



REPORT ISMEA NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DELLA RETE RURALE NAZIONALE

Fabbisogni e strumenti di intervento nel settore vitivinicolo italiano alla luce degli obiettivi della nuova Pac



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.

UNO STUDIO DELLA COMMISSIONE UE APRE ALLA RIFORMA DELLA NORMATIVA SUGLI OGM

EUROPA: nuova genomica per un futuro GREEN

A PAGINA 2

Le recenti tecniche di modifica del genoma (Ngt) sono diverse dagli Ogm e possono essere decisive nella sfida del Green Deal europeo. Consensi del mondo scientifico e delle associazioni agricole mentre il mondo biologico italiano ed europeo si schiera contro. La politica si tiene in equilibrio tra aperture alla ricerca e antichi pregiudizi

focus australia - cina

IN CINA a pag. 6

LA PARABOLA (DISCENDENTE) DEL VINO AUSTRALIANO

I dazi cinesi anti-dumping infliggono un duro colpo. Chi occuperà la quota di mercato che l'Australia sta perdendo?

QUI AUSTRALIA

1,3 milioni di ettolitri a cui trovare una destinazione alternativa, tempo 2 anni e il Paese rischia il collasso

PAROLA D'ORDINE RICOLLOCARE

a pag. 8

GIACENZE E PREZZI

Primi segnali dell'atteso "rimbalzo"

Segnali di ripresa arrivano dal mercato del vino italiano dove sul fronte delle giacenze si registra una sostanziale situazione di stabilità che, visto il contesto di "ripartenza" (ancora attesa) sul fronte Horeca, può considerarsi un dato complessivamente positivo: al 30 aprile, negli stabilimenti enologici erano stoccati 52,7 milioni di ettolitri di vino, 5 milioni di ettolitri di mosti e 123.650 ettolitri di vino nuovo ancora in fermentazione. Il dato dei vini, in particolare, segnala un leggero aumento rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno (+1,5%) che, però, se si confronta con la vendemmia 2020 superiore del 3%, riporta il dato in terreno

negativo. In aumento, invece, i fabbisogni mensili delle cantine, ovvero i saldi delle giacenze intra-mese: a fine aprile le giacenze segnavano -5,8% rispetto allo scorso 31 marzo con un valore medio, tra gennaio e aprile di quest'anno, pari a 2,9 milioni di ettolitri, contro i 2,8 del corrispondente periodo del 2020 e i 2,7 del 2019, anno che aveva assorbito in cantina i volumi della straordinaria vendemmia 2018. L'indicatore mensile quindi - con quasi 3,3 milioni di ettolitri usciti dalle cantine nel mese di aprile - riporta che le aziende italiane stanno collocando sul mercato prodotto a ritmi regolari, quasi sostenuti. Anche perché dall'export si conferma un cambio di ten-

Migliora il quadro delle giacenze rispetto allo scorso anno: in aprile escono dalle cantine quasi 3,3 milioni di ettolitri di vino. Effetto positivo sui prezzi di alcune Do e Ig grazie alla ripresa degli scambi e dell'export, sia per sfuso che imbottigliato. Opinioni e commenti degli imprenditori: Ernesto Abbona, Lamberto Frescobaldi, Chiara Lungarotti, Daniele Simoni e Andrea Verlicchi

denza. Con le prime riaperture a marzo si è infatti attenuata la perdita a valore dei mesi precedenti negli Usa (passata da -22% di gennaio a -9,7% di marzo, dati delle dogane), legata soprattutto alla corsa alle scorte di inizio 2020 dovute al rischio di nuovi dazi, con una forte ripartenza degli spumanti italiani nel primo Paese importatore (+11%).

Continua a pag. 5



ALL'INTERNO SPECIALE LOGISTICA

IL CORRIERE VINICOLO

logistica SOLUZIONI CHE FANNO LA DIFFERENZA

La Manica: un abisso di burocrazia

SYNEROCAP™ SERIES

norton
Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

YouTube, Facebook, LinkedIn icons

UNO STUDIO DELLA
COMMISSIONE EUROPEA
APRE ALLA RIFORMA
DELLA NORMATIVA UE
SUGLI OGM



Gli acronimi del nuovo
miglioramento genetico

I due acronimi **NGT** (New genomic techniques, nuove tecniche genomiche) e **NBT** (New breeding techniques, nuove tecniche di ibridazione), stanno lasciando spazio a quello preferito dalla Società italiana di genetica agraria: **TEA** (Tecniche di evoluzione assistita) che meglio rappresenta la continuità tra queste tecniche e quelle tradizionali nell'accompagnare il miglioramento genetico delle piante da parte dell'uomo.

Lo studio
della Commissione Ue
in sintesi

NGT: GIUDIZIO LARGAMENTE POSITIVO

Sono largamente positive le indicazioni circa le nuove tecniche genomiche (Ngt) che emergono dallo studio della Commissione Ue "alla luce della sentenza della Corte di giustizia nella causa C-528/16 sullo status delle nuove tecniche genomiche ai sensi del diritto dell'Unione", come richiesto dal Consiglio dell'Ue. Lo studio - realizzato avvalendosi di pareri di esperti e di contributi delle autorità competenti degli Stati membri e dei portatori europei di interessi - rileva che l'attuale legislazione in materia di Ogm, del 2001, non è più adatta allo scopo in relazione ad alcune Ngt e ai loro prodotti e che debba essere adeguata al progresso scientifico e tecnologico. Evidenza che i prodotti Ngt possono contribuire alla sostenibilità dei sistemi alimentari con piante più resistenti a malattie, condizioni ambientali e agli effetti dei cambiamenti climatici, e che i prodotti derivati possono beneficiare di qualità nutrizionali più elevate, quali un tenore più sano di acidi grassi, e di una minore necessità di fattori di produzione come i fitofarmaci. Le nuove tecniche, sempre secondo lo studio, possono apportare vantaggi a molti settori delle società, contribuendo agli obiettivi dell'Ue di innovazione e sostenibilità dei sistemi alimentari, nonché a un'economia più competitiva.

Lo studio ha esaminato anche le preoccupazioni connesse ai prodotti Ngt e alle loro applicazioni attuali e future. Tra le preoccupazioni figurano il possibile impatto sulla sicurezza e sull'ambiente, ad esempio sulla biodiversità, la coesistenza con un'agricoltura biologica e senza Ogm, nonché l'etichettatura. Su questi aspetti afferma che le Ngt sono un insieme molto eterogeneo di tecniche e consentono di ottenere risultati diversi: alcuni prodotti vegetali sviluppati con tali tecnologie sono altrettanto sicuri per la salute umana e animale e per l'ambiente quanto le piante coltivate in maniera convenzionale.

Lo studio sarà oggetto di discussione con i ministri Ue in occasione del Consiglio "Agricoltura e pesca" previsto in maggio. La Commissione discuterà, inoltre, le sue conclusioni con il Parlamento europeo e con tutti i soggetti interessati. Nei prossimi mesi sarà poi effettuata una valutazione d'impatto comprendente una consultazione pubblica, per esaminare le opzioni strategiche relative alla regolamentazione sui vegetali ottenuti tramite determinate Ngt.



EUROPA

NUOVA GENOMICA PER UN FUTURO GREEN

Le recenti tecniche di modifica del genoma (Ngt) sono diverse dagli Ogm e possono essere decisive nella sfida del Green Deal europeo. La conferma arriva dallo studio richiesto dal Consiglio Ue e pubblicato alla fine di aprile che sancisce l'inadeguatezza del regolamento del 2001. Un coro unanime di consensi da parte del mondo scientifico e delle associazioni agricole mentre il mondo biologico italiano ed europeo si schiera contro. La politica si tiene in equilibrio tra aperture alla ricerca e antichi pregiudizi

di GIULIO SOMMA e CLEMENTINA PALESE

Si apre un nuovo scenario in Europa. Alle spalle Ogm e "Frankenstein food", le "nuove tecniche genomiche" (Ngt) potrebbero aprire il continente a un futuro più sostenibile e resiliente al cambiamento climatico. Il viatico è lo studio sulle Ngt pubblicato dalla Commissione Europea il 29 aprile scorso, realizzato su richiesta del Consiglio Ue (vedi box a sinistra). Lo studio dimostra in primis che le tecniche di ultima generazione per modificare il genoma di un organismo possono contribuire a generare un sistema alimentare più sostenibile nel quadro degli obiettivi del Green Deal europeo e della strategia "From farm to fork". Dunque sancisce la differenza tra Ogm ed Ngt e quindi rileva l'inadeguatezza per queste tecniche innovative della legislazione del 2001 che regola gli Ogm.

"Lo studio pubblicato dall'Esecutivo Ue - spiega **Paolo De Castro**, coordinatore S&D alla Commissione Agricoltura del Parlamento europeo - come ha evidenziato Stella Kyriakides, commissaria competente alla Salute e alla Sicurezza alimentare, indica che le nuove tecniche genomiche nulla hanno a che

vedere con gli Organismi geneticamente modificati 'tradizionali'. Era ora di fare chiarezza tra transgenesi e mutagenesi, cioè tra Ogm e Ngt, che chiamiamo Tecniche di evoluzione assistita (Tea)".

Dopo la battuta di arresto dovuta alla sentenza del 2018 della Corte di Giustizia Ue che - rimandando agli Stati Membri le decisioni tecnico-scientifiche sul percorso autorizzativo delle Ngt - aveva riconfermato la validità della legge 2001, la situazione si è sbloccata ma il consenso, pur ampio, presenta diverse "sfumature" e non mancano le opposizioni. La prossima tappa è la consultazione per discutere dell'elaborazione di un nuovo quadro giuridico per tali biotecnologie. "L'esito dello studio è molto bilanciato - commenta **Herbert Dorfmann**, anch'egli membro della Commissione agricoltura Ue -. La Commissione riconosce che le Ngt possono contribuire ad affrontare le sfide della strategia Farm to Fork, per andare verso un'agricoltura più sostenibile e una diminuzione degli input, come prodotti antiparassitari o fertilizzanti, e che la legislazione vigente non è adatta a regolamentare questo tema, essendo precedente alla tecnologia in questione. Al



PAOLO DE CASTRO ed HERBERT DORFMANN

contempo evidenzia i possibili campi di conflittualità e indica giustamente che serve una decisione politica, basata su un accordo che coinvolga i soggetti interessati".

Le Tea, infatti, si devono alla scoperta nel 2012 delle due scienziate Emmanuelle Charpentier e Jennifer A. Doudna, Nobel per la chimica nel 2020. Si collocano nell'ambito del miglioramento genetico tradizionale, ma eseguito con tecniche all'avanguardia che permettono di essere più veloci e precisi nell'ottenere il risultato ricercato, quella mutazione che determina per esempio una resistenza o una caratteristica qualitativa. Questa la ragione per cui le organizzazioni professionali del mondo agricolo hanno accolto con favore lo studio (vedi box a pag. 3).

"Definendo le nuove tecniche genomiche 'nuovi Ogm' - pun-

tualizza De Castro - si confonde l'opinione pubblica, invece le Tea rappresentano la fine del 'Frankenstein food'. Non hanno nulla, dico nulla, a che vedere con gli Ogm per un motivo semplice: non mescolano geni provenienti da specie diverse, ma lavorano su piante della stessa specie. Esaltano la specificità e non fanno nulla contro la natura, se non pilotarla e assistere il miglioramento, grazie alla conoscenza del genoma, accelerando l'introduzione di un carattere. Che il miglioramento genetico avvenga intraspecifico garantisce il principio di precauzione: le Tea non generano nuove specie miscelando geni provenienti da specie diverse o addirittura da Regni diversi, come nel caso del mais BT, questo sì Ogm, ottenuto con l'inserimento di geni di un batterio per indurre resistenza all'attacco di parassiti".

IL COMMENTO DI **FILIPPO GALLINELLA** - presidente Commissione Agricoltura della Camera

Nbt: in campo solo dopo la definizione giuridica dell'Ue

“Accogliamo con soddisfazione la decisione della Commissione europea di avviare un ampio processo di consultazione per discutere la progettazione di un nuovo quadro giuridico che punti a differenziare le New breeding techniques (Nbt) dagli Ogm (Organismi geneticamente modificati) determinanti per rendere il sistema agroalimentare più sostenibile”. Così **Filippo Gallinella**, presidente della Commissione Agricoltura Caccia e Pesca della Camera dei Deputati. Tuttavia il presidente della Commissione Agricoltura puntualizza che: “essendo le Nbt ricomprese negli Ogm nella Direttiva 2001/18/CE ancora in vigore, non possono essere sperimentate in campo, altrimenti significherebbe aprire agli Ogm a prescindere dalle differenze intrinseche con i prodotti Nbt. Quando da Bruxelles giungerà il chiarimento sugli aspetti giuridici, apriremo il dibattito e decideremo cosa fare con le Nbt in Italia. Personalmente ritengo che le Nbt si possano sperimentare in campo e il CREA potrebbe essere il primo in Italia a verificare come queste nuove tecnologie si comportano in ambiente aperto; un aspetto che ad oggi ancora non conosciamo. L'auspicio è che non vengano disattese le aspettative su nuove tecnologie soprattutto per il raggiungimento di risultati in linea con le strategie comunitarie Farm to Fork, Green Deal e Biodiversità. L'Italia - conclude Gallinella, parlamentare del M5S - dovrà saper cogliere tali innovazioni per raggiungere gli obiettivi posti a livello europeo: si tratta di un'occasione unica per il nostro Paese, che potrà così beneficiare di prodotti agroalimentari made in Italy maggiormente differenzianti e che ne esaltino la biodiversità, oltretutto con una ridotta necessità di input agricoli come agrofarmaci, acqua e fertilizzanti. Per questo auspico che il ministro Stefano Patuanelli colga quanto prima la possibilità di sperimentazione delle Nbt, così da rendere il nostro Paese maggiormente competitivo e resiliente”.



Road map e prossimi sviluppi

Stella Kyriakides individua nella primavera 2022 la data probabile per la definizione della proposta legislativa, che seguirà alla consultazione pubblica e incita a mantenere come principio guida la sicurezza dei consumatori e dell'ambiente per instaurare un dialogo aperto con i cittadini, gli Stati membri e il Parlamento europeo e decidere insieme la via da seguire in relazione all'impiego di queste biotecnologie nell'Ue. “In Commissione agricoltura siamo favorevoli al 90% - racconta De Castro - ad esclusione dei Verdi che stanno portando avanti alcune argomentazioni del mondo bio, e tra l'altro non di tutto, e di Green Peace (vedi box). In Parlamento non mi aspetto particolari problematiche, anche se bisogna aspettare lo sviluppo del dibattito a livello europeo e il testo della Commissione, ma siamo partiti bene. L'aspetto legislativo è da chiarire. Per esempio abbiamo bisogno che queste tecniche che, ribadisco, nulla hanno di diverso dal miglioramento genetico tradizionale, possano avere un iter autorizzativo analogo a queste ultime, altrimenti il vantaggio che offrono in termini di tempo sarà perduto. I nomi delle varietà a cui apparterranno i cloni migliorati saranno gli stessi perché con le Tea si accendono o spengono determinati ‘interruttori’ del patrimonio genetico senza alterarlo se non per lo specifico gene migliorato. L'auspicio è di arrivare presto a una nuova legislazione in materia e al superamento della sentenza della Corte di Giustizia Ue del 2018 che non chiariva sul piano normativo la differenza tra Tea e Ogm tradizionali: un passo in avanti fondamentale per fornire ai produttori le alternative alla chimica necessarie per raggiungere gli ambiziosi obiettivi del nuovo Green Deal europeo”. Il dibattito e le consultazioni per giungere a un nuovo quadro giuridico potrebbero essere non del tutto privi di ostacoli, quando accanto alla questione scientifica si affianca quella etica. “In Parlamento - illustra Dorfmann - stiamo lavorando intensamente. Come relatore sul Farm to Fork, utilizzerò il voto sulla strategia per testare la posizione del Parlamento, nella speranza che questo appoggi una posizione simile a quella della Commissione. È un momento importante, in quanto per la prima volta in questa legislatura il Parlamento voterà sulle Ngt. Nel frattempo restiamo in attesa della proposta della Commissione, sulla quale lavoreremo in Parlamento cercando di sviluppare un regolamento che possa dare un

futuro a questa tecnologia in Europa. Vedremo quale maggioranza si delinerà al più tardi in occasione del voto di inizio di giugno. Posso parlare solo per il mio gruppo politico, il Partito popolare europeo: sosteniamo l'approccio della Commissione. Siamo aperti a discutere una regolamentazione su questi temi più adatta al tempo in cui viviamo e che faccia tesoro degli errori commessi. Non si tratta solo di una questione scientifica, di dimostrare che si riesce a creare una pianta più resistente a malattie, siccità o che ha bisogno di meno fertilizzanti. È anche una questione etica: cosa ‘deve’ e ‘non deve’ fare l'uomo in materia di creazione? È una domanda che va oltre la scienza agronomica, che si occupa di cosa si ‘può’ fare. C'è poi l'accettazione da parte del consumatore, che è strettamente connessa alle questioni etiche. Dobbiamo aprire un confronto con i consumatori spiegando le potenzialità di queste tecnologie e sperando di arrivare a piante in grado di mantenere davvero le promesse che vengono fatte oggi. Anche da questo punto di vista, l'esperienza degli Ogm è stata negativa. Ciò che si prometteva tre decenni fa non si è verificato: non hanno prodotto piante che hanno bisogno di meno prodotti antiparassitari o meno fertilizzanti, ma hanno portato a un'integrazione di filiera tra i produttori di antiparassitari e di sementi. Dobbiamo dimostrare a consumatori e cittadini che le Ngt porteranno davvero a un'agricoltura più sostenibile e non a una monopolizzazione del mercato delle sementi, come di fatto è successo con gli Ogm”.

La soddisfazione del mondo della ricerca

Le Tea rappresentano il futuro per assistere e accompagnare l'evoluzione secondo le conoscenze moderne. Questa in sintesi la posizione del mondo della ricerca. “Lo studio sulle New Genomic Techniques è un primo passo che accogliamo con grande soddisfazione - commenta **Mario Pezzotti**, professore di Genetica agraria dell'Università di Verona, appena insediato quale direttore del Centro Ricerca e Innovazione della Fondazione Mach -. Da sempre auspichiamo che la scienza sia regolata dalle leggi, ma anche che le leggi siano rapportate agli strumenti che la scienza sviluppa. La comunità scientifica europea è stata proattiva nei confronti della Commissione e ha fortemente chiesto di rivedere alla luce delle Tecniche di evoluzione assistita (Tea) la 2001/18, inadeguata alle scoperte avvenute 15 anni dopo, inimmaginabili allora. Il documento ora esiste e - salvo

cautele, precauzioni e considerazioni - fa comprendere vantaggi ed eventuali punti critici su cui ragionare”.

È stato un lungo percorso che ha visto gli scienziati, in una logica diversa da quella esclusivamente scientifica, interagire con gli stakeholder e comprendere che la propria voce da sola non è sufficiente a supportare battaglie scientifiche.

“Lo studio apre una breccia nella diga dell'ignoranza - dichiara **Riccardo Velasco**, direttore del Crea-Viticoltura ed Enologia -. Si è rotto un ostracismo radicato negli errori fatti nel passato: le biotecnologie non sono state introdotte nel migliore dei modi, sono state sempre in mano alle multinazionali, amate odiate. Lo studio si esprime in modo netto e il mondo agricolo è trasversalmente favorevole. Finalmente si ha un approccio scientifico e pragmatico alle potenzialità offerte dalle Ngt, nel riconoscere che sono diverse dagli Ogm, visto che la tecnologia corre, cambia approccio e tecniche. È, quindi, indubbio che sia necessaria una nuova regolamentazione anche con distinguo tra le diverse tecniche. Mi pare, inoltre, che l'approccio delle multinazionali sia cambiato negli obiettivi, per esempio

ma non tutela l'esistente.

“Per questo abbiamo bisogno di mantenere la nostra biodiversità con tutti gli strumenti possibili - dice a questo proposito Pezzotti - e le Tea possono essere di grande aiuto per rendere le specie vegetali, alcune anche a rischio di estinzione, resilienti agli stress biotici e abiotici, migliorandole senza cambiare completamente il loro patrimonio genetico. Per esempio in viticoltura potremmo disporre delle stesse varietà che già coltiviamo, ma resistenti a peronospora e oidio e adattate agli stress abiotici dovuti al cambiamento climatico. La genetica è diventata finalmente rispettosa del genoma, conoscendone profondamente struttura e funzione, e adatta a guidare l'evoluzione verso la transizione ecologica. Questa conoscenza approfondita permette di ‘riscrivere’ alcuni alleli, attingendo da piante selvatiche della stessa specie come si fa tradizionalmente con l'incrocio, ma con una enorme differenza non tanto di tempo, ma di risultato. Nel caso della vite per ottenere individui derivanti da incrocio che portino il carattere ricercato occorrono almeno 15 anni, come è stato nel caso varietà resistenti dell'Università di Udine. Tuttavia ciò

dizionali dell'area, per riuscire a coltivare la vite nelle nuove condizioni climatiche, che nell'arco di una quindicina di anni potrebbero causare lo spostamento della viticoltura più a Nord (vedi articolo pubblicato sul Corriere Vinicolo 11/2021). “Con le Ngt - rimarca Velasco - si potrà perseguire il principale interesse dei viticoltori: mantenere i cloni identici a se stessi, ma migliorati per i caratteri di interesse, cosa non possibile con l'incrocio con cui si ottengono nuove varietà e si amplifica la biodiversità. Il ricorso alla Selezione assistita da marcatori (Mas) sulla progenie da incrocio accelera e agevola la selezione indiretta delle migliori caratteristiche nelle piante ottenute, ma dura 15 anni. Indurre mutazioni con strumenti fisici e chimici, come raggi γ , raggi X, cobalto 60, prodotti chimici, è agire alla cieca: nel caso delle Tea la mutagenesi, indotta biologicamente, è precisa e, comunque, come la selezione tradizionale passa dai saggi di confronto con la pianta originaria in campo”.

È chiaro che il vantaggio delle Tea sta nel risultato: non cambiare in alcun modo le caratteristiche del clone, stessa finalità della propagazione della vite per via vegetativa. ➔



MARIO PEZZOTTI e RICCARDO VELASCO

non puntano più su piante resistenti ad erbicidi che esse stesse vendono, e nell'approccio, più etico, orientato a resistenze per affrontare cambiamento climatico, funghi patogeni o ancora a innalzare il valore nutrizionale del prodotto”.

La “questione” biodiversità

Per un'agricoltura non dedicata alle commodity, ma votata a produzioni specifiche legate alle varietà locali e al territorio, come è quella italiana, la tutela della biodiversità è imprescindibile. Biodiversità intesa anche come garanzia che varietà e cloni attuali possano continuare a esistere così come sono, pur migliorando singoli aspetti. Il miglioramento genetico che parte dall'incrocio - tra il genitore che si vuole migliorare e l'individuo portatore della resistenza da trasferire - genera una grande biodiversità,

che è più importante è che essi assomigliano soltanto, ma non saranno uguali, al genitore da migliorare, perché i genotipi di partenza si sono ricombinati con l'incrocio. Con le Tea, invece, si può mantenere il clone esattamente come è, agendo solo sul carattere da migliorare e la biodiversità esistente rimane intatta. Se non adatteremo le nostre varietà al global warming con mutazioni mirate, rischieremo di non poterle più coltivare nei nostri areali per produrre vini di pregio”.

