555	-59,6	0,86	2,5
Sudafrica	4.331.661	14,1	3.441.494	5,7	0,79	-7,4
Nuova Zelanda	650.582	48,2	834.614	7,3	1,28	-27,6
Altri	2.576.341	21,7	2.659.004	14,9	1,03	-5,6
<b>Totale</b>	<b>137.369.962</b>	<b>25,8</b>	<b>117.564.031</b>	<b>4,2</b>	<b>0,86</b>	<b>-17,2</b>

 Cina

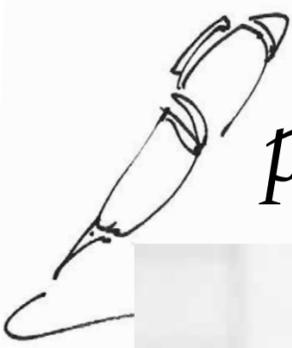
	Litri		\$		\$/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Australia	17.025.549	-32,9	35.148.626	-25,7	2,06	10,7
Chile	37.067.235	-55,0	31.448.751	-59,0	0,85	-9,0
Argentina	34.205.189	314,8	11.947.425	297,0	0,35	-4,3
France	9.951.640	15,5	8.818.778	-0,2	0,89	-13,5
Spain	3.760.203	-66,3	2.345.513	-64,7	0,62	4,7
Italy	418.897	-52,2	641.356	-16,6	1,53	74,6
USA	316.513	2567,6	481.107	1065,1	1,52	-56,3
Moldova	574.319	-51,2	379.568	-52,2	0,66	-2,2
South Africa	357.594	113,0	264.961	124,2	0,74	5,2
Others	100.102	-27,3	143.462	-24,9	1,43	3,4
<b>Total</b>	<b>103.777.241</b>	<b>-24,8</b>	<b>91.619.547</b>	<b>-36,6</b>	<b>0,88</b>	<b>-15,6</b>

 Giappone

	.000 litri		.000 Yen		Yen/litro	
	2020	Var. %	2020	Var. %	2020	Var. %
Cile	22.614	-3,0	2.415.756	-14,3	106,83	-11,7
Usa	7.375	-8,9	1.097.247	-6,0	148,79	3,2
Australia	4.634	-37,6	601.252	-40,3	129,76	-4,3
Italia	3.071	34,6	415.646	21,1	135,35	-10,0
Spagna	3.675	32,9	315.891	26,6	85,95	-4,8
Francia	403	-39,3	168.975	-23,4	418,95	26,1
Argentina	703	176,2	63.813	84,7	90,82	-33,1
Sudafrica	429	-55,7	39.337	-59,1	91,64	-7,6
Altri	628	7,2	140.259	14,1	223,34	6,4
<b>Totale</b>	<b>43.532</b>	<b>-6,1</b>	<b>5.258.176</b>	<b>-13,2</b>	<b>120,79</b>	<b>-7,6</b>

**IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO****NEWS**

*Benvenuto a Stefano Patuanelli!  
Verso una svolta  
per innovare in agricoltura*



*Con gli auguri di buon lavoro al nuovo ministro dell'Agricoltura, il messaggio delle Donne del Vino è: "Forza ingegnere, contiamo su di lei e sulle sue competenze in materia di innovazione e digitalizzazione per far fare un salto in avanti a tutta la filiera del vino italiano!"*

L'agricoltura italiana ha un nuovo ministro, Stefano Patuanelli, e ci auguriamo che sia il Ministro dell'innovazione in agricoltura; quello che la renderà sostenibile e collegata ai consumatori e che potrebbe portare le campagne nell'epoca digitale.

Oggi solo il 16% delle aziende agricole italiane è digitalizzata. Lo scarso uso di internet dipende dall'età degli agricoltori che in Italia è alta, dalla loro scolarizzazione che invece spesso è bassa ma soprattutto dalla copertura della rete che, in campagna, è a macchia di leopardo. Chi non si è perso cercando una cantina perché il navigatore si è scollegato? Tutti hanno avuto questo tipo di esperienze: le frecce segnaletiche sono solo ai due incroci prima dell'azienda e le colline, dei nostri

distretti viticoli, fanno il resto. Alla fine le cantine diventano invisibili. La mancanza di una buona connettività e di banda larga nelle campagne - fino alle imprese e alle case -, la scarsità di strumentazione elettronica, sono considerate il maggiore ostacolo allo sviluppo economico e turistico delle zone rurali.

L'ingegner Patuanelli potrebbe essere l'uomo della svolta. Triestino, 46 anni, laureato in Ingegneria civile con 110 e lode, sposato con 3 figli, appassionato di pittura e architettura, ama il basket e l'atletica. Attivista 5 Stelle della prima ora, è in Parlamento dal 2018 come capogruppo al Senato e poi ministro dello Sviluppo economico nel secondo governo Conte. Oltre agli studi universitari, la sua esperienza come ministro del Mise dovrebbe avergli dato

gli strumenti per progettare i processi di innovazione, sostenibilità e digitalizzazione di cui l'agricoltura ha estremo bisogno.

Le prospettive commerciali, turistiche e persino il passaggio generazionale in agricoltura dipendono in larga misura dall'introduzione dell'innovazione, dall'uso dell'elettronica deriva la riduzione dei pesticidi e dall'introduzione dell'agricoltura di precisione.

Dall'uso del web dipende l'accorciamento delle catene commerciali previsto dal progetto farm-fork perché l'uomo di città potrà andare ad approvvigionarsi nelle cantine solo se il telefonino lo guiderà fino lì.

Altri ritardi riguardano i sistemi di controllo e certificazione che non dialogano fra loro e costringono a copiare più volte

gli stessi dati oppure sono difficili e poco intuitivi come il Sian. La burocrazia affligge l'agricoltura in modo pesantissimo.

A Stefano Patuanelli le Donne del Vino propongono le stesse richieste presentate durante l'audizione alla Commissione Agricoltura della Camera dei Deputati: innovazione e connettività delle campagne, miglioramento della viabilità e dei trasporti, agricoltura sostenibile, impegno a favorire i servizi collegati alla maternità e la parità di genere. Creazione di un portale e una regia nazionale per il turismo del vino.

Infine, l'augurio più sincero di buon lavoro da tutte le 900 Donne del Vino

*Donatella Cinelli Colombini  
Presidente Associazione  
Nazionale Le Donne del Vino*



**Enogastronomia,  
turismo del vino  
e imprese  
femminili  
fondamentali  
per la ripresa**

Le proposte delle Donne del Vino portate alla Camera da Donatella Cinelli Colombini e Paola Longo per arricchire il capitolo agricoltura del Recovery fund

**Donatella Cinelli Colombini**



**Paola Longo**



- a pag. 2 -

ALLE  
PAGINE  
6 E 7

**Le ricette del vino**

**IL PRIMO RICETTARIO CHE PARTE DAL VINO  
PER ARRIVARE AL CIBO, 900 RICETTE CHE INSEGNANO  
A PREPARARE LA CUCINA TIPICA PIÙ ADATTA A GUSTARE  
I VINI DELLA STESSA REGIONE**





## FESTA DELLE DONNE DEL VINO 2021

*Donne, Vino, Ambiente.  
La Vite simbolo di rinascita... e  
#tunonseisola, bottone rosso nel sito  
delle Donne del Vino per aprire  
il dialogo con le donne in difficoltà*

La Festa delle Donne del Vino è arrivata alla sua 6ª edizione, un appuntamento importante che coinvolge tutte le associate. "Donne, Vino, Ambiente" sarà il tema del 2021 che viene interpretato anche in questa iniziativa.

Uno sguardo tutto femminile su paesaggio, sostenibilità, rispetto del territorio, efficientamento energetico, economia circolare, riduzione degli imballaggi, razionalizzazione dei trasporti, dell'utilizzo dell'acqua e tanto altro ancora per le Donne del Vino che, quest'anno, hanno rinnovato la loro scelta di parlare di tematiche legate all'ambiente.

### L'IMMAGINE SIMBOLO: LA VITE

La Festa delle Donne del Vino è il modo scelto dalle 900 componenti dell'associazione per partecipare alla giornata internazionale delle Donne, 8 marzo 2021. Ogni associata si fotograferà accanto a una vite con un fiocco e una coccarda verdi. Le produttrici nella vigna, le ristoratrici, le enotecarie, le sommelier, le giornaliste e le esperte con una barbatella piantata in un vaso. Immagini che diventeranno virali, inonderanno il web come simbolo di rinascita e di speranza. I volti sorridenti delle Donne del Vino per mostrare al mondo chi non si arrende di fronte alle difficoltà, ma anzi guarda lontano verso un futuro sostenibile e sereno. Le immagini verranno postate dal 8 al 16 marzo sui social delle Donne del Vino e sul sito accanto allo stemma "Vite è Vita" un segnale forte che racchiude il desiderio di ripartire più determinate di prima. La Festa delle Donne del Vino mette sotto i riflettori l'apporto di creatività, rinnovamento e qualificazione fornito del "gentil sesso" al proprio comparto produttivo. Un modo orgoglioso ma anche costruttivo perché le scelte di oggi, in tema di ambiente, avranno effetti sul futuro dei territori.

### #TUNONSEISOLA UN NUOVO SPAZIO

#### VIRTUALE DI ASCOLTO

Il pensiero dell'associazione è rivolto anche a tutte quelle donne che in questo momento si trovano in una situazione di forte disagio. I dati Istat rivelano che in dicembre 2020, di 101mila posti di lavoro persi, 99mila erano donne. Un fenomeno che sta toccando tutto il mondo e che la situazione Covid ha portato prepotentemente alla luce. Tristemente anche le violenze domestiche sono più che raddoppiate, i femminicidi sono aumentati. Il dato, segnalato in un report dell'Istat sulle violenze alle donne, spiega che nei primi 6 mesi del 2020 la situazione si è aggravata con un numero di delitti pari al 45% del totale degli omicidi, contro il 35% dei primi sei mesi del 2019. Dati allarmanti che non ci possono lasciare indifferenti.

#tunonseisola sarà uno spazio virtuale sul sito delle Donne del Vino ([www.ledonnedelvino.com](http://www.ledonnedelvino.com)) a disposizione di tutte le donne che hanno bisogno di aiuto. Chiunque si trovi in difficoltà potrà scrivere spiegando il problema, lo scambio di email sarà in forma strettamente riservata e servirà a mettersi in contatto con socie che potranno dare il loro aiuto.



**HASHTAG DELL'EVENTO:**  
#festadonnedelvino2021 / #donnevinoambiente /  
#donnedelvino / #womenofwine

# Enogastronomia, turismo del vino e imprese femminili fondamentali per la ripresa



Le proposte delle Donne del Vino portate alla Camera da Donatella Cinelli Colombini e Paola Longo per arricchire il capitolo agricoltura del Recovery fund

La XIII Commissione - Agricoltura della Camera dei Deputati ha ascoltato l'Associazione Nazionale Le Donne del Vino lo scorso 1° febbraio, nell'ambito dello studio delle proposte sul piano nazionale di ripresa e resilienza (Doc. XXVII, n. 18). La presidente Donatella Cinelli Colombini e la sua vice Paola Longo hanno ringraziato la vicepresidente della Commissione, onorevole Susanna Cenni, per averle indicate come interlocutrici utili alla Commissione e hanno portato la voce di 900 produttrici, enotecarie, ristoratrici, sommelier, giornaliste ed esperte di tutta Italia che sono state interpellate attraverso un sondaggio online.

I punti segnalati come più critici sono 4 a cui si aggiunge un forte appello alle politiche di genere e al settore turistico che ha nell'enogastronomia uno dei punti di forza a cui il Recovery fund deve dare ripartenza e consolidamento.

L'appello è affinché l'agricoltura non venga presa in esame solo per l'impatto ambientale ma anche in termini economici e occupazionali all'interno di una filiera produttiva e commerciale che arriva sulla tavola dei consumatori e coinvolge quindi anche altri comparti nella logica "Farm to Fork" e di salvaguardia della salute dei consumatori.

Le donne dirigono circa un terzo delle imprese agricole italiane ma sono esempi virtuosi: infatti pur gestendo solo il 21% della Sau - superficie agricola utilizzabile, producono il 28% del Pil agricolo. Sono un'enorme risorsa per l'agricoltura italiana perché spesso sono più scolarizzate e più aperte all'innovazione e all'internazionalizzazione dei colleghi uomini.

### LE PROPOSTE

Per questo la richiesta che arriva dalla consultazione delle 900 Donne del Vino italiane ha puntato soprattutto su 4 argomenti oltre il riequilibrio fra i generi, il sostegno al credito e all'esportazione.

**Digitalizzazione delle aree rurali** - La mancanza di una buona connettività e di banda larga nelle campagne - fino alle imprese e alle case -, la scarsità di strumentazione elettronica, sono considerate il maggiore ostacolo allo sviluppo economico e turistico delle zone rurali. La mancanza di copertura del segnale rende invisibili le imprese ai fini turistici e commerciali, rallenta il lavoro e l'accesso alle informazioni, impedisce il ricambio generazionale e l'introduzione dell'economia verde.

**Agricoltura di precisione** - Green deal - Farm to fork - Next generation: il processo di qualificazione dell'agricoltura e di produzioni eco-sostenibili passa attraverso un processo di formazione e di digitalizzazione che richiede infrastrutture e connettività. Attuarla innesca un processo virtuoso sotto il profilo ambientale, economico e sociale con maggiori prospettive per i giovani.

**Trasporti e viabilità** - La carenza di collegamenti favorisce la marginalizzazione culturale ed economica delle popolazioni rurali e danneggia particolarmente i giovani in età scolare, le donne e gli anziani. Potenziare trasporti e viabilità nelle zone rurali significa anche favorire il turismo e renderlo più capillare.

**Servizi per la maternità** - La carenza di asili nido e di scuole materne nelle zone agricole e nei piccoli centri oltre al loro costo eccessivo in rapporto ai redditi della popolazione rurale, sono di grave impedimento alle possibilità di lavoro e carriera delle donne.

**Politiche di parità di genere in tutte le imprese e specificatamente nella filiera del vino** - Cantine, ristoranti, rivendite, agenzie di consulenza: agevolazioni fiscali e di punteggio nelle graduatorie per le imprese dove si rispettano la parità di salario di pro-

gressione di carriera fra i generi ed è offerta la flessibilità nell'orario di lavoro.

**Politiche per il turismo enogastronomico e la filiera dell'agroalimentare di eccellenza** - Le Donne del Vino, che sono alla guida di aziende agricole caratterizzate da grande diversificazione produttiva, forte internazionalizzazione e maggiore orientamento al Bio-Biodinamico rispetto a quelle maschili, chiedono che fra gli obiettivi del settore turismo sia inserito l'agroalimentare italiano di eccellenza e specificamente il vino. Sottolineando come l'enogastronomia costituisca, secondo gli studi più recenti, la prima attrattiva per i turisti stranieri verso il nostro Paese, superando la cultura e collocandosi, nell'immaginario mondiale, come un aspetto integrante della civiltà e dello stile di vita italiano. Infatti i pizzaioli napoletani, la Val d'Orcia con il Brunello, le viti ad alberello di Pantelleria, i vigneti delle Langhe Roero e Monferrato, le colline del Prosecco sono parte del patrimonio dell'Umanità Unesco. Cantine, laboratori di produzioni alimentari tipiche, ristoranti, enoteche costituiscono una rete produttiva e distributiva da salvaguardare anche in termini di occupazione, di accorciamento della catena alimentare oltre che in una logica di sopravvivenza della biodiversità, dei mestieri tradizionali e delle produzioni ad alta manualità che trovano nel turismo il primo mercato. La filiera agroalimentare con particolare riferimento alla ristorazione è fra i settori più colpiti dalla crisi innescata dalla pandemia e ha bisogno di interventi diretti e indiretti per ripartire. In particolare, sono da realizzare un portale nazionale di promo-commercializzazione turistica collegata alla digitalizzazione delle destinazioni, centri espositivi, didattici e di coordinamento turistico in ogni denominazione Dcoq o un grande distretto produttivo alimentare, un programma nazionale di formazione per gli addetti e un osservatorio in grado di monitorare e indirizzare l'intera offerta italiana.



SILVIA BARATTA



COMUNICAZIONE

# IL PUBLIC SPEAKING DEL VINO

*Nasce un nuovo format pensato da una Donna del Vino per le Donne del Vino. È Il Public Speaking del Vino, ciclo di brevi video di 3 minuti, ideati per migliorare il modo di comunicare la propria identità, i valori aziendali e il proprio prodotto. A lanciarlo è la nostra socia Silvia Baratta, formatrice e titolare dell'agenzia di comunicazione del vino Gheusis che qui ci racconta le regole d'oro del Public Speaking del vino e non solo*

Parlare del proprio vino è una delle attività più gratificanti e, al tempo stesso, più difficili per una produttrice. Per essere realmente efficaci, infatti, è necessario conoscere chi è il nostro pubblico, che sia una sola persona o una grande platea, e toccare le corde giuste per rendere il nostro incontro indimenticabile. Molti gli spunti utili in questo format, ottenuti dall'unione di discipline diverse come le neuroscienze, la PNL (Programmazione Neuro Linguistica), le tecniche di persuasione (che non è una brutta parola e non significa manipolazione!), le nozioni di public speaking tradizionale e l'intelligenza emotiva.

