

DESIGN  
& TECNOLOGIA  
**CHÂTEAU  
MONTLABERT**



### UN NUOVO "CUVIER" SEGNA LA RINASCITA DEL CRU

Nel cuore del vigneto di Saint Emilion, l'architetto Olivier Chadebost ha progettato la nuova cantina di Château Montlabert: un edificio "haute couture" dallo stile essenziale e di design, frutto della volontà di seguire le ultime innovazioni nel campo della vinificazione ma anche di sviluppare la visibilità della cantina

- a pagina 10 -



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

# IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

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

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

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

## LA BREXIT POST-BREXIT Ma cosa succede?

**INCHIESTA ESCLUSIVA  
SU UNA DOGANA INFUOCATA  
TRA RITARDI, AUMENTO COSTI  
E "DAZI MASCHERATI"**

Quelle "difficoltà iniziali" alle frontiere di cui aveva parlato il premier inglese Boris Johnson poche settimane fa, minimizzandole, sono presto diventate fastidiose "conseguenze automatiche" della Brexit, come le ha definite il capo negoziatore dell'Unione europea, Michel Barnier, con sano realismo. A un mese dall'uscita del Regno Unito dall'Europa (ora a 27 Stati), mentre anche le frontiere con l'Irlanda si infiammano di nuovo con la questione dei vaccini anti-Covid, quelle conseguenze non sembrano destinate a risolversi in poco tempo e non lasciano affatto tranquillo l'intero settore vitivinicolo italiano che, come è noto, ha in questo mercato uno dei suoi sbocchi strategici, dal momento che ha esportato al di là della Manica ben 765 milioni di euro nel 2019 e 567 milioni tra gennaio e ottobre 2020 (-9,5% secondo dati Istat). Il vino made in Italy, fuggato in extremis lo spauracchio del modulo VI-1, sta trovando nella nuova dogana britannica una boscaglia piena di sorprese, quasi sempre negative, che intralciano e rendono difficile il cammino "oltremarica". I temuti nuovi dazi che sembravano ormai tramontati con l'accordo siglato il 24 dicembre, usciti dalla porta stanno rientrando dalla finestra in modalità "mascherata", a detta di molti. Fortunatamente, questo percepito di difficoltà non è ancora diffuso fra le aziende vinicole italiane, forse perché la più diffusa formula di accordo con l'importatore ("la Ex works", vedi dopo) le tiene al riparo da questi problemi. Ma, col passare delle settimane, stanno emergendo numerosi nodi da sciogliere che rischiano di coinvolgere un numero crescente di aziende anche del nostro settore.

CONTINUA A PAGINA 2

Le prime settimane dopo l'uscita di Uk dall'Ue mostrano un quadro preoccupante: nuova burocrazia, lentezze doganali e ostacoli amministrativi fanno aumentare tempi e costi dei trasporti "oltremarica". Le voci delle imprese e i consigli dell'Agenzia Ice mentre dalla Wsta arriva la conferma: si dovrà passare gradualmente dal sistema Ex-works al Free carrier. I timori per una frontiera difficile e un mercato...

**alleanza delle cooperative italiane**  
AGROALIMENTARE

L'APPELLO DI GIORGIO MERCURI

**"RECOVERY PLAN, OCCASIONE DA NON SPRECARRE"**



a pagina 6

**TRA VIGNETO E CANTINA**

**L'appassimento alla prova del climate change**

Intervista a Fabio Mencarelli, docente dell'Università di Pisa ed esperto nel post raccolta. Focus su tre esperienze produttive



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

ALL'INTERNO

**IL CORRIERE DELLE DONNE NEWS**

2021: CI ASPETTA UN ANNO INTENSO  
Pronte per un grande lavoro di squadra



**SYNEROCAP™ SERIES**

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

www.nortan.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?





↳ dalla prima pagina



# LA BREXIT POST-BREXIT. MA COSA SUCCEDDE?

di GIULIO SOMMA

A un mese dall'uscita dell'Uk dall'Ue, le imprese vitivinicole, le aziende di trasporto e gli importatori si trovano di fronte a disagi e ostacoli tecnico-burocratici che stanno rallentando gli scambi, con nuove norme e carichi burocratici che si riverberano sui costi del trasporto. Intanto, oltre Manica sono forti le spinte per passare dal sistema Ex-works a quello Fca: la conferma arriva dall'associazione degli importatori, Wsta. Abbiamo raccolto le voci delle imprese (Zonin1821, Serena Wines, Schenk e Fratelli Martini) e i consigli dell'Agenzia Ice



GIANLUCA ANTONINI  
Zonin1821



NICOLA PIOVESANA  
Serena Wines



CRAIG DURHAM  
Gruppo Schenk



GIANNI MARTINI  
Fratelli Martini

**L**o sanno bene le associazioni che operano nel mondo della logistica, come Assocad a Confetra, che stanno segnalando rilevanti difficoltà alle frontiere a causa di disallineamenti tra i sistemi informatici europeo e britannico (come raccontiamo nell'articolo a pagina 4) e complicazioni burocratiche che passano anche per alcune nuove normative fitosanitarie. I risultati concreti sono sotto gli occhi di tutti e nelle immagini che recentemente sono rimbalzate attraverso i circuiti televisivi e sul web: lunghi tempi di attesa e code per operazioni doganali che fino a un mese fa erano effettuate in regime di libero scambio. Corrieri che non consegnano più in Uk e aziende che rinunciano a effettuare qualsiasi spedizione verso il Regno Unito, in attesa di avere un quadro più chiaro: il

tutto in un contesto dove i costi di trasporto lievitano. E con l'eurotunnel che viaggia a rilento, i grandi quantitativi di merci, compreso il vino (in particolare, il Prosecco) stanno preferendo navi e porti del Nord Europa, oppure le ferrovie, alla consueta modalità su gomma.

#### Avvisaglie di crisi

Il regime imperante in materia di import in Uk consolidatosi negli anni resta, ancora oggi, il sistema "Ex-works", dove tutti gli oneri di gestione rimangono a carico dell'importatore. Ma il quadro contrattuale (Incoterm) è probabilmente destinato a cambiare col passare dei mesi. Sono diverse le imprese che iniziano a ricevere pressioni da parte degli importatori inglesi per cambiare formula. Questa tendenza è confermata dalla stessa Wsta inglese, attraverso le di-

chiarazioni del policy director **Simon Stannard** (vedi intervista a fianco), secondo cui il passaggio da Ex-works a Fca (Free carrier: franco vettore) risulta essere l'Incoterm più appropriato per gestire ritiri di merci europee non sottoposte ad accise nel periodo di transizione post-Brexit. Quando ciò accadrà, secondo l'associazione inglese, tutte le incombenze di logistica, spedizione e sdoganamento torneranno in carico al produttore. Ecco perché le prime avvisaglie che qualcosa non stia funzionando al meglio sono arrivate proprio da quelle società che hanno il proprio importatore in territorio inglese. E sul territorio inglese, il Corriere Vinicolo ha raccolto le testimonianze di quattro grandi imprese, da lungo tempo impegnate nel mercato Uk, a cominciare da Zonin1821, che dal 2006 ha una filiale a Londra. Il general manager, Gian-



**GHIDI METALLI Srl**  
Via Circonvallazione, 64  
51011 Borgo a Buggiano (Pistoia) Italia  
sales@ghidimetalli.it  
Tel . 0572 32216 - Fax 0572 30887  
www.ghidimetalli.it

Orario di apertura:  
9.00-12.30/ 14.30 - 18.00  
da lunedì a venerdì



**Ghidi**  
PROGETTIAMO E REALIZZIAMO  
Serbatoi in acciaio inox

Customs duty

Customs  
declarations

**Luca Antonini**, racconta che dal punto di vista amministrativo si è passati da un regime molto semplice e snello pre-Brexit, in cui gli unici documenti necessari per la spedizione erano il Cmr, la distinta di carico e l'e-Ad elettronico, a un regime post-Brexit più lento e complesso: fattura di esportazione, Ddt, e-Ad, packing list (facoltativa) ed eventuale certificazione per i vini biologici. "Se prima le pratiche d'importazione non erano necessarie e quelle amministrative relative alla dichiarazione delle accise potevano essere effettuate direttamente dall'importatore - spiega Antonini - d'ora in poi sarà obbligatorio l'uso di un agente doganale autorizzato, con un conseguente rallentamento e un aumento dei costi". È questo uno dei motivi che sta mettendo in crisi molti operatori dei trasporti che iniziano ad avere difficoltà a trovare mezzi disponibili per le spedizioni in Uk: "Maggiori costi di gestione causano un aumento del costo del servizio offerto alle aziende che esportano in Uk". Per contro, gli importatori inglesi che finora organizzavano spedizioni mettendo assieme ordini di produttori dello stesso mercato per ottimizzare i costi di trasporto, hanno più difficoltà amministrative e più costi di gestione. "Ne deriverà - conclude Antonini - un rafforzamento di quei brand in grado di offrire una vasta gamma di prodotti e questo andrà a discapito delle piccole aziende".

"Sappiamo dai nostri clienti - è la testimonianza di **Nicola Piovesana**, export manager per Serena Wines - che dal momento del carico all'arrivo della merce nei loro magazzini ci vogliono circa 15 giorni. Ed è chiaro che i tempi si sono allungati a causa delle pratiche di sdoganamento". Da un punto di vista logistico, va aggiunto l'obbligo tassativo di usare bancali fumigati per ridurre la diffusione di parassiti, secondo lo standard fitosanitario Ispm-15. Rispetto al passato, le pratiche amministrative prevedono l'emissione della packing list, che non ha alcun costo, e la bolletta doganale. "Dal 2019 Serena Wines ha attivato il servizio Cad. Pertanto - spiega Piovesana - siamo autorizzati a esportare i nostri vini muniti della bolla doganale in modo da avere immediato tracciamento della loro chiusura. In parole povere, facciamo dogana in azienda: l'autista riceve bolla, fattura e bolletta doganale e questo riduce sensibilmente il tempo speso in burocrazia". Dal primo luglio 2021 sarà necessario il certificato importazione VI-1 e per i vini biologici il certificato di ispezione Coi: "Ma al momento non è chiaro chi emerterà questi documenti e il loro costo". In termini di incremento dei costi di trasporto, Serena Wines segnala aumenti nel post-Brexit "ma va considerato che, come per tutte le spedizioni extra-Ue - conclude Piovesana - potrebbero verificarsi controlli alla merce e conseguenti soste del container che verranno addebitate".

#### Tra cambi di strategia e bisogno di più chiarezza

Anche il Gruppo Schenk conferma i ritardi negli ordini, specialmente dall'Italia, tra dicembre e i primi di gennaio. Per mitigare i disagi, il direttore generale della controllata Buckingham Schenk, **Craig Durham**, pone l'accento sull'importanza di affidarsi a corrieri competenti. Nessun problema, invece, per il packaging e la conformità alle leggi britanniche in etichetta. Sul fronte amministrativo, si registrano richieste aggiuntive alle dogane "soprattutto per chi passa dal sistema Ex-works al nuovo Fca, in cui la spedizione è affidata a chi vende. Ma sia noi, sia i corrieri - sottolinea - ci siamo resi conto che l'incremento dei costi non è quello inizialmente temuto. Ai porti, si notano problemi di sdoganamento, dovuti anche ad accumuli di merci provocati da quei corrieri non ancora in regola. Ma, a fronte di una corretta documentazione, pensiamo che in futuro non ci siano difficoltà". Ha fatto lievitare le spese, invece, la richiesta di uniformare i pallet allo standard Ispm15 dal 1° gennaio: "Abbiamo dovuto acquistare nuovi bancali e riorganizzare d'urgenza tutta la merce già in magazzino", rileva Durham. Per quanto riguarda i trasporti, non si rilevano finora aumenti sul versante della logistica: "Ma potranno esserci se i ritardi ai porti dovessero proseguire. E saranno i corrieri ad aumentare il costo del servizio, per fronteggiare ritardi ed eventuali spese straordinarie da loro sostenute". Nel

segmento biologico, inoltre, non va dimenticato che da luglio prossimo entreranno in vigore le norme sulla conformità dei vini in tutti i porti Uk: ci saranno potenzialmente costi e procedure burocratiche aggiuntive anche se "con un impatto limitato", prevede il dg. Fortunatamente, per Schenk, tutti questi disagi non hanno determinato un calo della domanda, ma cambierà la strategia: "Dall'Italia verso il Regno Unito faremo ordini più consistenti con minor frequenza, per compensare le spese di spedizione - conclude Durham - stando attenti a non incidere sui costi dello stoccaggio".

Ad attendersi più chiarezza su procedure e documenti d'esportazione è la Fratelli Martini. "Fra l'estate scorsa e l'inizio dell'autunno, c'è stato un vuoto d'informazioni sull'impostazione attesa, mentre eravamo al lavoro su questo già dal 2019. In seguito, nell'ultimo trimestre 2020, abbiamo assistito a diverse correzioni, anche all'interno



**GABRIELLA MIGLIORE**  
responsabile help desk Brexit Ice



**FERDINANDO PASTORE**  
direttore ufficio Ice Londra

dei documenti da utilizzare", racconta **Gianni Martini**, amministratore unico dell'azienda. In seguito, lo slittamento dell'accordo nell'ambito dei negoziati Ue-Uk per il 15 ottobre, arrivato poi in extremis alla vigilia di Natale, "non ha aiutato a fluidificare il quadro di applicazione procedurale, amministrativa e normativa". L'auspicio è che, in attesa della ratifica da parte dell'Ue e del Regno Unito, venga "chiaramente definito il set completo di documenti richiesti per l'esportazione, e ricondotto a livelli plausibili il livello della burocrazia e dei suoi tempi di risposta". Nonostante ciò, la macchina logistica della Fratelli Martini non si

è trovata impreparata: "Grazie a partnership con fornitori qualificati - spiega Martini - coi quali abbiamo potuto gestire al meglio le criticità. Infine, per quanto riguarda il mercato Uk, non si vedono al momento particolari variazioni: il trend di consumo è in linea col recente passato".

#### Il punto di vista dell'Ice

L'eco delle difficoltà di imprese vinicole, importatori e distributori è giunto un po' smorzato agli uffici dell'Osservatorio dell'Ice, che nel complesso non si dimostra eccessivamente preoccupato.

Continua a pagina 4 ➔

**wsta**  
speaking for the wine and spirit trade

Intervista a **SIMON STANNARD**

## "I PROBLEMI CI SONO, MA NON PREVEDIAMO CALI DELLA DOMANDA"

*L'associazione inglese, attraverso le parole del suo policy director, conferma la tendenza al passaggio dal sistema Incoterms "Ex-works" al Free carrier e ne spiega i vantaggi. Avverte sui rischi per le Pmi ma tranquillizza il settore sul fronte accise: "Il confronto con Londra sul nuovo sistema di accise è in corso. Ci sono margini per renderlo più equo"*

**D**all'altra parte della Manica, la confusione post-Brexit alle dogane è stata mitigata dalla strategia degli importatori di vino in Uk che, negli ultimi mesi del 2020, hanno prudentemente fatto scorta di merci da Italia ed Europa. In un momento di totale riassetto, le incognite per le imprese vitivinicole italiane sono rappresentate dal temuto incremento dei costi e dal passaggio dal sistema Ex-works a quello Fca. Sullo sfondo, c'è anche la revisione dell'attuale sistema di accise annunciato da Londra su cui proprio la Wsta (Associazione che riunisce oltre 300 tra importatori, produttori, distributori e aziende di trasporto del settore wine and spirit inglese), ha avviato un confronto col governo Johnson. Ma per capire cosa stia accadendo in questo mercato abbiamo interpellato **Simon Stannard**, policy director di Wsta.

#### Quali problemi stanno incontrando gli importatori di vino nel Regno Unito nelle ultime settimane, a causa della Brexit?

È difficile rispondere con certezza a questa domanda. Molti importatori Uk hanno fatto scorte prima della fine del 2020 per scongiurare il rischio di interrompere le forniture ed evitare eventuali aumenti di tasse in caso di mancato accordo commerciale tra Uk e Ue a dicembre. Sull'impatto della Brexit, quindi, ne sapremo di più nelle prossime settimane, quando i volumi dei flussi commerciali saranno tornati a livelli normali.

#### Registrate ritardi nelle operazioni di sdoganamento? Quali conseguenze sul mercato del vino?

Considerando che, a valore e a volume, il Regno Unito è il secondo importatore di vino al mondo e che qui il vino è la bevanda più popolare, non riteniamo che la Brexit cambierà le cose. È chiaro che la creazione di un confine doganale avrà conseguenze sul business dei trasporti tra Uk e Ue. Come Wsta, assieme alle altre associazioni di categoria europee, abbiamo lavorato intensamente per preparare i nostri soci dal 1° gennaio. E, malgrado il quadro incerto fino al 24 dicembre sull'intesa finale, conoscevamo in gran parte quali sarebbero state le nuove regole. Sottolineo che gli importatori ed esportatori di vino e alcolici si sono dimostrati più preparati di altri, perché abituati a commercializzare beni sottoposti ad accisa anche quando il Regno Unito era nell'Ue. Le imprese avevano a che fare con la compilazione dei moduli. Quindi, si tratterà solo di adeguarsi alle nuove regole.

#### Quali conseguenze ci sono per il commercio con l'Irlanda del Nord?

Non c'è dubbio che movimentare le merci verso l'Irlanda del Nord sia diventato più difficoltoso rispetto a prima del 1° gennaio. Molte aziende stanno facendo ancora i conti col nuovo sistema ed è probabile che debbano rivedere la loro catena di distribuzione spedendo le merci, ad esempio, direttamente in Irlanda del Nord, invece che detenerle in un magazzino o in un deposito doganale in Gran Bretagna. Inoltre, c'è il rischio di dover pagare dazio sul vino in ingresso in Irlanda del Nord se la merce è passata prima in Gran Bretagna e, poi, dover chiedere il rimborso. Wsta sta attualmente lavorando col governo inglese per individuare, secondo le nuove regole, la via più semplice per spedire le merci verso l'Irlanda del Nord.

#### Vi risultano modifiche al sistema delle accise e incrementi dei costi di sdoganamento che potrebbero trasferirsi ai produttori di vino o ai consumatori?

Il governo inglese ha annunciato di voler rivedere l'attuale sistema di tassazione per le bevande alcoliche. La riforma è stata presentata lo scorso anno assieme a una richiesta di contributi e proposte che Wsta ha prontamente e dettagliatamente inviato. Riteniamo ci siano margini per rendere il sistema inglese delle accise più equo e facile da gestire. Aggiungo che negli ultimi dieci anni, il vino ha subito un trattamento

più severo rispetto agli altri alcolici. Il nuovo sistema dovrebbe essere reso noto entro fine 2021. Per quanto riguarda i costi aggiuntivi, sappiamo del loro aumento in relazione al disbrigo delle pratiche doganali e, in particolare, per le spedizioni miste. Ma è presto per dire se questi si trasferiranno ai consumatori. Purtroppo, il loro impatto interesserà più i piccoli produttori e le Pmi che fanno import.

#### Oggi, i metodi di spedizione seguono il sistema del franco fabbrica (Ex-works). Gli importatori britannici chiederanno di modificarlo?

Stiamo suggerendo il passaggio dal sistema Ex-work al Free carrier (Fca), perché rappresenta l'Incoterm più adatto a gestire quantità di merci in regime di sospensione d'accisa dall'Ue, nel periodo post-Brexit. I motivi sono diversi: il fornitore avrà accesso al sistema Emcs (Excise movement and control system) e la garanzia di poter trasferire i beni verso il porto d'uscita o altre destinazioni autorizzate come i consolidation centre; il fornitore europeo comparirà nel modulo d'esportazione come exporter of record (esportatore designato) in modo da ottenere la ricevuta dell'esportazione necessaria per azzerare l'Iva sulla vendita; l'importatore del Regno Unito non deve registrarsi con un codice Eori (codice di identificazione doganale dell'operatore economico nell'Ue) o con la partita Iva e, infine, può avere il completo controllo della dichiarazione di import in Uk e dei passaggi successivi in ambito Emcs. Faccio notare che, col sistema Fca, vino e bevande alcoliche possono essere ritirati direttamente dalle sedi delle imprese fornitrici e da qualsiasi altro luogo, purché concordato, all'interno del territorio europeo.

#### I ritardi alle dogane stanno determinando problemi sul mercato del vino inglese? Vi risulta un calo degli ordini?

Probabilmente è troppo presto per dire se ci sarà un impatto sulle vendite di vino dall'Ue. Tuttavia, le imprese vitivinicole in Uk, così come quelle europee, sono abituate a esportare in tutto il mondo. Pertanto, non prevedo cali della domanda a causa della Brexit. Ritengo, invece, che la più grande minaccia per i produttori, di qua e di là della Manica, sia l'ininterrotto impatto del Covid sul settore turistico e dell'accoglienza (nel 2020 in Uk il fatturato del settore ospitalità ha perso quasi 72 miliardi di sterline e 10 mila locali hanno chiuso in via definitiva, ndr). G.S.



SCENARI  
POST-BREXIT

# L'incubo dogane Uk scuote la logistica

di OMAR BISON

➔ Segue da pagina 3

cupato dell'andamento di questo primo mese post-Brexit. **Gabriella Migliore**, responsabile dell'help desk Brexit per Ice, parla di naturali conseguenze legate all'implementazione di un nuovo sistema che, come tale, deve fare il suo rodaggio, in un mercato come quello inglese che da sempre vive di importazioni e nel quale transitano imponenti quantitativi di merce: "Abbiamo avuto qualche segnalazione relativa ad aziende che hanno preferito rimandare i tempi della spedizione o addirittura rinunciare temporaneamente, in questa fase iniziale in cui le acque non sono ancora limpide. Ma riteniamo sia una crisi destinata a sistemarsi col tempo. Di sicuro, occorre cautela e aspettare di andare a regime", avverte Migliore, che lancia un appello alle imprese: "Il regime dell'export in Uk è cambiato e occorre essere molto scrupolosi per quanto riguarda la documentazione. In questo momento, è più opportuno essere cauti e allo stesso tempo ineccepibili. L'Ice è a disposizione per offrire assistenza, così come lo sono le nostre ambasciate". "Rispetto alle nuove norme - aggiunge **Ferdinando Pastore**, direttore dell'Ufficio Ice di Londra - è opportuno attrezzarsi in tempo per non subire ritardi, danni o perdite di clienti. Con il Desk Brexit cerchiamo di aggiornare e informare tempestivamente le aziende sulle procedure da seguire. Il nostro obiettivo è recuperare non solo le quote sul mercato Uk, ma anche il valore delle esportazioni italiane che, a novembre scorso, perdevano il 17%". Ice sta lavorando a organizzare azioni promozionali sulla piattaforma digitale "smart 365" per favorire il contatto delle imprese, in primis quelle del food&wine, coi buyer e con la distribuzione locale.

Giulio Somma



**Tempi dilatati, nuove norme fitosanitarie, burocrazia e costi più o meno nascosti. Perché è diventato così complicato esportare oltre la Manica. Gli operatori del settore si dicono preoccupati. E intanto le merci si spostano dalla gomma alle vie ferroviarie e marittime. Le testimonianze di Confetra, Assocad e Mail Boxes Etc.**

**I**l processo avviato e compiuto dal Regno Unito con la Brexit è arrivato a conclusione e dal 1° gennaio di quest'anno produce i suoi effetti giuridici, civili e commerciali. E nel mondo della logistica la confusione non manca. Spedizionieri e trasportatori lamentano difficoltà, tempi dilatati e costi più o meno occulti che gravano sul processo di sdoganamento e consegna delle merci in Gran Bretagna. Se poi la merce è deperibile apriti cielo. Parliamo di extra costi amministrativi e burocratici, di sosta e pernottamento di camion e autisti, in grado di far lievitare tempi e i costi tra il 50 e il 100%. Uk è un mercato importantissimo per l'Italia e Paese tra i primi al mondo per quantità di intermediazioni commerciali elettroniche. Si fa presto a capire quanto complessa e onerosa possa diventare l'apertura e la chiusura di una procedura doganale per ogni collo non prevista, stante l'assenza di frontiere, fino al 31 dicembre del 2020. Legato a questo c'è il

problema di nuove e diverse normative di natura sanitaria e fitosanitaria che trovano applicazione per i Paesi extracomunitari e soprattutto la necessità di rivedere assetti logistici e di trasporto intermodale che erano consolidati da anni. Dal Centro-Nord Italia si spediva su gomma fino a destino passando per l'eurotunnel. Da qualche settimana i grandi centri produttivi del Nord Italia come il sistema vino, Prosecco in particolare, stanno invece spostando parecchi trasporti su rotaia, con treni diretti ai grandi porti belgi e olandesi del Nord Europa e da qui via acqua fino al Regno Unito.