Conoscendo genetica e storia dell'agricoltura non è pensabile aspettare che la vite si adatti attraverso mutazioni spontanee e casuali ai cambiamenti climatici, perché sarebbero necessari migliaia di anni! I francesi, che sono avanti, stanno già correndo ai ripari. A Bordeaux sono state inserite nel disciplinare alcune nuove varietà, non tra-

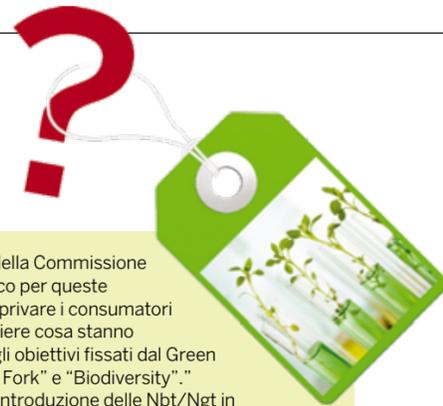


COLDIRETTI

LE OPINIONI
DELLE ORGANIZZAZIONI
AGRICOLE

ACCELERARE VERSO LA GENETICA GREEN E DEMOCRATICA

È sostanzialmente unanime da parte delle maggiori organizzazioni professionali agricole l'accoglienza positiva dello studio della Commissione europea sulle biotecnologie, con particolare riferimento alle nuove tecniche genomiche (Ngt). **Confagricoltura** spinge molto e - soddisfatta perché è stata riconosciuta la validità delle critiche formulate alla sentenza del 2018 della Corte di Giustizia Ue - chiede alle istituzioni europee e ai governi nazionali di accelerare il passo, con il supporto del mondo scientifico, per giungere a una chiara ed efficace regolamentazione delle Ngt. Queste nuove tecniche, sottolinea, hanno avuto negli ultimi anni una rapida diffusione a livello mondiale anche nei Paesi terzi con i quali l'Unione europea ha sottoscritto accordi per l'interscambio di prodotti agroalimentari. **Coldiretti** auspica che dopo il fallimento degli Ogm in agricoltura venga avviata una riflessione sulla genetica green capace di sostenere la produzione nazionale, difendere dai cambiamenti climatici il patrimonio di biodiversità presente in Italia e far tornare la ricerca italiana protagonista. Sottolinea, inoltre, come sia necessario arrivare a una regolamentazione dei prodotti agricoli ottenuti da tali metodologie che oggi non trovano collocazione nella normativa Ue, e far tornare gli agricoltori protagonisti della ricerca senza che i risultati finiscano nelle mani di poche multinazionali proprietarie dei brevetti, in modo da difendere e valorizzare la distintività dei nostri prodotti, garantendo nuove possibilità di crescita e sviluppo all'agroalimentare nazionale. **CIA-Agricoltori Italiani** rileva che il miglioramento genetico ha sempre accompagnato l'agricoltura, ma che ora è necessario un balzo in avanti per adattare le colture a un contesto trasformato dal cambiamento climatico e minacciato da patogeni vecchi e nuovi. Circa il “miglioramento genetico più democratico” sottolinea come non si possa permettere che la gestione sia delle multinazionali, lontane dalle esigenze reali del mondo agricolo. A questo scopo, sostiene, è necessario promuovere tutti gli strumenti per sviluppare nuove relazioni tra pubblico e privato e interazioni più strette tra mondo dell'impresa e mondo della ricerca.



Il dissenso del mondo bio



Necessarie norme e sinergia tra enti di ricerca (per stringere i tempi)

“Applicando le Tea si otterranno cloni caratterizzati da mutazioni non distinguibili al sequenziamento, visto che non lasciano segni sul genoma - avverte Pezzotti-. Perché questa ‘indistinguibilità’ non crei problemi sarà fondamentale una regolamentazione europea e italiana. Auspichiamo che in futuro sia previsto sui materiali così ottenuti un controllo, possibile soltanto se per ogni clone verrà fornita una descrizione precisa dell'intervento effettuato”.

Se da una parte non rintracciabilità dei cloni ottenuti con le Tea è garanzia che non sia stato fatto nulla sul genoma che non potesse accadere in natura, dall'altra potrebbe aprire a “falsi” mutanti naturali. Da Paesi extra Ue, già avanti con queste tecniche, potrebbero essere immesse sul mercato viti ottenute con genoma editing millantando come origine la biodiversità naturale. Tuttavia, chi pensa che l'immissione sul mercato di cloni ottenuti con le Tea sia prossima, rimarrà un deluso, perché la tecnologia per quanto riguarda la vite è ancora grezza e va sviluppata. “Attualmente - spiega Velasco - in tre anni, o anche meno, si può ottenere una varietà di riso mutagenizzata. Per la vite que-

sti stessi tempi saranno possibili solo quando tutti gli strumenti saranno messi a punto e standardizzati perfettamente, obiettivo raggiungibile in 3-4 anni a patto che ci si lavori in molti e in modo coordinato. Quindi non siamo prossimi, anche se sono già uscite piantine di vite mutagenizzate, che tuttavia non danno ancora certezza sulla ‘sovrapponibilità’ del genoma al clone di partenza. Non esiste nel mondo una viticoltura come in Francia e in Italia portatrice di valori culturali e storici in cui ogni varietà espressione del territorio possa essere oggetto di genome editing, a patto che qualcuno vi si dedichi. Da noi al CREA-VE di Conegliano lavoriamo sulla Glera (vedi articolo su Corriere Vinicolo 17/2021), nella sede di Turi (Ba) su uva da tavola, in particolare su Italia per eliminare i semi, e su uva da vino per le resistenze a peronospora e oidio, come negli altri territori ci si occupa di altre varietà importanti localmente. Siamo pochi e dobbiamo fare sinergia tra di noi per conseguire risultati. Il vantaggio del genome editing è che costa poco e questo comporta una sorta di democrazia delle Ngt rispetto agli Ogm e quindi una diffusione maggiore. L'attenzione di un singolo istituto di ricerca su un territorio, in rete con gli altri, potrebbe portare molti autoctoni

FederBio, insieme a 23 associazioni del biologico, ambientaliste e della società civile ⁽¹⁾, con un comunicato stampa congiunto esprime sconcerto e forte preoccupazione per la recente apertura della Commissione europea a favore di una regolamentazione ad hoc sulle nuove tecniche genomiche (Nbt) e fa appello ai decisori politici europei e nazionali affinché venga rispettata la sentenza del 2018 della Corte di Giustizia europea per garantire il principio di precauzione. “Si tratta di una grave minaccia per le piccole e medie produzioni locali e, in generale, per tutto il comparto delle produzioni biologiche e di qualità che caratterizzano il made in Italy - si legge nel comunicato -. Facendo eco alla voce delle lobby industriali, la Commissione elenca le stesse promesse non mantenute che sono state fatte vent'anni fa per promuovere gli Ogm: meno pesticidi, maggiori rese, adattamento al cambiamento climatico. Chiediamo che, di fronte a questa infausta apertura, i parlamentari europei e nazionali, i governi nazionali, regionali e locali si mobilitino immediatamente per impedire l'ingresso non dichiarato e la coltivazione di organismi geneticamente modificati in Europa”. La posizione di FederBio sulle nuove tecniche d'ingegneria genetica è la stessa di quella assunta a livello europeo e internazionale da Ifoam Organics Europe: il mondo del biologico riafferma in modo deciso la propria contrarietà non solo all'utilizzo degli Ogm, ma anche ai prodotti derivanti dalle nuove biotecnologie dai propri sistemi di produzione. Dunque, in linea con le posizioni della Federazione internazionale, anche per FederBio qualsiasi ipotesi di eludere la sentenza della Corte di Giustizia europea, che equipara nuovi e vecchi

Ogm, con proposte, da parte della Commissione Ue, di un nuovo quadro giuridico per queste biotecnologie, equivarrebbe a privare i consumatori del diritto di conoscere e scegliere cosa stanno acquistando e contraddirebbe gli obiettivi fissati dal Green Deal e dalle strategie “Farm to Fork” e “Biodiversity”.” Aiab considera inaccettabile l'introduzione delle Nbt/Ngt in agricoltura bio. La viticoltura biologica ha avuto uno sviluppo esponenziale negli ultimi anni grazie all'apprezzamento dei consumatori e al lavoro svolto sulla certificazione biologica del vino; molta innovazione è già disponibile e altra può venire investendo nella ricerca più promettente lasciando perdere le Nbt non accettabili per il consumatore che sceglie biologico e improntabili in sistemi basati sulla valorizzazione dei terroir vocati, delle denominazioni e della agrobiodiversità. Segnala il rischio che le Nbt mettano a repentaglio il patrimonio genetico viticolo nazionale e la sua tracciabilità. Sottolinea le criticità legate a brevetti e proprietà intellettuale che rischiano di omologare le produzioni biologiche di qualità e mettere fuori gioco i piccoli e medi produttori su cui si fonda la viticoltura biologica nazionale. Ritiene irrealistico ottenere con le Nbt piante poliennali durevolmente “resistenti” perché i patogeni mutano velocemente col risultato, dopo qualche anno, di avere piante nuovamente suscettibili. Secondo Aiab la sfida è spingere sulle linee di ricerca più promettenti e mettere a disposizione dei produttori bio soluzioni per lavorare al meglio in prevenzione, favorendo strategie agronomiche e di difesa efficaci.

⁽¹⁾ Acu; Aiab; Altragricoltura Bio; Apab; Ari, Civiltà Contadina, Coord. Zero OGM; Crocevia; Deafal; Egalité; European Consumers; Fairwatch; Federbio; Firab; Greenpeace; Isde; Legambiente; Lipu; Navdanya; Pro Natura; Slow Food; Terra; Unaapi; Wwf.



a beneficiare delle stesse potenzialità di mutagenizzazione che ha un Cabernet Sauvignon in California o uno Shiraz in Australia”. Oltre alla rete del CREA-VE, a proposito di sinergie, il gruppo di lavoro di Mario Pezzotti all'Università di Verona ha costituito lo spin off “Edivite” per sviluppare e ottimizzare protocolli efficienti di rigenerazione varietà per varietà, alla “base” della prosecuzione del lavoro. Mentre in Europa si sta per cominciare a discutere circa

l'opportunità di utilizzarle, negli ultimi due decenni le Ngt si sono rapidamente diffuse in molte parti del mondo. Sono in rapida evoluzione e diverse applicazioni sono già presenti sul mercato di alcuni partner commerciali dell'Ue. “In termini di ricerca e realizzazioni i cinesi, che hanno interesse per le commodity - racconta Pezzotti - sono avanti soprattutto sui cereali e sulle specie per loro più importanti su cui hanno investito moltissimo. Alla vite sono per ora ancora poco

interessati, ma lo saranno presto. I francesi stanno puntando sull'agroecologia, mentre gli statunitensi stanno lavorando molto, ma non su vite. Con orgoglio posso dire che per la vite francesi e statunitensi vengo no all'Università di Verona”. La nostra fortuna è che i cinesi cominceranno dai loro ibridi e da qualche varietà internazionale e che gli statunitensi non sembrano nutrire interesse ad adottare i nostri vitigni che si esprimono al meglio solo nei nostri terroir.

MADE TO BE OPENED

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

Tapi | UNIQUENESS INSIDE
BEAUTY ON TOP

COLLECTION | SIGNATURE | REVÒ

tapigroup.com



GIACENZE E PREZZI

Primi segnali dell'atteso "rimbalzo"



ERNESTO ABBONA

LAMBERTO FRESCOBALDI

CHIARA LUNGAROTTI

DANIELE SIMONI

ANDREA VERLICCHI

Quasi 3,3 milioni di ettolitri usciti dalle cantine nel mese di aprile segnano un quadro delle giacenze migliore rispetto allo scorso anno, considerando il +3% della vendemmia 2020. Ripresa degli scambi e dell'export, sia per sfuso che imbottigliato, con effetto positivo sui prezzi di alcune Do e Ig. Il vino sembra anticipare l'atteso rimbalzo delle prossime settimane. Le opinioni di Ernesto Abbona (presidente UIV), Lamberto Frescobaldi (vicepresidente vicario UIV), Chiara Lungarotti (Lungarotti), Daniele Simoni (Schenk) e Andrea Verlicchi (presidente Med.&A)

di GIULIO SOMMA e FABIO CIARLA

◆ Segue dalla prima pagina

Diversa e forse ancor più interessante la situazione in Cina, dove i super-dazi comminati all'Australia hanno lasciato campo aperto ai competitor (vedi articoli alle pagg. 6-11), con la Francia capace di fare +47,7% ma anche l'Italia in grado di difendersi grazie a un +17%. In rialzo infine i prezzi, anche a causa delle gelate, che schizzano a +20% per i bianchi, con una spirale psicologica rialzista che interessa le produzioni a Do e Ig. Tutto questo entra nel dibattito acceso nella filiera sulla distillazione di crisi che si interfacchia, però, con un'altra dinamica molto più rilevante rispetto al tema giacenze e potenziale produttivo: le rese per ettaro, per molti produttori il vero problema da affrontare a livello strutturale, riducendo a monte i quantitativi di vino, soprattutto nel campo dei generici. Una tema che diventa sempre più attuale se pensiamo che, come scritto nel precedente numero del Corriere Vinicolo, il vigneto Italia si avvia a toccare nuovamente quota 700.000 ettari vitati con un potenziale produttivo lanciato verso i 60 milioni di ettolitri.

La voce delle imprese

"L'atteso rimbalzo per il vino italiano sembra ormai arrivato - commenta ottimista il presidente di Unione Italiana Vini, **Ernesto Abbona** - i dati che ci stanno arrivando dalle diverse zone viticole del Paese mostrano una generale ripresa degli scambi, sia a livello interno che internazionale, con una tensione positiva sui prezzi di molti vini a Do e Ig. I dati delle giacenze sono peraltro significativi del contesto di ripresa: i quasi 3,3 milioni di ettolitri usciti dalle cantine nel mese di aprile costituiscono un indicatore molto chiaro di come e dove sta andando il mercato. Tutto ciò, in un quadro di ripresa dell'Horeca, ristorazione e turismo che sta gradualmente riaprendo seppur in mezzo, ancora, a tanti e a volte incomprensibili vincoli. Ma, ormai, guardiamo con ottimismo al futuro prossimo, forti di un trend delle vaccinazioni positivo e di una stagione estiva che si sta profilando comunque molto interessante. Dobbiamo aiutare con ogni mezzo la spinta dell'economia reale attraverso misure istituzionali di sostegno al mercato, perché solo dal mercato arriverà la vera ripresa". Sintonia sulle valutazioni di mercato, seppur con qualche cautela, arriva da **Andrea Verlicchi**, presidente nazionale di Med.&A (l'Associazione nazionale Agenti d'affari in mediazione e Agenti di commercio aderente a UIV). "Noi operatori ten-

diamo ad essere molto cauti con i valori assoluti e soprattutto con il momento specifico, tuttavia è innegabile che i dati sulle giacenze siano meno preoccupanti rispetto a quello che si poteva immaginare qualche mese fa", dichiara Verlicchi, a capo di un'associazione in cui soci movimentano ogni anno circa 15 milioni di ettolitri di vino, per un giro d'affari di circa un miliardo di euro. "Soprattutto dobbiamo ricordare - chiarisce Verlicchi - che le giacenze vanno lette in modo ampio e in base al momento particolare del mercato. Questo significa che in alcuni casi possono essere anche alte, ma in realtà si tratta di vino per la gran parte già venduto. Per alcuni player poi è fondamentale scegliere il momento giusto per l'acquisto, di solito gli ordini maggiori arrivano proprio nelle fasi di stagnazione, quando i prezzi sono bassi, per poi procedere con piccoli riordini nel momento di alta richiesta del mercato consumer. Sono andamenti molto importanti, che vanno letti accuratamente. Ad ogni modo dal mese di aprile c'è stata una intensa accelerazione nelle richieste, sia per l'imbottigliato sia per lo sfuso, con il risultato che chi non si è assicurato i giusti quantitativi di prodotto rischia di non trovarne, sicuramente non al prezzo desiderato. Parliamo di un aumento generalizzato dei prezzi dello sfuso, dal 10 fino a punte del 30%, con molte richieste, oltre per i vini generici, per Prosecco e Pinot grigio ma anche Chianti, in pratica gli imbottigliatori si troveranno a pagare il vino anche il 20-30% più del solito". Questo significa una risalita delle quotazioni generali con la conseguenza di rendere forse meno cogente l'idea della distillazione? "Dopo la gelata di aprile forse l'unica regione che ancora chiede con forza una campagna di distillazione è la Sicilia, altre piccole zone potrebbero averne bisogno ma, in sostanza, credo la cosa debba essere trattata su base territoriale, non nazionale. In molti casi i valori del vino sfuso si stanno riallineando a quelli previsti per la distillazione, quindi in Italia non penso sia necessaria una campagna su vasta scala ma, al limite, locale".

Anche per **Lamberto Frescobaldi**, a capo dell'azienda Marchesi de' Frescobaldi e vicepresidente vicario UIV, la valutazione del quadro delle scorte non deve destare preoccupazione, anzi. "Ci troviamo con una situazione delle giacenze per molti insospettabile - commenta - i valori sono allineati se non inferiori a quelli dello scorso anno, in pochi potevano fare previsioni così rosee qualche mese fa. Evidentemente i consumi a casa, nei nuclei familiari, hanno generato

un flusso che in qualche modo ha compensato almeno in parte il blocco di altri canali. La ristorazione sta ripartendo ora ma bisogna essere molto cauti, così come non c'è da sperare in una ripresa massiccia del turismo in questa estate: mancheranno i visitatori stranieri che per noi erano un importante sbocco anche in termini di quantità di prodotto. Bisognerà avere pazienza e, soprattutto, andare ancora di più all'estero per farci conoscere, impiegando gli strumenti che abbiamo e puntando su nuovi strumenti dell'Ocm. La concorrenza è fortissima, l'Australia perdendo il mercato cinese si sta riorientando sull'America ad esempio, ma dobbiamo raccogliere la sfida dell'export, questa è la strada". Una situazione da gestire bene, anche con la distillazione? "Probabilmente la situazione non è più attuale visti i dati che abbiamo e una brinata che ha interessato ad aprile molte zone d'Italia e che toglierà sicuramente parte del prodotto atteso dalle cantine. Come detto - conclude Frescobaldi - punterei più sull'export e, soprattutto nell'ottica di medio periodo, direi che noi produttori ci dovremmo impegnare tutti per una riduzione reale delle rese per ettaro, che in alcune zone sono ancora estremamente elevate".

Chiara Lungarotti, dall'osservatorio della storica azienda di famiglia a Torgiano, conferma una situazione meno drammatica del previsto: "Si può parlare di timidi segnali di ripartenza. In realtà sui mercati esteri dove la pandemia sembra superata e si lavora per le riaperture, come negli Usa e nel Regno Unito, si riscontrano problemi di altra natura, legati per lo più a questioni di trasporto e dogana. Ci sono poi mercati dove è in corso una nuova ondata, come in Giappone, con conseguenti ulteriori chiusure. In ogni caso siamo fiduciosi che la ripresa possa arrivare definitivamente, magari insieme ai turisti stranieri una volta che sarà loro permesso di tornare in Italia senza quarantena, se provenienti da Paesi sicuri. Questi flussi porteranno linfa vitale all'Horeca, ultimo canale a ripartire purtroppo". Segnali positivi dal mercato, giacenze buone e una gelata importante ad aprile, come bisognerà gestire questa situazione a livello di quantitativi e di misure come la distillazione? "La gelata dell'8 aprile è stata catastrofica in molte regioni italiane, noi abbiamo avuto temperature più basse che in inverno. Una situazione che, seppure con delle differenze tra varietà e zone, porterà comunque a una riduzione dei quantitativi prodotti. Un calo ancora da quantificare in termini di volumi ma che, insieme agli ultimi dati di

Cantina Italia sulle giacenze, indica chiaramente come la distillazione dei vini Dop e Igp non è una necessità per il settore vino in Italia. Fondamentale rimane invece - chiude la Lungarotti - la promozione, sia sui mercati extra Ue che su quelli domestici".

Commentando la situazione, l'ad di Schenk Italia, **Daniele Simoni**, parte dal mercato, confermando come "vendite e consumi sul mercato moderno, sia in Italia sia all'estero, stanno procedendo bene. I primi mesi dell'anno hanno realizzato performance migliori rispetto a quelle che potevamo aspettarci, con un trend positivo nella Grande distribuzione. Certo i canali tradizionali dell'Horeca in pratica sono ancora fermi, si cominciano solo ora a vedere i primi spiragli in Italia e in pochi altri Paesi, nel complesso però posso dire che a oggi ci sono prospettive molto buone per il 2021". Prospettive che hanno un peso anche in tema giacenze, per quanto su questo aspetto Simoni vada in profondità facendo un distinguo fondamentale: "La questione va analizzata ricordando che esistono due posizioni discordanti: da una parte abbiamo addirittura carenza di prodotti di qualità, in particolare i vini più richiesti dal mercato come Pinot grigio, Prosecco e Primitivo, ma anche altri della Toscana. L'impressione che abbiamo al momento è che addirittura, su questi prodotti, si possa arrivare senza scorte alla congiuntura della vendemmia 2021. L'altra situazione, di segno opposto, è quella dei vini generici, la fascia più bassa del mercato. Sono prodotti che ormai, anche in virtù di un cambio dei consumi, non sono richiesti dai consumatori, e di questi ci sono giacenze importanti che non si riescono a smaltire. In questo caso però il problema viene da lontano, spingendo su rese esagerate si continuano a fare vini di cui non c'è richiesta, bisogna assolutamente attivarsi per ridurre i volumi dei prodotti che il mercato non è in grado di assorbire". In questa ottica ha senso parlare di distillazione? "Come detto si tratta di un problema strutturale, quindi la distillazione al massimo può risolvere una congiuntura momentanea ma non è la cura. Si rischia di continuare a sprecare risorse senza risolvere il problema alla radice. Se cominciassimo a ridurre le rese massime per ettaro - conclude Simoni - spingendo gli agricoltori a riconvertire i vigneti su produzioni di maggiore qualità, avremmo un doppio vantaggio. Innanzitutto si eliminerebbero quote consistenti di vini non assorbiti dal mercato e, contestualmente, si rafforzerebbe la parte di prodotti più richiesti e di cui c'è carenza".

