



ARRIVA LA TV DEL CORRIERE VINICOLO SU



Dopo il grande successo di pubblico della nostra pagina LinkedIn, con il Vinitaly abbiamo aperto un nuovo spazio di web TV: le **ICV video-news** dove raccontiamo in modo diverso fatti e notizie che succedono dentro e attorno al nostro mondo. Continuate a seguirci numerosi all'indirizzo [linkedin.com/company/corriere-vinicolo](https://www.linkedin.com/company/corriere-vinicolo) dove troverete tutti gli aggiornamenti sul settore vitivinicolo oltre alla preview scaricabile del numero in uscita. **VI ASPETTIAMO NUMEROSI!**



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

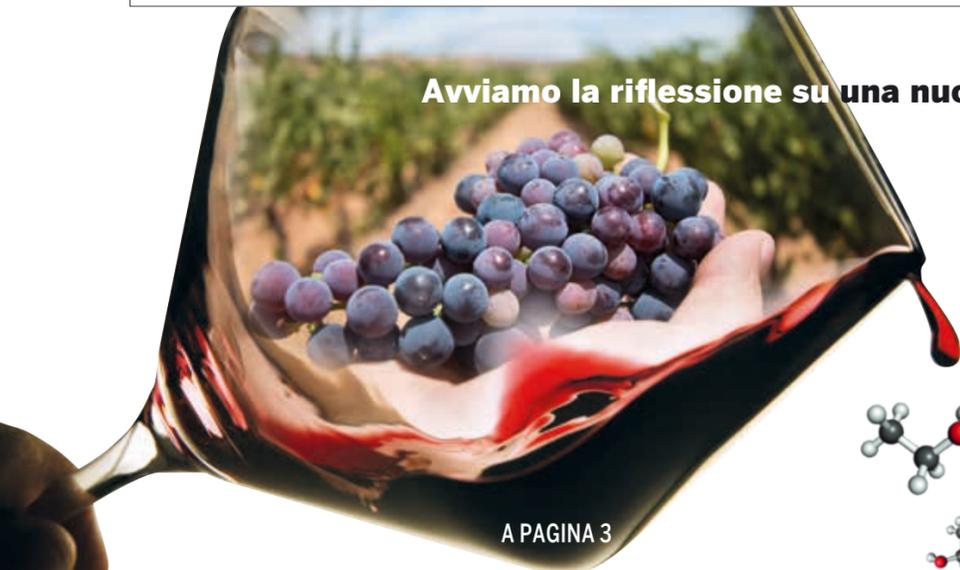
...dal 1928

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

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

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

Avviamo la riflessione su una nuova frontiera della viticoltura

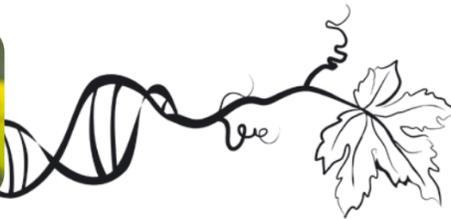


A PAGINA 3

Il mercato mondiale dei dealcolati corre mentre interi distretti viticoli del Paese soffrono per giacenze crescenti. Forse è arrivato il momento di ripensare la viticoltura di alcune aree orientandola verso i vini no-low alcol. Ma come deve essere il vigneto ideale per questa enologia? Enologi da un lato e agronomi dall'altro offrono un primo quadro di risposte

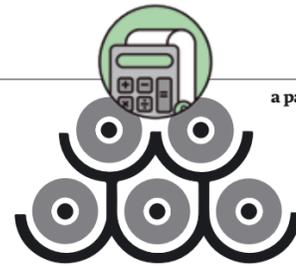
DEALCOLATI

Ripartire dal vigneto. Come?



A PAGINA 4

VITICOLTURA SPECIALIZZATA PER VINI NO-LOW ALCOL
Dall'impianto e gestione del vigneto alle prospettive della genetica



a pagina 6

REPORT ANNUALE MEDIUMBANCA

Fatturati vinicoli avanti adagio nel 2023 (+3,3%)

Le aspettative restano improntate all'ottimismo, nonostante le criticità e il quadro congiunturale più debole



LANGHE DOC

SI APRE AL BLEND TRA UVE BIANCHE E ROSSE

Avviata dall'Assemblea dei soci la proposta di modifica del disciplinare

a pagina 12

TENUTE RUFFINO

OLTRE L'ENOLOGO, ARRIVA IL WINEMAKING COUNCIL

Al via un progetto nuovo per l'Italia che supera la figura del super-consulente a favore di una dinamica di formazione permanente dei tecnici di vigna e cantina

a pagina 13

ANTICIPAZIONI SULLA PROSSIMA ASSEMBLEA GENERALE DI UIV: FORMAT ORIGINALE CON "LA POLITICA AI MARGINI"



UNIONE ITALIANA VINI
Save the date
Assemblea Generale
12 luglio 2023 ore 11.00
SCENARI GEOECONOMICI E VINO
dare valore alla tradizione

Geoeconomia, futuro del vino e sfide per le imprese

A PAGINA 2



Il 12 luglio, a Roma, presso la sede nazionale della Confindustria, l'appuntamento annuale di Unione Italiana Vini

enovitis

EXTRÊME

PROTAGONISTA IN ALTO ADIGE

Il prossimo 13 luglio, nei vigneti della Cantina Valle Isarco a Chiusa (Bz), torna la fiera dimostrativa organizzata da UIV dedicata a macchine e attrezzature per la coltivazione dei vigneti in pendenza

da pag. 16



LA PAROLA AL CERVIN
Preservare il valore della viticoltura eroica

CONSORZIO VINI ALTO ADIGE
Un mosaico di territori, vitigni, microclimi

Südtirol Wein
Vini Alto Adige

CANTINA VALLE ISARCO
Focus sull'azienda che ospita Extrême



SYNEROCAP™ SERIES

Noi siamo già nel futuro... E tu?

norton
Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it





Anticipazioni sulla prossima Assemblea generale di UIV: format originale con "la politica ai margini"

Geoeconomia, futuro del vino e sfide per le imprese

“**P**arleremo di geoeconomia e trend dei mercati per capire come e dove si posizionerà il futuro del vino; ascolteremo le esperienze di imprenditori di altri settori del made in Italy per individuare benchmark utili al nostro settore; indagheremo, attraverso la voce di economisti di fama internazionale le sfide di governance sulle quali dovremo forgiare le strategie delle nostre aziende per i prossimi anni”. **Lamberto Frescobaldi**, presidente di Unione Italiana Vini, illustra con queste parole il format di dibattito, inedito e unconventional, della prossima Assemblea generale dell'associazione che si svolgerà il 12 luglio a Roma, presso la sede della Confcommercio nazionale. Un incontro che arriva in un momento particolarmente delicato dell'agenda politica del vino italiano ed europeo, con una vendemmia alle porte molto incerta in termini qualitativi (le fitopatie dovute alle ingenti precipitazioni che hanno colpito diverse regioni potrebbero condizionare anche la qualità e non solo la quantità

delle uve), che si aggiunge a una situazione di eccedenze preoccupante (la Commissione europea ha appena dato il via libera ai Paesi membri per l'eventuale adozione di misure di mercato, tra cui la distillazione, all'interno dei relativi piani nazionali di sostegno), così come si è in attesa del bando per l'Ocm promozione, mentre rimangono al palo tanti argomenti su cui siamo tornati in questi mesi, dai dealcolati al completamento dello standard nazionale di sostenibilità, dalla riforma sull'etichettatura alla riorganizzazione del sistema delle Do, ecc.

Comprendere e interpretare l'evoluzione del contesto economico internazionale

“Ma non sarà la politica al centro del confronto della nostra Assemblea generale - spiega **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV - perché quest'anno, per la prima volta, vogliamo che il mondo politico ascolti e interpreti insieme a noi l'evoluzione del contesto economico complessivo nel quale le nostre imprese si trovano e si troveranno ad operare, così da essere in grado di programmare una politica di



Lamberto Frescobaldi



Paolo Castelletti

Per partecipare all'Assemblea in presenza o streaming scrivere a: uiv.confederazione@uiv.it

settore capace di guardare sul lungo periodo. Le sfide che attendono un prodotto globalizzato come, oggi, è diventato il vino italiano, si giocano su un orizzonte mondiale governato da logiche spesso difficili da interpretare, ma che sono alla radice delle dinamiche che impattano tutti i giorni sulle strategie delle nostre imprese. Per questo, abbiamo voluto dedicare la nostra assemblea alla comprensione di cosa sta accadendo nel sistema economico internazionale ascoltando, dalla viva voce di economisti e di imprenditori attivi in altri settori lontani dal nostro, come stanno affrontando questo delicato momento di transizione a livello di governance strategica sia del comparto sia delle proprie aziende”.
Nomi dei relatori ancora top secret “perché siamo definendo gli ultimi dettagli del programma” spiega ancora Castelletti, che assicura “saranno profili di esperti e imprenditori di altissimo livello nazionale e internazionale”. Quindi sospensione del confronto politico? “Assolutamente no - rison-

Il 12 luglio, a Roma, presso la sede nazionale della Confcommercio, l'appuntamento annuale di Unione Italiana Vini

de il segretario generale di UIV - solo che lo teniamo nelle sedi opportune, nei tavoli di filiera o nei luoghi istituzionali, recuperando la funzione della nostra Assemblea generale come spazio privilegiato di confronto formativo per gli imprenditori e le imprese associate”.
Perché nella mission di un'associazione di categoria non c'è solo l'azione di lobby e di rappresentanza degli interessi del settore, ma anche l'azione formativa e di stimolo alla crescita della cultura imprenditoriale “mettendo in campo strumenti e occasioni di apprendimento e conoscenza del contesto nel quale ci troviamo ad operare - insiste Lamberto Frescobaldi - che ci consentano

di allargare gli orizzonti delle nostre imprese e acquisire una capacità nuova di guardare oltre il quotidiano, aiutandoci in questo modo a impostare strategie di crescita con una visione di medio-lungo periodo”.
Al centro del confronto, quindi, ci saranno gli scenari geoeconomici mondiali, i mutamenti sociali etnico-generazionali che entrano nella sfida competitiva delle imprese vitivinicole italiane, intrecciandosi con gli elementi chiave del nostro marketing: la tradizione, l'ambiente, il territorio, l'identità. Tutti elementi che, imprese da un lato e politica dall'altro, devono capire come “assestare per trasformare la tradizione in valore economico”.

SONDAGGIO UIV

SOSTENIBILITÀ VITIVINICOLA: AL VIA INDAGINE ON LINE

Nell'ottica di conoscere meglio lo stato dell'arte nel settore e la propria compagine associativa, proporre azioni d'impatto nell'agenda politica nazionale e internazionale e progettare servizi aderenti alle necessità aziendali, Unione Italiana Vini ha dato il via a un'indagine on line dedicata alla sostenibilità vitivinicola.

L'indagine è stata pensata in modo specifico per le aziende del settore, grazie anche alla consulenza scientifica del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali “Marco Fanno” (dSEA) dell'Università di Padova, centro di eccellenza nella formazione universitaria in ambito economico e manageriale. I dati del questionario saranno analizzati in modo aggregato per garantire l'anonimato dei rispondenti e i risultati della ricerca saranno presentati in occasione di un evento, ancora in fase di definizione e previsto nel prossimo autunno, al quale saranno invitati tutti i soci e le aziende che avranno risposto.

I partecipanti al sondaggio, per aver dato il loro prezioso contributo, potranno usufruire di 2 ore di formazione gratuite su temi attuali legati alla sostenibilità, che si svolgeranno entro l'anno. Per compilare il questionario dell'indagine - da restituire possibilmente entro il 25 luglio - è necessario collegarsi al link <https://it.surveymonkey.com/r/RJ8WGDR>

Per informazioni e chiarimenti: uiv.confederazione@uiv.it

OSSERVATORIO DEL VINO

La più potente banca dati del vino: mercati, prezzi, potenziale produttivo

3 milioni di record in una sola piattaforma

Dati sempre disponibili, raccolti da fonti attendibili, rielaborati in forma semplice e di immediata lettura. Free trial di 48 ore, tariffe personalizzabili, preventivi direttamente online.

In partnership con **vinitaly**

Mercato sfuso in partnership con **MED.&A.**

Powered by

maxidata
ZUCCHETTI

www.osservatoriodelvino.it

AVVIAMO LA RIFLESSIONE
SU UNA NUOVA FRONTIERA
DELLA VITICOLTURA



DEALCOLATI

Ripartire dal vigneto. Come?

Il mercato mondiale dei dealcolati corre mentre interi distretti viticoli del Paese soffrono per giacenze crescenti. Forse è arrivato il momento di ripensare la viticoltura di alcune aree orientandola verso i vini no-low alcol. Ma come deve essere il vigneto ideale per questa enologia? Quali vitigni, pratiche di impianto e gestione agronomica servono per produrre uve in grado di dare vini capaci di vincere la sfida della qualità nella dealcolazione? Enologi da un lato e agronomi dall'altro offrono un primo quadro di risposte

di GIULIO SOMMA e FRANCO SANTINI

Il 70% della popolazione mondiale non consuma bevande alcoliche, per motivi religiosi, perché non appartengono alla propria tradizione o semplicemente per motivi salutistici; le bevande no-low alcol stanno crescendo in maniera importante sui mercati mondiali da diversi anni; il mercato dei vini no-low alcol (dati Iwrs) dal 2017 al 2021 è cresciuto a valore del 55% in Europa e del 328% negli Usa (dove ha superato la barriera del miliardo di dollari). Trend che continuerà a crescere anche a doppia cifra nei prossimi anni, assicura l'Istituto internazionale di ricerca, che prevede, tra il 2021 e il 2025, un aumento medio annuo dell'8% in volume (mentre per i vini fermi si arriverebbe al raddoppio volumico entro il 2025). Il tutto, con il primo Paese produttore di vino al mondo, l'Italia, che, nonostante soffra una crisi ormai strutturale di sovrapproduzione rimane tagliato fuori da un mercato dove, invece, le giacenze che bruciano record crescenti ogni anno potrebbero trovare una possibile, preziosa, nuova valvola commerciale. Da alcune settimane, infatti, nel nostro Paese, si sente collegare sempre più spesso il problema "eccedenze" con la questione dealcolati - probabilmente sulla spinta delle battaglie condotte in primis da UIV contro il blocco normativo che oggi impedisce la produzione di vino dealcolato nelle nostre cantine -, una suggestione che induce a riflettere su un tema nuovo, di cui ancora non si parla, relativo alla possibilità di arrivare a progettare una filiera vitivinicola dedicata a questi specifici prodotti vinicoli che "riparta dal vigneto". Nella mappa produttiva del vino italiano, infatti, si sono delineati negli ultimi tempi alcuni distretti in crescente sofferenza sul mercato, dove è iniziata, seppur a velocità variabile, una riflessione su come riconvertire vigneti e stili produttivi in grado di intercettare nuovamente i trend di mercato: una riflessione che, seppur ancora in sordina, ha lambito anche l'argomento dealcolati, introducendo pertanto la domanda che ci siamo posti in questa nostra inchiesta. Esiste già, o si può delineare, una viticoltura per i dealcolati? Quali caratteristiche deve avere un vigneto per produrre uve in grado di dare vini capaci di vincere la sfida della qualità nella dealcolazione? Quali vitigni, stili d'impianto e pratiche di conduzione agronomica sono le migliori per raggiungere quel risultato? Domande nuove alle quali abbiamo cercato di dare le prime risposte in questo servizio, con l'augurio anche di riuscire a stimolare un dibattito che potrebbe offrire una prospettiva inedita e promettente ad interi distretti vitivinicoli oggi in difficoltà sui mercati. Sempre che, il ministero dell'agricoltura si decida a mettere mano a quei piccoli interventi normativi, richiesti da tempo dalla filiera, grazie ai quali anche alle cantine italiane sarà, finalmente, permesso l'accesso a questo nuovo mercato.

Quali uve per i vini destinati alla dealcolazione?

La domanda che ci siamo posti è quella di provare a capire se e quanto le caratteristiche delle uve

di partenza siano determinanti per il risultato finale: esistono, in sostanza, vitigni "ideali" per i vini dealcolati? Come devono essere gestiti gli impianti e la conduzione dei vigneti? Quali pratiche vanno adottate in vigna e in cantina per abbassare il grado alcolico di partenza e definire un profilo aromatico ideale del vino, così da ottenere un prodotto dealcolato di qualità? Oppure è tutta - e solo - una questione di tecnologia?

Martin Foradori Hofstätter, titolare dell'omonima tenuta altoatesina di famiglia, che da qualche anno ha acquisito in Germania la Weingut Dr. Fischer con cui ha lanciato una linea di Riesling alcohol-free in versione ferma e spumante, non è certo stato il primo a proporre vini senza alcol; ma a far notizia è stato il fatto che le sue, in Italia e in Germania, sono ancora aziende a gestione familiare, "artigianale" o tradizionale se vogliamo, molto apprezzate anche da un pubblico "colto" in tema di vino. La vera sfida per lui, insomma, è stata quella di dare al bevitore che non può o non

vuole assumere alcol, un prodotto che sia coerente con la storia e la qualità riconosciuta di un brand rinomato. "Grazie a tecnologie nuove - ci racconta - possiamo ottenere oggi dei prodotti no-alcol di qualità sbalorditiva, all'altezza delle aspettative anche di piccoli produttori e non più solo dell'industria. In particolare, c'è una tecnica molto promettente, che stiamo sperimentando già da qualche tempo in Germania, che consente di recuperare gli aromi estratti dal vino insieme all'alcol e di reimmetterli nel liquido. Se, fino ad adesso, per ottenere prodotti interessanti era necessario partire da uve ad alta carica aromatica, come il Riesling o il Moscato, che riescono a mantenere una certa complessità anche dopo la dealcolazione, le confesso che ho recentemente assaggiato dei Pinot grigio lavorati con questa nuova tecnica di recupero degli aromi che mi hanno davvero sorpreso! Credo, quindi, che con il progredire della tecnologia - non facile per tutti da applicare, visto che ci sono ancora delle royalties molto alte da sostenere - ben presto anche altre varietà di uva con cariche aromatiche inferiori potrebbero entrare nei radar. Per me, visto che avevo un'azienda in Germania, era più che naturale partire da lì. Con il Riesling abbiamo il vantaggio di avere vini con residuo zuccherino e bassa gradazione alcolica presenti già nel vino base: così il processo di dealcolazione parte avvantaggiato e il residuo zuccherino aiuta a compensare in maniera naturale la perdita di dolcezza. Attualmente, per bilanciare il prodotto finale e restituirgli complessità aromatica, aggiungo del mosto d'uva o mosto rettificato: in futuro, grazie al recupero degli aromi, queste aggiunte saranno molto minori, con il risultato finale di avere prodotti meno abboccati".



GIANMARIAM ZANELLA

Stato sanitario ottimale e giusto equilibrio tra maturità fisiologica e fenolica

In termini più di dettaglio sul profilo ideale delle uve dei vini destinati alla dealcolazione parla **Gianmaria Zanella**, enologo responsabile R&S Enologia VasonGroup, azienda leader italiana nella ricerca e produzione di tecnologie per la dealcolazione e il beverage. "Le uve destinate alla produzione dei vini atti alla dealcolazione devono essere caratterizzate da stato sanitario ottimale e con il giusto equilibrio tra maturità fisiologica e fenolica. È importante che il vino che sarà sottoposto al processo di dealcolazione sia equilibrato, privo di note amare e con un'acidità bilanciata, oltre che curato dal punto di vista tannico poiché l'assenza o la diminuzione dell'etanolo comporta disequilibri sensoriali che è bene prevenire, per permettere ai tecnici preposti di poter raggiungere al meglio l'obiettivo enologico. Alcune varietà si prestano meglio allo scopo come individuato nel corso degli anni dal VasonGroup, come ad esempio Chardonnay e Garganega per le varietà bianche e Sangiovese e Syrah per le varietà rosse".

Nello specifico, continua Zanella, "si prediligono uve che abbiano profili terpenici e aromi varietali come norisoprenoidi, senza sentori vegetali e quindi con bassi valori in pirazine e per questi motivi è indispensabile una buona maturazione delle stesse. Il quadro acido deve essere equilibrato, quindi nei dintorni di 5,5 g/L di acidità totale, così come il pH deve essere consono, tra un range di 3,3 e 3,5 onde evitare di dover intervenire eccessivamente per scongiurare che il prodotto finale risulti essere piatto o tagliente".