Per essere efficaci nel parlare in pubblico non basta usare belle

parole: la nostra comunicazione è composta dal linguaggio verbale, che conta il 7%, il linguaggio non verbale, che rappresenta il 55%, e linguaggio paraverbale, che compone il restante 38%. Il primo corrisponde al contenuto del nostro messaggio e alle parole che usiamo, il secondo a come diciamo le cose, come ci muoviamo, come ci relazioniamo con gli altri. Il terzo è costituito dall'uso della voce nelle sue sfumature di tono, ritmo e utilizzo delle pause. Come diciamo le cose, che espressione abbiamo, come ci muoviamo, pesano molto di più di tante parole perché coinvolgono le emozioni. Ecco qualche anticipazione dei contenuti presenti nei video de Il Public Speaking del Vino, selezionata per le nostre lettrici.

## Evitare gli stereotipi

La prima cosa è cancellare dal proprio vocabolario espressioni come "Tradizione e innovazione", "ricerca dell'eccellenza", "qualità assoluta", molto utilizzate nel nostro settore e, per questo, poco riconoscibili nella mente di chi ci sta di fronte.

Per essere realmente efficaci è meglio evitare parole o concetti astratti perché, nella mente di chi ci ascolta, non riescono a essere visualizzati. Meglio entrare nel dettaglio e spiegare cosa di tradizionale abbiamo mantenuto, ad esempio il recupero di una varietà antica o di un vecchio vigneto, o cosa di innovativo abbiamo introdotto, ad esempio un sistema di produzione che riduce l'impatto ambientale.

## Limitare il cuore della presentazione a tre elementi

Trasmettere un'idea ad un'altra persona è complesso e richiede molto impegno. È come se entrassimo nella sua mente e, per farlo, dovessimo chiedere permesso suscitando curiosità. Per questo motivo è meglio non dare troppi concetti e informazioni, concentrandosi su quello che è realmente importante per noi. Trasferire troppe nozioni, soprattutto numeri, richiede un grande sforzo alla mente di chi ci ascolta e il rischio è, oltre che creare affaticamento, che quel che rimane nella sua mente sia diverso da quel che per noi è davvero importante.

## Aiutarsi con le metafore

Se desideriamo spiegare un concetto complesso, soprattutto se ci rivolgiamo a persone che conoscono poco il settore, aiutiamoci con le metafore tratte da esperienze della vita quotidiana, che tutti hanno provato. Chi ci ascolta ci ringrazierà e riuscirà a comprendere meglio cosa vogliamo dire. Se ad esempio abbiamo impostato la nostra viticoltura in modo da ridurre il più possibile gli interventi di difesa della vite

con prodotti chimici, puntando invece sull'equilibrio della pianta, potremmo dire che il vigneto si comporta come il corpo umano. Se prendiamo l'antibiotico per un mal di gola, probabilmente indeboliremo le nostre difese immunitarie, se invece preveniamo il problema con un'alimentazione ricca di vitamine e coprendoci quando fa freddo, vivremo meglio e ci amaleremo meno.

## Evitare di parlare male degli altri

Spesso è una tentazione irresistibile. Eppure, parlare male degli altri non rafforza la nostra immagine e può infastidire chi ci sta davanti. Anzitutto, crea una situazione di disagio in chi ci ascolta che, magari, stima la persona criticata o, addirittura, la frequenta come amico. Inoltre, se parliamo bene dei nostri colleghi e, rispetto a questi, facciamo qualcosa in più, ci posizioniamo, immediatamente, su un gradino superiore. Se invece diciamo che gli altri lavorano male mentre noi facciamo le cose giuste, al massimo ci porremo su un livello positivo.

## Prestare attenzione al modo in cui si parla

Il nostro cervello è composto di tre elementi: il cervello rettiliano, il più primordiale, dove risiedono gli istinti che ci accomunano agli animali, come sonno, fame, paura. Il cervello limbico o mammifero, dove risiedono le emozioni come gioia, tristezza, disgusto, sorpresa, rabbia, e, infine, il cervello razionale, rappresentato dalla corteccia prefrontale. Quest'ultimo caratterizza solo l'uomo e la sua capacità di ragionamenti complessi. È molto evoluto e richiede molta energia per funzionare. Per questo, istintivamente, utilizziamo più spesso il secondo, quello limbico, che è veloce e subentra in molte nostre decisioni e che è influenzato dal nostro linguaggio non verbale, ovvero la gestualità, le espressioni del volto, addirittura come siamo vestiti.

## Silvia Baratta

Laureata in Scienze Agrarie con tesi in Viticoltura, dal 2006 è titolare di Gheusis, agenzia di comunicazione specializzata nel mondo del vino. Definisce il suo lavoro "dare voce ai talenti italiani". All'attività di comunicatrice affianca quello di formatrice nel campo della comunicazione, del public speaking, della scrittura creativa e dell'organizzazione di eventi.

## Il Public Speaking del vino

Il ciclo di video è disponibile gratuitamente su Youtube al canale Gheusis. Ogni settimana sono disponibili aggiornamenti e approfondimenti sul tema, grazie a puntate di tre minuti dedicate ad un argomento. Altri format disponibili nel canale, **La comunicazione efficace e La comunicazione del vino.**  
<https://www.youtube.com/playlist?list=PLLyyWdcSlpULK7yJxdLXxf51DiUr7mIht>



## Le 5 cose da fare...



1. Sorridere in modo sincero
2. Concentrarsi su chi ci sta ascoltando per capire le sue reazioni
3. Selezionare 3 messaggi centrali
4. Parlare in modo semplice e usare metafore per spiegare concetti difficili
5. Coinvolgere il nostro pubblico con domande



## ... le 5 cose da NON fare

1. Parlare male degli altri
2. Usare parole e concetti astratti, difficili da comprendere
3. Usare frasi fatte e banali
4. Continuare nel nostro discorso se vediamo che gli altri non ci seguono
5. Concentrarsi solo su se stessi

## Quattro libri per approfondire

**Intelligenza Emotiva** - Daniel Goleman  
**Le armi della Persuasione** - Robert Cialdini  
**Pensieri lenti e veloci** - Daniel Kahneman  
**Io sono il tuo specchio** - Matteo Rizzato



Francesca Besana



Raffaella Bisceglia



Arianna Di Pietro



Nicole Geromel



# LE AVVOCATE DEL VINO

*Per loro la legge non ha segreti, dalla normativa sull'etichettatura dei vini, alla tutela dei marchi aziendali, dalla disciplina dei vigneti, alle problematiche legate alla commercializzazione e tanto altro ancora. Sono le avvocate Donne del Vino. Cosa le accomuna? Tanta determinazione e la grande passione per il nettare degli dei*

Lo Statuto associativo, oltre a riferirsi alle categorie specifiche nell'ambito della produzione, commercializzazione e diffusione del vino, prevede la possibilità di associarsi anche per altre categorie di donne che siano inserite, a qualsiasi titolo, nel circuito del vino. Così, accanto alle produttrici, ristoratrici, enotecarie, sommelier, giornaliste esiste un altro contenitore, che riunisce diverse professionalità, anche eterogenee, ma con il denominatore comune, appunto, dell'inserimento nel mondo del vino. Tra queste categorie, le avvocate sono davvero ben rappresentate. Come può essere legata la professione forense con il vino, oltre che dalla passione? La viticoltura e il vino si basano su regole dettate dalle leggi, dai diritti e autorizzazioni all'impianto, alle disposizioni sulla certificazione della vite; dalle denominazioni d'origine, all'etichettatura; dai segni distintivi dell'azienda alla tutela della concorrenza. Le avvocate che si muovono in questi settori del diritto sono, pertanto, inserite a tutti gli effetti, per la loro specializzazione professionale, nel circuito del vino. Ve le presentiamo.

**Avvocata Fiammetta Malagoli**

## Francesca Besana (Veneto)

Avvocata del Foro di Verona, ha fondato nel 2009 il suo studio che si occupa di diritto vitivinicolo, commerciale, societario e privacy. Ha sviluppato una rete di collaborazioni con professionisti qualificati sia a livello nazionale che internazionale per l'assistenza giudiziale e stragiudiziale (es. contratti di compravendita, distribuzione, agenzia, franchising, vendita e-commerce, licenza marchi, recupero crediti). Da diversi anni fornisce assistenza legale ad aziende vinicole in merito alle svariate questioni di settore in tutte le sue sfaccettature es. disciplina dei vigneti, tecniche di cantina, disciplinari, normativa sull'etichettatura, tutela di marchi aziendali e denominazioni d'origine, enoturismo, per una tutela a 360° nel settore. Socia de Le Donne del Vino, consiglia da diversi anni e attualmente tesoriere dell'Unione Giuristi della Vite e del Vino.

## Raffaella Bisceglia (Emilia Romagna)

Dal 2007 è avvocato iscritto all'Ordine di Bologna, e dal 2013 abilitata anche a Londra come n.p. Solicitor in E.W. Laureata con lode (UniBO, 2003), ha un dottorato di ricerca in "Proprietà intellettuale e Concorrenza" (UniPR, 2007) e un LL.M. (Los Angeles, 2009). Dal 2005 scrive per la rivista "Giurisprudenza Annotata di Diritto Industriale" (ed. Giuffrè), e da sempre si occupa di tutela di marchi, packaging, design e altri diritti P.I., in Italia e all'estero. Assiste soprattutto imprese agroalimentari, sia in fase di pre-etichettatura e registrazione Ita/Ue/extraUe dei loro marchi, sia nelle successive fasi amministrative (rilievi, opposizioni), stragiudiziali (contratti, diffide, risoluzione di controversie con accordi di coesistenza, cessioni, licenze) e, se inevitabili, giudiziali (cause di contraffazione). È anche Assaggiatore esperto e docente abilitato Onav, ed è questa passione che la spinge, a livello professionale, a dedicarsi ai marchi di Pmi vitivinicole e loro clienti Horeca.

## Arianna Di Pietro (Abruzzo)

L'avvocata Arianna Maria Di Pietro, con studi in Pescara e L'Aquila, fa parte dell'Associazione Nazionale Le Donne del Vino – Delegazione Abruzzo, dall'anno 2017. Appassionata di enologia, socia Ais e Ugivi, con esperienze maturate in campo internazionale e comunitario, ha conseguito plurimi master in diritto vitivinicolo e agroalimentare e partecipato anche in qualità di relatrice e organizzatrice di convegni in materia. Arianna Maria Di Pietro si occupa prevalentemente di contrattualistica nazionale e internazionale, diritto commerciale, societario e bancario, seguendo, tra le altre, numerose imprese operanti nel comparto vitivinicolo, sia in ambito stragiudiziale che contenzioso. Particolare attenzione viene posta con riferimento alle problematiche collegate alla commercializzazione nazionale e internazionale del vino, alla relativa contrattualistica, alla tutela dei marchi e delle denominazioni e alla etichettatura dei prodotti.

## Nicole Geromel (Veneto)

Specializzata in diritto anglo-americano e internazionale, matura la sua esperienza in importanti realtà, sia in Italia che all'estero, dove sviluppa le proprie skills nel diritto d'impresa sia per quanto riguarda la parte contrattualistica, che per quella societaria e di proprietà intellettuale. Dal 2019 gestisce l'ufficio legale di Bottega Spa, dove si occupa principalmente di diritto internazionale, in particolare: contrattualistica: redazione e controllo contratti di importazione e/o distribuzione, di agenzia, di consulenza, di fornitura; compravendita e affitto vigneti; contratti con agenzie di Pr, influencer, social media; contratti di franchising; accordi di riservatezza. Recupero crediti e transazioni: gestione dei rapporti contrattuali e redazione accordi transattivi in caso di problematiche legate ai contratti sopra descritti. Proprietà intellettuale: gestione portafoglio marchi e design aziendali. Compliance: gestione corporate governance aziendale.

## Carmen Guerriero (Campania)

Avvocato Senior, iscritta all'Ordine Forense dal 1999. Co-titolare dello Studio Legale Cascone & Guerriero, svolge, con l'Avv. Alfredo Cascone la propria attività professionale nel campo del diritto del lavoro, agenzia, sindacale, previdenza, contrattualistica, diritto vitivinicolo, tutela privacy. Lo Studio, con sedi in Napoli e Avellino, otto professionisti, oltre qualificati corrispondenti, opera sull'intero territorio nazionale per l'attività contenziosa e la consulenza aziendale. Giornalista, iscritta all'OdG Napoli dal 1995, freelance presso testate giornalistiche, scrive di territori e di cultura enogastronomica (è anche sommelier Ais). Elabora progetti per promo e valorizzazione di cultura e tradizioni territoriali ("Strade dei vigneti del Greco di Tufo" e "la Dogc Taurasi") con l'Ass. Naz. Città Del Vino. È membro del Comitato tecnico scientifico della Provincia di Avellino e resp. Nazionale Dipartimento Turismo agroalimentare - Pmi international (Piccole e medie imprese nel mondo). Partecipa come chair e relatore a convegni ed eventi, sia in Italia che all'estero.

## Silvia Gulisano (Calabria)

Avvocata dal 1990 e patrocinante in Cassazione, titolare dell'omonimo studio legale in Lamezia Terme fondato dal padre Orazio, continua una tradizione familiare che risale agli anni Venti del secolo scorso. Civile e lavoro - sia in favore di dipendenti, sia delle aziende - sono i campi principali della sua attività professionale rivolta prevalentemente a privati e imprese. Fornisce assistenza, consulenza legale e difesa (giudiziale e stragiudiziale) per contratti tra privati e in rapporti con la Pubblica amministrazione e nei settori sanità, successioni e diritto di famiglia. È stata presidente del Corecom-Calabria (Comitato regionale per la comunicazione, organo funzionale dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni-Agcom) dando impulso ai servizi di conciliazione e delle controversie utenti-operatori di telefonia, Internet e PayTV e incrementando la ricerca, il monitoraggio e la vigilanza a garanzia dei diritti dell'utenza e della tutela dei minori.

## Fiammetta Malagoli (Liguria)

Avvocato civilista, si può dire da una vita. Nella sua professione ormai quarantennale ha avuto modo di conoscere moltissime realtà e di spaziare in vari campi del diritto, come il diritto della pubblicità, il diritto

Silvia Gulisano



Carmen Guerriero

Maria Katharina Rauchenberger



Floriana Risuglia

Stefania Ursumando

d'autore, il diritto industriale. Queste sue competenze l'hanno messa in rapporto con l'ambiente della comunicazione e del design, come consulente di agenzie, professionisti e associazioni. La sua esperienza nell'ambito della concorrenza, del diritto industriale e specialmente dei segni distintivi l'ha condotta ai primi contatti con l'universo del vino. La tutela dei marchi è infatti estremamente importante per ogni attività commerciale, ma, in particolare nel mondo del vino, la difesa delle etichette, delle denominazioni d'origine, dei marchi dell'azienda è essenziale, perché legata anche all'eccellenza del prodotto e distintiva dello stesso. Nel 2011 si è associata a Ugivi, Unione Giuristi della Vite e del Vino; dal 2015 fa parte dell'Associazione Le Donne del Vino e dal 2019 è vicedelegata della regione Liguria.

### Maria Katharina Rauchenberger (Toscana)

È responsabile del Dipartimento legale del Gruppo Ruffino, ossia di quattro società italiane facenti parte della multinazionale statunitense Constellation Brands, Inc, con sede nello stato di New York. Di origine mitteleuropea, ha conseguito la sua laurea bilingue francese-tedesco in Giurisprudenza presso l'Università di Friburgo, in Svizzera, con indirizzo in Diritto commerciale e master in Diritto europeo. Si è poi trasferita a Firenze creando nel 2011 il Dipartimento legale del Gruppo Ruffino. In qualità di membro del Comitato esecutivo si è specializzata in Business sustainability management conseguendo il Master del Cambridge Institute for Sustainability leadership e in Managerial finance, conseguendo il Master della London School of Economics and political science. Gestisce la contrattualistica nazionale e internazionale, le attività societarie, i contenziosi, il rispetto della normativa applicabile e riveste il ruolo di membro interno dell'Organismo di Vigilanza. È socia attiva della sezione Toscana dell'Associazione italiana giuristi di impresa (Aigi). Negli anni ha acquisito una consolidata esperienza in ambito commerciale e recentemente la sua responsabilità si è estesa alla gestione dei contratti in area Emea (Europe, Middle East and Africa).

