



**IL CORRIERE VINICOLO RIMANE
ON LINE GRATUITO PER TUTTI
WWW.CORRIEREVINICOLO.COM**



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

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

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line
150,00 euro - 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.

Publicato in Gazzetta il decreto attuativo

AL VIA IL “PEGNO ROTATIVO” PER NUOVA LIQUIDITÀ ALLE IMPRESE

Il vino? Una garanzia... anche per le banche. Arriva a vendemmia appena iniziata, dopo mesi di grande difficoltà per le imprese del settore, l'atteso decreto attuativo che chiarisce i termini di applicazione e funzionamento del “pegno rotativo”. Salutato positivamente dagli imprenditori e dalla filiera per garantire nuova liquidità alle imprese in un momento in cui, mentre si porta in cantina il frutto di un anno di lavoro in vigna, si sta pensando a come pianificare la delicata ma cruciale stagione di rilancio sui mercati, il decreto ministeriale del 23 luglio, pubblicato in Gazzetta ufficiale il 29 agosto, rende operativo lo strumento di credito per le



aziende produttrici di Dop e Igp, tra cui prodotti vitivinicoli e bevande spiritose, previsto dal D.L. 18/2020 “Cura Italia” convertito in Legge 27/2020 lo scorso aprile.
“Uno strumento particolarmente utile e molto atteso dagli operatori - sottolinea **Lamberto Frescobaldi**, vice presidente vicario di UIV - in particolare delle aziende che lavorano vini da invecchiamento, destinate ad immobilizzare capitali importanti in cantina e che necessitano di liquidità per sostenere gli investimenti sui mercati e gestire le difficoltà determinate dalla pandemia, a causa della quale stiamo soffrendo calo dei consumi interni, chiusura del canale Horeca e rallentamento dell'export”.

CONTINUA A PAGINA 2

Introdotta dal D.l. “Cura Italia” convertito in legge ad aprile scorso, lo strumento di credito per le aziende produttrici di Dop e Igp diventa finalmente operativo. Registro telematico e mercuriali delle Camere di commercio i punti di riferimento della norma per valutare consistenza e valore del magazzino. Il commento dei vicepresidenti UIV, Lamberto Frescobaldi e Sandro Sartor, le opinioni degli imprenditori e le esperienze dei Consorzi di Toscana e Piemonte

MONITORAGGIO MAL DELL'ESCA Tutte le novità di quest'anno

Prosegue il Progetto di ricerca sul Complesso del Mal dell'esca, che vede la collaborazione tra Unione Italiana Vini, Università di Firenze e Cnr di Bologna. In primo piano l'utilizzo di una app innovativa per le rilevazioni

a pagina 4



STORIE



CENTOPASSI Il vino tra etica, sviluppo e riscatto sociale

Non c'è una linea di confine tra il desiderio di riscatto sociale e la pura attività imprenditoriale, con le sue sfide e le sue regole. La divisione vino tutta siciliana del Consorzio Libera Terra Mediterraneo, il progetto che gestisce terre confiscate alle mafie, è entrambe le cose perché l'una confluisce naturalmente nell'altra. E il riscatto dal mercato c'è

a pagina 6

Testo Unico del Vino: in arrivo alcune modifiche

A pagina 3
un'anticipazione sul maxi emendamento del Governo al DDL di conversione in legge del Decreto c.d. “Semplificazioni amministrative”

**SYNCRONCAP™
SERIES**

Noi siamo già nel futuro... E tu?

Passione, tecnologia, innovazione...