Dal vigneto al vino, ci sono molti parametri da considerare

Per sentire un'altra voce competente sulla dealcolazione siamo andati in Germania, senz'altro il luogo di avanguardia nel mondo dei vini no-alcol, dove abbiamo intervistato **Tanja Rosenthal**, direttrice del reparto di Ricerca&Sviluppo alla Rotkäppchen-Mumm, uno dei principali produttori e distributori mondiali di spumante, vino e liquori, con 1.000 dipendenti e un fatturato di 1,2 miliardi di euro nel 2022. Alla nostra domanda su quali dovessero essere le caratteristiche ideali dell'uva per i vini alcohol-free e se si possono ottenere buoni risultati solo con uve aromatiche, Tanja Rosenthal ci ha spiegato: "Data l'esperienza di quattordici anni nella dealcolazione, la risposta è: dipende. Vitigni ben noti come Riesling e Pinot nero, che sono riconosciuti come varietà aromatiche, funzionano molto bene. Il Sauvignon blanc invece, senza dubbio una varietà molto aromatica, non è la nostra prima scelta, a causa dell'alta concentrazione ➡



MARTIN FORADORI HOFSTÄTTER



TANJA ROSENTHAL



ALLA RICERCA DI UNA "DIVERSA" QUALITÀ

Viticoltura specializzata per vini no-low alcol

La specializzazione della viticoltura potrà essere la strada per produrre uve destinate a vini dealcolati sempre più buoni e apprezzati dal consumatore. Dall'impianto e gestione del vigneto alle prospettive della genetica, cosa si può fare già oggi e cosa ci consegnerà la ricerca in futuro per ottenere uve che abbiano una qualità "diversa", giocata su equilibri differenti tra una dotazione zuccherina non elevata e un patrimonio polifenolico e aromatico interessante

di CLEMENTINA PALESE



STEFANO PONI



LEONARDO VALENTI



LUCIO BRANCADORO

La sperimentazione sulla gestione viticola per far fronte al cambiamento climatico, che ha cominciato a farsi sentire con l'innalzamento del contenuto di zuccheri nelle uve, quindi del grado alcolico dei vini, data diversi lustri. Si tratta di tecniche che oggi risultano ancor più attuali, finalizzate a ottenere naturalmente vini con un grado alcolico più contenuto senza tradirne il profilo qualitativo. Si riteneva, inoltre, in caso si ricorresse alla dealcolazione, che ci si potesse spingere al massimo a una riduzione di 2 gradi alcol, limite oltre il quale, con la tecnologia disponibile all'epoca, il vino risultava modificato pesantemente nell'equilibrio tra l'elevatissimo numero di sostanze che compongono la miscela idroalcolica caratterizzandola.

Il crescente spazio di mercato per i vini low e no alcol, unitamente alle giacenze "in cerca di collocazione", suggerisce oggi di chiedersi se e come si possano definire criteri specifici per una viticoltura dedicata ai vini low e no alcol.

La domanda, posta a diversi ricercatori, ha ricevuto risposte interessanti dal punto di vista tecnico che, però, dovranno poi misurarsi con l'impatto economico una volta si decidesse di applicarle al vigneto.

Partendo dalle esperienze di aziende che praticano da tempo la dealcolazione, come quelle che abbiamo ascoltato nell'articolo introduttivo, sembra condivisa l'opinione che per ottenere un buon prodotto dopo la dealcolazione, sarebbe teoricamente ottimale contare su uve che abbiano sia un minor contenuto zuccherino, sia un quadro polifenolico completo. Nella realtà produttiva attuale, tuttavia, trovandosi a dover scegliere il profilo del vino da trattare e non potendo avere entrambi

gli elementi, è più importante privilegiare la qualità - quanto a profilo aromatico, struttura e complessità - piuttosto che il basso grado alcolico.

Ma la ricerca e la pratica agronomica non demordono, puntando con pervicacia e fiducia all'obiettivo ideale e, come vedremo di seguito, passi in avanti significativi si stanno compiendo. Iniziando a riflettere con attenzione su quali tecniche e pratiche vengano adottate in una eventuale viticoltura specializzata per dealcolati che deve puntare ad ottenere uve che, come abbiamo ricordato, contemperino il più possibile le due esigenze: grado alcolico relativamente contenuto e buona qualità polifenolica, sfatando l'idea che alla produzione di vini dealcolati siano da destinare vini di qualità medio-bassa (dunque potrebbe profilarsi l'ipotesi di destinare a questo prodotto anche le giacenze di vini a denominazione?).

La "quadratura del cerchio"

La sfida è dunque arrivare alla maturazione con uve meno zuccherine, ma che abbiano caratteristiche non molto diverse da quelle a maturità piena, in termini di pH, acidità e altri componenti. "Per conseguire questo obiettivo - spiega Stefano Poni dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza - è necessario trovare un 'nuovo' equilibrio vegeto-produttivo della pianta che consenta di avere due possibilità: ottenere un'uva un po' meno matura, ma qualitativamente accettabile alla data di raccolta 'normale' oppure, aspettando a vendemmiare, di raccogliere uve con la 'solita' qualità. A questo fine si può ricorrere a pratiche agronomiche tradizionali più che sperimentate, prima di utilizzare sulla chioma preparati vari, ad esempio con funzione antitraspirante, per

rallentare l'accumulo di zuccheri inibendo la fotosintesi". Diverse sono le pratiche tradizionali per regolare la superficie fogliare della pianta, quindi il suo rapporto con la produzione per ceppo e la composizione delle uve (vedi box a pag. 5). "In particolare - precisa Poni - è utile aumentare in modo calibrato la resa, e sottolineare la competizione tra attività vegetativa e produttiva nella seconda parte della maturazione. Ad esempio, cimando con opportuno ritardo si determina una reazione vegetativa e quindi l'emissione di femmine. Se si ha la fortuna di avere a disposizione l'acqua, si può irrigare attorno all'invaiaitura, verso fine luglio, per avere più vegetazione quindi un rallentamento della maturazione".

Parlando di interventi a verde, tra le metodologie più moderne, su cui il gruppo di Stefano Poni ha molto lavorato, c'è la defogliazione della parte alta della chioma. "Questa è la tecnica che considero più affidabile per rallentare l'accumulo di zucchero - spiega Poni - che non impedisce di arrivare alla gradazione 'standard' più avanti nel tempo, ma dà anche la possibilità di raccogliere a maturazione meno completa che è quello che serve per i vini low alcol. Poi ci sono le operazioni che è necessario valutare con circospezione perché controproducenti rispetto all'obiettivo, come il diradamento. Il livello produttivo è, infatti, un elemento chiave nella determinazione della composizione delle uve a prescindere dal global warming: bassissime produzioni di uva per pianta inevitabilmente accrescono anche il grado zuccherino. Coloro che chiedono vini low alcol di solito desiderano, rimanendo in tema vitienologico, la 'botte piena e la moglie ubriaca': meno alcol, ma anche que-

di tioli. Varietà per varietà, bisogna sempre capire come interagisce il vino base nel processo di dealcolazione. Più importante della varietà è la produzione di vino. Dal vigneto al vino, ci sono molti parametri da considerare: suolo, clima, potatura, raccolta, trasporto dell'uva, pigiatura, fermentazione, stoccaggio... non esiste una ricetta scritta, un protocollo sempre identico. Come in tutti i campi, occorre fare tante prove e sbagliare: solo con la continua ricerca si possono ottenere risultati sempre migliori. Questo è quello che facciamo noi".

L'incidenza del grado alcolico del vino di partenza

Un'altra questione dibattuta riguarda l'incidenza del grado alcolico del vino di partenza: la logica porterebbe a pensare che partire da un vino più basso di gradazione possa in qualche modo rendere più agevole il processo di eliminazione dell'alcol. Tralasciando qui le tecniche agronomiche (di cui parliamo nell'articolo seguente), esistono vari modi per abbassare il grado alcolico di un vino: da tecniche prefermentative - come l'utilizzo del permeato di nanofiltrazione del retentato di mosto sottoposto ad ultrafiltrazione che va comunque a impoverire la materia prima di partenza - a pratiche adottabili durante la fermentazione, che sono essenzialmente di tipo biotecnologico. In questo caso, si tratta di scegliere ceppi di lieviti capaci di fermentare con una bassa resa nella trasformazione di zucchero in alcol, ma che mantengano la capacità di sviluppare prodotti complessi secondari e non dannosi per la qualità del vino, a scapito della concentrazione alcolica. La Rosenthal su questo argomento ci spiega che, per la loro esperienza, il contenuto alcolico del vino base gioca un ruolo meno rilevante rispetto alla qualità e alla struttura complessiva dello stesso: "Le tecnologie attuali garantiscono un processo di dealcolazione breve e delicato. Due gradi alcol in più o in meno sul vino di partenza non influenzano il processo. Anzi, un maggior alcol potenzialmente nelle uve significa una maturazione più lunga che, di solito, si accompagna a un miglior profilo aromatico, una migliore struttura e una maggiore complessità. Quello che realmente ci serve per ottenere un buon vino dealcolato è un sufficiente grado di complessità in partenza, che ci permetta di preservare nel prodotto finale il tipico aroma e sapore di vino, anche dopo l'eliminazione dell'alcol. Ma, da quel che abbiamo potuto sperimentare, non c'è correlazione con il basso o l'alto grado del vino base di partenza: tutto dipende dalla qualità complessiva dello stesso!".

Posizione che ritroviamo anche nelle parole del responsabile R&S Enologia VasonGroup che ci ha risposto: "In linea teorica saremmo portati a pensare che possa essere giusto ritenere il basso grado zuccherino delle uve e, quindi, la bassa gradazione alcolica del vino, un elemento decisivo della qualità del prodotto dealcolato perché attenuerebbe la forza del processo di dealcolazione riducendo le perdite aromatiche subite dal vino durante questo processo, ma nella pratica non è così, poiché avere uve immature potrebbe portare ad una gestione davvero difficile dal punto di vista sensoriale. Inoltre, va considerato che alcune delle selezionate moderne tecniche di dealcolazione non portano più ad avere le perdite aromatiche che si presentavano in passato". È forse ancora presto per arrivare a delle conclusioni definitive. Di sicuro sia quella di Martin Foradori che quelle di VasonGroup e di Rotkäppchen-Mumm sono esperienze significative, che lasciano capire come la materia sia ancora fluida e in continua evoluzione. Di sicuro, per cercare di ottenere prodotti finali interessanti, occorre partire da una buona materia prima di base e investire molto su una ricerca tecnologica che gioca (e giocherà) un ruolo sempre più determinante. Ricordando che i dealcolati non vanno, probabilmente, pensati in termini organolettici come vini "tout court", ma come prodotti diversi che hanno una "vita propria", cioè mercati e consumatori non necessariamente condivisi con il vino classico: e, proprio per questa loro differenza, possono rappresentare un'alternativa e un'opportunità per l'intero settore.

PRATICHE PER REGOLARE LA SUPERFICIE FOGLIARE E IL GRADO ZUCCHERINO

gli aromi che tanto piacciono loro. Ecco che, se l'aumento di produzione si aggira intorno al 15-20%, il disaccoppiamento tra le due maturazioni, tecnologica e polifenolica, è realistico. In questo caso alla data di vendemmia le uve avranno meno zuccheri, ma a parte questo la loro composizione potrebbe non essere molto dissimile da quella solita. Diversamente spingendo l'incremento di resa al 30-40% vengono meno i requisiti della qualità. Si ottiene un'uva con meno zuccheri, ma immatura".

Selezione genetica: cambiare i criteri

Se quanto si può fare nella gestione del vigneto per il contrasto al disaccoppiamento delle maturazioni è una risposta immediata, l'accento deve essere posto sulla genetica, recuperando la biodiversità dei molti genotipi a disposizione e creandone di nuova. Questa l'urgenza individuata da **Leonardo Valenti** dell'Università di Milano. "Si può agire - sottolinea Valenti - sulle pratiche agronomiche più idonee all'ottenimento di buone maturazioni polifenoliche e a posticipi nell'accumulo zuccherino tenendo presente che il disaccoppiamento delle maturazioni dipende dalla diversa cinetica dei processi metabolici relativi all'aumento della concentrazione zuccherina e alla diminuzione della componente acidica, rispetto ai processi di sintesi, ossidazione e complessazione della componente polifenolica, determinata da fattori quali temperatura, radiazione, livello pluviometrico e concentrazione di CO₂ in atmosfera. Ciò che oggi è importante fare al più presto è riprendere la valutazione dei genotipi scartati tempo fa per prestazioni non soddisfacenti per le esigenze dell'epoca. Si tratta di una biodiversità genetica ancora disponibile nelle collezioni da cui attingere oggi in un'ottica attuale. Per fare selezione clonale - spiega ancora Valenti - si parte da 100-120 genotipi in osservazione per 'promuoverne' solo 4-5 tra quelli con le migliori prestazioni. Riprendendo le osservazioni e i dati relativi ai genotipi scartati in passato, per esempio a maturazione più tardiva o meno performanti nell'accumulo zuccherino, si potrebbero evidenziare cloni oggi interessanti. La genetica è fondamentale perché è l'ambiente che ha maggiori potenzialità per ottenere le risposte che servono da parte della pianta, quello che incide in maniera drastica sulle performance". Nell'ottica della produzione di vini low alcol è interessante sottolineare che ci sono dif-

La **sfolgiatura** può determinare effetti differenti a livello di contenuto zuccherino. I grappoli esposti possono accumulare più zucchero e anticipare l'accumulo di antociani o, a causa dell'effetto delle temperature troppo elevate, manifestare un decremento della concentrazione antocianica. L'effetto ricercato in questo caso è la diminuzione del tasso fotosintetico a causa dell'asportazione fogliare per determinare un decremento degli zuccheri.

La **scacchiatura** consente anche la regolazione del carico produttivo e la **cimatura** la gestione dell'altezza della parete fogliare. Generalmente cimature più intense determinano un decremento nel livello zuccherino a causa dell'eliminazione della porzione di superficie fogliare più fotosintetizzante.

La **regolazione degli apporti idrici**, laddove possibile, ha un ruolo chiave per una viticoltura specializzata per vini destinati alla dealcolazione, come la **gestione del suolo** in funzione sia del bilancio idrico sia del controllo della vigoria della pianta. Infine, importante circa la modulazione dello sviluppo della superficie fogliare è la **concimazione azotata**.



ferenze anche notevoli tra le varietà circa le cinetiche di maturazione. "Alcune varietà autoctone italiane a bacca rossa, come Sagrantino, Aglianico, Croatina - illustra Valenti - hanno una dotazione intrinseca di polifenoli molto elevata e generalmente vengono vendemmiate tardivamente per ottenere una piena maturazione polifenolica e un giusto grado di complessità tannica nei vini, perché altrimenti risulterebbero sgraziati e non equilibrati. Obiettivo difficile da raggiungere in alcuni areali, dove non è ottenibile se non a fronte di potenziali alcolici elevati. Proseguendo con gli esempi, Barbera, Raboso, Refosco e Terrano hanno necessità di raggiungere elevate gradazioni zuccherine per mitigare l'eccessiva acidità nei vini. Ecco che la scelta clonale ha un ruolo fondamentale per regolare la velocità di maturazione e ottenere gradi alcolici potenziali ridotti. Se in passato per produrre vini rossi qualitativi e longevi si ricercavano i cloni con grappoli di dimensioni inferiori, acini piccoli, miglior rapporto buccia/polpa, che producevano uve a più elevata concentrazione zuccherina e a maggior contenuto polifenolico, oggi la scelta dovrà essere orientata verso cloni con bacche di dimensioni superiori e concentrazioni zuccherine inferiori, senza penalizzare eccessivamente antociani e polifenoli nei vini".

In attesa dei risultati dell'inversione di tendenza nella selezione clonale - e del miglioramento genetico anche con l'applicazione delle Tecniche di Evoluzione Assistita (Tea) - la viticoltura di precisione offre un valido aiuto nell'allineare la gestione del vigneto agli obiettivi preposti e nella fase di raccolta. Le tecnologie disponibili sulle vendemmiatrici permettono di differenziare i serbatoi di destinazione in base alle caratteristiche delle uve e/o di raccogliere solo nelle aree del vigneto in cui le uve hanno i parametri impostati come desiderati. Sull'importanza di intensificare la ricerca genetica concorda **Lucio Brancadoro** dell'Università di Milano, in particolare riferendosi ai portinnesti, ambito in cui l'Ateneo meneghino ha già espresso la Serie M - i quattro genotipi M1, M2, M3 ed M4, iscritti al Registro nazionale delle varietà di vite nel 2014 - che rispondono efficientemente a carenza idrica, clorosi ferrica e salinità, migliorano la capacità di assorbimento di potassio e magnesio e inducono una minore vigoria a favore della qualità delle uve. "Il portinnesto ha una influenza importante sul comportamento vegeto-produttivo - sottolinea Brancadoro -. Per esempio il 1103 Paulsen, tra i portinnesti storici più utilizzati, in condizioni di disponibilità idrica spinge la pianta a vegetare e

ritarda la maturazione, aspetto problematico su varietà a bacca rossa in annate fresche. Stiamo per iscrivere al Registro nazionale altri 5 portinnesti e uno di essi induce una riduzione dell'accumulo di zuccheri nelle bacche, carattere che potrebbe rivelarsi decisivo sia nella gestione dei riflessi del climate change sul grado alcolico dei vini sia in un ipotetico vigneto destinato a produrre uve per i dealcolati. Tuttavia - avverte - bisogna avere pazienza perché tra l'iscrizione e la diffusione di un portinnesto c'è un lungo 'periodo di latenza': solo quest'anno la prima Serie M, iscritta 20 anni fa, raggiungerà i 3 milioni di innesti. D'altra parte per i portinnesti c'è anche la difficoltà di provare centinaia di combinazioni di innesti in condizioni pedoclimatiche differenti. Ma i risultati della ricerca che ci hanno portato alla nuova serie di portinnesti sono molto promettenti in tal senso".

Impostazione specifica fin dall'impianto

Ma, a monte di tutto, c'è la progettazione dell'impianto dove la densità dei ceppi per ettaro rappresenta il primo elemento su cui ragionare per un vigneto destinato a produrre uve meno zuccherine. "La scelta cruciale è quella della distanza delle viti sulla fila - sostiene Stefano Poni - mentre quella tra le file incide solo sul numero di filari,

quindi sulla resa. Compatibilmente con la vigoria potenziale dell'ambiente è utile avere sulla fila lo spazio necessario per lasciare un numero di gemme che consenta l'aumento di resa calibrato di cui sopra. È chiaro che questo non è possibile, in un ambiente a medio-alta vigoria, con un Guyot a 70 cm sulla fila con 6-7 gemme. Mentre con una distanza di 120 cm si possono lasciare più gemme, magari adottando un cordone speronato. Il fattore che mette in equilibrio la pianta in questi ambienti è esattamente il livello produttivo. Spingendo troppo si determina uno scadimento qualitativo, come anche producendo troppo poco". In ambienti a bassa fertilità, tuttavia, questa soluzione non risulta adeguata perché la pianta non riuscirebbe a coprire la distanza sulla fila. In questo caso potrebbe venire utile il suggerimento di Alain Carbonneau dell'Università di Montpellier che risale al 2010 per mantenere un buon livello fotosintetico e contrastare l'aumento dello stress idrico dovuto all'aumento delle temperature, trovando un equilibrio tra una più ampia distanza tra le file - per determinare un maggior vigore vegetativo e una buona esposizione fogliare che stimoli la radicazione - e una riduzione, non eccessiva dello spazio tra ceppo e ceppo sulla fila per migliorare l'approfondimento radicale.

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
PAOLO CASTELLETTI

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Franco Santini, Clementina Palese, Giancarlo Montaldo, Patrizia Cantini

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

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

GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it
Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
VALERIA VALENTINI, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



IL NOSTRO
APPROFONDIMENTO
SULL'ANNUALE
REPORT
DELL'ISTITUTO

Mediobanca, fatturati vinicoli avanti adagio nel 2023 (+3,3%)



Il “business climate” resta positivo tra le cantine italiane. Anche se i fatturati quest’anno risentiranno del contesto economico generale meno favorevole, limitando a circa un terzo la crescita attesa rispetto al ritmo di marcia sperimentato nel 2022. Lo rivela Mediobanca nell’Indagine 2023 sul settore vinicolo pubblicata recentemente. L’analisi, a cura dell’Area studi, fornisce, come di consueto, anche una panoramica sulle performance economico-finanziarie di 255 società di capitali italiane con fatturato superiore ai 20 milioni di euro e ricavi aggregati pari a 10,7 miliardi, di cui la metà realizzati oltre confine. Un campione rappresentativo di quasi il 90% del fatturato nazionale del settore, stimato sui 12 miliardi di euro.

I fattori contingenti - osservano gli analisti della banca d'affari milanese - rendono più torbido uno scenario già gravato da un'eredità di costi più elevati, anche per le materie prime secche, in primis il vetro, e dagli effetti dell'inflazione sul potere di acquisto dei consumatori. Ma non solo, tra le incognite si inseriscono le criticità che la vitivinicoltura deve affrontare per l'impatto del cambiamento climatico e per le problematiche scaturite a livello internaziona-



Le aspettative restano improntate all’ottimismo, nonostante le criticità e il quadro congiunturale più debole. Nel 2022 bene le vendite Horeca, male la Gdo. Quale sarà il ruolo della finanza nel vino e come sta cambiando la governance delle aziende nel nostro focus



QUALITÀ SENZA COMPROMESSI, DA PIÙ DI 30 ANNI

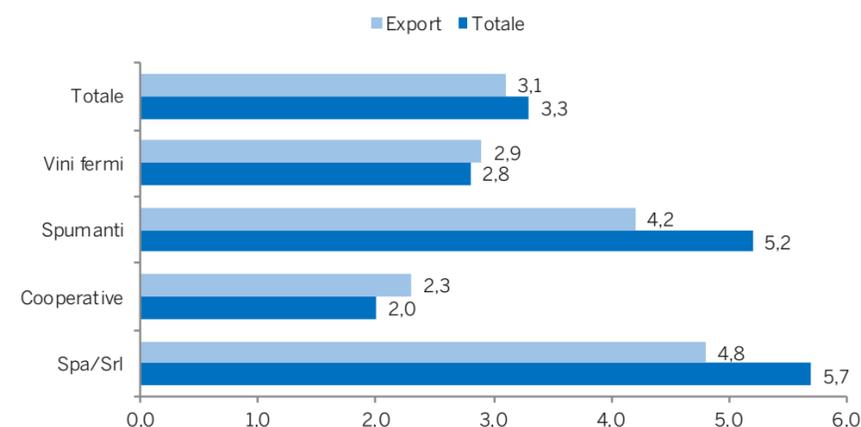
MC
MONDIAL
CAPSULE S.R.L.