## LA PREOCCUPAZIONE DELLE CATEGORIE

"Il problema principale - commenta **Betty Schiavoni**, presidente Alsea (Associazione lombarda spedizionieri) e componente Giunta Confetra (Confederazione generale italiana dei trasporti e della logistica) - è legato alla parte doganale

**REACTIVATEUR 60 METTE FUORI GIOCO I LIEVITI SPONTANEI**



**REACTIVATEUR 60 GARANTISCE LA VITTORIA CONTRO I LIEVITI INDIGENI GRAZIE ALLA PREVALENZA DEI LIEVITI SELEZIONATI.**

Noi di AEB abbiamo posto il concetto di prevalenza al centro delle nostre ricerche nelle biotecnologie. Con Reactivateur 60 siamo in grado di assicurare all'enologo e alla cantina la prevalenza dei lieviti selezionati, così come la miglior cinetica della fermentazione anche quando le condizioni microbiologiche dei mosti e l'igiene non sono ideali.



AEB SPA  
Via Vittorio Arici, 104  
S. Polo 25134 Brescia  
Tel: +39 030 23071  
info@aeb-group.com  
aeb-group.com



**AEB®**



**BETTY SCHIAVONI**  
presidente Alsea e componente  
Giunta Confetra

(Covid a parte), in special modo per le spedizioni di esportazione abbinate a transito verso la Gran Bretagna in quanto al momento c'è un disallineamento tra il sistema informatico del transito Eu e quello della Gb, e c'è il rischio che questa situazione permanga fino al 30 giugno 2021. Oltre alle difficoltà in uscita, complici anche le altre varie documentazioni richieste, questa situazione genera code e attese infinite e il rischio è di non trovare più autisti o aziende per andare in Gran Bretagna se questa situazione non si dovesse rapidamente normalizzare. Questa transizione ha bisogno di tempo prima che si stabilizzi".

Le cronache dei giornali britannici "The Loadstar" e "Motor Transport" raccontano che alcune grandi imprese di trasporto internazionale hanno sospeso per qualche settimana alcuni servizi (qualcuno li ha già riattivati) per determinate tipologie di merci, in particolare quelle b2c da e per la Gran Bretagna che chiedono l'applicazione di norme sanitarie e fitosanitarie in uso con Paesi Extra comunitari. Dall'autonomia all'anarchia?

"Si è dovuto costruire una frontiera - sottolinea **Bruno Pisano**, presidente di Assocad (Associazione nazionale dei centri di assistenza doganale) - cosa che nel mondo non avveniva da tempo immemorabile. Da decenni erano state annullate all'interno della Comunità europea e dover adesso ricostruirne una è stata un'operazione senza precedenti e con impatti estremamente pesanti. Il numero di scambi con l'Unione europea è notevolissimo e tra questi parecchi sono con l'Italia, che fa del Regno Unito uno dei principali mercati di sbocco per le esportazioni. Se a questo aggiungiamo che l'Uk è la terza piattaforma al mondo per attività di commercio elettronico immaginiamo la mole di transazioni effettuate". Tutti scambi liberi fino a pochi giorni fa e tutte diventate operazioni doganali in entrata e in uscita con impatti devastanti sui sistemi logistici. "L'aggravante - continua Pisano - è che i dati a disposizione dell'Agenzia italiana delle Dogane mostrano che il 40% delle aziende nazionali che lavorano con il Regno Unito non avevano dimestichezza con operazioni di import-export, e qualcosa del genere è successo pure in Uk. È facile capire che a dover gestire un fenomeno del genere senza una preparazione adeguata sulle nuove procedure e senza un'introduzione soft del nuovo regime, i sistemi vanno in tilt. L'accordo sancito all'ultimo giorno di trattative non ha aiutato, nonostante i tavoli di parte pubblica e privata attivati per prepararsi all'evenienza siano stati numerosi. L'impegno dell'Agenzia delle Dogane, che il 30 dicem-



**BRUNO PISANO**  
presidente Assocad



**DANIELE SIMONE**  
network development & sales director MBE

bre ha emesso una circolare per permettere delle semplificazioni, ha aiutato un po', ma fino a un certo punto".

Tutto questo ha portato se non al blocco totale, a grossi ritardi che hanno impattato profondamente sulle piattaforme logistiche comunitarie. "Se nel Regno Unito non si chiudono le operazioni che si aprono in Italia - puntualizza Pisano - poi le ricadute le abbiamo sul sistema nazionale e diversi operatori hanno segnalato forti ritardi e qualcuno ha già sospeso i traffici. In questo momento il sistema del transito comunitario al quale il Regno Unito ha aderito, prevede che le posizioni vengano aperte sul territorio nazionale e vengano chiuse nel Regno Unito. Il Regno Unito non sta chiudendo le operazioni e quindi si continuano ad aprire all'infinito pratiche che hanno un limite di saturazione oltre il quale le aziende nazionali o comunitarie si bloccano. Le merci che partono con una pratica aperta alla dogana di partenza arrivano correttamente a destino nel Regno Unito, ma se non viene dato riscontro - e quindi chiusura alle operazioni - il sistema si blocca e non possono partire altre merci. È chiaro che gli operatori che lavorano con volumi alti arrivano prima a saturazione. È una situazione che deve essere risolta rapidamente, in particolare dalle autorità del Regno Unito".

C'è il rischio cortocircuito per l'Italia del Prosecco, quella del fashion, quella dell'automotive considerato che la Gran Bretagna è il terzo o quarto mercato di sbocco per l'export nazionale. Parliamo di volumi che fino al 2020 sono per lo più arrivati in Uk attraverso l'eurotunnel e quindi su gomma. Una modalità di trasporto adottata soprattutto dalle aziende del Centro-Nord Italia. "Da qui partivano camion costantemente anche dalle principali zone vitivinicole del Nord Italia. Dal sud Italia invece la tendenza è sempre stata quella di spedire via mare soprattutto dal porto di Napoli con destinazione i porti della Gran Bretagna. In questo momento - conclude Pisano - assistiamo al forte rallentamento del traffico sull'eurotunnel, quando fino ad un mese fa il flusso era continuo e spedire a Londra era come spedire da Roma a Milano. Oggi, poco o tanto, deve esserci una sosta per un adempimento doganale. Siccome parliamo, mediamente, di duemila camion al giorno i conti sono presto fatti e l'impatto è facilmente intuibile. A causa di questa situazione molti operatori stanno limitando l'instradamento delle merci e optando per il trasporto marittimo dai porti del Nord-Europa. I prodotti agroalimentari, in particolare il vino,

vengono spediti in modalità ferroviaria dall'Italia fino ai porti nordici, soprattutto terminal belgi e olandesi, dove vengono caricati su navi porta container destinate ai porti Uk. Non bastasse ci sono delle norme sanitarie e fitosanitarie che si applicano ai Paesi Extra Ue che adesso hanno trovato applicazione. Pensiamo ai pallets che devono essere trattati e che vengono controllati per accertarsi che siano privi di insetti e parassiti".

### LA FATICA DEI GIGANTI

Alcuni giganti del trasporto e del packaging dall'avvento del nuovo corso britannico hanno sospeso, e qualcuno riattivato, i traffici da e per il Regno Unito. La riorganizzazione alla quale sono stati costretti, preoccupati dalle file chilometriche di camion incolonnati nel Kent, è stata pesante. Si è guardato da subito e si continua a guardare verso scali diversi dai soliti e i porti dell'Irlanda del Nord, tutt'ora parte dell'Unione europea, sono diventati tra i corridoi privilegiati per le compagnie marittime dirette verso il Regno Unito. "A circa un mese dall'ormai noto 1° gennaio 2021 - evidenzia **Daniele Simone**, network development & sales director MBE - il quadro generale delinea una fase complessa di celere adattamento alle nuove procedure di sdoganamento da parte di tutti gli attori della filiera, creando numerosi grattacapi a chi opera quotidianamente, e in entrambe le direzioni, sull'asse Italia-Regno Unito. I ritardi nelle procedure di sdoganamento sono causati anche e soprattutto da molteplici trasporti corredati da documentazione di export/import non completa, che contribuiscono a creare dei veri e propri colli di bottiglia in uffici doganali, generando conseguentemente numerosi reclami da parte di clienti, privati e business, costretti ad attendere tempi di transito a cui non sono sicuramente abituati, la maggior parte delle volte senza conoscerne la motivazione. Per quanto riguarda la rete italiana degli oltre 550 Centri servizi Mail Boxes Etc., considerato che il servizio Ground è stato fortemente impattato dai ritardi in dogana ma che il servizio Air non ha subito impatti altrettanto degni di nota, abbiamo da subito cercato di adattarci al nuovo corso con due obiettivi: padroneggiare l'informazione per far fronte alle costanti richieste di supporto da parte di clienti attuali e potenziali, insieme all'erogazione della giusta tipologia di formazione ed il conseguente servizio su misura; garantire un'alternativa di servizio valida per soddisfare la necessità del cliente".

## AL TUO FIANCO PER UN PRODOTTO ECCELLENTE

Enoveneta, grazie ad uno **staff tecnico altamente specializzato** e ad un **know-how di oltre 50 anni** nel settore, è in grado di affiancare il cliente già nella fase di analisi della soluzione migliore. Per questo Enoveneta è il **partner tecnologico di riferimento** per quanto riguarda la vinificazione.

Scopri di più su  
[www.enoveneta.it](http://www.enoveneta.it)

**EV ENOVENETA**



**ENOVENETA S.P.A.**  
Via Marconi, 56 - 35016 Piazzola sul Brenta (PD) ITALY  
Tel. +39 049 5590358 - Fax +39 049 9600002 - info@enoveneta.it - www.enoveneta.it

Follow us:



## IL 2021 DELLA COOPERAZIONE VITIVINICOLA

# L'appello di Giorgio Mercuri: “Recovery Plan, occasione da non sprecare”



di CARLO FLAMINI

**I**l Recovery Plan è, e dovrà essere, l'arma in più per il vino italiano e per l'agroalimentare nei prossimi anni. Ne è convinto **Giorgio Mercuri**, presidente di Alleanza delle cooperative - settore agroalimentare, che in questa intervista al Corriere Vinicolo rivolge un appello alla politica e al prossimo ministro delle Politiche agricole, che sarà chiamato a sostituire la dimissionaria Teresa Bellanova, affinché apra un confronto con le grandi sigle che rappresentano le imprese, in vista della stesura di un grande piano strategico per il settore primario, che sfrutti le risorse europee per incrementare la competitività di tutta la filiera del made in Italy. “L'occasione è unica”, sottolinea Mercuri, che traccia un primo bilancio sul comparto vitivinicolo cooperativo italiano di fronte alla pandemia e individua nelle politiche di aggregazione il modo più giusto per strutturarsi e fronteggiare congiunture difficili come quella attuale. E se è vero che le imprese vitivinicole saranno esposte in questo 2021 a possibili acquisizioni da parte di investitori che privilegiano i profitti in sé e per sé, le grandi cooperative sono pronte a fare la propria parte investendo, e sarà necessario, per difendere e sviluppare sui mercati i marchi italiani.

## Presidente Mercuri, che anno è stato il 2020 per la cooperazione vitivinicola?

Registriamo risultati differenti. Da un lato, tra le cantine che negli anni passati hanno diversificato il proprio mercato, alcune hanno chiuso il 2020 con bilanci positivi e altre con bilanci in crescita anche sostanziale. Da un altro lato, quelle che si sono mosse più in ambito Horeca, settore in crisi in Italia e a livello internazionale, hanno incontrato grossissime difficoltà. Così come sono in difficoltà anche altre imprese appartenenti al circuito del vino sfuso italiano, commercializzato in gran parte sul mercato tedesco. Per le giacenze di queste imprese, a gennaio 2021, non si nota alcun movimento di mercato ed è chiaro che, in una situazione



**Il presidente dell'Alleanza delle cooperative agroalimentari: “L'Italia non può sbagliare, necessario un grande piano strategico per il settore primario”. E sul 2021 del vino: “Aggregarsi ed essere strutturati aiuterà ad affrontare le crisi”. I brand in difficoltà? “La cooperazione è pronta a fare la sua parte e investire in difesa del made in Italy”**

così incerta, gli imbottigliatori non effettuano acquisti. In generale, possiamo dire che il 2020 è stato un anno positivo per alcuni e negativo per altri.

## Ritiene che le difficoltà di alcune cooperative possano condurre a un'accelerazione di quei processi di fusione a cui abbiamo assistito negli anni passati? O quella spinta si è fermata?

L'attuale orientamento rimane l'aggregazione. La drammatica situazione economica ci ha confermato che per poter restare solidi e vincere sfide come quella delle conseguenze del virus bisogna essere fortemente strutturati.

## In che senso?

Bisogna avere un bilancio solido e un'importante patrimonializzazione. Se è vero, infatti, che le imprese hanno ottenuto lo spostamento in avanti dei mutui e delle scadenze con le banche a causa dell'emergenza, è anche vero che quando il mercato ripartirà sarà necessario pagare tutti questi debiti. E siccome in questo periodo non ci sono state operazioni di commercializzazione si determina un grande vuoto nei bilanci. Ecco perché l'unico modo per dare forza al settore, e resistere a qualsiasi tipo di scenario, è strutturarsi sempre di più, aggregandosi.

## In un periodo come questo, emerge nel settore privato la tendenza delle imprese a guardare verso i fondi di investimento. Un po' come se un virtuale cartello “vendesi” fosse esposto all'ingresso di numerose cantine. Ritiene che il 2021 possa essere un anno di shopping anche da parte delle cooperative sulle aziende private, compresi brand importanti?

Da sempre, la cooperazione ha operato acquisizioni non tanto delle cantine in sé ma dei brand. Ed è evidente che se, in questo 2021, ci saranno opportunità di acquisizione di marchi importanti, ben posizionati sul mercato, le nostre cantine non se li faranno sfuggire. Si tratta, infatti, di investimenti che nel tempo danno l'opportunità di collocare non solo i vini

di quel brand ma anche quelli che la cooperativa già produce. Ottenendo, in questo modo, un ampliamento delle opportunità di mercato.

## Possiamo, a suo avviso, parlare di un nuovo ruolo della cooperazione, di una sorta di cooperazione 2.0? Se, infatti, un fondo entra nel capitale di un'impresa con una logica di puro investimento, legato al profitto, la cooperazione lo fa con l'occhio di chi vuole restare a lungo nel vino. Quindi, a chi vuole dismettere la propria attività, se la sente di lanciare un invito a scegliere la cooperazione piuttosto che un fondo di investimento?

L'Italia è conosciuta nel mondo per la capacità di produrre grandi eccellenze. Ovviamente, non possiamo cedere il nostro patrimonio agroalimentare. Su questo punto, il mondo cooperativo, non solo nel vino, ha dimostrato una capacità di resilienza in momenti difficili ma soprattutto la capacità di valorizzare il prodotto, di creare territorialità, di rispondere agli aspetti sociali e a quelli occupazionali. Se, quindi, il settore del vino è costituito in gran parte dalla cooperazione, da produttori che si sono messi in gioco, non è un caso. Ecco perché ritengo che una maggiore crescita della cooperazione possa dare più stabilità al settore e al reddito dei viticoltori italiani.

## Presidente, parliamo di Grande distribuzione. Abbiamo notato un certo rialzo dei prezzi a scaffale durante questa pandemia. Non crede che il settore distributivo non abbia fatto del tutto la sua parte in una fase di difficoltà per il Paese?

Dobbiamo anche in questo caso operare dei distinguo: insegnare come Conad e Coop sicuramente hanno tenuto fede ai loro impegni verso i consumatori, che sono - non dimentichiamolo - soci della cooperativa, non semplici clienti. Altre, e parlo di gruppi a capitale privato, hanno operato in una logica diversa, seguendo una semplice legge di mercato per cui all'aumento della domanda hanno fatto



# CANTINE COOPERATIVE I BILANCI 2019/2020

seguire un aumento dei prezzi. Questo fatto, in una situazione emergenziale, non aiuta, anche se guardando il lato meramente business, la strategia attuata non può essere diciamo così condannata tout-court.

## Quindi ci conferma questo rialzo dei prezzi?

Sì, c'è stato e senza un corrispettivo rialzo verso i fornitori della distribuzione. Ma c'è un altro aspetto da evidenziare, e che ha contribuito alla spinta inflattiva a scaffale: è venuta meno tutta la parte relativa al vino in promozione, che per il vino prima della pandemia era molto rilevante. Venendo meno questa, tutto è andato al rialzo. E il risultato finale lo pagheremo tutti, perché quando si tornerà alla normalità, a fronte di un crollo dei prezzi, chi pagherà lo scotto sarà la parte produttiva.

## Veniamo al Governo: la ministra Bellanova si è dimessa, ora arriverà un nuovo titolare del dicastero di via XX Settembre. Si ricomincia tutto daccapo? Cosa dovrebbe mettere in cima all'agenda il prossimo ministro?

Ad ogni ministro che si insedia - e in Italia cambiano più spesso delle stagioni - io faccio notare che non si fa altro che continuare a lavorare sulle emergenze e a provare a risolvere le situazioni più critiche. Nonostante appelli altisonanti caduti nel vuoto, non siamo stati capaci negli ultimi 30 anni, di creare un piano strategico per l'agroalimentare attraverso un proficuo confronto con la rappresentanza delle imprese. Oggi, invece, abbiamo un'occasione in più rispetto al passato: il Recovery Plan, che potrebbe stravolgere e condizionare fortemente, in positivo, il futuro del nostro agroalimentare. Sarà fondamentale saper spendere bene le risorse.

## In che modo?

Non tanto in iniziative e progetti che riguardino le singole imprese, perché per fare questo sono sufficienti le risorse dei Psr o dell'Ocm. Piuttosto, penso a un piano strategico che individui prima di tutto i settori economici trainanti e su questi preveda una serie di azioni. Penso alle infrastrutture di cui c'è necessità, in modo da favorire la circolarità a livello logistico di beni e persone sull'intero territorio, alla capacità di mettere assieme la tecnologia e la rete, fino a grandi progetti e percorsi di filiera che mettano in campo agricoltori, cooperativi, industria e distribuzione.

## Non le sembra che l'abito di un solo ministero sia troppo stretto per questi progetti?

Certo, se il progetto riguarda tutto il Paese, dovrebbe essere elaborato dal Mipaaf in sinergia con altri ministeri come Sviluppo economico, Infrastrutture e trasporti, Ambiente, proprio per utilizzare tutte le risorse del Recovery plan. Nello specifico, la creazione di un interporto, l'ammodernamento di una rete ferroviaria o di un'infrastruttura rappresenta

no indubbi vantaggi anche per l'agroalimentare.

## Quali i vantaggi per l'agricoltura?

Con i fondi del Recovery Plan immagino azioni non prettamente agricole. Da un simile piano, infatti, una singola azienda deve attendersi l'opportunità di vendere e gestire al meglio, da un punto di vista logistico, la sua produzione. Pertanto, avremo vinto la battaglia se sui beni agroalimentari in cui siamo deficitari aumenteremo la produttività e se su quelli eccedentari creeremo le condizioni per poter essere competitivi, con piattaforme di trasporto non più solo su gomma ma anche su altri mezzi, a iniziare da quelli aerei. Così come ritengo sia strategico che i flussi e le movimentazioni non avengano più solo sui soliti versanti Tirrenico o Adriatico ma in tutte le aree del Paese secondo meccanismi di circolarità.

## A tal proposito, per snellire la procedura decisionale ritiene una provocazione sensata sfilare l'agroalimentare dal livello regionale, portandolo sul nazionale, ed evitare di impantanarci nelle sabbie mobili burocratiche del Titolo V della Costituzione?

È per questo che vado sostenendo che bisognerebbe distinguere le risorse Pac e Psr da quelle del Recovery Plan. Non posso pensare a uno spezzettamento a favore delle Regioni. Si dovrebbe, invece, operare seguendo la logica delle esperienze dei progetti di filiera già in atto sul piano nazionale. Mi riferisco, in particolare, ai circa 40 progetti esistenti, di cui 27 già finanziati, che vedono tra i leader proprio la cooperazione. Si tratta di iniziative gestite a livello centrale, che hanno messo insieme realtà dalla Sicilia al Piemonte, creando sinergie tali per cui, da una parte, c'è il mercato e, dall'altra parte, la produzione. E tutti assieme creano una squadra.

## Quindi, che cosa dovrebbe fare il futuro ministro delle Politiche agricole?

Mi auguro che, in relazione al Recovery Plan, il nuovo ministro non si limiti a gestire il Mipaaf ma metta in campo un'azione di sistema, elaborata col contributo delle imprese e delle associazioni professionali agricole. Noi conosciamo bene le difficoltà che vivono tutti i giorni le aziende e conosciamo le urgenze che, se risolte, ci farebbero superare alcuni gap produttivi. Invece, accade spesso che ai tavoli si discuta di realtà che non rappresentano il nostro quotidiano.

## Quale grado di maturità ha, secondo lei, la filiera per presentarsi come blocco unito con in mano una serie di proposte concrete? Anche da questa parte qualcuno procede per vie indipendenti e parallele.

Al tavolo del Recovery Plan si vogliono sedere tutti. E se il nuovo ministro stabilirà regole chiare, allora tutti dovranno portare proposte rispetto

## CANTINE RIUNITE & CIV

**Fatturato della capogruppo a 224 milioni di euro e il consolidato supera i 600**



Cantine Riunite & Civ, il cui capitale è suddiviso tra circa 1.500 soci produttori di uve e diverse cantine associate in Emilia-Romagna e Veneto, chiude l'esercizio 2019/2020 con una sostanziale tenuta dei ricavi, pari a circa 225 milioni di euro, confermando la propria leadership nei vini frizzanti emiliani quali Lambrusco e Pignoletto e nel Prosecco grazie ai prodotti di Cantine Maschio. In particolare, il Pignoletto Righi mantiene la propria leadership di mercato con una crescita significativa nel segmento dei frizzanti e degli spumanti con Pignoletto Ares. L'esercizio si chiude con un margine operativo lordo pari al 10,5% del valore della produzione (7,9% nell'esercizio precedente) corrispondente a oltre 23 milioni di euro, che consente ai soci che, nella vendemmia 2019, hanno conferito oltre 750 mila quintali di uve, di ricevere un prezzo medio di riparto di 50,67 euro al quintale. L'utile d'esercizio, pari a 3 milioni di euro, incrementa il patrimonio netto portandolo oltre i 173,9 milioni, pari al 44% delle proprie fonti; vengono raccolti inoltre 24,8 milioni di euro di depositi dai soci sotto forma di prestito sociale. A fronte dell'emergenza sanitaria globale, sono emerse nuove tendenze che hanno portato a una riscoperta del consumo quotidiano del vino e rafforzato la posizione dell'azienda nel canale moderno sia a livello nazionale che internazionale, con risultati positivi. Sul fronte estero, in particolare, la Cooperativa, presente con i suoi prodotti in oltre 80 Paesi, ha registrato ottimi risultati nel Nordamerica, nel Centro America, nei mercati asiatici, in Cina e in Australia. Tra le novità del 2020, il prosecco Rosé Maschio, già sul mercato nazionale e internazionale con ottimi riscontri da parte dei consumatori, e in occasione dell'Anniversario il lancio di Riunite Cuvée 1950, che completa la gamma dei Lambruschi Reggiani. L'azienda sta infine lavorando sui temi della responsabilità sociale e implementando strumenti di comunicazione volti a evidenziare la propria filosofia green a partire da progetti concreti, già attivi e realizzati in vigna, così come negli stabilimenti produttivi.