### Floriana Risuglia (Lazio)

Avvocato civilista con ultraventennale esperienza. Specializzata in diritto vitivinicolo presso l'Università di Firenze-dipartimento Scienze giuridiche. Fornisce consulenza ad aziende vitivinicole in tutta Italia su: etichetta, marchi, denominazioni, contratti, passaggio generazionale, controlli su qualità del prodotto, esame disciplinare di produzione, consorzi, responsabilità Enti ex D.Lgs 231/2001, e-commerce, europrogettazione, enoturismo, tutela giurisdizionale dei territori viticoli. Presta assistenza giudiziale e stragiudiziale ad ampio raggio anche a società operanti nel mondo dell'enogastronomia su forniture, organizzazione di eventi, comunicazione, recupero credito ecc. Come Segretario nazionale e Consigliere di Ugivi (Unione dei giuristi della vite e del vino - associazione fondata nel 1997- approfondisce gli studi sulla vite e il vino sotto ogni aspetto normativo, nazionale ed europeo, sia partecipando all'organizzazione di convegni e seminari, che in veste di relatore e moderatore.

### Daniela Sorgente (Piemonte)

Avvocato cassazionista, del foro di Asti, con proprio studio professionale in Asti sin dal 2009. Socia de Le Donne del Vino, dell'Associazione italiana diritto alimentare (Aifa-Ifla) e dell'Unione dei giuristi della vite e del vino (Ugivi). La formazione e l'aggiornamento professionale rivestono importanza fondamentale nel suo percorso. Abilitazione speciale di avvocato cassazionista



ph. Roberto Angioni

conseguita con frequenza e superamento dell'esame abilitante presso la Scuola superiore dell'avvocatura con il patrocinio del Consiglio nazionale forense. Si occupa in prevalenza di diritto civile, tributario e alimentare-vitivinicolo avendo seguito percorsi di alta formazione e seminari presso l'Università del Piemonte Orientale e l'Università degli studi di Torino. Lo studio si occupa di assistenza alla clientela in tali ambiti fornendo assistenza, ad esempio per recuperi credito, vertenze tributarie, di lavoro e consulenza in ambito alimentare e vitivinicolo compreso l'eventuale patrocinio giudiziario.

### Stefania Ursumando (Campania)

Ha sempre sognato di diventare un avvocato e ha sempre difeso le sue idee con fermezza per cui tutti dicevano: "diventerai un bravo avvocato". Un sogno che diventa realtà. Si forma presso la prestigiosa Università Federico II. Svolge tirocinio, dopo laureata, presso importanti studi legali a Napoli e Pozzuoli, acquisendo pratica sia in diritto penale che civile. La passione per il diritto penale la spinge a iscriversi anche nelle liste dei difensori di ufficio ampliando le sue competenze: dai reati in materia urbanistica, contro il patrimonio, in materia di famiglia, in materia societaria e finanziari. In diritto civile ha esperienza in materia di locazioni, condominiale, contrattualistica, successioni, diritti reali. Consegue una specializzazione in diritto minorile sia penale che civile. Consulente di molte società. Il suo vissuto la porta a seguire un corso di formazione presso l'Università teologica di Napoli in mediatore familiare, acquisendo una preparazione tecnica di notevole spessore. Arriva anche l'abilitazione al patrocinio presso le giurisdizioni superiori (Corte di Cassazione, Consiglio di Stato, Corte dei Conti). In diritto di famiglia ha una lunga esperienza, collabora con un centro donne in difficoltà presso il Comune di Pozzuoli. La sua sete di sapere la porta a sperimentare nuove strade. Nasce la passione per il vino, nel 2015 diventa sommelier Ais Napoli. Da lì un crescendo di esperienze esaltanti nel mondo delle vigne e delle cantine.

### Emanuela Vargiu (Sardegna)

Specializzata nel campo del diritto civile e amministrativo. Fondatrice del suo studio a Cagliari è iscritta al Mise come Family office Aifo. Curiosa e attenta all'evoluzione del diritto, ha una passione autentica per le relazioni umane e una particolare sensibilità per le tematiche femminili coltivata all'interno di una famiglia di donne dalla forte personalità. Affascinata dal vino come espressione della cultura e della natura di un territorio è sommelier AIS e collabora da tempo con alcune realtà vinicole. Mamma di Beatrice e Michele, è sposata con Maurizio, avvocato penalista che le ha trasmesso la passione del vino come indispensabile accompagnamento dei cibi, di cui è eccellente cuoco. Si occupa con le sue sorelle di un piccolo orto dove vengono coinvolte le nuove generazioni di figli e nipoti. Tra i suoi sogni e progetti per il futuro: un centro per l'educazione e la valorizzazione della biodiversità e dei saperi artigianali della Sardegna.

## LE MONDIAL DES VINS BLANCS STRASBOURG

### Donne Del Vino & Giuria Mondial des Vins Blancs, un'esperienza unica

Ritorna il 2 e 3 ottobre il concorso dei vini bianchi "Le Mondial des Vins Blancs" di Strasburgo che, anche quest'anno si terrà al Palais de la Musique et de Congrès. Cecilia Alrcón, sommelier e Chilean Wine Ambassador, Donna del Vino del Lazio, ci racconta la sua esperienza di giurata di questa competizione unica.

"Unico concorso internazionale nel suo genere - con le sue 12 categorie di vini bianchi - l'edizione 2020 ha avuto momenti di gran convivialità, condivisione, ed esperienze tra i professionisti e giurati, accompagnati da grandi degustazioni dei vini bianchi d'altissima qualità, tutto seguito da protocolli di massima sicurezza, dove nonostante la pandemia, la 23° edizione è stata un vero successo. La competizione che lo scorso anno si è svolta nel Centro dei Congressi di Strasbourg e sotto l'alto patrocinio dell'Oiv e Vinofed ha rappresentato 17 Paesi, 50 i giudici internazionali provenienti da 16 Paesi nel mondo, 724 campioni di vini bianchi in competizione nelle sue 12 categorie: Chardonnay, Chenin, Gewürztraminer, Muscat, Pinot bianco, Pinot grigio, Riesling, Sauvignon, Sylvaner, Viognier, assemblaggio bianchi ed altri vitigni a bacca bianca.



L'esperienza dal punto di vista professionale, nel compito di giurata, è stata di somma rilevanza. In un ambiente internazionale dove la valorizzazione del lavoro di ogni produttore, territorio e vino sono stati fondamentali, come la condivisione della cultura del vino e la valutazione sensoriale di ogni vino, che ha seguito rigorosamente una passi per aggiudicare un corretto punteggio. Come sommelier e Donna del Vino, rappresentando non solo l'Italia, ma anche come ambasciatrice dei vini cileni, l'esperienza di partecipare come giurata è stata veramente eccezionale. La 23° edizione del Concorso è stata caratterizzata da un elemento molto importante. Per la prima volta sono stati coinvolti i futuri sommelier come parte della giuria. In collaborazione con l'Académie Internationale du Vin en Alsace (Aiva); gli studenti hanno potuto partecipare come osservatori, degustando i vini bianchi in concorrenza, e contrassegnando i campioni secondo le regole de l'Oiv nelle stesse condizioni dei giurati esperti, ma i loro punti non sono stati presi in considerazione per la valutazione finale. Questa esperienza ricca e indimenticabile è stata parte di un'iniziativa d'inclusione formativa e accademica per gli aspiranti sommelier, e molto apprezzata dagli studenti e professori dell'Aiva".

Cecilia Alarcón Salinas, Sommelier & Wine Ambassador

Quest'anno la manifestazione, nonostante la pandemia, è stata confermata il 2-3 ottobre ed è possibile iscriversi entro il 15 settembre <https://www.mondial-vins-blancs.com/inscription/>

Da sinistra,  
Daniela Sorgente  
e Emanuela Vargiu

# LE RICETTE DEL VINO

## Liguria

> **OLGA SOFIA SCHIAFFINO - SOMMELIER, BLOGGER**  
ABBINA RIVIERA LIGURE DI PONENTE PIGATO  
AI PANSOTI IN SALSA DI NOCI



Vitigno: Pigato, minimo 95% (da disciplinare Doc). Il Pigato è un vino caratterizzato da un corredo olfattivo che richiama le erbe aromatiche, la pesca gialla, l'acacia, con buona freschezza, componente alcolica, intensità e persistenza e chiusura piacevolmente sapida. Il vino, che qui lo consiglio di giovane annata, con queste caratteristiche si abbina a questo piatto che presenta lieve grassezza, spiccata tendenza al dolce e aromaticità data dal ripieno e dalla salsa di noci.

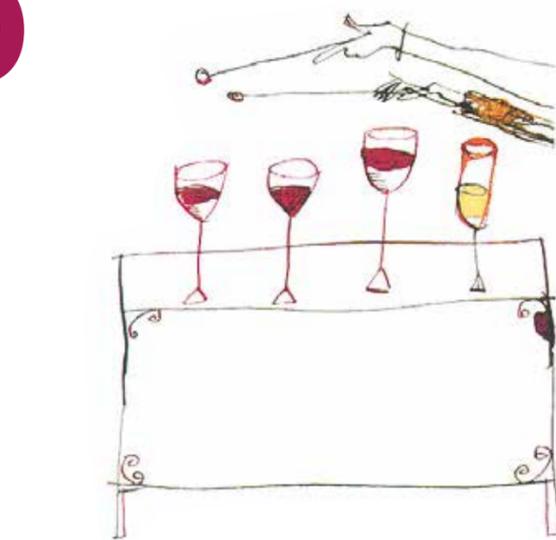


> **DANIELA BERNINI**

ATTIVITÀ DIVERSE - COMUNICAZIONE  
ABBINA VAL POLCEVERA DOC  
BIANCHETTA GENOVESE A METODO DI PRODUZIONE  
FOCACCIA DI RECCO COL FORMAGGIO IGP



Val Polcevera Doc Bianchetta Genovese (versione frizzante). La Bianchetta Genovese, detta anche Gianchetta o Giunchetta in dialetto ligure, è un vitigno a bacca bianca autoctono esclusivo del Genovesato e del Golfo del Tigullio. Molti la considerano originaria della Val Polcevera, citata già dai Giustiniani nel 1537 (così dicono i testi). Il vino ottenuto è un vino fresco, profumato, delicato, dal colore giallo paglierino, con profumi piacevoli, sapido asciutto, secco e discretamente persistente, interessante nella versione frizzante adatto ad esaltare la nostra focaccia dall'impasto fragrante e croccante, con il formaggio così caratteristico, dalle sue note leggermente dolci ma con una piacevole nota finale gradevolmente acidula.



## IL PRIMO RICETTARIO CHE PARTE DAL VINO PER ARRIVARE AL CIBO

“Le ricette del vino” sono una raccolta di vini e tradizioni culinarie che fanno conoscere, anzi fanno entrare in quel patrimonio di saperi e sapori che caratterizza le tante “patrie locali” di cui è ricca l'Italia. Sul sito dell'Associazione ([www.ledonnedelvino.com](http://www.ledonnedelvino.com)) ogni settimana potrete trovare nuovi abbinamenti e le ricette complete dei piatti tipici di ogni regione raccontati dalle Donne del Vino

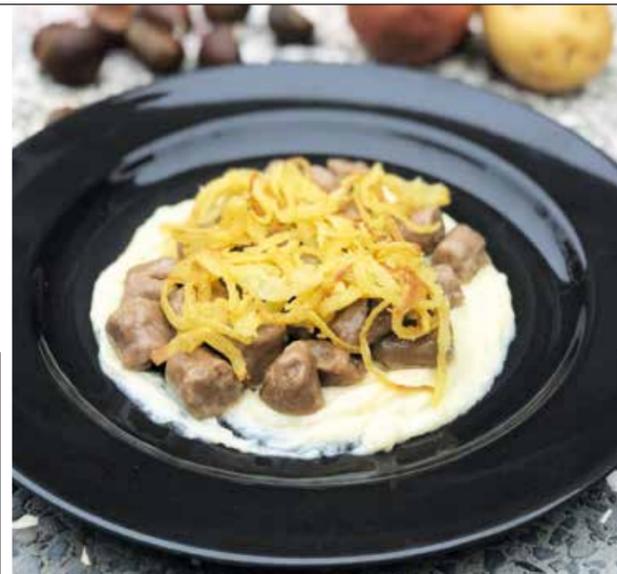
## Lombardia



> **ANNA PESENTI - UFFICIO STAMPA  
E COMUNICAZIONE**  
ABBINA LUGANA RISERVA DOC  
AL RISOTTO ALLA MILANESE



Il Risotto alla milanese si sposa perfettamente con un Lugana riserva Doc, un calice giallo dorato, con profumi evoluti e complessi, note di frutta a polpa gialla, pietra focaia, qualche sentore balsamico, speziato e minerale. In bocca è avvolgente, sapido, persistente e con una bellissima freschezza. Un vino che con l'evoluzione regala sentori di zafferano che richiamano quello presente nel risotto alla milanese.



## Emilia Romagna

> **NERIA RONDELLI - SOMMELIER**  
ABBINA ALBANA DI ROMAGNA SECCO DOCG  
AGLI “GNOCCHETTI DI PATATE E CASTAGNE,  
CREMA DI PARMIGIANO E CIPOLLE CROCCANTI”

Per questo primo piatto – Gnocchetti di patate e castagne, crema di parmigiano e cipolle croccanti – che racchiude alcuni dei i sapori dell'Emilia Romagna, l'abbinamento è con un vino bianco ottenuto dal vitigno autoctono a bacca bianca Albana di Romagna Secco Docg. Vino di corpo e di carattere. Ha profumi ampi e complessi con sensazioni fruttate - pera e pesca - e floreali di ginestra e camomilla. Il gusto secco caldo e morbido, con un lieve retrogusto di mandorla. Equilibrato e persistente risulta un eccellente abbinamento con la mia ricetta.



> **LEILA SALIMBENI - GIORNALISTA**  
ABBINA VIN SANTO DI VIGOLENO DOC  
AL CERTOSINO (O PAN SPEZIALE) BOLOGNESE

Un vino antico, dalla genesi misteriosa, la cui arte è tramandata oralmente, di famiglia in famiglia. Al di là delle concordanze organolettiche (speziatura e frutta candita) il vino condivide col dolce bolognese questa intima natura locale, tanto antica e profonda da trovare nel misticismo popolare le proprie radici. Uvaggio, Santa Maria, Melara e, in percentuale minore, Bervedino Trebbiano e Ortrugo.

> **ANGELA SINI - CANTINA DELLA VOLTA**

cantinadellavolta.com  
ABBINA ROSÉ LAMBRUSCO DI SORBARA DOC  
SPUMANTE METODO CLASSICO CANTINA DELLA VOLTA  
AL RISOTTO ROSÉ D'AUTUNNO

100% Lambrusco di Sorbara. La sfumatura acidula del risotto, controbilanciata dalla avvolgente cremosità, trova un valido alleato nella fresca dinamicità del Lambrusco Rosé di Modena Spumante Doc Metodo Classico, servito ben fresco.





## Trentino Alto Adige

> **CHRISTINE E LISA MARIA ENDRICI - ENDRIZZI** 

www.endrizzi.it

**ABBINANO IL TEROLDEGO ROSATO ENDRIZZI  
VIGNETI DELLE DOLOMITI IGP AL PATÉ MASETTO**

Teroldego Rotaliano 100%. Per accompagnare questo abbinamento serve un vino con una buona acidità; inoltre ci piacciono molto i profumi di piccoli frutti rossi, ribes e lamponi che sono tipici del Teroldego vinificato in rosato. Colore rosato brillante. Vino fresco e fruttato nei profumi. Il gusto è secco, morbido ed elegante.

## Toscana



> **ANTONELLA MANULI - FATTORIA LA MALIOSA** 

fattorialamaliosa.it

**ABBINA LA MALIOSA SATURNIA ROSSO TOSCANA IGT 2019  
ALL'ACQUACOTTA ALLA MAREMMANA**

Uvaggio: Cilieggiolo, Sangiovese, Cannonau grigio. L'abbinamento del nostro La Maliosa Saturnia rosso al piatto dell'Acquacotta maremmana nasce dal territorio, dal voler rappresentare fedelmente la Maremma collinare che ci ospita e coccola con i suoi sapori, odori e spettacolari paesaggi. La Maliosa Saturnia rosso 2019 è un vino di media struttura, con una buona persistenza e con un tannino piacevole e maturo, ideale con diversi abbinamenti tra cui anche le carni bianche o rosse e tutte le zuppe. Ma abbiamo ritenuto perfetto il connubio con l'Acquacotta per il suo sapore semplice e genuino che perfettamente viene esaltato.