SCENARI

LA PARABOLA (DISCENDENTE) DEL VINO AUSTRALIANO IN CINA



Da leader di mercato, il vino made in Australia sta subendo oggi il colpo inferto dai dazi anti-dumping cinesi che fa ipotizzare per il 2021 un crollo delle importazioni nel Paese del Dragone anche del 95%. Come si affretteranno a cercare di riempire questo importante spazio gli altri Paesi? Le buone opportunità per l'Italia, che tuttavia sconta la mancanza di forti brand-immagine del Paese...

di **LIVIO SALVATORE**
Wine Channel China Export Specialist
Interviste a cura di **LEO KONG**
Wine Channel China Office Director

Da fornitore leader di vino sul mercato cinese al crollo delle esportazioni: è questa la parabola che ha investito l'Australia a partire dagli ultimi mesi del 2020. Un cambio di scenario le cui motivazioni vanno cercate - oltre che nel progressivo peggioramento dei rapporti tra i due Paesi negli ultimi quattro anni (vedi box) - nell'effetto dei dazi anti-dumping, tra il 107 e il 212%, imposti ai vini australiani, che hanno inciso pesantemente sui prezzi vantaggiosi con cui i prodotti, prima, riuscivano ad arrivare sugli scaffali del Paese del Dragone. Una vicenda che apre nuovi spazi per gli altri Paesi esportatori di vino in Cina, che vedono tra i player più importanti, oltre all'Italia, la Francia, il Cile e la Spagna. Cosa ne sarà dunque del vino australiano in Cina? Le previsioni per il comparto sono durissime: secondo i dati rilasciati dall'Australian Grape and Wine Association, nel 2021 le importazioni in Cina di vino australiano crolleranno di un impressionante 95%, portando i produttori australiani a spostarsi su altri mercati, come quello statunitense e inglese, o altri mercati asiatici. Anche l'australiana Treasury Wine Estates, la più grande azienda vitivinicola quotata in borsa al mondo, nonché produttrice dei vini a brand Penfolds, di enorme successo in Cina, ha subito duramente il colpo delle sanzioni cinesi. L'azienda ha infatti annunciato che nella seconda metà del 2020 i profitti ammontavano a 120,9 milioni di dollari australiani, pari a un calo del 43%.

Facciamo un passo indietro

Ma cos'era il vino australiano in Cina prima del novembre 2020? Se si volge lo sguardo indietro nel tempo, appare evidente il ruolo di rilievo del vino australiano in Cina. "Nel 2019, il volume del vino australiano importato dalla Cina ha raggiunto il suo picco più alto, 147.576.600 litri, e il valore delle importazioni è stato di 864,96 milioni di dollari. La quota di mercato ha raggiunto il 35,54%, superando il primato della Francia e diventando il più grande importatore di

CHENG PENG
presidente della Guangzhou Liquor Industry Association



IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Clementina Palese, Fabio Ciarla, Livio Salvatore, Leo Kong, Omar Bison, Tiziana Sarnari, Andrea Casson, Roberto Beghi, Valentina Giovenzana, Alessio Tugnolo, Alessia Pampuri, Riccardo Guidetti

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA
SEGRETARIA 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
NOEMI RICCO, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com

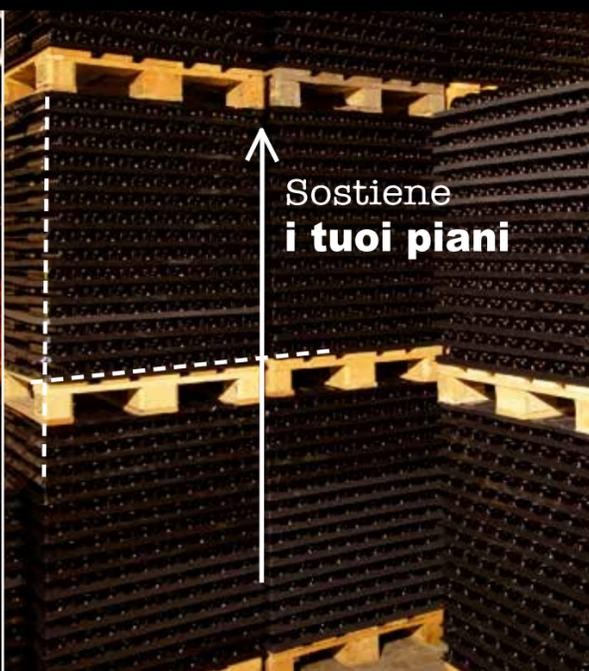
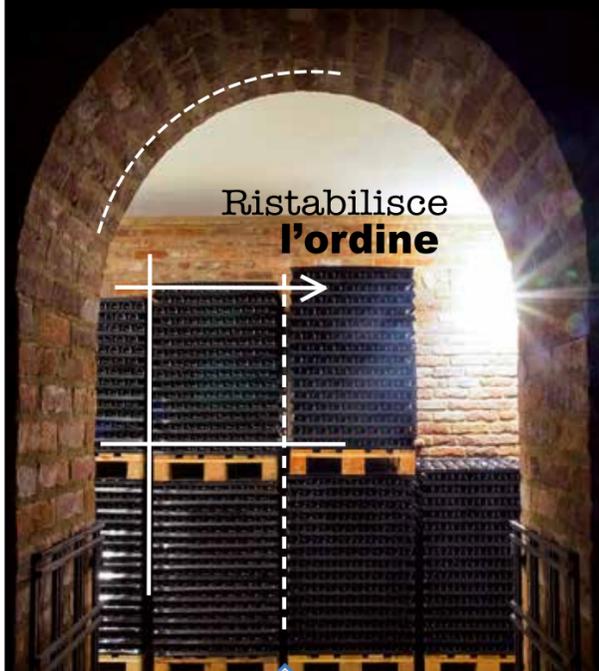
Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



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

VINPLAST[®]

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



È un prodotto



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



vino della Cina”, ha dichiarato **Chen Peng**, presidente della Guangzhou Liquor Industry Association, che ha aggiunto: “nel 2020, fino a dicembre, il rapporto statistico mostra che il vino australiano è ancora il leader in termini di volume, e appare fiorente. Dopo, con l’inizio del 2021, è chiaro che l’importazione di vino australiano in Cina è stata interrotta”. È ancora più chiaro quanto fosse strategico l’export vinicolo australiano guardando ai dati della controparte: secondo quanto riportato da Sina Finance, il valore complessivo del vino australiano esportato nei 12 mesi precedenti al settembre 2020 ammontava a poco meno di 3 miliardi di dollari australiani, di cui 1,17 miliardi assorbiti dal mercato cinese, ovvero il 39%, un dato che rendeva la Cina di gran lunga il principale acquirente di vino australiano al mondo. Impietoso il confronto con la situazione post-dazi: nel gennaio 2021 la Cina ha assorbito solo l’1% dell’export vinicolo australiano. **Lee McLean**, general manager e responsabile relazioni internazionali della Australian Grape and Wine Association, non ha potuto che dichiarare che “a questi prezzi, vendere vino in Cina è estremamente difficile”.

Le ragioni del successo

Quali erano dunque i punti di forza? Sicuramente tra i più importanti c’era il secondo rapporto qualità-prezzo. Grazie all’Accordo di libero scambio Cina-Australia (ChAFTA) firmato nel 2015, i vini australiani erano esenti dalle tariffe di importazione dall’inizio del 2019 e anche grazie a questa misura l’Australia era riuscita a superare la Francia come partner vinicolo privilegiato del Dragone e a diventare il primo Paese da cui importare vino. Un vantaggio non indifferente, se si pensa che i vini italiani pagano dazi che vanno dal 14 al 20% per entrare nel mercato cinese, con un aumento di prezzo che viene inevitabilmente scaricato sulle spalle del consumatore.

Ma non era solo il prezzo la causa del successo. **Yu Hongjie** della Qingdao Longvision Global International, grande importatore di vino italiano, ha dichiarato che “la prima grande ragione del successo australiano non è il gusto del vino ma la forza del brand. Le prime 5 marche di vino australiano rappresentavano il 75% delle importazioni di vino australiano e Penfolds dell’Australia rappresentava l’80% della quota di mercato delle prime 5 marche. Si tratta insomma di un esempio perfetto del fenomeno di mercato chiamato ‘coda lunga’ (la “coda lunga” è un concetto di marketing coniato da Chris Anderson nel 2004 per descrivere un modello economico e commerciale, usato ad esempio da Amazon.com e Netflix, nel quale i ricavi vengono ottenuti non solo con la vendita di molte unità di pochi oggetti (i best seller), ma anche vendendo pochissime unità di tantissimi oggetti diversi, ndr). La dinamica che ha portato all’aumento della quota di mercato può ricondursi invece all’effetto San Matteo’ prodotto dall’appeal di un marchio forte (l’“effetto San Matteo” indica un processo per cui, in certe situazioni, le nuove risorse che si rendono disponibili vengono ripartite fra i partecipanti in proporzione a quanto hanno già, secondo il principio per il quale i ricchi diventano più ricchi e i poveri diventano più poveri, ndr)”.
Cosa faranno ora gli altri Paesi?
 La debacle del vino australiano lascia uno spazio importante nel mercato cinese, che gli altri produttori si affretteranno a cercare di riempire. Il mercato è molto grande e “si sta sviluppando rapidamente da più di dieci anni. Anche se il volume e il valore delle importazioni negli ultimi anni hanno avuto un calo, nel 2020 la Cina ha comunque importato 471,36 milioni di litri di vino” dice Chen Peng della Guangzhou Liquor Industry Association. Di certo i consumatori cinesi selezioneranno il candidato più opportuno con uno sguardo sempre più esigente, come conferma lo stesso Chen: “La domanda di vino dei consumatori cinesi perseguirà sempre più la qualità e il rapporto qualità-prezzo. Il vino con un forte brand, alta qualità e conveniente è ancora la prima scelta dei consumatori. Coloro che prima bevono vino australiano sceglieranno vini di altri Paesi, come Italia, Cile, Francia ecc.”. Una previsione, questa, in sintonia con le parole di **Giulia Chen (Chen Chaoying)** dell’azienda importatrice di vino italiano YWYC, secondo la quale “il gusto dei consumatori cinesi è in costante miglioramento, così come le richieste di qualità. Per assecondare questa tendenza, gli importatori presteranno sempre maggiore attenzione alla qualità, all’unicità del prodotto e allo storytelling, oltre che al prezzo e al packaging”. Anche **Luoson (Luo Qihao)**, ceo della Guangdong Luge Wine Industry, dichiara sulla stessa linea: “Il vino di qualsiasi Paese ha una propria posizione



YU HONGJIE
Qingdao Longvision Global International



GIULIA CHEN
YWYC



LUOSON (LUO QIHAO)
ceo della Guangdong Luge Wine Industry



SOPHIE LIU
wine teacher

insostituibile e il vino australiano non fa eccezione. Se i vini italiani vogliono conquistare una fetta maggiore della quota di mercato lasciata dagli australiani, devono produrre più storytelling sui vini di fascia medio-bassa. Oltre chiaramente a mantenere una qualità elevata costante, devono anche avere un vantaggio competitivo sul prezzo e il packaging deve soddisfare il gusto estetico cinese”. Stavolta non è d’accordo invece **Giulia Chen**, che sostiene che i consumatori “passeranno sicuramente a prodotti con prezzi e gusti simili come transizione. In questo mercato, infatti, non esistono prodotti assolutamente indispensabili o insostituibili. Inoltre i vini australiani non hanno caratteristiche molto distinte. Non vantano né ricche testimonianze storiche e culturali né vitigni unici. Hanno tutti lo stesso gusto, packaging simili e prezzi bassi. Una volta venuto a mancare il supporto delle precedenti politiche tariffarie, non vi è alcun vantaggio di mercato. Tali prodotti sono davvero facili da sostituire”.

E se il buco fosse riempito dalla produzione nazionale cinese? Chen Peng si mostra ottimista sulla crescita delle cantine cinesi: “Dopo così tanti anni di sviluppo, l’industria vinicola cinese ha raggiunto un livello considerevole sia nell’estensione delle aree vitate, sia nei processi produttivi e nella competenza enologica. Il vino cinese poi risponde alle aspettative dei gusti dei consumatori cinesi, non meno di quello di molti Paesi occidentali: nel 2020 la produzione di vino cinese ha raggiunto i 4.130.000 ettolitri. Pertanto, il vino cinese ha ancora molto spazio di crescita”.

Le possibilità dell’Italia

Le possibilità dell’Italia di avere un maggior peso sul mercato cinese sono certamente buone, come confermato da più voci autorevoli nella stessa Cina. Durante la scorsa edizione di QWine Expo, nel novembre 2020 - poco prima dell’esplosione dei contrasti commerciali tra Australia e Cina - la celebre wine teacher **Sophie Liu** dichiarò, per esempio, che se non fosse stato per il Covid, il 2020 sarebbe stato l’anno di rivalsa del vino italiano; qualche mese dopo, commentando una masterclass sul vino italiano, affermò di sperare “di poter cogliere l’opportunità del delisting dei vini australiani a causa delle sanzioni antidumping contro il Paese, per consentire l’ingresso in Cina di più vini italiani”.

Giulia Chen si concentra in particolare sui vini del Sud Italia, sostenendo che possano “sostituire i vini australiani perché sono simili nel profilo organolettico e nella fascia di prezzo, avendo però in più una grande varietà di tipologie di uve e quindi di gusti; possono avere successo senza bisogno di particolari investimenti. Ho sempre pensato che i vini italiani abbiano preso strade piuttosto tortuose nel mercato cinese. Se si fosse aperto il mercato cinese con vini di Sicilia o Puglia per poi spostarsi lentamente verso nord, la quota di mercato del vino italiano in Cina sarebbe stata molto più alta di quanto non lo sia adesso”. Anche Chen Peng si dice fiducioso, con il giusto impegno dei produttori italiani, del successo del vino made in Italy: “Finché i produttori italiani offriranno alta qualità, prezzi ragionevoli, onestà e affidabilità e si impegneranno a mantenere buoni rapporti con la Cina, sono certo che potranno sfruttare questo momento per aumentare la loro quota di mercato”.

Non mancano tuttavia le difficoltà, come la mancanza di brand particolarmente grandi e forti, capaci di rappresentare per metonimia l’intero Paese. “A livello di quota di mercato - spiega Yu Hongjie - il vino italiano che sostituirà il vuoto lasciato dall’Australia sarà inferiore a quello francese e cileno. Il vino australiano che colpisce l’immaginario dei consumatori cinesi è Penfolds. Il vino francese per antonomasia è Lafite, quello cileno si chiama Red Devil e Montes, mentre attualmente non esistono marchi italiani altrettanto forti (Sassicaia è considerato un prodotto di lusso e quindi non conta). È prevedibile - continua - che a prendere il testimone dell’australiano Penfolds sarà in primis Lafite (Lafite Legend, sono i marchi cileni e sudafricani di Lafite), in secondo luogo Red Devil. Si divideranno la maggior parte del mercato. I vini italiani privi di brand forti a sostegno delle vendite avranno una loro quota di mercato in Cina di circa il 3% nel 2021, la quota totale dell’Italia dovrebbe aggirarsi intorno al 10% (attualmente è del 6%, ndr). Teniamo conto che l’Australia lascia una fetta di mercato del 33%”.

Si apre, dunque, una grande opportunità per il vino italiano, costellata però di altrettanto grandi sfide. Il comparto enoico nazionale ha tutte le carte in regola per farcela, se saprà comunicare in modo vincente la propria qualità e impegnarsi nel fare strategia comune. Ci saranno numerosi ostacoli lungo il percorso, ma per l’Italia è arrivato il momento di correre.



LE TAPPE DI UN’ESCALATION

Australia - Cina: come sono andati deteriorandosi i rapporti tra i due Paesi

A partire dalla fine del 2020 il vino australiano, un tempo principe del mercato cinese, ha subito un duro colpo. Ma a cosa sono dovute le difficoltà incontrate dai prodotti australiani in Cina? La risposta si trova nel deterioramento dei rapporti politico-diplomatici tra i due Paesi.

2017: una sempre maggiore presenza delle istituzioni cinesi sul territorio australiano è avvertita come interferenza e dà luogo a uno scontro a colpi di editoriali. In particolare, il 5 dicembre un editoriale del Global Times (quotidiano considerato molto vicino al governo cinese) definisce l’Australia “una gomma da masticare attaccata alle suole della Cina”.

Novembre 2020: vengono annunciati dazi sull’import australiano, per un valore totale stimato di 19 miliardi di dollari, che interessano il manzo, il cotone, il carbone, l’orzo e il vino, particolarmente importante in quanto la Cina assorbe il 37% dell’export vinicolo australiano. La motivazione dei dazi si trova nella denuncia da parte cinese di un presunto dumping: i produttori australiani avrebbero venduto vino a un prezzo inferiore a quello di produzione, danneggiando così il mercato nazionale. I nuovi dazi anti-dumping tra il 107 e il 212% inflitti sui vini australiani mettono in serio pericolo il ruolo leader che ricoprivano sul mercato cinese.

11 novembre 2020: la grande preoccupazione destata nelle aziende vinicole le porta a produrre anche una serie di video di incoraggiamento a comprare vino australiano nella festa dello shopping dell’11 novembre, il cosiddetto “Single’s Day”.

17 novembre 2020: esplosione della tensione accumulata. Il Ministero degli Esteri cinese esprime il suo malcontento per alcuni comportamenti australiani, sviluppati prima in 7 punti dal portavoce Zhao Lijian, successivamente in 14 punti dall’Ambasciata cinese a Canberra. Essi includono il ban per Huawei e ZTE nell’installazione delle reti 5G, la richiesta di un’indagine internazionale sulle origini del Covid19, le pressioni per la situazione in Xinjiang e ad Hong Kong, accuse di attacchi di hackeraggio ai danni australiani e altro ancora.

15 marzo 2021: la risoluzione informale delle contese commerciali fallisce ufficialmente, dal momento che la questione passa tra le mani dell’organo di arbitrato interno della Wto.

Aprile 2021: le licenze quinquennali di importazione di fieno australiano di 25 aziende cinesi non vengono rinnovate dalle autorità, senza esprimere commenti; il fieno si va così ad aggiungere alla lista dei prodotti al centro delle contese.

Aprile 2021: il ministro degli Esteri australiano, Marine Payne, revoca un Memorandum of Understanding, firmato tra lo stato di Victoria e la Commissione cinese per Riforme e sviluppo nel 2018, a causa di “incompatibilità con la politica estera australiana”. La controparte cinese esprime il suo malcontento per questa decisione: l’ambasciata cinese a Canberra dichiara di considerare il gesto “irrazionale e... una provocazione”.

6 maggio 2021: Pechino - in un gesto per lo più simbolico, benché significativo - interrompe tutte le attività dell’organo diplomatico del Dialogo economico strategico Cina-Australia.



L'Australia chiamata a fare un nuovo miracolo

PAROLA D'ORDINE

RICOLLOCARE



Due anni di tempo, dopodiché a queste condizioni sarà il disastro. Ma anche il solo pensare di ritornare leader di mercato sarà un'impresa titanica. Le strategie del più grande gruppo, TWE, che ha già spostato un pezzo di Penfolds in California

di CARLO FLAMINI



OSSERVATORIO
DEL VINO

Un impatto devastante. Sui conti delle principali aziende, come Treasury Wine Estates, ma anche su quelli dell'industria nazionale, che negli ultimi anni ha saputo costruire un patrimonio straordinario sul mercato cinese. L'escalation di crisi diplomatico-commerciale tra Pechino e Canberra, iniziata nell'estate del 2020 e culminata con l'imposizione di dazi fino al 200% sui principali prodotti esportati in Cina, tra cui il vino, sta probabilmente per forzare l'industria vinicola australiana a riscrivere per l'ennesima volta il proprio destino. Non è la prima volta

infatti che gli australiani si trovano a dover rifare i conti: nel 2005, i due mercati che avevano consentito ai vini australiani di diventare protagonisti assoluti nel panorama mondiale, UK e Usa, voltarono le spalle agli Shiraz e ai Merlot made in Australia. Il settore vitivinicolo, che era cresciuto enormemente sulla spinta della richiesta di vino di questi mercati, si trovò all'improvviso a dover fare i conti con una mole enorme di vino inventato da ricollocare altrove. Vi fu la necessità di svendere per sopravvivere in qualche modo, alcuni colossi addirittura si dovettero trasformare per non cadere: nacquero allora le Accolade Wines e le Treasury, figlie di smembramenti e riposizionamenti di aziende che erano nate per essere dei giganti nel segmento wines, beer & spirits. Poi vi fu la crisi del 2008/09, che impattò ancor più severamente sui piani di rinascita (la "Strategy 2025" dovette esser riscritta daccapo), le vendite di vino australiano girarono quasi a metà sullo sfuso, inclusi veri e propri brand, che grazie alle ramificazioni commerciali potevano essere fatti circolare in cisterna per poi essere imbottigliati sul luogo di consumo (prevalentemente UK).

Il miracolo del 2014
Cinque anni di sofferenze e di tribolazioni, fino al fatidico 2014, quando il governo australiano

riescie a concludere con l'omologo di Pechino quell'accordo di libero scambio che ha permesso agli australiani di aprire una nuova stagione dell'oro: da quel momento, l'export verso la Cina prende letteralmente a volare, nel 2016 Pechino diviene la prima destinazione a valore, 474 milioni di AUD che nel giro di soli tre anni superano il miliardo, ovvero due volte il valore generato da Usa e UK messi insieme. Nel 2019, anno dello storico sorpasso sui francesi, metà circa del valore generato dal vino australiano è di marca cinese (e stiamo parlando solo di vino in bottiglia, con brand come Penfolds considerati veri oggetti di culto), per un volume superiore al milione e 300.000 ettolitri, ovvero un terzo del totale.

Le fondamenta costruite in Cina consentono di mantenere in piedi tutta l'architettura dell'edificio australiano: la lenta ricostruzione del "brand Australia" in America e Canada, i vini a basso margine venduti in UK, qualche esperimento nei mercati emergenti, in particolare quelli del Sudest Asiatico, un'industria del turismo che grazie ai rapporti di vicinanza porta milioni di asiatici a visitare le cantine australiane circondate dal nulla, se paragonate a quelle di altri Paesi, Italia in primis.

Tutto sembra andare per il meglio, fino a che - e siamo nel 2020 - incominciano le tribolazioni: prima il Covid-19, che

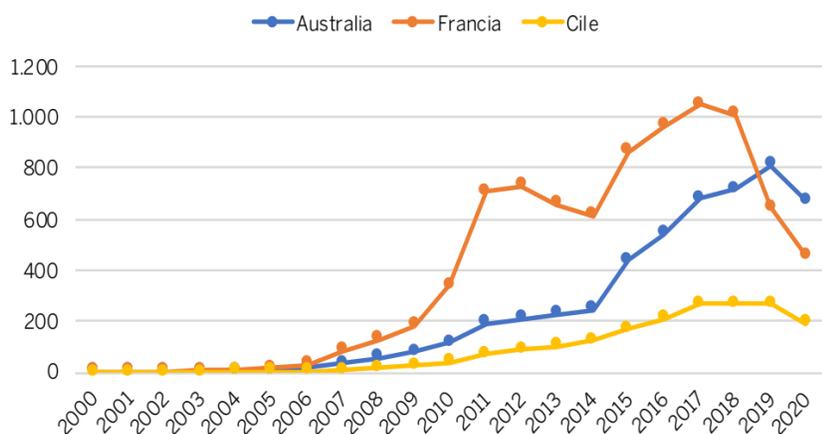
esplode fragorosamente proprio in Cina, di fatto chiudendo il Paese per alcuni mesi, azzerando il Capodanno e mettendo fine ai flussi turistici. Poi le tensioni diplomatiche, che hanno a che vedere anche con le prese di posizione australiane sull'origine del virus, commenti che a Pechino non sono mai andati giù. E siccome quando metti una sfera su un piano inclinato non la puoi più controllare, ecco che arriviamo a oggi, con le aziende australiane di fatto messe ai margini, se non espulse, gravate da dazi che sono cresciuti via via a ogni comunicazione del Mofcom cinese.