## CAVIRO

**Fatturato di 362 milioni di euro (+10%) e 4,4 milioni di utile**



I fatturato consolidato del Gruppo Caviro - che ha riconfermato proprio in occasione della presentazione di bilancio Carlo Dalmondo per altri tre anni alla guida del Gruppo - nell'esercizio chiuso al 31 agosto 2020 ha raggiunto quota 362 milioni di euro. L'Ebitda sfiora i 27 milioni di euro, con una incidenza del 7,4% sul fatturato, mentre l'utile di esercizio è di 4,4 milioni di euro. Il patrimonio netto registra 89,2 milioni di euro la posizione finanziaria netta passa da 53,6 milioni di euro a circa 51,2 milioni di euro, grazie alla riduzione del circolante operativo. La composizione dei ricavi del Gruppo è così suddivisa: vino 69%; alcol mosti e acido tartarico 21%; energia e ambiente 10%. Gli investimenti ammontano a 24,5 milioni di euro. A trainare le performances economiche sono state le vendite in Gdo, l'export e la produzione di alcol di Caviro Extra, effetto direttamente collegato all'ondata pandemica che ha imposto igienizzazioni su piccola e grande scala. Sul fronte Grande distribuzione Caviro ha confermato la propria posizione al vertice per quota di mercato a volume e a valore, registrando una crescita significativa specialmente nelle vendite dello storico marchio in brik Tavernello, cresciuto del 4,2% rispetto all'anno precedente, attestandosi su una quota di mercato pari al 35,1% del segmento brik. Quanto alle esportazioni, che incidono per un 28% sui ricavi totali del Gruppo, la performance di Caviro ha segnato nel mondo vino b2c un +18% (nei dodici mesi che vanno tra il 1° settembre 2018 e il 31 agosto 2019). L'impegno nella sostenibilità, che contraddistingue da sempre l'operato Caviro, tra i passi più significativi del 2020 ha visto il raggiungimento dello standard Equalitas, che attesta l'efficacia del modello di economia circolare realizzato dalla Cooperativa in tutte le fasi della filiera produttiva.

## CAVIT

**Il fatturato consolidato sfiora i 210 milioni di euro, +9,5%**



Nonostante la congiuntura economica sfavorevole, dominata nel corso dell'ultimo trimestre di esercizio dall'emergenza globale Covid-19, i risultati del Gruppo Cavit - che comprendono anche la controllata tedesca Kessler Sekt & Co KG. - sono positivi, continuando ad assicurare un elevato livello di servizio verso i Soci Viticoltori, remunerati anche quest'anno in modo soddisfacente. Il bilancio per l'esercizio 2019-2020 si chiude con un fatturato consolidato di 209,7 milioni di euro, che recepisce i risultati delle società neo-acquisite solo per il periodo temporale post acquisizione, dal 1° gennaio 2020 al 31 maggio 2020, segnando un +9,5% rispetto all'esercizio precedente. Ricordiamo che l'operazione industriale perfezionata nel dicembre 2019 con la Cantina di Lavis e Valle di Cembra, ha portato all'acquisizione di Cesarini Sforza e Casa Girelli, nonché al controllo della società commerciale G.L.V.. Un'operazione resa possibile dalla solidità della posizione finanziaria netta del Gruppo, che anche nel bilancio 2019-2020 si mantiene ampiamente positiva (Pfn al 31/05/2020: 14,8 milioni di euro) pure a fronte dell'impiego di risorse per l'acquisizione dei nuovi asset. Sul mercato nazionale, la linea Mastri Vernacoli, ben referenziata presso la distribuzione moderna, ha chiuso a +14,3% a valore. Sempre in distribuzione moderna, sul fronte della spumantistica, sono aumentati i consumi, premiando lo spumante Müller di Cavit (+4,4% nell'anno 2019 e +11,3% nel primo semestre 2020). Menzione a parte per Altemasi TrentoDoc, che ha continuato con un costante trend positivo e consumi in aumento soprattutto nel periodo estivo. Positivi anche i risultati di Kessler Sekt, che malgrado la forte flessione dell'Horeca, ha visto il fatturato a +0,5% arrivando a oltre 9,5 milioni di euro. Sul fronte estero (l'80% del giro di affari), le vendite Usa hanno segnato una crescita della quota di mercato. Il canale della distribuzione moderna è il driver di crescita anche per tutti gli altri mercati, come Spagna, Belgio, Olanda, Lussemburgo, Svezia, Danimarca, Germania, UK, Repubblica Ceca, Russia, Lituania, Svizzera, Austria, con consumi in casa stabili o in crescita a compensazione, quantomeno parziale, del calo generalizzato del "fuori casa".

## CODICE CITRA

**Il 2020 chiude con un fatturato di 39 milioni di euro**



Codice Citra ha chiuso il 2020 con un fatturato di vini imbottigliati di circa 39 milioni di euro, registrando un consolidamento rispetto al 2019 e una crescita costante negli ultimi dieci anni (il fatturato è aumentato del +65% dal 2011 al 2020). Nel 2020 l'incremento più importante si rileva in Italia con un +9%, rispetto all'anno precedente, delle vendite nel canale della Grande distribuzione che ha compensato in parte la diminuzione del canale Horeca. Per quanto riguarda i mercati esteri, le esportazioni di vini imbottigliati crescono, rispetto al 2019, in Europa con un +10%, sempre nel canale off trade. In particolare, l'Inghilterra rappresenta il mercato principale con +15%, seguita da Belgio, Svezia e Germania. Nel resto del mondo si è avuto un aumento in Australia del +7%. In generale, anche a livello internazionale, è confermata la crescita delle vendite nel canale moderno bilanciando la diminuzione del canale tradizionale. In merito alla classifica dei vini più venduti da Codice Citra nel 2020 al primo posto troviamo il Montepulciano d'Abruzzo Doc. Al secondo posto c'è il Trebbiano d'Abruzzo Doc, con un enorme gradimento soprattutto all'estero. La classifica si chiude con Pecorino e Passerina (versioni ferma e spumante) e Cerasuolo d'Abruzzo Doc.

## GRUPPO MEZZACORONA

**194 milioni di euro di fatturato (+3,7%) e 64 milioni di euro liquidati ai soci**



Il Gruppo Mezzacorona nel 2020 ha raggiunto importanti risultati economici e commerciali. Il fatturato consolidato è stato di 193.597.747 euro contro i 186.636.598 euro del 2019 (+3,7%). L'utile netto di Gruppo è stato di 2.419.267 euro rispetto ai 3.142.992 euro del 2019 (-23%) a causa, in particolare, dell'aumento della tassazione. Il valore del conferimento si è attestato a 63.518.551 euro. Le rese per ettaro hanno toccato i 18.515 euro di media. Il patrimonio netto consolidato ha raggiunto i 101.087.244 euro in ulteriore rafforzamento rispetto ai 100.633.650 euro dell'ultimo esercizio. I collaboratori del Gruppo alla chiusura del bilancio al 31 luglio 2020 erano 496 (+7). Pur in un contesto problematico a causa di Covid-19 e nonostante le difficoltà dell'Horeca, gli sforzi aziendali nella commercializzazione sono stati premiati. L'export, in 65 Paesi, costituisce l'80% delle vendite, con una forte presenza negli Stati Uniti, dove opera con successo da più di trent'anni con la controllata Prestige Wine Imports e in Germania tramite la controllata Bavaria GmbH; in vetta troviamo poi Olanda, Austria e Svizzera, Scandinavia, Regno Unito, Canada, Belgio, Europa dell'Est e Russia in particolare, l'Estremo Oriente (Giappone, Corea del Sud, Cina) ma anche mercati nuovi come l'Australia, Israele e i Caraibi. Numerose le iniziative nel 2020, basate sul rafforzamento della ricerca, sulla consulenza tecnica in campagna e sul consolidamento della qualità e dell'eccellenza raggiunte. Per il quinto anno consecutivo è stata in particolare ottenuta la Certificazione della produzione dei soci secondo il Sistema di Qualità Nazionale per la Produzione Integrata (Sqnpi) e, in stretto raccordo, la Certificazione dei vini, a conferma dei grandi risultati sulla strada della sostenibilità ottenuti dal Gruppo Mezzacorona. A questo proposito, è stata presentata anche la terza edizione del Bilancio di sostenibilità, strumento importante per offrire un quadro complessivo del ruolo del Gruppo Mezzacorona non solo in chiave ambientale ma anche sociale, economica, culturale e territoriale. Alla presidenza è stato rieletto, per i prossimi tre anni, Luca Rigotti.



a cui la politica dovrà dare attuazione. Sono convinto che nessuna organizzazione rinuncerà a sedersi al tavolo e confrontarsi con le altre. Il rischio sarebbe l'emarginazione. Allo stesso tempo, mi auguro che anche all'interno del Mipaaf si faccia distinzione tra chi è deputato a seguire le emergenze e chi dovrà pensare alle strategie a lungo termine, soprattutto ora che abbiamo questa grande opportunità.

#### Ritiene che l'apparato ministeriale sia preparato per elaborare e gestire strategie di questo tipo?

Su un tema come il Recovery plan, ritengo che il Mipaaf possa far tesoro anche dell'apporto di consulenti esterni. E, ovviamente, del contributo della cooperazione, un mondo che ha qualcosa di diverso da quello professionale agricolo. Da una parte abbiamo i soci produttori, dall'altra abbiamo il mercato. Per questo, conosciamo molto bene ciò che non consente alle aziende italiane di essere competitive sui mercati, come quelle spagnole o francesi. E sappiamo anche trovare le soluzioni.

Uno dei concetti più moderni del mercato è quello di "servizio". Pensiamo al vino in Cina, ad esempio, dove la cooperazione ha fatto grandi cose negli ultimi anni, venendo incontro

#### alle precise aspettative del consumatore. È questo il servizio che intende? È questo il plusvalore che farà la differenza?

Sono d'accordo e aggiungo: se, in quel determinato mercato, oltre al servizio che offro risolvessi altri problemi sarebbe un grande vantaggio. Per quale motivo, ad esempio, oggi non posso soddisfare una richiesta di vino verso un Paese straniero per via aerea in sole 24 ore ma devo farlo via nave in 30 giorni? È questo tipo di problemi che spesso sono decisivi per un buyer americano che si trova a dover scegliere se acquistare un prodotto italiano o uno spagnolo.

#### Forse questa pandemia ci ha reso consapevoli che il mondo viaggerà a una velocità ben diversa da prima?

Quella che ci sta dando la pandemia è una grande chance. E mai avremmo pensato per l'Italia un quantitativo così ingente di risorse economiche per i grandi investimenti. Se non sapremo sfruttarle non potremo più prendercela con l'Europa, ma sarà solo colpa nostra. E conoscendo come lavorano gli altri Paesi europei che disporranno di risorse simili all'Italia, sono sicuro che le utilizzeranno bene, come hanno sempre fatto. Ecco perché l'occasione non va sprecata.

## ► CANTINE COOPERATIVE: I BILANCI 2019/2020

**MONCARO**  
In crescita  
fatturato, margine  
operativo  
e patrimonio netto



Fatturato, margine operativo e patrimonio netto in crescita per Moncaro nel bilancio 2020. Il fatturato della cooperativa marchigiana tocca quota 27 milioni di euro nell'anno fiscale chiuso al 31 luglio 2020, in crescita di oltre il 4% rispetto all'anno precedente. Il margine operativo lordo si attesta al 9,8%, con un utile pari a 138 mila euro e un patrimonio netto che aumenta di 7,8 milioni di euro. In crescita anche il prezzo delle uve conferite nell'ultimo anno, che, infatti, è salito fino a 51,50 euro al quintale, un dato che va incontro all'esigenza di una sempre maggiore remunerazione della materia prima e del lavoro agricolo che rimane la mission fondamentale della cantina. L'azienda ha dovuto sperimentare negli ultimi mesi un cambio nel mix di vendita, contrastando il netto calo delle vendite subito nella ristorazione che ha toccato dall'inizio della pandemia punte negative anche del -80%. Il dato congiunturale è stato mitigato da un forte rilancio del canale della Grande distribuzione organizzata, sia a livello nazionale, sia internazionale. Nell'immediato futuro di Moncaro c'è il progetto di consolidare i mercati storicamente di primaria importanza, come gli Stati Uniti, dove per i vini biologici si sta portando avanti un progetto di sviluppo di distribuzione integrata con una grande cooperativa argentina La Riojana e il socio svedese Winemarket Nordic AB.

**CANTINA DI SOAVE**  
Mercati esteri in  
crescita del 6%  
e distribuiti ai soci  
oltre 52,5 milioni  
di euro



Il Gruppo Cantina di Soave chiude il bilancio 2019/2020 con un fatturato consolidato di 121 milioni di euro e questo nonostante l'impatto negativo del Covid-19 che ha bloccato per mesi l'intero canale Horeca e la discesa dei prezzi che ha colpito tutte le tipologie: dai vini da tavola a quelli Doc. In termini di valore, il fatturato è determinato per il 58% dalle vendite nazionali e per il 42% da quelle internazionali. I mercati esteri hanno registrato un aumento complessivo del 6%. Riconfermato l'equilibrio tra le vendite di confezionato e sfuso, rispettivamente il 54% e il 46% del fatturato. Mentre lo sfuso ha subito un rallentamento nei ritiri, il confezionato ha segnato un aumento del +19% in volumi e +7% in valore recuperando in parte il calo subito dallo sfuso (-12% in volumi). Il dato del prodotto confezionato è molto significativo se si pensa che la ricerca di un maggior peso di questa tipologia rispetto allo sfuso rientra da sempre tra le strategie dell'azienda. All'interno dell'imbottigliato emerge una buona ripartizione tra le vendite a marchio e le private label, rispettivamente 40% e 60%. Tra i primi, quelli di maggior forza commerciale si confermano Cadis, Maximilian, Rocca Sveva, Poesie, Settecento33 ed Equipe5. In tema di capitalizzazione aziendale, il patrimonio netto aumenta e supera i 65,8 milioni di euro, a fronte di un cash flow operativo di 8,2 milioni di euro e un utile di esercizio di oltre 500 mila euro. Il totale dei conferimenti risulta pari a 72 milioni di euro, mentre la liquidazione destinata alla remunerazione delle uve conferite dai soci viticoltori ammonta a 52,5 milioni di euro. Nonostante la pandemia in corso, i risultati di Cantina di Soave si sono dimostrati validi per i 2.100 soci viticoltori che quest'anno hanno ricevuto una liquidazione complessiva delle uve pari a 52,5 milioni di euro con una redditività media per ettaro di oltre 9.000 euro.

**TERRE CEVICO**  
159 milioni di  
euro di fatturato  
aggregato ed export  
in crescita



Fatturato aggregato di 159 milioni di euro, patrimonio netto che sale a 72 milioni, export a quota 52 milioni di euro, mentre il plusvalore riconosciuto ai soci è di 7,1 milioni. Questi in sintesi i risultati della gestione 2019/2020 (1° agosto 2019 - 31 luglio 2020) di Terre Cevico. Di rilievo la crescita dell'export (49,3 milioni nello scorso esercizio), con vendite in 67 Paesi e 4 mercati in evidenza: Cina (primo esportatore italiano), Giappone (secondo esportatore), Stati Uniti e Russia. In evidenza anche il segmento del vino biologico: venduto in 40 Paesi del mondo, oltre all'Italia, il dato di crescita indica +35%. Sono più che raddoppiate le vendite in Canada e si confermano le buone performance sia nei Paesi asiatici che in Europa. Per quanto riguarda l'Asia, la gravità dell'epidemia Covid19 in Cina, con il blocco delle dogane per oltre 6 mesi, ha comportato inevitabilmente un calo delle vendite ampiamente compensato però dall'aumento dell'export verso il Giappone (+60%). Il consorzio lughese ha puntato da tempo sul vino biologico con un incremento delle bottiglie vendute in Italia (+26,5% con 4.926.475 milioni di bottiglie vendute in questo esercizio) e in 34 Paesi del mondo, dove con 6.132.000 di bottiglie vendute la crescita è stata del 25,1%. Il piano di sviluppo industriale per il periodo 2020/2024 interesserà la sede degli stabilimenti di Lugo e Forlì. Asse portante del progetto, nel segno della sostenibilità economica e ambientale, è il tema dell'"industria 4.0", declinato in interventi come il potenziamento dell'automazione delle aree di stoccaggio, logistica, ampliamento dei serbatoi delle aree di cantina per la messa in rete di tutte le fasi di gestione e produzione delle sedi del gruppo. Nell'ambito del Bilancio di sostenibilità si evidenzia l'evoluzione della composizione anagrafica in ambito risorse umane con un'attenzione al cambio generazionale, così come la sostenibilità economico-sociale di Terre Cevico, che alimenta il lavoro sul territorio, senza dimenticare il minor input energetico legato a più brevi percorsi casa-lavoro e viceversa. Riconferma, infine, alla presidenza per Marco Nannetti; vicepresidenti Franco Donati (presidente Le Romagnole) e Maddalena Zortea (presidente Colli Romagnoli).

## Ottieni il credito di imposta INDUSTRIA 4.0

SENZA CAMBIARE IL TUO MODO DI LAVORARE  
CON O SENZA SOFTWARE GESTIONALE

La soluzione WINE MONITORING DSS BY SORDATO  
ti permette di ottenere il credito di imposta 4.0 su impianti,  
serbatoi, vinificatori, autoclavi e macchine di terze parti.



TUTTI I PARAMETRI FUNZIONALI, DI PERFORMANCE E ALLARMISTICA  
in un unico punto di controllo autonomo o integrato al tuo ERP



SCANSIONA IL QR CODE  
O VAI SUL SITO  
WWW.SORDATO.IT



**CANTINA TOLLO**  
Bilancio in positivo.  
In crescita vini  
biologici e canale  
Gdo



Cantina Tollo chiude il bilancio con risultati positivi: l'azienda abruzzese in relazione all'esercizio 2019-2020 ha redistribuito oltre 20 milioni di euro tra valore del conferimento dei soci, redistribuzione e indotto delle aziende locali. Continua il trend positivo dei vini biologici, che in un esercizio così difficile segnano una crescita a valore del 20% e a volumi del 19%. La quota di vino biologico in bottiglia raggiunge ormai il 9% del fatturato complessivo di Cantina Tollo. Bene le performance anche nel canale Gdo, che ha visto incrementare il proprio fatturato a valore dell'11% e a volumi del 12%: un risultato che si pone in continuità con gli ultimi due esercizi di bilancio e che evidenzia altresì una tendenza del consumo daily in ulteriore crescita. Il fatturato relativo all'imbottigliato, inoltre, risulta in linea con i dati registrati nel 2019. Novità dell'ultimo anno il debutto dei vini della Docg Tullum, denominazione riconosciuta nel 2019 e messa in commercio nel 2020. Il nuovo anno si apre poi con la nomina di Andrea Di Fabio a direttore generale, che mantiene anche la posizione di direttore commerciale e marketing che ricopre da sei anni; la nuova carica si è resa necessaria alla luce della costante crescita della realtà teatina, che si configura oramai come gruppo di aziende.

**CANTINA VALPOLICELLA NEGRAR**  
Fatturato a oltre  
38 milioni di euro  
(+6,7%) grazie  
a nuovi mercati  
e diversificazione  
canali



Il bilancio 2019/20 di Cantina Valpolicella Negrar registra un fatturato consolidato di 38.265.000 euro (+6,7% rispetto al fatturato precedente di 35.861.000 euro). Una crescita dovuta all'aumento di vendite nella Gdo, sia italiana (+18%) che estera (+15,2%), alla diversificazione dei canali di vendita - nella seconda metà dell'esercizio, a far da contraltare al calo di vendite occorso nei punti vendita chiusi per l'emergenza Covid, c'è stato il raddoppio delle vendite nel canale e-commerce, attivo fin dal 2016 - e all'acquisizione di nuovi mercati esteri. L'export riguarda oggi 55 Paesi (56% sul totale vendite), con Svezia, Danimarca, Germania, Regno Unito, Svizzera e Norvegia tra i principali mercati di riferimento ed Israele, Kazakistan, Filippine e Lituania tra i nuovi mercati acquisiti. Sostanzialmente riconfermato il Cda e i vertici in scadenza, che rimarranno in carica per il prossimo triennio, con la rielezione di Renzo Bighignoli e Gianmichele Giacomuzzi, rispettivamente presidente e vice presidente.

# IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO NEWS



I progetti in corso, le iniziative, gli appuntamenti e le attività

## 2021: CI ASPETTA UN ANNO INTENSO

### Pronte per un grande lavoro di squadra



Care Donne del Vino,

ci aspetta un 2021 molto intenso e conto su ciascuna di voi per realizzare i grandi progetti in cantiere. Sono iniziative che diventano grandi perché noi Donne del Vino siamo tante, più di 900, e stiamo ancora crescendo di numero. Siamo unite e partecipiamo con entusiasmo nella convinzione che insieme daremo una prospettiva più solida al vino italiano e rafforzeremo il ruolo femminile in tutti i comparti dell'enologia. Ora più che mai, con l'epidemia Covid, il vino italiano ha bisogno delle donne e noi sapremo fare la nostra parte. Come abbiamo fatto lo scorso 1° febbraio, alla XIII Commissione (Agricoltura) della Camera dei Deputati che ha convocato la nostra Associazione per un'audizione nell'ambito dello studio delle proposte sul piano nazionale di ripresa e resilienza, dove la vice presidente Paola Longo ed io abbiamo portato la vostra voce e discusso punti focali per un futuro migliore. Grazie è bellissimo lavorare insieme a tutte voi! *Donatella Cinelli Colombini*

tive collettive..., che vi sembrano rilevanti. Il protagonista della nostra comunicazione è sempre il vino al femminile. **Camper Friendly** ed enoturismo con Touring Club: ospitalità di una notte presso le imprese del vino al femminile (cantine, ristoranti e enoteche). Il progetto continuerà in forma rinnovata nell'estate 2021.

#### APPUNTAMENTI

**Festa delle Donne del Vino 2021 in occasione dell'8 marzo.** Lo scorso anno abbiamo trasformato la festa delle donne del vino da reale a virtuale. A causa della pandemia sono stati annullati tutti gli incontri, le degustazioni, i convegni e le tavole rotonde dedicate al tema dell'anno "Donne, Vino, Ambiente". Ma siamo comunque riuscite a dare un segnale forte grazie alla partecipazione delle associate che hanno mandato un loro scatto accanto a una botte dipinta di verde, sulla quale hanno scritto un loro pensiero, un'azione fatta, uno slogan, un consiglio sul rispetto ambientale. Sarà ancora una volta dedicata all'ambiente e si svilupperà sempre sui social con un # e un'immagine simbolica uguale in tutta Italia, per ripetere il successo dello scorso anno.

**Vinitaly (20-23 giugno)** ci auguriamo di realizzare la degustazione dei vini in anfora che era già pronta per l'edizione dello scorso anno. Gli altri appuntamenti dipenderanno dalle restrizioni imposte dal Covid.

**Convention nazionale Le Donne del Vino in Piemonte** (a giugno speriamo) comprende la partecipazione agli

eventi di Barolo capitale italiana 2021 delle Città del Vino. In questa occasione verranno consegnati i premi Enea-Federesco sull'efficiamento energetico e il premio Amorim Cork sulla sostenibilità totale.

**Donne del vino nel mondo:** dopo l'incontro avvenuto nel 2019 durante Simec con 10 delegazioni di Associazioni di donne del vino arrivate da tutto il mondo, il secondo appuntamento si è svolto on line esattamente un anno dopo con lo stesso entusiasmo e lo stesso calore. Ci auguriamo e speriamo di poterci riabbracciare presto. Purtroppo la normalizzazione dei trasporti aerei è prevista nel 2024 e questo costituisce un grosso limite. Ma noi non ci scoraggiamo e organizzeremo nuovi incontri seppur virtuali.

#### WORK IN PROGRESS

**Vino a scuola:** studio dei percorsi formativi sul vino e sui territori del vino per le scuole. La regia di questo nuovo progetto è composta dalla delegata dell'Emilia Romagna, Antonietta Mazzeo, dalla delegata della Sicilia, Roberta Urso, e dalla piemontese Roberta Lanero.

**Parità di genere nel vino:** il progetto ideato da Laura Donadoni e realizzato con Unione Italiana Vini, Università di Siena e wine2wine prevede una serie di azioni e iniziative mirate a costruire un cambiamento culturale.