## Campania



> **CRISTINA VARCHETTA - CANTINE ASTRONI** 

www.cantineastroni.com

**ABBINA COLLE ROTONDELLA CAMPI FLEGREI  
PIEDIROSSO DOP CANTINE ASTRONI  
A SPAGHETTI CON POLPO ALLA LUCIANA**

Uvaggio: Piedirosso 100%. Il piatto ha due sapori preponderanti: la dolcezza del pomodoro del Piennolo, incontra la consistenza sapida del polpo. Caratteristiche che si sposano in piena armonia con il Piedirosso, un vino che ha un buon corpo, freschezza e sapidità. Un vino rosso che si esprime bene anche con il pesce.



## Puglia

> **MARIANNA CARDONE - CARDONE** 

www.cardonevini.it

**ABBINA PROSIT VALLE D'ITRIA IGP BIANCO FRIZZANTE 2019  
CARDONE ALLE PETTOLE**

Uvaggio: 70% Verdeca e 30% Bianco d'Alessano. Le Pettole sono un mono piatto tipico delle feste natalizie ma rappresentano esattamente la versione pugliese delle frittelle, solo che hanno la forma di una piccola palla. Il Prosit è un vino frizzante prodotto da metodo charmat da uve Verdeca e Bianco d'Alessano e la contenuta gradazione alcolica di 11%Vol lo rendono perfetto perché la bolla naturale di questo vino sgrassa, disseta ma non copre la grassezza della pettola fritta.



## Sicilia

> **ANTONELLA RITA LO CRICCHIO - ENOLOGA** 

**ABBINA ZIBIBBO PASSITO DI PANTELLERIA  
ALLE CASSATELLE DI RICOTTA**

Le cassatelle di ricotta, essendo un dolce caratterizzato da una scorza fritta, si abbinano molto bene a uno Zibibbo in versione passita che accompagna ogni morso in maniera equilibrata.



> **GIOVANNA CARUSO - CARUSO E MININI** 

www.carusoeminini.it

**ABBINA NATURALMENTE BIO PERRICONE IGT CARUSO  
E MININI ALLE BRUSIATE AL PESTO TRAPANESE**

100% Perricone. Naturalmente Bio Perricone Igt è un vino fresco e versatile che sposa perfettamente l'abbinamento con la mandorla, il pecorino e l'aglio che compongono il condimento delle brusiate. La frutta rossa e le spezie infatti non coprono i sapori del piatto ma lo accompagnano in un abbinamento bilanciato.

# D Wine

Dalle cantine al femminile  
le proposte di punta  
delle nostre socie

## RUCHÈ DI CASTAGNOLE MONFERRATO DOCG

PREDIOMAGNO / [www.prediomagno.com](http://www.prediomagno.com)

EMANUELA NOVELLO

Il Ruchè è un vino raro, autoctono, di un'area limitata a soli sette piccoli Comuni del Monferrato. Ha una storia curiosa. Conosciuto da sempre è stato a lungo dimenticato tra i filari di Barbera e Grignolino per poi ricomparire negli anni '60 a opera di un parroco che ha preso a coltivarlo nel suo beneficio parrocchiale. Certo è che i meriti del Ruchè sono stati universalmente riconosciuti con l'attribuzione nel 1987 della Doc e nel 2010, ancor più importante, con il riconoscimento della Docg. Le sue caratteristiche peculiari sono il colore rosso rubino intenso e il profumo ampio e persistente con evidenti note di rosa ma soprattutto di frutta rossa e fragolina. Al palato è molto elegante e avvolgente con tannini morbidi e vellutati di grande intensità e persistenza aromatica. Queste caratteristiche ne fanno un vino versatile che può accompagnare antipasti, primi di pasta ripiena o al ragù, carni arrosto o brasate e formaggi di media stagionatura. Per noi, Emanuela e Giovanni che, nel 2016, abbiamo dato vita all'azienda vitivinicola Prediomagno, il Basso Monferrato con le sue colline dolci e la radicata cultura enogastronomica, rappresenta da più di 30 anni un luogo di elezione unico dove coltivare la nostra passione. Dopo una lunga esperienza imprenditoriale, abbiamo realizzato la nostra cantina ispirandoci a valori forti come competenza, tecnologia e innovazione.



## CUSTOZA DOC "SAN MICHELIN" 2019 BIOLOGICO

GORGO / [www.cantinagorgo.com](http://www.cantinagorgo.com)

ROBERTA BRICOLO

L'antico vigneto di San Michelin interpreta e rappresenta con grande eleganza i caratteri e i pregi del vino Custoza: fresco, fruttato, sapido e leggermente aromatico, acquista complessità con il tempo esprimendo con determinazione la piena struttura e le note minerali. In degustazione emergono dal bicchiere note intense di frutta a pasta gialla, come pesca e frutta tropicale, la bocca è vibrante e molto lunga sul finale dove si conferma il marchio aziendale della sapidità. L'Azienda Gorgo, guidata oggi dalla proprietaria Roberta Bricolo, è stata fondata dalla famiglia nel 1975 e si estende per 53 ettari vitati, tutti certificati biologici, sulle colline moreniche, intorno al paese di Custoza, in provincia di Verona. L'identità territoriale, la valorizzazione delle varietà e la garanzia di salubrità delle proprie uve sono gli ideali cui si ispira l'azienda per produrre vini fedeli alle proprie radici ma dotati di appeal moderno ed eclettico. L'Azienda vive quotidianamente il piacere di accogliere nella sua cantina tutti gli ospiti che desiderano viverla in prima persona, prenderne i suoi ritmi, assaggiare i prodotti e conoscere i suoi volti.



## OTTAVIANO PROSECCO SUPERIORE DOCG SUI LIEVITI BRUT NATURE METODO ANCESTRALE

CONTE COLLALTO / [www.cantine-collalto.it](http://www.cantine-collalto.it) / ISABELLA COLLALTO DE CROY

Il colore giallo paglierino, luminoso, appare caratterizzato da vivaci bollicine, fini e incessanti, che danno vita a una spuma persistente e invitante. I tipici profumi floreali e fruttati della varietà, qui elegantemente definiti e intensi, sono affiancati da accattivanti sentori fragranti di pasticceria secca, ancor più evidenti rimettendo in sospensione i lieviti di rifermentazione. Note di erbe aromatiche, e "minerali", ne completano l'invitante complessità olfattiva. Al palato, è rinfrescante e avvolgente, di carattere. Le bollicine, sottili e piacevolmente stuzzicanti, lo rendono brioso. Il finale, sapido, gustoso e ricco di note fruttate e fragranti di pasticceria, regala un prolungato piacere gustativo. Si abbina a tutti i piatti di pesce, anche ai crostacei, risotti con verdure e funghi, antipasti con formaggi e salumi. Se ne consiglia il servizio alla temperatura di 8-10°C opportunamente scaraffato per dare omogeneità di prodotto. La presenza di una velatura nel vino è la caratteristica tipica di questa rifermentazione in bottiglia. Capovolgere la bottiglia prima dell'uso. È dal 2017 che la Principessa Isabella Collalto de Croy segue personalmente i vigneti e la cantina ricevuti in eredità dal padre, con lo stile che ha caratterizzato questo lungo racconto di famiglia. Spiccano nella sua conduzione, l'attenzione per le innovazioni sostenibili nella cura dei vigneti e la ricerca qualitativa applicata alle caratteristiche del prodotto e del territorio.



## MORELLINO DI SCANSANO DOCG

FATTORIA LE PUPILLE / [www.fattorialepupille.com](http://www.fattorialepupille.com)

ELISABETTA GEPPETTI

Da uve di Sangiovese e poi, in piccola percentuale, anche Alicante e Ciliegiole, il Morellino di Scansano di Fattoria Le Pupille, è dal 1985 il biglietto da visita dell'Azienda in quanto espressione di vari vigneti all'interno della tenuta. Grazie a una fermentazione a temperatura controllata e un affinamento di 8 mesi (principalmente in acciaio e, in piccola percentuale, anche in barriques di secondo passaggio), risulta un vino di carattere, che racconta la freschezza del ribes e della ciliegia, delineata da una spiccata sapidità. Fondata negli anni Settanta da Alfredo Gentili, l'azienda conosce una nuova fase di sviluppo e di rinnovo nel 1985, quando giovanissima, a prenderne le redini è la nuora - Elisabetta Geppetti. Soprannominata anche la "Signora del Morellino", Elisabetta non solo introduce in Azienda nuove tecniche produttive, ma pone anche le basi a nuovi standard di qualità dei suoi vini, elevandoli e portando il loro nome, compreso quello della denominazione Morellino di Scansano, ben oltre i confini maremmani. Oggi alla guida di Fattoria Le Pupille, troviamo Elisabetta Geppetti con due dei suoi figli, Clara ed Ettore.



IN PILLOLE

## Silvia Rama

BEST OF WINE TOURISM 2020

Tra i magnifici sette di Best of Wine Tourism, concorso sull'enoturismo delle Grandi Capitali del Vino, cui Verona aderisce tramite la locale Camera di Commercio di Verona e giunto alla sua quarta edizione, due Donne del Vino si sono aggiudicate l'ambito premio. Di - Vinum, agenzia di comunicazione fondata da Silvia Rama, ha conquistato il premio per "I servizi per l'enoturismo". Silvia, nata a Verona, in una delle province a maggiore vocazione enologica d'Italia. Dopo una laurea in Economia e Commercio ed un master in comunicazione e gestione del rischio, ha lavorato per 10 anni nel Marketing, Comunicazione e Pubbliche Relazioni per grandi realtà multinazionali. Sommelier AIS. Nel 2011 frequenta l'Ecole du Vin de Bordeaux. Degustatore di Olio, iscritta all'albo della Regione Veneto. Massimilla di Serego Aligheri, Massimago Wine Relais ha ottenuto invece il riconoscimento per "le esperienze innovative nell'enoturismo".

## NON TUTTI SANNO CHE...



**DONNE & VINO.** Secondo l'Istat le donne bevitrici crescono del **10%** l'anno. Nell'Eurozona le predilezioni di uomini e donne in fatto di tipologia di vino convergono in: vini rossi (**60%**) bianchi (**30%**) e rosè (**10%**). Nel periodo Covid sono state meno influenzate degli uomini dalle norme sul distanziamento e hanno continuato, nei limiti del possibile, i consumi di vino fuori pasto collegati alla socializzazione. Secondo, poi, il Rapporto Coop 2020 le donne hanno un ruolo dominante nelle decisioni d'acquisto del vino.

**GENDER GAP.** Su **153** nazioni censite l'Italia è al **76°** posto per la disparità uomo-donna e ha perso sei posizioni negli ultimi due anni. Ancora peggio per i parametri sull'economia dove il nostro Paese risulta in **117°** posizione e infatti in Europa l'Italia è ultima per numero di donne disoccupate o non in cerca di lavoro, problema che riguarda una donna su tre. Se proseguiamo l'analisi cercando le donne dirigenti delle imprese italiane vediamo che sono il **18,2%** del totale, percentuale che sale fino al **32%** per le under **35** (Dati Inps 2019 e Manageritalia).

Una situazione in miglioramento che tuttavia ha un elemento negativo nella retribuzione mediamente inferiore del 9% rispetto ai pari grado uomini. Anche in questo caso va notata una progressione positiva, perché il divario era del **5%** più alto nel 2018 e addirittura del **48%** maggiore nel 2008 (dati Job Pricing). Nel settore food le donne sono il **16%** dei **3.218** dirigenti italiani (Manageritalia su dati Inps). Secondo il Rapporto sull'imprenditoria femminile 2019 di Unioncamere, le imprese dirette da donne sono decisamente più virtuose di quelle maschili: **31%** investe nel green (maschi 26%), 50% spende nel welfare offrendo smart working (43% quelle maschili), **72%** fa iniziative in favore della salute dei lavoratori (60% quelle maschili).



STELVIN®

ORIGINAL

# Osa differenziarti

**SHAPEART TEXTURE** : cambia l'aspetto visivo e tattile della tua capsula a vite

Ancor, la più ampia gamma di capsule a vite e capsule copritappo per vini fermi, spumanti e liquori

[www.paoloaraldo.com](http://www.paoloaraldo.com)  
+39 0141 769153



STELVIN® è un marchio commerciale del Gruppo AMCOR.



SOFTGARD  
Stagno



CAPGARD  
Alluminio



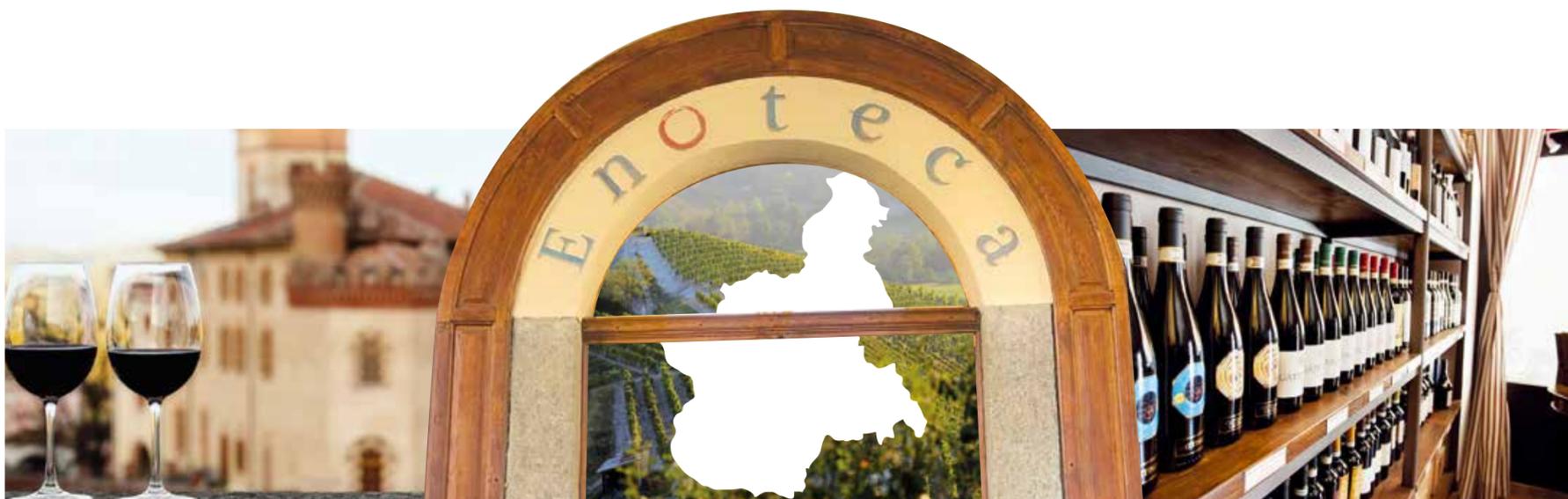
ROLLTOP  
Alluminio  
Polilaminato



STELVIN®  
La prima capsula a  
vite concepita per vini



HOODS  
Stagno. Alluminio  
polilaminato



LA GIUNTA REGIONALE HA APPROVATO LA NUOVA "DISCIPLINA"

# Piemonte, Enotecche regionali SI CAMBIA PASSO

di GIANCARLO MONTALDO

*Insieme alle Strade del vino diventano fulcro della promozione territoriale e opereranno in sinergia tra loro e in collaborazione con Consorzi di tutela e altre associazioni degli ambiti territoriali di riferimento. Non si occuperanno solo di vini ma anche di altri prodotti agroalimentari. Verso un maggior coinvolgimento dei produttori. Le parole dell'assessore Protopapa, regista politico del provvedimento, e le opinioni del mondo produttivo*

**L'**anno 2021 si è aperto, per il mondo vitivinicolo piemontese, con un nuovo provvedimento della Regione Piemonte in tema di Enotecche regionali, Botteghe del vino e Strade del vino. Il 15 gennaio scorso, infatti, la Giunta regionale ha approvato la nuova "Disciplina delle Enotecche regionali, Botteghe del vino regionali, Cantine comunali e delle Strade del vino e del cibo del Piemonte", in attuazione dell'articolo 42 della legge regionale 22 gennaio 2019, n.1 intitolata "Riordino delle norme in materia di agricoltura e di sviluppo rurale". Si tratta di una materia che ha visto ampi sviluppi nella realtà piemontese, con un folto numero di organismi che operano sul territorio: 15 Enotecche regionali, 5 Strade del vino e una miriade di Botteghe del vino e Cantine comunali (vedi anche box "Un po' di storia" a pag. 16).

## La nuova regolamentazione

La Disciplina approvata il 15 gennaio scorso va vista come evoluzione della vecchia normativa, che aveva svolto un ruolo strategico nello sviluppo della struttura promozionale territoriale, ma che con il tempo aveva perso parte della sua originaria efficacia. Vediamo gli elementi di novità che il recente provvedimento ha introdotto.

Innanzitutto, sono istituiti i cosiddetti "ambiti territoriali", ovvero zone omogenee nella realtà regionale dove è significativa la presenza della viticoltura di qualità. In tali ambiti, i vari organismi (soprattutto le Enotecche regionali e le Strade del vino) debbono operare in sinergia tra loro e in collaborazione con i Consorzi di tutela e le altre associazioni.