www.norton.it

PUBBLICATO IN GAZZETTA IL DECRETO ATTUATIVO

AL VIA IL “PEGNO ROTATIVO” per nuova liquidità alle imprese

di GIULIO SOMMA e OMAR BISON

◆ Segue dalla prima pagina



LAMBERTO FRESCOBALDI
vice presidente vicario UIV



SANDRO SARTOR
vice presidente UIV



MASSIMO GIANOLLI
La Collina dei Ciliegi



CARLOTTA GORI
direttrice Consorzio Chianti Classico

Toscana e Piemonte le regioni dove i Consorzi hanno lavorato di più per raggiungere accordi e convenzioni con gruppi bancari tesi a favorire, in modo più semplice, accesso al credito e liquidità alle imprese, mettendo al centro anche il pegno rotativo come strumento. A ruota del Consorzio del Vino Chianti Classico è arrivato quello del Vino Nobile di Montepulciano con il Monte dei Paschi di Siena e poi il Consorzio del Brunello di Montalcino con Credem e il Consorzio di Tutela Barolo e Barbaresco Alba Langhe Dogliani con Intesa Sanpaolo e Unicredit (vedi box). Antesignano l'accordo tra Massimo Ferragamo e la sua Castiglioni del Bosco di Montalcino che, per primo, a fronte di un finanziamento erogato da Banco Bpm aveva posto a garanzia il vino sfuso. Precedendo, in qualche modo, le misure del Dm pubblicato il 29 agosto che comunque ha stabilito modalità più facili e agevoli per l'acquisizione di finanziamenti da parte degli istituti di credito, offrendo come “pegno” di garanzia alimenti che richiedono tempo per completare il ciclo produttivo quali, ad esempio, vini da invecchiamento, formaggi stagionati o salumi da affinamento.

Come funziona il “pegno rotativo”

“I prodotti agricoli e alimentari a Denominazione d'origine protetta o a Indicazione geografica protetta, inclusi i prodotti vitivinicoli e le bevande spiritose, di seguito denominati prodotti Dop e Igp - recita l'articolo 1 del DM del 23 luglio - possono essere sottoposti a pegno, a decorrere dal giorno in cui le unità di prodotto sono collocate nei locali di produzione e/o stagionatura e/o immagazzinamento, a condizione che le stesse unità siano identificate con le modalità previste dal presente decreto in tema di registri”. Nello stesso decreto vengono definite le disposizioni concernenti le modalità di registrazione della costituzione e dell'estinzione del pegno rotativo, nonché le indicazioni, differenziate per tipologia di prodotto, che devono essere riportate nel registro telematico mentre il valore di riferimento riconosciuto al vino sarà quello dei prezzi mercuriali delle Camere

di commercio. È stata predisposta una funzionalità nei registri telematici (in modalità online) mediante la quale il soggetto che ha offerto un quantitativo identificabile di prodotto quale pegno rotativo deve effettuare la registrazione, inserendo i seguenti dati: tipologia, quantitativo, recipiente, lotto, data di costituzione ed estinzione del pegno rotativo, istituto bancario interessato e valore del pegno in euro.

L'avvenuta registrazione va comunicata al creditore dell'operazione entro il giorno successivo. Ogni spostamento va annotato e comunicato e l'estinzione totale o parziale dell'operazione sui prodotti costituiti in pegno avviene sempre mediante annotazione nel registro Sian. Perché rotativo? Perché le unità di prodotto sottoposte a pegno che sono nella piena disponibilità del debitore, ad esempio una partita di vino giunta a maturazione dopo qualche anno e pronta per essere immessa sul mercato, può essere sostituita da altre di pari valore senza necessità di ulteriori stipulazioni. “Ho partecipato alla discussione sul provvedimento - racconta a commento **Sandro Sartor**, ad di Ruffino e vice presidente UIV - nell'ambito del consiglio del Consorzio del Chianti Classico e sono lieto si sia giunti a compimento. Non è stato semplice né scontato. La possibilità di garantire il finanziamento con un bene in modo rotativo, impegnando e disimpegnando gli stock secondo le condizioni del prodotto e le opportunità di mercato, garantisce al produttore potere contrattuale e una flessibilità preziosa. I vini rossi che richiedono invecchiamento possono mettere in difficoltà, soprattutto in contingenze come l'attuale, i piccoli produttori che hanno meno possibilità di accesso al credito e potrebbero essere spinti a vendere presto per realizzare l'incasso immobilizzato nel vino. Mai come in queste situazioni la fretta è nemica del bene: essere costretti ad accettare prezzi bassi porta a non valorizzare la qualità del prodotto e del marchio in maniera adeguata”. Ma, da solo, lo strumento del pegno rotativo non basta. “Adesso speriamo che i tassi applicati dagli istituti di credito per queste operazioni siano competitivi - sottolinea Sartor - e che gli affidamenti vengano concessi come credito

addizionale rispetto a qualsiasi situazione di finanziamento precedente, altrimenti finirebbe per essere una partita di giro che non porta ad alcun giovamento”.