Non sarà più come prima

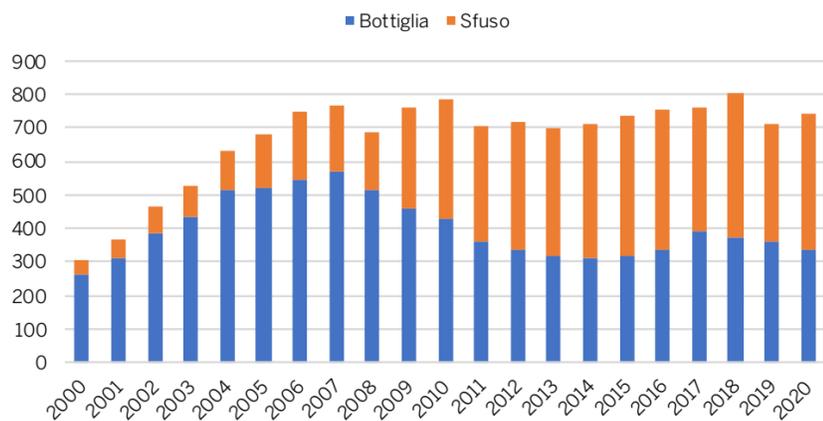
"Le tariffe sono motivate politicamente, ma mancano di basi economiche - dice **Marc Soccio** (qui sotto), un passato in Rabobank Australia e ora ceo di Aginfinity, società di consulenza per l'industria australiana -



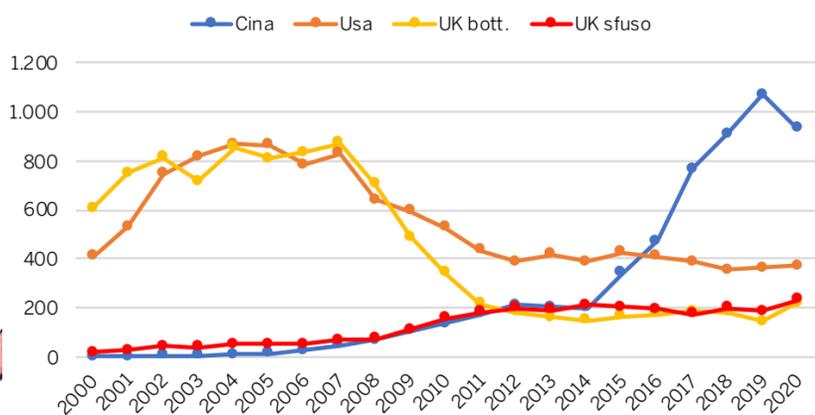
IMPORT CINESE DI VINO IN BOTTIGLIA (mln US\$)



EXPORT AUSTRALIANO: RAPPORTO BOTTIGLIA/SFUSO
(mln litri)



EXPORT AUSTRALIANO DI VINO - PRINCIPALI PAESI (mln AUD)



INTERVISTA CON TONY BATTAGLENE,
CEO DELL'AUSTRALIAN GRAPE & WINE INC.

Trovare alternative o sarà il collasso

di CARLO FLAMINI

Inanzitutto, sgomberiamo il campo da un equivoco: si sente dire in giro, in maniera piuttosto semplicistica, che l'Australia ha messo tutte le sue uova nel cestino cinese. Questo è falso: sebbene la Cina rappresenti il più grande mercato a valore per la nostra industria e abbia supportato la crescita del nostro business in maniera straordinaria negli ultimi anni, soprattutto dei vini di alta gamma, le nostre aziende vendono vino con successo in tutto il mondo, specialmente in Nordamerica, UK e Asia settentrionale. Non dimentichiamo poi che il mercato domestico continua a

essere quello più grande in assoluto ed è in costante crescita. Per cui, abbiamo subito un colpo, certamente, ma non siamo andati ancora ko".

Tony Battaglene è il combattivo Ceo dell'Australian Grape & Wine Inc., l'associazione nazionale dell'industria del vino australiana, nata nel 2019 dalla fusione tra Winemakers' Federation of Australia e Australian Vignerons. Nelle sue parole l'orgoglio nazionale, anche se le sue origini tradiscono una certa italianità (quel Battaglene derivato da una trasformazione di Battaglione). "La recente decisione del Mofcom di imporre dazi aggiuntivi, che arrivano fino al 218,4% per alcuni esportatori, ha portato alla necessità di diversificare il nostro portafoglio: questi dazi hanno reso il mercato cinese, con i suoi 1,2 miliardi di dollari di valore, impraticabile per molti produttori del nostro Paese".



Nello scenario peggiore il mercato cinese resterà chiuso per 3-5 anni, dobbiamo pensare a come ricollocare 1,3 milioni di ettolitri di vino rosso. Elaborare solide strategie di diversificazione e lavorare con il Governo per costruire piattaforme commerciali con altri Paesi, sia quelli consolidati, sia soprattutto quelli emergenti

E pensare che solo sette anni fa si era alla firma dell'accordo di libero scambio...

Sì, in parte quell'enorme crescita che ci ha portato nel giro di pochi anni a essere leader sul mercato cinese e a trasformare la Cina nella nostra prima destinazione è stata in parte dovuta al Chافتا (China Australia Free Trade Agreement del 2014): le nostre aziende hanno creduto che questa nuova situazione di favore desse la stabilità necessaria per operare ingenti investimenti sulla supply chain, per portare sul mercato quei vini che i consumatori volevano. Le recenti azioni del Governo di Pechino hanno scombuscolato i piani e modificato

in peggio il profilo di rischio del Paese per molti operatori. In attesa che il mercato ritorni a condizioni non dico di favore ma almeno di normalità, ora la priorità resta la rifocalizzazione su altri mercati: i vini australiani sono venduti in 115 Paesi, con punte di eccellenza sui mercati principali, come Usa e UK, ripartiremo da queste certezze.

Quali sono gli scenari a cui vi state preparando?

Beh, i conti li stiamo facendo su quello peggiore, ovvero che il mercato cinese resti chiuso per un minimo di 3-5 anni per i vini fermi in bottiglia, con l'alternativa dello sfuso praticamente azzerata almeno nel breve termine. Questo significa che dobbiamo trovare un'alternativa a circa 1,3 milioni di ettolitri di solo vino rosso ogni anno.

Non proprio noccioline...

Siamo consci del fatto che non esista un singolo mercato e nemmeno un insieme di mercati in grado di colmare il vuoto di quello cinese, ma la spinta alla diversificazione sarà cruciale per la crescita del settore nel prossimo futuro. Per raggiungere questo obiettivo è di fondamentale importanza che l'industria e il governo investano in maniera mirata e coordinata per assicurare il massimo ritorno di questa attività. Questo implica chiarezza di visione, una strategia cappello con indicatori chiave che consentano di mirare gli investimenti in promozione e marketing sul medio e lungo termine, di modo da creare le condizioni ambientali più favorevoli per supportare gli sforzi di accesso delle aziende ai mercati, sia consolidati, sia emergenti.

sfortunatamente per le aziende vinicole, le tensioni politiche stanno crescendo più passa il tempo. A oggi, le prospettive per una pacifica soluzione appaiono minime: questo in assenza di pressioni sulla Cina da parte degli alleati dell'Australia, in primis gli Usa, o di un mea culpa pubblico (e imbarazzante) da parte di Canberra, che penso non avverrà presto. Assumendo dunque che le tariffe restino in vigore per il prossimo futuro, la difficoltà principale rimane quella di trovare mercati alternativi al vino destinato fino a

ieri in Cina".

Ma qui i problemi incominciano a diventare insormontabili a parere di Soccio: "Diciamo che in linea teorica non è impossibile, ma temo che trovare mercati che siano al contempo vicini e profittevoli sarà estremamente difficile. E questo avrà un impatto significativo sulla sostenibilità dell'industria vinicola australiana e potrebbe generare serie conseguenze se questa disputa dovesse andare più in là dei due anni. E quandanche si dovesse ritornare a operare su questo mercato in termini più

Continua a pagina 11

IMPORT CINESE DI VINO IN BOTTIGLIA - PRIMO TRIMESTRE

	Litri			Dollari			Dollaro/litro		
	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %	2020	2021	Var. %
Francia	22.787.935	26.289.522	15,4	107.417.543	158.676.626	47,7	4,71	6,04	28,0
Cile	14.126.311	15.781.406	11,7	54.587.827	61.758.053	13,1	3,86	3,91	1,3
Australia	22.443.761	4.061.083	-81,9	170.678.694	43.361.585	-74,6	7,60	10,68	40,4
Italia	6.509.399	5.828.601	-10,5	30.496.210	35.594.385	16,7	4,68	6,11	30,4
Spagna	10.564.448	10.204.440	-3,4	29.297.599	31.443.547	7,3	2,77	3,08	11,1
Argentina	1.093.169	1.132.930	3,6	5.053.463	6.410.620	26,9	4,62	5,66	22,4
Usa	985.135	900.683	-8,6	4.536.320	5.970.788	31,6	4,60	6,63	44,0
Nuova Zelanda	334.917	501.118	49,6	3.805.528	5.738.502	50,8	11,36	11,45	0,8
Germania	657.618	850.228	29,3	3.827.709	5.229.408	36,6	5,82	6,15	5,7
Sudafrica	1.037.965	1.456.676	40,3	3.516.691	5.106.374	45,2	3,39	3,51	3,5
Portogallo	1.500.572	1.101.112	-26,6	5.460.889	4.905.894	-10,2	3,64	4,46	22,4
Moldova	1.244.600	991.114	-20,4	2.759.120	2.307.091	-16,4	2,22	2,33	5,0
Georgia	962.397	668.578	-30,5	3.510.217	2.133.251	-39,2	3,65	3,19	-12,5
Altri	1.446.638	1.469.607	1,6	6.571.333	8.723.208	32,7	4,54	5,94	30,7
Totale	85.694.865	71.237.098	-16,9	431.519.143	377.359.332	-12,6	5,04	5,30	5,2

Continua a pagina 11

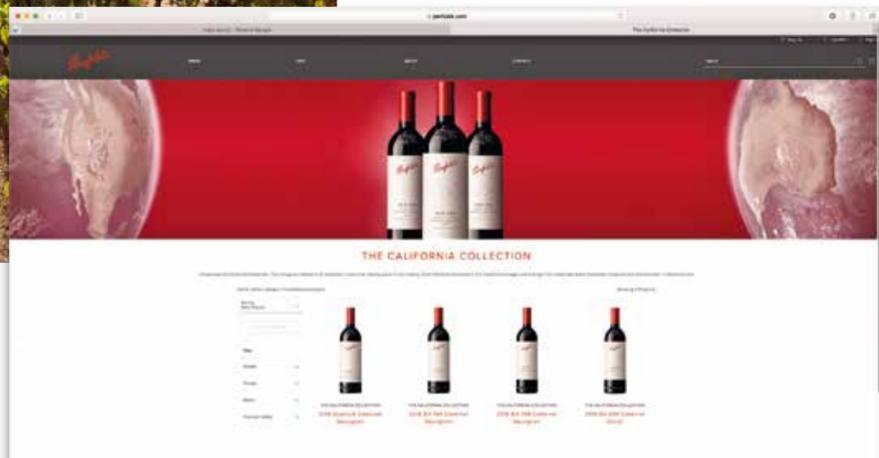
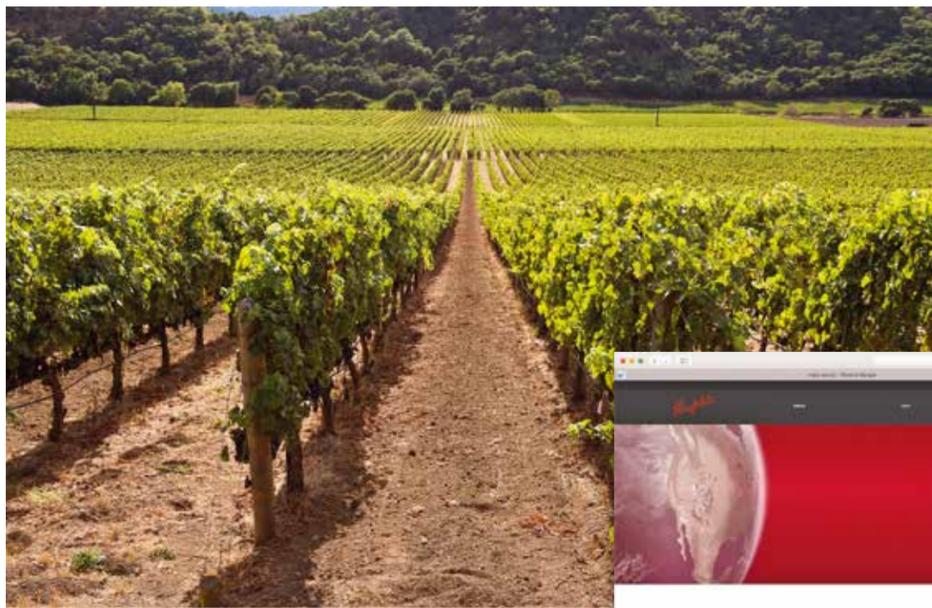
Beverages are our natural element!

GORI

Wine and spirits logistics

The advanced logistic solution
for Wines & Spirits





◆ Segue da pagina 9

◆ Segue da pagina 9

Intervista con Tony Battaglene Trovare alternative o sarà il collasso

Sui mercati emergenti, e penso in particolare all'India, dobbiamo velocemente creare i presupposti - commerciali e politici - per costruire un modello di business simile a quello fatto con la Cina, che consenta di portare sul mercato in maniera agevole prodotti ad alto valore aggiunto. Va costruito un modello, una sorta di "Team Australia approach", nel quale l'industria e il governo (inteso come Commonwealth, Stato e territorio) lavorano insieme per coordinare tutti questi sforzi nella maniera più efficace possibile. Se non riusciamo a fare questo sforzo teso a mitigare l'impatto del blocco del mercato cinese, lo sbriciolamento dell'industria australiana del vino sarà sentito per generazioni.

Addirittura...

Sì, il rischio di un'oversupply strutturale è dietro l'angolo, con collegato il collasso dei prezzi delle uve, al punto da diventare diseconomico produrre, una situazione che abbiamo vissuto già agli inizi del millennio. Sul mercato domestico, è possibile si riversi il grosso del vino non esportato in Cina, di fatto rendendo questo sbocco impraticabile per quelle aziende che oggi fanno il grosso del business in Australia, forzando a molte chiusure. E questo, come una reazione a catena, produrrà perdita di posti di lavoro, minore attrattiva sul fronte del turismo, e via via di questo passo, intaccando il business delle attività collegate all'enoturismo: hotel, ristoranti, trasporti eccetera. C.Fl.

competitivi di quelli odierni, la mia preoccupazione è che riconquistarlo potrebbe essere comunque un processo lungo e costoso: già oggi, altri competitori, segnatamente francesi e cileni, stanno riempiendo il vuoto lasciato dall'Australia".

Treasury: diversificare (e smagrire)

Sul lato della prima azienda australiana, le cose vengono viste con la giusta preoccupazione, ma anche con una punta di ottimismo: "Siamo estremamente contrariati nel trovare il nostro business, quello dei nostri partner e l'industria del vino australiano in questa situazione - ha commentato Tim Ford, ceo di Treasury Wine Estates - siamo tuttavia fiduciosi che la forza dei nostri brand, a cominciare da Penfolds, associata alla nostra capacità di diversificazione del business, ci permetterà di mettere in atto quei cambiamenti necessari a sostenere l'impatto di queste misure".

In particolare, i piani prevedono il ricollocamento di Penfolds Bin e Icon dalla Cina - che rappresenta circa il 40% del valore generato da questo brand - verso altri luxury markets, in particolare Asia, Australia, Usa ed Europa, con l'intento di mantenere intatti i margini di vendi-

ta. Sul mercato cinese il portafoglio luxury e masstige wines (mass + prestige) rappresenta il 63% in volume e il 91% in valore del totale venduto, mentre il resto del portafoglio è fatto prevalentemente con il brand commerciale Rawson's Retreat. Nell'anno fiscale 2020, la Cina ha rappresentato circa 2/3 dei ricavi generati in Asia e il 30% del totale mondo.

A fronte di contrazioni delle spedizioni del 39% nella prima metà dell'anno fiscale 2020/21 e di una riduzione dell'Ebit del 29%, "continueremo a lavorare con i nostri partner in Cina - ha continuato Ford - per dimostrare il nostro impegno di lungo termine verso il crescente numero di consumatori cinesi che amano i nostri brand, e per far questo non è esclusa l'acquisizione di aziende anche in Cina, oltre allo sviluppo ulteriore dei nostri siti produttivi di luxury brands in Francia, a Bordeaux".

Il Penfolds made in Usa

La strategia illustrata dal Ceo

agli azionisti per ridurre ai minimi l'impatto è duplice: non solo far girare Penfolds su altri mercati, ma produrlo anche in America, per poi esportarlo in Cina. Una rivoluzione, già attuata con la costituzione della "California Collection", prodotta dal 2018 e messa sul mercato quest'anno. I quattro vini (Quantum Bin 98 Cabernet Sauvignon, Bin 149 Cabernet Sauvignon, Bin 704 Cabernet Sauvignon e Bin 600 Cabernet Shiraz) sono blend con una predominanza di Cabernet di Napa Valley prodotto dall'azienda Camatta Hills, Paso Robles, e l'aggiunta di Quantum (lo Shiraz premium prodotto in Australia) e Cabernet (il Bin 149 che arriva dal South Australia). Insomma, un Penfolds made in California con sangue misto americano-australiano, destinato a tener viva l'attenzione dei consumatori cinesi fino a che non potranno tornare a gustare l'originale australiano.

Sul versante propriamente australiano, invece, le uve luxury

in eccesso non più destinate al Penfolds verranno girate ad altri brand, che negli anni erano stati un po' sacrificati dalla crescita di Penfolds, in particolare Wynns, Wolf Blass, Seppelt e Pepperjack.

Resta il fatto che sono all'ordine del giorno riduzioni generali dei costi, soprattutto quelli di approvvigionamento, con revisione dei piani futuri di acquisto delle uve, a partire già dalla vendemmia 2021 (sono attesi solo quest'anno 10 milioni di dollari di plusvalenze da reinvestire sulle misure di ricollocamento viste in precedenza). "Non c'è dubbio - ha spiegato ancora Ford - che tutto questo avrà un impatto significativo su tutta la filiera australiana, il che si tradurrà in perdita di posti di lavoro e danni alle economie delle comunità regionali, che sono la spina dorsale della nostra industria. Continueremo a collaborare con il Mofcom, ma dall'altra parte chiediamo al Governo di trovare al più presto una via d'uscita". Carlo Flamini



*l'unico imballo professionale
per spedire bottiglie*

ERREVI srl

Carbonera (TV)

www.erreveps.it

perbacco@cartoplastica.it



TUTTO WINE

#THE NEW WINE HUB

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

FIERA MILANO
22-26 OTTOBRE 2021

Logistico

SOLUZIONI
CHE FANNO
LA DIFFERENZA

N.1 - ANNO II

I PESANTI EFFETTI DELLA BREXIT SU TRASPORTI E LOGISTICA TRA UE E UK

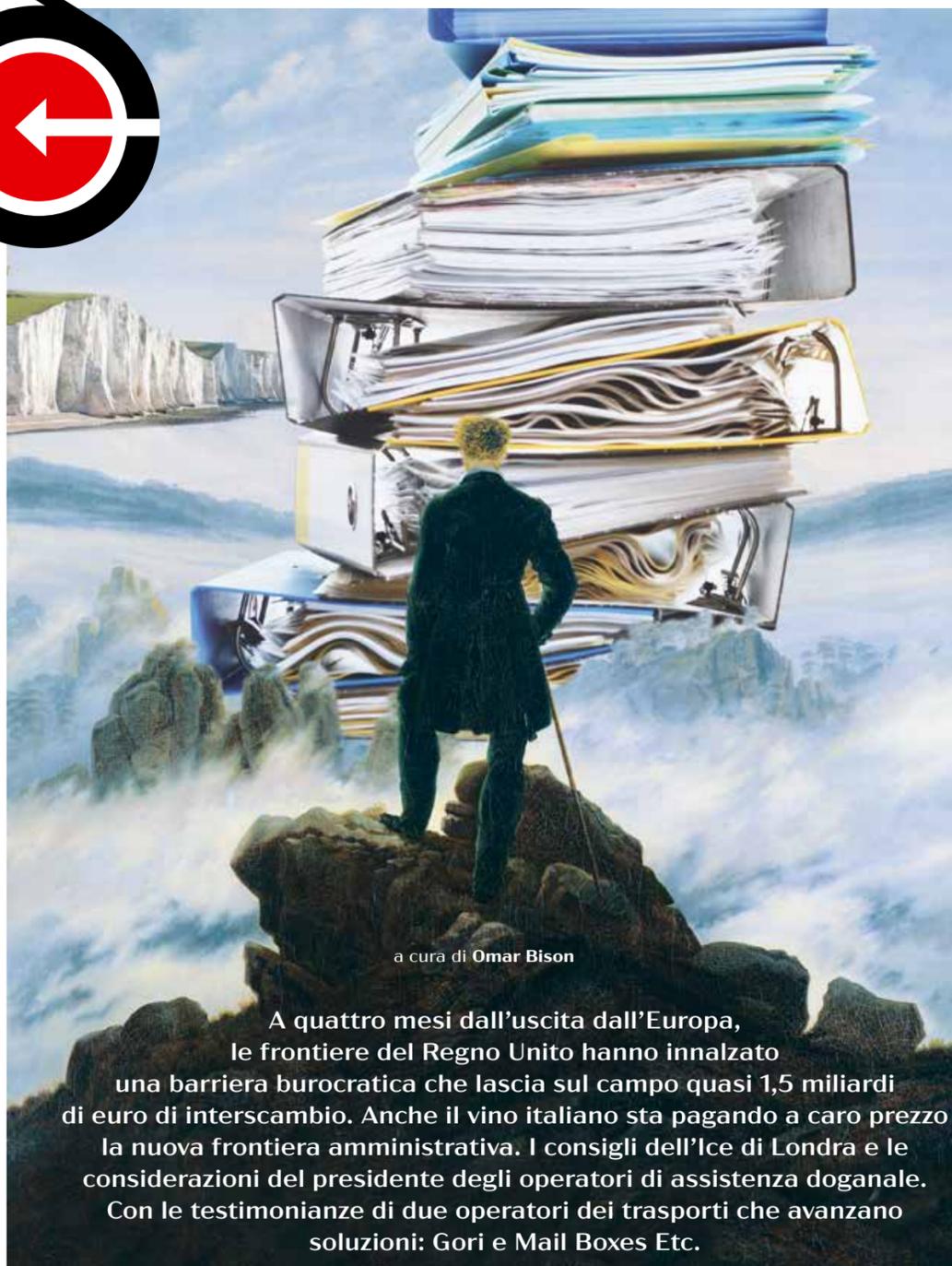
Una cortina di carta è scesa tra il Regno Unito e l'Ue. Compiuto a gennaio il processo di uscita, gli importatori ed esportatori dei due Paesi hanno iniziato a patire gli effetti giuridici, civili e commerciali della Brexit. Parliamo di nuovi e diversi adempimenti amministrativi, più o meno occulti, che continuano a gravare sul processo di sdoganamento e consegna delle merci in Gran Bretagna, in grado di far lievitare i tempi di consegna e i costi tra il 50 e il 100%. A gennaio 2021, ha annunciato l'ufficio tedesco di statistica, le importazioni dalla Gran Bretagna sono crollate del 56% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, mentre le esportazioni tedesche sono diminuite del 29%. Secondo il primo rapporto commerciale per l'anno corrente, diffuso nei giorni scorsi dalla Commissione europea, sempre a gennaio 2021 sullo stesso mese dell'anno precedente le esportazioni complessive degli Stati membri sul mercato britannico hanno fatto registrare una contrazione pari a 792 milioni di euro. Più marcata la riduzione delle importazioni dal Regno Unito, che nello stesso periodo si è attestata a 874 milioni. Un saldo positivo che non abbassa il livello di preoccupazione degli operatori del continente: secondo i rilievi e le analisi dell'associazione degli autotrasportatori britannici Road Haulage Association, a marzo 2021 un camion su quattro che attraversava la Manica dalla Gran Bretagna alla Francia viaggiava vuoto.