Continua a pagina 16 ➡



INTERVISTA A MARCO PROTOPAPA  
assessore all'Agricoltura del Piemonte

## Sinergia e coordinamento per promuovere il "prodotto territorio"

Il regista politico di questo provvedimento è l'assessore all'Agricoltura della Regione Piemonte, Marco Protopapa, che ha risposto con piacere alla nostra richiesta di approfondimento.



MARCO PROTOPAPA

**Innanzitutto, quali sono le ragioni che hanno ispirato questo rinnovamento regolamentare? Credo che non dipenda solo dal fatto che sono passati tanti anni da quando è stata approvata la Legge Regionale 37/1980.**

La Legge Regionale del 1980 non rispondeva più alle esigenze del territorio piemontese mentre è emersa la necessità di coordinare le attività promozionali in ambito locale, spesso svolte da più soggetti, senza una programmazione plenaria, con il rischio di disperdere le risorse. Abbiamo individuato nelle Enotecche regionali e nelle Strade del

vino e del cibo del Piemonte i punti di riferimento per la promozione non solo dei vini di qualità

ma anche delle eccellenze agroalimentari, del paesaggio rurale e dell'offerta culturale e turistica. Il nuovo regolamento approvato dalla Regione mette a sistema queste realtà individuando otto ambiti di attività delle Enotecche e delle Strade che corrispondono agli ambiti territoriali all'interno del Piemonte con vocazioni viticole e denominazioni di origine.

**Uno dei caratteri distintivi della nuova regolamentazione mi pare il coinvolgimento diretto dei produttori, cercandone una maggiore responsabilizzazione. Condivide la mia analisi?**

Se il Piemonte può portare al consumatore tante Docg e Doc e i prodotti agroalimentari certificati lo deve all'impegno e all'attenzione dei produttori nell'ottenere prodotti

di qualità. Con la nuova disciplina che coinvolge i Consorzi di tutela e le Associazioni di produttori di appartenenza, saranno le aziende agricole e vitivinicole a essere protagoniste del sistema di promozione.

**Altro carattere significativo della nuova regolamentazione mi pare l'ampliamento dell'oggetto di produzione anche ai prodotti agroalimentari di ogni territorio. Quali sono gli obiettivi di questo ampliamento di prodotti da promuovere?**

Insieme ai vini e ai prodotti agroalimentari di qualità, ai prodotti biologici e a quelli tipici, l'obiettivo è promuovere il "prodotto territorio" costituito da queste peculiarità che partono dalla terra, per arrivare alla tavola e alla loro commercializzazione.

**INSIEME  
PER  
UN'OTTIMA  
ANNATA**

Dal 1987 soluzioni software di carattere per la perfetta armonia tra passione e lavoro

maxidata.it



**maxidata**  
ZUCCHETTI

«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](http://www.diam-cork.com)

Romain Jouannais, Titolare dell'enoteca, La Cave Spirituelle.



DIAM

Il garante degli aromi

DIAM SUGHERI · Regione San Vito 88 · 14042 Calamandrana. At. Italia · tel. 0141/769149 · fax 0141/769536 · [diam-cork.com](http://diam-cork.com)  
BELBO SUGHERI · Regione San Vito 90/P · 14042 Calamandrana. At. Italia · tel. 0141/75793 · fax 0141/75734 · [info@belbosugheri.it](mailto:info@belbosugheri.it)



## UN PO' DI STORIA

In Italia il Piemonte è la realtà territoriale che più ha lavorato a un progetto integrato e capillare di questi organismi nelle zone dove la produzione vitivinicola ha una presenza pregiata. Tutto è iniziato il 27 novembre 1967 quando, a Grinzane Cavour, veniva costituita l'Enoteca Regionale Piemontese Cavour, che poi sarebbe stata inaugurata il 12 settembre 1971. Una decina di anni dopo, grazie alla sensibilità dell'allora presidente della Giunta regionale, Aldo Viglione, sono state istituite due altre enoteche regionali, quella di Vignale Monferrato e quella del Moscato di Mango. Fin qui si è trattato di iniziative sporadiche, non coordinate da un quadro regolamentare specifico. Così l'anno successivo, la Regione Piemonte ha rimediato alla lacuna con la Legge regionale 37 del 12 maggio 1980, destinata a guidare queste strutture per quasi 40 anni. Da quel momento, è iniziato lo sviluppo della struttura delle Enotecche regionali. Nel 1981 venivano fondate le Enotecche regionali di Acqui Terme e della Serra nel Castello di Roppolo (oggi trasferita a Lessona). Nel 1982 era la volta dell'Enoteca del Barolo a Barolo e nel 1986 di quella del Barbaresco a Barbaresco. Negli anni Novanta, toccava all'Enoteca Regionale del Roero di Canale (rifondata nel 2017 come Enoteca 2.0), all'Enoteca Regionale di Canelli e dell'Astesana (1997) e all'Enoteca Regionale di Gattinara e Terre del Nebbiolo (1999). Nel nuovo millennio la struttura si è irrobustita con l'Enoteca Regionale dei Vini della Provincia di Torino di Caluso (2005), seguita da quella di Nizza Monferrato (2007), quella di Ovada e del Monferrato e quella delle Colline Alfieri di San Damiano d'Asti (2009). Ultima nata e in attesa di apertura per i rallentamenti da pandemia è l'Enoteca Regionale dell'Albugnano (2019) nella parte nord della provincia di Asti, dove il Nebbiolo ha una sua storica enclava.



DANIELA SCARZELLO

◆ Segue da pagina 14



FEDERICO SCARZELLO



ANNALISA VITTORE



MASSIMO CANIGGIA



ROBERTO BODRITO

Otto sono gli ambiti individuati: Langhe e Roero, Monferrato, Torinese e Monferrato, Alto Piemonte, Doglianesi e Alta Langa cuneese, Terre Derthona e Gavi, Saluzzese e Pinerolese, Verbanese, Cusio, Ossola. I primi quattro fanno riferimento a zone ad alta vocazione vitivinicola dove si trovano le Enotecche regionali già riconosciute, mentre i restanti non dispongono di alcuna Enoteca. L'obiettivo è di programmare con omogeneità lo sviluppo della struttura generale delle Enotecche e dei vari organismi di riferimento.

In tali ambiti, le Enotecche regionali e le Strade del vino sono gli organismi di riferimento e a loro spetta il compito di attuare la sinergia con gli altri organismi, in primis i Consorzi di tutela. Nella sostanza, alle Enotecche regionali e alle Strade del vino viene assegnata la promozione territoriale, una sorta di gestione del turismo sul territorio di pertinenza, mentre le attività promozionali esterne spettano ai Consorzi di tutela, ai vari Consorzi di promozione, alle Associazioni dei produttori e alle aziende produttrici stesse. Le Enotecche non si limiteranno alla sola promozione dei vini del territorio, ma dovranno dedicare la loro attenzione anche agli altri prodotti agroalimentari.

Cambia poi anche il ruolo delle Enotecche e dei produttori al loro interno: le nuove strutture dovranno avere anche i produttori come protagonisti, per una loro maggiore responsabilizzazione e un coinvolgimento più autorevole nell'ambito della loro struttura. Stessa evoluzione potrebbe - laddove ritenuto necessario - attuarsi anche nelle Enotecche già esistenti.

"Sotto questo punto di vista - ci ha ricordato Daniela Scarzello, che nell'Assessorato Agricoltura della Regione si è occupata in prima persona della nuova Disciplina - si tratta di una vera rivoluzione, che richiederà anche un cambio culturale da parte dei territori e, in particolare, dei produttori vitivinicoli. Le Enotecche regionali diventano il fulcro della promozione territoriale anche come spazi a disposizione dei produttori per le loro azioni di promozione in loco. Le Enotecche regionali non sono concorrenti per i produttori, bensì strutture di riferimento che li possono aiutare nelle attività di promozione e commercializzazione e fornire loro un aiuto concreto nella vendita al consumatore finale che arriva sul territorio".

### Cosa ne pensa il settore

Sostanzialmente positivo è il giudizio espresso da alcuni dei protagonisti del settore vitivinicolo piemontese, sia tra i presidenti di Enotecche in attività, sia tra i produttori e i loro organismi di riferimento.

**Federico Scarzello**, presidente dell'Enoteca regionale del Barolo non ha dubbi: "Assai opportuno è il coinvolgimento dei produttori. Da tempo nella nostra struttura lo ipotizzavamo. Adesso abbiamo anche lo strumento normativo per attuarlo. Dovremo solo vedere come concretizzarlo, se direttamente o tramite i vari organismi di rappresentatività, ma il passo è giusto". Condivide la posizione **Annalisa Vittore**, che presiede l'Enoteca di Acqui "Terme e Vino": "Ci pare un passo valido verso la razionalizzazione del settore, con l'attribuzione di ruoli chiari ai vari enti che operano a favore del vino e della sua valorizzazione. Fondamentale ci sembra anche l'invito alla sinergia tra organismi di uno stesso territorio per evitare inutili sovrapposizioni".

**Massimo Caniggia**, presiede da un paio di anni l'Enoteca regionale del Barbaresco, una di quelle che ha sempre sviluppato un lavoro chiaro e senza sbavature: "La nuova Disciplina - dice - mi sembra un passo utile al mondo del vino e non solo alle Enotecche regionali, perché finalmente stabilisce ruoli chiari. L'unica situazione che lascia qualche perplessità è la suddivisione in ambiti territoriali, che rischia di suddividere in più parti le aree di produzione dei vini interprovinciali come l'Asti o l'Alta Langa, ma in quel caso saranno i rispettivi Consorzi a fare la sintesi".

"Condividiamo la nuova Disciplina regionale - dichiara **Roberto Bodrito**, che presiede l'Enoteca regionale piemontese Cavour, la prima a essere fondata nel 1967 - .Addirittura, nell'Albese abbiamo già attuato la sinergia tra le Enotecche regionali e con il Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Doglianesi. Così come per noi è naturale promuovere non solo i vini, ma anche i prodotti del nostro agroalimentare di qualità".



MATTEO ASCHERI



FILIPPO MOBRICI



STEFANO CHIARLO

La nuova Disciplina ha trovato consensi anche nei Consorzi di tutela. In particolare abbiamo sentito i pareri autorevoli di **Matteo Ascheri**, presidente del Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Doglianesi, e di **Filippo Mobrì**, che presiede il Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato. "Come Consorzio, noi abbiamo da tempo cercato la sinergia con le Enotecche regionali che operano sulle colline albesi - ci ha confermato Ascheri - e perciò questo documento va nella direzione che da tempo abbiamo intrapreso. Siamo quindi pronti a potenziare ancora di più questa collaborazione, consapevoli che quando i ruoli sono chiari i risultati sono garantiti". "La collaborazione sui vari territori è fondamentale - ha ribadito Mobrì - e ci fa piacere che finalmente siano stati attribuite funzioni specifiche ai vari componenti del settore. Se le Enotecche regionali si dedicheranno alla promozione territoriale, avranno tutto il nostro supporto e noi siamo pronti a utilizzare i loro spazi per finalizzare al meglio la quota territoriale della nostra attività di valorizzazione". Nel mondo produttivo abbiamo ascoltato **Stefano Chiarlo** nella sua duplice veste di produttore e presidente della Strada del Vino Astesana: "Per noi questo è un passo importante, anche perché finalmente chiarisce l'identità delle Strade del vino. Ma il passo più significativo è senza dubbio quello di cercare la sinergia tra i vari attori della filiera con l'obiettivo di valorizzare il territorio e, tramite esso, i vini e gli altri prodotti agroalimentari. Anche il voler porre sullo stesso piano i vini e le altre tipicità agroalimentari ci pare una mossa vincente".

Secondo **Giulio Bava**, produttore vitivinicolo a Cocconato e presidente del Consorzio di tutela dell'Alta Langa Docg si tratta di un buon passo verso la razionalizzazione di un comparto che nel passato ha evidenziato varie lacune. "Condivido il fatto che le Enotecche regionali si debbano occupare della promozione dei vini e degli altri prodotti del territorio, ma bisogna pretendere che tali strutture siano condotte da personale professionale e preparato, in grado di parlare almeno una lingua straniera. Il problema resta quello delle risorse, che debbono derivare dai servizi messi in atto e dalla vendita di vini e altri prodotti al consumatore finale". La nuova Disciplina è condivisa anche da **Paolo Sartirano**, produttore a Novello, nella zona del Barolo, e presidente della Sezione Vini di Confindustria Cuneo: "Per conto mio, si tratta di un primo passo lodevole, che fa fronte a una situazione normativa che ormai era superata. Ma, bisognerebbe compiere un passo in più e dettagliare ancora meglio cosa possano fare i vari organismi oggetto della nuova Disciplina, per evitare la sovrapposizione tra gli organismi o, peggio ancora, la concorrenza tra loro ed eludere lo spreco di denaro e il disorientamento dei produttori che troppo spesso sono oggetto di proposte promozionali ripetitive da parte degli organismi più svariati".

Ci pare giusto concludere questo giro di orizzonti con **Ernesto Abbona** della Marchesi di Barolo, presidente di Unione Italiana Vini. Il suo è un commento entusiasta: "Finalmente questo è un provvedimento in linea con le aspettative degli operatori del settore, che hanno bisogno che si metta fine alla polverizzazione degli organismi e delle loro attività, per evitare sprechi, sovrapposizioni e confusione. Ci pare l'occasione giusta per far capire che un territorio, pur nella ricchezza di individualità e caratteri specifici, ha grandi interessi comuni che debbono essere messi al primo posto per evitare che gli obiettivi del particolare surclassino quelli della comunità".

GIULIO BAVA



PAOLO SARTIRANO



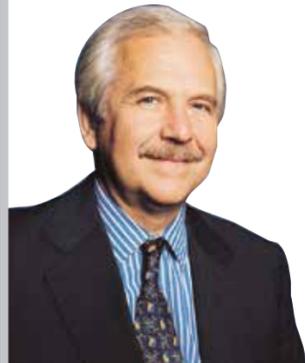
ERNESTO ABBONA



CASTELLUCCI RICONFERMATO ALLA GUIDA DELLA FEDERAZIONE VINO DI CONFAGRICOLTURA



## “Servono aiuti snelli per non perdere competitività”



**F**ederico Castellucci è stato confermato alla guida della Federazione Nazionale Vitivinicola di Confagricoltura. Sarà ancora affiancato da Christian Marchesini alla vicepresidenza. La rielezione è avvenuta all'unanimità nella riunione che ha anche analizzato la situazione del comparto dopo un anno di emergenza sanitaria e alla luce delle misure emergenziali proposte da Bruxelles e dal Governo nazionale. Gli interventi emergenziali messi in atto, ad avviso di Confagricoltura, andrebbero rimodulati per essere realmente efficaci: “Per la distillazione, ad esempio - spiega **Federico Castellucci** - il premio va

umentato per risultare appetibile: infatti, a fronte dei 50 milioni dedicati, ne sono stati usati soltanto 23. Analogamente, pochi hanno aderito alla riduzione delle rese dei vigneti, deliberata troppo tardi e senza un coinvolgimento coordinato della filiera: sono stati utilizzati soltanto 39 dei 100 milioni assegnati, senza contare che i contributi da parte di Agea non sono ancora pervenuti ai viticoltori”. E così pure lo stoccaggio ha presentato alcune criticità - evidenzia Confagricoltura - poiché ha finito per riguardare per lo più i vini rossi, essendo poco interessante per i vini giovani non da invecchiamento. La FNP auspica che

l'attivazione della misura per il 2021 si apra ai vini imbottigliati e con un premio più consona, così da avere un effetto più incisivo sugli equilibri di mercato. “Il vino è uno dei settori che ha sofferto maggiormente per l'emergenza Covid - ha concluso Castellucci -. Gli imprenditori vitivinicoli italiani non intendono tuttavia piangere su sé stessi ma, per aumentare la capacità di ripresa dell'economia, di cui il settore vino è parte determinante per l'agroalimentare, attendono dal Governo Draghi interventi snelli, in linea con l'auspicata semplificazione, ed efficaci, per non perdere quote di competitività rispetto ai Paesi nostri concorrenti”.