Sulla stessa linea d'onda è **Massimo Gianolli**, presidente e ad di Generalfinance Spa e de “La Collina dei Ciliegi Srl” - che unisce il punto di vista del finanziere a quello del produttore di vino - che sottolinea come “il pegno rotativo è uno strumento finanziario che tutti gli istituti di credito autorizzati, non solo le banche, possono proporre per erogare credito ai produttori di Dop e Igp. Operazioni simili ci sono già state in passato, ma adesso - evidenzia - lo strumento è specifico e introduce una flessibilità importante per i produttori di beni agroalimentari durevoli che si prestano alla stagionatura e all'affinamento e che necessitano di liquidità. Tutto questo aiuta le imprese a non affrettare l'immissione sul mercato del prodotto che porterebbe a una contrazione dei prezzi e a un danno permanente patrimoniale e di immagine. Se al pegno - continua Gianolli - aggiungiamo le garanzie pubbliche istituite dal governo per favorire l'accesso al credito per le imprese in difficoltà, credo ci siano strumenti finanziari adeguati per aiutare le aziende ad arrivare al 2021 senza stress eccessivo”. Su tutta questa partita, i temi fondamentali sono la certificazione delle quantità e il valore da riconoscere. “Credo esistano criteri oggettivi anche piuttosto semplici - conclude Gianolli - per dare la giusta valutazione al bene dato in pegno senza eccedere in burocrazia. Da questo punto di vista ritengo il registro telematico del Sian uno strumento adeguato, così come il valore riconosciuto dai mercuriali delle Camere di commercio”.

La partita dei Consorzi

Fatta la legge, ora si dovrà spiegarla e divulgarla tra i produttori così che venga adeguatamente recepita. Ma senza arrivare a normare, definire e dettagliare una cornice omogenea come riferimento contrattuale per le parti, sottolinea **Carlotta Gori**, direttrice del Consorzio del Chianti Classico, che attendeva il decreto ministeriale per finalizzare una convenzione già predisposta con il Monte dei Paschi di Siena tesa a “sostenere i viti-



ERNESTO ABBONA
presidente UIV

coltori primari - si legge in una nota del Consorzio - concedendo loro un prestito garantito dal vino prodotto esclusivamente da uve di proprietà e preferibilmente dell'ultima annata (la cui proprietà non viene ceduta, ma rimane in capo al viticoltore, ndr), per un importo pari all'80% del prezzo medio dei mercuriali, pubblicati dalle Camere di commercio”. Esprime soddisfazione per la definizione e pubblicazione del decreto Carlotta Gori “perché era l'elemento mancante per favorire l'intesa tra azien-

DAL PIEMONTE

IL CONSORZIO DEL BAROLO PROMUOVE ACCORDI CON INTESA SAN PAOLO E UNICREDIT

“Una buona notizia per il territorio e una iniziativa utile alle imprese vitivinicole colpite da una delle più gravi crisi degli ultimi decenni e che, oggi, hanno bisogno di

liquidità per affrontare il difficile percorso di rilancio sui mercati interno e internazionale”. Con queste parole il presidente di UIV, **Ernesto Abbona**, ha commentato le iniziative per favorire l'accesso agevolato al credito promosse dal Consorzio di tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani a favore delle aziende vitivinicole associate. Dopo l'accordo di luglio con Intesa San Paolo, il Consorzio ha finalizzato nei giorni scorsi un altro patto con Unicredit per affiancare le imprese del territorio, supportandole nella realizzazione degli investimenti e nel loro percorso di crescita, sostenendone la liquidità a seguito dell'emergenza Covid-19. Grazie a quest'intesa, la Banca concederà alle imprese un finanziamento agrario per smaltire gradualmente le scorte di Barolo 2016 e Barbaresco 2017, della durata di 36 mesi a zero commissioni di rimborso anticipato e garanzia Ismea. Inoltre, Unicredit metterà a disposizione delle aziende consorziate il “Prodotto Riserva”, un finanziamento aggiuntivo della durata di 84 mesi, con un importo minimo di 10.000 euro e con le stesse garanzie.

“Siamo convinti che questo finanziamento possa rappresentare un valore aggiunto per le aziende associate che si ritrovano a dover gestire scorte importanti di Barolo e Barbaresco in questo periodo complicato. Anche se le nostre denominazioni sono in buone condizioni è importante mettere a disposizione tutti gli strumenti possibili e l'accordo con Unicredit può fare la differenza soprattutto in termini di liquidità”, ha commentato **Matteo Ascheri**, presidente del Consorzio. “Anche quest'accordo - ha commentato **Fabrizio Simonini**, regional manager Nord Ovest Unicredit - che si somma alle numerose iniziative realizzate dall'inizio della pandemia, rientra in un più ampio progetto di sostegno alle aziende del territorio. Abbiamo studiato soluzioni di finanziamento ad-hoc che possano accompagnare passo dopo passo gli imprenditori, assicurandoli con la nostra presenza e professionalità, per aiutarli a uscire dalla crisi derivante dall'emergenza del coronavirus”. Un supporto che potrà essere prezioso per sostenere e promuovere il rilancio dell'economia vitivinicola del territorio in un contesto di globalizzazione dei mercati che deve fare i conti con il continuo mutare dello scenario competitivo condizionato anche dall'emergenza legata alla pandemia da Covid-19.