**Tunonseisola:** un bottone installato nel sito delle Donne del Vino per metter in contatto le donne in difficoltà con l'associazione. Verrà valutato caso per caso il tipo di aiuto da offrire. *Donatella Cinelli Colombini*

#### L'INTERVENTO

### Non è "solo" sessismo

LE RIFLESSIONI DELLA GIORNALISTA LAURA DONADONI, DOPO UN RECENTE AVVENIMENTO CHE L'HA VISTA OGGETTO DI UN ATTACCO ALLA SUA PROFESSIONALITÀ. PERCHÉ DIRE NO ALL'AGGRESSIVITÀ VERBALE E NON ACCETTARLA COME "NORMALITÀ"

Sto sorseggiando il mio caffè americano durante la prima mattina pigra della prima domenica dell'anno, in quel di San Diego, dove vivo. Una notifica dal cellulare appena acceso interrompe il torpore: una cara amica dall'Italia mi avvisa che anche nel 2021 c'è chi ha deciso di prendere di mira pubblicamente una donna screditandola, chiamandola con nomignoli irrispettosi, deridendola per la sua magrezza triste, da malata, il tutto per sottolineare la sua inadeguatezza e incompetenza. E che quella donna sono io. Buon anno anche a te.



» CONTINUA A PAGINA 3

#### PROGETTI IN CORSO

**"Le Ricette del Vino":** 900 piatti "local" scelti partendo dal vino. Tutte le socie sono chiamate a collaborare e chi non avesse ancora mandato la ricetta è pregata di mettersi in contatto con la sua delegata regionale o con la segreteria di Milano. Le ricette del vino vengono pubblicate a cadenza bisettimanale sul sito dell'associazione, vi suggerisco di andare a curiosare tra le ricette già pubblicate.

**Future:** continuerà il progetto formativo con le offerte delle Donne del Vino alle giovani che sperano in un futuro professionale in ambito enologico. Arriveranno nuovi tutorial per produrre, vendere, raccontare il vino. Se, come ci auguriamo, si riuscirà a sconfiggere la pandemia i progetti di formazioni per le giovani donne del vino non saranno solo virtuali ma torneremo a offrire esperienze dirette. Nel frattempo, per chi non fosse interessata a vedere i tutorial, potrà consultare il nostro sito nella sezione progetti e scegliere i video formativi che più le interessano.

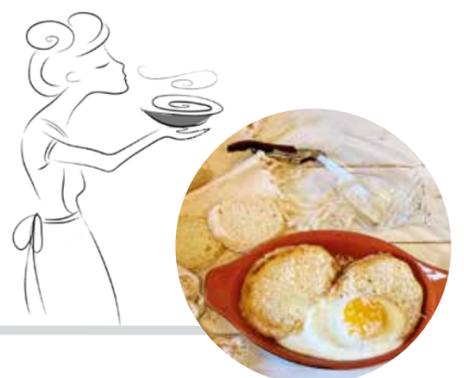
**Comunicazione:** "DNews" e social. Mandate a [donne@ledonnedelvino.com](mailto:donne@ledonnedelvino.com) le news relative a studi, premi, inizia-

ALLE  
PAGINE  
5 E 6



## Le ricette del vino

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



# SIAMO ANCORA FERMI QUI?

**UN FUMETTO, PALESEMENTE SESSISTA, APPARSO DI RECENTE SUL FRANCESE "EN MAGNUM" HA ACCESO I RIFLETTORI SU QUANTO ANCORA NON SIANO STATI SUPERATI CERTI ATTEGGIAMENTI VERSO LE DONNE, SPIA DI UN MONDO ANCORA TROPPO MASCHILISTA**

Un fumetto sessista francese e soprattutto le reazioni contrastanti che ne sono seguite ci aiutano a capire le opinioni degli (di alcuni) uomini del vino sulle donne che lavorano accanto a loro. È lo specchio di uno scontro culturale ma anche generazionale nel mondo del vino. Lo scontro fra chi rispetta i colleghi indipendentemente dal loro sesso e chi difende la supremazia maschile dividendo le donne fra le "sceme che non ci stanno" e le "furbe che se ne approfittano".

Il fumetto si intitola "Il Covid obbliga a nuove strategie" ed è disegnato dall'artista, diventato enologo, Régis Franc. Ci mostra una giovane donna bionda con una grande bocca carnosa e un abito rosso che evidenzia il suo seno. Davanti a lei c'è un uomo

più vecchio, grasso e basso, con indosso un grembiule da vinatiere e un aspetto che richiama stereotipi latini, anzi presumibilmente del sud Italia.

Lui dice: "Ah bene, allora è lei l'agente dei Vins Fins Poulet-Rautiz", e la donna risponde: "Sì Monsieur Georges, la cantina Vins Fins Poulet-Rautiz ha una nuova strategia per sconfiggere il Covid". Lui, visibilmente eccitato, strabuzzando gli occhi in direzione del seno di lei, esclama: "Ah beneeee". Lei replica: "Ordinando una palette (600 bottiglie), io tolgo la parte di sopra". Lui sembra leccarsi i baffi - "Noooooo mmm" -, la donna continua: "E se lei compra un container intero... George amore!". L'ultima parola è evidentemente in italiano. Poi ci sono dei "sì, sì" e un "beyine andiamo

compra", vicino alla mano di lei che gratta la pancia di lui.

La proposta di scambio sessuale è inequivocabile. Altrettanto chiaro il riferimento agli italiani come quelli più sensibili o abituati a un simile scambio.

Le reazioni al fumetto sono state molto vivaci e non solo in Francia, dove la vignetta è stata pubblicata dalla guida "En Magnum" nel numero dicembre 2020-gennaio/febbraio 2021.

"En Magnum" è pubblicato da due eminenti critici francesi, Michel Bettane e Thierry Desauve, che hanno subito attacchi perché è stato visto come una caricatura degradante delle donne. Dopo la pubblicazione del fumetto la scrittrice belga Sandrine Goeyvaerts e successivamente la giornalista di Le Monde Ophélie

Neiman hanno scritto per protestare, ricevendo in risposta frasi quasi offensive dai due autori di En Magnum. La stessa Goeyvaerts è stata presa di mira sui social media con attacchi e insulti pesanti.

La cosa ancora più grave è che alcuni giornalisti francesi e belgi hanno difeso la vignetta, invocando la libertà di espressione e tacciando da "femministe isteriche" le donne che protestavano; c'è stato persino uno, che ha scritto "puttane bionde che si prostituiscono in strada per vendere ottimi vini - ce ne sono centinaia nel mondo".

Secondo thedrinksbusiness, che ha raccontato la vicenda in ogni dettaglio, essa rivela lo scontro fra due generazioni: da un lato la "casta" di uomini che ha do-



La vignetta apparsa su "En Magnum" dal titolo "Il Covid obbliga a nuove strategie", realizzata da Régis Franc

minato la critica del vino francese per tre decenni e dall'altro i giovani, fra cui molte donne, che stanno diventando sempre più influenti. Interpellati da thedrinksbusiness, i due titolari di En Magnum hanno respinto le accuse di sessismo: "Porgiamo le nostre scuse a tutte le persone, indipendentemente dal sesso o dalla professione, che si sono sentite ferite

dal disegno... Questi attacchi sono offensivi e, per Michel Bettane e me, totalmente opposti alle nostre convinzioni personali e ai nostri impegni professionali in trent'anni di collaborazione".

Mi auguro che effettivamente le convinzioni di questi giornalisti siano di rispetto nei confronti delle donne, ma certo tutto quello che è successo farebbe pensare esattamente il contrario. Donatella Cinelli Colombini

## Riconoscimenti

### WOMEN IN WINE & SPIRITS AWARD: PREMIATE DUE DONNE DEL VINO

Due Donne del Vino italiane sono state premiate al Premio Internazionale Women In Wine & Spirits Award, la cui giuria si è riunita in Cina lo scorso dicembre. Il premio, alla sua prima edizione, ha l'intento di riconoscere e valorizzare l'impegno femminile nel mondo del vino a livello mondiale.

In questa prima edizione sono state premiate, per la categoria Turismo del vino, **Elena Roppa**, Donna del vino del Friuli Venezia Giulia, che ha contribuito allo sviluppo dell'enoturismo italiano anche durante l'anno del Covid con l'idea del progetto nazionale "Camper Friendly", e la Donna del vino **Marilisa Allegrini**, ceo del gruppo vitivinicolo Allegrini, nella categoria CSR, per i progetti di sostenibilità e di impatto sociale che persegue con il suo gruppo aziendale.

Il Women in Wine & Spirits Award è stato ideato da Michelle Liu, esperta e importatrice di vino con base a Shanghai, che ha richiamato una giuria internazionale per dare vita a questo riconoscimento. Michelle Liu è stata recentemente anche tra gli esperti speaker che hanno animato i panel dell'evento wine2wine di Verona, con uno speech dedicato al vino nel mercato cinese.

I premi sono stati assegnati esclusivamente a donne professioniste del settore, che si sono distinte per l'impatto del loro lavoro e delle loro idee e per il contributo fattivo che hanno dato e stanno dando al mondo del vino. In tutto, sono state premiate 16 donne di tutto il mondo, dalla Cina al Messico, dal Canada alla Francia (vedi box qui a fianco).



#### IL PALMARES DELLA I EDIZIONE

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS PRODUCTION"

**Winemaker dell'anno:** Severine Frerson, chef de cave, Perrier-Jouët / France

**Agronoma dell'anno:** Maria Zhang, vineyard manager, Canaan Winery / China

**Master blender dell'anno:** Zhang Bao Chun, master blender of Chang Yu Brandy / China

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS CHANNEL"

**Food & beverage concept award:** Shelley Lindgren, co-owner & wine director, A16 - author & educator / Usa

**Channel award:** Wang Sheng Han, founder of Zui E Niang / China

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS SERVICE"

**Sommelier dell'anno:** Paz Levinson, head executive sommelier, Group PIC / Argentina

**Mixologist dell'anno:** Christyne Lee, bartender, Tess Bar / Singapore

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS EDUCATION"

**Wine educator award:** Fongyee Walker, MW, wine educator / China

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS MEDIA AND PUBLISHING"

**Publishing media award:** Jancis Robinson, wine critic, author, columnist / UK

**Writer award:** Karen MacNeil, author, writer / Usa

**Social media award:** Madeline Puckette, co-founder of WineFolly / Canada

##### PER LA SEZIONE "WINE & SPIRITS BRANDING"

**Product concept award:** Philippa Gee, ceo, Fatty's Organic Spirits / UK

**Design award:** Frida Escobedo, drinking vessel design for Maestro Dobel / Mexico

**Best hospitality/ tourism program:** Elena Roppa, Camper Friendly Project / Italy

**CSR award:** Marilisa Allegrini, ceo, Allegrini Winery Group / Italy

##### PER LA SEZIONE "ANNUAL VISIONARY AWARD"

**Annual award per la sostenibilità:** Lizhong Chen, co-founder, Tiansai Winery / China

► www.winwsa.com



#### Elena Roppa

Si occupa da oltre quindici anni di formazione e consulenza in marketing del vino. Nella primavera 2020, in piena pandemia, ha lanciato l'idea, all'interno dell'Associazione Nazionale Le Donne del Vino, di promuovere il progetto di accoglienza dei turisti in libertà, e in particolare dei camperisti. Ed è così che è nato "Camper Friendly": oltre 50 cantine di tutta Italia si sono organizzate per offrire ospitalità e servizi ai camperisti italiani e stranieri. Una modalità di turismo che ha visto un incremento esponenziale nel 2020, sia attraverso noleggi che acquisti di "case mobili" e che va incontro alla richiesta di sicurezza di coppie e famiglie in questo particolare frangente storico.



#### Marilisa Allegrini

È ceo del gruppo Allegrini dal 1980 e ambasciatrice del vino italiano nel mondo. La sua azienda, grazie al suo contributo fondamentale, ha saputo precorrere i tempi favorendo la responsabilità sociale d'impresa e valorizzando temi quali la sostenibilità, l'etica d'impresa. Nel 2020 Marilisa Allegrini è stata insignita, dal presidente della Repubblica, del prestigioso titolo di Cavaliere del Lavoro.

► SEGUE DA PAGINA 1

# L'intervento Non è "solo" sessismo



*Le riflessioni della giornalista Laura Donadoni, dopo un recente avvenimento che l'ha vista oggetto di un attacco alla sua professionalità. Perché dire no all'aggressività verbale e non accettarla come "normalità"*

Leggo il nome del blog e del "giornalista", mi parte subito il bruciore di stomaco. Il soggetto è noto per le sue boutade, ma soprattutto per i suoi periodici feroci attacchi contro le professioniste del settore.

Io stessa ne ero stata già vittima, qualche mese prima, colpevole di aver osato scrivere un libro (anzi un "libruncolo inutile") e aver pure trovato un editore (che il "giornalista indipendente" ha definito con l'eleganza di un principe "puttaniere"). Avevo ingoiato il rospo, seguendo il consiglio di molti: "Ignoralo, cerca solo visibilità, non è in sé, tutti lo sanno, nessuno gli dà credito". Tutto un coro di "non ti curar di loro, ma guarda e passa", un mantra che mi sono ripetuta cento volte.

Ma quella prima domenica di gennaio non ce l'ho fatta a mettere di nuovo la testa sotto la sabbia. Sarebbe stata la scelta più logica, più semplice: mi sarei risparmiata tutto quello che è accaduto nella settimana successiva; se fossi stata zitta, dopo 48 ore di bruciore di stomaco, tutto sarebbe rientrato nella normalità.

Ma quale normalità? Quella in cui un "giornalista indipendente" può continuare mese dopo mese, ormai da anni, a sparare offese gratuite contro le professioniste e i professionisti del mondo del vino con la semplice giustificazione della sua fama da provocatore? Beh, no, a quella normalità non ci volevo tornare, volevo provare a cambiarla, anche solo a piccoli passi. Cominciando da me. D'istinto ho afferrato il cellulare e ho filmato un video messaggio da postare sui social media. Forse avrei dovuto aspettare, avrei dovuto razionalizzare e non mostrarmi vulnerabile e ferita da quell'articolo, ma non ho riflettuto troppo e il mio faccione struccato con gli occhi lucidi sono finiti in pasto al web. Si è scatenato il putiferio.

Da un lato l'enorme affetto e l'incalcolabile solidarietà di tanti colleghi, amici o sconosciuti parte della mia community online: il video è stato condiviso da moltissime persone e ha raggiunto quasi 300mila visualizzazioni tra i vari canali di diffusione. Dall'altro lato, la mia denuncia ha innescato una serie di attacchi personali per mano dello stesso "giornalista indipendente" che ogni giorno della prima settimana di gennaio ha pubblicato un articolo per insultare me o chi mi aveva mostrato solidarietà. La sua lingua tagliente è arrivata a colpire anche l'Associazione Donne del Vino, nella figura della presidente Donatella Cinelli Colombini e di tutte le donne che avevano osato manifestarmi vicinanza con l'hashtag #nonseisola. Il teatrino è durato una settimana, ma la vicenda ha avuto conseguenze che si protrarranno molto più a lungo sia nelle aule di tribunale, dove l'autore di questi indecenti esempi di "informazione" verrà giudicato e si dovrà prendere le proprie responsabilità, sia nella comunità del vino, ma non solo, anche tra noi giornalisti e comunicatori. Sono una giornalista professionista, iscritta all'Albo nazionale dal 2009, ho scelto di comunicare per mestiere, ma anche per vocazione. Ho sempre pensato che mettere in luce alcuni aspetti di una società, quelli ingiusti per esempio, quelli da perfezionare, o anche le storie che potessero ispirare positivamente altri, fosse un mestiere nobile, una professione meravigliosa, ma anche di grande responsabilità. Quando sono passata, per vicissitudini personali e colpi di scena da film (*che racconto nelle prime pagine del mio libro, Come il vino ti cambia la vita*), dall'occuparmi di cronaca e politica alla comunicazione del vino ho portato con me l'idea ispiratrice del lavoro di cronista e ho sempre applicato il metodo rigoroso di verifica delle fonti, di rispetto dei soggetti coinvolti nella mia narrazione e di scelta del linguaggio più efficace e coinvolgente possibile per incuriosire, affascinare e informare il mio lettore o chi partecipa ai miei seminari negli Stati Uniti. Perché faccio tutta questa premessa?, ti starai chiedendo. Sto per arrivare al punto.

La triste vicenda che mi ha vista coinvolta sui social media non è solo un'altra storia di sessismo. C'è un miscuglio di immondizia indifferenziata che può essere etichettato in diversi modi: violenza verbale, cyber bullismo, body shaming, misoginia (visto che si fa riferimento a noi donne che abbiamo osato alzare la voce come femministe isteriche) e potremmo proseguire con l'elenco, ma lo lasciamo fare agli avvocati.

Il comune denominatore di tutti gli articoli infamanti (che hanno avuto come soggetti anche tanti colleghi uomini) e dei commenti velenosi che ne sono scaturiti è un linguaggio di aggressività e di odio che prende a pretesto un'osservazione tecnica su un vino o un banale avvenimento per dare il la a un concerto di cattiverie. Un pattern che vedo ripetersi, purtroppo. E dico che se questo è giornalismo, io mi chiamo fuori. E come me anche le giornaliste dell'associazione Giornaliste Unite Libere e Autonome che hanno presentato un esposto all'Ordine dei Giornalisti della Lombardia dove l'autore del blog in questione sarebbe iscritto come pubblicitario. Ci aspettiamo che l'Ordine prenda posizione e condanni l'accaduto perché serva ad esempio per l'intera categoria.

Mi sono chiesta allora che cosa possiamo trarre da questa vicenda per cambiare prospettiva. Penso che l'universo femminile possa contribuire a migliorare il modo di comunicare scegliendo un linguaggio della gentilezza contro il linguaggio dell'aggressività e dell'odio. Non significa evitare lo scontro o rifuggire la critica. Significa accogliere il diverso da noi, per genere, per cultura o per opinioni, in modo inclusivo, positivo, anche discordante, ma rispettoso. Se l'esperto di vini in questione si fosse limitato ad esprimere i suoi dubbi su alcune mie affermazioni, senza condirle di veleno, avrei felicemente preso parte al dibattito, come ho fatto, dopo qualche giorno con una risposta nel merito che ha avuto ovviamente un decimo della visibilità della sagra dell'offesa.

Il web e i social media, con la loro barriera di anonimato, purtroppo regalano l'audacia di valicare i confini del rispetto sociale, lasciando libero sfogo agli istinti più bassi, riversati contro sconosciuti (ma sempre esseri umani) al di là dello schermo: ne ho avuto un corollario di esempi nelle migliaia di commenti che ho letto in questi giorni sotto i vari articoli e post sopracitati. Mi sono chiesta come sia stato possibile passare dalla nobiltà e dal privilegio di raccontare il vino e i suoi protagonisti, al replicare ai più coloriti esempi di bassezza umana. E mi sono ripromessa di agire ogni giorno per far sì che questo non accada più, non nella mia community online, "not under my watch" come dicono in Usa, non sotto la mia supervisione. Lo possiamo fare tutti scegliendo di seguire e leggere i blog o i magazine che sposano questi stessi valori, le fonti rispettabili, i divulgatori gentili e competenti. Come il consumatore guida il mercato con le scelte d'acquisto, noi utenti del web e dell'informazione abbiamo un piccolo potere di scelta che diventa grande quando è collettivo. Per questo ho denunciato le violenze verbali pubbliche che ho (e abbiamo) subito la prima settimana del 2021: per dare a tutti la possibilità di scegliere di fare un piccolo passo per migliorare la nostra comunità professionale e online. Ho sicuramente regalato visibilità ai vili attacchi di un "giornalista indipendente" come hanno fatto notare in molti, ho anche esposto la mia persona a ulteriori giudizi (non farti vedere piangente, hai solo peggiorato la situazione, ma di cosa ti lamenti, questa non è violenza, ha solo detto che sei magra ecc...), ma ho fatto sapere a quasi 300 mila persone che questa non è la normalità, non lo deve essere più e che con un click possiamo scegliere di cancellare chi continua ad avvelenare il mondo. E questo mi ha fatto scordare tutti i bruciori di stomaco.



## Chi è Laura Donadoni

Laura Donadoni è una giornalista e wine educator, basata in California, fondatrice di La Com la sua agenzia di comunicazione focalizzata sulla promozione del vino che opera negli States su tutto il territorio nazionale. È sommelier professionista, Vinitaly International Ambassador ed è l'unica donna italiana membro del prestigioso International Circle of Wine Writers di Londra. Tra le sue collaborazioni con riviste di settore e guide negli Usa ci sono la guida Slow Wine e i magazine Somm Journal e Tasting Panel. Laura è giudice professionista in numerose wine competition a livello internazionale. Oltre all'agenzia di comunicazione, Laura Donadoni ha fondato il suo blog The Italian Wine Girl e una folta community su Instagram e Youtube: attraverso questi strumenti Laura difende la cultura del vino italiano negli States e tra gli anglofoni. Dal 2019 Laura si dedica al suo pubblico italiano con il podcast The Italian Wine Girl, dove affronta temi di wine marketing e commenta notizie e dinamiche americane del settore del vino, è consulente di comunicazione e storytelling e fondatrice di Ti Porto in America, una piattaforma di formazione online per esportare vini negli States.

Nel suo libro "Come il vino ti cambia la vita", edito da Il Cairo, racconta la sua e altre sei storie di ispirazione, coraggio e rinascita nel mondo del vino.



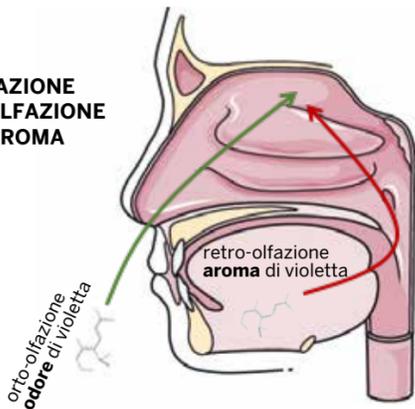
# Degustazione e fisiologia dei sensi

MARIO LICALZI

*Nel contesto dell'analisi sensoriale del vino, vengono utilizzati diversi meccanismi fisiologici di percezione, consapevolmente o inconsapevolmente.*

*Il primo approccio è visivo, poi entrano in scena olfatto e gusto. Senza dimenticare il valore delle sensazioni extra gustative. L'importanza di utilizzare un linguaggio appropriato e preciso*

**ORTO-OLFAZIONE  
E RETRO-OLFAZIONE  
ODORE E AROMA**



## Variabilità individuali

Nel 2004, Linda Buck e Richard Axel hanno ricevuto anche il Premio Nobel per la Medicina per il loro studio sui recettori e l'organizzazione del sistema olfattivo pubblicato nel 1991. Diverse pubblicazioni hanno dimostrato l'importanza del fattore genetico per il corretto funzionamento del sistema olfattivo.

La genetica è responsabile di una significativa variabilità individuale nella capacità di percepire un odore conducendo a fenomeni di anosmia o iposmia. Il rotundone ad esempio (molecola responsabile dell'odore di pepe nero) non viene percepito dal 20% della popolazione, e addirittura aumenta l'anosmia per il beta-ionone (odore di viola) a circa il 40% della popolazione (soprattutto maschi!). L'età e il sesso del soggetto sono criteri di variabilità, in particolare per quanto riguarda l'olfatto. Esistono chiare differenze tra uomini e donne, con sensibilità femminili specifiche particolarmente sviluppate per determinate molecole.

È stato dimostrato che le prestazioni olfattive (identificazione, ma anche memorizzazione degli odori), dopo un periodo ottimale compreso tra 30 e 50 anni, poi diminuiscono gradualmente. Pertanto, date le molteplici possibilità di variazione della percezione tra individui per una stessa molecola, è facile comprendere l'importanza cruciale di un numero sufficiente di assaggiatori all'interno di un panel per limitare e smussare la variabilità individuale e ottenere un risultato sufficientemente affidabile e riproducibile.