Una vasta gamma di capsule per vini fermi, capsule per vini frizzanti, capsule per vini spumante, capsule per spirits e gabbiette. Prodotti realizzati interamente nei nostri stabilimenti e disponibili in molti materiali: dal polilaminato, al PVC termoretraibile, fino ad arrivare allo stagno, il più nobile tra i materiali. Capsule altamente personalizzabili con diverse finiture e colori, per valorizzare al meglio le tue bottiglie. Scopri di più su mondialcapsule.com

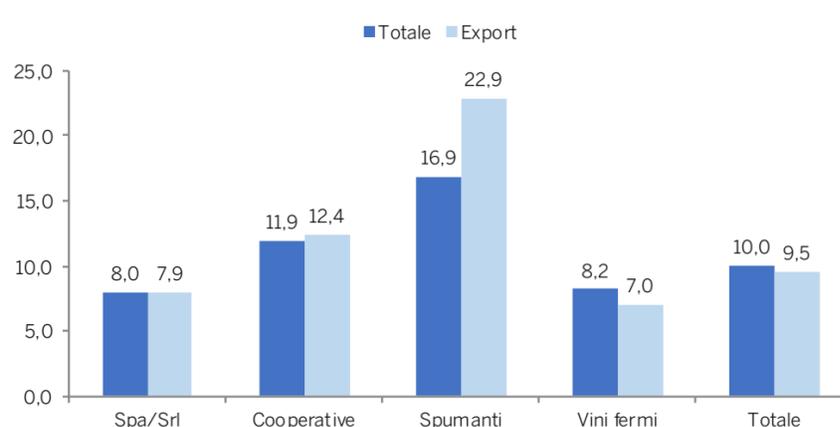




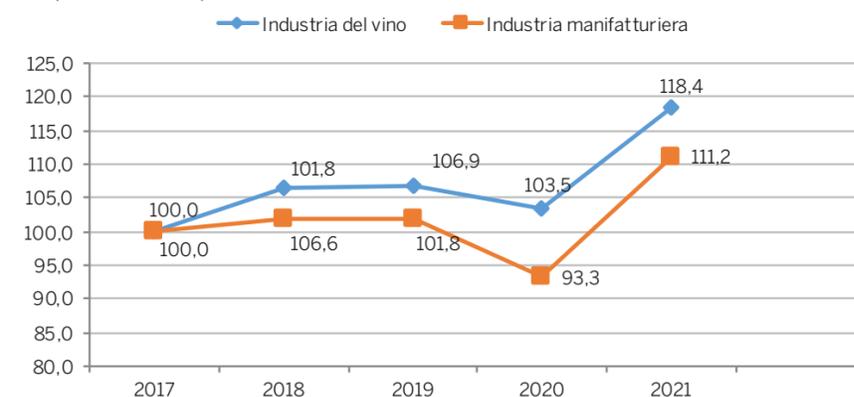
1 ATTESE 2023 PER TIPOLOGIA D'IMPRESA E DI PRODOTTO
(variazione % del fatturato 2023/2022)



2 PRE-CONSUNTIVI 2022 PER TIPOLOGIA D'IMPRESA E DI PRODOTTO
(variazione % del fatturato 2022/2021)



3 INDICE DEL FATTURATO PRINCIPALI SOCIETÀ VINICOLE E MANIFATTURA
(indici 2017=100)



Fonte grafici e tabelle:
Elaborazioni Area Studi
Mediobanca

Best performer e il ruolo della finanza

Tra i best performer (tabella 1), il gruppo Cantine Riunite-GIV, realtà cooperativa con un fatturato di 698,5 milioni di euro (+10,1% sul 2021), mantiene la leadership, seguita dal nuovo polo vinicolo Argea (455,1 milioni, +9,6%). Sul podio anche IWB (Italian Wine Brands) in crescita del 5,2% sul 2021, con un turnover di 430,3 milioni di euro. Nella lista dei Top-10 segna il passo solo il fatturato della cooperativa trentina Cavit, con 264,8 milioni, il 2,3% in meno rispetto al dato del 2021. Frazionale l'aumento del gruppo Zonin (200,1 milioni, +0,8%), mentre crescono a doppia cifra i fatturati di Polo Botter-Mon-

dodelvino, Santa Margherita e Marchesi Antinori.

In prospettiva, la finanza - osservano gli analisti di Mediobanca - potrebbe essere un motore per il raggiungimento di più adeguate dimensioni aziendali a beneficio della redditività del capitale investito, considerando che a tutt'oggi il primo gruppo del settore genera un fatturato ancora relativamente modesto, inferiore ai 700 milioni di euro. Le strategie di crescita sul medio-lungo periodo di gruppi come IWB o Argea (e non solo), nati da aggregazioni in cui la finanza ha giocato un ruolo importante, richiedono dunque ulteriori iniezioni di capitale, di supporto non solo allo sviluppo dimensionale ma anche al raggiungimento

le dalla mancata distinzione tra uso e abuso di alcol.

Un contesto che complica la lettura in chiave prospettica dei dati, ma che non mina la fiducia degli addetti ai lavori. Anzi, basandosi sulle aspettative degli operatori (grafico 1), il 2023 dovrebbe chiudere i battenti con una crescita complessiva delle vendite del 3,3%, leggermente più frenata per l'export (+3,1%). Una performance ancora positiva, anche se molto distante (grafico 2) dal più 10% archiviato negli ultimi dodici mesi (+10,5% il mercato interno, +9,5% l'estero), nonostante l'inflazione abbia gonfiato, nel 2022, il valore nominale dei fatturati, senza però riflettersi sull'ultima riga di bilancio delle aziende.

L'analisi dei dati in dettaglio

L'Ebit margin, osservano gli esperti dell'Area studi di Mediobanca, ha riportato l'anno scorso un calo del 7,6% sul 2021, mentre il rapporto tra il risultato netto d'esercizio e il fatturato si è ridotto a un ritmo ancora più accelerato, segnando un meno 8,7% a livello aggregato. Numeri che non hanno comunque intaccato la credibilità e lo standing finanziario e patrimoniale delle imprese del settore, la cui solidità è confermata dal modello di scoring R&S-Unioncamere. Al riguardo, nel quinquennio 2017-2021 è costantemente cresciuto il numero di imprese nella classe investment grade - osservano gli analisti - la cui incidenza è passata dal 64,4% del 2017 al 76,8% del 2021. Contestualmente si è ridotta la fascia intermedia e quella a minore solidità finanziaria, che nel 2021 non annovera nessuna delle aziende monitorate.

I debiti finanziari rappresentano il 52,6% del capitale netto, mantenendo un'incidenza analoga a quella del 2020 e in calo rispetto a quella del triennio precedente. In ripresa nel 2021 la spesa per investimenti, ammontata a 517 milioni di euro e in crescita del 13,5% rispetto al 2020, quando si era invece ridotta a 456 milioni; si tratta tuttavia di un importo ancora distante dal picco di 605 milioni toccato nel 2018.

Le dinamiche inflattive - spiega ancora lo studio - hanno rallentato l'anno scorso le vendi-

te nella Grande distribuzione organizzata (Gdo), che si è mostrata anche più restia a trasferire i maggiori costi sui listini retail allo scopo di preservare i volumi. Aumenti che ci sono stati, ma che alla fase produttiva (ex fabrica), considerato il peggioramento dei margini e degli indici di redditività, non sono evidentemente bastati ad assorbire interamente l'impatto degli extra costi, peggiorativo per le performance delle cantine italiane.

Aspettative sui fatturati

Tornando alle aspettative sui fatturati (grafico 1 e 2), le proiezioni per quest'anno limitano al 2,8% la crescita nel segmento dei vini fermi, dal +8,2% del 2022, e al 5,2% quella del reparto spumanti (+16,9%). La frenata emerge anche dai dati distinti per tipologia di impresa (grafico 1), con le cooperative che - stando alle attese - avvanzeranno quest'anno a un tasso del +2%, sempre in termini di giro d'affari. Le società (Spa e Srl) marceranno invece a un ritmo più sostenuto di quasi tre volte (+5,7%). Tuttavia, in entrambi i casi, la dinamica non regge il confronto con le performance del 2022 (grafico 2), quando si erano riscontrati incrementi di fatturato rispettivamente dell'11,9 e dell'8% su base annua.

Altro aspetto da considerare è che dal 2017 al 2021 (grafico 3) il fatturato delle società vinicole è aumentato del 18,4% (+4,3% in media d'anno), con l'export (+19,8% cumulato) che ha marciato a un ritmo più accelerato rispetto alle vendite sul circuito domestico (+17%). La performance è migliore rispetto a quella sperimentata dall'insieme delle società manifatturiere, che nello stesso lustro hanno cumulato un più 11,2%, corrispondente al 2,7% di crescita media annua.

Performance sui mercati e nei vari canali

Nel ranking mondiale l'Italia resta leader per volumi di produzione e di esportazione, terza per consumi, dietro Usa e Francia, e seconda per fatturato cross border, superata in questo caso solo dalle cantine francesi che all'estero hanno incassato 12,3 miliardi di euro nel 2022,

contro i 7,8 miliardi dell'Italia. Nel radar delle esportazioni tricolore mancano tuttavia ancora diverse latitudini. Prevengono i mercati di prossimità, con l'Ue che intercetta il 39,5% del fatturato e l'Europa il 59,9%. Resta sotto il 30% la quota del Nord America, mentre l'Asia conta ancora poco, appena il 7,5% del valore dell'export, a cui si aggiunge un magro 2% dell'America centro-meridionale, che mostra comunque una tendenza alla crescita.

Quanto al mercato interno, il ritorno alle normali abitudini di consumo e la ripresa dei flussi turistici hanno favorito l'anno scorso le vendite nel circuito Horeca (+19,9%), con l'incidenza di canale che è passata dal 16,6% del 2021 al 18,1%. Avanzano anche enoteche e wine bar (+13,3%) ma con un market share sostanzialmente invariato, mentre grossisti e intermediari, grazie a una progressione dei fatturati del 21% nel 2022, salgono al 18% di quota (erano al 17,5% nel 2021).

La cavalcata dell'inflazione ha messo in affanno al contrario l'off-trade, in particolare la Gdo, il cui ruolo dal 37,7% (quota fatturato) è sceso l'anno scorso al 36%, nonostante il 3,3% di aumento delle vendite. Da rilevare che, seppure calmierato dalle politiche di contenimento dei rincari, il lievito dei prezzi c'è stato nei punti vendita della Grande distribuzione, con gli aumenti di listino che hanno interessato in misura minore le etichette basic (+6,6%) rispetto ai vini premium (+13,7%) e agli iconici (+11,1%).

Altro aspetto da evidenziare è la frenata dell'e-commerce, con le vendite on-line delle principali imprese vinicole che l'anno scorso si sono ridotte del 3,7%, rappresentando appena il 2,1% del fatturato (era il 2,2% nel 2021). Il grosso del wine e-commerce (circa l'85%) è intercettato da piattaforme specializzate (cosiddetti pure player) le cui vendite si sono ridotte solo di un frazionale 0,3% sul 2021, seguite dai siti Internet di proprietà delle cantine e, a parecchia distanza, dalle piattaforme generiche.

Per le vendite dirette, attestato al 7,5% di market share, le risultanze del 2022 sono negative, con l'1,3% in meno di incassi.



1 LA TOP 10 DELLE SOCIETÀ VINICOLE

PROPRIETÀ	FATTURATO (mln €)		Var. % 22/21
	2021	2022	
CANTINE RIUNITE & GIV	634,2	698,5	10,1
ARGEA	415,0	455,1	9,6
ITALIAN WINE BRANDS	408,9	430,3	5,2
POLO BOTTER - MONDELVINO	347,9	415,0	19,3
CAVIRO	389,9	417,4	7,1
CAVIT CANTINA VITICOLTORI	271,0	264,8	-2,3
SANTA MARGHERITA	220,6	260,7	18,2
FRATELLI MARTINI SECONDO LUIGI	219,6	237,6	8,2
MARCHESI ANTINORI	213,5	245,4	14,9
CASA VINICOLA ZONIN	198,5	200,1	0,8
MEZZACORONA	196,5	213,4	8,6



di masse critiche necessarie a migliorare il rapporto tra fatturato e capitale investito, ad aumentare il grado di efficienza gestionale e a rafforzare le capacità di preservare il livello qualitativo dei prodotti, a garanzia di una maggiore marginalità.

Nel segmento "luxury", che all'interno del campione delle 255 società di capitali è possibile identificare in due aggregati di imprese aderenti all'Istituto Grandi Marchi e alla Fondazione Altagamma, emerge nel periodo 2017-2021, rispetto all'insieme delle principali imprese vitivinicole italiane, una migliore performance in termini di Ebit margin e di Roi (indice di redditività del capitale investito). Anche la struttura finanziaria pone i due sottocampioni del segmento "fine wines" in una condizione di maggiore solidità. La profittabilità delle aziende produttrici di vini di pregio - spiegano ancora gli analisti - è garantita dalla capacità delle imprese di vedersi riconosciuto un valore che prescinde dai costi industriali. Le vendite dei fine wines, inoltre, veicolate prima della pandemia principalmente da enoteche e dettaglio specializzato, o direttamente in cantina, vedo-

no oggi prevalere il canale online, dove si concentra un quarto degli ordini complessivi.

Indici di redditività: per una classifica regionale

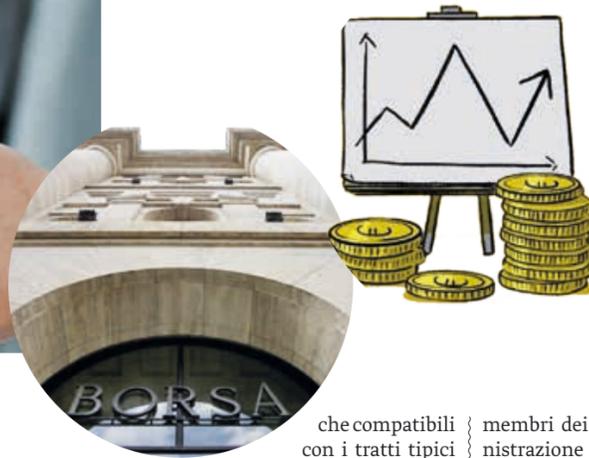
Tornando all'intero campione, a livello territoriale i conti aziendali attribuiscono il migliore indice di redditività del capitale investito alle aziende piemontesi, le più export oriented, e il più elevato Ebit margin alle toscane, che sfoggiano anche la maggiore solidità finanziaria. Anche la Lombardia, grazie soprattutto al traino delle bollicine, vanta un alto rapporto Ebit/fatturato. Gli spumanti, con il Prosecco, spingono la crescita delle imprese venete, ma si osservano performance superiori alla media nazionale anche in Puglia e Sicilia.

Sugli sviluppi di quest'anno si mostrano più ottimiste le società con sede in Friuli-Venezia

Giulia, seguite da quelle lombarde, piemontesi e siciliane. Si attendono invece una riduzione dei fatturati le realtà produttive pugliesi e toscane, stando al sentiment prevalente.

Aspetti di governance

Per quanto attiene alla governance, cresce la partecipazione dei fondi di private equity nei capitali delle principali imprese vinicole (+63,5% rispetto al 2020), oggi al 4,6% del totale. Ma il rapporto con i mercati resta trascurabile, con il flottante di Borsa che, seppure in aumento, rappresenta appena l'1,6% del patrimonio netto complessivo, che resta per il 65,8% sotto il controllo familiare. Nei board prevalgono compagini asciutte (Cda con massimo 5 componenti, ma la consistenza mediana è di 4 membri) e schemi verticistici, con una prevalenza di deleghe operative in capo a un unico soggetto, caratteristi-



che compatibili con i tratti tipici della media impresa familiare che tende a connotarsi per la presenza di soggetti che individualmente detengono le principali leve operative. Il consiglio monocratico, in cui la gestione è demandata a un Amministratore unico, ricorre nel 18,5% delle imprese (la stessa incidenza superava però il 20% nel 2020), a cui si aggiunge un altro 33,5% (29% nel 2020) che si caratterizza per la presenza di un consigliere delegato che cumula anche la carica di presidente. Le due fattispecie portano al 52% la quota dei maggiori produttori di vino con un assetto di governance nelle mani di un solo soggetto. Dall'indagine emerge, in analogia con quanto riscontrato nella precedente, anche un quadro anagrafico abbastanza avanzato, con un'età media dei

membri dei consigli di amministrazione di 56,4 anni, considerando l'intero aggregato delle società vitivinicole; si sale a 62,5 anni nel caso dei presidenti. Le donne sono solo il 12,8% dei board (la quota rosa sale al 23,8% nelle società non cooperative) e l'8,8% dei presidenti (15,7%). Emerge anche un diffuso "localismo" degli amministratori, più accentuato nelle regioni del Nord Est e nel Mezzogiorno, Isole incluse. Si consideri, al riguardo, che il 68,6% degli amministratori italiani ricopre la propria posizione in una società situata nella stessa provincia di nascita. Più eterogenei gli organi delle società del Nord Ovest, dove gli amministratori locali sono il 55,7% del totale, mentre in quelle del Centro Italia il fenomeno è di minoranza, con i membri del board originari del territorio di insediamento al 45,7% di rappresentatività. *p.f.*





Sovracapsule Astro Titan.

Precisamente belle, preziosamente pratiche.

Sovracapsule Astro Titan.
Per valorizzare i mini formati
di spumanti e champagne.



astrogroup.it

Abbinata al termoretraibile, le sovracapsule Astro Titan replicano fedelmente l'effetto visivo del sughero e della gabbietta dei vini spumanti, ottimizzando l'eleganza e l'impatto dei formati minori.

L'incastro con la chiusura è sempre perfetto, senza alcun ricorso a colle o mastici che potrebbero trasferire aromi sgradevoli o nocivi al contenuto.

In ogni occasione, l'utilizzatore avrà la sensazione di una migliore impugnatura e di un torques d'apertura più leggero, per godersi appieno il piacere di un ottimo spumante o champagne a casa, in hotel o durante un trasferimento aereo.



*Molte volte le idee nascono dai sogni,
e a volte i sogni diventano realtà.*

Noi ci siamo riusciti.

SYNCROCAP™ **SERIES**

DISTRIBUTORE CAPSULE A GESTIONE COMPLETAMENTE ELETTRONICA

Grazie ad un innovativo progetto mecatronico (FEDS Technology), il nuovo distributore SYNCROCAP riesce ad adattarsi automaticamente alle diverse capsule da lavorare riducendo così i tempi di cambio formato fino all'80% e le imperfezioni dovute all'intervento umano.

Il nuovo sistema di distribuzione prevede un funzionamento mecatronico perfetto, dove meccanica ed elettronica sono progettate e fuse per creare una simbiosi unica: gestione, movimentazione e settaggio vengono gestiti e controllati da servo azionamenti in grado di autoregolarsi in funzione del tipo di capsula da lavorare.

Inoltre il nuovo sistema è assolutamente orientato al futuro poiché rappresenta un ulteriore passo in avanti nell'era della digitalizzazione industriale e un reale dispositivo utilizzabile in un sistema di lavoro con standard Industria 4.0.



CHANGE THE RULES

NOI SIAMO GIÀ NEL FUTURO... E TU?



Via dell'Industria, 11
37040 Veronella (VR) - Italy
Tel. +39 0442 47884
info@nortan.it - www.nortan.it

seguici su:



WB 15TH World
WE Bulk Wine
Exhibition

20/21
November
2023

Hall 2&3
Amsterdam RAI

Where
wine brands
are born



www.worldbulkwine.com



CAPSULA E BOTTIGLIA

Ottimizzare gli allineamenti abbattendo i tempi di setup

Il sistema Sniper di Robino & Galandrino, basato su telecamere, risponde alle esigenze di centratura in fase di applicazione delle capsule e, parallelamente, consente una drastica riduzione delle tempistiche necessarie per passare da un formato di bottiglia e capsula a un altro. È attualmente in fase di brevettazione un'innovazione che migliorerà ulteriormente sia la produttività che la precisione del sistema



Matteo Barzizza (a sinistra) e Flavio Carillo

Foto a fianco, dall'alto: il sistema di visione Sniper di Robino & Galandrino per l'allineamento di capsule e bottiglie. Primo piano delle due telecamere su cui si basa il sistema

I consumatori sono sempre più attenti all'estetica delle bottiglie e alla loro personalizzazione. Le cantine seguono il trend adottando formati inusuali, marchi in rilievo sul vetro, sleeve e decorazioni di vario genere. Le macchine capsulatrici si inseriscono in questo scenario offrendo la possibilità di allineare capsula e bottiglia con livelli di precisione sempre più elevati, senza pregiudicare la velocità operativa della linea, anzi, rispondendo all'esigenza di ridurre drasticamente i tempi di setup per il cambio formato.

In che modo? Grazie a soluzioni tecniche all'avanguardia, come il sistema di visione Sniper sviluppato da Robino & Galandrino, azienda di Canelli (Asti) specializzata nella produzione di macchine per la chiusura secondaria di bottiglie (gabbiettrici e capsulatrici). Si tratta di una soluzione che impiega telecamere in alternativa ai più tradizionali sensori per le rilevazioni e gli orientamenti necessari agli allineamenti. Il direttore Sales & marketing **Matteo Barzizza** e il direttore tecnico **Flavio Carillo** ci illustrano quali sono le richieste a cui il sistema è in grado di rispondere, i vantaggi rispetto alla tecnologia tradizionale e gli sviluppi futuri.

Quali esigenze vi prefiggete di soddisfare e in che modo?