MATTEO ASCHERI
presidente Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani

de e istituti di credito. Il nostro Consorzio si era già attivato per sottoscrivere convenzioni e agevolare questo percorso che, a questo punto, può rendere operativo uno strumento prezioso per dare sollievo finanziario ai produttori di vino. Il concetto di rotatività è la chiave di lettura. Cioè il fatto che la garanzia possa essere spostata da una partita ad un'altra senza rappresentare un vincolo assoluto per l'azienda che rimane nella disponibilità del bene e può usufruire del prodotto spostando il pegno e

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, Antonella Genna, Adriano Del Fabro

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



la garanzia da una produzione che può entrare in commercio ad un'altra partita. Va capito però che il pegno rotativo è un istituto di diritto privato, è un contratto - evidenzia la Gori - e la libera contrattazione tra le parti è fondamentale. In questa prima fase andare a normare in maniera ancora più dettagliata e limitativa non è opportuno, a nostro parere. Facciamo nascere lo strumento e lasciamogli la flessibilità necessaria a trovare l'interesse delle aziende. Ma lo strumento deve essere semplice legge tra le parti. Poi, quando lo vedremo attuato, capiremo tutti insieme come affinare alcuni meccanismi. L'impegno del nostro Consorzio, in uno sforzo comune anche con gli altri, sarà di accompagnare le aziende a seguire percorsi semplici e lineari per cogliere anche questa opportunità, visto che la stagione vissuta in questi mesi è stata molto difficile".

Sull'utilità di questo nuovo strumento di credito insiste anche **Giovanni Manetti**, presidente del Consorzio Vino Chianti Classico. Il pegno rotativo "potrebbe rivelarsi essenziale per superare un periodo di difficoltà e poter serenamente tornare sui mercati di tutto il mondo - commenta -. In questo momento dare una concreta possibilità di concentrarsi sugli aspetti produttivi e sulla piena ripresa dell'attività commerciale è a favore di tutta la denominazione e di tutto il tessuto socio-economico del territorio del Chianti Classico,

di cui la produzione enologica è driver essenziale. L'obiettivo che ci poniamo è quello di produrre il miglior vino della nostra carriera di viticoltori: che sia questo il ricordo che ci porteremo appresso tra qualche anno, quando apriremo delle eccezionali bottiglie della vendemmia 2020."

Come accennato prima, a seguire il Consorzio del Vino Chianti Classico è arrivato un analogo accordo stipulato dal Vino Nobile di Montepulciano sempre con il Monte dei Paschi di Siena. "Il pegno rotativo previsto dal Decreto Rilancio e diventato operativo con il recente DM è molto importante - sostiene **Andrea Rossi**, presidente del Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano - perché ci consente di sbloccare quanto previsto dall'accordo siglato lo scorso luglio per il credito alle aziende vinicole con Banca MPS. Una misura importante che tra l'altro con la Banca abbiamo condiviso fin da subito, individuando nel valore del Vino Nobile di Montepulciano un ottimo strumento di 'pegno', per l'appunto, in un momento in cui le aziende hanno necessità di poter continuare a investire. Si tratta (come per il Chianti Classico, ndr) di un prestito garantito dal vino prodotto esclusivamente da uve di proprietà, per un importo pari all'80% del prezzo medio dei mercuriali pubblicati dalle Camere di commercio al momento della domanda di finanziamento. Un pegno rotativo dove la proprietà

Testo Unico del Vino: in arrivo alcune modifiche

Nel maxi emendamento del Governo al DDL di conversione in legge del Decreto c.d. "semplificazioni amministrative", sul quale è stata messa la fiducia in Senato qualche giorno addietro, sono in arrivo alcune nuove modifiche al Testo Unico sul Vino, che si sommano a talune semplificazioni proposte nel testo base dal Governo. Qui di seguito un'anticipazione, cui seguirà nei prossimi numeri del giornale un approfondimento ad avvenuta approvazione.