Da un punto di vista fisiologico, cinque sensi principali sono comunemente riconosciuti: vista, olfatto, gusto, tatto, udito. Le scienze cognitive e le neuroscienze hanno portato alla luce altri sensi come la propriocezione (percezione e controllo della posizione del corpo nello spazio) e la termocezione (percezione della temperatura). Nel contesto dell'analisi sensoriale del vino, vengono utilizzati diversi meccanismi fisiologici di percezione - consapevolmente o inconsapevolmente. Il primo approccio è visivo. Dalla descrizione visiva durante una degustazione possono scaturire le prime impressioni. L'analisi visiva è seguita dai principali meccanismi di analisi sensoriale, i più complessi e quelli più utilizzati durante la degustazione: olfatto e gusto. Faremo un focus su questi due aspetti e tratteremo le sensazioni extra gustative, in particolare l'astringenza e le sensazioni cosiddette "trigeminali". È fondamentale utilizzare, durante una degustazione di vino, un vocabolario adatto e preciso perché spesso il commento edonico occupa un posto importante, creando confusione in termini di vocabolario descrittivo.

### LA MECCANICA DEL "GUSTO" olfatto, gusto, sensazioni trigeminali e tattili

L'olfatto si è inizialmente sviluppato per soddisfare le esigenze di prevenzione dei pericoli (rilevamento di fumi, prodotti tossici) e per ragioni alimentari (tracciamento, identificazione delle prede, appetito per il cibo). Affinchè la percezione possa avvenire sono essenziali due criteri: il composto odoroso deve essere volatile (PM<300 Da) e l'assaggiatore deve percepire il composto per mezzo di un recettore.

Una volta arrivate al livello dell'epitelio olfattivo, le molecole odorose dovranno attraversare lo strato di muco per legarsi finalmente a un recettore. Il muco è responsabile della protezione dell'organismo dalle aggressioni esterne. Quando la mucosa è secca o quando lo strato di muco è troppo abbondante (ad esempio raffreddore), le capacità olfattive possono essere temporaneamente limitate. Dopo l'attivazione dei recettori olfattivi, il "segnale aromatico" viaggia lungo il nervo olfattivo primario attraverso il bulbo olfattivo. Da qui, le informazioni vengono trasportate alla corteccia olfattiva primaria. Il messaggio olfattivo passa nelle immediate vicinanze di due aree particolarmente interessanti per comprendere i profondi impatti dell'olfatto: l'ippocampo, area legata alla memoria, e l'amigdala, area legata alle emozioni. Il fatto che il messaggio olfattivo

### I DIVERSI TIPI DI PERCEZIONE, MECCANISMI E CATEGORIE DI DESCRITTORI

Tipo di percezione	Meccanismo fisiologico	Descrittori
Odori	Olfatto	Note floreali, fruttate ecc.
Aromi	Olfatto	Note floreali, fruttate ecc.
Sapori	Gusto	Livello di acidità, di dolcezza, di amaro
Sensazioni trigeminali	Sollecitazione del nervo trigemino	Valutazione della temperatura, livello di alcol
Sensazioni tattili	Azione meccanica di contatto	Valutazione dell'astringenza, descrizione della densità in bocca

attraversi da vicino questi spazi cerebrali conferisce all'olfatto un forte legame con le emozioni e la memoria. Siamo in grado di percepire decine di migliaia di molecole odorose. Un odore particolare può essere dovuto ad una singola molecola o a più molecole. Inoltre, la presenza simultanea di un gran numero di molecole odorose può portare a significative sfumature di percezione, ed è comune che più molecole interagiscano tra loro per modificare in modo significativo la percezione finale dell'odore (effetti di mascheramento o effetto di sinergia, per esempio).

### OLFAZIONE DIRETTA (ortonasale) e retro-olfazione

In degustazione, durante l'approccio olfattivo ortonasale si analizzano quindi le molecole aromatiche del vino che raggiungono i recettori olfattivi passando direttamente per il naso. Nel corso della degustazione c'è un secondo momento durante il quale viene coinvolto l'olfatto: la percezione retro-olfativa: passando per la bocca il vino viene in contatto con la lingua, il palato, le guance ecc. La cavità orale nel suo insieme non ha alcun recettore per le molecole aromatiche. Sono presenti solo le papille gustative, che avranno solo un ruolo nella percezione dei sapori e non degli aromi.

Le molecole volatili raggiungono anche in questo caso il bulbo olfattivo, ma per un percorso diverso. In questo caso si parla di aromi invece che di odori. La cavità orale è infatti collegata alla cavità nasale da uno spazio, l'orofaringe che regola quindi il passaggio dell'aria tra la cavità orale e quella nasale. La percezione degli aromi attraverso questa via è definita come retro-olfazione, in contrapposizione all'olfazione diretta (o ortonasale) legata all'inspirazione diretta attraverso il naso (v. figura). I risultati dei due tipi di percezione sono spesso differenti. Infatti, l'ambiente della bocca è molto diverso dall'ambiente del bicchiere, e la "matrice del vino" subisce

cambiamenti fisici e chimici che influenzano fortemente la struttura e la volatilizzazione delle molecole aromatiche. Tra queste modifiche possiamo citare:

- aumento della temperatura (aumento del coefficiente di volatilizzazione);
- diluizione per contatto con la saliva;
- modifica del pH;
- azione immediata degli enzimi salivari, liberando alcuni composti che non sarebbero volatili in condizioni normali (precursori di aromi).

### LA PERCEZIONE DEI SAPORI

La bocca possiede un ruolo centrale nell'analisi sensoriale del vino: la percezione dei sapori e delle sensazioni (tattili, di temperatura ecc.) in bocca.

I sapori primari sono stati a lungo descritti come quattro: dolce, salato, acido e amaro. Essi sono legati a un sistema che coinvolge specifici recettori distribuiti nel cavo orale. Quindi, i sapori non sono legati al sistema olfattivo. Non è di conseguenza possibile percepire attraverso il naso che un prodotto sia dolce, salato o acido. Si tratta di un errore di percezione, derivante dall'associazione fatta tra gli odori percepiti (odore di miele, limone, caramello, ecc.) e l'anticipazione che il cervello fa della futura percezione di sapori in bocca sulla base della pregressa esperienza. In totale, la cavità orale possiede da 8.000 a 10.000 papille gustative e ogni papilla gustativa contiene da 50 a 100 cellule sensoriali. La saliva gioca un ruolo importante nella fase del gusto: solubilizza le molecole, permettendo loro di essere poi catturate dai rispettivi recettori all'interno delle papille gustative. Contrariamente a un'idea diffusa durante il XX secolo, i diversi sapori non vengono catturati in luoghi specifici della lingua (dolce sulla punta della lingua, acidità ai lati ecc.). Tutte le papille gustative sono fornite dei 5 recettori del gusto. Un quinto sapore, l'umami ("delizioso" in giapponese), de-

scritto per la prima volta nel 1908 da Ikeda e associato al glutammato di sodio è stato scientificamente descritto nel 2000 come "quinto sapore" in seguito alla scoperta di recettori specifici da parte di un gruppo dell'Università della Florida. Ad oggi, il sapore dell'umami non è stato chiaramente descritto e identificato nel vino, anche se diversi studi stanno approfondendo l'argomento.

### LE SENSAZIONI TRIGEMINALI la nozione di "sensazione in bocca"

Durante la degustazione del vino esistono sensazioni "aggiuntive" quali: calore, freschezza, densità, sensazioni tattili ecc. Tutte queste percezioni sono mediate dal nervo trigemino. Queste sensazioni cosiddette "trigeminali", indipendenti da odori e sapori, ci permettono di interpretare e descrivere:

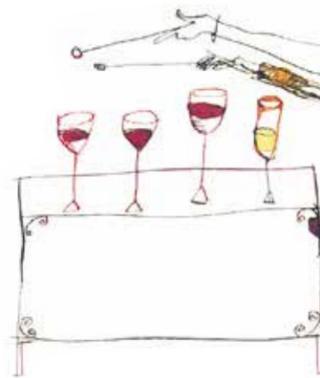
- la percezione della temperatura di servizio;
- la sensazione di calore o irritazione, spesso dovuta ad un alto livello di alcol;
- la sensazione di freschezza, nel caso ad esempio delle note mentolate;
- la percezione del piccante (capsaicina nel peperoncino in particolare), importante in molti alimenti ma non applicabile in enologia.

### LE SENSAZIONI TATTILI e il caso specifico dell'astringenza

L'astringenza è una sensazione ben nota nel mondo del vino, e facilmente individuabile da una sensazione tra la lingua e il palato associata a una secchezza a volte sgradevole della bocca. I tannini sono i principali responsabili dell'astringenza.

I tannini formano aggregati con le proteine salivari che precipitano sulla mucosa della bocca, provocando un'alterazione che conduce ad una diminuzione della lubrificazione. In sintesi, diversi meccanismi complessi si susseguono per fornire una risposta sensoriale globale alla degustazione di un vino, sotto forma di percezioni combinate: odori, aromi, sapori, sensazioni trigeminali e sensazioni tattili (densità come indice del "corpo" del vino e astringenza). (v. tabella) La confusione su tutti questi termini è frequente perché la maggior parte delle degustazioni di vino sono rivolte al consumatore finale, quindi semplificate a commenti edonici o presentazioni di vendita per i quali non è necessario cercare un alto livello di precisione. Al contrario, diventa fondamentale utilizzare un termine preciso nell'ambito di una vera e propria analisi sensoriale, per limitare gli errori di comunicazione tra assaggiatori e ottenere così risultati affidabili, interpretabili e utilizzabili per prendere decisioni.

# LE RICETTE DEL VINO



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

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



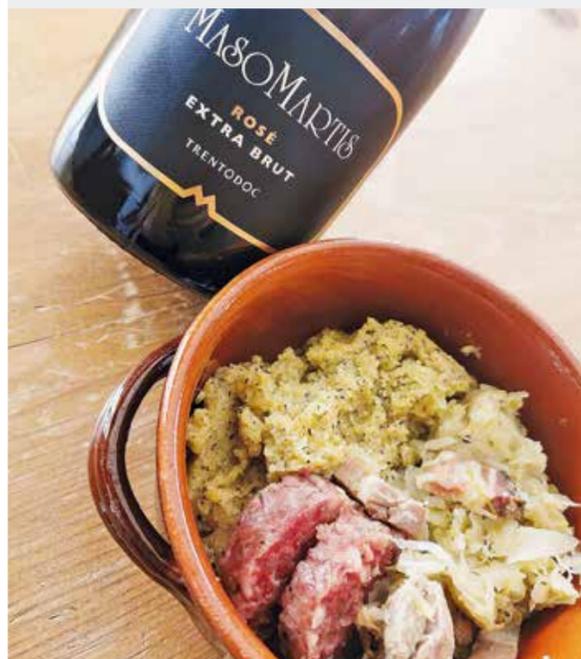
## Lombardia

> **CAMILLA GUIGGI - GIORNALISTA, SOMMELIER**   
ABBINA RIESLING DOC OLTREPÒ PAVESE  
ALLA ZUPPA PAVESE

Vista la semplicità e la poca struttura del piatto, fatto con pane casereccio, brodo di gallina, uovo e Parmigiano, l’abbinamento è con un vino bianco dai sentori sottili e penetranti, con profumi delicatamente fruttati e di erbe aromatiche come un Riesling Doc Oltrepò Pavese, in bocca risulta sapido, fresco, di buona persistenza e piacevole.

> **PIA DONATA BERLUCCHI - FRATELLI BERLUCCHI**   
ABBINA FRANCIACORTA DOCG, “FRECCIANERA  
COLLECTION MILLESIMATO” ROSA F.LLI BERLUCCHI  
AI CASONCELLI ALLA BRESCIANA

Pinot nero e Chardonnay, minimo 40 mesi sui lieviti. I casoncelli alla bresciana, semplici, vegetariani, ma complessi nella loro ricchezza grassa del burro e del formaggio, trovano un’armonia di contrasti con il secco, sottile, asciutto, elegante, floreale e agrumato del Freccianera Rosa millesimato. Colore rosato più o meno intenso secondo le annate, spuma e corona ben dichiarata, perlage minuto e persistente



## Trentino Alto Adige

> **ROBERTA GIURIALI - MASO MARTIS**   
ABBINA TRENTO DOC MASO MARTIS  
EXTRA BRUT ROSÉ

AL COTECHINO CON CRAUTI, PANCETTA E PUNTINE

Il nostro rosé è composto da 100% uve Pinot nero. È un vino di classe, dal carattere deciso, corposo e vellutato, molto versatile nell’abbinamento. Si sposa perfettamente con il piatto della tradizione trentina come il cotechino con crauti, pancetta e puntine in quanto la struttura e il basso dosaggio sgrassano perfettamente la componente grassa del piatto data dalla carne.



## Emilia Romagna

> **ANTONELLA BRESCHI PERDISA**   
TENUTA PALAZZONA DI MAGGIO  
ABBINA ULZIANO PALAZZONA  
DI MAGGIO ROMAGNA SANGIOVESE SUPERIORE DOP  
AI PASSATELLI IN BRODO DI CAPPONE

L’Ulziano si presenta con la struttura classica del vitigno Sangiovese ammorbidito dal Ciliegio (Sangiovese di Romagna 90% e Ciliegio 10%). I passatelli sono molto saporiti per la presenza del Parmigiano Reggiano ben stagionato e il brodo di cappone si presenta con una percentuale di grasso, quindi occorre l’abbinamento con un vino che supporti il sapore deciso del passatello ma tenda a sgrassare il brodo.

> **ELAINE JANUSZEWSKY**   
ATTIVITÀ DIVERSE,  
TURISMO DEL VINO  
ABBINA MALVASIA AROMATICA DI CANDIA  
DOLCE FRIZZANTE CON LA TORTA DI CACHI

Vino dolce frizzante prodotto da uve Malvasia di Candia in purezza. Di colore paglierino nel bicchiere, offre al naso spunti fruttati e floreali. In bocca è equilibrato e fresco. La freschezza e il profumo di questo vino creano un perfetto equilibrio con il sapore intenso e la dolcezza di questa torta. Da questo grande vitigno si possono ottenere molteplici varianti di vini. Dalla secca ferma o frizzante alla dolce ferma e dolce frizzante, dalla passita e dolce ferma a quella spumantizzata metodo classico ed anche Charmat



▶ CONTINUA A PAGINA 6

► SEGUE DA PAGINA 5

## LE RICETTE DEL VINO

### Sicilia

► **MARIA ELENA LETA** - TENUTA GORCHI TONDI  
ASSAGGIATORE E DELEGATO PROVINCIALE  
ASSOCIAZIONE DI SOMMELIERIE,  
SOCIAL MEDIA MANAGER



ABBINA SPUMANTE METODO CLASSICO O CHARMAT  
ALLE PANNELLE - PANE E PANNELLE

Uno spumante metodo classico o Charmat a base di uve Catarratto di alta collina abbinato al pane con le pannelle. Il pane e pannelle è il primo, vero street food onnipresente in Sicilia, adatto proprio a tutti (vegetariani e vegani inclusi) e specie ai più facilmente impressionabili, che hanno poca dimestichezza con le frattaglie, croce e delizia del cibo di strada dell'isola. E poi, chi non ama il fritto? Il vitigno Catarratto, con i suoi sentori agrumati di lime e cedro e la vena acida rinfrescante ben bilanciano la grassezza e l'untuosità del fritto, e la arricchiscono di una componente sapida e minerale.



► **FRANCESCA PLANETA** - PLANETA CANTINA BUONIVINI  
ABBINA ALLEMANDA MOSCATO BIANCO  
NOTO DOC 2019 PLANETA CANTINA BUONIVINI  
ALLA PEPERONATA



Allemanda è il nostro vino prodotto nella cantina di Noto, anche la ricetta proposta contiene ingredienti tipici di questo territorio come la mandorla e i peperoni. Allemanda è il nome di una danza di introduzione del periodo barocco rinascimentale; questo vino, 100% Moscato bianco ha un colore giallo molto chiaro con riflessi verdi, intensi profumi di gelsomino, petali di rosa, pompelmo rosa e profumi di mare, in bocca sapido e fresco, equilibrato ed elegante quindi quale miglior abbinamento per un antipasto come la peperonata.

► **GIUSEPPINA CALCAGNO** - VINI CALCAGNO  
ABBINA ARCURIA ETNA ROSSO 2018 DOC  
AZIENDA AGRICOLA CALCAGNO  
CON SALSICCIA E CAVOLICELLI



La salsiccia e cavolicelli è un piatto tipicamente autunnale, saporito e audace. I cavolicelli hanno un gusto leggermente amarognolo, la salsiccia tagliata al ceppo è condita con spezie e finocchietto e dunque un gusto ricco e appena piccante. Già in fase di preparazione, il vino rosso è presente come ingrediente: serve prima a far rosolare e poi a sfumare la salsiccia che intensificherà così la sua spiccata parte aromatica; consigliato è, infatti, usare in questa fase lo stesso vino d'abbinamento. Noi abbiamo scelto per il nostro: Arcuria, Etna rosso 2018, Nerello mascalese 90% e Nerello cappuccio 10%; un vino fine, elegante e di carattere, tannini fitti, sorso pieno, avvolgente e dinamico che rende la bocca slanciata e che esalta le sensazioni offerte da questo piatto.



## Si conclude il viaggio nell'Italia del cibo e del vino



Un grazie di cuore da parte di tutte le Donne del Vino a Cinzia Mattioli, ristoratrice, sommelier, Camilla Guiggi, giornalista, sommelier, e Cinzia Tosetti, giornalista, sommelier, che grazie alla loro determinazione, costanza e professionalità hanno dato vita sul sito dell'Associazione alla sezione del blog "La cultura del cibo e del vino" e alla rubrica pubblicata ogni mese su questa testata, "Il giro d'Italia nel bicchiere e nel piatto...". Un appuntamento fisso che fin dal primo numero di Dnews ci ha accompagnate, per tre anni, in un magnifico viaggio attraverso i territori del nostro splendido Paese, raccontando i luoghi, i piatti e le strade del vino italiane e coinvolgendo le Associate di tutte le regioni. "Sia io, che Camilla Guiggi e Cinzia Tosetti abbiamo collaborato per un lungo tempo, con i nostri diversi ruoli, alla realizzazione di questi due progetti sul blog e su Dnews - spiega Cinzia Mattioli -, per questo ci teniamo in modo particolare a salutare le lettrici e a fare un commento a conclusione di questo lavoro che lascia il passo ad un nuovo, grande progetto 'Le Ricette del Vino' di cui sono responsabile insieme ad Antonietta Mazzeo, con la preziosa collaborazione di Camilla Guiggi".

"Un'esperienza molto interessante sia dal punto di vista professionale, didattico che amicale. Ho percorso virtualmente tutta l'Italia attraverso il mondo della ristorazione delle Donne del Vino. Realtà regionali molto diverse. Una costruttiva collaborazione che ha dato voce alle Socie ristoratrici che si sono prodigate inviando le ricette più tipiche e rappresentative realizzate nei loro locali. Tutte cucine molto attente al km zero, alla stagionalità, alla ricerca della innovazione nella tradizione. Ho percepito un filo conduttore nel lavoro

di ognuna: il rispetto per la tradizione con tocchi di innovazione e leggere rivisitazioni. Ad ogni piatto abbiamo poi abbinato un vino sempre locale come era giusto che fosse con la finalità di esaltare i gusti del piatto stesso. Attraverso la cucina abbiamo



consigliato percorsi enogastronomici che i nostri lettori potranno condividere ritornando sulle letture presenti sui social dell'associazione".

Cinzia Mattioli - Ristoratrice, Sommelier  
curatrice della rubrica "La cultura del cibo e del vino"  
sul blog e "Giro d'Italia nel Piatto" su Dnews

"A circa tre anni di distanza dall'inizio del viaggio, per dar voce alle Sommelier dell'Associazione delle Donne del Vino, a gennaio di quest'anno, con il Veneto, abbiamo finito questo percorso. Mi sento fortunata di aver conosciuto tante colleghe appassionate e motivate e, attraverso i loro racconti, posso dire di conoscere meglio alcune realtà vitivinicole. Dietro ad ogni sommelier c'è una storia, un percorso, che l'ha portata al vino e a far parte della grande famiglia delle Donne del Vino. Un grazie anche alle mie colleghe, Cinzia Mattioli e



Cinzia Tosetti, rispettivamente responsabili della rubrica delle ristoratrici e della rubrica delle produttrici, per aver condiviso questo viaggio ricco di emozioni e soddisfazioni".

Camilla Guiggi - Giornalista, Sommelier  
- curatrice della rubrica "Sommelier" per il blog  
e "Giro d'Italia nel bicchiere..." per Dnews

"Dopo aver percorso tutte le regioni italiane, sono arrivata al termine della rubrica 'Lungo le strade dell'enoturismo' che ha visto protagonisti i territori enologici italiani e le aziende che ivi si insediano e li rendono vivi. In questo viaggio ho parlato delle tante cantine in cui vivono e lavorano le donne aderenti all'Associazione nazionale Le Donne del Vino. Ho riscontrato che l'attività delle donne dell'associazione è plurima: talune si occupano della produzione, andando personalmente in vigna, curando la diretta produzione delle piante, talune altre si occupano della vinificazione, ma le più sono le regine del ricevimento avendo noi donne una visione più ampia e diversificata dell'accoglienza. Comunicazione, visita aziendale, marketing o totale e generale visione dell'azienda sono i ruoli dove spesso le donne riescono ad esprimere meglio il loro estro e la loro capacità manageriale. Si percepisce subito dove c'è una presenza femminile: si vede l'ordine, si avverte il calore, si nota l'attenzione nei dettagli. E le aziende negli anni sono cambiate molto, passando da aziende meramente produttive a importanti realtà ricettive, concreto veicolo di attrazione turistica. Precursore di questo cambiamento è stato il valore intrinseco del vino, costantemente in crescita, che è passato da un prodotto contadino di sostentamento ad un grande piacere edonistico, simbolo di uno status, a cui tanti e colti consumatori possono ambire. Dopo la prima scelta della ricercata etichetta nell'enoteca più fornita, è nato il desiderio da parte degli appassionati di vedere e conoscere come si produce il vino. Anche la nostra associazione è cresciuta, e spero che i brevi e pochi racconti che hanno sorvolato i territori enologici italiani siano serviti a



stuzzicare il pensiero e a dare impulsi per nuovi viaggi nelle campagne produttive italiane, sicura che nelle nostre cantine gli appassionati godranno delle tante emozioni che le Donne del Vino e il loro vino sanno creare".

Cinzia Tosetti - Giornalista, Sommelier - curatrice della rubrica "Lungo le Strade dell'Enoturismo" per Dnews

IN PILLOLE

# NON TUTTI SANNO CHE...

Riflettori accesi sul mondo del vino e i suoi protagonisti. Flash news e curiosità

## Roberta Urso MANDRAROSSA CONQUISTA I "TRE BICCHIERI" CON CARTAGHO SICILIA DOC 2017

Un nuovo successo per la donna del vino Roberta Urso e Cantina Settesoli. Mandrarossa Cartagho Doc Sicilia 2017 di Cantine Settesoli si è aggiudicato infatti il più prestigioso

riconoscimento nel panorama enologico italiano: i "Tre Bicchieri" del Gambero Rosso - Guida Vini d'Italia 2020. Un ulteriore apprezzamento da parte degli addetti ai lavori a un vitigno - il Nero d'Avola - e a un territorio - quello di Menfi - che rappresentano da tempo un riferimento nel mondo vitivinicolo: uno dei più importanti "Distretti del vino" del nostro Paese. Il segreto del successo di Mandrarossa Cartagho, che

per la sesta volta si aggiudica il prestigioso riconoscimento, è semplice: la selezione dei tre vigneti di Nero d'Avola a più spiccata vocazione viticola del vigneto Mandrarossa



## Roberta Bricolo DONNA DEL VINO E NUOVA PRESIDENTE DEL VINO CUSTOZA DOC

Roberta Bricolo, titolare dell'azienda agricola Gorgo e Donna del Vino del Veneto è stata eletta all'unanimità presidente del Consorzio Tutela Vino Custoza Doc. La neo-presidente, già avvocato del foro di Bologna, dal 2007 è membro del consiglio di amministrazione del Consorzio del Custoza e dallo stesso anno si dedica esclusivamente all'Azienda vitivinicola di famiglia Gorgo a Custoza.

Nel Consiglio di Amministrazione del Consorzio Roberta Bricolo sarà affiancata dai vice presidenti Alessandro Pignatti ed Alberto Marchisio. Nel suo programma di mandato ci sono la tutela della denominazione, l'impulso verso la sostenibilità e la riconoscibilità dell'identità territoriale. I produttori del Custoza Doc contano sulla neo presidente anche per un forte impulso della promozione del vino e del territorio.