Negli ultimi anni il mercato del vino ha prestato sempre più attenzione agli aspetti estetici, per motivi di marketing. Ad esempio, numerosi produttori oggi impiegano bottiglie decorate con bassorilievi e rilievi realizzati direttamente sul vetro. Le stesse forme delle bottiglie tendono a essere molto più diversificate, particolari e complesse rispetto al passato. In aggiunta, come nel settore dei soft drink, anche in quello del vino e degli spumanti si sta diffondendo l'utilizzo di sleeve, ossia manicotti termoretraibili che rivestono completamente la bottiglia aderendo alla sua silhouette. L'avvento di tutti questi elementi decorativi ha portato a una maggiore complessità delle caratteristiche da tenere in considerazione quando si tratta di effettuare l'operazione di allineamento di capsule e bottiglie. Operazione alla quale, sempre per motivi estetici, si richiede di aumentare il più possibile la precisione del risultato. Parallelamente, gli utilizzatori richiedono macchine con produttività maggiori e riduzioni dei tempi privi di valore aggiunto, come quelli necessari per i cambi formato. Per rispondere a tutte queste esigenze abbiamo pensato di utilizzare come tecnologia di allineamento nelle macchine capsulatrici, i sistemi di visione, ossia le telecamere, al posto dei tradizionali sensori (comunemen-

te chiamati fotocellule). Per capire bene la differenza costruttiva, occorre precisare che i sensori si trovano a bordo della torretta rotante in cui vengono caricate le bottiglie e le capsule. Ogni torretta di capsulaggio è munita di diverse testine di applicazione, anche più di 20 in totale, su ciascuna delle quali sono presenti uno o più sensori per l'allineamento, con i rispettivi cavi che devono ruotare insieme alla giostra. La complessità è notevole, soprattutto quando si tratta di cambiare formato di bottiglia e capsula, dato che occorre intervenire nella regolazione di ciascun sensore in ciascuna stazione.

La nostra tecnologia di visione basata sulle telecamere, che abbiamo chiamato Sniper, è in grado di rispondere alla richiesta di avere dei setup più semplici e veloci poiché le telecamere sono solo due - una per le bottiglie e una per le capsule - collocate esternamente rispetto alla torretta, perciò statiche. Ne consegue un'estrema semplificazione a livello di cablaggi che portano i segnali alla macchina. Dietro questa semplificazione, comunque, risiede un sistema operativo altamente sofisticato che permette di raggiungere un elevatissimo livello di precisione nell'allineamento di bottiglia e capsula.

Quali sono le potenzialità applicative nel mondo vinicolo?

Il mondo del vino nel suo insieme è piuttosto legato alle tradizioni, tuttavia negli ultimi tempi l'esigenza di arrivare alla perfezione estetica sta spingendo verso l'adozione delle telecamere. Noi siamo in grado di equipaggiare con le telecamere tutte le nostre macchine, dalla più piccola alla più grande, anche se suggeriamo ai nostri clienti la soluzione più adatta alle loro esigenze. Laddove ci sia la necessità di effettuare frequenti cambi formato, unitamente all'elevata precisione dell'allineamento tra capsula e bottiglia, il sistema Sniper può rappresentare una soluzione ottimale. Infatti, tutti i formati vengono memorizzati nel sistema operativo che accompagna la telecamera, con i parametri stabiliti per l'allinea-

mento. Nel momento in cui occorre cambiare formato l'operatore non deve effettuare alcun tipo di regolazione, né meccanica né elettrica, ma semplicemente richiama il numero della bottiglia e della capsula dal pannello comandi collegato al sistema di visione e automaticamente la telecamera aggiorna i parametri che deve riconoscere. Si passa così dalle due ore e mezza necessarie per il cambio formato nelle macchine dotate di sensori, a soli cinque minuti con le telecamere. Con l'ulteriore vantaggio che, non dovendo effettuare regolazioni meccaniche manuali, si riduce anche il rischio di errori umani.

La tecnologia andrà incontro a ulteriori sviluppi?

Il progetto Sniper è partito nel 2014, dopo un anno abbiamo realizzato il primo prototipo e dopo altri 6-8 mesi abbiamo iniziato a fornire questi sistemi di visione ai nostri clienti. Fino ad oggi abbiamo prodotto circa un centinaio di macchine equipaggiate con Sniper, la metà delle quali sono state installate in Italia e l'altra metà all'estero. Il sistema si è via via evoluto nel tempo grazie all'introduzione di nuove tecnologie che ne hanno ampliato le funzionalità. Ad esempio, abbinando la fibra ottica è stato possibile arrivare a centrare le bottiglie avendo come riferimento solamente le righe sul fondo della bottiglia. L'ultimo sviluppo consiste in una nuova soluzione riguardante la modalità di utilizzo del sistema



Disegno che mostra la struttura principale del sistema di visione Sniper

di visione all'interno della macchina. Non possiamo fornire dettagli perché al momento è in corso l'iter di brevettazione, il quale con buona probabilità si concluderà il prossimo anno. Quello che possiamo dire è che il layout del sistema risulterà semplificato e verranno ulteriormente migliorate sia la produttività che la precisione. Inoltre, stiamo già lavorando a ulteriori sviluppi che introdurremo sul mercato nel medio termine. Al contempo, ci stiamo anche organizzando internamente per rafforzare il nostro reparto di assistenza clienti in modo da essere ancora più efficienti nel seguire il post-vendita delle nostre macchine anche da remoto. C.R.



AVVIATA DALL'ASSEMBLEA DEI SOCI LA PROPOSTA DI MODIFICA DEL DISCIPLINARE LANGHE DOC

La svolta in Langa: si apre al blend tra uve bianche e rosse

LE PROPOSTE DI MODIFICA DEL DISCIPLINARE LANGHE

L'ultima correzione di una certa portata al disciplinare della Doc Langhe risale a tredici anni fa, al 2010, quando sono stati introdotti vari vitigni in abbinamento alla denominazione territoriale in aggiunta a quelli già inseriti in occasione del riconoscimento di tale Doc (22 novembre 1994). Da diversi anni, in seno al Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani e al Comitato Tecnico specifico della Doc Langhe si stavano sviluppando alcune analisi finalizzate a un ulteriore adeguamento di tali norme alla realtà della produzione e del mercato. La primavera 2023 sembra essere stata il momento propizio per passare dalle parole ai fatti. Le novità principali riguardano innanzitutto i vitigni che si possono abbinare alla Doc Langhe. In questa sessione sono proposti due nuovi inserimenti di vitigno, ovvero l'Albarossa (già presente nella Doc Piemonte) e il Moscato, ma soltanto nella tipologia "Secco". Un lavoro importante è proposto poi relativamente al vino Langhe Doc Nebbiolo: tale tipologia viene addirittura triplicata. Accanto al Langhe Doc Nebbiolo finora prodotto sono previsti anche il Langhe Doc Nebbiolo "Superiore" (con il ricorso al 100% di uve Nebbiolo e con 14 mesi di maturazione in cantina di cui 6 in legno) e il Langhe Doc Nebbiolo "Spumante" (prodotto esclusivamente con il metodo classico). Tra le novità più significative ricordiamo l'eliminazione delle due prescrizioni "bacca di color analogo" e "non aromatici" per i vitigni utilizzabili nelle tipologie "Langhe rosso" e "Langhe bianco". Nulla cambia invece nelle regole riferite alle tipologie di abbinamento con il singolo vitigno. Le uve della varietà di riferimento dovranno sempre essere almeno l'85% del totale. Il restante 15% resta composto da altri vitigni ritenuti idonei alla coltivazione in Piemonte, ma in questo caso rimane l'obbligo della "bacca di colore analogo", mentre decade il limite del "non aromatico". Minori modificazioni riguardano alcune correzioni delle rese per ettaro e delle gradazioni alcoliche per alcune tipologie, oltre alla possibilità di definire il Langhe rosato anche rosé (in questo caso i vitigni utilizzabili restano Barbera o Dolcetto o Nebbiolo per almeno il 60%. Per il restante 40% continua a valere l'obbligo della bacca di colore analogo, mentre viene proposta la cancellazione del "non aromatici".

A poche settimane dalla nostra inchiesta sul futuro di uvaggi e assemblaggi tra uve e vini bianchi e rossi per rispondere alle sfide del climate change e dei mercati, arriva dal Piemonte una novità inattesa. L'assemblea dei soci del Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Dogliani avvia l'iter per l'eliminazione della clausola "a bacca di color analogo" per le due tipologie "cromatiche" del Langhe Doc, aprendo la strada a nuovi blend tra varietà rosse e bianche. Dibattito tra sperimentazione e difesa dell'identità territoriale

di GIANCARLO MONTALDO

A volte la realtà supera l'immaginazione e anche le ipotesi di rinnovamento. È proprio quello che sta capitando in questi mesi con la denominazione Langhe nel Piemonte vitivinicolo. Era solo qualche settimana fa, ai primi di maggio, quando ci accingevamo a scrivere sul Corriere Vinicolo degli ostacoli normativi che il Piemonte avrebbe incontrato nel rendere concreta l'ipotesi di realizzare



MATTEO ASCHERI



STEFANO PESCI



ALFIO CAVALLOTTO



PIERO BALLARIO

vini da uvaggio o assemblaggio tra vitigni neri e bianchi. Facevamo riferimento alla Doc Langhe, la denominazione di territorio nella quale sono previste due tipologie senza alcun riferimento di vitigno, una bianca e l'altra rossa, ottenibili rispettivamente con uno o più vitigni, ma nel rispetto della clausola della "bacca di color analogo".

Ovvero solo vitigni a frutto nero per il Langhe rosso e solo varietà a frutto bianco per produrre il Langhe bianco. A pochi giorni dalla pubblicazione di quell'articolo (vedi *Il Corriere Vinicolo* n. 15 del 8 maggio 2023), è giunta una notizia come un fulmine a ciel sereno: in seno al Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe Dogliani, organismo responsabile della tutela e della gestione della denominazione Langhe, si stava discutendo di alcune correzioni da apportare a tale disciplinare di produzione e tra queste c'era proprio l'eliminazione di quella clausola "a bacca di color analogo" per le due tipologie

"cromatiche". Il resto è attualità: lunedì 12 maggio e il giorno successivo il Consorzio ha convocato i produttori vitivinicoli interessati alla denominazione "Langhe" in una sorta di "assemblea non stop" e in tale occasione le aziende si sono espresse favorevolmente sulle varie modificazioni proposte al disciplinare, con particolare riferimento all'eliminazione della clausola "a bacca di color analogo" riferita ai vitigni utilizzabili nella produzione sia del Langhe bianco che del Langhe rosso. L'intervento ha riguardato anche una seconda clausola, quella che vietava anche il ricorso ai vitigni aromatici. Il risultato di questa "due giorni" di confronti con i produttori ha portato al voto favorevole di circa il 42% del numero totale delle aziende, con la possibilità - in base al disposto dal Decreto 6 dicembre 2021, art. 13 - punto 1 e comma C - di completare il raggiungimento del quorum necessario (51%) attivando la raccolta delle firme tra i produttori che non

hanno partecipato a questo momento assembleare e, quindi, non si sono ancora espressi rispetto a tali modifiche.

Le prospettive rispetto alle novità normative

In seno al Consorzio regna l'ottimismo rispetto alla prosecuzione di tale iter burocratico: i produttori che hanno già espresso il loro consenso sono circa 200 e rappresentano circa il 42% del totale. Pertanto, per raggiungere il quorum, mancherebbero all'appello circa una quarantina di aziende. Interpellato sulle ragioni che hanno portato l'organismo consortile a eliminare la clausola della "bacca di color analogo" tra i vitigni destinati alla produzione del Langhe Doc bianco e del Langhe Doc rosso, il presidente del Consorzio, **Matteo Ascheri**, ci ha indicato tre motivazioni: "La prima ragione sta nel fatto che, negli anni passati, si sono verificati alcuni casi di produttori che - avendo prodotto un vino bianco con la vinificazione senza il

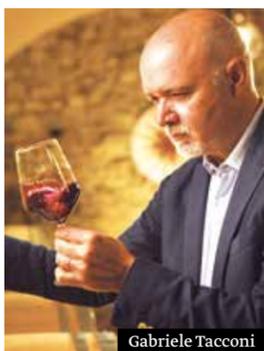
contatto con le bucce di varietà a frutto nero - non avevano potuto, anche in virtù di tale clausola, utilizzare la Doc Langhe per tali vini e quindi erano stati penalizzati. In secondo luogo, perché il ricorso all'uso di uve, mosti o vini bianchi nei Langhe Doc rosso potrebbe consentire di realizzare vini un po' meno strutturati e con minori tenori alcolici, in linea con le recenti richieste dei mercati italiano e internazionale. Terzo, perché una soluzione di questo tipo potrebbe garantire al singolo produttore una maggiore libertà di interpretazione nel momento in cui si accinge a progettare e produrre un vino Langhe Doc senza riferimento di vitigno".

In seno al tessuto sociale del Consorzio qualche dubbio in più è emerso riguardo all'ipotesi di eliminare la clausola riferita ai vitigni aromatici. La possibile accentuazione dei caratteri di "aromaticità" sembra destare qualche perplessità. Per quanto concerne, invece, la possibilità in prospettiva futu-





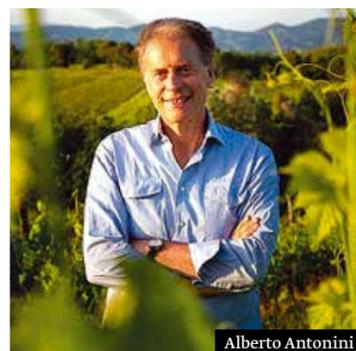
Maurizio Bogoni



Gabriele Tacconi



Stefano Poni



Alberto Antonini

ra di assemblare con i vini rossi anche dei vini bianchi, questa eventualità non ha destato particolari posizioni negative. “Al massimo - come ci ha riferito **Stefano Pesci**, responsabile tecnico della Terre del Barolo, grande e storica cantina cooperativa con le radici ben fondate nel Barolo - questa soluzione rischia di apparire un po' troppo pionieristica o addirittura di non facile realizzazione in un tessuto produttivo tuttora piuttosto legato alle consuetudini tradizionali. La preoccupazione maggiore di fronte a ipotesi evolutive di questo tipo è quella di tenere sempre a mente la cosiddetta 'identità' che nel mondo Langhe è spesso legata al vino rosso, da monovitigno, di una certa prestanta e capacità di resistere al tempo. Per il resto, sarà anche il mercato a privilegiare o meno queste scelte”.

Chi invece esprime pieno consenso è **Alfo Cavallotto**, contitolare con i fratelli Laura e Giuseppe della Tenuta Vitivinicola Cavallotto Bricco Boschis di Castiglione Falletto, che da molti anni (dal 1989) produce un vino bianco con la vinificazione senza contatto con le bucce di uve Pinot nero. “Questo

vino - ci ricorda Cavallotto - si è potuto fregiare della denominazione Langhe per alcuni anni appena tale Doc è stata riconosciuta. Poi, a seguito di una verifica più approfondita, il nostro vino non è più potuto rientrare in tale denominazione e, perciò, la nostra azienda lo ha dovuto proporre sul mercato come 'vino varietale' con tanto di annata, ma senza riferimenti all'origine. Abbiamo solo parzialmente rimediato qualificandolo con il marchio aziendale 'Pinner', soluzione che non ha ripagato per la rinuncia alla denominazione di riferimento”.

Chi mantiene l'atteggiamento possibilista già espresso nel precedente articolo è **Piero Ballario**, enologo di lungo corso e prestigio, che segue parecchie aziende del settore enologico piemontese e non solo: “Di per sé, l'apertura proposta dal Consorzio per la Doc Langhe del futuro per quanto concerne le tipologie bianco e rosso rappresenta un fatto positivo. Addirittura concederà al singolo produttore una maggiore possibilità interpretativa nel produrre questi vini. Sulla sua reale efficacia, in un mercato che comunque sembra ancora privilegiare i vini da monovitigno, molto dipenderà da come si comporteranno i produttori. Mi viene un parallelismo utile a spiegare il mio ragionamento: questa ipotesi operativa si potrebbe paragonare all'uso della barrique, uno strumento di cantina e nulla più. Nel passato la barrique è stata spesso demonizzata come se la colpa fosse dello strumento. Se di colpa si poteva parlare, non era certo della barrique, bensì del modo in cui questo o quel produttore la utilizzava”.



UN PROGETTO INNOVATIVO DI TENUTE RUFFINO, DESTINATO A FARE SCUOLA

di PATRIZIA CANTINI

Oltre l'enologo: ARRIVA IL WINEMAKING COUNCIL

Mutuato dall'esperienza della californiana Mondavi, l'azienda toscana del gruppo Constellation avvia un progetto nuovo per l'Italia che supera la figura del super-consulente a favore di una dinamica di formazione permanente dei tecnici interni di vigna e cantina. “Lo scopo è comprendere quale sia lo stile del vino premiato dai mercati e quindi capire come ottenere questo stile all'interno dei nostri vigneti”, spiega l'ad Sandro Sartor. L'esperto di viticoltura Stefano Poni e l'enologo Alberto Antonini chiamati a guidare il team di lavoro

gno di un esperto in viticoltura sostenibile come Poni, che potrà aiutarci ad affrontare i cambiamenti climatici in atto.”

Come funziona

Il Winemaking Council non è una novità in casa Constellation, perché già da qualche anno ne esiste un altro che opera sul brand Mondavi, e che si è concentrato in maniera particolare sul vigneto storico che un tempo apparteneva alla famiglia italo americana, quel To Kalon che rappresenta uno dei vertici assoluti della Napa Valley. Visti i

Tenute Ruffino - un colosso che conta sette aziende in Toscana e due in Veneto - ha da poco annunciato l'avvio di un percorso di profonda trasformazione che ha sostanzialmente due obiettivi: l'ulteriore innalzamento della qualità dei vini e una loro maggiore caratterizzazione e il riposizionamento del brand verso l'alto sui mercati internazionali.

Un primo passo di questa trasformazione l'avevamo visto qualche mese fa con l'acquisizione di una nuova tenuta a Bolgheri. “Non abbiamo cercato di comprare solo una cantina a Bolgheri - ci dice l'ad di Ruffino, **Sandro Sartor** - perché in questa zona così importante della Toscana del vino volevamo creare un brand tutto nostro partendo dalle uve. Abbiamo perciò acquisito sei ettari di vigneto già esistenti e in produzione e dei terreni che ci permetteranno di impiantare altri nove ettari di vigna. Costruiremo la cantina lungo la via Bolgherese, e con questo nuova acquisizione chiudiamo il cerchio di essere presenti nelle tre più prestigiose aree vitivinicole toscane: Chianti Classico, Montalcino e appunto Bolgheri.” Ma il vero e proprio motore dell'operazione di Ruffino è la nascita del Winemaking Council, ossia di un comitato “esperto” cui è affidata l'elaborazione delle linee strategiche di sviluppo della produzione in vigna e cantina e il monitoraggio periodico dei risultati. “Un gruppo di lavoro ad altissimo livello che supera la figura del super-consulente enologo cui molte imprese si affidano quando vogliono fare un salto di qualità - ci spiega Sartor - figura di cui noi non abbiamo bisogno vista la qualità professionale dei nostri tecnici che, però, hanno necessità di un continuo aggiornamento e confronto formativo finalizzato a rielaborare e trasferire al nostro interno i trend di ciò che succede nei vigneti e nelle cantine di tutto il mondo”.

Il Winemaking Council

E per svolgere al meglio questo ruolo di “bussola” ma anche di studio e approfondimento dei processi di trasformazione che stanno attraversando la viti-enologia internazionale “abbiamo deciso di alzare di molto l'asticella delle sfide rivolgendoci a due nomi di peso, assolutamente super partes - continua l'ad - che hanno una visione del mondo del vino a 360 gradi, dalla vigna ai mercati fino alle tendenze del gusto tra i consumatori”. Così insieme al capo enologo, Gabriele Tacconi, e al direttore delle Tenute, Maurizio Bogoni, il Winemaking Council vede la presenza di due consulenti esterni di fama e di esperienza a livello internazionale: Stefano Poni, professore ordinario di Viticoltura all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza e direttore del Master VENIT di Viticoltura Sostenibile, e l'enologo Alberto Antonini che ha alle spalle studi a Bordeaux, Firenze e in California. “Abbiamo scelto Poni e Antonini - prosegue Sartor - perché sono due consulenti di grande autorevolezza e che oltre ad avere una profonda conoscenza del terroir toscano hanno anche un bagaglio importantissimo di esperienza dei mercati internazionali. Il nostro scopo è comprendere quale sia lo stile del vino che oggi viene premiato dai mercati e quindi capire come ottenere questo stile all'interno dei nostri vigneti. Le nostre vigne sono tutte biologiche, anche se il 47% è ancora in fase di riconversione e dunque ancora non ha la certificazione. Per questo avevamo biso-

positivi risultati ottenuti in circa tre anni di lavoro, Sandro Sartor ha deciso di importare l'esempio in Italia andando a costituire un comitato dedicato a Tenute Ruffino. Il Winemaking Council si riunirà quattro volte l'anno e vedrà la presenza anche di due dirigenti americani oltre che lo stesso Sartor. La lingua parlata in occasione delle riunioni del Council sarà dunque l'inglese. Ogni incontro si protrarrà per circa una giornata e mezzo, che potrà di volta in volta concentrarsi su aspetti agronomici oppure su tecnologie di cantina a seconda delle esigenze emerse.