Il "pacchetto" degli emendamenti condivisi dalle Commissioni Agricoltura di Camera e Senato che è stato approvato (cfr. emendamento 43.0.70), comprende:

- Anticipo inizio campagna vendemmiale al 15 luglio (oggi prevista al 1° agosto)

- Nuove regole più restrittive per il passaggio da Doc a Docg:

Possibilità di utilizzare le menzioni "superiore" e "riserva" sulla stessa etichetta

- Semplificazione in materia di sistema di chiusura dei contenitori, con l'eliminazione obbligo indicazione del nome, ragione sociale o marchio registrato dell'imbottigliatore o del codice Icqrf.

- Agente vigilatore per i Consorzi di tutela diventa una facoltà e non più un obbligo.

- Equiparazione tra Odc privati e Camere di commercio delle regole di accreditamento degli organismi di certificazione

Al momento in cui scriviamo, il testo è in discussione alla Camera per la relativa approvazione praticamente "blindato", in quanto ulteriori modifiche comporterebbero un nuovo passaggio al Senato, incompatibile con le tempistiche di conversione del decreto (i 60 giorni previsti dalla normativa scadono il 16 settembre).



GIOVANNI MANETTI
presidente Consorzio Chianti Classico

del bene non viene ceduta, ma rimane in capo al viticoltore". Giudizio positivo sulla misura che dota le aziende di uno strumento in più per ottenere liquidità in un momento difficile, arriva anche dalla Federazione dei Consorzi del vino, la Federdoc, per bocca del presidente **Riccardo Ricci Curbastro** che



ANDREA ROSSI
presidente Consorzio Vino Nobile di Montepulciano

tiene a sottolineare il ruolo importante che nella partita potrebbero giocare gli enti di certificazione. "Oggi abbiamo un sistema di certificazione del vino talmente performante che gli enti incaricati hanno la contezza quotidiana di quali siano le quantità di vino in tutte le fasi di lavorazione. Questo è



RICCARDO RICCI CURBASTRO
presidente Federdoc

un elemento molto importante per svolgere in modo rapido ed efficace i calcoli a corredo della 'rotazione' delle annate e/o delle partite di vini messe a pegno. La principale difficoltà del pegno rotativo - continua il presidente di Federdoc - è infatti proprio la rotazione delle partite di prodotto e quindi la necessità che

il sistema nel suo complesso offra risposte certe al sistema bancario perché il tutto venga correttamente ratificato. Anche i criteri di valutazione del valore devono essere oggettivi. E questo può comportare che in determinate zone ci si possa affidare ai mercuriali, mentre per alcune denominazioni può risultare più agevole la rilevazione del prezzo sulle fatture attraverso il monitoraggio operato dal consorzio come succede in Franciacorta e, più di recente anche nel Chianti Classico. Questo è il classico caso - conclude - nel quale possiamo dire che la conoscenza del mercato, dai prezzi alle certificazioni, diventa ricchezza. D'altronde, il sistema stesso dei controlli non può essere fine a se stesso. I dati devono sempre poter essere usati e interpretati perché diventino opportunità economiche per le imprese".

DELLA TOFFOLA GROUP

WE NEVER STOP INNOVATING

Anche oggi disegniamo il futuro dell'enologia. Presentando un sistema di pressatura rivoluzionario, gestito da un software con intelligenza artificiale, che permette ingresso e uscita continui del prodotto. E, in più, sistemi di riempimento isobarico elettropneumatico e etichettatrici di ultima generazione. Non smettiamo di innovare.

Centro di pressatura continuo



Riempimento isobarico elettropneumatico & Etichettatrice



DELLA TOFFOLA



Zitalia

Priano
FOOD TECHNOLOGIES

omb

SIRIO ALIBERTI

GIMAR

www.dellatoffola.it

Prosegue il Progetto di ricerca sul Complesso del Mal dell'esca, che vede la collaborazione tra Unione Italiana Vini, Università di Firenze e Cnr di Bologna. In primo piano l'utilizzo di una app innovativa per le rilevazioni



MONITORAGGIO MAL DELL'ESCA

Tutte le novità di quest'anno

In pratica

► COME FUNZIONA IL MONITORAGGIO 2020

Opinione dei tecnici

Si richiede una valutazione soggettiva sulla diffusione e sul danno economico provocato dal Mal dell'Esca. Il link per compilare il questionario è disponibile sul sito di Unione Italiana Vini (www.unioneitalianavini.it) o sulla home page LinkedIn di Unione Italiana Vini oppure è possibile contattare Erica Marogna: e.marogna@uiv.it - Tel. 344.2722613.