GRUPPO MONDODELVINO

## Bilancio 2020 chiude con una crescita del +8,5%

**N**ell'annus horribilis del Covid Mondodelvino accelera il proprio percorso di integrazione verticale tra vigneto e cantina, valorizzando le Tenute e l'identità territoriale dei propri vini. Una scelta che premia il Gruppo, guidato da Alfeo e Marco Martini insieme al Consiglio di Gestione, portandolo a un incremento del +8,5% e una quota di fatturato che raggiunge i 120,5 milioni di euro. “Nelle nostre Tenute abbiamo costruito un nuovo modo di essere verticali - spiega **Enrico Gobino**, direttore marketing del Gruppo -. Indirizziamo e valorizziamo i vigneti insieme alle migliaia di nostri 'vignaioli partner', attraverso un lavoro costante di formazione, supporto, monitoraggio e consulenza, creando una relazione di scambio attivo nel rispetto dell'autonomia imprenditoriale di ognuno di loro”. I viticoltori infatti non sono vincolati da contratti pluriennali, ma sono liberi di scegliere ogni anno se rinnovare il 'patto della qualità', un sistema che attualmente porta ai conferitori che fanno parte del progetto di filiera una remunerazione delle uve che è superiore rispetto alla media delle quotazioni di mercato. E il fatto che la base produttiva aziendale non registri defezioni da almeno 20 anni ma anzi, cresca continuamente di numero, sta ad indicare che la strada è quella giusta. Per questo le Tenute del Gruppo (Cuvage e Ricossa in Piemonte, Poderi dal Nespoli in Romagna e Barone Montalto in Sicilia) sono da ritenersi a tutti gli effetti “aziende verticali”. Esse rappresentano il 15% dei volumi (con 9,5 mln di bottiglie su un totale del gruppo di 62 mln provenienti da 1350 ettari), ma quasi il 30% del fatturato cresciuto di oltre il 7% grazie soprattutto alle Tenute piemontesi di Cuvage (+14%) e Ricossa (+18%). Oltre al progetto di filiera, a premiare Mondodelvino nel 2020 è stata la scelta di una strategia distributiva basata sulla multicanalità che il Gruppo - che rappresenta la più giovane tra le prime 20 aziende del vino italiano per fatturato - attua già da anni.



COFINANZIATO DA MISE E REGIONE MARCHE

## MONCARO CAPOFILO DEL PROGETTO PILOTA “NUOVE TECNOLOGIE PER IL FOOD & WINE DEL MADE IN ITALY”

Un investimento di 15,7 milioni di euro, capace di assicurare 56 nuovi occupati (di cui 26 laureati) in un triennio e altri 410 nell'indotto, puntando sulla sostenibilità della produzione vitivinicola e sulla competitività internazionale delle aziende coinvolte. Sono gli obiettivi del progetto “Nuove tecnologie per il food & wine del made in Italy”, finanziato dal MISE e dalla Regione Marche rispettivamente con 5,3 milioni e con 473 mila euro. Le aziende e le istituzioni del territorio coinvolte vedono come società capofila la cooperativa agricola “Terre Cortesi Moncaro” e la partecipazione delle aziende Apra Spa di Jesi, Prodotti Alimentari Brunori Srl di Montemaggiore al Metauro e l'Università Politecnica delle Marche. Si prevede lo sviluppo di una linea pilota per la produzione vitivinicola dove verranno sperimentati processi innovativi flessibili, intelligenti e integrati per incrementare l'efficienza produttiva. Si punterà sull'introduzione di un registro digitale (blockchain) per la tracciabilità dei prodotti e una maggiore protezione da frodi, nonché su tecnologie 4.0 per la riduzione degli scarti e il riutilizzo delle materie prime, in un'ottica di economia circolare. L'investimento principale previsto, per oltre 7 milioni di euro, sarà realizzato da Terre Cortesi Moncaro. Riguarderà l'innovazione 4.0 del processo produttivo vitivinicolo, con l'inserimento di tecnologie sviluppate insieme ad Apra spa per altri 5,8 milioni. Alimentari Brunori impiegherà 1,4 milioni per l'applicazione delle tecnologie intelligenti nella produzione dei propri alimenti. La Politecnica delle Marche compartecipa al progetto con un investimento di 1,4 milioni per lo studio di nuove tecnologie di gestione del vigneto, tra loro interconnesse e capaci di limitare l'impatto ambientale.



CODICE CITRA

## Nuove nomine nella governance del Gruppo

**C**odice Citra ha chiuso il 2020 con un fatturato di vini imbottigliati di circa 39 milioni di euro, registrando un consolidamento rispetto al 2019 e una crescita costante negli ultimi dieci anni. Un esito soddisfacente per tutta la governance del Gruppo che ha voluto rilanciare i risultati raggiunti con l'approvazione di 4 milioni di euro di nuovi investimenti nel 2021, a testimonianza dell'impegno per l'innovazione e lo sviluppo locale. La ridefinizione delle strategie future ha, inoltre, portato alla riorganizzazione dell'assetto interno e l'assegnazione delle nomine di Angelo Baccile a presidente di Codice Citra, Domenico Bomba a presidente di Casal Thaulero e Valentino Di Campli a presidente di CodiceVino e delegato ai Progetti Speciali di Codice Citra. “Il mio incarico - dichiara **Angelo Baccile** - sarà in continuità con quanto fatto negli ultimi anni, partendo dal superamento della situazione Covid, il raggiungimento degli obiettivi prefissati e il miglioramento del business”. “Sono orgoglioso di rappresentare Casal Thaulero - afferma **Domenico Bomba** -. Lavoreremo per consolidare la presenza nel settore Horeca in Italia, nonostante la situazione Covid, mentre per quanto riguarda i mercati esteri l'obiettivo è ampliare quote di mercato promuovendo i vitigni autoctoni e l'Abruzzo”. “CodiceVino rappresenta il nostro fiore all'occhiello. Una realtà nata per valorizzare la forza e la ricchezza della cooperazione e che, grazie alla tecnologia e alle collaborazioni con i migliori professionisti presenti in Italia, vuole esaltare al massimo la qualità e le potenzialità delle piccole produzioni dei nostri soci vignaioli - dichiara **Valentino Di Campli** -. Stiamo lavorando a numerosi progetti 'speciali' di ricerca e sviluppo, tra cui agricoltura di precisione, zonazione e spumantizzazione, centrali nel prossimo futuro per lo sviluppo e la valorizzazione dei vitigni autoctoni nell'ottica di una sempre maggiore sostenibilità ambientale, economica e sociale”.

# BALZA

1902

Sughero per l'enologia da tre generazioni

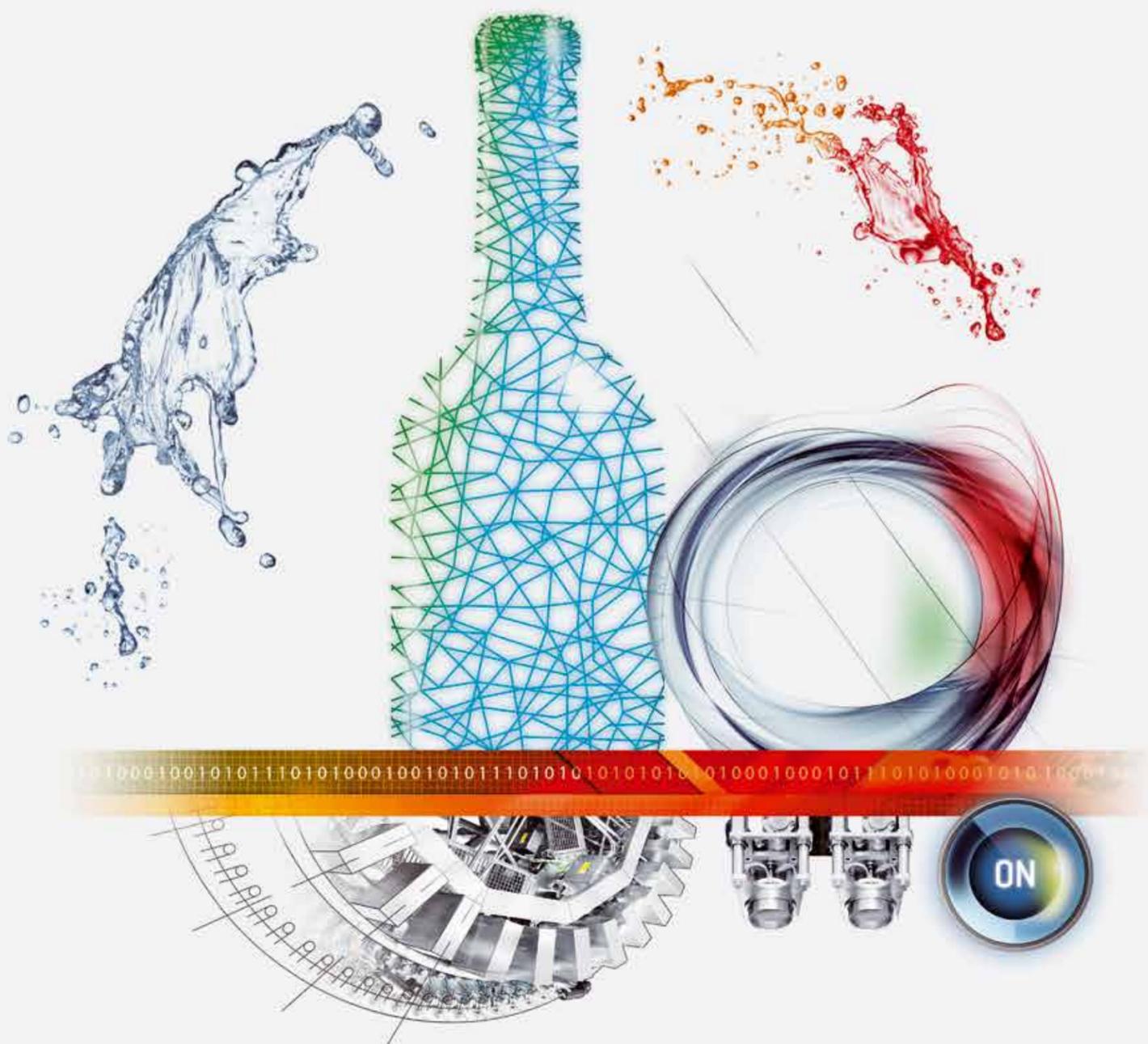
[www.balza.net](http://www.balza.net)

**SUGHERIFICIO BALZA FRATELLI**

Via Levata, 11 - Spinetta Marengo (AL) Tel. +39.0131.618148 / Fax +39.0131.619104 - [info@balza.net](mailto:info@balza.net)

SALONE  
INTERNAZIONALE  
MACCHINE PER  
ENOLOGIA E  
IMBOTTIGLIAMENTO

# SIMEI



**LEADER IN WINE & BEVERAGE TECHNOLOGY**

ORGANIZED BY



UNIONE ITALIANA VINI



FIERA MILANO

**29<sup>a</sup> EDIZIONE**

**15-18 Novembre 2022**  
**Fiera Milano (Rho)**

info@simei.it / simei.it

La proposta del Wine & Spirit Education Trust si distingue per una didattica di respiro internazionale, tecnica e business oriented. Da oltre cinquant'anni organizza corsi e rilascia attestati riconosciuti dalle più importanti organizzazioni internazionali del settore. Le qualifiche ottenibili spaziano dal semplice attestato di avvicinamento al vino, al vero e proprio "diploma" destinato ai professionisti del settore o a coloro che intendono accedere al "Master of Wine"



IAN HARRIS, CEO DEL WSET

**L'ITALIA STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE PER WSET**

# WSET: LA FORMAZIONE SUL VINO SI FA GLOBAL

di MAURIZIO TAGLIONI

**C**hi desiderasse approfondire e soprattutto ampliare le proprie conoscenze sul mondo del vino, da alcuni anni ha un'opzione in più a disposizione. Giunge dal Regno Unito, dove è nata e da dove si è diffusa nel mondo intero, ed è la proposta formativa del Wset - Wine & Spirit Education Trust. La "nuova" (per il nostro Paese) offerta si aggiunge ai corsi di formazione per sommelier/assaggiatori somministrati dalle principali associazioni, federazioni, fondazioni e organizzazioni italiane, distinguendosi per una didattica di respiro più internazionale. Il Wine & Spirit Education Trust è leader mondiale nella formazione dedicata a vini, distillati e sakè, e da oltre cinquant'anni organizza corsi e rilascia attestati riconosciuti dalle più importanti organizzazioni internazionali del settore. Il Wset è un organismo fondato a Londra nel 1969 dai più importanti stakeholder britannici del vino (che ne costituiscono tutt'ora il Consiglio di fondazione), con l'obiettivo di garantire una approfondita formazione ai loro dipendenti. Il consenso internazionale raggiunto dalle qualifiche conferite, ha reso poi necessario soddisfare le richieste che giungevano dall'esterno

del Regno Unito. Dal 1977, quindi, Wset ha esteso la propria offerta formativa anche all'estero, avviando corsi in Irlanda, in Canada, e via via in altri Paesi d'Europa, Nord America e Asia. Oggi è diventato il principale organismo di formazione sul vino a livello internazionale, i suoi corsi sono disponibili in oltre 70 Paesi e 15 lingue attraverso una rete di oltre 900 centri di formazione denominati APP (Approved Program Provider), e gli studenti all'esterno del Regno Unito rappresentano ormai il 75% dei candidati ai vari livelli formativi.

### La proposta formativa

L'attuale proposta formativa prevede quattro livelli principali di competenza sul vino, i cui programmi vengono aggiornati ogni tre anni per garantire un'evoluzione nel tempo che rifletta e soddisfi le mutevoli esigenze del settore. I corsi sono rivolti a persone di tutte le età e background, e le qualifiche ottenibili spaziano dal semplice attestato di avvicinamento al vino, al vero e proprio "diploma" destinato ai professionisti del settore o a coloro che intendono accedere al "Master of Wine", universalmente riconosciuto come il più prestigioso titolo del settore. I corsi di livello 1 e 2 sono disponibili anche in lingua italiana,

mentre i livelli 3 e 4 sono tenuti in inglese.

Il livello 1 (Wset Certificate) è un corso introduttivo, adatto a coloro che non hanno una conoscenza preliminare del vino. La maggior parte degli studenti che hanno già maturato esperienze nel settore iniziano, invece, dal livello 2 (Intermediate level), che dà loro la possibilità di familiarizzare con l'approccio sistematico WSET alla degustazione. Il livello 3 (Advanced certificate) è aperto agli studenti che hanno superato il livello 2 o quelli che possiedono già una idonea conoscenza del vino. Il corso prevede esami approfonditi e degustazioni alla cieca, e il WSET consiglia agli studenti di superare il livello 2 prima di affrontare il livello 3, soprattutto se in lingua inglese, cosicché lo studente possa acquisire familiarità con l'esatta terminologia del settore, nella lingua più spendibile a livello internazionale. Discorso a parte per il livello 4, o "Diploma in Wines". Esso costituisce una qualifica di livello esperto riconosciuta internazionalmente che, come anticipato, garantisce l'accesso al Master of Wine. È suddiviso in sei distinte unità da superare con relativo esame che affrontano tutte le regioni vinicole del mondo, analizzando gli aspetti produttivi, qualitativi e commerciali.

### Il Wset in Italia

Negli ultimi anni il Wset ha registrato una notevole espansione in Italia. "Il Wine & Spirit Education Trust - spiega **Flavio Grassi**, direttore di AccademiaVino - nasce come istituto per formare gli addetti del settore. L'apertura alle persone non dipendenti delle aziende fondanti è avvenuta solo nel 1984, ossia quindici anni dopo la fondazione. Questo rimane ancora nel DNA del Wset, che fornisce una formazione decisamente tecnica. L'approccio alla degustazione è, secondo molti dei nostri studenti, molto asciutto, quasi arido, proprio perché estremamente specialistico".



"La formazione WSET - sottolinea **Stevie Kim**, fondatrice di Italian Wine Academy - è fortemente business-oriented: tratta sì del vino in sé, ma ne esplora anche le dinamiche produttive e commerciali. Analizza quali fattori influenzano stile, qualità e prezzo di un vino, e accresce la consapevolezza"



Flavio Grassi



Stevie Kim

Romualdi Mastri Bottai srl



## Fratelli Romualdi, Mastri Bottai dal 1883

Grazie all'esperienza maturata in cinque generazioni, siamo diventati una realtà di riferimento sul territorio italiano per la fornitura di:

**BARILI, BOTTI e soprattutto TINI DI GRANDI DIMENSIONI**, fino a 2500 hl.

La nostra azienda a conduzione familiare ha alla propria dipendenza 15 operai specializzati, sempre controllati dal Mastro Bottaio che garantisce un prodotto di alta qualità costruttiva. I nostri prodotti sono frutto di 150 anni di esperienza e vengono realizzati con legni provenienti dalle migliori foreste Francesi e Slovene stagionati naturalmente. La costruzione delle botti avviene mediante la curvatura delle doghe a vapore, che consente una migliore stabilità del legno ma soprattutto permette l'eliminazione dei tannini amari, importante per i vini con forte estratto secco e per i vini con un lungo invecchiamento.



**Il nuovo brevetto** dei Fratelli Romualdi (n. 202020000000250 del 21/02/2020) consiste nella **cerchiatura dei tini**, fatta con tondini in ferro o acciaio che consentono il tiraggio con una semplice chiave. Questa cerchiatura è utile nel caso in cui l'ambiente è molto caldo o il prodotto che il tino dovrà contenere si presenti con un tasso di densità elevata, come l'aceto balsamico.