Il compito del consiglio è dunque quello di portare i vini di Tenute Ruffino ai vertici delle classifiche mondiali, ma anche di dar loro uno stile inconfondibile che rifletta il territorio. C'è poi la questione del cambiamento climatico che preoccupa Sartor, che ritiene possa avere un impatto negativo sulla qualità dei vini, soprattutto quando questi nascono da vigneti condotti in regime di biologico. Allora l'operazione nel suo complesso va anche nella direzione di mettere le aziende del gruppo in grado di cavalcare le sfide della sostenibilità, nei confronti delle quali nessun vitivinicoltore ormai può sentirsi esonerato. Gli esperti invitati a guidare il team di lavoro, Poni e Antonini, hanno molto gradito questa chiamata da parte di Ruffino, che per altro rappresenta una novità per il nostro Paese. **Stefano Poni** sottolinea la sempre maggiore importanza dei lavori in vigna: “Ho apprezzato molto che nel pensare a come evolvere la qualità dei vini ci si rivolga a una consulenza agronomica: in questi ultimi anni il cambiamento climatico ci sta mostrando quanto sia fondamentale per la qualità del vino una sempre più attenta gestione del vigneto, soprattutto con un vitigno delicato ma di grande fascino e potenziale vinicolo come il Sangiovese”. **Alberto Antonini** a sua volta mette l'accento sul fattore umano e sul valore del confronto: “Cercherò di portare la mia esperienza in una ottica di collaborazione e rispetto. Credo che un grande vino sia espressione di più professionalità e competenze che sappiano valorizzare il potenziale che le tre componenti ambientali - varietale, suolo e clima - più quella culturale del genius loci possono esprimere.”

Estrema concretezza

Quello che a noi pare esprima in particolare la nascita del Winemaking Council è l'estrema concretezza di Tenute Ruffino nel valutare la propria posizione attuale all'interno del variegatissimo mondo della produzione vitivinicola e nel capire di avere tutte le carte in regola per compiere una trasformazione che significa prima di tutto un ulteriore salto di qualità. In questo senso andava letta anche la scelta di diventare biologici al 100%, che sottintende l'aver compreso e fatto propria la necessità di essere più sostenibili e di andare incontro a una domanda sempre più pressante da parte dei consumatori internazionali. L'affidare il compito della trasformazione e del riposizionamento verso l'alto del brand a due esperti di fama mondiale ma con “radici” profondamente toscane significa anche aver capito quale sia il compito di una grande cantina oggi: produrre qualità, esprimere stile e carattere e rispettare l'ambiente e il consumatore.

Secondo Sandro Sartor il percorso durerà circa cinque anni prima di raggiungere gli obiettivi prefissi. I tempi in agricoltura, si sa, sono lunghi, ma a guardar bene un singolo lustro a confronto dei 150 anni di storia di Ruffino è ben poca cosa.



Sandro Sartor

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

Mese	Generale (con tabacchi)	Alimentari e bevande analcoliche	Pane e cereali	Pasta	Carni	Pesci e prodotti ittici	Latte formaggi e uova	Oli e grassi	Frutta	Vegetali	Generale bevande analcoliche	Acque minerali	Generale bevande alcoliche	Alcolici	Vini	Birre
mag-22	6,8%	7,4%	8,9%	20,5%	6,7%	6,9%	6,1%	18,9%	5,8%	8,8%	5,7%	7,1%	2,1%	1,5%	2,0%	3,0%
giu-22	8,0%	9,0%	10,8%	22,6%	7,7%	8,6%	8,0%	20,5%	10,0%	9,7%	6,8%	8,2%	3,3%	2,1%	3,2%	4,0%
lug-22	7,9%	10,0%	12,5%	26,3%	8,2%	9,3%	9,9%	21,4%	8,5%	10,4%	7,9%	11,0%	3,7%	2,8%	3,7%	4,2%
ago-22	8,4%	10,5%	13,3%	25,8%	8,5%	9,3%	11,7%	19,9%	8,0%	11,0%	9,1%	12,7%	4,3%	3,2%	4,3%	4,6%
set-22	8,9%	11,7%	14,3%	24,6%	9,2%	9,6%	13,7%	21,5%	7,7%	14,3%	9,7%	12,5%	5,3%	4,1%	4,9%	6,7%
ott-22	11,8%	13,5%	16,1%	26,8%	10,2%	9,8%	16,3%	22,5%	6,6%	20,2%	11,1%	13,3%	6,3%	4,9%	5,6%	8,6%
nov-22	11,8%	13,6%	16,3%	23,6%	10,5%	10,0%	18,4%	24,3%	7,0%	15,2%	12,5%	15,2%	7,0%	5,8%	6,0%	9,8%
dic-22	11,6%	13,1%	16,4%	22,0%	10,8%	10,1%	19,3%	25,7%	4,5%	10,9%	12,8%	15,5%	7,2%	6,3%	6,0%	9,6%
gen-23	10,0%	12,6%	16,3%	18,8%	10,7%	10,0%	19,5%	27,1%	5,0%	5,9%	12,4%	14,5%	7,1%	6,4%	5,4%	10,5%
feb-23	8,7%	13,2%	16,9%	19,5%	9,8%	10,3%	19,8%	29,4%	5,0%	9,5%	13,1%	15,0%	7,8%	6,9%	5,5%	13,0%
mar-23	7,6%	13,2%	16,1%	18,2%	9,2%	9,0%	19,6%	28,2%	5,3%	12,0%	13,2%	15,2%	7,8%	7,3%	5,3%	13,2%
apr-23	8,2%	12,1%	14,5%	16,1%	7,8%	9,1%	18,1%	19,5%	7,3%	10,9%	12,3%	13,6%	7,9%	7,4%	5,3%	13,6%
mag-23	7,6%	11,8%	13,7%	12,8%	7,3%	8,2%	16,2%	16,0%	6,3%	14,6%	12,3%	12,6%	7,4%	6,5%	4,3%	13,9%



Maggio VINI IN BRUSCA FRENATA

Vini e spumanti perdono visibilmente terreno, con le bollicine che dall'8,1% di aprile passano a +7,1% tendenziale e con le etichette di pregio in ancora più netto ripiegamento al +2,4% (da +3,8%). Rallenta anche la dinamica tendenziale dei vini da tavola da +5% a +4,5%

Il raffreddamento della bolletta energetica spinge in basso, a maggio, il tasso di inflazione, che dal +8,2% di aprile scende al 7,6%, confermando nei dati definitivi la stima preliminare diffusa dall'Istat. Da rilevare che l'indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale (Nic) ha messo a segno ancora un aumento su base mensile dello 0,3% (+0,4% ad aprile), riflettendo soprattutto i rincari dei generi alimentari. Se il caro-vita, insomma, ha

mostrato a maggio un rallentamento, tornando ai livelli di marzo dopo l'inatteso rimbalzo di aprile, si prefigura uno scenario ancora incerto, in un contesto di lento rientro delle tensioni, con l'inflazione di fondo, quella cioè calcolata al netto degli energetici e degli alimentari freschi, che ha registrato solo un lieve rallentamento da +6,2% a +6%. In prospettiva, il fenomeno inflazionistico dovrebbe ancora tendere a un graduale riassorbimento: l'inflazione acquisita, quella che si avrebbe ipotiz-

zando che l'indice mantenga il livello attuale nella restante parte dell'anno, è al +5,6%, ma è prevedibile che in assenza di nuovi shock e in previsione di ulteriori strette da parte della Banca centrale europea (Bce) l'inflazione a fine anno possa chiudere in media poco sopra il +5%, dall'8,2% del 2022. Da rilevare che i prezzi al consumo di alimenti e bevande analcoliche hanno rallentato la corsa, mantenendo però una dinamica a doppia cifra (+11,8%, dal +12,1% di aprile). Nel food le maggiori tensioni

si osservano per paste, pane e cereali, ma anche per latte, formaggi e uova, ortaggi, oli e grassi. Le acque minerali chiudono a maggio con un'inflazione di reparto al +12,6%, mentre il beverage alcolico, che anche nelle fasi di maggiore tensione non ha mai esibito tassi di inflazione double digit, ha chiuso al +7,4%, rallentando rispetto al tendenziale del 7,9% di aprile. Frenano bruscamente vini e spirits, rispettivamente al +4,3% (la variazione annua era al più 5,3% ad aprile) e al +6,5% (+7,4%), mentre le birre sfrutta-

GIRLI DI POLTRONE

CONSORZIO VINI VALPOLICELLA Christian Marchesini resta alla guida

Il nuovo Cda del Consorzio per la tutela dei Vini Valpolicella ha confermato all'unanimità Christian Marchesini alla guida dell'ente per il prossimo triennio, così come i vicepresidenti, Mauro Bustaggi di Corte Figaretto e Andrea Lonardi di Angelini Wines and Estates. "Sostenibilità, cambiamento climatico, monitoraggio costante dell'evoluzione del mercato nazionale e internazionale oltre che del consumatore sono le parole chiave di questo nuovo mandato - ha commentato **Christian Marchesini** -. Ci attendono nuovi scenari sfidanti per la Valpolicella a partire dal consolidamento della transizione green, che oggi incide per il 33% sul totale degli ettari vitati. Sul fronte della domanda globale dei vini della Valpolicella sarà necessario indagare ed esplorare le nuove richieste e le dinamiche di consumo degli appassionati sui diversi mercati per mantenere posizionamento, crescita e redditività. Tra gli obiettivi anche la modifica dello Statuto del Consorzio per renderlo al passo con i tempi aprendo alla partecipazione attiva del Gruppo Giovani dell'ente, primo in Italia ad averlo costituito in chiave di confronto per nuove interpretazioni della Valpolicella di domani".



Al centro, Christian Marchesini, tra i due vicepresidenti Mauro Bustaggi (a sinistra) e Andrea Lonardi

CONSORZIO VINI ALTO ADIGE Andreas Kofler confermato presidente

Anche per i prossimi tre anni, il presidente del Consorzio Vini Alto Adige sarà Andreas Kofler, presidente della Cantina Kurtatsch. Il neoletto Consiglio di amministrazione ha riassegnato la presidenza a Kofler, così come la vicepresidenza a Martin Foradori, vicepresidente della Tenuta Hofstätter. L'attenzione rimarrà pertanto incentrata sulla prosecuzione dei progetti già avviati. "Un'attenzione particolare è naturalmente rivolta a una coerente implementazione dell'Agenda del Vino Alto Adige 2030, che ci indica la via verso un futuro sostenibile lungo tutta la catena di creazione del valore", ha affermato **Andreas Kofler**. Un secondo obiettivo è la realizzazione dell'ambizioso progetto legato alla zonazione, pronto alla concretizzazione dopo un lavoro preliminare durato anni. Infine, è in fase di realizzazione anche il progetto della nuova sede del Consorzio, nella quale troverà una nuova casa l'intero settore vitivinicolo altoatesino. "La concentrazione a livello di ambienti e spazi ci permetterà di raggruppare meglio le risorse e rendere la cooperazione ancor più stretta", ha assicurato il presidente.

Da sinistra a destra: Philipp Plattner, Martin Foradori, Oscar Lorandi, Georg Eyrl, Stefan Vaja, Andreas Kofler, Peter Zemmer, Hannes Andergassen, Klaus Pardatscher (mancano, del rinnovato Cda, Clemens Lageder e Peter Zemmer)



© Armin Huber

CONSORZIO BARBERA D'ASTI E VINI DEL MONFERRATO Vitaliano Maccario eletto nuovo presidente



Il rinnovato Consiglio di amministrazione del Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato ha scelto i suoi nuovi vertici: Vitaliano Maccario è il nuovo presidente, che sarà coadiuvato dai due vicepresidenti, Filippo Mobrìci, presidente uscente, e Lorenzo Giordano. La squadra è pronta per un triennio ricco impegni sul fronte della ricerca scientifica e della promozione territoriale. "Il focus del mio mandato sarà dare continuità all'ottimo lavoro portato avanti fino ad ora dal presidente uscente Mobrìci. Sarà fondamentale dare ancora più impulso a ciò che è stato fatto nell'ambito della ricerca scientifica, sulla Barbera e sui vari vitigni della denominazione - ha spiegato **Vitaliano Maccario** -. Lo stesso sul fronte della promozione del Monferrato e delle sue punte di diamante, un lavoro che va sempre più concretizzato sia dentro i confini nazionali che fuori, procedendo verso una vera e propria internazionalizzazione della denominazione e del territorio in cui vini eccellenti prendono vita".



CANTINA TOBLINO Denis Andreis è il nuovo direttore generale

Il nuovo direttore generale di Cantina Toblino è Denis Andreis, un'esperienza pluriennale nella gestione di aziende cooperative e vitivinicole e una conoscenza approfondita dell'organizzazione di numerose cantine in Italia e in Europa. "Con fiducia e determinazione - ha dichiarato **Denis Andreis** - guardo al futuro della nostra cooperativa, orientata verso l'eccellenza dei prodotti e la cura del territorio". "Dopo una attenta e approfondita selezione tra diversi profili - ha spiegato **Federico Sommadossi**, presidente di Cantina Toblino - quello di Andreis ha colpito positivamente per l'approccio manageriale e la chiarezza negli obiettivi. La sua esperienza si amalgama in maniera ottimale con la nostra realtà, che combina l'attività di cantina con la ristorazione di Hosteria Toblino e con l'azienda agricola a gestione diretta".

Nel tondo, da sinistra: Denis Andreis e Federico Sommadossi

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

Mese	Abbigliamento e calzature	Abitazione acqua, elettricità e combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Servizi ricettivi e di ristorazione	Altri beni e servizi
mag-22	1,6%	26,4%	4,5%	0,8%	10,8%	-3,6%	0,9%	-0,5%	6,0%	1,5%
giu-22	1,7%	28,1%	4,9%	0,7%	13,7%	-3,0%	0,8%	-0,4%	7,2%	1,7%
lug-22	1,7%	24,7%	5,5%	0,7%	13,9%	-3,9%	1,2%	-0,4%	6,4%	2,2%
ago-22	1,8%	31,5%	6,0%	0,8%	10,3%	-3,7%	1,9%	-0,4%	6,5%	2,4%
set-22	2,5%	32,1%	6,5%	0,9%	9,5%	-3,0%	1,9%	0,1%	8,0%	2,8%
ott-22	3,0%	57,0%	7,0%	0,8%	8,1%	-2,4%	2,0%	1,0%	7,6%	3,0%
nov-22	3,1%	56,6%	7,5%	0,9%	6,9%	-2,1%	2,3%	0,9%	7,9%	3,3%
dic-22	3,2%	54,5%	7,8%	1,0%	6,2%	-1,3%	3,4%	0,9%	8,1%	3,5%
gen-23	3,2%	34,8%	8,7%	1,4%	7,4%	-0,1%	3,3%	0,9%	7,2%	3,9%
feb-23	3,2%	24,5%	8,2%	1,6%	6,6%	1,5%	3,3%	0,9%	8,1%	4,0%
mar-23	3,2%	15,1%	7,8%	1,6%	2,6%	0,9%	3,9%	0,9%	8,0%	3,8%
apr-23	3,3%	16,9%	7,4%	1,5%	5,1%	0,4%	4,9%	0,9%	8,4%	4,4%
mag-23	3,3%	15,2%	7,1%	1,6%	3,0%	0,4%	4,8%	1,0%	7,9%	4,5%

Fonte grafici e tabelle: elaborazioni Corriere Vinicolo su dati Istat

no l'onda stagionale accelerando al più 13,9%, dal 13,6% del mese precedente. Si consideri che nel reparto enologico la dinamica tendenziale di maggio è la più bassa da 10 mesi e che il divario negativo rispetto al tasso di inflazione generale si è ulteriormente divaricato, portandosi a 3,3 punti percentuali, da 2,9 punti di aprile.

Vini e spumanti perdono dunque visibilmente terreno, con le bollicine che frenano al più 7,1% tendenziale, dall'8,1% di aprile, e con le etichette di pregio in ancora più netto ripiegamento al più 2,4% (+3,8%). Rallenta anche la dinamica tendenziale dei vini da tavola da +5% a +4,5%, con il tendenziale di maggio che si è portato ai minimi da 11 mesi. Gli indicatori sul sentiment di famiglie e imprese mostrano qualche cedimento, ma le prospettive di consenso degli analisti per giugno confermano un graduale rientro delle dinamiche inflazionistiche che potrebbe preludere a una ripresa, sia pure lenta, dei consumi delle famiglie.

Per contrastare l'inflazione la Bce ha alzato a giugno di altri 25 punti base i tassi di riferimento, portando al 4% quello sulle operazioni di rifinanziamento principali.

Con l'ultima stretta e quella di luglio già annunciata (sia pure da confermare) i tassi medi sui finanziamenti alle imprese hanno sfiorato il 5% e il credit crunch è già un fenomeno conclamato, destinato ad acuirsi e a drenare ulteriori risorse per gli investimenti. p.f.

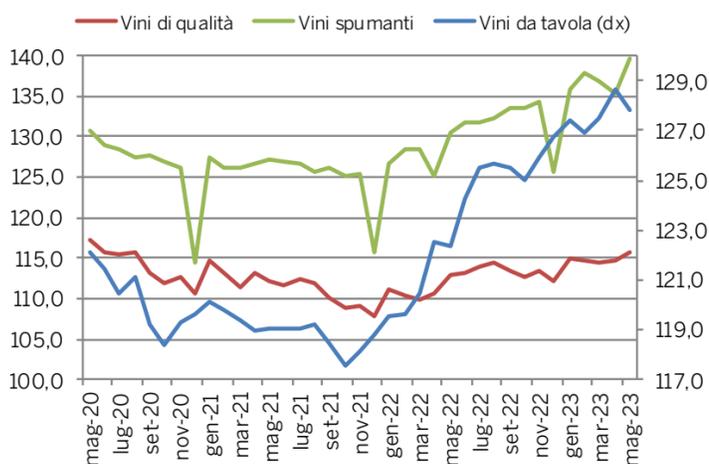


VENDE IN GDO 4 settimane al 28/5/2023

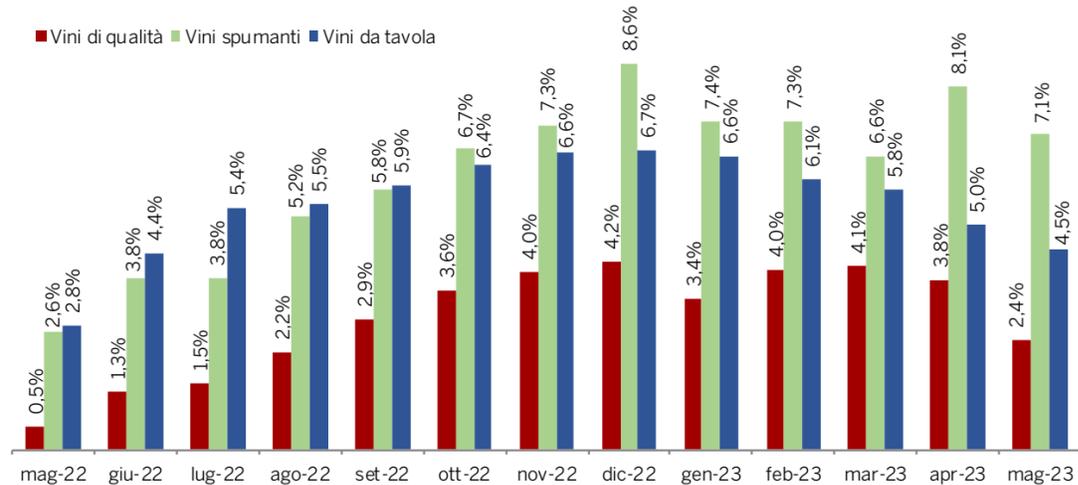


Totale Italia Iper+super+LSP (da 100 a 399 mq)	Litri	Var. % rispetto anno prec.	Euro	Var. % rispetto anno prec.	Euro/litro	Var. % rispetto anno prec.
Totale vino confezionato	33.288.728	-1,0	132.365.157	6,5	3,98	7,6
Totale fino a 0,75	18.470.860	1,1	104.888.018	7,9	5,68	6,7
Vetro 0,375	54.010	-4,1	522.578	1,4	9,68	5,7
Vetro 0,75	18.370.618	1,1	103.993.841	7,9	5,66	6,7
da 0,76 a 2	2.221.103	-1,3	6.041.283	2,3	2,72	3,6
altri formati	969.288	-10,3	1.853.722	-3,3	1,91	7,8
brik	9.264.876	-3,6	15.085.296	1,3	1,63	5,0
Bag In Box	1.400.215	-5,1	3.034.534	3,2	2,17	8,7
plastica	962.387	1,9	1.462.305	3,9	1,52	2,0
Chianti 0,75	913.732	18,2	4.782.495	20,7	5,23	2,1
Vermentino 0,75	660.508	10,4	4.757.403	10,9	7,20	0,5
Chardonnay 0,75	560.157	-9,5	2.873.372	-2,2	5,13	8,0
Barbera 0,75	563.638	10,2	2.851.453	17,1	5,06	6,2
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	637.508	8,6	2.655.244	13,1	4,17	4,1
Primitivo 0,75	332.058	44,7	2.301.729	41,9	6,93	-1,9
Traminer 0,75	192.330	-2,1	2.007.362	0,9	10,44	3,1
Bonarda 0,75	455.541	3,0	1.889.123	11,3	4,15	8,1
Nero d'Avola 0,75	348.613	-3,5	1.824.491	5,2	5,23	9,0
Altro 0,75	5.435.077	0,1	29.335.356	8,2	5,40	8,1
Totale frizzante	3.941.159	-8,2	15.569.889	-1,5	3,95	7,3
Prosecco	164.593	-16,6	1.271.070	-10,4	7,72	7,4
Lambrusco	1.192.593	-9,2	4.357.770	-1,2	3,65	8,7
Totale private label	4.836.222	-2,6	12.713.598	3,3	2,63	6,1
Totale spumanti	4.712.901	-3,0	35.110.144	3,3	7,45	6,6
Prosecco	2.446.225	-8,2	19.387.762	0,3	7,93	9,2
Asti	78.814	-5,6	622.460	1,0	7,90	7,0
Metodo Classico italiano	266.510	-2,4	5.315.682	2,5	19,95	5,1
Totale spumanti private label	313.592	2,3	2.323.711	7,0	7,41	4,6