Monitoraggio dei vigneti

Si chiede di svolgere il monitoraggio in campo attraverso la App 4Grapes. Per accedere all'utilizzo della App è necessario richiedere il token (codice di accesso) a Unione Italiana Vini. Personale di 4Grapes sarà a disposizione per supportare la compilazione dei dati di monitoraggio, che va realizzato possibilmente entro dieci giorni dalla fine della vendemmia, in ogni caso prima del cambiamento di colore delle foglie.

► OBIETTIVI PROGETTO

● Monitoraggio

- Raccogliere informazioni a livello nazionale sulla diffusione e sull'incidenza della malattia

● Creare un gruppo di tecnici costantemente informati

- Creare un laboratorio continuo sulle dinamiche del Mal dell'esca,
- Trovare casi studio particolarmente interessanti
- Condividere esperienze positive

● Rapporti con la ricerca italiana e internazionale

- Testare in anteprima nuove possibili soluzioni
- Organizzare seminari, incontri webinar e in prospettiva un congresso che riuniscano tecnici, aziende vitivinicole, ricercatori e fornitori di mezzi tecnici

Le malattie del legno, e in particolare il Mal dell'Esca, rappresentano la categoria più distruttiva di malattie della vite e sono in costante crescita in tutti i principali Paesi produttori di vino. In questo scenario è nato nel 2019 il progetto di Unione Italiana Vini in collaborazione con Laura Mugnai referente scientifico del Dipartimento di Agraria, sez. di Patologia vegetale ed Entomologia dell'Università di Firenze, e Stefano Di Marco, referente scientifico dell'Istituto per la BioEconomia - CNR di Bologna, per verificare, attraverso la creazione di una rete di monitoraggio, la diffusione e la gravità della malattia nelle principali aree viticole italiane. Ma non solo. Il progetto, infatti, si propone nelle sue finalità ultime

di diventare - grazie all'apporto concreto e alla collaborazione di un numero crescente di aziende vitivinicole e attraverso lo scambio e la condivisione delle loro esperienze - una sorta di "community" tecnico-scientifica incentrata sul Mal dell'Esca per poter arrivare alla definizione di best practice nel contrasto alla malattia (*vedi Box "Gli obiettivi del progetto"*).

Le novità

Dopo una prima di serie di monitoraggi avviati nel 2019 - il cui risultato, seppur ancora statisticamente limitato, è stato presentato in occasione dell'ultima edizione della fiera Simef (*vedi Il Corriere Vinicolo* n° 3/2020) e si è rivelato interessante e indicativo dell'importanza di proseguire e ampliare le rilevazioni - quest'anno purtroppo l'impatto delle restri-

zioni imposte dall'emergenza sanitaria causata da Covid-19, ha inizialmente rallentato e ritardato le operazioni di monitoraggio in campo. Tuttavia ci si avvia ora verso la ripresa a pieno ritmo, con importanti novità che renderanno questa iniziativa ancora più interessante e solida nel tempo.

Innanzitutto, si è intensificato e approfondito il rapporto e confronto con i responsabili agronomici delle aziende che partecipano all'azione di monitoraggio, che da quest'anno diventano i veri protagonisti del progetto. A loro infatti verrà chiesta una valutazione non solo sulla diffusione e la gravità della malattia, ma anche sui danni economici che stanno subendo.



Autochtona Award 2020



**Il premio per i vini autoctoni italiani
rivolto ai piccoli artigiani del vino.**
Una giuria d'eccezione per promuovere
i valori della viticoltura italiana