**F.lli ROMUALDI MASTRI BOTTAI SRL**

Sede operativa: Via Palazzina, 5 - 47010 GALEATA (FC)  
Tel: 0543 981597 - Fax: 0543 975163 -  
Cell: 333 9319393 - 337 626177



Sede legale: P.le Ravalino, 3 - 47121 Forlì - Partita iva: 03839660408

info@fratellirromualdi.com - romualdimastribottai@gmail.com - fratellirromualdimastribottaisrl@cert.cna.it - www.fratellirromualdimastribottai.com



Filippo Magnani

lezza degli studenti riguardo al suo posizionamento sul mercato. L'aspetto fondamentale che sottolineiamo sempre - continua - è che, rispetto ai corsi per sommelier, il Wset ha come obiettivo primario quello di proiettare i propri studenti verso il mercato globale. Per questo motivo insegna un lessico del vino codificato e condiviso a livello internazionale, e un approccio sistematico alla degustazione, seguendo una griglia predefinita. "I corsi per sommelier - aggiunge **Filippo Magnani**, nel 2006 tra i primi diplomati Wset italiani e Wine Travel Expert in Italia - sono progettati per formare coloro che desiderano lavorare nel settore dell'ospitalità, e qui in Italia sono principalmente incentrati sui vini italiani ed europei. Il Wset propone lo studio del vino da una prospettiva più globale, offrendo agli studenti la possibilità di sviluppare le loro capacità e conoscenze di degustazione in modo più ampio, basato su un'enografia comprensiva del

Vecchio e Nuovo Mondo". "In effetti - gli fa eco Grassi - il nostro approccio ha un orizzonte del tutto internazionale. Una cosa che spesso sconcerta gli italiani che frequentano i nostri corsi, è quello che appare come uno scarso spazio dedicato all'Italia. Il dato è che noi siamo un Paese produttore, e la formazione è implicitamente considerata un supporto alla produzione e alla promozione dei nostri prodotti. Il Wset nasce invece in un Paese 'compratore', e la sua formazione è quindi neutra, finalizzata ad avere gli strumenti per selezionare al meglio i vini". "La preparazione fornita dal Wset - chiosa Filippo Magnani - è ampia e completa: costruita sia teoricamente, attraverso lo studio di tutte le regioni vitivinicole mondiali, sia praticamente, sviluppando nell'allievo le capacità di degustazione di vini. I corsi Wset sono comunque validi anche per chi ambisce a lavorare nel mondo dell'accoglienza e della ristorazione, poiché a chiunque intenda ricoprire il ruolo di sommelier in gran parte dei ristoranti del mondo, viene richiesto il livello Wset raggiunto. Inoltre, una volta ottenuto il Diploma si accede automaticamente alla Wset Alumni, una vera e propria community di professionisti del vino nel mondo" (vedi pag. 21).



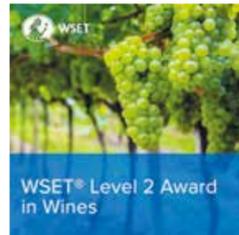
**WSET**  
WINE & SPIRIT  
EDUCATION TRUST

### GLI APPROVED PROGRAMME PROVIDER IN ITALIA

Gli Approved Programme Provider in Italia sono dislocati nei principali centri della Penisola e sono in grado di somministrare i corsi che vanno dal livello 1 al livello 3

- **AccademiaVino** [www.accademiavino.com](http://www.accademiavino.com)
- **Alba Accademia Alberghiera** [www.albaaccademia.it/wset](http://www.albaaccademia.it/wset)
- **Alessandra Fedi** [www.alessandrafedi.com](http://www.alessandrafedi.com)
- **Bloomsbury Wine School** [www.britishschoolpescara.it/bloomsbury-wine-school-pescara-wset/](http://www.britishschoolpescara.it/bloomsbury-wine-school-pescara-wset/)
- **BWine** <https://bwineschool.com/>
- **Degustibuss International** [www.degustibuss.it](http://www.degustibuss.it)
- **Emily O'Hare** <https://emilyoh.wine/>
- **Italian Wine Academy** [www.italianwineacademy.org/](http://www.italianwineacademy.org/)
- **Veni, Vidi, Vini** [www.facebook.com/venividivinienricodonati/](https://www.facebook.com/venividivinienricodonati/)
- **Wine Academy Italia** [www.wineacademyitalia.com](http://www.wineacademyitalia.com)
- **WineMe** [www.wine-me.it](http://www.wine-me.it)

L'elenco completo degli APP (Approved Programme Provider) è disponibile sul portale Wset [www.wsetglobal.com/](http://www.wsetglobal.com/).



da noi create e per la quale gli studenti ricevono direttamente a casa i campioni dei vini oggetto del corso". "I corsi in videoconferenza - sottolinea Flavio Grassi - sono stati la vera new-entry dell'anno appena trascorso. Essi prevedono l'inizio anticipato di campioncini di assaggio per permettere la degustazione contemporanea dello stesso vino a tutti i partecipanti della sessione, alcuni dei quali possono trovarsi in aula e il resto nelle proprie abitazioni. Una modalità che ha riscosso grande consenso e che probabilmente resterà in catalogo per chi vorrà seguire i nostri corsi in futuro". "Siamo molto contenti per il

successo dei nostri corsi in Italia - chiude Stevie Kim - benché io debba rilevare che l'Italia fa ancora fatica a comprendere l'importanza di una spinta formativa orientata alla globalità. I numeri raggiunti dalle vendite del vino italiano all'estero non rendono ancora giustizia alla qualità, alla storia e alla fama riconosciute ovunque a questo prodotto. Il vino italiano deve potersi confrontare al meglio sui mercati internazionali e, per farlo, ha bisogno di operatori opportunamente preparati: a questo i nostri produttori dovrebbero riconoscere la massima urgenza, e avvicinarsi alla filosofia Wset può essere un ottimo inizio".

**Uno strumento per affrontare il mercato globale**  
Ai corsi in presenza, da alcuni anni si sono aggiunti i corsi online, somministrati in due modalità. I primi nati sono i corsi in modalità asincrona, presenti da tempo sulla piattaforma Wset, che non prevedono lezioni frontali e che possono essere seguiti online in qualsiasi momento, con l'ausilio di un tutor che attraverso messaggistica può fornire eventuali chiarimenti o spiegazioni. "Recentemente - aggiunge Stevie Kim - per far fronte alla situazione dovuta al Covid-19, abbiamo organizzato dei corsi in videoconferenza che si svolgono in aule virtuali

**LIVE**

**BREAKING NEWS**

# PRE-COATING

## STOP ALLE DEVIAZIONI NEL VINO

Sugherificio di Bussolengo adotta un nuovo processo produttivo rivoluzionario della durata di circa 30 ore, denominato Pre-coating, eseguito prima del confezionamento finale che assicura una totale immunità di scambio e migrazione.

**BREAKING NEWS**

**SUGHERIFICIO DI BUSSOLENGO**

[www.sughermele.it](http://www.sughermele.it) • [info@sughermele.it](mailto:info@sughermele.it)

**LIVE**

2020

SUGHERIFICIO DI BUSSOLENGO

# WSET ALUMNI Testimonianze da una community mondiale



a cura di **FILIPPO MAGNANI** - DipWSET

**L**a Wset Alumni Body ([www.wsetglobal.com/alumni](http://www.wsetglobal.com/alumni)) è un organismo che conta al suo interno più di 10.000 professionisti del vino di tutto il mondo che hanno ottenuto il Wset Diploma in Wines and Spirits (DipWset) dal 1970 a oggi. Una community che si propone di aiutare e promuovere relazioni reciproche e vantaggiose tra i suoi membri. Tramite l'Alumni, l'Istituto Wset offre l'opportunità di aggiornamento continuo e duraturo ai diplomati attraverso l'invio di report quadrimestrali, una newsletter bisettimanale ed eventi online e offline organizzati per sviluppare e mantenere un rapporto costante con i futuri operatori di settore. A sovrintendere il tutto c'è l'Alumni Advisory Board. Team composto da diplomati di alto profilo professionale, rappresentanti dei Paesi nel mondo più importanti in cui il Diploma è offerto; il loro incarico è quello di rendere produttiva l'attività della community stessa.

Abbiamo voluto intervistare tre personalità influenti nel mondo del vino a livello internazionale. Tre donne, ora membri dell'Alumni, che hanno sviluppato la loro carriera iniziando proprio con Diploma Wset. La parola dunque a **Rosemary George** da Uk, **Jennie Mack** da Hong Kong e **Tatiana Mann** dalla Russia.

## Qual è il tuo impiego attuale?

(RG) - Sono una freelance e scrivo di vino da più di 30 anni. Attualmente vivo a Londra.

(JM) - Sono co-founder dell'Asia Wine Service & Education Centre, fondato nel 1994. Sono il managing director e mi occupo anche di formazione nel ruolo di senior wine educator. Vivo e lavoro ad Hong Kong.

(TM) - Ricopro l'incarico di direttore e amministratore della Simple Ltd Managing Director Simple's own restaurants and bars, società di importazione e distribuzione di vino in Russia che gestisce ristoranti, bar ed enoteche. Svolgo consulenza per l'azienda vinicola Sikory. Come giornalista freelance, collaboro con Elle, Simple Wine News, Ural Airlines, RBK Pro.

## Perché hai scelto intraprendere il percorso di studi Wset? Quali sono gli aspetti che ti sono piaciuti maggiormente?

(RG) - Cercavo un percorso di studi per integrare con la formazione la mia passione. La Wset era una delle uniche scuole che professionalmente ti preparava a entrare nel mondo del lavoro. Tra il 1975/1976, poi, quando il piano studi era ancora era diviso in due anni, ho conseguito il Diploma. Il Wset mi ha dato la possibilità di viaggiare e fare significative esperienze "sul campo". Quanto tempo è passato! So di essere stata fortunata ad avere avuto accesso a due borse di studio, in Germania e nello Champagne.

(JM) - Cosciente dell'ottima reputazione che la Wset ha nel mondo, ho deciso di parteciparvi in prima persona. Il Diploma, conseguito nel 2011, e gli studi Wset mi hanno permesso di diventare "educatore certificato" e di insegnare all'interno del nostro Centro di formazione sul vino. L'aspetto più interessante di questo percorso formativo è la sua dimensione "pratica". Un esempio: sono le tantissime degustazioni "alla cieca", che, supportate da una solida conoscenza teorica, aiutano a sviluppare consapevolezza dei propri sensi.

(TM) - Era un obiettivo da raggiungere (nel 2014 ha conseguito il diploma, ndr), per poter presentare la mia candidatura al Master of Wine. Tanti gli aspetti che mi sono piaciuti di questo percorso: il ritrovo con gli studenti internazionali dopo le lezioni, le esercitazioni di gruppo e le discussioni sul vino con gli insegnanti. I rapporti allac-

ciati, sia professionali che di amicizia, hanno un grande valore per me e per il mio lavoro

## Quali sono state le sfide più difficili? Cosa hai trovato stimolante del piano di studi?

(RG) - Non è facile darti una risposta esatta, ma sicuramente è stata un'esperienza molto stimolante in entrambi gli anni del mio percorso con Wset. Quando ho iniziato, il mondo era molto meno interconnesso, era più difficile informarsi, sono stata fortunata ad avere la possibilità di partecipare a questo Diploma. Ha fatto della mia passione un lavoro.

(JM) - Sicuramente la difficoltà di combinare il tempo dedicato allo studio per il Diploma, con l'impegno di portare avanti i progetti di lavoro e di sviluppo dell'Education Centre Awsec.

(TM) - L'esame "Wines of the world" (Unit D3) è stato l'ostacolo più duro da passare. Una sfida emozionante che ha richiesto dedizione e impegno.

## Che cosa hai trovato più interessante per il tuo percorso personale di conoscenza sul vino?

(RG) - Come ho detto prima, al tempo c'era poca informazione sul mondo del vino, era un argomento di nicchia. Aver intrapreso il Wset mi ha avvicinato a professionisti del settore e mi ha dato la possibilità di ampliare la consapevolezza e la conoscenza del contesto vino e beverage.

(JM) - Come ho anticipato, ho trovato estremamente stimolanti le degustazioni in cui veniva richiesto di riconoscere vini, senza avere nessuna informazione. La sfida di applicare la teoria ai sensi. Un processo che rende molto chiaro l'apprendimento di nozioni che, talvolta, senza l'applicazione pratica, rischiano di essere dimenticate.

(TM) - Sicuramente mi ha affascinata la metodologia con cui si degusta. Un sistema molto pragmatico che Wset ha sviluppato e registrato con il nome di Systematic Approach to Tasting®.

## Che aiuto ha dato alla tua carriera il Diploma Wset?

(RG) - È stata la porta al mondo del vino. Mi ha assicurato credibilità e una posizione di lavoro. Il Diploma mi ha dato accesso al Master of Wine, che è stato il punto di inizio della mia carriera professionale.

(JM) - Senza dubbio ho fatto grandi passi in avanti dal punto di vista della mia carriera nel settore del beverage. Grazie al diploma ricopro, oggi, diversi ruoli: educatrice, speaker, giudice nei concorsi internazionali. Ogni giorno aiuto gli studenti nel compimento dei loro esami e mi assicuro che riescano a divertirsi, appassionarsi per diventare i futuri diplomati Wset e professionisti del settore.

(TM) - È un riconoscimento fondamentale. Dopo il conseguimento del Diploma, ho ricevuto un buon contratto che ha ripagato tutti i miei studi. Mi ha permesso di raggiungere traguardi immediati nel campo del giornalismo e della consulenza alle aziende che operano nel settore enogastronomico nel mio Paese di origine.

## Che consiglio ti senti di dare ai futuri studenti Wset?

(RG) - Ho partecipato al Wset nei suoi primi anni di vita, in 40 anni sono cambiate tante cose. Al giorno d'oggi, l'aspetto del business è diventato sempre più significativo e ha ampliato esponenzialmente l'aspetto competitivo della formazione. Il progresso ha portato inevitabilmente a una sempre maggiore qualità e professionalità dei

Tre donne,  
tre personalità  
del panorama  
viticivinicolo  
mondiale,  
che hanno  
sviluppato la  
loro carriera  
iniziando  
proprio con  
il Diploma  
Wset



**ROSEMARY GEORGE** (UK) DipWset, MW: entrata nel settore del vino nel 1972, ottiene il titolo di Master of Wine nel 1979, diventando uno dei primi volti femminili tra i MW. Lavora come giornalista indipendente dal 1981. Autrice di quattordici libri su diverse regioni vitivinicole importanti: Chablis, Toscana, Nuova Zelanda, Piemonte. L'ultimo lavoro "The Wines of Roussillon" sarà pubblicato in primavera.



**JENNIE MACK** (Hong Kong), DipWset: co-fondatrice, managing director e insegnante per la scuola Asia Wine Service and Education Centre (Awsec - [www.awsec.com](http://www.awsec.com)). Professoressa alla French Wine Scholar (Fws), Italian Wine Scholar (Iws), Spanish Wine Scholar (Sws) e nel programma di livello Master nel Sud della Francia, una carriera nel campo della formazione che le ha permesso di collaborare e insegnare presso la Bordeaux Wine School e la Wine Australia Courses.