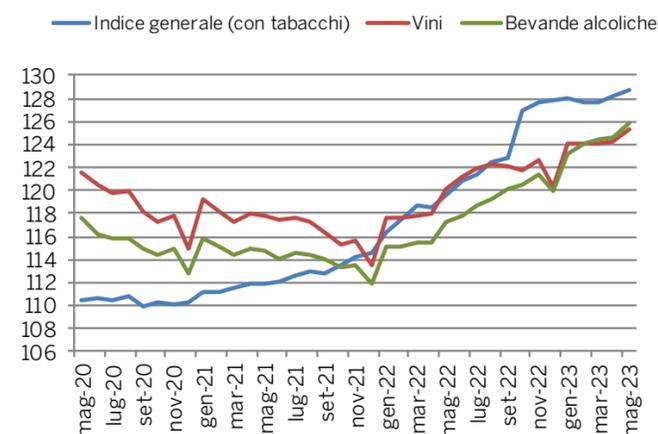
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA



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

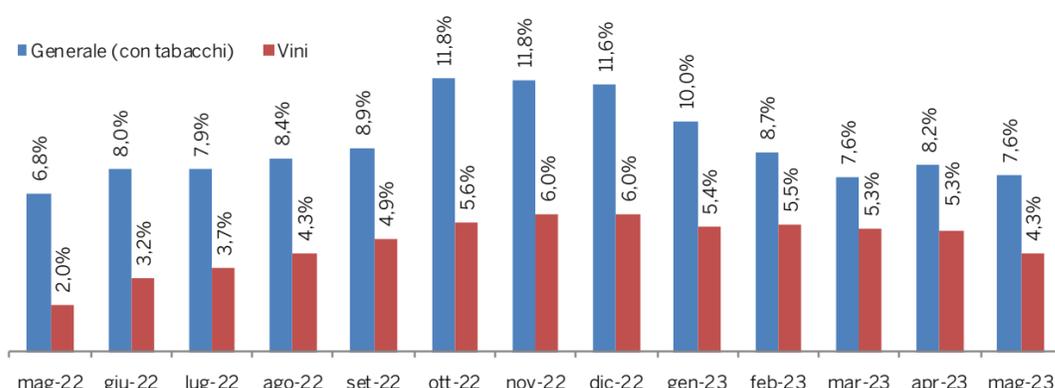


TRE ANNI DI INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO (Nic)



DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO

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



Extrême 2018

Nelle foto, alcune immagini della 1ª edizione della manifestazione che si è svolta a Quart (AO) nei suggestivi vigneti della Società agricola Grosjean Vins

ENOVITIS EXTRÊME protagonista in Alto Adige

ORGANIZED BY

UNIONE ITALIANA VINI

**Quando 13 luglio,
dalle 9:00 alle 18:00**

**Dove Cantina Valle
Isarco a Chiusa (Bz)**

**Ingresso libero
Suggerita la
pre-registrazione su
www.enovitisextreme.it**



enovitis
EXTRÊME

Pagine a cura di
GIORDANO CHIESA

Il prossimo 13 luglio, nei vigneti della Cantina Valle Isarco a Chiusa (Bz), torna finalmente la fiera dimostrativa dedicata ai vigneti in pendenza, riprendendo la cadenza biennale dopo lo stop forzato dovuto alla pandemia. Una "nicchia" tecnologica, in cui - traslando l'expertise acquisita da Unione Italiana Vini con oltre 20 anni di Enovitis in campo - protagoniste saranno le macchine e le attrezzature realizzate ad hoc per le esigenze dei viticoltori "eroici"

Enovitis non va in vacanza; si è appena conclusa la 17ª edizione di Enovitis in campo in Valtènesi, ma l'attività fieristica prosegue e si trasferisce ancora una volta "in campo" ma questa volta nei vigneti eroici dell'Alto Adige per la seconda edizione di Enovitis Extrême. Il prossimo 13 luglio, nei vigneti della Cantina Valle Isarco a Chiusa (Bz), torna finalmente la fiera dimostrativa dedicata ai vigneti in pendenza, riprendendo da quest'anno la cadenza biennale dopo lo stop forzato dovuto alla pandemia e a distanza di 5 anni dalla prima - e fin qui unica - edizione svoltasi in Valle d'Aosta.

Accanto al format dimostrativo che vede in Enovitis in campo la primogenitura quale evento globale per la tecnologia in vigneto, Extrême va a occupare lo spazio fin qui rimasto vacante delle tecnologie per la viticoltura in spazi ristretti, su terreni impervi, "eroici" e caratterizzati da elevate pendenze, in una parola la viticoltura estrema. Si tratta come noto di comprensori vitivinicoli diffusi ovunque ci sia una viticoltura storica e ricca di tradizioni, come in tutto l'arco alpino, l'Appennino e le isole in Italia, ma anche in diversi Paesi europei ed extra-europei (Austria, Germania, Francia, Spagna, Portogallo ecc.). Luoghi caratterizzati da

situazioni orografiche del tutto particolari, in cui l'attività umana spesso e volentieri è fondamentale oltre che per gli aspetti economici anche per la protezione e la salvaguardia di interi territori.

Macchine e attrezzature ad hoc

Tutto questo implica però un impegno enorme in termini di

tempo, che può arrivare anche a superare le 600 ore/ettaro, rispetto ai vigneti meccanizzabili di pianura in cui la cifra scende anche a meno di 100. Da qui l'esigenza per i viticoltori "eroici" di avere a disposizione macchine e attrezzature ad hoc, idonee ad entrare, operare e a manovrare in spazi ristretti, in vigneti con importanti pendenze longitudinali

e trasversali e vigneti magari disposti su terrazzamenti. Diventa quindi una questione di dimensioni e maneggevolezza, requisiti che non si trovano nei prodotti utilizzati nelle viticolture di pianura, o per lo meno non in tutti. Qui abbiamo spesso a che fare con trattori, mini cingolati, transporter, portattrezzi e implements progettati da "inventori" e da



LA PAROLA A STEFANO CELI *presidente Cervim*

Aiutare i vigneti eroici significa aiutare tutta la comunità che vede conservati interi territori spesso fragili e a rischio

Tra i partner di Enovitis Extrême, Cervim figura senza dubbio al primo posto in quanto al fianco dell'evento di Unione Italiana Vini fin dalla prima edizione e convinto promotore della necessità di una fiera tecnologica dedicata alla viticoltura "eroica"

L'organismo, nato nel 1987 sotto gli auspici dell'Oiv e regolato da una legge regionale della Valle d'Aosta dell'agosto 2004, ha infatti come scopo la tutela, la valorizzazione, il sostegno e la promozione delle viticolture eroiche. Oggi fanno parte di Cervim molteplici realtà, tra cui Regioni, Province, Organismi interprofessionali, Comunità montane, ma anche singole aziende vitivinicole (private e cooperative), Enti e istituti di ricerca, situati in Italia e in vari Paesi europei. In tutti i casi, le caratteristiche che accomunano le zone associate e sulle quali si fonda il riconoscimento delle "viticolture eroiche" prevedono tra l'altro condizioni orografiche con impedimenti alla meccanizzazione, vigneti dalle ridotte dimensioni e in molti casi con presenza

di terrazzamenti, condizioni climatiche non sempre ottimali (es. fabbisogni idrici), vigneti situati in aree geografiche ad alta valenza paesaggistica e turistica ecc.

Per un aggiornamento sulle attività fin qui svolte, su quelle in corso e sulle prospettive future, abbiamo sentito **Stefano Celi**, presidente dell'organismo con sede ad Aymavilles, in provincia di Aosta. "Stiamo lavorando assiduamente - esordisce Celi - per dare seguito alla Legge Quadro della Vite e del Vino del 2016, che all'articolo 7, finalmente, formalizza una differenza sostanziale tra la viticoltura di pianura e la viticoltura eroica. È importante far passare il messaggio che un aiuto alla manutenzione dei vigneti eroici non è un regalo al viticoltore, ma un aiuto alla comunità che vede conservati interi territori spesso fragili e a rischio. Terrazzamenti, muretti a secco - prosegue - sono belli a vedersi ma estremamente fragili; non tenerne conto significa andare incontro a fenomeni di dissesto idrogeologico con le conseguenze che sappiamo".





© IDM Alto Adige Florian Andergassen

Alla scoperta del vigneto Alto Adige, delle sue peculiarità e dei suoi prodotti insieme al presidente e al direttore del Consorzio Vini Alto Adige, Andreas Kofler ed Eduard Bernhart

UN MOSAICO DI TERRITORI, VITIGNI, MICROCLIMI



© IQ St. Magdalena

© IDM Alto Adige Florian Andergassen - Pinot bianco

© IDM Alto Adige Florian Andergassen - Bassa Atesina

aziende spesso artigianali, che costruiscono anche pochi pezzi all'anno pensati su misura per particolari condizioni e dotati comunque di tutti i requisiti tecnologici e di sicurezza; per questo motivo il prezzo di acquisto di attrezzature che a prima vista possono sembrare più "semplici" non si discosta di molto dalle attrezzature più largamente diffuse, complicando ulteriormente gli equilibri economici aziendali. "Sulla scorta della necessità espressa dagli operatori di avere un momento di incontro in cui poter concentrare l'offerta merceologica dedicata specificamente a questa 'nicchia' tecnologica - spiega **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV - Unione Italiana Vini ha dato vita ad Enovitis Extrême quale fiera dimostrativa di settore, traslandovi l'esper-



PAOLO CASTELLETTI, segretario generale di UIV

tise acquisita con oltre 20 anni di Enovitis in campo. Stesso format dinamico/dimostrativo e formula itinerante ma in zone ad alto 'eroismo', con una periodicità biennale negli anni dispari".

Fin dall'edizione valdostana, Extrême si svolge con l'importante collaborazione del Cervim, l'organismo internazionale nato nel 1987 che sotto l'egida dell'Oiv opera da sempre promuovendo studi, ricerche e convegni ed assicurando la sua presenza in tutte le sedi istituzionali e di settore ove si affrontano problematiche legate alla viticoltura, facendosi il garante degli interessi della viticoltura di montagna e in forte pendenza (vedi box dedicato).

Per l'edizione 2023, Enovitis Extrême avrà inoltre l'importante supporto del Consorzio Vini Alto Adige, oltre naturalmente al patrocinio del Comune ospitante, ossia Chiusa.

I soci di Cervim appartengono a varie categorie, come già accennato. Abbiamo chiesto a Celi quale sia il trend, numericamente e geograficamente. "Siamo soddisfatti perché grazie alla nostra attività sono entrate recentemente nel sodalizio nuove Regioni, specialmente dalla Spagna; altre, che si erano ritirate, stanno rientrando proprio perché capiscono l'importanza di far parte di un gruppo coeso, in grado di far sentire la propria voce e le proprie istanze a livello non solo nazionale ma soprattutto europeo".

Da ultimo, ma non per importanza, il tema promozione e comunicazione. Oltre al consueto "Mondial des Vins Extrêmes", che annualmente seleziona i migliori vini frutto della viticoltura estrema e al parallelo "Extreme Spirits International Contest" dedicato ai distillati, con cadenza biennale si svolge il "Congresso internazionale sulla viticoltura di montagna", congresso scientifico che vedrà la prossima edizione molto probabilmente in Valtellina. Ma non è tutto, perché recentemente il Cervim ha creato e registrato a livello europeo un marchio collettivo di appartenenza denominato "Cervim - Vitecoltura Eroica". "Un marchio - conclude Celi - che sta riscontrando un notevole successo presso produttori e consumatori proprio per l'interesse crescente per tutti quei vini provenienti da zone particolari caratterizzate da una forte personalità quali i territori eroici".



ANDREAS KOFLER, presidente del Consorzio Vini Alto Adige



EDUARD BERNHART, direttore del Consorzio Vini Alto Adige

Una delle regioni vitivinicole italiane più piccole (5.700 ettari vitati, meno dell'1% della produzione nazionale) che offre però un mosaico quanto mai complesso e variegato di territori, vitigni, microclimi che ne fanno uno dei terroir più interessanti nel panorama del nostro Paese. Dal sole al ghiaccio, dai laghi ai terrazzi montani; in pochi chilometri va in scena uno spettacolo naturale davvero irripetibile. I pendii della Val Venosta, le colline soleggiate della Bassa Atesina, i vigneti alpini della Valle Isarco, le sponde verdeggianti del lago di Caldaro: in pochi chilometri, i paesaggi dell'Alto Adige cambiano il panorama, i climi, le matrici geologiche dei terreni. Un territorio che si snoda lungo le valli alpine, sugli altipiani più vocati, su pendii soleggiate di giorno e rinfrescati dalle brezze notturne di notte; ma allo stesso tempo anche scorci mediterranei e calde colline: questo è l'Alto Adige.

Il substrato del terreno è un vero e proprio viaggio geologico tra suoli differenti: si va dal porfido vulcanico alla roccia metamorfica di quarzo e mica, dal terreno calcareo o dolomitico alle marne, come racconta **Eduard Bernhart**, direttore del Consorzio Vini Alto Adige: "La regione è un universo davvero variabile dal punto di vista geomorfologico e questo fa sì che, nonostante le dimensioni ridotte, possiamo trovare sia una 'vitecoltura eroica', con vigne anche a 1.000 metri di altitudine, sia una viticoltura 'mediterranea', con temperature estive spesso estreme. La montagna è la nostra grande alleata. La protezione offerta dalle Alpi a nord, infatti, e la grande apertura verso sud influenzano in maniera unica i pendii coltivati a vigneto, dalle zone a valle fino alle cime più elevate, dal carattere alpino. A seconda della varietà, le viti crescono ad altitudini comprese tra 200 e 1.000 metri sul livello del mare. La frizzante aria di montagna si contrappone all'ora, vento caldo del lago di Garda e insieme caratterizzano l'aromaticità della produzione vinicola in maniera straordinaria. Nei vigneti altoatesini, spesso molto erti e scoscesi, il lavoro manuale è tuttora una pratica ampiamente utilizzata, e questa cura così meticolosa delle viti non giova solo alla qualità delle uve, ma dà un contributo importante anche alla tutela del paesaggio".

"La tappa in Alto Adige di Enovitis Extrême - conclude Bernhart - è un riconoscimento che ci fa molto piacere, a testimonianza delle condizioni particolarissime in cui i nostri viticoltori operano quotidianamente. La possibilità di vedere all'opera tutte le nuove tecnologie in grado di alleviare la fatica fisica degli operatori, di rendere più efficaci gli interventi salvaguardando sicurezza e territorio rappresenta sicuramente un'occasione da non perdere".

Vini dell'Alto Adige, una storia che parte da lontano

Siamo quindi in presenza di un terroir quanto mai differenziato, che permette a tanti vitigni di trovare le condizioni di crescita ideali. In Alto Adige vengono infatti coltivate oltre 20 cultivar diverse su terreni di varie conformazioni e a diverse altitudini. Questo permette alle oltre 200 cantine presenti sul territorio di offrire dei prodotti eccellenti, dall'origine inconfondibile e conosciuti nel mondo per la loro qualità. Del resto, l'Alto Adige è l'unica zona di produzione italiana che abbraccia, con vini al massimo livello, tutto il ventaglio dei generi enologici. Tra i vitigni a bacca bianca alcuni portano nel mondo l'Alto Adige della qualità e rappresentano delle vere e proprie icone apprezzate e riconosciute ovunque: fra questi va ricordato il Gewürztraminer, che deve il proprio nome al villaggio vinicolo altoatesino di Termeno, il Sauvignon, il Pinot bianco, lo Chardonnay e, ancora, il Pinot grigio. Anche tra i vitigni rossi l'Alto Adige vanta le proprie eccellenze, tra cui gli autoctoni Schiava e il Lagrein. Protagonista indiscusso resta il Pinot nero, considerato il più regale fra i rossi dell'Alto Adige che qui si distingue per classe e presenza. Da menzionare anche il Cabernet e il Merlot.

Quella dei vini dell'Alto Adige è una storia che parte da lontano. Basti pensare che questo territorio è fra le regioni vitivinicole italiane che, più di altre, hanno saputo imboccare con decisione e ambizione una strada fatta di qualità e di credibilità dei vini prodotti. Dagli anni Ottanta, infatti, la viticoltura altoatesina ha vissuto un boom che ancora oggi non accenna a fermarsi. I fattori che hanno prodotto questo fenomeno vanno ricercati nella selezione delle varietà in base ai vigneti e ai loro territori più vocati, alla riduzione drastica delle rese, all'adozione di tecnologie e metodi all'avanguardia sia in vigna che in cantina e, sicuramente, nella ricerca meticolosa della massima qualità delle nostre uve. A questo va aggiunto anche il grande spirito di collaborazione che da sempre anima tutti coloro che lavorano in questo settore. Questo salto di qualità è stato così sostanziale che oggi il 98,8% della superficie vitata altoatesina è tutelata dal disciplinare Doc, una quota di gran lunga superiore a ogni altra regione italiana. "Riteniamo che negli ultimi anni - conclude **Andreas Kofler**, presidente del Consorzio Vini Alto Adige - il settore vinicolo altoatesino abbia imboccato la strada giusta: politica della qualità, internazionalizzazione, sostenibilità. Operare nel segmento premium e avere un posizionamento più ampio a livello globale si rivela importante soprattutto in un contesto sfidante come quello attuale. Per questo, vogliamo continuare a perseguire questa strategia con coerenza e impegno."



L'AZIENDA
CHE OSPITA
ENOVITIS
EXTRÊME:
CANTINA
VALLE ISARCO

I NUMERI DELLA CANTINA

Ogni anno vengono prodotte 950 mila bottiglie utilizzando 14 varietà (10 bianche, 4 rosse), per un totale di 28 etichette la cui punta di diamante è rappresentata dalla selezione Aristos e dalle edizioni limitate Sabiona di Kerner e Sylvaner. Il 98% della produzione di Cantina Valle Isarco è dedicata ai vini bianchi, dove primeggia il Kerner affiancato da Sylvaner, Grüner Veltliner, Gewürztraminer e Müller Thurgau. Il fatturato è di 6 milioni di euro, conquistato nel canale Horeca per l'85% in Italia (di cui la metà in Alto Adige) e per il 15% all'estero. Cantina Valle Isarco ha chiuso l'anno fiscale 2022 segnando un +23% sui ricavi rispetto al 2021 e +20% rispetto all'anno record, il 2019. Tradotto in cifre, la più giovane cooperativa vinicola dell'Alto Adige è passata dai 6.300.000 di euro di fatturato del 2021 ai 7.600.000 di euro del 2022. Un incremento di fatturato costante della cantina negli ultimi anni, che è passata dai 4,3 milioni di euro del 2014 agli attuali 7,6 milioni.

Fondata nel 1961 da 24 famiglie, la più giovane cooperativa vinicola dell'Alto Adige, con i suoi attuali 130 soci conferitori, coltiva 150 ettari di vigneto in 11 Comuni, da Bolzano fino a sud di Bressanone. Mentre all'inizio degli anni '60 venivano prodotti prevalentemente vini rossi, oggi è rinomata per la produzione di eccellenti vini bianchi



Vigneti estremi ed eroici: le viti vanno curate con grande attenzione per produrre uva di ottima qualità

ARMIN GRATL,
direttore generale Cantina Valle Isarco

La Valle Isarco vanta una antichissima tradizione enologica. Le prime testimonianze rinvenute sono rappresentate dai ritrovamenti di semi d'uva e di oggetti per la produzione del vino risalenti al 500 a.C. Dalla fine del XIX secolo fino alla fine della II Guerra mondiale la viticoltura nella valle fu quasi abbandonata per poi essere ripresa e conoscere una nuova fiorente vita a partire dal 1961, proprio con la fondazione della Cantina Produttori Valle Isarco. La valle offre uno dei paesaggi naturali più suggestivi dell'Alto Adige, caratterizzato da maestose montagne, antichi masi, castelli, monasteri e punteggiato di villaggi, magnifici castagneti e soprattutto vigneti terrazzati, con i loro ordinati muriccioli in pietra. La gente è abituata a lavorare terreni prevalentemente scoscesi, mantenendo e curando fino a 950 metri di altitudine vigneti anche di minuscole dimensioni. È appunto, e soprattutto, questa varietà che suscita rispetto e mantiene vivo l'attaccamento nei confronti di una natura assolutamente unica. Gli atout di Cantina Valle Isarco - Eisacktaler Kellerei sono molti: "Abbiamo una varietà di microclimi e di vitigni molto interessante, distribuita su pendii aspri e versanti scoscesi, difficili da coltivare - spiega il direttore generale, **Armin Gratl** -. Terreni leggeri e poveri, pietrischi di origini glaciali e sedimenti fluviali, con basse rese intrinseche". La zona di produzione della Cantina Valle Isarco, che si estende a Nord fino a Novacella/Bressanone, comprende Chiusa/Sabiona e termina nella valle Isarco meridionale, con una grande varietà di condizioni geologiche e di terreni. Mentre all'inizio degli anni '60 venivano prodotti prevalentemente vini rossi, oggi la Cantina Produttori Valle Isarco è rinomata per la produzione di eccellenti vini bianchi. Le condizioni climatiche ideali, l'alta qualità delle uve e l'esemplare lavorazione hanno reso oggi i bianchi della Cantina fra i vini più rinomati dell'Alto Adige. Il particolare microclima, caratterizzato da calde giornate estive e rigide notti nel periodo della vendemmia, assicura vini freschi, fruttati e ricchi di con-



tenuto minerale. "Beneficiamo della notevole escursione termica fra giorno e notte - continua Gratl - dovuta alla vicinanza delle montagne, delle scarse piogge e dell'importante quantità di ore di sole nel corso dell'anno. Condizioni atipiche per un territorio alpino da cui la viticoltura trae grande beneficio". I vigneti della valle Isarco settentrionale sono prevalentemente di tipo Müller Thurgau, Kerner e Riesling, nella parte centrale della valle si trovano invece Sylvaner, Pinot grigio, Gewürztraminer e Grüner Veltliner e infine a Sud Sauvignon, Chardonnay, Pinot bianco, Pinot nero e Schiava.