Questi e altri dati e studi divulgati sul fenomeno mostrano chiaramente l'effetto della Brexit sui traffici da e per il Regno Unito e l'effetto dell'applicazione delle procedure doganali, che hanno rallentato il traffico commerciale, soprattutto delle merci che richiedono controlli fitosanitari.

Per avere un quadro esaustivo ed attuale sulla situazione abbiamo interpellato l'Ice di Londra, le associazioni di categorie del mondo del trasporto e degli spedizionieri e le aziende che si occupano di import/export. Non si può ancora parlare di imminente ritorno all'ordinarietà mancando spesso i mezzi e i container vuoti. Ma col tempo e l'organizzazione, il processo sembra destinato a normalizzarsi. Dietro a tutto questo giocano anche strategie commerciali che la Gran Bretagna sta giocando nel mondo su piani diversi da player oramai libero da vincoli e dalle convenzioni dell'Unione europea. Liberi di trattare tutto e con tutti con l'ambizione di trarre il massimo beneficio dalla costruzione di un nuovo e diverso ordine mondiale.

ITA NOTIZIE DALL'ICE

La Presidenza del Consiglio dei ministri, in collaborazione con l'Ambasciata italiana a Londra, ha predisposto già da tempo tramite l'Ice di stanza a Londra nel Regno Unito, un Help Desk Brexit. Ad oggi, l'Help Desk ha raccolto più di 1400 richieste di assistenza (34% agroalimentare e 7,6% vino) sulle procedure doganali, clausole Incoterms da adottare, Iva e rimborsi, nuove norme di etichettatura. "L'Accordo Ue-Regno Unito



a cura di Omar Bison

A quattro mesi dall'uscita dall'Europa, le frontiere del Regno Unito hanno innalzato una barriera burocratica che lascia sul campo quasi 1,5 miliardi di euro di interscambio. Anche il vino italiano sta pagando a caro prezzo la nuova frontiera amministrativa. I consigli dell'Ice di Londra e le considerazioni del presidente degli operatori di assistenza doganale. Con le testimonianze di due operatori dei trasporti che avanzano soluzioni: Gori e Mail Boxes Etc.

La Manica: un abisso di burocrazia

stabilisce - precisa **Gabriella Migliore**, direttrice dell'Help Desk Ice - il divieto per le parti di applicare dazi doganali, sia all'importazione che all'esportazione, esclusivamente nei confronti di quei prodotti che possano definirsi 'originari' dell'altra parte. A seguito della Brexit, infatti, le vendite verso Uk non rappresentano più cessioni intracomunitarie, ma vere e proprie esportazioni per le quali è fondamentale identificare l'origine del prodotto". Per dimostrare l'origine preferenziale Ue è di estrema importanza analizzare la propria supply chain e tracciare così i vari componenti e le lavorazioni che hanno contribuito alla creazione del prodotto finale. "Nel caso in cui il bene Ue non rispetti le regole di origine preferenziale - continua Migliore - sarà soggetto al pagamento dei dazi alla dogana inglese. In caso contrario, gli unici costi da sostenere saranno quelli dovuti a procedure e adempimenti doganali. L'importatore è responsabile della correttezza della richiesta di trattamento tariffario preferenziale e della conformità alle prescrizioni. Una richiesta di trattamento tariffario preferenziale è basata su uno dei seguenti elementi: un'attestazione di origine rilasciata dall'esportatore in cui il prodotto è dichiarato originario o la conoscenza del carattere originario

Nuova Zelanda). Considerato che per importazioni di vino e spumanti italiani il Regno Unito è il terzo mercato mondiale di sbocco dopo gli Stati Uniti e la Germania, il primo per consumo di Prosecco, si capisce la gravità della situazione inasprita più dalle difficoltà nelle transazioni commerciali incorse con la Brexit che non dalla pandemia. Nonostante il commercio dei prodotti vitivinicoli tra Ue e Uk avvenga secondo le pratiche enologiche raccomandate e pubblicate dall'Oiv, considerato che per beneficiare del dazio zero i requisiti base per esportare in Uk prescrivono solamente la presentazione di una dichiarazione doganale, il possesso di un codice Eori (Economic operators registration and identification - numero di registrazione e identificazione degli operatori economici introdotto dall'Ue) e la dimostrazione dell'origine della merce, c'è attenzione massima per le novità che subentreranno dal 1° ottobre 2022: obbligo di cambiare etichetta indicando nome e indirizzo dell'importatore o imbottigliatore che opera nel Regno Unito; novità sulle certificazioni, sulle ispezioni e sugli obblighi degli imballaggi; presenza di informazioni in etichetta che scoraggino l'uso di alcol; registrazione sulla Banca dati Rex per spedizioni con valore superiore ai seimila euro; un nuovo regime tariffario.

del prodotto da parte dell'importatore. Il vino commercializzato in Gb dovrà (dal 1° ottobre 2022) essere etichettato con il nome e l'indirizzo di un importatore o imbottigliatore (Fbo) situato in Gb ovvero Scozia, Inghilterra o Galles. L'Irlanda del Nord (secondo il Protocollo dell'Irlanda del Nord) resta nel Mercato comune europeo, relativamente allo scambio di beni, quindi rispetterà le norme unionali relative alla circolazione delle merci (in materia di dogane, Iva, accise e sistema Emcs) e di conseguenza le norme Ue per l'etichettatura degli alimenti".

GLI IMPATTI SUL VINO E LE NOVITÀ DA OTTOBRE 2022

Il vino importato dai 5 principali fornitori del Regno Unito nel 2019 (Australia, Italia, Francia, Nuova Zelanda e Spagna) ha raggiunto il valore di 2,4 miliardi di sterline: 654 milioni dall'Italia (-1,21% sul 2018) e 1 miliardo dalla Francia (+14.10 sul 2018). Nel 2020 il risultato dei 5 Paesi si è fermato a 1,24 miliardi di sterline (443 milioni la Francia e 242 l'Italia). I vini provenienti dall'Ue hanno subito nei primi nove mesi del 2020 (sul 2019) un calo complessivo di vendite del 6,39%, mentre le importazioni da Paesi terzi sono aumentate del 9,33%. Un fenomeno spiegato dal fatto che i vini europei, francesi e italiani in particolare, vengono acquistati e consumati molto nella ristorazione e hanno sofferto più di altri il lockdown britannico. Ma è il 2021 che figura a dir poco allarmante. I dati Istat relativi al commercio estero nel primo mese del 2021, vedono le esportazioni di vino italiano in Gran Bretagna crollate del 36% e le importazioni di vino argentino e australiano aumentate del 25% (+10% Usa e +5%



Gabriella Migliore



Bruno Pisano



LA VOCE DEGLI OPERATORI DELLE DOGANE

“Sono trascorsi quasi cinque anni dal 23 giugno 2016 - sottolinea **Bruno Pisano**, presidente Assocad (Associazione nazionale dei centri di assistenza doganale) - giorno in cui l'esito del referendum popolare, smentendo le previsioni di molti analisti, ha sancito l'uscita del Regno Unito dall'Unione europea, minando le certezze di gran parte dell'opinione pubblica. Mai, sino a quel momento, uno Stato membro si era avvalso della facoltà di ritirare la sua adesione, prevista dal Trattato sull'Unione europea. Il fatto che tale decisione fosse stata presa dal Regno Unito, che oltre ad essere elemento imprescindibile nell'idea di Europa unita, rappresenta uno dei Paesi con le più antiche relazioni commerciali e i più intensi scambi culturali con il resto del mondo e in particolare con l'Italia, ha generato dubbi e incertezze, successivamente cresciuti quando progressivamente tutti hanno cominciato a rendersi conto della difficoltà che comportava ricostruire una frontiera nel Terzo millennio.

Negli ultimi decenni, all'interno del mondo globale, l'obiettivo condiviso è stato quello di rimuovere quanti più limiti possibili allo scambio delle merci, per intensificare le relazioni commerciali fra i vari Paesi. Ricostruire una frontiera, quindi imporre degli ostacoli alla libera circolazione delle merci, si è rivelata un'operazione estremamente complessa, per certi aspetti un vero salto nel passato”.

La premessa di Pisano è importante per inquadrare il processo politico e culturale che ci ha portato negli anni alle conseguenze della Brexit, ma è l'impatto doganale ad essere diventato centrale per quanto riguarda gli scambi commerciali col Regno Unito. “Le aziende che avevano consolidati rapporti commerciali con i sudditi di Sua Maestà - continua Pisano - hanno dovuto confrontarsi con nuove e diverse regole per determinare l'origine doganale delle merci; procedure cambiate di registrazione sul sistema Rex (Registro degli esportatori); adempimenti sanitari da adottare in vigore per gli scambi con Paesi extracomunitari; aspetti sanzionatori legati all'errata dichiarazione del valore o delle classificazioni doganali. Poi c'è stato tutto il tema

del trattamento degli imballaggi, dei marchi e delle certificazioni di qualità dei prodotti, dei diritti di proprietà intellettuale. Insomma, di una serie estremamente complessa di regole e norme di cui mai si era tenuto conto prima del gennaio 2021”.

Una situazione particolarmente difficile per le aziende italiane e per l'enorme flusso di traffici oggetto di scambio con il Regno Unito, che rappresenta storicamente uno dei principali mercati di destinazione dell'export nazionale, in un quadro generale reso ancora più complesso dal fatto che circa il 42% degli operatori economici, che nel nostro Paese gestiscono rapporti commerciali con i Paesi d'Oltremontana, non hanno conoscenze legate alle normative e agli adempimenti di importazione ed esportazione. “Secondo i dati forniti dall'Agenzia delle dogane - evidenzia Pisano - che ha individuato preventivamente queste società per censirle e fornire loro il codice identificativo doganale Eori, sono oltre 28.500 i soggetti che spediscono o ricevono merci dal Regno Unito. Anche in Gran Bretagna, come in Italia, molte aziende che effettuano scambi commerciali con soggetti comunitari non hanno mai gestito operazioni di importazione o esportazione verso Paesi extra Ue. La poca dimestichezza con le attività doganali da parte di questi operatori ha avuto ripercussioni anche sugli esportatori del nostro Paese. Sempre più frequentemente, infatti, i destinatari delle merci nel Regno Unito rifiutano di farsi carico sia degli adempimenti doganali che delle responsabilità e delle garanzie richieste

dalle autorità doganali Uk al soggetto identificato come 'Importer of records', costringendo gli esportatori italiani ad assumere questo ruolo attivando stabili organizzazioni o rappresentanze fiscali nel Regno Unito. La mancanza di conoscenze delle normative doganali rischia, quindi, di creare grandi difficoltà nella gestione di numerosi traffici che, per loro natura, richiedono operazioni particolari. È pertanto indispensabile per gli operatori economici nazionali - conclude Pisano - avere punti di riferimento certi e professionali. In questo senso i Centri di assistenza doganale (Cad), e i doganalisti che operano al loro interno, sono chiamati a dare il loro supporto professionale sia nei confronti delle aziende, indirizzandole verso le procedure più corrette per limitare al massimo gli impatti generati dalle nuove procedure di interscambio commerciale, che nei confronti delle autorità doganali e di controllo che da sempre possono contare sulle attività che i professionisti in ambito doganale svolgono in tema di formazione, consulenza e divulgazione in riferimento alle possibili semplificazioni che le normative mettono a disposizione delle Imprese. In sintesi, come già avvenuto in passato, i doganalisti e i Centri di assistenza doganale sono nuovamente chiamati a riaffermare il ruolo di anello di congiunzione tra il mondo delle imprese e l'autorità doganale, in modo da supportare l'efficiamento del sistema degli scambi commerciali internazionali nello scenario pieno di dubbi e incognite del post Brexit”.



enovitis

IN CAMPO

ORGANIZED BY



UNIONE ITALIANA VINI

PROVE DI MACCHINE NEL VIGNETO

1-2 LUGLIO 2021

PICO MACCARIO
MOMBARUZZO (AT)

www.enovitisincampo.it
info@enovitis.it

CON IL SUPPORTO DI



CON IL PATROCINIO DI



Comune di Mombaruzzo





LE SOLUZIONI DEGLI SPEDIZIONIERI

GORI

Una nuova piattaforma web per lo scambio di informazioni e documenti necessari per snellire il procedimento di sdoganamento



“**D**al nuovo anno - sostiene **Alexander Braun**, direttore marketing e vendite dell'azienda Giorgio Gori Srl, spedizionieri internazionali - l'impatto della Brexit ha avuto un chiaro effetto e diverse limitazioni su ogni fase del processo logistico, dalle tariffe di trasporto alle restrizioni sulle merci importate. Poiché le difficoltà della Brexit continuano a ostacolare molte attività logistiche in ogni momento, è stato necessario mettere in campo soluzioni per gestire la movimentazione verso Uk attraverso una logistica flessibile. Sicuramente la Gori, insieme alla Dhl Uk, si è mossa con netto anticipo, cercando di sottoscrivere dei 'commitment' dalla nostra clientela sin dall'agosto del 2020. Questo ha permesso di organizzarci per tempo, assumendo personale extra e sviluppando una nuova piattaforma web per consentire lo scambio delle informazioni e dei documenti necessari per snellire il procedimento di sdoganamento in importazione verso Uk". Le modifiche doganali che sono state introdotte quando abbiamo assistito alla fine del libero

scambio tra la Gran Bretagna e l'Ue, hanno significato più pratiche burocratiche e rispetto di nuovi standard di prodotto sempre più stringenti. "E l'incertezza sulle nuove regolamentazioni - sottolinea Braun - pienamente chiarite solo alla fine di dicembre 2020, ha fatto sì che molti clienti abbiamo bloccato le spedizioni a ridosso di fine anno e nelle prime settimane del 2021, andando ad aggravare, al momento della ripresa, la congestione dei porti/interporti già pesantemente compromessa a causa del Covid e della carenza di autisti in Uk. L'interruzione della catena di approvvigionamento ha causato enormi ritardi nei controlli doganali dei porti britannici generando rallentamenti alle principali catene di approvvigionamento, compresi i supermercati, nel mese di gennaio". Le previsioni sono che il flusso torni verso la quasi



Alexander Braun

piena normalità dopo un periodo di assestamento entro poche settimane. "Parlando di esportazione verso Uk - puntualizza Braun - i trasporti su strada, quello intermodale e quello marittimo sono stati tutti colpiti: storicamente il trasporto su strada è il servizio principale per il collegamento con il Regno Unito, ma il mondo del vino contribuisce in maniera marginale. Questo settore sicuramente è stato quello maggiormente impattato in quanto le nuove normative prevedono la necessaria operazione doganale in import in Uk prima che il prodotto lasci il territorio italiano. Come detto la nostra nuova piattaforma tecnologica e gli investimenti fatti ci hanno permesso di svolgere le operazioni doganali senza grossi intoppi. I servizi di trasporto merci via mare e intermodali sono stati assimilati alle importazioni che

provengono da Paesi terzi, con unica grande differenza dovuta all'impossibilità di fare uno sdoganamento anticipato, ma solo al momento dell'arrivo fisico della merce in Uk. Anche in questo caso, per evitare l'insorgere di soste nelle aree portuali è stato fondamentale avere le risorse necessarie per espletare le formalità doganali in tempi brevissimi. Detto questo, riteniamo che l'effetto della Brexit, collegato all'effetto della pandemia, sia ancora lontano dalla normalità. In particolare, vediamo ancora una forte congestione di porti e interporti, oltre alla diminuzione dell'export da Uk verso Eu che rende la disponibilità dei mezzi e container vuoti molto limitata. È quindi di fondamentale importanza affidarsi a partner logistici affidabili e che riescano a pianificare in anticipo il proprio fabbisogno di mezzi per garantire fluidità su queste tratte. La Gori, insieme a Dhl Uk, è riuscita sicuramente in tutto questo prevedendo, pianificando ed investendo con lungimiranza evitando così di essere colta di sorpresa e fornendo ai propri clienti e partner la professionalità che da sempre la caratterizzano".



MAIL BOXES ETC.

Accompagnare il cliente nella gestione di spedizioni e trasporti da e verso il Regno Unito, proponendo soluzioni professionali integrate e personalizzate

“**I**l 2020 è stato sicuramente un anno senza precedenti, un anno in cui gli effetti della pandemia hanno completamente stravolto la nostra quotidianità, incluso il nostro modo di fare business; un anno molto complesso anche per tutto il settore della logistica e dei trasporti". Non usa giri di parole **Daniele Simone**, direttore vendite di Mail Boxes Etc. Italia, per dipingere "l'annus horribilis" del Covid. "Nell'ambito del trasporto aereo, ad esempio, sono state registrate significative riduzioni o, addirittura, cancellazioni totali di interi voli in tutto il mondo, creando numerose difficoltà e interruzioni nel regolare svolgimento delle operations, anche di trasporto urgente di medicinali e beni di prima necessità". Per i principali operatori del settore il quadro complessivo ha generato nuovi e rapidi investimenti in infrastrutture, persone e mezzi di trasporto per far fronte, da un lato alle improvvise e necessarie misure di sicurezza e protezione a tutela dei lavoratori e, dall'altro, per rispondere rapidamente a nuove opportunità di business, come ad esempio il "boom" dei volumi legati all'e-commerce. "Ad aggiungere complessità ad un contesto già notevolmente mutato - continua Simone - le nuove procedure di sdoganamento sulle merci in circolazione tra il Regno Unito e i 27 Paesi dell'Unione europea hanno generato non poche perplessità nel mondo dei trasporti. Oggi il quadro generale evidenzia un leggero miglioramento

rispetto alle complessità delineate dalla Brexit ad inizio anno, con un graduale adattamento alle nuove procedure di sdoganamento da parte di tutti gli attori della filiera. In questo contesto, la rete italiana di oltre 550 Centri Servizi Mail Boxes Etc. si posiziona come un facilitatore a valore aggiunto, in grado di fornire tutto il supporto commerciale e formativo necessario per accompagnare il cliente nella gestione di spedizioni e trasporti da e verso il Regno Unito, assicurando la qualità del servizio che contraddistingue il Brand, e proponendo soluzioni professionali integrate e personalizzate". Ognuno dei Centri Mail Boxes Etc. offre supporto dedicato ai propri clienti. "Lo facciamo in funzione sia della tipologia di merce da spedire che della destinazione di tale merce, supporto erogato attraverso la piena consapevolezza del bisogno del cliente e del disegno della soluzione in grado di soddisfare la necessità specifica, attraverso tutto il ciclo di vita della spedizione, che inizia dalla richiesta della quotazione o dal listino personalizzato e termina con la consegna. L'imballaggio è un elemento chiave nella spedizione, soprattutto quando trattasi di merce delicata come arte, preziosi o vino, e anche qui Mail Boxes Etc. può confermare il suo

posizionamento come player di riferimento. Non meno importante, rappresenta la possibilità di salvaguardare il bene in caso di danneggiamenti e/o smarrimenti: i Centri Mail Boxes Etc. mettono a disposizione dei propri clienti MBE SafeValue, la copertura in grado di rimborsare non solo il valore reale del bene spedito, ma anche il costo dell'imballaggio e della spedizione". Per i player e-commerce Mail Boxes Etc. propone centinaia di sedi fisiche in cui viene offerta una soluzione di logistica personalizzata, integrata e di prossimità. "Attraverso le soluzioni end-to-end - conclude Simone - il cliente non deve più preoccuparsi di tutto ciò che gravita attorno al suo canale di vendita online, ma dovrà esclusivamente pensare al suo prodotto: a tutto il resto ci pensa MBE. Creazione di siti web, gestione integrata della spedizione attraverso il plug-in MBE e-LINK, gestione della logistica e micro-logistica a supporto dell'e-commerce con MBE MyLogistics sono tutte soluzioni che vanno ad aggiungersi all'ampio portafoglio di servizi MBE nel mondo delle spedizioni, imballaggio, stampa e marketing. E tutto questo ci ha permesso di affrontare con ragionevole flessibilità per i clienti, tutte le difficoltà incorse con l'avvento della Brexit".