"Desidero ringraziare tutti i colleghi e i membri del Consiglio di Amministrazione che mi hanno affidato questo incarico così importante e delicato, anche considerato il difficile periodo storico che stiamo attraversando - ha detto Roberta Bricolo ricordando il suo compianto predecessore Luciano Piona - con la promessa di dedicare il mio massimo impegno ad onorare questa carica".



## Sara Vezza LA MUSICA DEL VINO

Ascoltare il suono del Barolo: un'esperienza inedita quanto affascinante che da oggi diventa realtà. A lanciare la degustazione sonora, il wine sounding per riprendere la definizione inglese di degustazione, il wine tasting, è lo studio di registrazione Dragonfly Studio di Alba (Cn). L'opportunità viene dalle nuove tecnologie, che consentono di assegnare a un elemento un suono specifico: è una sorta di realtà aumentata applicata a esperienze tattili e olfattive. Ciascun vino ha un suono dedicato, che varia in base al movimento, alla pressione e a chi lo tocca, cioè lo suona: "È una nuova opportunità per i produttori vitivinicoli di offrire un'esperienza del tutto nuova agli appassionati di vino nelle proprie cantine, così come per i ristoranti e gli altri locali - spiega il compositore Filippo Cosentino, che ha avuto l'intuizione -. Oppure si può far assaporare in versione sonora il fascino delle bottiglie anche a chi vive lontano o in periodi in cui le degustazioni in presenza sono limitate, come in queste settimane". La prima degustazione sonora vede "all'opera" tre vini prodotti dall'azienda agricola Sara Vezza di Monforte d'Alba. "Il suono del Langhe Rossese Bianco è un coro che richiama la leggerezza e la spensieratezza del vino bianco, mentre per il Nebbiolo d'Alba Doc, un rosé metodo classico, abbiamo pensato a sensazioni che richiama le bollicine e il legno. Il Barolo Docg Riserva Millenovecento48 improvvisa come una vera guest star", racconta il fonico Federico Mollo, che gestisce il Dragonfly Studio insieme a Cosentino.



## Francesca Marastoni MEDAGLIA D'ARGENTO ALLA RODEO UNCORKED INTERNATIONAL WINE COMPETITION 2021

Una nuova realtà nel mondo del vino quella di "Francesca Mara". Export manager e Donna del Vino dell'Emilia Romagna che iscrive per la prima volta i suoi vini a una competizione di vini internazionale, la "Rodeo Uncorked International Wine Competition 2021", tenutasi dal 13 al 15 novembre scorso presso il Centro NRG, Centro congressi di Houston, in Texas (Usa). Da debuttante e con migliaia di partecipanti, 2.601 per l'esattezza, provenienti da 18 Paesi, con orgoglio Francesca annuncia che il Prosecco "Francesca Mara" Extra Dry Doc e il Primitivo di Manduria "Francesca Mara" Doc sono stati premiati con la medaglia d'argento. Qualità e passione sono sicuramente le armi vincenti!

## Anna Gennari MIGLIOR WINE PROMOTER AL VINOWAY WINE SELECTION 2021

Anna Gennari, pr events& hospitality manager della storica Cantina Produttori Vini Manduria dal 2007 e socia Donne del Vino Puglia dal 2008, si è aggiudicata il premio come migliore Wine Promoter al Vinoway Wine Selection, la manifestazione organizzata dall'Associazione culturale e di promozione Vinoway Italia. Anna Gennari, dopo aver esercitato la professione di avvocato per più di 10 anni, e per un periodo in ambito istituzionale a Roma, torna a Manduria, seguendo la sua passione per la comunicazione. In Cantina organizza con professionalità e competenza sia il settore enoturistico - per il quale oggi la Produttori di Manduria è leader nell'accoglienza di wine lovers da tutto il mondo - che gli eventi culturali, tra i tanti, la rassegna musicale "Acustica, musica in purezza" nata nel 2015 e che a ogni edizione presenta, al numero e selezione pubblica, artisti di caratura internazionale. Inoltre cura, affiancata da un validissimo staff, le visite guidate al Museo della Civiltà del Vino Primitivo, fiore all'occhiello della Cantina. "Una grande soddisfazione vedere riconosciuto il proprio impegno dopo anni - afferma Anna Gennari - anche perché dietro il successo, spesso si cela tanto sacrificio, personale ma anche delle persone che mi affiancano che, da sempre con intelligenza, hanno compreso e sostenuto la mia passione!".



Desideriamo segnalare che lo scatto fotografico del "Timballo di Scrippelle" della socia Caterina Cornacchia pubblicato sul n° 40 del Corriere Vinicolo inserito Dnews è stato realizzato dalla fotografa Donatella Mancini.



» CONTINUA A PAGINA 8

► SEQUE DA PAGINA 7

IN PILLOLE

## NON TUTTI SANNO CHE...

### Le Donne del Vino della Puglia valorizzano il territorio "VINO E OLIO: LE RADICI DEL SALENTO"

Le Donne del Vino di Puglia hanno dedicato grandi energie alla salvaguardia del territorio. Tra le varie iniziative hanno dato vita a un progetto di valorizzazione territoriale. È andato in scena lo scorso agosto "Vino e olio: le radici dell'Alto Salento", vincitore dell'avviso di Puglia promozione "Inpuglia365 natura, cultura, gusto 2020".

Presentato da WalkingWine Puglia, Ape-car adattata a wine truck, la cui titolare è Graziana Maiorano, Donna del vino. L'iniziativa ha visto il coinvolgimento della delegazione pugliese dell'Associazione, che ha portato in degustazione undici vini di altrettante socie produttrici. La giornata è stata dedicata più prettamente al vino, con una suggestiva degustazione nei pressi del Dolmen di Montalbano, all'interno del Parco delle Dune Costiere, tra Ostuni e Fasano: qui Marianna Cardone, delegata regionale, ha presentato l'associazione e la sua azienda, così come le altre socie presenti, Flora Saponari e Sabrina Soloperto, mentre la sommelier Ilaria Oliva ha raccontato i vini delle socie Angela Caiaffa, Elvezia Sbalchiero e Giusi Terribile, con il servizio curato dagli operatori di WalkingWine e dalla sommelier Lucia Leone. La seconda giornata, dedicata ad un approfondimento sull'olio d'oliva e ambientata negli spazi della dimora storica Masseria Maccarone in agro di Fasano, ha coinvolto altre cinque aziende vinicole di altrettante socie: PaoloLeo, Tenute Rubino, Severino Garofano Vigneti e Cantine, e ha visto la presenza di Alessandra Quarta per Claudio Quarta, e di Anna Gennari, responsabile comunicazione del Consorzio Produttori di Manduria. L'unione fa la forza!



La giornata è stata dedicata più prettamente al vino, con una suggestiva degustazione nei pressi del Dolmen di Montalbano, all'interno del Parco delle Dune Costiere, tra Ostuni e Fasano: qui Marianna Cardone, delegata regionale, ha presentato l'associazione e la sua azienda, così come le altre socie presenti, Flora Saponari e Sabrina Soloperto, mentre la sommelier Ilaria Oliva ha raccontato i vini delle socie Angela Caiaffa, Elvezia Sbalchiero e Giusi Terribile, con il servizio curato dagli operatori di WalkingWine e dalla sommelier Lucia Leone. La seconda giornata, dedicata ad un approfondimento sull'olio d'oliva e ambientata negli spazi della dimora storica Masseria Maccarone in agro di Fasano, ha coinvolto altre cinque aziende vinicole di altrettante socie: PaoloLeo, Tenute Rubino, Severino Garofano Vigneti e Cantine, e ha visto la presenza di Alessandra Quarta per Claudio Quarta, e di Anna Gennari, responsabile comunicazione del Consorzio Produttori di Manduria. L'unione fa la forza!

### RICERCA IRI

#### 2020: IN CRESCITA LE VENDITE DI VINO IN GDO



I primi dieci mesi del 2020 sono stati positivi per le vendite di vino nella grande distribuzione. Lo spiega la ricerca Iri per Vinitaly. Sono infatti aumentate del del **6,9% a valore e del 5,3% a volume** rispetto all'anno precedente (dati aggiornati all'8 novembre 2020) La crescita, spiega Iri, è dovuta in parte all'incremento di vendite nel trimestre primaverile del lockdown e dalle chiusure di bar, ristoranti e affini e si è tradotta in una buona performance degli spumanti, dei vini doc e vini da tavola. Vanno sottolineati gli aumenti dei vini di categoria medio/alta con la crescita del **13,6%** nella fascia di prezzo tra 7 e 10 euro e dell'**8,7%** nella fascia di prezzo tra 5 e 7 euro. Gli spumanti aumentano del **10,4%**, nonostante il crollo nel mese di aprile. Crescono il vino comune, del **4,2%** a volume, e il vino a marchio delle insegne distributive (MDD) che aumenta, a valore, **dell'8,7%** nel comparto vino e del **10,8%** nel comparto spumante. I vini biologici, una categoria di nicchia nella Grande

distribuzione, mantengono la stessa crescita del 2019: **+12,5%**, a volume.

L'analisi di Iri evidenzia come lo sviluppo del mercato del vino nella Gdo si realizzi in un contesto di aumento dei prezzi (**+1,4%**) e di calo delle promozioni (**-3%**). L'elemento determinante è stato l'andamento della pandemia. Dopo la

stabilizzazione del periodo estivo, le vendite di vino hanno ripreso a correre in coincidenza della seconda ondata: **+2,8%** in ottobre e **+6,7%** nelle prime due settimane di novembre. I numeri possono aiutare a interpretare le nuove abitudini di



acquisto dei consumatori. Le stelle polari sono: salutasimo, qualità, gratificazione e sostenibilità, ma anche la convenienza. Aumentano i vini di qualità a denominazione d'origine, ma nel contempo anche il vino comune da tavola, dunque una forchetta che privilegia fasce alte e basse. Infine, nei primi 10 mesi del 2020 sono aumentate del **122%** le vendite di vino on line e del **200%** quelle dei grocery di piccole dimensioni.

# D wine

Dalle cantine al femminile  
le proposte di punta  
delle nostre socie

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

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

ISABELLA COLLALTO DE CROY

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



### DEI VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO DOCG

CANTINE DEI / [www.cantinedei.com](http://www.cantinedei.com)

MARIA CATERINA DEI

Il vino nobile di Montepulciano presenta un colore rubino brillante, tendente al granato con invecchiamento, al naso ha profumi intensi, eterei, di ciliegia matura, prugna e viola, sapido, equilibrato e persistente, dal tannino morbido e vellutato. 90% Sangiovese e 10% Canaiolo nero. Il tipo di terreno è misto argilla tufaceo, altitudine 250 - 350 metri s.l.m., impianto Guyot e cordone speronato. Tecnica di vinificazione: pigiatura soffice; fermentazione spontanea con uso lieviti indigeni in acciaio inox a temperatura controllata di 26-28°C; macerazione sulle bucce per 15-25 giorni con rimontaggi. Tecnica di maturazione e affinamento: da disciplinare 24 mesi di maturazione di cui 12/18 mesi in legno e affinamento in bottiglia. Percentuale alcolica 14,5%. Si abbina molto bene con primi piatti di pasta al sugo di carne, carni rosse, formaggi semi-stagionati, arrostiti. Da oltre venti anni, è Caterina Dei l'interprete dei saperi e dei valori della sua famiglia, erede di quella tradizione agricola e vitivinicola che in Montepulciano ha avuto il suo luogo d'elezione. Cantine Dei è un'azienda con forti radici storiche proiettata in una visione innovativa. Nel 1964, Alibrando Dei sceglie di acquistare i terreni di Bossona dove viene impiantato il primo vigneto e scopre un luogo straordinario, ideale per la produzione di grandi vini rossi. Negli anni '70 viene l'acquisto della proprietà di Martiena e della villa padronale. Sarà il 1985, anno di eccezionale vendemmia, quando la famiglia Dei esce con la sua prima bottiglia di Vino Nobile di Montepulciano.



«Se è Diam, dico Sì!»

\*TCA liberabile s. al limite di quantit. cazione di 0,3 mg/l

© Photo - R. Spang

winissimo

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

[www.diam-cork.com](http://www.diam-cork.com)

Nathalie Blanc-Marest, Vignaiola, Mas Carlot - Bruno Le Breton, Vignaiolo, Domaine de la Jasse e Montlobre.

DIAM

Il garante degli aromi



**OLIVIER CHADEBOST**

## Un architetto “haute couture”, esigente ed esteta

“Fai della tua vita un sogno, e di un sogno, una realtà...”. Questa frase de “Il Piccolo Principe” di Antoine de Saint-Exupéry potrebbe perfettamente riassumere il percorso di Olivier Chadebost, architetto atipico: ingegnere, designer e creatore di identità grafiche dei brand. Chadebost affronta ogni progetto capace di coniugare la funzionalità tecnica con una forte connotazione estetica, grazie ad una costante attenzione alla precisione, privilegiando esclusivamente i materiali grezzi. “Ho creato la mia agenzia 20 anni fa e ora abbiamo 4 business unit. La sede di Bordeaux (cui si aggiungono anche quelle a Parigi, ndr), battezzata ‘Esthète and Wine’ - spiega l’architetto - opera nel mondo del vino e dell’ambiente: alberghi, restauro di castelli, progettazione di cantine e strutture enoturistiche nel senso più ampio del termine”. Proprio nell’ambito della sua attività nel settore vitivinicolo, Chadebost si è occupato della progettazione di Château d’Yquem a Sauternes, Château Cheval Blanc, La Gaffelière, Château Montlabert a Saint Emilion, Beauregard a Pomerol, Lafon Rochet e Lafitte-Carcasset a St. Estephe, per citare solo alcune delle proprietà della Gironda. Altri progetti sono in corso a Sancerre, in Cile, in India e anche in Italia. Ultima attività: il retail e le abitazioni di lusso. “Una delle caratteristiche della nostra struttura - spiega - è che non ci limitiamo all’architettura, ma lavoriamo su una strategia di posizionamento del brand: cerchiamo il suo core business e creiamo intorno ad esso tutta l’architettura, l’ingegneria e il design. Iniziamo sempre da una pagina bianca. I nostri dati iniziali per Château Montlabert, ad esempio, erano costituiti da una cartografia del suolo e una del terroir, a cui abbiamo apportato la nostra expertise tecnica per definire insieme la strategia del progetto. Lavoriamo sull’identità grafica definita con il cliente, per garantire la coerenza globale tra un’etichetta, una bottiglia, un logo e un locale di vinificazione”.

Nel cuore del vigneto di Saint Emilion, dichiarato Patrimonio dell’Umanità dall’Unesco, l’architetto Olivier Chadebost ha progettato la nuova cantina di Château Montlabert, appartenente al Gruppo Castel dal 2008. Un edificio “haute couture” di 4.500 m<sup>2</sup> dallo stile essenziale e di design, frutto della volontà di seguire le ultime innovazioni nel campo della vinificazione ma anche di sviluppare la visibilità della cantina. Nelle parole dell’architetto, la sua visione del progetto



## Château Montlabert

# UN NUOVO “CUVIER” SEGNA LA RINASCITA DEL CRU

di JULIANA CAMUS



Nella foto in alto, a sinistra: Olivier Chadebost nella Sala di ricevimento di Château Montlabert

Qui sopra: il nuovo locale vinificazione dove i serbatoi sono raccolti attorno ad una sorta di isola, con una passerella da cui i visitatori possono ammirare la cantina senza interferire con il lavoro dei tecnici

Nella pagina a fianco, in basso: l’enorme tetto di vetro del “cuvier”, che lascia entrare la luce naturale e favorisce una ventilazione naturale. Progettato come il tetto di una yurtta. l’effetto ottico che produce richiama il disegno del famoso Gun barrel dei film di 007



### Selezione delle uve e vinificazione gravitazionale

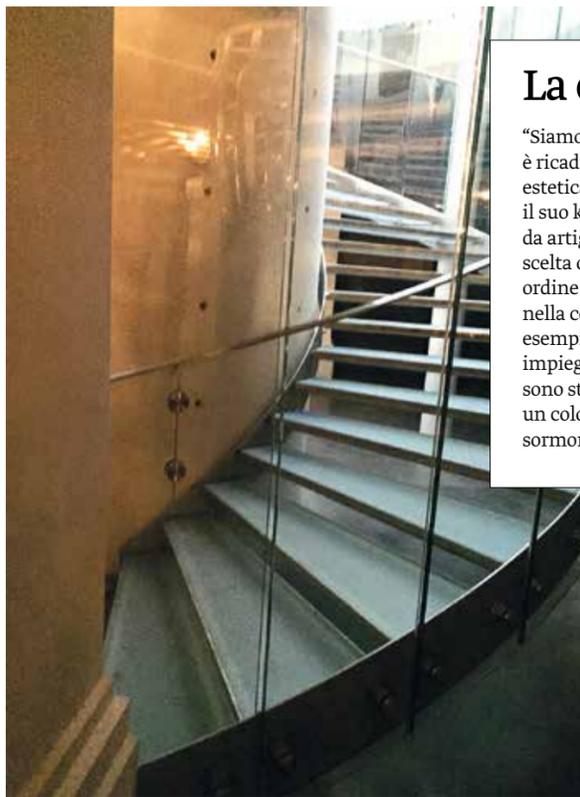
In accordo con una gestione estremamente meticolosa del vigneto, a Château Montlabert si è voluto coniugare un approccio mirato alla vinificazione diversificata di uve per singole parcelle di vigneto con alcune delle più avanzate tecniche di vinificazione. Nel nuovo cuvier (locale vinificazione), le uve arrivano in uno spazio dedicato per poi essere trasportate in una piccola area tramite tini senza pompa di sollevamento, arrivando fino ai serbatoi utilizzando solo la forza di gravità. L’architetto spiega le due sfide che la proprietà ha affidato alla progettazione: “Abbiamo optato per una vinificazione gravitazionale facendo cadere le uve nei serbatoi e operando la cernita su una parte del piano. Nel locale serbatoi, progettato dall’azienda italiana Defranceschi - Gruppo Sacmi, seguiamo il concept di ‘green winery’ con un’ottimizzazione del consumo di energia. Abbiamo così favorito lo scambio con l’esterno, per avere il massimo possibile di luce naturale. Poi, abbiamo lavorato per avere prospettive che permettano la visione da uno spazio all’altro: così possiamo vedere sia l’esterno della zona di raccolta uve con una prospettiva sulla parte inferiore dei serbatoi, sia intuire la scala che porta alla barriera” (vedi foto della Sala botti nella pagina a fianco).

Per quanto riguarda il locale vinificazione “abbiamo raccolto i serbatoi attorno ad una sorta di isola - continua Chadebost - costruendo una passerella dove i visitatori possono ammirare la cantina senza interferire con il lavoro dei tecnici che si trovano ad operare all’interno di uno spazio circondato dai serbatoi alla maniera di un orologioia nella sua bottega. Nella nostra filosofia di una progettazione ‘su misura’ - prosegue l’architetto - abbiamo ridotto al minimo i tubi visibili integrandoli nella parte inferiore dei serbatoi così da dare risalto al design senza compromettere la funzionalità dello strumento tecnico”. Convivono poi due barrieraie: una per gli anni pari e una per gli anni dispari. In questo modo, in un costante sforzo di precisione, si evitano i rimontaggi durante la fase d’invecchiamento.

**C**hâteau Montlabert è una splendida certosa del XVIII secolo circondata da un parco con alberi secolari. Ubicata sulla strada per Libourne (comune della Gironda poco lontano da Bordeaux), con i suoi 17 ettari è uno dei gioielli di Castel Châteaux & Grands Crus, che riunisce le proprietà della famiglia Castel sparse in 4 regioni (Bordeaux, Linguadoc, Provenza e Loira). Per questa bellissima tenuta, che sorge nel cuore del vigneto di Saint Emilion, dichiarato Patrimonio dell’Umanità dall’Unesco, l’architetto Olivier Chadebost ha progettato la nuova cantina: un edificio “haute couture” di 4.500 m<sup>2</sup> dallo stile essenziale e di design, perfettamente integrato nel suo ambiente, frutto della volontà di seguire le ultime innovazioni nel campo della vinificazione ma anche di sviluppare la visibilità della cantina.

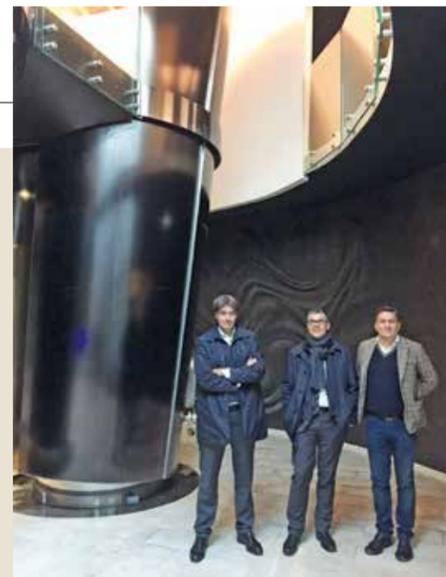


La progettazione ha seguito due filoni principali: l'idea della piccola botte e dell'effetto cinetico. Si tratta di un elemento di ripetizione che conferisce forma dinamica e movimento all'architettura. Lo ritroviamo, ad esempio, nella scala (qui a destra) con i suoi gradini in cemento o sui serbatoi, dove sono stati interpretati i vincoli per l'inclinazione ribaltando lo stesso serbatoio per ottenere questo effetto, evocando la prua di una nave" (qui sopra)



## La collaborazione con Sacmi-Defranceschi

"Siamo noi a scegliere le aziende con cui lavorare, perché così possiamo contare sulle loro competenze. E la scelta è ricaduta su Defranceschi - Gruppo Sacmi perché cercavamo un'azienda capace di coniugare audacia tecnica ed estetica a prezzi competitivi. Per esempio, io ho disegnato gli apparecchi di illuminazione e Sacmi, ben nota per il suo know-how, ha realizzato le doghe in ceramica, i cerchi in acciaio inox, il vetro; le scale sono state realizzate da artigiani italiani... Ognuno si arricchisce del know-how dei partner". Racconta così **Oliver Chadebost** la scelta operata per quanto riguarda i partner tecnici per il lavoro a Château Montlbert. E questo progetto, in ordine di tempo, è l'ultimo anello di una collaborazione già avviata, che ha trovato una comunione d'intenti nella condivisione di codici che accomunano il mondo del lusso e dell'haute couture con il mondo del vino. "Ad esempio, per realizzare i locali di vinificazione di Château d'Yquem abbiamo utilizzato un acciaio inox solitamente impiegato nell'architettura esterna degli edifici; così come per la cuvier di Château La Gaffelière a St. Emilion, sono stati realizzati serbatoi in acciaio inossidabile di un colore blu notte che cambia a seconda della luce, sormontati da una passerella in acciaio bombato".



## SACMI E DEFFRANCESCHI KNOW-HOW SEMPRE PIÙ ALL'AVANGUARDIA

Qui a fianco, da sinistra: Emanuele Mazzini, amministratore delegato Defranceschi, Giulio Mengoli, direttore generale Sacmi, e Laurent Guillemain, direttore commerciale Defranceschi



La sala botti, con i particolari lampadari progettati appositamente con un design che richiama le barrique

### Un approccio qualitativo a 360°

La politica della proprietà prevede di vinificare solo il meglio delle uve provenienti dai vigneti che si distendono su una superficie che va da 12 a 15 ettari per poterne valorizzare in maniera ottimale la qualità. "Questo approccio orientato ad esprimere al meglio la qualità di ogni singolo aspetto - spiega Olivier Chadebost - lo applichiamo a tutto il progetto dove abbiamo utilizzato solo materiale grezzo: cemento, acciaio inossidabile, sughero.

Per esempio, gli apparati di illuminazione sono stati creati tenendo conto delle dimensioni e della luce necessaria alle isole di lavoro: prima abbiamo progettato tecnicamente gli apparati, poi abbiamo dato loro un design che richiama l'immagine della barrique. Durante tutto l'iter del progetto abbiamo seguito due filoni principali: l'idea della piccola botte e dell'effetto cinetico. Si tratta di un elemento di ripetizione che conferisce forma dinamica e movimento all'architettura. Lo ritroviamo, ad esempio, nella scala con i suoi gradini in cemento o sui serbatoi dove abbiamo interpretato i vincoli per l'inclinazione ribaltando lo stesso serbatoio per ottenere questo effetto evocando la prua di una nave".