Una produzione eroica

"Coltiviamo 10 vitigni a bacca bianca e 4 a bacca rossa per un totale di 950 mila di bottiglie prodotte all'anno. Molti dei nostri associati sono davvero piccoli, hanno in media poco più di un ettaro, e dedicano cura e attenzione altissime". La valle Isarco è una delle regioni viticole fra le più interessanti d'Europa (e la più a Nord d'Italia) per la produzione di vini bianchi. Qui crescono uve uniche: Kerner, Sylvaner, Müller Thurgau, Grüner Veltliner, Gewürztraminer, Riesling, che danno vita a vini freschi, sapidi, minerali, con alte e sorprendenti percentuali di alcol, in grado di sviluppare profumi inediti rispetto ai cugini di altre zone dell'Alto Adige. I vitigni a bacca rossa, la cui produzione si situa nelle zone meridionali della vallata, subito alle spalle della città di Bolzano, sono invece la Schiava, lo Zweigelt e il Pinot nero, di cui sono ancora da esplorare tutte le reali potenzialità.

"Siamo una realtà composta da 130 famiglie che abitano tutte in Valle Isarco, tra Bolzano e Bressanone, e che coltivano le loro vigne al 90% in famiglia, senza dipendenti - spiega Gratl -. Ciascuna famiglia possiede un proprio maso circondato in media da circa un ettaro di vigna, curato e lavorato totalmente dalla famiglia. Possiamo parlare di viticoltura eroica perché la valle Isarco si caratterizza per un terreno molto ripido, con una vallata molto stretta, e con la presenza a fondo valle del fiume Isarco, dell'autostrada e della strada statale e dei binari del treno. Non è un'area

collinare ma montuosa, in cui le vigne partono da 500 metri a Chiusa per toccare quota 1.000 metri di altitudine, una situazione già questa estrema a cui si aggiunge la pendenza molto ripida che arriva fino al 60%". Per questo le vigne sono al 90% terrazzate, se così non fosse sarebbe impossibile lavorarvi a causa dell'elevata differenza di quota. Ogni vigna è caratterizzata da 5-6-7-10 filari di viti, i terrazzamenti e poi un muro che si eleva per 2 metri e poi altri terrazzamenti per evitare una pendenza troppo ripida. A tutto questo si aggiunge poi il problema dell'erosione del terreno per cui la presenza di un muro diventa fondamentale per evitare il franamento del terreno in caso di pioggia. "Anche l'altitudine - prosegue Gratl - rappresenta un elemento 'critico' che comporta diversi rischi quali gelate in inverno e primavera, rischio di temporali forti, soprattutto d'estate a causa delle importanti escursioni termiche che caratterizzano le nostre montagne che, se da un lato sono ideali per l'uva dall'altro possono portare alla caduta di grandi quantitativi di pioggia in poche ore con conseguenti erosioni del terreno o grandine che rovina le uve. La nostra cantina è composta da tante piccole realtà che portano avanti il loro maso a cui dedicano tante ore di lavoro, curando di persona e con grande attenzione le viti per produrre uva di ottima qualità, e per ottenere questo si deve fare tutto a mano. Il fatto che l'Unione Italiana Vini abbia scelto l'Alto Adige e in particolare i vigneti della Cantina Valle Isarco per l'edizione 2023 di Enovitis Extrême - conclude Gratl - è la riprova delle particolarissime condizioni dei nostri vigneti, estremi ed eroici allo stesso tempo. Abbiamo con piacere risposto positivamente all'invito in quanto riteniamo che la fiera possa essere una validissima occasione di aggiornamento per tutti i nostri soci e per i viticoltori di tutta la regione".

Consulenza d'autore in cantina

La Valle Isarco è forse la regione vinicola meno conosciuta dell'Alto Adige e quella con le potenzialità più belle. È per questo che Riccardo Cotarella, ha accettato la sfida lanciata dalla Cantina Valle Isarco - Eisacktaler Kellerei, che è andata a bussare alla sua porta per chiedergli di firmare i suoi vini a partire dalla vendemmia 2020. Dice al riguardo **Armin Gratl**, direttore generale della cantina sociale: "Abbiamo scelto Riccardo Cotarella per la sua grande esperienza nazionale e internazionale, nonché per la sua voglia di misurarsi con un territorio a lui fino a oggi sconosciuto, convinti che il nostro enologo Hannes Munter possa trarre da questa consulenza un prezioso aiuto per una crescita professionale che va dalla campagna alla cantina".



enovitis

EXTRÊME



PROVE DI MACCHINE IN VIGNETI EROICI

**13
LUGLIO
2023**

**ALTO
ADIGE
9.00-18.00**

**CANTINA VALLE ISARCO
KELLEREI EISACKTAL
CHIUSA (BZ)**

Organized by



UNIONE ITALIANA VINI

In collaborazione con



CERVIM

Con il supporto di



Südtirol Wein
Vini Alto Adige

Con il patrocinio di



COMUNE DI CHIUSA

AZIENDE PARTECIPANTI *(iscritte al 26 giugno 2023)*

www.enovitisextreme.it

Aedes Costruzioni	Clemens	Goldoni	Olmi	Vivai Giovannini G. e M.
Aermatica3d	Consorzio Agrario di	HTM Maschinen	Orizzonti	Vivai Giovannini Romano
Alpego	Bolzano	iFarming	Pauselli	Vivai Kaisermann Livio
Andreoli Engineering	SDF-Same Deutz-Fahr	I Grandi Vini	Qrea	Vivai Coop. Padergnone
Antonio Carraro	Diachem	Il Corriere Vinicolo	RC Service	Vivai Ricci Walter
AVIT	Chimiberg e Diagro	Ilmer	Rivulis	Vivai Sommadossi
Bähr Weinbautechnik	DJI Agras	Irsara	Sanoll Macchine	Vivai Vindimian A. e S.
Barbieri Group	Ecotech Italia	Kress Men at Work	Agricole	Vivaio Rizzi Diego
Basf Italia	E-Powertrac	Kubota	F.Ili Tiefenthaler	Weidemann
BCS	ERO - Binger	Landini	Unione Italiana Vini	Willtec
B.F.M.	Eurovix	Lochmann Plantatec	Vigouroux	WM Agri Technics
B.M.V.	Ferrari (gruppo BCS)	Manica	Vimas	Zambon
F.Ili Camisa	Fruvitec di Rizzi Stefano	MC Vivai Italia	Vitifrut	
C.I.M.A.	Galassitrattori	Millevigne	Vivai Beatrice Gianluca	
Cipriani Profilati SB	Gasser	New Holland	Vivai Cainelli Mauro	
CIVIT	Geier	Niko	Vivai Forti Aldo	

capsule & gabbiette

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

Le vendite di vini spumanti nei piccoli formati (20 cl) sono in forte incremento, spinte dalla diffusione di nuove occasioni di consumo tra le mura domestiche, quali aperitivo e accompagnamento ai pasti. Con la linea Titan, Astro si pone come il leader assoluto nella produzione di sovracapsule per le capacità minori degli spumanti. *Astro Titan: l'impatto visivo di un vero tappo in sughero.* Accoppiate alla chiusura in alluminio e a un termoretraibile, le sovracapsule Titan replicano fedelmente il classico effetto "a fungo" del tappo in sughero, simbolo di tutti gli spumanti e champagne di qualità. Tutte le Astro Titan sono prodotte nello stabilimento di Baldichieri, per garantire un maggiore controllo e l'applicazione dei rigidi standard qualitativi dell'azienda. *Astro Titan e Bacchus SW: nate per lavorare insieme.* Le sovracapsule Titan garantiscono un perfetto accoppiamento a pressione con il tappo in alluminio della bottiglia. Il loro abbinamento ideale è con le chiusure della gamma Astro Bacchus SW, specificamente studiate per l'imbottigliamento dei vini mossi e frizzanti. L'incastro tra Titan e Bacchus SW sarà sempre ottimale, senza alcun utilizzo di colle o mastici che potrebbero trasferire aromi sgradevoli o nocivi al contenuto. Le chiusure Bacchus SW sono dotate dei liner Saturn, che utilizzano una speciale miscela di polietene per una tenuta assoluta senza cessione di odori o sapori al liquido.

ASTRO
Sovracapsule
Astro Titan:
la scelta ad hoc
per impreziosire
i piccoli formati
degli spumanti



CREALIS
"Tempo" di Premium:
la nuova linea luxury
di capsule in stagno

Intramontabile per il design, esclusiva per il materiale, unica in ogni pezzo per la lavorazione. È "Tempo", la nuova capsula in stagno di Crealis che debutta ora in Italia tra le proposte premium del gruppo internazionale leader globale nelle soluzioni di chiusura. Ultima innovazione di Rivercap, azienda spagnola del gruppo, "Tempo" è l'evoluzione in versione luxury della capsula per vini e liquori: in puro stagno, materiale nobile e malleabile che si adatta perfettamente al collo della bottiglia, e realizzata in un unico pezzo senza giunture. "In un contesto di progressiva premiumizzazione del mercato, in particolare del vino, vogliamo proporre una finitura che suggerisca attenzione al dettaglio e al tempo artigianalità - ha spiegato Davide Pagano, general manager di Enoplast, l'azienda italiana responsabile per oltre un quarto delle vendite complessive di Crealis -. Il design dalla

forma ondulata e irregolare, diverso per ogni capsula, ricorda l'effetto visivo della ceralacca: un tocco 'senza tempo', appunto, che richiama attraverso il packaging la tradizione di un imbottigliamento di qualità, con soluzioni personalizzabili in maniera sartoriale per il cliente". Anche le capsule "Tempo" riflettono l'attenzione green di Crealis su tutta la catena produttiva, e come tutte le capsule in stagno della gamma "Tinclass" sono interamente riciclabili e decorate con inchiostri ad acqua. Il 100% dello scarto non decorato viene riutilizzato, mentre quello decorato viene inviato a un centro di riciclo per trovare una seconda vita. Le capsule in stagno firmate Crealis sono certificate "Pure Tin", il logo internazionale che garantisce che i fornitori di stagno utilizzati aderiscono al "Codice di Condotta e standard etici" di ITA - International Tin Association.

METALUX

Green Collection, gamma capsule Pvc free

Metalux Capsule è stata fondata in Italia nel 1964 da Dino Illario Dal Ri. Pioniera nella produzione globale di capsule e con oltre 55 anni di esperienza e conoscenze, Metalux fornisce capsule di alta qualità in oltre 45 Paesi in tutto il mondo, il che la rende uno dei principali produttori noti di capsule nel mercato globale dell'imballaggio. L'attività principale dell'azienda è la produzione di capsule in Pvc, in alluminio, capsule per spumanti e capsule in Pet, secondo le più recenti tecnologie nei processi produttivi. Recentemente è stata creata una gamma di prodotti innovativi, più vicina alle richieste di attenzione all'ambiente e allo smaltimento degli imballaggi: si tratta delle capsule termoretraibili, le capsule in polilaminato e le capsule champagne che non contengono traccia di Pvc, dunque note come Pvc Free, che fanno parte della nostra linea "Green Collection". Metalux si contraddistingue per la capacità di soddisfare le nuove esigenze di ogni cliente e per l'abilità nel garantire il miglior risultato. La forza dell'azienda è data dal continuo investimento in tecnologia e nuove attrezzature e la filosofia alla base è che "un prodotto di qualità non ha confini".



Info: Italia tel. +39
0421 331266 - www.
metaluxcapsule.
it / Grecia tel. +30
22410 81767 - www.
metaluxsa.com

**MONDIAL
CAPSULE**
Alta tecnologia
e sostenibilità
per realizzare
capsule per vini
fermi, frizzanti,
spumanti, spirits
e gabbiette

Mondial Capsule, situata in Sardegna nella Zona Industriale dell'Alta Gallura, è una delle principali aziende italiane che produce capsule per vini fermi, vini frizzanti, vini spumanti, spirits e gabbiette. L'azienda, insieme a Sugherificio Molinas, fa parte del Gruppo Molinas dal 1989. L'offerta proposta da Mondial Capsule è il risultato di numerosi investimenti, da un lato in ambito di ricerca e utilizzo di nuovi materiali e dall'altro nello sviluppo di nuove tecniche e nuove linee di produzione ad alta tecnologia. Gli ultimi interventi, costati più di 8 milioni di euro, sono stati orientati al potenziamento degli impianti e dei macchinari dell'officina e all'ampliamento dello stabilimento. Le migliorie sono state effettuate anche nell'ottica di un più generale percorso di sviluppo sostenibile, che oltre all'efficiamento delle



linee di produzione ha visto l'azienda gallurese impegnata nella costruzione di nuovi impianti di produzione di energia rinnovabile e nella riduzione del consumo di combustibili fossili. Ciò ha permesso di produrre 2,5 MW di energia pulita e di ridurre i consumi del 70%, evitando l'emissione di più di 500 tonnellate di CO₂. Per il futuro, l'obiettivo dell'azienda è orientato all'ottenimento della certificazione di Gestione Ambientale e della certificazione di Gestione della Salute e della Sicurezza sul lavoro. Info: mondialcapsule.com.

NORTAN
Distributore
di capsule
Syncrocap

Rispetto ai distributori di capsule standard, il nuovo distributore Syncrocap ha rappresentato un passo avanti significativo per tutto il settore. Ogni componente è stato completamente ripensato e riprogettato attorno ai seguenti obiettivi: ottimizzazione della lavorazione, aumento dell'affidabilità, integrazione in un ambiente in Industria 4.0, riduzione e semplificazione della manutenzione, riduzione al minimo dei tempi di cambio formato a carico degli operatori. Il cuore principale dell'innovazione è il gruppo di separazione e distribuzione a gestione com-

pletamente elettronica dove è stata implementata una nuova tecnologia mecatronica proprietaria (Patent Pending) denominata F.E.D.S. Technology (Fully Electronic Distribution System). Questo porta a una riduzione dei tempi di settaggio e cambio formato da parte dell'operatore di circa l'80% e alla completa eliminazione degli errori e problematiche dovuti a regolazioni approssimative. Inoltre, grazie a una serie di algoritmi che racchiudono tutta l'esperienza Nortan, sono stati eliminati tutti i dispositivi meccanici ed è stato introdotto il concetto di "Camma Elettronica" che permette di adattare automaticamente le fasature e i parametri dei vari componenti in base al tipo di capsula in lavoro. La riduzione dei particolari del 40% e l'ottimizzazione dei processi produttivi ha portato a un notevole aumento di affidabilità. Progettato in ottica 4.0, il software monitora costantemente tutti i parametri di lavoro e si interfaccia con i programmi di gestione di linea scambiando informazioni in tempo reale sullo stato della macchina.



ROBINO & GALANDRINO
Perfezionati i sistemi di capsulatura universale
con la gamma Royal Flush EVO



Progettato per capsulare sia vino tranquillo sia spumante, il sistema riduce drasticamente i tempi di cambio formato: distributore capsule automatizzato (settaggi Ø e H richiamati da ricetta); stelle a pinze o a geometria variabile motorizzata e memorizzata a ricetta. *Sezione vino tranquillo* Giostra a teste alternate: rullanti pneumatiche (gestione delle pressioni di lavoro a ricetta per ogni formato di capsula) e termiche. *Sezione spumante* La prima giostra è dedicata ai sistemi di visione per l'allineamento di bottiglia e capsula. Piegatura e lisciatura sono affidate alle due successive giostre che, come da tradizione R&G, sono dedicate. Royal Flush è configurabile posizionando la sezione spumante prima del vino fermo consentendo l'utilizzo della giostra dedicata a scansioni e allineamenti anche per la capsulatura del vino

fermo. La macchina integra la piattaforma Sniper che riunisce i sistemi di visione R&G per le scansioni elettroniche necessarie ad allineamenti e centraggi. Le periferiche di visione sono telecamere, fotocellule (colore-UV) e fibre ottiche. L'interfaccia di gestione delle ricette è semplice e intuitiva. La gamma EVO prevede di serie: basamento in acciaio inox AISI 304 e pannelli di accesso trasparenti con illuminazione interna; assi elettronici; HMI touch screen ad alte prestazioni su braccio mobile; protezioni in acciaio inox AISI 304 e porte in polilaminato spessore 15 mm a tutta altezza per una migliore accessibilità e conseguente praticità per i lavori a carattere di manutenzione.



R-BIOPHARM

**Pictus 500:
l'automazione
per l'analisi del vino**

Il monitoraggio di parametri chiave come zuccheri, acidi, alcol e anidride solforosa riveste un ruolo fondamentale nella produzione del vino; pertanto, è essenziale poter contare su sistemi analitici affidabili. R-Biopharm mette a disposizione l'analizzatore Pictus 500, insieme a un pacchetto completo di servizi che include, oltre alla strumentazione, l'assistenza, la manutenzione, i reagenti, le applicazioni e i dati sulle prestazioni. Il Pictus 500 è un analizzatore da banco completamente automatizzato, ideale per l'automazione dei test R-Biopharm Enzytec™ Liquid. Tutte le fasi del processo analitico, come l'inserimento della lista di lavoro tramite scanner di codici a barre o LIS, la diluizione dei campioni, la dispensazione, il preriscaldamento e il raffreddamento dei reagenti, nonché la lettura fotometrica e il calcolo dei risultati, sono automatizzate. L'automazione con Pictus 500 offre numerosi vantaggi:

- Risparmio di tempo: sistema "walk-away" multi-test per un elevato numero di campioni
 - Facilità d'uso: reagenti liquidi e stabili, pre-diluizione automatica del campione e calcolo del risultato
 - Robusto e stabile: sistema di raffreddamento dei reagenti integrato
 - Flessibile: caricamento continuo di campioni e reagenti
 - Economico e sostenibile: cuvette riutilizzabili e minor consumo di reagenti
- Scegliendo l'automazione con Pictus 500 si semplificano le analisi enologiche, risparmiando tempo e garantendo risultati affidabili. 🍷

BOURASSÉ

Rubi Cristal®, tappo tecnico di sughero che unisce naturalità e prestazioni

Bourrassé controlla l'intero ciclo di trasformazione del sughero, dalla raccolta alla messa in commercio: 2° acquirente mondiale di sughero in foresta; preparatore; produttore di tappi; creatore della più ampia gamma di soluzioni di tappatura. Ogni passaggio è controllato ed è rigorosamente eseguito rispettando tutte le specifiche. Alla costante ricerca dell'eccellenza, Bourrassé ha fatto della padronanza del profilo aromatico il suo obiettivo principale. Per questo offre soluzioni sempre più sicure e di qualità: tappi caratterizzati da neutralità organolettica; accompagnamento armonioso e rispettoso del vino; permeabilità adattata; prestazioni costanti e controllate. Nella sua gamma di tappi tecnici, Rubi Cristal® è il tappo tecnico più avanzato della sua generazione. Beneficia della dearomatizzazione mediante il processo CO₂ supercritica di ultima generazione: processo Cristal®; Cristal® permette il controllo del profilo aromatico per una garanzia di gusti pari a zero individuale; la nostra formulazione è a base di soli due ingredienti: microgranuli in percentuale superiore al 96% e legante neutro, ciò permette di preservare le proprietà uniche del sughero; l'assoluta neutralità e la produzione a stampo individuale garantiscono l'omogeneità da bottiglia a bottiglia, per un accompagnamento giusto e preciso; disponibile per vini di 3, 5 e 10 anni con permeabilità controllata, Rubi Cristal® si adatta al profilo di ogni vino. Rubi Cristal®, un partner enologico che unisce naturalità e prestazioni. *Info: export@bourrassé.com - www.bourrassé.com* 🍷

Crediti fotografici: RESSICAUD, rh2010/Fotolia, photocreo Bednarek/AdobeStock



OMNIA TECHNOLOGIES

Cinque impianti fotovoltaici negli stabilimenti produttivi del Gruppo

Con il supporto di UniCredit e Sace proseguono i piani di sviluppo sostenibile di Omnia Technologies, Gruppo che unisce le competenze dei migliori specialisti nelle tecnologie per il settore del beverage, del pharma e del medicale per fornire soluzioni chiavi in mano e linee di automazione sostenibili. La banca ha infatti finalizzato in favore del gruppo un'operazione per complessivi 2,7 milioni di euro, assistita da garanzia green Sace, destinata all'acquisizione e installazione di 5 impianti fotovoltaici per altrettanti stabilimenti produttivi. Più nel dettaglio i siti produttivi coinvolti nell'operazione sono i seguenti: Della Toffola (Signoressa - Treviso), Bertolaso (Zimella - Verona), Ave Technologies (Spinea - Venezia), Gimar (Occimiano - Alessandria) e Sirio Aliberti (Calamandrana - Asti). "L'installazione degli impianti fotovoltaici è un importante tassello all'interno della nostra strategia di sostenibilità - sottolinea **Andrea Stofa**, ceo di Omnia Technologies -. L'attenzione verso la riduzione dell'impatto ambientale e dei consumi energetici parte dalla progettazione dei singoli prodotti e arriva fino all'adozione di un approccio 'zero emissions' per i nostri stabilimenti produttivi". 🍷

CELLI

Soluzioni performanti per la lavorazione del terreno in vigneto

Forte di una gamma tra le più complete sul mercato, Celli mette oggi a disposizione degli operatori soluzioni per la lavorazione del terreno anche in vigneto: macchinari progettati e realizzati all'interno dell'azienda, sinonimo di qualità e affidabilità. Tra le attrezzature proposte oggi con successo, figura Mizar S, trinciatrice a spostamento laterale idraulico equipaggiabile su richiesta con appendici apposite per gestire il sottofila: disco interfilare singolo, nei diametri da 400 e 600 mm, oppure doppio (da

400 mm). In tutti i casi, lo spostamento laterale può avvenire meccanicamente o tramite tastatore, un sensore che aziona automaticamente il sistema di rientro e uscita, per una più precisa lavorazione nel sottofila. Il sistema ad archetto utilizzato su Mizar consente movimenti più dolci e rende la macchina adatta anche per operare nei vigneti più giovani; infine, a differenza del rientro a molla, permette di lavorare il terreno indipendentemente dalla sua pendenza. Mizar S è disponibile in differenti modelli, per una larghezza di

lavoro che va dai 135 ai 250 cm e un range di potenze dai 40 ai 90 HP.