Per iscriversi fino al 18/09 visita il sito www.autochtona.it



FieraMesse
Bolzano Bozen

www.autochtona.it

Complesso dell'esca: sintomatologia ed entità del danno

SINTOMI ESTERNI RILEVABILI IN CAMPO	DESCRIZIONE	ENTITÀ DEL DANNO
Tralci avvizziti o disseccati 	Piante che hanno regolarmente ripreso l'attività vegetativa e hanno parti produttive ma presentano alcuni tralci con foglie e grappoli avvizziti (una apoplessia del tralcio), o ormai completamente defogliati	40%
Punti vegetativi inattivi o stentati 	Punti vegetativi disseccati, che non hanno ripreso l'attività nonostante una parte della pianta sia produttiva. Danno probabilmente conseguente all'instaurarsi di necrosi nel legno a partire dalle ferite. Sintomo spesso presente sulle stesse piante che negli anni precedenti hanno mostrato sintomi	30%
Apoplessia 	Improvviso e rapido avvizzimento di tutta o parte della pianta. In generale la pianta muore ma occasionalmente può riprendere l'attività nella stessa stagione o in quella successiva anche se non riprenderà ad essere produttiva	100%
Foglie tigrate o striate e variante sintomo grigio  Tigratura lieve  Tigratura estesa	Detta anche "tigratura", in tutta o parte della zona internervale, o anche sul margine. Inizialmente compaiono macchie clorotiche tra le nervature che poi si espandono e confluiscono fra di loro, infine necrotizzano. Con il tempo le aree cloro-necrotiche confluiscono e resta solo una stretta banda verde lungo le nervature principali di parte o tutta la foglia, con margini gialli o rossi (secondo la cultivar) lungo la zona necrotica internervale. Lo sviluppo dei sintomi è tipicamente acropeto, i sintomi sono più intensi alla base del tralcio e poi compaiono via via sulle foglie nuove apicali. Variante "Sintomo grigio" Talvolta la zona internervale "avvizzisce" improvvisamente (anche se la foglia resta turgida!) assumendo un colore grigio-verde e poi disseccando. È il cosiddetto "sintomo grigio". Non si formano le clorosi e arrossamenti gradualmente del caso tipico ("foglia tigrata")	Tigratura lieve (bassa % di foglie con sintomi) = 10% Tigratura estesa (alta % della chioma con sintomi) = 50%
Foglie tigrate + avvizzimenti o disseccamento di tralci (sintomo misto) 		60% Al danno qualitativo sulla produzione (sia molte che poche foglie tigrate) si somma il danno quantitativo per tralci inattivi, avvizziti o disseccati

Nella tabella sono indicati i sintomi esterni rilevabili con l'osservazione in campo e la loro descrizione utile all'identificazione, ai fini di valutare l'incidenza della malattia in vigneto, la sua gravità e l'entità di danno che vi si può associare

un programma di ricerca e monitoraggio di livello nazionale.

Due fasi
Come anticipato, il progetto nel 2020 si articola in due fasi.

A) Diffusione e danno economico: l'opinione dei tecnici

Si richiede di compilare un questionario on line con alcune brevi domande per comprendere, secondo la percezione dei tecnici, quanto è diffusa e quale è il danno causato dal Mal dell'Esca nelle aziende che aderiscono al progetto. Si chiede, ad esempio, quale sia la diffusione del Mal dell'Esca in impianti giovani e in impianti maturi, quali varietà nell'azienda risultano più sensibili, quali pratiche agronomiche e quali misure di prevenzione sono adottate per contrastare la diffusione della malattia ecc.

B) Monitoraggio annuale del Mal dell'Esca tramite app

Questa è la parte più innovativa del progetto 2020. Il monitoraggio viene realizzato attraverso la app 4Grapes (www.4grapes.it), elaborata da Perleuve Srl, che consente il monitoraggio di tutte le malattie della vite ma anche altri rilievi e osservazioni che si possono fare in vigneto, come, ad esempio, date delle fasi vegetative, vigoria, analisi sensoriale degli acini ecc.

Alle aziende richiedenti viene fornita gratuitamente una versione scout della app 4Grapes e

si chiede di compilare la parte relativa al Mal dell'Esca (possibilmente per 3 vigneti di differenti varietà). Il rilievo viene realizzato tramite cellulare con modalità semplice e rapida. L'azienda, completato il rilievo, potrà verificare lo stato sanitario del proprio vigneto confrontandolo con la media nazionale o con la media del proprio territorio. Lo schema del rilievo consente un migliore dettaglio e una più precisa analisi dei dati. Il modello ha un elevato valore scientifico in quanto è stato verificato e validato da Mugnai e Di Marco e allineato con le più importanti ricerche realizzate a livello mondiale.

Il vantaggio (rispetto alla modalità dello scorso anno) consiste nel fatto che ogni azienda compila i propri dati con uno schema semplice ma efficace. I dati sono georeferenziati, protetti con rispetto delle norme sulla privacy e memorizzati: così l'azienda potrà analizzare la diffusione della malattia negli anni successivi e verificare le variazioni. Nessun altro potrà vedere i dati ad eccezione dei ricercatori Mugnai e Di Marco, i quali potranno leggerli in forma anonima e aggregata. Saranno realizzati incontri virtuali, seminari e webinar ai quali gli aderenti al progetto potranno liberamente partecipare. Inoltre ai partecipanti saranno forniti manuali e guide per agevolare la compilazione dei moduli.

Su Misura.

Il frutto di una passione tutta italiana.