Daniele Simone

REPORT ISMEA NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DELLA RETE RURALE NAZIONALE

Fabbisogni e strumenti di intervento nel settore vitivinicolo italiano alla luce degli obiettivi della nuova Pac

di TIZIANA SARNARI - Ismea



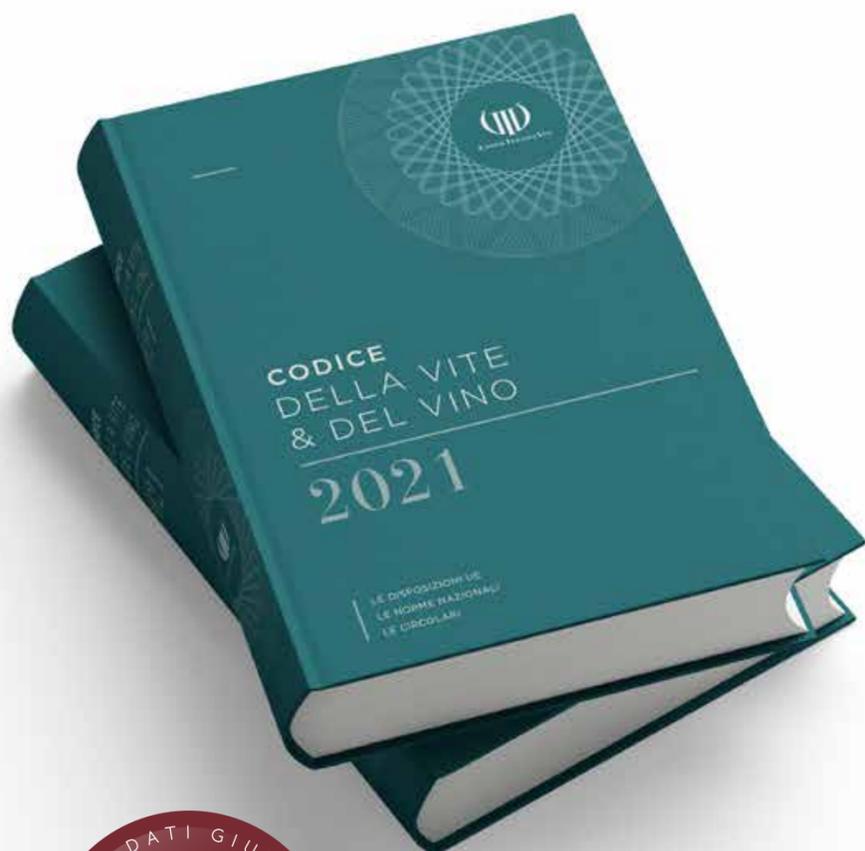
IL REPORT È CONSULTABILE
E SCARICABILE AL LINK:
<https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/22419>

La proposta di riforma della Pac, che vede come elemento caratterizzante e qualificante la programmazione di tutti gli interventi di spesa all'interno di un unico strumento, il Piano strategico della Pac (Psn), rappresenta un'occasione importante per rinforzare la posizione competitiva del settore vitivinicolo italiano attraverso la messa a sistema di adeguate risorse, provenienti dal budget dell'intervento settoriale e dagli altri canali di finanziamento disponibili, sviluppo rurale e anche pagamenti diretti, che si dovrebbero sganciare dal criterio storico. In questo contesto, nell'ambito delle attività della Rete Rurale Nazionale, Ismea, con la collaborazione del prof. Eugenio Pomarici dell'Università di Padova, ha realizzato il report "Fabbisogni e strumenti di intervento nel settore vitivinicolo italiano alla luce degli obiettivi della nuova Pac"

COME È STATA ARTICOLATA L'ANALISI

L'analisi proposta prende avvio con una prima sezione in cui si delinea un quadro aggiornato quantitativo e qualitativo del settore vitivinicolo italiano anche alla luce dell'attuale crisi sanitaria, mentre la sezione due sintetizza la posizione competitiva del settore, qualificando gli elementi di forza e di debolezza (analisi interna), nonché le opportunità da cogliere e le minacce da fronteggiare (analisi esterna). Nella terza sezione si passa ad analizzare le criticità che il sistema vitivinicolo italiano presenta rispetto al raggiungimento dei 9 obiettivi specifici della Pac riformata e individua i temi sui quali si dovrebbe concentrare il sostegno

al settore, utilizzando i diversi strumenti disponibili nell'ambito di una estesa complementarietà. Nella sezione 4, infine, si discute come, alla luce delle opportunità strategiche che si aprono per il vino italiano e le priorità della Pac, sia opportuno un ribilanciamento nella distribuzione delle risorse tra le varie misure anche al fine di un inserimento adeguato del settore nella nuova prospettiva green e, quindi, della costruzione di condizioni idonee a centrare i più ambiziosi obiettivi ambientali che sono elementi caratterizzanti del nuovo corso della Pac che sta prendendo forma e che delinea un'organizzazione normativa molto diversa dalla precedente. La nuova politica si caratterizza per un nuovo ap-



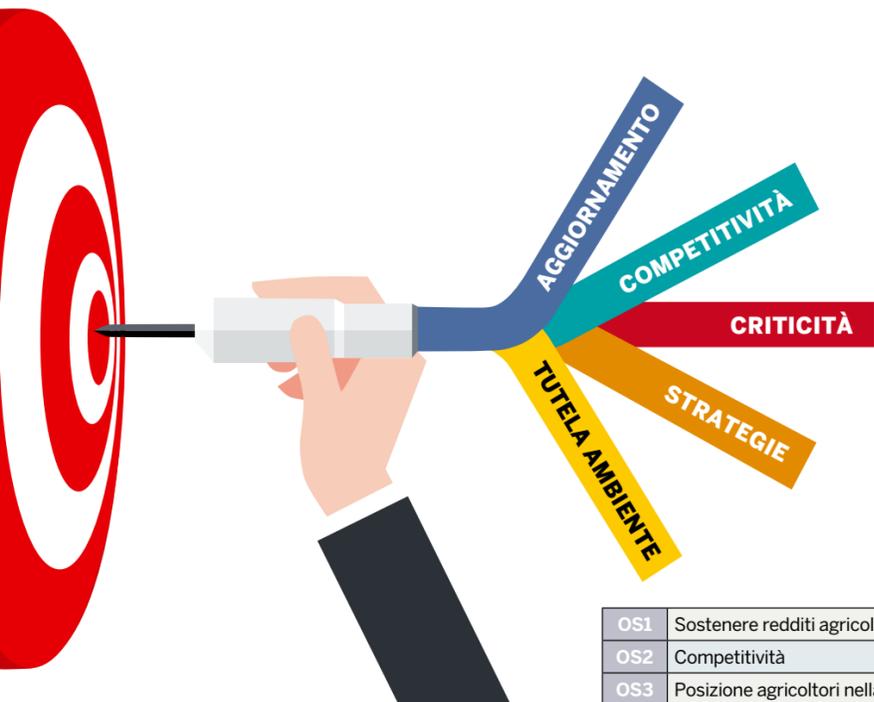
DA APRILE È POSSIBILE ACQUISTARE LA PREVEDITA A UN PREZZO SCONTATO, anche nella formula pacchetto (Codice cartaceo - Banche dati giuridiche online - newsletter giuridica settimanale UIVlex)



presenta il:
*Codice della Vite
e del Vino Edizione 2021*

Il carattere necessariamente mutevole ed evolutivo della realtà impone una legislazione al passo con i tempi. Il diritto vitivinicolo, in particolare, è un settore in cui le discipline, sia unionali che nazionali, sono in continua evoluzione. In questo contesto gli operatori del settore necessitano di uno strumento di consultazione chiaro, completo e aggiornato dell'intero panorama normativo vitivinicolo.

Per rispondere a questa esigenza, Unione Italiana Vini si accinge a pubblicare la XV edizione del "Codice della Vite e del Vino", a cura di Antonio Rossi del Servizio Giuridico. Il volume costituisce una raccolta sistematica, suddivisa per tematiche, di tutta la normativa unionale e nazionale, comprese le circolari inedite che forniscono indispensabili chiarimenti interpretativi.



proccio strategico che impone agli Stati membri maggiori responsabilità nel definire l'utilizzazione delle risorse a livello locale e che pone al centro il tema della riduzione/annullamento dell'impatto ambientale della produzione nella prospettiva dello sviluppo sostenibile. Questo importante passaggio della politica agricola comunitaria, peraltro, sta diventando un elemento di un più ampio processo di riorientamento strategico della politica dell'Unione europea guidato dall'iniziativa della Commissione denominata European Green Deal e da quella collegata denominata Farm to Fork.

I fabbisogni di intervento

L'analisi effettuata dalla RRN si è concentrata sui fabbisogni di intervento nella prospettiva che il settore vitivinicolo possa contribuire al raggiungimento di ciascuno dei nove obiettivi specifici e, con riferimento a ciascuno di questi, sono stati individuati i modelli di intervento che dovrebbero essere posti in essere per affrontare le criticità individuate.

I fabbisogni individuati discendono dall'analisi generale della filiera vitivinicola e dell'analisi SWOT e i modelli di intervento sono mirati a risolvere le criticità relative ai diversi obiettivi specifici della Pac mediante un'azione di sostegno che prevede l'uso coordinato delle diverse misure di spesa, evidenziando in alcuni casi il ruolo che può avere la manovra di elementi normativi e regolamentari della Pac.

Si evidenzia come le singole misure siano funzionali al raggiungimento di più obiettivi e di questo si dovrà tenere conto nella definizione delle regole di accesso alle risorse in modo che i singoli trasferimenti esplicino nel modo migliore possibile il loro potenziale sinergico. Relativamente all'integrazione del settore vitivinicolo nel Psn si dovrà, inoltre, procedere con la progettazione di una politica vitivinicola nazionale ad ampio spettro, che persegua tutti i nove obiettivi settoriali previsti dall'articolo 51 del Regolamento del Piano strategico della Pac, così da mirare ciascun obiettivo specifico della Pac con più linee di azione.

Obiettivo: predisporre strategie di sostegno efficaci

È urgente quindi sviluppare un'idea organica ma articolata del settore vitivinicolo italiano dei prossimi 10 anni, nella quale i diversi modelli vitivinicoli contribuiscono, dove appropriato, alla valorizzazione delle risorse umane e

fisiche esistenti. Si potranno così predisporre strategie di sostegno efficaci - di natura regolamentare e di spesa - mirate a cogliere le opportunità dei diversi territori, sostenendo in modo adeguato alle circostanze i diversi modelli produttivi riferibili ai diversi segmenti di prezzo che compongono il settore vino e per sintesi è possibile ricondurre a tre:



VINI SUPER PREMIUM
alto pregio, con una spiccata specificità territoriale perfettamente tracciata, volumi produttivi ridotti e in maggioranza caratterizzati da una denominazione d'origine.



VINI COMMERCIAL PREMIUM
pregio medio, con una territorialità meno specifica, ma sempre caratterizzati da finezza e originalità sensoriale, grazie anche alla possibilità di sfruttare una elevata diversificazione varietale, offerti con un rapporto qualità/prezzo vantaggioso grazie a volumi di produzione già importanti, da presentare preferibilmente come indicazioni geografiche.



VINI NON PREMIUM
vini standard, riferibili ai vecchi vini da tavola, generalmente senza riferimento territoriale, caratterizzati da una elevata qualità industriale e proposti, anche grazie all'utilizzazione di sistemi evoluti di gestione della catena dell'offerta (Supply Chain Management) e alla produzione su grandi volumi, a

prezzi convenienti rispetto alla loro qualità sensoriale e sicurezza e salubrità.

Attualmente il baricentro dell'offerta vitivinicola italiana si trova nei vini di fascia media (commercial premium), ma l'esperienza accumulata nelle regioni italiane e la reputazione che il vino italiano ha visto crescere in tutti i mercati incoraggia a lavorare per un'espansione della posizione nel segmento di maggior prezzo, anche se nell'immediato l'espansione delle vendite in questo segmento è compromessa dagli effetti economici della crisi sanitaria. D'altro canto, il segmento dei vini non premium manterrà la sua importanza quantitativa e consentirà di dare senso economico ad una frazione importante del potenziale produttivo nazionale.

Sarà cruciale mettere a disposizione dei produttori le conoscenze innovative necessarie perché le risorse a disposizione possano veramente servire a determinare nel settore un salto in termini di modernizzazione nel segno della digitalizzazione, che è la condizione necessaria perché si sciolgano gli antagonismi tra prestazione ambientale e sociale, da un lato, e prestazione economica, dall'altro, e si possano raggiungere in modo armonico tutti gli ambiziosi obiettivi della nuova Pac. Alle risorse rese disponibili dal bilancio Pac si affianca, peraltro, un ventaglio di altre opportunità di sostegno ai processi di sviluppo del settore che possono provenire dalle politiche orizzontali dell'Ue destinati allo sviluppo regionale e, in particolare, ai cluster di piccole e medie imprese, nonché le opportunità di finanziamento delle imprese nel quadro dei programmi InvestEurope e Horizon Europe. Non trascurabili, inoltre, le importanti opportunità da considerare potrebbero trovarsi poi, soprattutto per le azioni nazionali sul fronte della digitalizzazione e di infrastrutturazione, nelle risorse provenienti dal Recovery Fund e, nell'ambito delle politiche nazionali, dal piano Industria 4.0.

Tab.1. Analisi delle corrispondenze tra obiettivi specifici della nuova Pac e misure disponibili

OS	Sostenerne redditi agricoli e resilienza	Sviluppo rurale									Intervento settoriale vino									
		Impegni ambientali	Vincoli naturali	Svantaggi territoriali	Investimenti	Insiediamento giovani	Gestione del rischio	Cooperazione	Trasferimento informazioni	Promozione	Informazione	Investimenti	Innovazione	Ristrutturazione vigneti	Distillazione sottoprod.	Assicurazioni	Fondi mutualistici	Vendemmia verde	OP e organismi interprofessionali	Autorizzazioni impianti
OS1	Sostenerne redditi agricoli e resilienza	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			x		
OS2	Competitività		x			x				x	x	x	x	x						
OS3	Posizione agricoltori nella filiera								x	x								x	x	
OS4	Mitigaz. cambio clima ed energia sost.					x		x	x	x			x	x	x					
OS5	Favorire sviluppo sostenibile		x			x		x	x	x			x	x	x					
OS6	Biodiversità, servizi ecosist., paesaggio					x		x	x	x			x	x	x					x
OS7	Giovani e imprenditoria					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x					x
OS8	Sviluppo locale: inclusione e crescita	x		x	x		x		x	x	x	x	x	x				x		
OS9	Prodotti e salute umana									x	x	x								

Fonte: Pomarici E., Sardone R. (2020). EU wine policy in the framework of the CAP: post-2020 challenges, Agricultural and Food Economics, 2020, 8(1), 17.

Tab. 2 - Regolamento del Piano strategico della Pac: corrispondenze tra obiettivi specifici della Pac e obiettivi nazionali della politica vitivinicola

Obiettivi della politica settoriale	Obiettivi specifici della Pac								
	Sostenere redditi agricoli e resilienza	Competitività	Posizione agricoltori nella filiera	Mitigaz. cambio clima e energia sost.	Favorire sviluppo sostenibile	Biodiversità, servizi ecosist., paesaggio	Giovani e imprenditoria	Sviluppo locale: inclusione e crescita	Prodotti e salute umana
(a) migliorare la competitività dei produttori vitivinicoli, migliorando i sistemi di produzione sostenibili e a riducendo l'impatto ambientale		x	x	x	x	x		x	
(b) migliorare il rendimento delle aziende vitivinicole e il loro adeguamento al mercato, e aumentarne la competitività per quanto riguarda produzione e commercializzazione, risparmio energetico, efficienza energetica e processi sostenibili	x	x	x	x	x		x	x	
(c) contribuire a ripristinare l'equilibrio tra l'offerta e la domanda sul mercato vitivinicolo per prevenire crisi di mercato	x								
(d) salvaguardare il reddito dei produttori vitivinicoli da perdite causate da calamità naturali e avversità biotiche e abiotiche	x								
(e) aumentare prospettive di commercializzazione e competitività dei prodotti vitivinicoli, mediante sviluppo di prodotti, processi e tecnologie innovativi	x	x	x		x				x
(f) utilizzare i sottoprodotti della vinificazione a fini industriali ed energetici per garantire la qualità dei vini proteggendo nel contempo l'ambiente				x	x				
(g) contribuire a una maggiore sensibilizzazione dei consumatori sul consumo responsabile di vino e sui regimi di qualità dell'Unione per il vino		x							x
(h) migliorare la competitività dei prodotti vitivinicoli dell'Unione nei paesi terzi		x						x	
(i) contribuire ad aumentare la resilienza dei produttori contro il rischio di fluttuazioni del mercato	x								

Fonte: Elaborazioni RRN/Ismea da COM(2018) 392 final (artt. 6 e 51)

VINO & PACKAGING PRIMARI

Prestazioni ambientali a confronto

di ANDREA CASSON,
ROBERTO BEGHI,
VALENTINA GIOVENZANA,
ALESSIO TUGNOLO,
ALESSIA PAMPURI,
RICCARDO GUIDETTI

Dipartimento di Scienze Agrarie
e Ambientali - Produzione,
Territorio, Agroenergia,
Università degli Studi di Milano

Negli ultimi anni il settore del packaging, fondamentale all'interno della filiera agroalimentare, è stato spesso accusato di essere il principale responsabile dei maggiori impatti ambientali. Purtroppo, la maggior parte degli imballaggi alimentari è progettata per essere monouso e non venire né riutilizzata né riciclata, imbecchando, a volte, scenari di smaltimento che sono dannosi per l'ambiente. A fianco di questi scenari negativi vi è anche la preoccupazione legata alla crescita demografica che nel 2050 si stima arriverà a toccare i 9,7 miliardi di persone: questo significherà dover garantire a tutta la popolazione beni primari, a cui corrisponderà una quantità di packaging sempre più crescente. Se da una parte vi è una ragionevole preoccupazione derivante da una cattiva gestione degli imballaggi alimentari, dall'altra lo stesso packaging deve essere inteso come il mezzo per ridurre al minimo gli sprechi e le perdite alimentari, potendo significativamente contribuire a una diminuzione dell'impatto ambientale complessivo del ciclo di vita del prodotto alimentare. I moderni packaging alimentari, infatti, rappresentano una soluzione per avere alimenti che permangano sicuri, affidabili, stabili



I risultati dello studio che ha valutato gli impatti ambientali derivanti da diverse soluzioni di packaging presenti nel mercato enologico, attraverso il Life Cycle Assessment (LCA)

e puliti nel tempo. L'imballaggio svolge molte funzioni essenziali: protegge da influenze fisiche, chimiche e biologiche dannose e consente un'efficiente conservazione e distribuzione del prodotto conservato. Il settore enologico è uno dei settori che utilizza il packaging in quantità più elevate all'interno della filiera agroalimentare. L'ambito enologico inoltre è fortemente influenzato più di altri da pratiche radicate nel tempo che possono portare a sottovalutare alcune problematiche di carattere ambientale ad esse associate. Nei Paesi dove la viticoltura e l'enologia sono più legate a una fortissima tradizione culturale, il packaging primario è monopolizzato da quelle tipologie a cui viene associata l'idea di prodotto di alta qualità del prodotto in esso contenuto (esempio bottiglia di vetro). Seppur le bottiglie di vetro rappresentino il packaging più richiesto, si osserva una crescente domanda (sia da parte dei produttori sia dei consumatori) di packaging sostenibili, innovativi ed economici come bag-in-box e contenitori in cartone poliaccoppiato. Questi ultimi sono contenitori maneggevoli, impilabili, non fragili e che possono assicurare allo stesso tempo la conservazione ottimale delle caratteristiche chimico-fisiche e sensoriali del vino.

OBIETTIVO

In uno scenario in cui i packaging alternativi sono numerosi e rappresentano valide alternative a quelli tradizionali, l'obiettivo di questo studio è quello di valutare gli impatti ambientali derivanti da diverse soluzioni di packaging presenti nel mercato enologico. Attraverso il Life Cycle Assessment (LCA), metodo normato dalle norme ISO 14040:2006 e ISO 14044:2006, sono stati confrontati i profili ambientali dei diversi packaging in analisi.

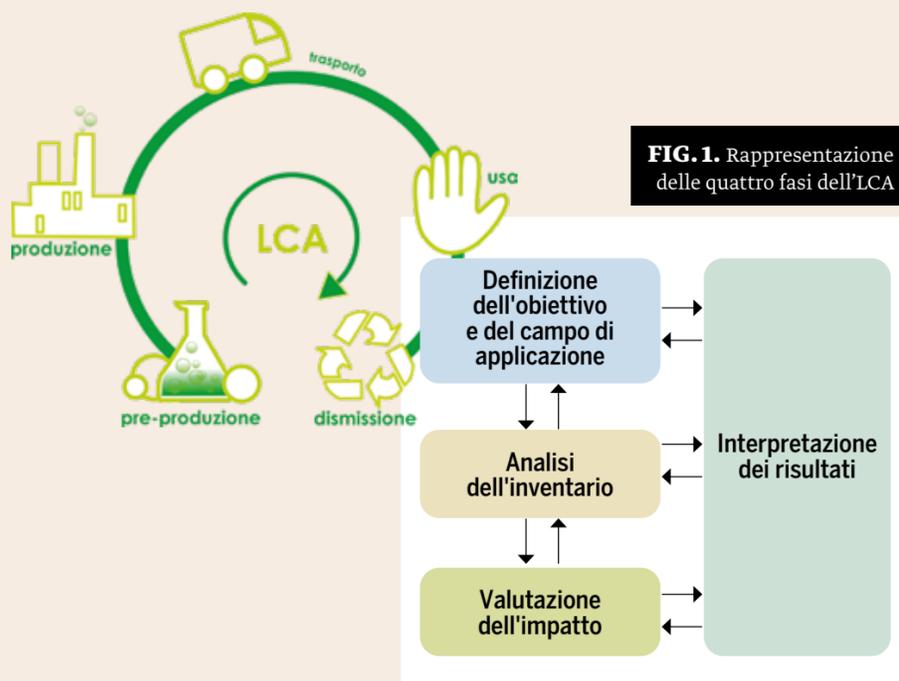


FIG. 1. Rappresentazione delle quattro fasi dell'LCA

Materiali e metodi

Al fine di valutare la sostenibilità dei sistemi, è necessario un approccio olistico. Lo strumento che oggi è più utilizzato per la valutazione della sostenibilità ambientale è il Life Cycle Assessment (LCA). Attraverso questa metodologia si possono confrontare le prestazioni ambientali di diversi sistemi considerando il consumo di risorse nonché l'emissione di inquinanti che possono verificarsi durante il ciclo di vita di un prodotto o di un servizio. Per condurre lo studio LCA è necessario seguire le quattro fasi che lo compongono (Figura 1): 1) Definizione dell'obiettivo e del campo di applicazione, 2) Analisi dell'inventario; 3) Valutazione dell'impatto e 4) Interpretazione dei risultati. Per quanto riguarda la prima fase, è necessario identificare i concetti di base dello studio. Essendo uno studio comparativo, sono stati presi in esame diversi packaging considerando come unità funzionale (unità di riferimento) l'unità di vendita ossia una unità del packaging. In particolare, sono stati analizzati:

- una bottiglia di vetro da 75 cl ottenuta da vetro 100% vergine (BV),
- una bottiglia di vetro da 75 cl ottenuta con materiale 51% riciclato e 49% vergine (VR),
- una bottiglia di vetro da 75 cl ottenuta da vetro 100% vergine ma riutilizzata dieci volte (BVR),
- una bottiglia in PET da 75 cl (PET),
- un contenitore in cartone poliaccoppiato da 1 l (C),
- un Bag in Box da 5 l (BIB),
- una lattina da 33 cl (L).