Info: www.celli.it - www.youtube.com/user/CelliSpa dove si possono trovare alcuni video esplicativi della macchina, del suo funzionamento, delle possibili regolazioni e della sua manutenzione, con consigli utili per preservarne ancora di più l'efficienza nel tempo. 🍷



AGRIBIOS



Soluzioni per migliorare la fertilità del suolo

di apportare i principali elementi della nutrizione (azoto, fosforo e potassio) oltre a carbonio organico, enzimi, zuccheri, aminoacidi levogiri, peptoni, micorrizze e batteri della rizosfera utili alle piante (PGPR, azotofissatori ecc...). Microtech Power invece è il concime organico fluido, inoculo di funghi micorrizici, da impiegare durante le fasi di coltivazione di tutte le colture erbacee e arboree. La sua particolare composizione permette di apportare azoto, carbonio organico, enzimi, zuccheri, aminoacidi levogiri, peptoni, micorrizze e batteri della rizosfera utili alle piante (PGPR, azotofissatori ecc.). Entrambi i prodotti migliorano la fertilità del suolo promuovendo l'attività microbica utile alla sanità e allo sviluppo delle piante. 🍷

Agribios propone soluzioni mirate che, ottimizzando l'uso dell'acqua di irrigazione, permettono di apportare al suolo e alle piante coltivate sia elementi nutritivi che microrganismi utili, con lo scopo di migliorare la fertilità del suolo, biostimolare la pianta e potenziarne l'apparato radicale. Microtech Start e Microtech Power rappresentano una soluzione concreta al grande problema della nutrizione delle colture coltivate in aree colpite da siccità. Microtech Start è l'innovativo concime organico fluido, 100% di origine vegetale, da impiegare nelle fasi iniziali della coltura (pre emergenza o post trapianto oppure alla ripresa vegetativa di colture pluriennali). La sua particolare composizione permette

VETROPACK

Stabile, leggero, sostenibile: Echovai vince lo Swiss Packaging Award 2023

La bottiglia a rendere in vetro leggero temperato termicamente, prodotta attraverso il processo Echovai del Gruppo Vetropack, ha vinto il prestigioso Swiss Packaging Award nella categoria "Tecnologia". Rispetto alle bottiglie standard, il prodotto risulta essere più stabile e, soprattutto, più rispettoso dell'ambiente. I vantaggi hanno convinto la giuria ed Echovai ha vinto anche il premio della giuria. Il Centro per l'innovazione del Gruppo Vetropack studia il processo da quasi dieci anni. Con Echovai è ora possibile per la prima volta indurre bottiglie di vetro in modo controllato termicamente e produrre bottiglie di vetro leggero in modo economico. Nel progetto pilota con l'austriaca Mohrenbrauerei, sono stati prodotti e



testati diversi milioni di bottiglie di vetro leggero. L'uso di Echovai consente di ottenere un risparmio di peso di circa il 30 per cento per i contenitori a rendere da 0,33 litri rispetto alle bottiglie standard. Inoltre, la bottiglia di vetro leggera è risultata molto più resistente all'abrasione rispetto alle tradizionali bottiglie a rendere. Queste vittorie hanno qualificato l'innovativa bottiglia di vetro leggero per l'ingresso nel Word Packaging Award. 🍷



MERCATO DELLO SFUSO A PORTATA DI CLIC

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

MERCATI VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 22 GIUGNO 2023

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

Le quotazioni dei vini di Toscana, Umbria e Lazio non hanno evidenziato variazioni rispetto alla precedente pubblicazione; riprenderanno nelle prossime settimane.



rilevazioni a cura di MED.&A.

ABRUZZO E MOLISE, PRIMA CONTA DEI DANNI DA PERONOSPORA

In Abruzzo e Molise è piovuto costantemente dal 4 aprile. A causa della conformazione del terreno (colline e vallate), è stato difficile accedere agli appezzamenti per poter eseguire i trattamenti fitosanitari. La peronospora ha attaccato in forma abbastanza importante entrambe le regioni e si stima un calo di produzione del 30-40% sulle uve convenzionali (50-60% in Molise), mentre si arriva anche al 70-80% sulle uve biologiche. Il danno maggiore sembra comunque subito dalle varietà a bacca rossa, non trattate perché al momento dell'attacco erano ancora in fase primordiale, nelle zone collinari. Per tutta questa serie di situazioni, oggi le aziende produttrici hanno rallentato le vendite e qualcuna le ha addirittura fermate. Per quanto riguarda le quotazioni, i prezzi sono rincarati del 20-30%, ma senza riscontro importante da parte del mercato.

Andrea Braconi (Braconi Mediazioni Vini sas)

P I A Z Z A A F F A R I

PIEMONTE

Alba	Vino Dop (litro)			
Barbaresco	2020		nq	nq
Barbera d'Alba	2022	3,00		3,20
Barolo	2019		nq	nq
Dolcetto d'Alba	2022	2,00		2,20
Nebbiolo d'Alba	2022	3,00		3,20
Roero Arneis	2022	3,00		3,10

Alessandria	Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2022		1,20	1,30
Dolcetto di Ovada	2022		1,20	1,30
Piemonte Barbera	2022		1,10	1,25
Piemonte Cortese	2022		nq	nq

Asti	Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2022	13	1,35	1,45
	2022	13,5	1,45	1,75
Barbera del Monferrato	2022	12-13,5	1,20	1,30
Grignolino d'Asti	2022		1,30	1,40
Piemonte Barbera	2022		1,10	1,25
Piemonte Cortese	2022		nq	nq
Piemonte Grignolino	2022		1,20	1,30

Asti	Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2022		1,10	1,20

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Cabernet Sauvignon	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Friulano	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Merlot	12-12,5	0,85		0,95
Friuli Pinot bianco	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,10		1,20
Friuli Pinot nero	12-12,5	1,10		1,20
Friuli Refosco	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Ribolla	12-12,5	0,90		1,10
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,20		1,50
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,80		0,90
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	1,00		1,10

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,80		0,90
Venezia Giulia/Trevezie Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,70		0,85
Venezia Giulia/Trevezie Chardonnay	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Merlot	12-12,5	0,55		0,65
Venezia G./Treven. Pinot bianco	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Pinot nero	12-12,5	0,85		0,95
Venezia G./Trevezie Refosco	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Sauvignon	12-12,5	0,90		1,00
Venezia G./Trevezie Verduzzo	12-12,5	0,60		0,70

LOMBARDIA

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	1,00		1,30
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	1,10		1,40
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	1,20		1,40
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,90		1,00
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,10		1,40

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,90		1,10
Provincia di Pavia Croatina	12	1,00		1,30
Provincia di Pavia Moscato		1,00		1,25
Provincia di Pavia Pinot grigio		1,10		1,20

EMILIA

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Rossissimo desolforato	11,5-12,5	5,00		5,50
Rossissimo desolforato mezzo colore	11-12,5	4,00		4,50

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	3,70		3,90
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,20		4,40

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Emilia Malvasia	11-13	0,75		0,85

Vino Igp annata 2022 (prezzi grado distillazione+zuccheri)				
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	4,60		4,80
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	4,10		4,30

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0,6)				
Mosto muto Lancellotta	11-12	4,20		4,60

ROMAGNA

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Bianco	9,5-11	3,80		4,00
Bianco termocondiz.	10,5-12	4,30		4,50
Bianco term. base spum	9-10	4,40		4,60
Rosso	11-12	3,50		4,00

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Romagna Sangiovese	12-13	0,78		0,88
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,58		0,65

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	5,20		5,60
Rubicone Merlot	11,5-12,5	4,80		5,20
Rubicone Sangiovese	11-12,5	5,00		5,50
Rubicone Trebbiano	11-11,5	4,40		4,70

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0,6)				
Mosto muto	9-11	3,20		3,40

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)				
MCR	65-67	3,80		3,90

PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Bianco	10,5-12	3,00		3,20
Bianco termovinificato	10,5-12	3,50		3,80
Rosso	10,5-12	2,80		3,30
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	3,80		4,30
Rosso da Montepulciano	11-12	2,80		3,30

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Daunia Sangiovese	11-11,5	3,00		3,40
Puglia Lambrusco	10-11,5	3,70		3,90
Puglia Lamb. frizzant.	10-11	4,10		4,30
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	3,60		4,00
Puglia rosato	11-12,5	3,60		4,00
Puglia Sangiovese	11-11,5	3,00		3,40
Puglia Trebbiano	11-12	3,30		4,00

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Puglia Chardonnay	11-12	0,50		0,55
Puglia Pinot bianco	11-12,5	0,50		0,55
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,80		0,85
Puglia Primitivo	13-15	0,75		1,15
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	0,85		0,95

Mosto annata 2022 (gr. Bé q.le)				
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	33-35	3,70		4,00
Mosto conc. bianco	33-35	3,90		4,00
Mosto conc. rosso	33-35	3,70		4,00
Mosto muto bianco	10-11	2,90		3,00
Mosto muto rosso	11-12	2,70		2,90

(segue) Mosto annata 2022 (gr. Bé q.le)				
Mosto muto rosso Lambrusco	12-13	nq		nq

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)				
MCR	65-67	3,80		3,90

Mosto annata 2022 (kg)				
Mosto da uve aromatiche Moscato	11-12	nq		nq

PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Rosso	12-13	3,30		4,00

Vino comune annata 2022 (litro)				
Rosso strutturato	14-16	0,85		1,40

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Primitivo di Manduria	14-15	1,90		2,10
Salice Salentino	13-14	0,80		0,95

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Salento Cabernet	13-14	0,75		0,85
Salento Chardonnay	13-13,5	0,75		0,85
Salento Fiano	13-13,5	0,90		1,00
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,75		1,05
Salento Negroamaro	12-13,5	0,70		0,80

(segue) Vino Igp annata 2022 (litro)				
Salento Primitivo	14-15	0,85		1,25
Salento rosato	13-14	0,65		0,75
Tarantino Merlot	13-14	0,80		0,90

VENETO

VERONA

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2022	9,5-12	4,50		5,50
--------	------	--------	------	--	------

Vino Dop (ettogrado)

Soave	2022	11,5-12,5	6,50		7,50
-------	------	-----------	------	--	------

Vino Dop (litro)

Bardolino	2022		1,00		1,05
Bardolino Chiaretto	2022		1,10		1,15
Bardolino Classico	2022		1,15		1,20
Custoza	2022		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2022	12	0,70		0,80
Garda Bianco	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Chardonnay	2022		0,95		1,00
Garda Garganega	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Pinot grigio	2022	11-12,5	1,10		1,20
Lugana	2022		3,70		3,90
Pinot grigio d. Venezie	2022	12-12,5	1,05		1,20
Soave Classico	2022	11,5-12,5	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2022	12-12,5	nq		nq
Vino atto Amar. e Recioto	2020		11,00		12,00
Vino atto Amar. e Recioto	2021		10,50		11,00
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2020		11,50		12,50
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2021		11,00		11,50
Valpolicella	2022		2,20		2,40
Valpolicella Classico	2022		2,30		2,80
Valpolicella Ripasso	2020	13-13,5	3,40		3,60
Valpolicella Ripasso	2021	13-13,5	3,20		3,40
Valpolicella atto Super.	2020		2,30		2,60
Valpol. Classico Ripasso	2020	13-13,5	3,60		3,90
Valpolicella Classico Ripasso	2021	13-13,5	3,60		3,90
Valpol. Cl. atto Super.	2022		2,80		3,10

Vino Igp (ettogrado)

Merlot	2022	11-12,5	nq		nq
Provincia di VR bianco	2022	10-13	5,70		5,90
Provincia di VR Merlot	2022	11,5-12,5	5,50		6,00
Provincia di VR rosso	2022	10-12	nq		nq

Vino Igp (litro)

Chardonnay	2022	10-12	0,85		0,90
Durello	2022		0,85		0,95

TREVISO

Vino Dop annata 2022 (litro)

Delle Venezie bianco	12	0,65		0,75
Piave Cabernet	12-12,5	0,95		1,10
Piave Merlot	11,5-12	0,80		0,90
Pinot grigio delle Venezie	10-12	1,00		1,15
Pinot nero atto taglio		1,00		1,20
Prosecco rosé				
Prosecco Valdob. Cartizze Docg	9-10	8,50		9,50
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	9,5-10	2,90		3,10
Prosecco Coneg. Valdob. Docg	9-10	2,90		3,10
Prosecco Asolo Docg	9,5-10	2,15		2,30
Prosecco Doc	9-10	2,00		2,20
Venezia Pinot grigio	11-12	1,05		1,15

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)

Cabernet Franc	10-12	6,00		7,00
Cabernet Sauvignon	10-12	6,00		7,00
Chardonnay	10-12	6,00		6,30
Glera	9,5-10	6,00		6,30
Marca Trevigiana Tai	10,5-12	5,80		6,00
Marca Trevigiana/Veneto/Trevente rosso	10-11	nq		nq
Merlot	10-12	4,30		5,00
Pinot bianco	10-12	6,00		6,50
Raboso rosato	9,5-10,5	6,00		6,80
Raboso rosso	9,5-10,5	6,00		6,80
Refosco	10-12	6,00		6,50
Sauvignon	10-12	8,00		10,00
Veneto/Trevente bianco	10-11	5,00		5,50
Verduzzo	10-11	5,30		5,80

Vino Igp annata 2022 (litro)

Pinot nero	10,5-12	0,85		0,90
------------	---------	------	--	------

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

Mosto concentrato rettificato Bx 65/68° (origine Italia)	65-68	3,80		4,00
--	-------	------	--	------

TRENTINO - ALTO ADIGE

Vino Dop (litro)

Lago di Caldaro	2022	1,65		1,95
Teroldego Rotaliano	2022	1,80		2,10
Trentino Cabernet Sauvignon	2022	1,75		2,40
Trentino Chardonnay	2022	1,80		2,20
Trentino Lagrein	2022	1,80		2,30
Trentino Lagrein rosato Kretzer	2022	1,60		2,00
Trentino Marzemino	2022	1,45		2,00
Trentino Merlot	2022	1,25		1,80
Trentino Moscato	2022	1,90		2,30
Trentino Müller Thurgau	2022	1,45		1,75
Trentino Nosiola	2022	1,80		2,20
Trentino Pinot bianco	2022	1,90		2,30
Trentino Pinot grigio	2022	1,90		2,20
Trentino Pinot nero	2022	2,70		3,80
Trentino Riesling Renano	2022	2,00		2,40
Trentino Sauvignon	2022	2,20		3,20
Trentino Sorni bianco	2022	1,80		2,15
Trentino Sorni rosso	2022	1,80		2,10
Trentino Traminer	2022	3,60		4,30
Trento	2022	2,50		3,00
Trento Pinot nero base spumante	2022	3,20		3,70
Valdadige Schiava	2022	1,50		1,70

Vino Igp (litro)

Vigneti Dolomiti Chardonnay	2022	1,20		1,50
Vigneti Dolomiti Merlot	2022	0,80		1,05
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	2022	1,00		1,20
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	2022	1,40		1,90
Vigneti Dolomiti Schiava	2022	1,35		1,60
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	2022	nq		nq

MARCHE

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2022	13-13,5	3,80		3,80
Rosato	2022	11-12,5	nq		nq
Rosso	2022	13,5-14	0,55		0,70

Vino comune (litro)

Montepulciano	2022	14-15	0,60		0,75
---------------	------	-------	------	--	------

Vino Dop (litro)

Falerio Pecorino	2022	13-14	nq		nq
Lacrima di Morro d'Alba	2022	12,5-13	1,55		1,60
Rosso Conero	2021	13-14	nq		nq
Rosso Piceno	2021	13-14	0,80		1,00
Verdicchio Castelli Jesi C.	2022	13	1,10		1,20
Verdicchio Castelli J.C. sup	2022	13	1,20		1,30
Verdicchio di Matelica	2022	12,5-13	nq		nq

Vino Igp (litro)

Marche bianco	2022	12-13,5	nq		nq
Marche Passerina	2022	12-13	0,80		0,90
Marche Sangiovese	2022	13	0,60		0,70



Vino Dop (litro)

Rosso Piceno	2021	13-14	0,90		1,10
Rosso Piceno Sup.	2021	13,5-14	1,00		1,20
Montepulciano d'Ab.	2022	13-14,5	1,00		1,10
Trebbiano d'Abruzzo	2022	11,5-12,5	0,65		0,75
Sicilia Grillo	2022	12-13	0,70		0,75
Sicilia Nero d'Avola	2022	12,5-14,5	0,95		1,15
Pinot gr. delle Venezie TV	2022		1,10		1,20
Pinot gr. delle Venezie VR	2022		1,50		1,60
Prosecco Doc	2022		2,05		2,25
Soave	2022	11,5-12,5	1,00		1,20
Bardolino Chiaretto	2022		1,50		1,60
Valpolicella atto Ripasso	2021	13-13,5	3,90		4,30
Valpolicella	2022		3,00		3,50
Valpolicella Classico	2022		3,00		3,40

Vino Igp (litro)

Marche Sangiovese	2022	13,5-14,5	0,80		1,00
Terre di Chieti Passerina	2022	11-12,5	nq		nq
Terre di Chieti Pecorino	2022	12-13	nq		nq
Terre di Chieti Pinot gr	2022	11,5-13	nq		nq
Puglia Chardonnay	2022	11-12,5	0,80		0,90
Puglia Pinot grigio	2022	11,5-12,5	1,00		1,10
Puglia Primitivo	2022	13-15	0,95		1,35
Puglia Sangiovese	2022	11-12,5	0,50		0,60
Salento Primitivo	2022	13-15	1,05		1,35
Chardonnay (Sicilia)	2022	12-13	1,00		1,10
Terre Siciliane Pinot g	2022	12-13	0,95		1,10

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune annata 2022 (ettogrado)

Bianco	10-11,5	nq		nq
Bianco termocondiz.	9,5-13,5	3,50		4,00
Rosso	11-12	3,50		3,80
Rosso	12,5-13,5	4,00		5,50

Vino Dop annata 2022 (ettogrado)

Trebbiano d'Abruzzo	11-12,5	3,80		4,00
---------------------	---------	------	--	------

Vino Dop annata 2022 (litro)

Montepulciano d'Abruzzo	12-13,5	0,58	5,5%	0,65	8,3%
-------------------------	---------	------	------	------	------

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)

Chardonnay	10,5-13	4,80		5,00
Sangiovese	11-12,5	nq		nq

Vino Igp annata 2022 (litro)

Terre di Chieti Passerina	11-12,5	0,70		0,75
Terre di Chieti Pecorino	12-13	0,70		0,75
Terre di Chieti Pinot gr	11,5-13	nq		nq

SICILIA

Vino comune annata 2022 (ettogrado)

Bianco	10,5-12	3,00		3,20
Bianco termocondizionato	12-12,5	3,30		4,00
Rosso	12,5-14,5	4,50		6,50

Vino Dop annata 2022 (litro)

Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,60		0,70
Sicilia Merlot	13-14,5	0,90		1,10
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,80		1,10
Sicilia Syrah	13-14,5	0,70		1,00

Vino Igp annata 2022 (litro)

Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Chardonnay	12,5-13,5	0,90		1,00
Merlot	13-14,5	0,85		1,05
Pinot grigio	12-13	0,85		1,00
Syrah	13-14,5	0,68		0,95
Zibibbo	11,5-13,5	0,90		1,00

Mosto annata 2022 (gr. Babo x q.le)

Mosto muto bianco 16-17°	15-17	1,80		1,90
--------------------------	-------	------	--	------

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

MCR	65-67	3,80		3,90
-----	-------	------	--	------

SARDEGNA

Vino Dop annata 2022 (litro)

Cannonau di Sardegna	13-14	1,80		2,10
Monica di Sardegna	13-14,5	1,10		1,40
Nuragus di Cagliari	12-13	0,70		0,90
Vermentino di Sardegna	12-13	1,20		1,40

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)



POLYCHAMP



Tel: +39 0421 331266
www.metaluxcapsule.it
info@metaluxcapsule.it | info@metaluxsa.com

I CAPSULONI
in POLILAMINATO
vengono prodotti in
cinque spessori
diversi:

POLYCHAMP PLX-65
POLYCHAMP PLX-75
POLYCHAMP PLX-85
POLYCHAMP 90 MY
POLYCHAMP 110 MY



TACCA UV

Per la centratura della
capsula sulla
bottiglia, si può ricorrere
a una tacca di un
colore visibile o a una
vernice reagente
ai raggi UV.