**TATIANA MANN** (Russia), DipWset, giornalista: wine educator, membro del Circle of Wine Writers, giudice in numerose competizioni Internazionali (IWSC, SWA, Glass of Bubbly, Wine of Portugal) Una vita tra Londra e Mosca dove ricopre il ruolo di direttore e supervisore per alcuni ristoranti, bar ed enoteche per la società Simple group Ltd. Info: [www.Tanyamann.com](http://www.Tanyamann.com)

# ALIMENTA IL TUO BUSINESS

catalogo completo su [www.agraeditrice.com](http://www.agraeditrice.com)

 <b>Distribuzione Alimentare in Italia 2021</b> In 2 volumi tutti i gruppi nazionali e regionali della GDO e oltre 10.000 punti vendita. <b>1.000 pagine</b> ANCHE IN USB Key	 <b>Catering &amp; Ingresso Alimentare in Italia 2020</b> Le schede di oltre 300 aziende della ristorazione e 4.000 grossisti. <b>656 pagine</b> ANCHE IN USB Key
 <b>Distribuzione in Europa 2019</b> Le schede di circa 1.300 aziende della distribuzione alimentare e non food di 36 Paesi europei <b>438 pagine</b> ANCHE IN USB Key	 <b>Industria Alimentare in Italia 2018</b> Le schede di oltre 11.000 aziende di 17 comparti produttivi <b>2.172 pagine (3 volumi)</b> ANCHE IN USB Key
 <b>Tecnologie e impianti per l'alimentare in Italia 2018</b> Repertorio di oltre 3.100 industrie produttrici di impianti per l'alimentare <b>338 pagine</b> ANCHE IN USB Key	 <b>Catering in Europa 2016</b> Le schede di circa 1.000 aziende e gruppi della ristorazione collettiva e commerciale. <b>312 pagine</b> ANCHE IN USB Key

**AGRA** Editrice  
Via Nomentana 257 | 00161 Roma  
Telefono 0644254205 | Fax 0644254239 | e-mail: [info@agraeditrice.com](mailto:info@agraeditrice.com)

# CHIUSURE SUGHERO

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



## AMORIM CORK ITALIA

Tecnologia e sostenibilità: le novità 2021

**S**ono ben due le tecnologie che Amorim Cork Italia mette in campo quest'anno, a definitiva eliminazione del Tca: diamo il benvenuto a Xpür e Naturity! Xpür è la più sostenibile ed efficace tecnologia per l'eliminazione del Tca dai tappi microagglomerati, un processo che sfrutta la CO<sub>2</sub> supercritica per attraversare il sughero con un'estrazione spinta ma pienamente rispettosa della naturalezza del sughero. Si guarda così al futuro con due nuovi tappi che si aggiungono alla famiglia Neutrocork, Premium Xpür e Qork

Xpür, incontrando in Qork un'evoluzione ulteriore, grazie ai collanti a base di estratti vegetali. Si raggiunge così l'apice dell'efficienza, con un valore di Tca <0,3ng/L e di sostenibilità, grazie appunto a un collante diverso da quelli tradizionali. Con la tecnologia Naturity Amorim si è superata nel garantire la massima esperienza degustativa ai vini che si avvalgono dei tappi monopezzo. Il brevetto infatti utilizza una combinazione unica al mondo di



pressione, temperatura, vapore acqueo e tempo per rimuovere il Tca dal sughero. Naturity rappresenta così la radice di un percorso di eccellenza, da impreziosire con NDTEch che verifica e garantisce individualmente i tappi, in un crescendo di perfezione che si sposa perfettamente con i vini eccelsi racchiusi da questi sigilli. Dove la Natura comanda e l'uomo perfeziona, Amorim pone il suo sigillo, arricchendo il settore di ulteriore precisione tecnologica e di uno spirito sostenibile e sempre in equilibrio tra purezza e potenza.

## AROL

Quasar, il tappatore per tappi in sughero da 1.000 a 40.000 bph

**A**rol, punto di riferimento mondiale nella progettazione e produzione di sistemi di capsulatura e tappatura, offre un'ampia gamma di sistemi di chiusura per tappi in sughero naturale, agglomerato o sintetico. Ne è un esempio il tappatore Quasar, in configurazione free standing o torretta, particolarmente indicato nel settore dei vini (imbottigliati sia a caldo che a freddo), degli spumanti, della birra. È ideale sia per le piccole che le grandi produzioni, da 1.000 a 40.000 bph, ed è progettato per garantire massima efficienza e produttività. Applicazioni previste: per tappi a fungo (versione F) fino a 27 teste, per tappi raso (versione R) fino a 30 teste e per tappi raso e a fungo



(versione RF) fino a 27 teste. Quasar dispone di un sistema di aspirazione lavabile che riduce al minimo la presenza di polvere generata dai tappi di sughero aspirandola direttamente dai tappi sia sul pick and place che nella scatola porta compressori, prolungando il ciclo di vita dei componenti. È completamente lavabile e presenta un sistema di evacuazione aria e iniezione gas nel collo delle bottiglie dotato di un sistema di lavaggio del circuito dal tappatore fino alla pompa del

vuoto compresa, per garantire la massima pulizia. È dotato di "pick and place" per il trasferimento dei tappi dal canale ai pacchi compressori. Per regolare in modo centralizzato e automatico la profondità di piantaggio del tappo la registrazione dei fustelli è elettrica. Nella parte inferiore della torretta i pistoni alza-bottiglie sono a bagno d'olio per una maggiore durata dei componenti e per evitare di lubrificare periodicamente. Per maggiori informazioni: [www.arol.com](http://www.arol.com)

## DIAM BOUCHAGE

Tappi Diam, per ridurre l'apporto di SO<sub>2</sub> nel vino

**T**i numerosi vantaggi dei tappi Diam (assenza di gusto di tappo\* e di deviazioni organolettiche\*, permeabilità controllata, omogeneità...), è provata la riduzione delle dosi di SO<sub>2</sub> nel vino. La anidride solforosa svolge una funzione microbiologica nel vino impedendo le ossidazioni, lo sviluppo delle muffe, dei lieviti e dei batteri. Tuttavia, le tendenze enologiche si stanno orientando verso una riduzione dell'apporto di SO<sub>2</sub>, in quanto un eccesso è ritenuto sovente responsabile di alcuni effetti collaterali quali ad esempio mal di testa e bruciore di stomaco. Diversi studi realizzati dall'AWRI, dall'ISVV e, più recentemente, dall'IFV, hanno dimostrato che i tappi di sughero Diam preservano meglio la SO<sub>2</sub> presente in bottiglia rispetto ai tappi tradizionali. Permettono quindi di ottenere una protezione adeguata in vinificazione con l'utilizzo di una minore quantità di SO<sub>2</sub>. Inoltre, l'omogeneità dei prodotti Diam, assicurata dal loro processo di fabbricazione, garantisce che in tutte le bottiglie vi

sia la stessa percentuale di SO<sub>2</sub>. Non è pertanto necessario ricorrere in modo preventivo ad un dosaggio superiore per garantire la conservazione di ogni bottiglia. Adatti alla conservazione dei vini da invecchiamento, i tappi Diam presentano tra l'altro una minore intensità ossidativa. Nel caso di vini a bassissimo tenore di solfiti, si constata che essi limitano l'evoluzione ossidativa e preservano la qualità sensoriale complessiva.

\*TCA rilasciabile (≤ al limite di quantificazione di 0,3 ng/l)



## M2X CHIUSURE ITALIA

Gamma ampia e articolata di chiusure per le diverse esigenze

**M**2X Chiusure Italia e sughero: una storia di specializzazione, competenza e innovazione, dal 1981. Da oltre 30 anni siamo un partner affidabile per cantine e imbottiglieri in un settore complesso e altamente specializzato: le chiusure in sughero. Selezioniamo solo produttori di eccellenza: Fortis per i tappi microgranulari, Acì per i monopezzo, Sagra per i tappi a rondelle per spumanti. Il nostro approccio è frutto di una scelta precisa: garantirvi per ogni tipo di prodotto, il miglior fornitore specifico e specializzato. L'obiettivo è guidarvi nella scelta giusta per la vostra cantina e le vostre esigenze di imbottigliamento, tutelando i vostri interessi e affiancandovi in ogni fase del percorso, con

il nostro personale diretto, aggiornato con i più elevati standard di formazione del settore. In questo modo vi garantiamo l'obiettività e vi consigliamo l'esatto percorso tecnico o commerciale da intraprendere. Dalla scelta inizia poi la seconda importante fase del nostro lavoro: fornirvi la tracciabilità completa del prodotto, dall'estrazione con le tecniche più moderne ed efficaci come il CO<sub>2</sub> supercritico (Thor), al peso di ogni tappo e rondella, alla garanzia della totale assenza di gusto tappo. Siamo orgogliosi di potervi offrire ogni giorno la soluzione più adatta al vostro vino e sistema di imbottigliamento, proposte commerciali personalizzate, specifiche consulenze sugli aspetti tecnici, supporto in ambito logistico, amministrativo e una distribuzione efficiente e organizzata.

# PRODOTTI & ATTREZZATURE

## MASILVA Neotech®, innovativa tecnologia per l'eliminazione del Tca dai granuli

**D**opo un passo enorme compiuto nella realizzazione del sistema Sara Advanced® per il raggiungimento dell'uniformità sensoriale dei tappi in sughero naturale a livelli del 99,66%, MaSilva annuncia il sistema Neotech®, per l'eliminazione del Tca dai granuli di sughero. Con un investimento di oltre 10M€, prevede di raggiungere una produzione annua stimata di 400M di tappi di sughero micro-agglomerato. Per supportare questa capacità produttiva, è attualmente in fase finale di costruzione una nuova struttura totalmente dedicata a questo progetto. Tutti i granuli provengono da materie prime attentamente selezionate presso il centro di raccolta, con una superficie 100 000 mq, dedicato allo stoccaggio e alla lavorazione delle plance di sughero, situato nel cuore di Alentejo. Questo granulato viene trattato con tecnologia a letto fluido per assicurare



l'interazione molecolare con la sostanza gassosa: il flusso gassoso passa attraverso e coinvolge tutte le particelle di sughero, creando in tal modo le condizioni per la miscelazione rapida, l'agitazione costante e la sterilizzazione ottimale dei granuli; la rimozione del Tca è altamente ottimizzata, per livelli ND.

Nessun intervento meccanico: i granuli sono trasportati mediante un processo con vibrazione; la memoria elastica naturale dei granuli è preservata. Consistenza dei granuli mediante trattamento: efficienza omogenea in tutte le dimensioni dei granuli di sughero; la consistenza e l'aspetto naturale dei granuli sono preservati senza distruzione della struttura cellulare. Ecologico e sostenibile: Nessun impiego di solventi chimici; utilizzo solo di vapore e pressione controllata. Vantaggi di Neotech®: eliminazione della stratificazione di granuli - Maggiore coerenza nelle prestazioni delle caratteristiche naturali del sughero; Proprietà fisiche dei granuli migliorate.

## MUREDDU SUGHERI

### L'EVOLUZIONE del tappo naturale e la tutela del pianeta

**I**ntegrata nella nostra Corporate Social Responsibility inauguriamo, con l'anno 2021, una politica ancor più rigorosa in ambito ambientale che promuove un approccio plastic free e nuove azioni di risparmio energetico, riciclo delle risorse e ricerca di soluzioni più efficienti ed ecosostenibili in tutti i rami d'impresa e nei nostri prodotti e servizi. Ci schieriamo contro il "greenwashing" e saremo particolarmente attivi nella sensibilizzazione di tutti gli stakeholders circa gli autentici e inimitabili valori di eco-sostenibilità del tappo di sughero e delle nostre produzioni. Nasce così la partnership con l'associazione Plastic Free Odv Onlus impegnata a liberare l'Italia da tonnellate di plastica disperse nell'ambiente. Quella di Mureddu Sugheri è una storia italiana, lunga più di 80 anni, che parla di natura e di innovazione. Il successo del nostro marchio, dice l'imprenditore Dr. Fabio Mureddu, è infatti da ricercarsi

nelle superiori caratteristiche di neutralità sensoriale che sono fondamentali per la conservazione dei vini a medio e lungo affinamento. Da oltre cinque anni il reparto Ricerca e Sviluppo ha innovato il settore con la prima e originale soluzione di tappatura naturale 100% off-flavours free "Igea Neutral Cork" e "Igea Cento evo". Forti di uno specifico know-how tecnico abbiamo esteso alla gamma classica dei tappi naturali monopezzo "Natura evo" alcuni dei nostri più performanti trattamenti di vapo-estrazione del comparto aromatico del sughero. A partire da marzo 2021 ogni singolo tappo marchiato Mureddu Sugheri avrà risultati di affidabilità organolettica da primo della classe.



## SUGHERIFICIO DI BUSSOLENGO

### Trattamento pre-coating contro le possibili deviazioni sensoriali

**P**reservare il vino da tutte le possibili deviazioni sensoriali - e non solo derivanti dalla contaminazione di Tca - rappresenta un importante impegno da parte di chi produce chiusure in sughero. La cessione di determinate sostanze responsabili delle deviazioni sensoriali - in una percentuale che può raggiungere anche il 60-70% del difetto - può infatti coinvolgere il tappo in sughero. Così come residui di lavorazione da trattamenti, coadiuvanti per la macchinabilità in fase produttiva, lubrificanti non stabilizzati prima del confezionamento, la somministrazione di solforosa o enzimi nel processo di confezionamento, sono solo alcune delle criticità dei processi che possono innescare conseguenze irreversibili per il vino a vantaggio di altre tipologie di tappatura. Sugherificio di Bussolengo adotta un nuovo processo produttivo rivoluzionario della durata di circa 30 ore, denominato Pre-coating, eseguito prima del confezionamento finale che assicura una totale immunità di scambio e migrazione. Il nostro pre-coating è 100% free e viene autenticato con un nostro Certificato di Garanzia e Qualità. A breve verrà implementato un test analitico in collaborazione con un laboratorio accreditato che individuerà la molecola e determinerà la causa di deviazione del tappo. Rispettare i valori del vostro vino è un nostro obiettivo primario.



## TEBALDI

### Il sughero a densità calibrata, ora anche bio e Tca-free

**I** tappi Density, selezionati singolarmente per peso, garantiscono una reale omogeneizzazione del prodotto e una maggiore costanza evolutiva delle bottiglie di vino, in grado quindi di soddisfare le esigenze di cantine e consumatori finali. In pratica, al momento dell'imbottigliamento, invece di utilizzare un lotto di tappi "naturalmente disomogeneo" (con differenze anche di 2 g tra il tappo più pesante e quello leggero) si può optare per un tappo Density a densità calibrata avente mediamente una tolleranza sul peso medio di 0,4-0,5 g. Tappi così selezionati sono in grado di garantire una evoluzione organolettica delle bottiglie molto più regolare e costante, scegliendo la migliore densità in funzione del vino (più alta per i vini da lungo affinamento e densità più bassa per i vini di consumo veloce). Il controllo qualità è effettuato in Svizzera. Con

Density questi i benefici attesi: lotti più omogenei e maggiore omogeneità nell'evoluzione del vino; scelta densità tappo in funzione del vino; possibilità di richiedere densità specifica; omogeneizzazione delle prestazioni (forze di estrazione, tenuta al liquido, altro); possibilità di usare tappi con alta densità al posto di tappi a diametro superiore.

Della Linea Density anche: Bionature, il primo tappo in sughero naturale certificato biologico sul mercato; Tca-Free, la linea con tecnologia di analisi gascromatografica sul singolo tappo, una soluzione di alta performance. La gamma Density è prodotta da Chaillot Bouchons SA (Losanna - Svizzera) ed è un'esclusiva di Tebaldi Srl - [www.tebaldi.it](http://www.tebaldi.it)



## Gli annunci del Corriere Vinicolo



per inserimento annunci  
contattare Laura Longoni,  
tel. 02 72222841,  
[l.longoni@uiv.it](mailto:l.longoni@uiv.it)

AL FINE DI POTENZIARE  
LA STRUTTURA COMMERCIALE



### RICERCA

**un/una ENOLOGO/A TECNICO/A**  
(Riferimento T1-21)

L'annuncio completo indicante le attività e responsabilità legate al ruolo, i requisiti della posizione e le aree di lavoro potrà essere visionato sul sito [www.hts-enologia.com](http://www.hts-enologia.com)

AL FINE DI POTENZIARE  
LA STRUTTURA COMMERCIALE



### RICERCA

**un/una AGENTE DI COMMERCIO**  
**SENIOR (Riferimento S2-21)**

L'annuncio completo indicante le attività e responsabilità legate al ruolo, i requisiti della posizione e le aree di lavoro potrà essere visionato sul sito [www.hts-enologia.com](http://www.hts-enologia.com)



**MASILVA**  
WEARECORK

PRODUTTORE PREMIUM DI TAPPI IN SUGHERO

## IL NOSTRO OBIETTIVO: VALORIZZARE IL TUO VINO



Nessun intervento  
meccanico



Ecologia  
e sostenibilità



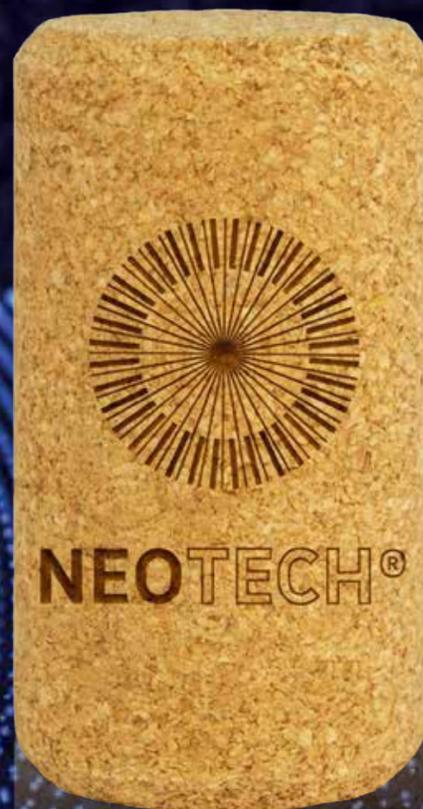
Tecnologia a letto  
fluidizzato

**TCA**

TCA: Non rivelabile

**OTR**

OTR Differenti opzioni



PARTNER IN ITALIA

**Tapi**

UNIQUENESS INSIDE  
BEAUTY ON TOP

[www.masilva.pt](http://www.masilva.pt)