### Un tetto in vetro ispirato alla yurtta

Nel "cuvier", un enorme tetto di vetro lascia entrare un fascio di luce naturale che dalla sommi-

tà del locale arriva al pavimento della sottostante barriaca: una soluzione affascinante mirata anche a favorire una ventilazione naturale.

"Progettato come il tetto di una yurtta (abitazione mobile adottata da diversi popoli nomadi), cioè con elementi metallici posti uno sopra l'altro che poggiano su un cerchio centrale di acciaio e vetro, sistema che tollera elevate ampiezze di dilatazione", garantisce l'architetto - "questa copertura di forte impatto visivo garantisce anche un adeguato effetto termico insieme al "camino" creato dalla scala che regola l'umidità del locale e la climatizzazione dei piani superiori".

Un altro effetto ottico "a sorpresa" di questa copertura richiama una celebre sequenza dei film di James Bond. "Questa forma radiosa - racconta Chadebost ispirato dalla sua passione cinematografica - quando il sole è un po' più alto nel cielo, farà un'ombra sull'elemento cilindrico, creando così lo stesso disegno del famoso 'gun barrel' dei film di 007<sup>(1)</sup>".

Adiacente al locale serbatoi l'architetto ha progettato una sala per l'esposizione delle bottiglie: "Abbiamo ripreso gli effetti cinetici delle doghe verticali delle botti, utilizzando tavolini di pietra a ricordo dell'altopiano calcareo di St. Emilion" commenta Olivier Chadebost.

Il lavoro dell'architetto - che ha curato anche la nuova identità grafica dell'azienda, privilegiando sempre l'idea di coerenza complessiva del progetto - prevede anche una rivalorizzazione dell'insieme degli elementi della proprietà - la certosa, il padiglione di caccia del XVIII secolo, una vecchia aranciera e un edificio posto all'ingresso della tenuta - con la creazione di un giardino con roseto. L'obiettivo è di poter accogliere clienti e operatori in luoghi concepiti come una vera e propria casa di famiglia e non come unità produttive.

"Restituiremo un'identità a questa casa che fungerà da caloroso luogo di accoglienza per i visitatori", confida l'architetto.



(1) Gun barrel, famosa sequenza d'apertura dei film di James Bond

Il 7 settembre 2019 abbiamo festeggiato il nostro centenario con tutti i nostri dipendenti. È stata una bella festa di famiglia. Poi, il 28 novembre, abbiamo organizzato un grande evento con tutti i nostri clienti, invitando Oliviero Toscani, con il quale abbiamo realizzato un'opera fotografica che racconta

per immagini i 100 anni del nostro gruppo, e l'economista americano Jeremy Rifkin con cui ci siamo proiettati verso i prossimi 100 anni". Esordisce così **Giulio Mengoli**, direttore generale di Sacmi, ricordando l'importante anniversario dell'azienda festeggiato oltre un anno fa ma che rimane nella memoria come un evento straordinario sotto diversi punti di vista. La storia di Sacmi inizia infatti il 2 dicembre 1919 a Imola, con una cooperativa di 9 dipendenti. Nel tempo, l'azienda è cresciuta fino a diventare un gruppo internazionale che oggi dà lavoro a 4.500 persone in 80 diverse aziende nel mondo, con un fatturato di 1,4 miliardi di euro. Un'azienda profondamente impegnata da un punto di vista sociale nel territorio - ma non solo - in cui è inserita: dal finanziamento delle apparecchiature di screening per l'ospedale di Imola alla dotazione (e manutenzione con personale interno) di computer per le scuole della città o il contributo alle mense scolastiche per i bambini svantaggiati, così come le donazioni a livello nazionale in occasione di calamità naturali. A Sacmi si deve poi anche la nascita del Museo Storico della Tecnologia di Imola. "C'è una forte inclusione della nostra azienda nel tessuto sociale della città", sottolinea orgoglioso Mengoli.

In questo percorso, nell'agosto del 2016 si colloca l'acquisizione da parte di Sacmi di Defranceschi società distante soli 4 km. "Per noi era importante sostenere un'azienda locale e nel contempo ampliare la nostra presenza nel settore alimentare e del beverage, attraverso la sua componente più lussuosa, quella del vino", spiega Mengoli. Attraverso la Divisione Wine & Spirits di Sacmi con i brand Defranceschi (serbatoi e presse), Sacmi Verona (etichettatrici Kube), Sacmi Packaging (soluzioni BIB, linee di imbottigliamento, ecc.) il gruppo scommette sul mondo del vino e arricchisce le proprie competenze con l'obiettivo di offrire al settore vitivinicolo soluzioni complete e integrate, fino alla "cantina chiavi in mano", senza dimenticare il know-how del gruppo in termini di ingegneria, architettura e automazione degli impianti.

In particolare Defranceschi - con un fatturato di 20 milioni - integra l'offerta del gruppo con soluzioni tecniche brevettate altamente innovative e associa sempre più la storia di Sacmi alla propria gamma di prodotti. Ad esempio, i lampadari monumentali creati per Château Montlbert (vedi articolo qui a fianco) segnano un ritorno alle origini, ispirandosi al modello creato 100 anni fa da Sacmi e riunendo in un'unica creazione i due materiali acciaio inox e ceramica. E se l'azienda scommette sul top di gamma, offre anche serbatoi più convenienti, un po' come il prêt-à-porter rispetto all'haute couture.

Tre i punti di forza del Gruppo che il direttore generale Mengoli sottolinea: il profondo attaccamento dei dipendenti alla loro professione e all'azienda, il livello di competenza e la capacità di Sacmi di gestire un portafoglio di tecnologie e prodotti tanto vasto quanto variegato. "Questa società ha una grande capacità di creare sinergie tra le diverse linee di business e i diversi mercati in cui vengono applicate", sottolinea Mengoli, segnalando come in Sacmi sono oltre 2.000 i brevetti in corso di registrazione. "Vediamo sempre tanto entusiasmo tra i nostri dipendenti quando adattiamo una tecnologia da un settore all'altro, come la ceramica per il vino". Sacmi è infatti specializzata da sempre nella fornitura di tecnologie per l'utilizzo della ceramica e oggi investe in ricerca e sviluppo e lavora sull'opportunità di inserire la ceramica all'interno dei serbatoi di vinificazione in sostituzione del cemento. "La ceramica - chiarisce Mengoli - è un materiale totalmente compatibile con gli alimenti. La tecnologia sviluppata da Sacmi permette di scegliere la microporosità del supporto (attraverso la granulometria e la temperatura di cottura) per favorire la perfetta micro-ossigenazione del vino". In questa direzione, il laboratorio di ricerca e sviluppo di Sacmi ha lavorato per conto della controllata Defranceschi per qualificare la ceramica compatibile con il mondo del vino, arrivando a vincere, con il serbatoio in ceramica di proprio brevetto, il premio New Technology all'ultimo Innovation Challenge di Simeis 2019. La ceramica non influisce da un punto di vista organolettico sul prodotto e ha la stessa inerzia termica del cemento: caratteristiche che ben si conciliano con la tendenza oggi di intervenire il meno possibile su quanto offre il terroir. È quindi fondamentale offrire ai produttori di vino strumenti per la maturazione del vino che rispettino la materia prima e il lavoro fatto in vigneto. "Il know-how di Sacmi - conclude Giorgio Mengoli - unito alla cultura del vino di Defranceschi offrono buone prospettive di sviluppo in questo settore ad alto valore aggiunto". *Juliana Camus*



I mutamenti climatici interferiscono anche nel caso delle produzioni vinicole che richiedono un ulteriore passaggio tra il vigneto e la vinificazione, vale a dire l'appassimento. Profilo aromatico e complessità a rischio per le uve in fruttajo; scottature e perdita di aromi nei processi di appassimento al sole. Fabio Mencarelli, docente dell'Università di Pisa ed esperto nel post raccolta, fotografa la situazione attuale. Focus su tre esperienze produttive

di CLEMENTINA PALESE

# L'appassimento alla prova del climate change

“**I**l cambiamento climatico, accelerato dall'attività antropica, è ormai accertato; l'aumento della temperatura invernale e dell'intensità degli eventi climatici provoca mutamenti territoriali anche gravi, con forti conseguenze economiche e sociali. L'agricoltura è forse l'attività che ne risente maggiormente e non ne è esente la viticoltura, anzi. Riprese vegetative anticipate, maturazioni accelerate, riduzione delle acidità, scottature da eccesso di radiazione solare sono una costante con cui i produttori vitivinicoli si trovano a confrontarsi. Non solo la viticoltura, ma anche l'enologia risente di tali eventi: si rendono necessari interventi enologici e vini-

ficazioni che pretendono una maggior competenza scientifica. Anche nel caso delle produzioni vinicole che richiedono un ulteriore passaggio tra il vigneto e la vinificazione, vale a dire l'appassimento delle uve, questi mutamenti climatici possono interferire”. Così **Fabio Mencarelli**, professore del Dipartimento di Scienze agrarie, alimentari e agro-ambientali dell'Università di Pisa, esperto nel post raccolta, fotografa la situazione attuale.

## Effetti in vigneto e in fruttajo

“Diversi sono gli eventi in campo e in fruttajo che possono rappresentare un problema per la qualità delle uve destinate all'appassimento - approfondisce Mencarelli-. Le preoccupa-



Fabio Mencarelli

zioni principali sono legate al vigneto per l'aumentare della frequenza di eventi estremi. Gli eccessi di calore provocano scottature ai grappoli e diminuzioni di acidità. Acidità che in fruttajo non aumenta e questo costringe a intervenire con una correzione successiva. Problematiche da cui, peraltro, non sono esenti i vini secchi non da appassimento. Le piogge intense in prossimità della maturazione rigonfiano gli acini, espongono l'uva all'insorgenza di botrite che crea problemi dal punto di vista organolettico, per la stabilità del vino e per l'eventuale presenza di ocratossina. Stessi rischi si corrono in caso di grandine, oltre alla distruzione del prodotto. Facendo attenzione alle sfogliature si possono mitigare i problemi e, in zone

ventose, in cui si assiste alla rapida disidratazione degli acini di eventi estremi. In presenza di sole, a estese scottature, va pianificata la predisposizione di frangivento. La perdita in campo di sostanze fenoliche non rappresenta un grave problema perché esse si concentrano nel corso dell'appassimento. Più preoccupante è, in caso di annate particolarmente calde, la perdita degli aromi anche varietali con il rischio di 'portarsi dietro' aromi di caramellizzazione, legati a forti ossidazioni intervenute in campo che poi vengono accentuate durante l'appassimento. Gli eccessi di calore, in sintesi, provocano uno squilibrio nelle uve dal punto di vista aromatico che si ripercuote sui vini”. Le criticità provocate dal cam-

## Intervista a DANIELE ACCORDINI

### FOCUS AMARONE DELLA VALPOLICELLA

Sembra che il cambiamento climatico sia andato incontro ai viticoltori della Valpolicella per risolvere i problemi di maturazione delle varietà autoctone veronesi di terza epoca - Corvina, Rondinella e Corvinone - e per portare in fruttajo uve ideali per l'appassimento. A concorrere al miglioramento della qualità dell'Amarone la viticoltura sempre più “di precisione”, la conoscenza delle cinetiche di appassimento e la tecnologia per governare i parametri dell'aria nei fruttai, di cui i produttori hanno acquisito completa padronanza. “In circa 40 anni abbiamo avuto un anticipo della vendemmia di un mese - spiega **Daniele Accordini**, direttore generale della Cantina Valpolicella Negrar -. Negli anni 55-60 non si pigiava mai l'uva prima del 1° di ottobre. Adesso a volte addirittura la pigiamo ad agosto. Un anticipo che si nota fin dal risveglio vegetativo con le gemme che partono anche in marzo. Si è determinato un accorciamento del ciclo: la pianta parte prima e 'arriva' prima. L'innalzamento delle temperature ci ha permesso di recuperare la viticoltura di collina a maggior vocazionalità, in parte abbandonata negli anni 50, oggi patrimonio importante per le escursioni termiche giorno/notte e le produzioni più contenute. Le temperature medie e massime sono decisamente più alte. Qualche anno fa sembrava impossibile che si raggiungessero i 40 °C, eppure è accaduto. Questo ha portato a uve con concentrazioni zuccherine molto più elevate. Negli anni 70-80 le

uve avevano un potenziale di 11 gradi, oggi arrivano a maturazione a con 12-13 gradi naturali. E a crescere non sono state solo le gradazioni zuccherine, ma in generale la qualità. Penso che il successo dell'Amarone sia dovuto non solo ma anche al cambiamento climatico. Mentre anni fa le acidità erano troppo alte e, non arrivando l'uva a completa maturazione fenolica, i tannini risultavano crudi, oggi sono molto morbidi e l'Amarone se ne avvantaggia. Gli Amarone di oggi non sono confrontabili con quelli degli anni 50. Sono più rotondi, corposi, pieni e, soprattutto, le annate difficili sono pochissime: una o due in dieci anni, come nell'ultimo decennio soltanto la 2014, critica solo nelle aree colpite da grandine”.

## Dalla genetica alla rivalutazione della pergola

“Oggi - aggiunge il dg della Cantina Valpolicella Negrar - abbiamo cloni di Corvina con grappoli spargoli, mentre negli anni 60 avevamo selezioni clonali di scarsa qualità non adatti all'appassimento per il peso medio elevato degli acini e dei grappoli che si presentavano compatti. Le tecniche viticole stesse fin dall'impianto del vigneto sono state orientate a garantire uve adatte all'appassimento. Abbiamo rivalutato la pergola, a cui negli anni 90 avevamo attribuito l'insuccesso dell'Amarone sostituendola con il Guyot, che produce meno perché va potato corto a 10-12 gemme e le nostre varietà hanno le prime 4-5 non fertili. La pergola, invece, che ne prevede 16-18 per tralcio, produce di più, ma con una disposizione spaziale migliore, più arieggiata. I grappoli che pendono dall'alto sono più visibili, la cernita è più accurata e facilitata come il lavoro degli operatori che non devono stare chinati per ore. E si può produrre poco anche con la pergola perché chi decide il carico di gemme è il viticoltore. Negli ultimi anni questa forma di allevamento tradizionale è sinonimo di qualità anche perché consente di proteggere i grappoli dall'insolazione, in particolare dai raggi ultravioletti, e dalle grandinate che stanno diventando una costante”.

## Il dominio della tecnologia nei fruttai

A chiudere il cerchio del miglioramento qualitativo dell'Amarone, dato il cambiamento climatico

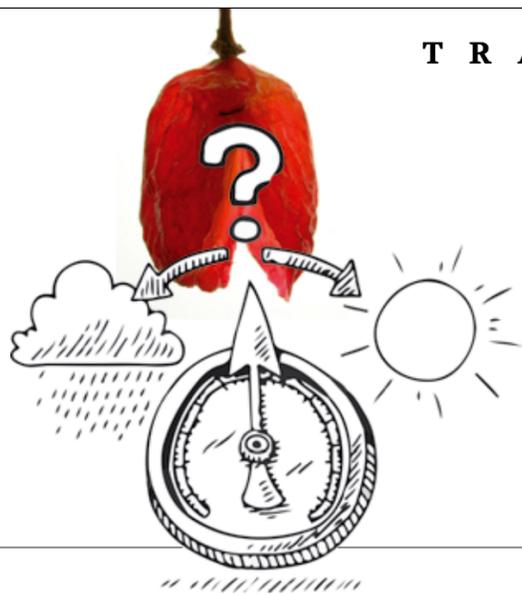


- in Valpolicella finora dimostratosi prevalentemente favorevole - e l'affinamento delle tecniche in vigneto, è la tecnologia che consente di gestire nei fruttai i parametri ambientali cruciali per il lento appassimento delle uve autoctone veronesi.

“Oggi partiamo da uve migliori - sottolinea Accordini - e da condizioni climatiche più favorevoli durante l'appassimento. Da settembre a dicembre avevamo umidità relative elevate; in ottobre le nebbie erano una costante, mentre oggi sono occasionali, e l'unico modo per sfuggirle era fare l'appassimento in collina. Oggi la tecnologia ci permette di far fronte alle 3-5 giornate con condizioni critiche in una stagione, pur mantenendo le caratteristiche originali del processo, perché appassiamo le uve a temperatura ambiente: a settembre partiamo a 25 °C e arriviamo a dicembre a 1-2°C, riuscendo a preservare la qualità prodotta in vigneto fino alla vinificazione. Possiamo accelerare l'appassimento con un aumento della ventilazione o decelerarlo nel caso in cui, per esempio, si parta da un grado zuccherino elevato alla vendemmia, per imprimere il decorso lento che è il segreto dell'Amarone. Parliamo di 120 giorni in cui nell'acino non si ha una semplice concentrazione, ma una evoluzione biochimica importante che coinvolge anche la muffa nobile. Con l'appassimento controllato manteniamo l'evoluzione che caratterizza il nostro prodotto, non ripetibile grazie alle uve di Corvina, Rondinella e Corvinone ad acino grosso, che hanno cinetiche di appassimento differenti da quelle di varietà ad acino piccolo, come il Merlot, che appassiscono principalmente per disidratazione a una velocità doppia o tripla. All'inizio, come sempre capita, non sapevamo bene come impiegare la tecnologia nei fruttai. C'era un po' una esagerazione: si appassiva troppo arrivando a concentrazioni eccessive che davano vini iper-concentrati, con elevati residui zuccherini. Oggi invece la governiamo e riusciamo a utilizzarla al meglio per raggiungere obiettivi qualitativi precisi anche risparmiando sui costi energetici grazie alle conoscenze approfondite che l'Università di Verona, in particolare nella persona di Roberto Ferrarini, ha trasmesso ai produttori. Questo ci consente di avere un prodotto unico e irripetibile. Molti pensano che il successo dell'Amarone sia replicabile con l'appassimento, ma non lo è perché scaturisce dal territorio, dalle uve e dal clima”.



Daniele Accordini



Intervista ad  
**ANTONIO  
RALLO**

## FOCUS PASSITO DI PANTELLERIA

**A** Pantelleria non è l'epoca di raccolta dello Zibibbo ad essere influenzata dal cambiamento climatico, ma la durata della vendemmia che si è accorciata. Una onerosa rimozione dei grappoli delle femminelle, per far fronte a stress idrico e ad aumento delle temperature medie estive, si è resa necessaria a tutela della qualità del Passito di Pantelleria. L'innalzamento termico determina anche la maggior velocità dell'appassimento che avviene sotto tunnel

per scongiurare il rischio di perdita della produzione per le lievi piogge probabili da fine agosto. "A partire dal 2006 in Sicilia abbiamo avuto maggio e giugno mediamente più umidi - afferma **Antonio Rallo**, amministratore di Donnafugata con la sorella José -. Nelle nostre aziende stiamo rilevando il cambiamento climatico, ma quella a Pantelleria in Contrada Khamma ne risente meno, eppure dista solo 110 km, ma con il mare nel mezzo, da Contessa Entellina, nella Sicilia Occidentale dove nel 2018 abbiamo avuto l'annata più siccitosa, rivelatasi invece la più umida a Pantelleria. La data di raccolta dello Zibibbo non è cambiata: non riusciamo a iniziare prima del 17 di agosto, ma la durata della vendemmia si è ridotta. Prima finivamo il 18-20 settembre nei vigneti più alti rispetto al livello sul mare, ora circa una settimana prima. Andiamo più velocemente perché l'uva matura più rapidamente. L'alberello pantesco ha la capacità di 'ammortizzare' gli effetti del riscaldamento globale, grazie al sesto e alla densità di impianto (2x2 per 2.500 piante ad ettaro) pensa-

ti per garantire alla vite una situazione di minor competizione anche in caso di siccità. Per fare uva passa di qualità serve un acino di buone dimensioni, garantite dalla disponibilità di acqua. A Pantelleria abbiamo una piovosità che oscilla: a volte si susseguono annate siccitose anche per 5 anni, dati storici del secolo precedente alla mano. Con le temperature più elevate di luglio e agosto la pianta non ha le risorse idriche necessarie per accrescere l'acino a sufficienza. Per questo negli ultimi anni abbiamo cominciato a intervenire in tutti i vigneti con un'operazione onerosa. A partire da luglio nei vigneti a livello del mare e poi in quelli a 450 m slm, rimuoviamo dalle viti i "racemi" (n.d.r.: i grappoli prodotti dalle femminelle, che maturano successivamente e rappresentano il 40% della produzione) il cui sviluppo sottrae risorse ai grappoli destinati al Passito di Pantelleria, e diamo così un fortissimo contributo alla qualità. Quanto all'appassimento, ogni 5-6 anni c'è un'annata difficile, come è stata la 2018. L'appassimento viene accelerato dalle temperature più elevate, dura da un minimo di 18 a un massimo di 30 giorni. L'uva dei vigneti al livello del mare raccolta all'inizio della terza settimana di agosto ha tempi di appassimento veloci perché le giornate sono più calde e lunghe e con un clima più secco. Quella raccolta più in alto all'inizio di settembre, invece, appassisce in un mese circa. Le nubi che si formano sulla Montagna Grande di Pantelleria, 836 metri di altitudine, a volte portano piogge di 4-5 mm e quindi marciumi. Dopo aver perso tutta la produzione nel 1993, non volendo più correre questo rischio, molto elevato a partire dal 25-26 di agosto, appassiamo l'uva in grandi serre in cui la temperatura non supera mai quella esterna grazie all'apertura parziale delle pareti laterali o totale dell'intera copertura. Circa il profilo organolettico, pur lavorandoci in prima persona fin dal 1989 con la stessa squadra, il solito protocollo di vinificazione e la medesima attenzione, non riusciamo a capire fino in fondo gli effetti del cambiamento climatico. Negli anni più caldi attendiamo una maggior intensità e non avviene sempre così; in quelle più fredde un vino più longevo che tenga di più il colore e poi avviene il contrario".

biamento climatico nel post raccolta si differenziano, ovviamente, a seconda che si effettui una "messa a riposo" delle uve in fruttajo, con controlli dei parametri ambientali più o meno spinti, o un appassimento in campo, o nelle situazioni intermedie diffuse in diverse aree del nostro Paese.

Il vino italiano più rilevante da uve messe a riposo, sicuramente in termini economici, è l'Amarone della Valpolicella, che ha "trascinato", in quanto a diffusione della tecnica di produzione, molti altri vini ottenuti dalle varietà più disparate. Da uve appassite al sole, invece, viene prodotto il Passito di Pantelleria, illustre esponente della categoria dei passiti dolci, vini che stanno incontrando un momento difficile sul mercato.

### Uve in fruttajo

"È chiaro che portare in fruttajo uve turgide, in cui le sostanze sono diluite - prosegue Mencarelli - determina una perdita veloce di acqua in fruttajo, un cambiamento nel metabolismo dell'acino e quindi delle sostanze sintetizzate nei lunghi appassimenti, come nel caso dell'Amarone della Valpolicella,

e di conseguenza un risultato qualitativo differente. La corretta evoluzione del processo viene inficiata dal perdurare di temperature calde in ottobre, come è accaduto negli anni più recenti, che accorcia i tempi di appassimento tanto che frequentemente in Valpolicella si chiede di pigiare in deroga prima del 1° dicembre, data fissata dal disciplinare di produzione dell'Amarone".

I tempi con cui avviene la perdita di acqua dalle uve poste in fruttajo sono, quindi, determinanti: l'uva non subisce, infatti, una semplice disidratazione, ma una vera e propria trasformazione grazie alla prosecuzione nell'acino della sintesi di sostanze secondo "percorsi" metabolici differenti a seconda delle condizioni ambientali.