TABELLA

1. Definizione dei packaging analizzati, delle loro capacità e del materiale che li compone

Packaging	Volume (l)	Materiale	Peso (g)
Bottiglia vetro	0,75	Vetro vergine	500
Bottiglia vetro riciclato	0,75	Vetro vergine Vetro riciclato	245 255
Bottiglia vetro riutilizzata	0,75	Vetro vergine	500
Bottiglia PET	0,75	Polietilene tereftalato	55
Cartone poliaccoppiato	1	Cartone	33
		Polietilene	9
		Alluminio	2
Bag in box	5	Cartone esterno	186
		Sacca interna	61
Lattina	0,33	Alluminio	16



Attraverso un approccio "from cradle to grave" (dalla culla alla tomba), sono stati considerati tutti i fattori di input e output dei sistemi analizzati: partendo dall'estrazione delle materie prime, attraverso le fasi di trasformazione e trasporto del prodotto finito, non considerando le fasi di riempimento della bottiglia e di utilizzo della bottiglia di vino, ma includendo nello studio i diversi sistemi di smaltimento (incenerimento, discarica, riciclo o riuso). Il seguente studio è stato condotto utilizzando principalmente dati secondari provenienti da bibliografia e da banche dati presenti nei software di analisi ambientale utilizzati per lo studio stesso.

Nell'analisi dell'inventario, fase in cui vengono raccolti tutti i dati relativi ai sistemi oggetto di analisi, sono stati quantificati i flussi di materia, definendo per ogni prodotto analizzato la sua composizione in termini di peso e materiale utilizzati.

Per ognuno dei sistemi analizzati, dall'ottenimento del prodotto finito si è valutato anche il trasporto dalla sede di produzione alla sede di riempimento. Per ognuna delle soluzioni analizzate si è tenuto come riferimento un percorso medio di 800 km.

Infine, si è anche ipotizzato uno scenario di smaltimento per ognuno dei prodotti analizzati. Nel caso del vetro, circa il 74% dei rifiuti viene riciclato mentre il restante 26% viene quasi totalmente

accumulato in discariche o disperso nell'ambiente. Nello scenario di smaltimento della bottiglia in PET solamente il 31,1% viene riciclata, il 41,6% viene incenerito per il recupero energetico e il 27,3% viene depositato in discarica. Il packaging poliaccoppiato, avendo diversi materiali nella sua composizione, viene riciclato solo per il 26% mentre il restante 74% viene inviato a termovalorizzatori o a discariche. Nello scenario di smaltimento del Bag in box, circa il 67% del cartone viene riciclato mentre la sacca interna essendo un poliaccoppiato di LDPE e alluminio può essere riciclata andando a creare nuovi oggetti, ma non può tornare a far parte di un nuovo packaging BIB, mentre il rubinetto non può essere riciclato. Lo smaltimento più virtuoso riguarda l'alluminio che vede circa l'80% riciclato. Solamente il 5% viene inviato ad impianti di termovalorizzazione mentre il restante 15% viene depositato in discariche o disperso nell'ambiente.

Nella fase di "analisi dell'impatto" si è utilizzato un software dedicato (Simapro 9) e si sono selezionati metodi di calcolo degli impatti ambientali che propongono i risultati dell'analisi in sette diverse categorie di impatto che identificano delle problematiche ambientali: acidificazione, eutrofizzazione, riscaldamento globale, ossidazione fotochimica, impoverimento delle risorse naturali, impoverimento delle risorse fossili e scarsità idrica.

FIGURA 2. Confronto dell'impatto ambientale dei diversi packaging analizzati

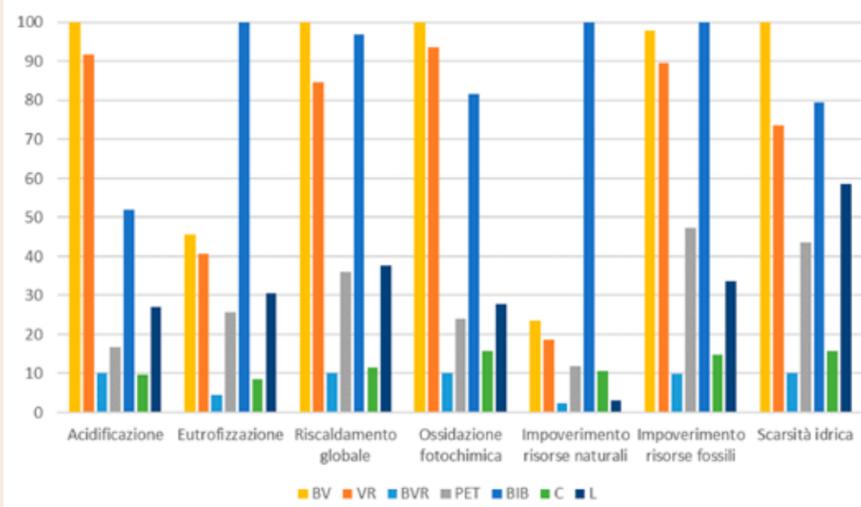
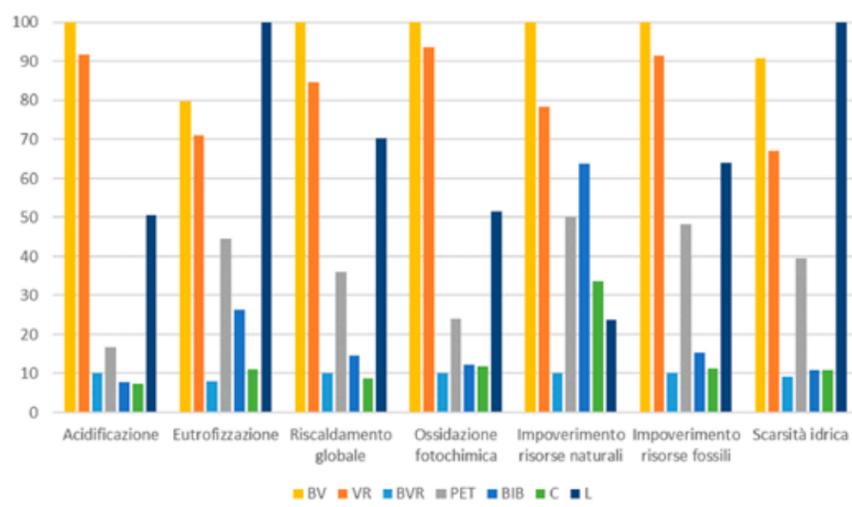


FIGURA 3. Confronto dell'impatto ambientale normalizzati a 1 litro di capacità dei diversi packaging analizzati



Risultati

Il confronto tra i risultati viene rappresentato in Figura 2. Sull'asse delle X sono riportate le categorie d'impatto, mentre sull'asse delle Y una scala percentuale. Al fine di poter confrontare i diversi packaging, per ogni categoria di impatto la soluzione più impattante rappresenta il valore massimo (100%) mentre gli altri valori varieranno rispettivamente ad esso.

I risultati ottenuti mostrano la bottiglia di vetro vergine (BV), la bottiglia in vetro con materiale riciclato (VR) e il Bag in Box da 5 l (BIB) come le soluzioni che hanno maggior impatto in quasi tutte le categorie di impatto. La bottiglia in PET e la lattina da 0,33 l (L), invece risultano essere soluzioni che impattano quasi il 70% in meno rispetto alla bottiglia di vetro (BV), posizionandosi come soluzioni intermedie. Sono invece i packaging in cartone poliaccoppiato (C) e la bottiglia di vetro riutilizzata (BVR) ad aver ottenuto le migliori performance ambientali.

Per la produzione di ogni forma di imballaggio si utilizzano molte risorse come energia, acqua, prodotti chimici, petrolio, minerali, legno e fibre. Se prendiamo in considerazione la produzione della bottiglia di vetro, il materiale di base viene fuso bruciando combustibili fossili, come il gas naturale, giustificando così gli alti valori ottenuti nelle categorie di impatto "impoverimento risorse fossili" e "riscaldamento globale". Anche se parliamo di vetro riciclato non avremo bisogno delle fasi di estrazione delle materie prime, ma comunque la fase di fusione del vetro (fase più energivora) sarà sempre presente. I packaging plastici, derivando da combustibili fossili, presentano altre problematiche oltre a quella dell'impoverimento delle risorse fossili: la cattiva gestione dei rifiuti plastici, infatti, giustifica problematiche di eutrofizzazione. Anche i packaging composti di carta o cartone presentano delle criticità, per il loro ottenimento viene utilizzato il legno facendo registrare in questo modo valori alti nella categoria impoverimento risorse naturali. Lo stesso legno viene macinato in polpa mediante processi meccanici o chimici, consumando molta energia e acqua. Dai primi risultati proposti è possibile notare come le soluzioni di

packaging più ecosostenibili siano rappresentate da prodotti innovativi e/o alternativi al vetro; l'unica soluzione che ha un profilo ambientale simile a quello della bottiglia di vetro risulta essere il Bag in box che però ha una capacità cinque volte superiore alla bottiglia. L'unico packaging che è composto di vetro al 100% ma che presenta il più basso impatto ambientale è la bottiglia di vetro riutilizzata.

Il confronto fatto finora considerava come unità di riferimento l'unità di vendita, trascurando caratteristiche di capacità volumiche diverse. A tal proposito, viene proposto un secondo confronto in cui l'unità funzionale è stata cambiata, passando da un packaging come unità di vendita ad un packaging con la capacità di un litro. I risultati proposti in Figura 3 subiscono delle nette variazioni rispetto a quelli presentati finora.

Ovviamente l'impatto del Bag in Box (BIB) in questo caso si riduce notevolmente, rappresentando dal punto di vista ambientale una valida alternativa alla bottiglia di vetro e alla bottiglia di PET. Se il Bag in box ha giovato della normalizzazione a un litro, la lattina (L) vede il suo impatto ambientale salire notevolmente in quasi tutte le categorie di impatto, non risultando essere una valida scelta per un packaging sostenibile. Da questo secondo confronto identifichiamo come risultato più interessante la conferma che la bottiglia di vetro vergine riutilizzata risulti, anche in questo caso, il packaging con un profilo ambientale ridotto rispetto alle altre soluzioni.

Al giorno d'oggi, seppur nel mercato esistano valide alternative al vetro come il bag in box e il cartone poliaccoppiato, le stesse bottiglie di vetro indirizzate verso sistemi di riutilizzo, possono rappresentare un packaging con ottime prestazioni tecniche e con un ridotto impatto ambientale.

Quello che emerge, infatti, è che parametri ambientali spesso si scontrano con parametri tecnici, logistici e di percezione della qualità da parte del consumatore. La bottiglia di vetro rappresenta un ottimo packaging dal punto di vi-

sta tecnico e spesso viene associata a vini di media-alta qualità, la stessa però non rappresenta il packaging con il miglior profilo ambientale. La bottiglia in vetro riutilizzata rappresenterebbe la soluzione migliore dal punto di vista ambientale, riducendo del 90% gli impatti relativi alla fase di produzione della bottiglia, purtroppo però vorrebbe dire creare dei sistemi a rendere che a volte richiedono costi per la logistica troppo elevati. Nel caso invece dei packaging alternativi che presentano caratteristiche ambientali e tecniche molto promettenti, non trovano da parte del cliente un interesse e una fiducia sufficiente circa la qualità del prodotto in confronto alle bottiglie di vetro.

La funzione del packaging, infatti, va al di là dell'aspetto puramente pratico di proteggere e trasportare il prodotto: ha il compito di rappresentarlo e differenziarlo sullo scaffale dei negozi e, soprattutto, della grande distribuzione, dove la forma, il materiale e l'elemento grafico complessivo devono essere fortemente attrattivi. Spesso però non ci si preoccupa delle tematiche ambientali, non considerando prospettive di riciclo del prodotto e vincolando

la produzione a un prodotto monouso. Per molti prodotti il packaging è sbagliato secondo i principi della sostenibilità, sin dalla fase di progettazione, inutile agli occhi di molti e spesso non comunicato nel modo corretto. La fase di design del packaging deve dunque essere rivista a tutti i livelli per evitare lo spreco di materiali riciclabili o riutilizzabili, e favorire l'inserimento di quei prodotti innovativi, valida alternativa ai prodotti tradizionali, difficili da gestire. Le conseguenze di scelte sbagliate negli anni passati si stanno ancora riversando sulle produzioni attuali e in ultima analisi sui consumatori, ma qualcosa sta cambiando a partire dagli stessi consumatori che dimostrano una crescente attitudine verso la sostenibilità ambientale dei prodotti che acquistano.



MERCATI VINICOLI

OSSERVATORIO DEL VINO

QUOTAZIONI E ANDAMENTI DEL VINO SFUSO
SITUAZIONE AL 6 MAGGIO 2021

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

Situazione a domino

Le gelate in Francia, oltre ad avere un effetto sulla vendemmia prossima, hanno prodotto una sorta di effetto domino sulle quotazioni dei vini 2020: esauriti i varietali del Roussillon e i varietali bianchi VdF, con rialzo a ruota delle quotazioni dei bianchi spagnoli, anche base spumante. In Italia, stesso effetto: le gelate in alcune regioni (Emilia Romagna, Toscana, Umbria soprattutto) hanno risvegliato un mercato fino a qualche settimana fa tutto sommato tranquillo.

I vini bianchi generici sono i più attivi: in Emilia Romagna aumenti medi del 15-20%, e sui base spumante di bassa gradazione anche fino al 25%. Stessa musica per i mosti muti e i vini generici pugliesi e siciliani (+15-20%), mentre in Abruzzo i quantitativi disponibili sono limitati.

Aumenti più contenuti per i rossi, (+5-10%): la ormai scarsa quantità disponibile di Lambrusco Igp Emilia ha determinato un aumento del prezzo medio, dinamica identica nel rossissimo, con scorte ormai non più ingenti. Forti le tensioni in Toscana, a causa appunto gelate in alcuni areali.

In Puglia, scarsissima disponibilità di Primitivo, con consistenti aumenti di prezzo, mentre in Sicilia scarsa disponibilità di vini rossi di alta gamma sopra ai 14°. Stabili Grillo e Nero d'Avola Doc. In Abruzzo molto scarsa la quantità di rossi a 12,5° e da 14,5° in su, mentre sale quella sui prodotti da 13 ai 14°.

Veniamo al Veneto: Prosecco quasi introvabile, ogni settimana aumenti di 50 centesimi, mercato fermo. Quotazioni plausibili 1,80-1,85 e per il rosé 2,10-2,20. Per il Pinot grigio stabilità tra gli 0,80 e 0,85 euro. Il vino bianco (base Glera) oggi quota tra 3,70 e 4 euro/ettogrado. Scarsa la richiesta su Merlot e Cabernet con quotazioni stabili.

In Centro Italia, l'Orvieto 2020 risulta al momento tutta contrattualizzata, rimane da capire se effettivamente saranno ritirati tutti i vini. Anche i bianchi e rossi comuni praticamente sono tutti venduti. Il Lazio non ha avuto molti danni, solo qualche piccola partita di Chardonnay: prezzi in leggero aumento su tutti, dai comuni al Roma Doc passando per il Castelli Romani.

Commento a cura di Andrea Verlicchi, Andrea Braconi, Patric Lorenzon, Carlo Miravalle, Carlo Repetto, Federico Repetto, Enrico Brecci



rilevazioni a cura di MED.&A.

EMILIA

Vino comune annata 2020 (ettogrado)

Rossissimo desolfato	11,5-12,5	8,00		8,50	
Rossissimo desolf. mezzo colore	11-12,5	5,30		5,60	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)

Emilia Lambrusco	10,5-11,5	4,50	4,7%	4,70	4,4%
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,50	4,7%	4,70	4,4%

Vino Igp annata 2020 (litro)

Emilia Malvasia		0,60		0,70	
-----------------	--	------	--	------	--

Vino Igp annata 2020 (prezzi grado distillazione+zuccheri)

Emilia Lambrusco bianco frizzantato		4,90	4,3%	5,10	4,1%
Emilia Lambrusco rosso frizzantato		4,90	4,3%	5,10	4,1%

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0.6)

Mosto muto Lancellotta		6,80		7,30	
------------------------	--	------	--	------	--

PIEMONTE

Alba	Vino Dop (litro)					
Barbaresco	2018		4,90	-9,3%	5,30	-8,6%
Barbera d'Alba	2020		nq		nq	
Barolo	2017		6,40		8,10	
Dolcetto d'Alba	2020		1,60		1,75	
Nebbiolo d'Alba	2019		2,40		2,70	
Roero Arneis	2020		1,70		2,00	

Alessandria	Vino Dop (litro)					
Dolcetto del Monferrato	2020		0,90		1,00	
Dolcetto di Ovada	2020		0,90		1,00	
Piemonte Barbera	2020		nq		nq	
Piemonte Cortese	2020		0,70		0,80	

Asti	Vino Dop (litro)					
Barbera d'Asti	2020	13	1,00		1,10	
Barbera d'Asti	2020	13,5	1,15		1,25	
Barbera del Monferrato	2020	12-13,5	0,95		1,05	
Grignolino d'Asti	2020		1,15		1,25	
Piemonte Barbera	2020		nq		nq	
Piemonte Cortese	2020		0,70		0,80	
Piemonte Grignolino	2020		1,00		1,10	

Asti	Mosto (kg)					
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2020		0,55		0,65	

LOMBARDIA

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Oltrepò Pavese Barbera	12	0,80		0,85	
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	0,80		0,85	
Oltrepò Pavese Malvasia	11,5	0,80		0,85	
Oltrepò Pavese Moscato		1,10		1,20	
Oltrepò Pavese Pinot grigio		1,00		1,05	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	0,90		0,95	
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	0,90		0,95	
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,85		0,95	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,00		1,10	

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Friulano	12-12,5	0,95		1,05	
Friuli Merlot	12-12,5	0,85	6,3%	0,95	11,8%
Friuli Pinot bianco	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Pinot grigio	12-12,5	0,90		1,10	10,0%
Friuli Pinot nero	12-12,5	nq		nq	
Friuli Refosco	12-12,5	0,95		1,05	
Friuli Ribolla	12-12,5	0,90	12,5%	1,00	11,1%
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,30	8,3%	1,60	6,7%
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,75		0,85	
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	0,85	6,3%	0,95	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,65	8,3%	0,85	6,3%
Venezia Giulia/Treventine Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,72	2,9%	0,80	
Venezia Giulia/Treventine Chardonnay	12-12,5	0,68		0,78	
Venezia G./Treventine Merlot	12-12,5	0,65		0,70	
Venezia G./Treventine Pinot bianco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Treventine Pinot nero	12-12,5	nq		nq	
Venezia G./Treventine Refosco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Treventine Sauvignon	12-12,5	1,00	11,1%	1,50	15,4%
Venezia G./Treventine Verduzzo	12-12,5	0,65		0,70	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Provincia di Mantova Lambrusco	11,5	4,80		5,00	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,70		0,75	
Provincia di Pavia Chardonnay	11,5	0,80		0,85	
Provincia di Pavia Croatina	12	0,70		0,75	
Provincia di Pavia Pinot grigio		0,85		0,90	
Provincia di Pavia Pinot nero vinificato rosso	12	0,90		0,95	

ROMAGNA

Vino comune annata 2020 (ettogrado)

Bianco	9,5-11	3,30	6,5%	3,50	6,1%
Bianco termocondizionato	10,5-12	3,80	11,8%	4,20	13,5%
Bianco termocond. base spum.	9-10	3,90	14,7%	4,30	16,2%
Rosso	11-12	4,40	4,8%	4,90	4,3%

Vino Dop annata 2020 (litro)

Romagna Sangiovese	12-13	0,75		0,85	
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,50	4,2%	0,56	3,7%

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)

Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	5,50		6,00	
Rubicone Merlot	11,5-12,5	5,00		5,50	
Rubicone Sangiovese	11-12	5,40	3,9%	5,90	3,5%
Rubicone Trebbiano	11-11,5	4,00	5,3%	4,20	5,0%

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0.6)

Mosto muto		3,20	6,7%	3,40	6,3%
------------	--	------	------	------	------

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)

MCR		3,40	6,3%	3,60	5,9%
-----	--	------	------	------	------

UMBRIA

Vino Dop annata 2020 (litro)

Orvieto	12	0,70		0,80	
Orvieto Classico	12	0,75		0,85	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)

Umbria bianco	11-12	3,70	12,1%	4,80	
Umbria rosso	12-12,5	4,80		5,60	

Vino Igp annata 2020 (litro)

Umbria Chardonnay	12-12,5	0,65		0,75	
Umbria Grechetto	12	0,70		0,80	
Umbria Pinot grigio	12	0,65		0,75	

PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2020 (ettogrado)

Bianco	10,5-11,5	3,00	3,5%	3,20	3,2%
Bianco termovinificato	10-11,5	3,40	6,3%	3,60	5,9%
Rosso	10,5-12	3,30	3,1%	3,80	2,7%
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	5,20		5,60	
Rosso da Montepulciano	11-12	3,80	2,7%	4,20	2,4%

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)

Daunia Sangiovese	11-11,5	3,80	5,6%	4,20	5,0%
Puglia Lambrusco	10-11,5	4,10	2,5%	4,30	2,4%
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11	4,40	2,3%	4,60	2,2%
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	3,90	2,6%	4,10	2,5%
Puglia rosato	11-12,5	3,80	5,6%	4,10	5,1%
Puglia Sangiovese	11-11,5	3,60		4,00	
Puglia Trebbiano	10-11	3,50	6,1%	3,80	5,6%

Vino Igp annata 2020 (litro)

Puglia Chardonnay	11-12	0,50		0,60	
Puglia Pinot bianco	11-12,5	0,50		0,60	
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,75		0,85	
Puglia Primitivo	13-15	1,35	3,9%	1,60	3,2%
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	nq		nq	

(segue) Mosto annata 2020 (gr. Bé q.le)

Mosto concentrato rosso	33-35	3,50	6,1%	3,70	5,7%
Mosto muto bianco	10-11	2,60	8,3%	2,80	12,0%
Mosto muto rosso	11-12	2,70	8,0%	2,90	7,4%
Mosto muto rosso Lambrusco vino comune	12-13	nq		nq	

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)

MCR	65-67	3,40	6,3%	3,60	5,9%
-----	-------	------	------	------	------

Mosto annata 2020 (kg)

Mosto da uve arom. Moscato		nq		nq	
----------------------------	--	----	--	----	--

PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2020 (ettogrado)

Rosso	12-13	3,90	5,4%	4,40	4,8%
-------	-------	------	------	------	------

Vino comune annata 2020 (litro)

Rosso strutturato	14-16	1,20		1,60	
-------------------	-------	------	--	------	--

Vino Dop annata 2020 (litro)

Primitivo di Manduria	14-15	2,50	4,2%	2,80	3,7%
Salice Salentino	13-14	1,00		1,20	

Vino Igp annata 2020 (litro)

Salento Cabernet	13-14	0,65		0,84	
Salento Chardonnay	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Fiano	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,90		1,20	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,80		1,00	

Vino Igp annata 2020 (litro)

Salento Primitivo	13,5-14,5	1,60	10,3%	1,80	12,5%
Salento rosato	13-14	0,94		1,02	
Tarantino Merlot	13-14	nq		nq	

V E N E T O - Verona, Treviso

T R E N T I N O - A L T O A D I G E

Vino comune (ettogrado)						
Bianco VR	2020	9,5-12	3,50		4,00	
Rosso VR	2020	11-12,5	3,50		4,00	
Vino Dop (ettogrado)						
Bianco Garda	2020	11,5-12,5	5,50		6,00	
Soave	2020	11-12,5	6,50		8,00	
Vino Dop (litro)						
Amarone e Recioto della Valpolicella	2016		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella	2017		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella	2018		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella Class.	2016		7,80		8,30	
Amarone e Recioto della Valpolicella Class.	2017		7,80		8,30	
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2018		7,80		8,30	
Bardolino	2020		0,95		1,00	
Bardolino Chiaretto	2020		1,00		1,05	
Bardolino Classico	2020		1,05		1,10	
Chardonnay Garda	2020		0,80		0,85	
Custoza	2020		0,80		0,90	
Delle Venezie bianco	2020	12	0,60		0,65	
Garda Garganega	2020	11,8	0,65		0,72	
Lugana	2020		2,30		2,60	
Piave Cabernet	2020	12-12,5	0,85		0,95	
Piave Merlot	2020	11,5-12	0,75		0,85	
Pinot grigio delle Venezie	2020	10-12	0,85	6,3%	0,90	
Pinot nero atto taglio Prosecco rosé	2020		nq		nq	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Superiore di Cartizze Docg	2020	9-10	nq		nq	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	2020	9,5-10	2,15		2,35	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Docg	2020	9-10	2,05		2,15	
Prosecco Asolo Docg	2020	9,5-10	1,90		2,00	
Prosecco Doc	2020	9-10	1,65	1,2%	1,75	2,9%

(segue) Vino Dop (litro)						
Soave Classico	2020	12,5-13	1,00		1,15	
Valdadige Pinot grigio	2020	11-12	1,25		1,45	
Valpolicella	2019		1,30		1,50	
Valpolicella	2020		1,30		1,50	
Valpolicella atto Ripasso	2019		2,60		3,00	
Valpolicella Classico	2019		1,50		1,80	
Valpolicella Classico	2020		1,50		1,80	
Valpolicella Classico atto Ripasso	2019		2,60		3,00	
Venezia Pinot grigio	2020	11-12	0,85	6,3%	0,90	

Vino Igp (ettogrado)						
Cabernet Franc	2020	10-12	6,50	8,3%	7,00	11,1%
Cabernet Sauvignon	2020	10-12	6,30	8,6%	6,80	7,9%
Chardonnay (TV)	2020	10-12	5,30		5,80	
Glera	2020	9,5-10	4,50	12,5%	5,00	16,3%
Marca Trevigiana Tai	2020	10,5-12	5,00		5,50	
Marca Trevigiana/Veneto/Trevente rosso (TV)	2020	10-11	5,00	6,4%	5,50	5,8%
Merlot (TV)	2020	10-12	5,00		5,50	
Merlot (VR)	2020	11-12,5	5,50		5,80	
Pinot bianco (TV)	2020	10-12	5,50		6,00	
Raboso rosato	2020	9,5-10,5	6,00		6,50	
Raboso rosso	2020	9,5-10,5	6,00		6,50	
Refosco	2020	10-12	5,50		6,00	
Sauvignon (TV)	2020	10-12	7,00		10,00	
Veneto/Trevente bianco (TV)	2020	10-11	4,20	5,0%	4,50	4,7%
Verduzzo (TV)	2020	10-11	5,20	4,0%	5,60	1,8%

Vino Igp (litro)						
Chardonnay (VR)	2020	12	0,68		0,72	
Pinot nero	2020	10,5-12	nq		nq	

Mosto (gr. rifr. x 0,6 x q.le)						
Mosto conc. rettificato Bx 65/68°	2020	65-68	3,40	6,3%	3,60	5,9%

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Lago di Caldaro	1,60		1,85	
Teroldego Rotaliano	1,80		2,00	
Trentino Cabernet Sauvignon	1,65		2,10	
Trentino Chardonnay	1,55		1,85	
Trentino Lagrein	1,80		2,20	
Trentino Lagrein rosato Kretzer	1,60		1,80	
Trentino Marzemino	1,45		1,80	
Trentino Merlot	1,25		1,70	
Trentino Moscato	1,90		2,10	
Trentino Müller Thurgau	1,40		1,65	
Trentino Nosiola	1,60		1,95	
Trentino Pinot bianco	1,60		1,95	
Trentino Pinot grigio	1,85		2,10	
Trentino Pinot nero	2,70		3,50	
Trentino Riesling	1,90		2,25	
Trentino Sauvignon	2,20		3,00	
Trentino Sorni bianco	1,60		1,95	
Trentino Sorni rosso	1,80		2,00	
Trentino Traminer	3,60		4,10	
Trento	2,00		2,30	
Trento Pinot nero base spumante	2,60		2,90	
Valdadige Schiava	1,45		1,65	

Vino Igp (litro)				
Vigneti Dolomiti Chardonnay	1,15		1,40	
Vigneti Dolomiti Merlot	0,80		1,00	
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	1,00		1,20	
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	1,40		1,90	
Vigneti Dolomiti Schiava	1,30		1,50	
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	nq		nq	

M A R C H E

Vino comune (ettogrado)						
Rosato	2020	11-12,5	nq		nq	
Rosso	2020	12-12,5	4,00		4,00	
Vino comune (litro)						
Montepulciano	2020	14-15	1,00		1,00	
Vino Dop (litro)						
Falerio Pecorino	2020	12-13	1,10		1,10	
Lacrima di Morro d'Alba	2020	12,5-13	nq		nq	
Rosso Conero	2020	13	1,00		1,20	
Rosso Piceno	2020	12-13	0,80		0,90	
Rosso Piceno Bio	2020	13-14	1,00		1,10	
Rosso Piceno Sup. Bio	2019	13,5-14	1,05		1,15	
Verdicchio Castelli Jesi C.	2020	12-13	0,85		0,90	
Verdicchio di Matelica	2020	12-12,5	1,00		1,00	
Vino Igp (litro)						
Marche bianco	2020	11,5-12,5	0,40			
Marche Passerina	2020	12-13	0,70		0,95	
Marche Sangiovese	2020	11-12	0,70			
Marche Sangiovese Bio	2020	12-13,5	0,84			
Marche Trebbiano	2020	12-12,5	nq		nq	

T O S C A N A

Vino Dop (litro)						
Chianti	2018		1,40	16,7%	1,70	13,3%
Chianti	2019		1,20		1,50	
Chianti	2020		1,20		1,50	
Chianti Classico	2017		2,60		3,20	
Chianti Classico	2018		2,50		3,10	
Chianti Classico	2019		2,50		3,10	
Chianti Classico	2020		2,50		3,00	
Vino Igp (litro)						
Toscana bianco	2020		0,90		1,00	
Toscana rosso	2020	12-13	0,90		1,10	
Toscana Sangiovese	2020	12-13	1,00		1,15	

L A Z I O

Vino comune (ettogrado)						
Bianco	2020	11-12	3,50	16,7%	4,20	0,7%
Rosso	2020	11-12	4,00		5,00	
Vino Dop (litro)						
Castelli Romani bianco	2020	11	0,45		0,60	
Castelli Romani rosso	2020	12	0,50	11,1%	0,70	
Frascati	2020	12	0,70		0,80	
Roma bianco	2020	12	0,95		1,15	
Roma rosso	2019	13	1,00		1,40	
Roma rosso	2020	13	1,00		1,40	
Vino Igp (ettogrado)						
Lazio bianco	2020	12	4,00		4,59	
Lazio rosso	2020	12	4,00		5,00	
Vino Igp (litro)						
Lazio Chardonnay	2020	12	0,65		0,75	
Lazio Pinot grigio	2020	12	0,65		0,75	

A B R U Z Z O - M O L I S E

Vino comune annata 2020 (ettogrado)						
Bianco	10-11,5	nq		nq		
Bianco termocondiz.	9,5-13,5	3,30	10,0%	3,50		
Rosso	11-12	3,50		3,70		
Rosso	12,5-13,5	3,80		5,50		
Vino Dop annata 2020 (ettogrado)						
Trebbiano d'Abruzzo	11-12,5	3,80	8,6%	4,20	5,0%	
Vino Dop annata 2020 (litro)						
Montepulciano d'Abruzzo	12-13,5	0,62		0,74		
Vino Igp annata 2020 (ettogrado)						
Chardonnay	10,5-13	4,20		5,00		
Sangiovese	11-12,5	4,00		4,20		
Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0,6)						
Mosto muto		nq		nq		

S A R D E G N A

Vino Dop annata 2020 (litro)				
Cannonau di Sardegna	13-14	2,00		2,30
Monica di Sardegna	13-14,5	1,00		1,30
Nuragus di Cagliari	12-13	0,90		1,10
Vermentino di Sardegna	12-13	1,50		1,70

S I C I L I A

Vino comune annata 2020 (ettogrado)						
Bianco	10,5-12	3,00	7,1%	3,20	6,7%	
Bianco termocondizionato	12-12,5	3,40	3,0%	3,70	2,8%	
Rosso	12,5-14,5	5,50		6,50		
Vino Dop annata 2020 (litro)						
Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,10		
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,55		0,65		
Sicilia Merlot	13-14,5	1,00		1,10		
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,90		1,10		
Sicilia Syrah	13-14,5	0,90		1,10		
Vino Igp annata 2020 (ettogrado)						
Catarratto	11-12,5	3,60	5,9%	3,90	5,4%	
Grecanico	11-12,5	3,60	5,9%	3,90	5,4%	

(segue) Vino Igp annata 2020 (ettogrado)						
Inzolia	11,5-12,5	3,60	5,9%	3,90	5,4%	
Vino Igp annata 2020 (litro)						
Cabernet	13-14,5	0,85		1,15		
Chardonnay	12,5-13,5	0,85		0,95		
Merlot	13-14,5	0,85		1,15		
Pinot grigio	12-13	0,90		1,00		
Syrah	13-14,5	0,85		1,15		
Zibibbo	11,5-13,5	0,90		1,00		
Mosto annata 2020 (gr. Babo x q.le)						
Mosto muto bianco 16-17°	15-17	1,55		1,70		
Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)						
MCR		3,40	6,3%	3,60	5,9%	

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA
Federico Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)

VENETO
VERONA: Severino Carlo Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)

TREVISI: Fabrizio Gava (Quotavini srl)

TRENTINO-ALTO ADIGE
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRIULI-VENEZIA GIULIA
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 6 maggio 2021



Quotazioni per il resto del mondo
rilevate da Ciatti Company
Prezzi al 15 aprile



Le frecce accanto ai prezzi indicano il trend
rispetto al mese precedente.
I prezzi per il Nuovo mondo sono espressi
in Euro per litro, a pieno carico:
24.000 litri per flexitank,
28.000-30.000 per cisterna.
FCA: Free Carrier (franco vettore)
FOB: Free on board



GERMANIA

Rilevazioni a cura di Severino Carlo Repetto
(L'Agenzia Vini Repetto & C. srl) con la collaborazione
di Matthias Walter, consulente in viticoltura ed enologia,
membro del Comité Européen des Entreprises Vins

FRANCIA

Rilevazioni a cura di Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas di Carlo Miravalle)

SPAGNA

Rilevazioni a cura di Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas di Carlo Miravalle)

**FCA CANTINA,
CENTRAL VALLEY**

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo

**FCA CANTINA,
MENDOZA**

Dazi doganali per l'Europa sui vini con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo

FOB, VALPARAISO

Nessun dazio doganale per l'Europa
Vini filtrati e stabilizzati a freddo

FOB, CAPETOWN

Dazi doganali per l'Europa sui vini
con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Nessun dazio doganale per l'Europa sui rosé e rossi <13%
Dazi doganali per l'Europa sui vini bianchi 0,099 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo

FOB, ADELAIDE

Dazi doganali per l'Europa sui vini
con gradazione <13% 0,099 Euro/litro
sui vini con gradazione alcolica 13-15% 0,121 Euro/litro
Vini filtrati e stabilizzati a freddo

FOB, AUCKLAND

Vini filtrati e stabilizzati a freddo

GERMANIA

Vino comune (litro)					
GW weiss - vino comune bianco	senza annata	0,35			nq
GW rot - vino comune rosso	2020	nq			nq
Vino Igp (litro)					
LW weiss - Igp bianco	senza annata	0,50	-9,1%	0,60	
LW weiss - Igp bianco	2020	0,60		0,60	
LW rot - Igp rosso	senza annata	nq		nq	
LW rot - Igp rosso	2020	nq		nq	
LW weiss - Igp bianco	2020	0,60		0,60	
Müller Thurgau LW Igp	2020	nq		nq	
Vino Dop (litro)					
QW weiss - Dop bianco	2019	0,70		0,70	
Müller Thurgau QW Dop	2020	0,80		0,85	
Vino Igp (litro)					
Riesling LW Igp	2020	0,85	-10,5%	0,95	1,0%
Vino Dop (litro)					
Riesling QW Dop	2020	1,10		1,20	
Vino (litro)					
Grauburgunder - Pinot Grigio	2020	1,80		1,80	
Weissburgunder - Pinot bianco	2020	1,00		1,10	

SPAGNA 2020

Vino (ettogrado partenza)					
Bianco fiore		2,10	8%	2,30	5%
Rosso varietà locali		2,50		2,80	
Rosso (Merlot, Cabernet, Syrah)		nq		nq	
Rosato FC (ferm. contr.)		nq		nq	
Bianco FC (ferm. contr.)		2,30	10%	2,50	
Bianco base spumante		2,50	9%	2,90	16%
Tintoreria 1° (35-50 punti colore)	13-14	5,30		5,50	
Tintoreria 2° (25-35 punti colore)	12-13	nq		nq	
Mosto (gr. Bé x hl)					
Mosto fiore muto bianco		1,95		2,00	
Mosto di seconda pressato		nq		nq	
Mosto rosso		2,60		3,00	
MCR (gr. rifr x 0,6 x q.le partenza)					
Mosto concentrato rettificato		2,80		2,85	

FRANCIA 2020

Cépage - IGPOC (hl partenza)					
Sauvignon	12-12,5	non più disponibili			
Chardonnay	13-14	non più disponibili			
Viognier	13-14	non più disponibili			
Merlot	13-15	90,00	13%	100,00	5%
Cabernet	13-14,5	95,00	12%	110,00	10%
Syrah	13-14,5	90,00	13%	110,00	10%
Grenache, Cinsault, Syrah rosé	12-13	90,00	8%	105,00	7%
Vin de France générique (hl partenza)					
Vin de France blanc	11-12	non più disponibili			
Vin de France rosé	11,5-12,5	75,00	15%	85,00	13%
Vin de France rouge	11,5-12,5	70,00	17%	80,00	14%

CALIFORNIA

Bianco comune	2020	0,75	0,83	◀	Rosso comune	2019/20	0,66	0,88	◀
Chardonnay	2020	1,04	1,33	◀	Cabernet Sauvignon	2019/20	0,91	1,55	◀
Pinot grigio	2020	1,04	1,33	▲	Merlot	2019/20	0,94	1,15	◀
Muscat	2020	0,92	1,21	▲	Pinot noir	2019/20	1,17	1,65	◀
White Zinfandel	2020	0,79	0,84	◀	Syrah	2019/20	0,91	1,32	◀
Colombard	2020	0,79	0,84	◀	Zinfandel	2019/20	1,00	1,44	◀

ARGENTINA

Bianco comune	2020	0,33	0,38	▲	Cabernet Sauv.	2019/20	0,67	0,75	▲
Bianco c. (Criolla)	2020	0,38	0,42	▲	Malbec Entry-level	2019/20	0,63	0,71	▲
Chardonnay	2020	0,71	0,79	▲	Malbec Premium	2019/20	0,75	0,92	▲
Torrontes	2020	0,46	0,50	▲	Syrah	2019/20	0,54	0,63	▲
Sauvignon Blanc	2020	0,67	0,75	▲	Merlot	2019/20	0,54	0,63	▲
Muscat	2020	0,44	0,48	▲	Tempranillo	2019/20	0,42	0,50	▲
Rosso comune	2019/20	0,38	0,42	▲	Bonarda	2019/20	0,42	0,50	▲

CILE 2021

Bianco comune NV	0,50	0,58	▲	Rosso comune NV	0,46	0,53	▲
Chardonnay	0,84	1,09	▲	Cabernet Sauvignon	0,62	0,67	▲
Chardonnay (Varietal Plus)	nq	nq		Cabernet S. (Varietal Plus)	0,67	0,75	▲
Sauvignon Blanc	0,84	1,00	▲	Carmenere	0,67	0,68	▲
Sauvignon B. (Varietal Plus)	1,25	2,09	▲	Carmenere (Varietal Plus)	0,79	0,92	▲
Syrah	0,60	0,65	▲	Merlot	0,63	0,71	▲
Malbec	0,67	0,75	▲	Merlot (Varietal Plus)	1,04	1,17	▲
Malbec (Varietal Plus)	1,25	1,67	▲				

SUDAFRICA

Bianco comune	2020/21	0,32	0,38	◀	Rosso comune	2020/21	0,48	0,53	◀
Chardonnay	2020/21	0,59	0,65	◀	Cabernet Sauvignon	2020/21	0,65	0,77	◀
Sauvignon Blanc	2020/21	0,59	0,71	◀	Ruby Cabernet	2020/21	0,53	0,59	◀
Chenin Blanc	2020/21	0,41	0,47	▼	Merlot	2020/21	0,65	0,74	◀
Muscat	2020/21	0,35	0,38	◀	Pinotage	2020/21	0,59	0,68	◀
Rosé comune	2020/21	0,35	0,38	◀	Shiraz	2020/21	0,65	0,71	◀
Cultivar rosé	2020/21	0,48	0,53	◀	Cinsalut rosé	2020/21	0,47	0,53	◀

AUSTRALIA - NUOVA ZELANDA 2021

Bianco secco NV	0,55	0,61	◀	Rosso secco NV	0,58	0,68	▼
Chardonnay	0,69	0,78	◀	Cabernet Sauvignon	0,65	0,78	▼
Sauvignon Blanc	0,78	0,84	◀	Merlot	0,61	0,74	▼
NZ Marlborough SB	3,30	3,60	▲	Shiraz	0,65	0,78	▼
Pinot Gris	0,78	0,84	◀	Muscat	0,58	0,65	◀

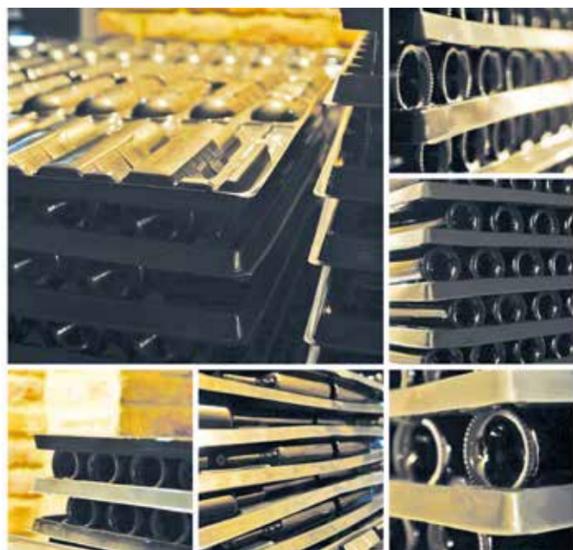


LOGISTICA

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



& IMBALLAGGI



CMP

Vinplast®, un nuovo sistema per lo stoccaggio del vino

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

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

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

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

ERREVI

Perbacco®, il modo più sicuro di spedire bottiglie

Oggi più che mai la scelta dell'imballo per la spedizione di bottiglie è una decisione fondamentale per chi ha scelto di approdare alla vendita in rete di vino, olio, birra o di qualsiasi altro alimento confezionato in vetro. Il 70% dei consumatori che comprano in rete reputa la cura nella scelta dell'imballaggio tra le prime 4 voci per giudicare l'esperienza di acquisto. Errevi Srl da oltre 15 anni ha sviluppato la gamma completa Perbacco® dei contenitori in EPS progettati e realizzati per soddisfare l'esigenza di spedire bottiglie di varie misure e formati. La nostra azienda da 3 generazioni è leader nella

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

più garanzie abbiamo deciso comunque di affrontare il più severo crash test specifico per gli imballi istituito dal consorzio dei più importanti vettori mondiali Ista.

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



MAIL BOXES ETC.

Servizi di logistica e imballaggio al servizio del mercato enologico

MBE Wine è la soluzione che i Centri Mail Boxes Etc. offrono alla propria clientela per la spedizione di bottiglie di vino in modo sicuro e nel pieno rispetto delle normative vigenti, sia in Italia che all'estero. Spedire campionature, vendere prodotti, fare regali aziendali con i prodotti della nostra enogastronomia è un'attività che richiede consulenza, supporto informativo, una logistica testata ed efficace ed imballaggi specializzati: su tutti questi aspetti MBE mette a disposizione tutta la propria competenza. I Centri MBE si prendono cura dell'intera gestione: dal ritiro su richiesta all'imballaggio professionale, dalla gestione della documentazione e di eventuali pratiche doganali al tracciamento della spedizione fino a destinazione. Valeria Mennella, CMO di MBE Worldwide, dichiara: "Il 2020 è stato un anno particolarmente complicato a causa della pandemia ed è mancato per esempio il traffico di turisti in visita nel Bel Paese, ma le vendite tramite e-commerce hanno comunque permesso alle cantine italiane di continuare a soddisfare i propri clienti. Grazie all'utilizzo di tecniche e materiali specialistici i Centri MBE consentono di proteggere dagli urti le bottiglie durante il trasporto, ottimizzare il volume dei colli, ridurre gli sprechi e l'impatto ambientale".

Info: <https://spedizioni-vino.mbe.it>



I MANUALI DELLA VIGNA E DEL VINO



Champagne dalla tradizione alla scienza L'elaborazione del metodo classico passo a passo

L'opera tratta in modo completo e chiaro del processo di elaborazione dei vini effervescenti secondo il metodo classico. Destinato a coloro che desiderano comprendere meglio l'elaborazione del metodo classico passo a passo, si rivolge agli enologi, ai produttori vitivinicoli, agli studenti in enologia e in agroalimentare, senza dimenticare gli enoappassionati che desiderano conoscere meglio, grazie alla sua facile lettura, questo impareggiabile prodotto.

- Autore: Bruno Duteurtre
- Traduzione: Anne Meglioli
- 424 pagine
- euro 59,00*

*+ spese spedizione euro 7,00



Distribuzione **UNIONE ITALIANA VINI** -
Via S. Vittore al Teatro 3, 20123 Milano - www.uiv.it

Info e ordini: tel. 02 72222848
abbonamenti@corrierevinicolo.com



MAIL BOXES ETC.
#PeoplePossible



In Digital Export veritas.

MBE Wine è il servizio di logistica sicuro e affidabile
per spedire il tuo vino in tutto il mondo, anche online.



Soluzioni su www.mbe.it