"La grandezza dell'Amarone - spiega Mencarelli - è dovuta proprio alla lunga 'messa a riposo' delle uve, che non è una disidratazione, ma un periodo in cui intervengono processi di sintesi metabolica estremamente lenti, tanto che la morte cellulare non avviene neppure dopo due mesi, nelle condizioni climatiche usuali della Valpolicella. ➡



Antonio Rallo

### 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**  
Omar Bison, Juliana Camus, Clementina Palese

**GRAFICA**  
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

**PROMOZIONE & SVILUPPO**  
LAURA LONGONI, tel. 02 722 28 41, l.longoni@uiv.it

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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



aderisce al progetto europeo  
**WINE MODERATION**  
CHOOSE | SHARE | CARE

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

# OenoFoss™ Go

Informazioni immediate - business incrementato

- Un laboratorio FTIR "pronto all'uso" facile da gestire
- Installazione guidata con manuale d'uso multimediale
- Dati decisivi su uve e vino in meno di tre minuti senza uso di reattivi
- Ritorno dell'investimento immediato e duraturo
- Dimensioni ridotte (28,5 x 34,5 x 28 cm)

ANALYTICS BEYOND MEASURE

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





Filippo Antonelli

## Intervista a **FILIPPO ANTONELLI** **FOCUS** **MONTEFALCO SAGRANTINO PASSITO**

**S**toricamente le uve di Sagrantino a Montefalco erano destinate al passito, che oggi ha lasciato spazio alla versione secca da uve fresche e rappresenta soltanto il 5-7% della produzione totale della Docg Montefalco Sagrantino. Una riduzione che va di pari passo con quella di tutti gli altri passiti dolci italiani “anche per una certa pigrizia dei produttori, perché si tratta di un vino che ha le sue ragioni di esistere e si vende” come sottolinea **Filippo Antonelli**, a capo della Antonelli San Marco, che ne produce parecchio. La realtà della denominazione di origine controllata e garantita umbra non sfugge agli effetti del cambiamento climatico che sul Sagrantino si traduce, per quanto riguarda il dato più macroscopico, in un anticipo della vendemmia di 10 giorni rispetto a qualche decennio fa, e per quanto riguarda il Passito nel raccorciamento del periodo di appassimento delle uve.

“Il contrasto al cambiamento climatico parte dal vigneto - sottolinea Filippo Antonelli - mettendo in atto i numerosi accorgimenti agronomici necessari principalmente per mantenere la freschezza, per esempio non sfogliando sui lati dei filari più esposti al sole. Più radicalmente, poi, noi abbiamo modificato in tutti i vigneti la forma di allevamento: prima adottavamo il cordone speronato, ora siamo tornati al Guyot che ci aiuta ad anticipare la raccolta, che per il Sagrantino avviene 7-10 giorni prima rispetto a 20-30 anni fa. Per fortuna il Sagrantino si vendemmia a ottobre, essendo una varietà tardiva, e quindi sfugge ai caldi della seconda metà di agosto e settembre, come quelli di quest'annata, meglio di altre varietà. Per quanto riguarda il Sagrantino a Montefalco Passito la nostra maggiore preoccupazione è quella di prolungare il processo di appassimento che proprio per le mutate condizioni climatiche, se lasciato a sé stesso, sarebbe di molto raccorciato”.

Le uve destinate al Passito, perfettamente sane per evitare il rischio di proliferazione di muffa grigia in fruttajo, provengono da vigneti dedicati e dalla selezione dei grappoli più spargoli nell'ambito dello stesso vigneto. Il Sagrantino, infatti, ha grappoli piuttosto compatti in cui l'aria fa fatica a circolare e, di contro, ha acini con buccia molto spessa. “Uno degli effetti peggiori del cambiamento climatico - continua Antonelli - è quello di portare le uve a gradazioni superiori alla norma: nel caso del Sagrantino è facile arrivare a un potenziale alcolico di 15-15,5, contro i 13-13,5 di un tempo. Questo per il Passito rappresenta un problema serio perché i tempi di appassimento delle uve molto zuccherine sono più ristretti e ciò riduce anche i processi metabolici nelle bacche, responsabili della qualità del prodotto finale. Ecco perché è necessario agire per prolungare il più possibile l'appassimento. Se non si raffredda la temperatura del fruttajo per rallentare il processo si rischia di ottenere la gradazione zuccherina voluta in un solo mese e mezzo. L'obiettivo, invece, è quello di arrivare a fine dicembre-inizi di gennaio per avere un Passito di maggior complessità e freschezza”.

E circa gli effetti del cambiamento climatico sul profilo organolettico del Montefalco Sagrantino Passito, spiega Antonelli: “Negli ultimi decenni sono cambiate tantissime cose, dalle pratiche in vigneto alla scelta del momento di raccolta, fino al controllo della temperatura in fruttajo. In agricoltura ci sono sempre tante concause ed è, quindi, difficile isolare gli effetti e capire quali cambiamenti ascrivere al climate change. Detto questo, alla prova del palato e facendo un discorso generale, i Montefalco Sagrantino Passito rispetto a venti anni fa hanno residui zuccherini un po' più elevati e tannini più levigati. Tannini, di cui il Sagrantino è la più ricca tra le varietà autoctone italiane, che risultano 'domati' grazie alla gestione più attenta in vigneto, per esempio del carico dell'uva, che si ripercuote positivamente su entrambe le versioni del Montefalco Sagrantino”.



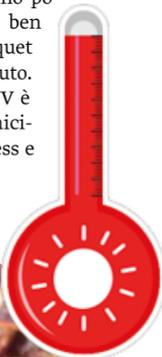
Le strutture di appassimento chiuse/aperte, tradizionali in questa zona, in cui si aprono le finestre per far entrare aria da fuori quando le condizioni lo permettono, non dispongono di una capacità frigorifera tale da mantenere basse le temperature e deumidificare per prolungare l'appassimento. Per contrastare le temperature esterne elevate anche di notte servirebbe una refrigerazione intensa, con tempi lunghi di messa a regime e quindi un consumo energetico elevato. Anche un'intensificazione della deumidificazione e della ventilazione nel caso di elevate umidità relative ambientali, fanno crescere il consumo energetico. Pertanto, perché il sistema possa essere sostenibile è opportuna una riduzione del carico giornaliero del fruttajo per velocizzare la messa a regime, la parzializzazione degli impianti frigoriferi che devono essere efficienti e una ottimizzazione della ventilazione razionalizzando lo stivaggio. Quando ci si trova nei casi di una elevata velocità del processo di perdita di acqua allora si riscontra un'accelerazione dell'ossidazione con la morte cellulare, quindi l'interruzione dei processi di sintesi e l'innescarsi esclusivamente di disidratazione e concentrazione. Cambiano così il panorama fenolico e in particolare quello aromatico, che ne risente maggiormente. Ci sono differenze tra le varietà. Alcune ne risentono maggiormente di altre e, paradossalmente, le prime si adattano meglio all'appassimento. È il caso della Corvina riconosciuta quale migliore varietà da appassimento che però raggiunge le migliori caratteristiche enochimiche (fenoliche e aromatiche) soltanto in tempi 'di riposo' lunghi. Quindi accelerazioni della perdita di acqua penalizzano molto più la Corvina che non la Rondinella

che raggiunge le caratteristiche aromatiche migliori con valori di perdita di acqua più contenuti. In futuro, se le condizioni attuali perdureranno o continueranno a cambiare in questa direzione, l'impiantistica dei fruttaji andrà rivista. Anche in Toscana negli ultimi 10 anni, l'appassimento per la produzione del Vin Santo o di altri vini Passiti, ha visto la realizzazione di strutture chiuse in cui le condizioni di temperatura, ventilazione e umidità vengono controllate completamente. È il caso dei grandi fruttaji di Antinori a Cortona e di Banfi a Sant'Angelo (Gr) o di quello di medie dimensioni della Cantina dei Vignaioli del Morellino di Scansano e del più piccolo dell'azienda L'Ammiraglia a Magliano (Gr), strutture che comportano costi energetici elevati, ma tranquillizzano i produttori e garantiscono qualità e quantità dell'uva alla fine del processo”.

### Appassimento al sole

Diversa è la natura dei processi, molto più rapidi, che avvengono negli acini posti in appassimento al sole, come quelli delle uve Zibibbo distese a Pantelleria. Le piogge impreviste sempre più frequenti in settembre, provocano sviluppo di marciumi, con i danni già esposti, e un conseguente aumento della manodopera per l'eventuale spostamento dell'uva o aumento dei costi per l'allestimento di strutture di protezione. “A Pantelleria negli ultimi anni si verificano condizioni climatiche disformi con alternanza di annate piovose e siccitose - sottolinea Mencarelli -. Ecco che le uve destinate al Passito di Pantelleria vengono riparate sotto tunnel, metodo non scevro da

critiche per quanto riguarda il risultato finale. Tuttavia, diversamente, ponendo ad appassire le uve 'sotto il cielo' senza protezione alcuna si rischia di perdere la produzione per l'insorgere di muffe. Recentemente a Cipro sono state messe a punto strutture coperte, arieggianti e aperte lateralmente, in cui le uve sono poste su supporti sollevati da terra, che proteggono le uve da pioggia ed eccessi di radiazione solare. La predisposizione di reti ombreggianti e di teli di biopolimeri a distanza di 1-2 metri dall'uva adagiata sui teli sia stesi sul terreno che sollevati da terra, consente di ottenere i risultati migliori. L'appassimento al sole è soggetto per sua natura alle condizioni climatiche, tuttavia il mito secondo cui il sole ha un effetto sempre benefico sulle uve deve essere demistificato: l'eccesso di radiazione è estremamente negativo per la qualità dell'uva passa. Ad essere negative sono le elevate temperature, che accelerano la disidratazione e sotto tunnel arrivano a 50 °C (anche se a Pantelleria comunque di sera l'aria si rafferma), ma ancor di più l'eccesso di radiazione ultravioletta. Aumentata in questi ultimi anni, determina scottature sugli acini, forti ossidazioni, caramellizzazione degli zuccheri e perdita di aromi, con vini che hanno poche note aromatiche ben riconoscibili, ma bouquet decisamente contenuto. Calore e radiazione UV è una combinazione micidiale che provoca stress e morte cellulare”.



## Con te ovunque ti porti la tua passione.

Grazie alle soluzioni Maxidata il gestionale diventa smart e alla portata di tutti. Strumenti di gestione semplici, leggeri ed efficaci per avere il tuo business sempre sotto controllo.

Tu e Maxidata. Compagni di viaggio.

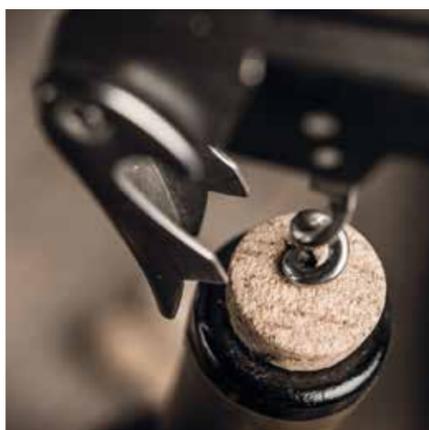
Scopri i prodotti Maxidata su [www.maxidata.it](http://www.maxidata.it)

**maxidata**  
ZUCCHETTI GROUP

**DIAM BOUCHAGE**

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

**T**ra i numerosi vantaggi dei tappi Diam (assenza di gusto di tappo\* e di deviazioni organolettiche\*, permeabilità controllata, omogeneità...), è provata la riduzione delle dosi di SO<sub>2</sub> nel vino. La anidride solforosa svolge una funzione microbiologica nel vino impedendo le ossidazioni, lo sviluppo delle muffe, dei lieviti e dei batteri. Tuttavia, le tendenze enologiche si stanno orientando verso una riduzione dell'apporto di SO<sub>2</sub>, in quanto un eccesso è ritenuto sovente responsabile di alcuni effetti collaterali quali ad esempio mal di testa e bruciore di stomaco. Diversi studi realizzati dall'AWRI, dall'ISVV e, più recentemente, dall'IFV, hanno di-



mostrato che i tappi di sughero Diam preservano meglio la SO<sub>2</sub> presente in bottiglia rispetto ai tappi tradizionali. Permettono quindi di ottenere una protezione adeguata in vinificazione con l'utilizzo di una minore quantità di SO<sub>2</sub>. Inoltre, l'omogeneità dei prodotti Diam, assicurata dal loro processo di fabbricazione, garantisce che in tutte le bottiglie vi sia la stessa percentuale di SO<sub>2</sub>. Non è pertanto necessario ricorrere in modo preventivo ad un dosaggio superiore per garantire la conservazione di ogni bottiglia. Adatti alla conservazione dei vini da invecchiamento, i tappi Diam presentano tra l'altro una minore intensità ossidativa. Nel caso di vini a bassissimo tenore di solfiti, si constata che essi limitano l'evoluzione ossidativa e preservano la qualità sensoriale complessiva.

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

# focus VINIFICAZIONE

Una selezione, a cura delle aziende, di macchine e attrezzature disponibili sul mercato

**ENOVENETA**

## Progettazione, sviluppo e realizzazione di impianti per la vinificazione: un servizio a 360°

**E**noveneta, grazie a uno staff tecnico altamente specializzato e a un know-how di oltre 50 anni nel settore, è in grado di affiancare il cliente già nella fase di analisi della soluzione migliore. Oggi, infatti, il mercato richiede sempre di più un interlocutore in grado non solo di fornire la tecnologia più adatta alle esigenze del cliente, ma di seguire quest'ultimo lungo tutte le fasi del progetto. Per questo Enoveneta è il partner tecnologico di riferimento per quanto riguarda la vinificazione. Dimensionamento dell'impianto: la partnership con il cliente inizia già dalla fase di analisi iniziale e prosegue lungo tutte le fasi di realizzazione del progetto. Grazie a questa analisi andremo a capire il tipo di prodotto da lavorare, quali sono gli obiettivi di produzione e che posizionamento di mercato vuole ottenere il cliente. Sviluppo del progetto: dopo la realizzazione del layout dell'impianto, i nostri tecnici andranno a integrare al meglio le tecnologie necessarie, sviluppando eventualmente soluzioni personalizzate. Inoltre, verrà definito il miglior posizionamento dei macchinari per ottimizzare al massimo la produzione. Realizzazione e messa in funzione dell'impianto: il nostro team tecnico è in grado di assistere il cliente durante tutta la realizzazione del progetto e durante il primo avviamento dell'impianto. Competenza, affidabilità e passione. Questo rende Enoveneta il partner tecnologico principale per il settore enologico. [www.enoveneta.it](http://www.enoveneta.it)



**GHIDI METALLI**

## Vinificatore multifunzionale Onda®

**I**l nuovo vinificatore multifunzionale Onda®, brevettato da Ghidi Metalli Srl, gode di due innovazioni principali. Una, il sistema automatizzato di movimentazione e rimontaggio del mosto che agisce sul cappello delle vinacce sia dall'alto che dal basso con un'azione meccanica indiretta e senza uso di pompe, riducendo lo stress per il mosto e la produzione di feccia. L'altra, il sistema automatizzato di iniezione di gas tecnici (azoto, argon, CO<sub>2</sub>, aria compressa o miscele) che opera in tre zone specifiche del serbatoio: dal basso, in zona mediana e dall'alto. L'insufflazione di gas dal basso, avviene grazie a una serie di iniettori microforati posti in prossimità del fondo. Selezionando la somministrazione di gas inerte è possibile mescolare delicatamente il mosto durante la fermentazione o la macerazione per facilitare gli scambi fra fase liquida e fase solida del mosto/vino, oppure portare in sospensione le fecce fini durante la maturazione o ancora saturare rapidamente il serbatoio con gas inerte per effettuare il travaso in atmosfera protetta. Insufflando aria compressa invece è possibile macro-ossigenare il mosto o il vino (in tutte le fasi di vinificazione: pre-fermentativa, fermentativa e post-fermentativa). In zona mediana: è presente una candela porosa che permette l'ossigenazione del mosto durante la fermentazione, la macerazione o in caso di comparsa di sentori di ridotto. Dall'alto: è possibile saturare lo spazio libero al di sopra del mosto/vino con gas inerte (azoto o argon) e sfruttare Onda® per altre fasi enologiche oltre a quella fermentativa, ad esempio macerazione, affinamento su fecce fini e conservazione a lungo termine.



**GESTIONE IDRICA E FERTIRRIGAZIONE INTELLIGENTE**

## Eaton abilita l'Agricoltura 4.0 di Gefion

**G**efion Srl, azienda italiana specializzata nella progettazione e nella realizzazione di impianti d'irrigazione per l'agricoltura, ha scelto Eaton per automatizzare e digitalizzare i sistemi di gestione dell'irrigazione e della fertirrigazione, per offrire soluzioni intelligenti e migliorare gli standard qualitativi dei vigneti, con un aumento dei relativi margini economici per l'azienda vitivinicola. Nello specifico, Eaton ha lavorato per identificare una soluzione che consentisse a Gefion di integrare l'impianto di irrigazione con

sistemi di automazione in grado di agevolare la manutenzione e di dosare in modo appropriato e controllato la quantità di fertilizzanti necessari sulla base dei dati raccolti relativi alle viti e al terreno, elaborati poi dal software creato da Gefion, Hydro Evolution V3, per gestire la sezione di fertirrigazione (applicativo Codesys 3). I sistemi di filtraggio e fertirrigazione creati da Gefion hanno registrato il 25-30% di risparmio di energia - e di acqua - all'anno, grazie anche all'utilizzo delle soluzioni di Eaton nelle proprie macchine. Inoltre, il controllo da remoto

dell'impianto e l'analisi dei dati/allarmi ha permesso di evitare fermi macchina indesiderati, con ricadute sulla produttività e una totale visibilità sui cicli di fertirrigazione. "Il lavoro svolto insieme a Gefion - commenta **Massimo Bartolotta**, segment marketing manager MOEM di Eaton Italia - ha aperto la strada a una nuova gestione dei processi di produzione agricola, tanto che per il futuro stiamo già pensando a come inserire nel sistema nuove funzionalità per ottimizzare ulteriormente i risultati in termini di produttività". ♥

**IVG COLBACHINI**

## Food Tuscany e Food Piedmont, i tubi che semplificano il lavoro in cantina

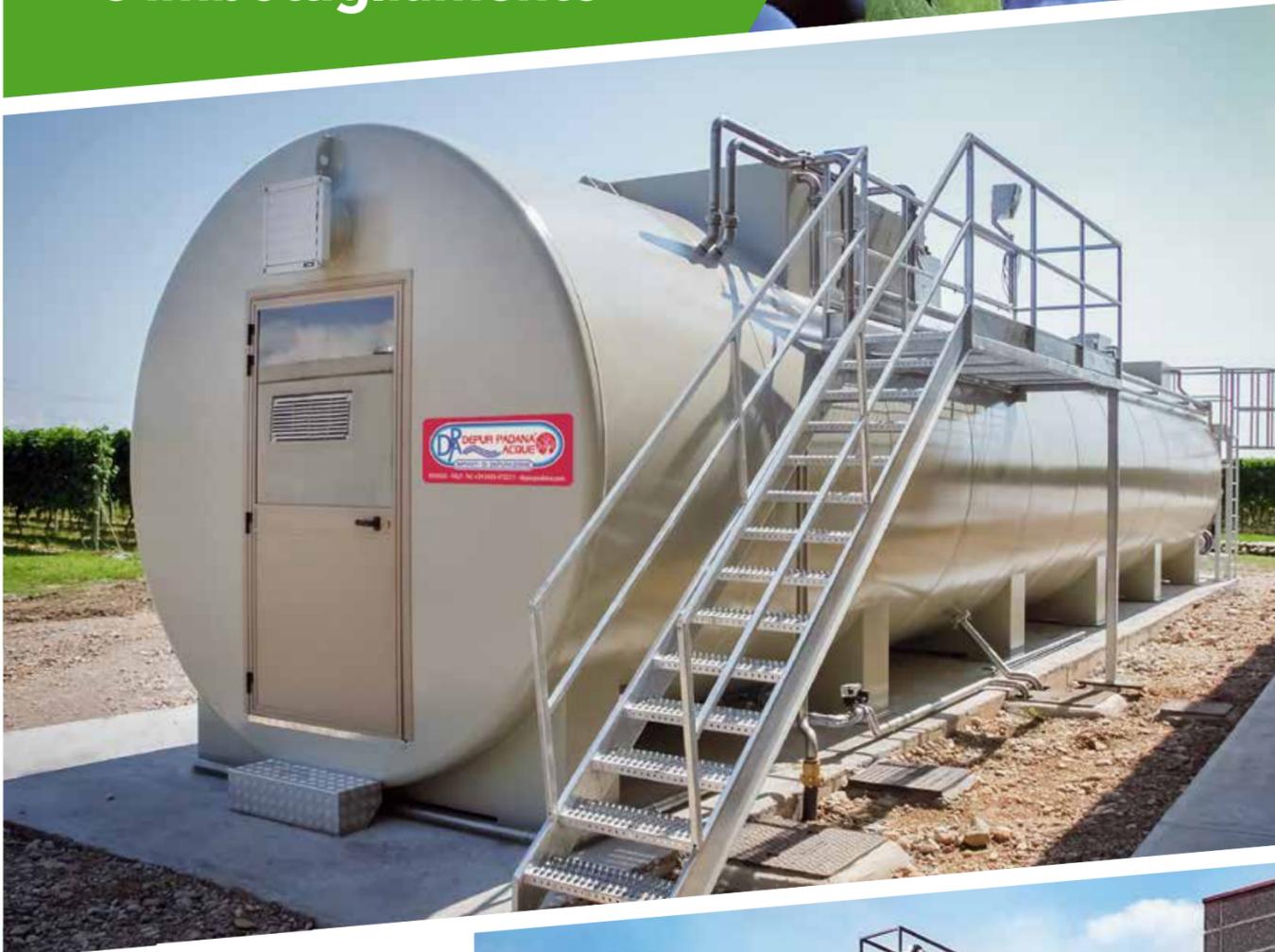


**I**VG Colbachini presenta una nuova linea di tubi alimentari per cantine con spirale esterna in materiale termoplastico. Una struttura innovativa che si contraddistingue per basso attrito radente: scivola infatti con estrema facilità a contatto con qualsiasi superficie, anche abrasiva o accidentata. Tuscany e Piedmont sono i due tubi movimentabili con il minimo sforzo, senza attorcigliarsi e formare asole evitando kink. Sono molto flessibili oltre ad avere una copertura brillante, ideale per gli ambienti dell'industria alimentare aperti al pubblico che spesso hanno aree di lavoro accessibili alla clientela. I tubi sono realizzati con gomme di qualità alimentare insapore e inodore, soddisfano le normative internazionali di settore - Reg. CE 1935/2004 e 2023/2006, FDA tit. 21, BfR XXI, D.M. 21/03/73. Sono testati ai metalli pesanti, oltre ad essere certificati privi di ftalati, idrocarburi policiclici aromatici e Bisfenolo A. Resistono a stringenti cicli di lavaggio e con un range di temperatura di lavoro da -40°C a +120°C, risultano più affidabili rispetto a tubi realizzati con altri materiali, in particolare modo in plastica. Sono ideali per veicolare in particolare vini pregiati e alcol a 96°. Piedmont è ideale per operazioni di mandata di fluidi, medie aspirazioni ed è resistente allo schiacciamento. Tuscany presenta invece una struttura con spirale interna ed esterna che combina stabilità a maneggevolezza, perfetta per aspirazione e mandata di fluidi, e ideale per impieghi gravosi (curve strette per lunghi periodi di tempo) e resistenza a stress elevati. Info: [contactmarketing@ivgsipa.it](mailto:contactmarketing@ivgsipa.it) ♥



# IMPIANTI DI DEPURAZIONE

specifici per il trattamento  
di acque reflue da  
**processi di vinificazione  
e imbottigliamento**



Cantine e Vigneti  
**I MAGREDI**



Impianto biologico funzionante  
a innovativa tecnologia MBR,  
con reattore monoblocco  
serie **ECOBLOCK®**, con membrane  
di ultrafiltrazione, a servizio  
cantina a ciclo completo.

Installazione presso:  
**CANTINE E VIGNETI I MAGREDI  
DOMANINS (Pordenone)**

Attività di vinificazione:  
45.000 Q.li di uva/stagione



Impianto biologico  
a tecnologia SBR  
per il trattamento reflui  
derivanti da attività  
produzione birra.

Installazione presso:  
**Birrificio HIBU  
BERNAREGGIO  
(Monza e Brianza)**



**DEPUR PADANA ACQUE SRL**

Via Maestri del Lavoro, 3 45100 Rovigo, Italy

Tel +39 0425 472211 info@depurpadana.it

[www.depurpadana.com](http://www.depurpadana.com)