MACCHINE ETICHETTATRICI CON PIATTELLO



Via Camuncoli, 2 · 42018 San Martino in Rio (RE) · www.dmiclabeling.it · Tel +39 0522 272 834



Photo Giorgio Salvatori



CENTOPASSI, IL VINO TRA ETICA, SVILUPPO E RISCATTO SOCIALE



Photo Giorgio Salvatori



Photo Giorgio Salvatori

LIBERA. Associazioni, nomi e numeri contro le mafie

Nata nel 1995, su iniziativa di Don Luigi Ciotti, "Libera. Associazioni, nomi, numeri contro le mafie" è una rete di associazioni, cooperative sociali, movimenti e gruppi, scuole, sindacati, diocesi e parrocchie e gruppi scout accomunati dall'impegno per

la giustizia sociale, la ricerca di verità ed uguaglianza, la tutela dei diritti, contro ogni forma di criminalità e corruzione. Tante le iniziative di cui Libera si fa promotrice attraverso una fitta rete territoriale: dai percorsi educativi nelle scuole, nelle associazioni o nelle parrocchie alle iniziative per mantenere viva la memoria. Ampio spazio è dedicato alla formazione dei giovani. Dal 2009, grazie ad una modifica dello statuto, Libera può costituirsi parte civile nei processi contro la criminalità organizzata. Attualmente sono più di 1600 le associazioni e i gruppi che ne fanno parte impegnate in vario modo sul tessuto sociale. Oltre che in Italia, Libera è presente in Europa, America Latina ed Africa. Il riutilizzo pubblico e sociale dei beni confiscati fu una delle prime battaglie che "Libera. Associazioni, nomi, numeri contro le mafie" ha portato avanti fin dalla sua fondazione. La proposta di legge di iniziativa popolare, promossa da Libera, ha portato infatti alla raccolta di più di un milione di firme. A seguito di ciò, nel 1996, è stata approvata in Parlamento la Legge 109/96 - Disposizione in materia di gestione e destinazione di beni sequestrati e confiscati. Secondo i dati diffusi da Libera in occasione dei 24 anni dalla Legge 109 e aggiornati al febbraio scorso, sono 865 in Italia le esperienze di gestione dei beni confiscati. Tra i gestori figurano associazioni, enti pubblici ed ecclesiastici, fondazioni, associazioni sportive, scuole. Le cooperative sociali sono 238. In Sicilia complessivamente sono 204 i soggetti che gestiscono beni confiscati alla criminalità. Quest'anno avrebbe dovuto svolgersi proprio in Sicilia, a Palermo, la 25ª edizione della "Giornata della Memoria e dell'Impegno in ricordo delle vittime innocenti delle mafie". La manifestazione però è stata rinviata al 20 marzo 2021 per motivi di sicurezza sanitaria.

Non c'è una linea di confine tra il desiderio di riscatto sociale e la pura attività imprenditoriale, con le sue sfide e le sue regole. La divisione vino tutta siciliana del Consorzio Libera Terra Mediterraneo, il progetto che gestisce terre confiscate alle mafie, è entrambe le cose perché l'una confluisce naturalmente nell'altra. E il riscontro dal mercato c'è

di ANTONELLA GENNA

Etichette raffinate che evocano luoghi, uomini, fatti: Rocce di Pietra Longa, Terre Rosse di Giabbascio, Pietre a Purtedda da Ginestra. Vini freschi, dalla forte personalità e di grande bevibilità. Vitigni autoctoni come Cataratto, Grillo, Nero d'Avola, Perricone. Sessanta-cinque ettari di vigneto, posti tra i 400 e i 1.000 metri s.l.m., tutti gestiti in biologico. Un territorio, quello dell'Alto Belice Corleonese, nel cuore della Sicilia vinicola, dove i vigneti impreziosiscono il panorama collinare. Terreni prevalentemente argillosi dove prende forma un lavoro attento e minuzioso portato avanti sotto il segno della legalità, del rispetto dell'uomo e del territorio.

Tutto questo è Centopassi, il marchio sotto cui si riuniscono le tre cooperative sociali di Libera Terra Mediterraneo - Placido Rizzotto, Pio La Torre e Rosario Livatino - che coltivano in Sicilia le terre confiscate alla mafia. Da qui nascono le 12 etichette - 8 Cru, 2 selezioni Doc e 2 blend Igt - che Centopassi esporta in tutto il mondo insieme alla voglia di raccontare l'anima di queste terre. Non a caso tra i prodotti di punta dell'azienda ci sono proprio i cru: otto vini prodotti dai singoli vigneti, ciascuno nato per raccontare le particolarità di una vigna. Su ogni etichetta il nome che ne racconta la località, la cultivar, la matrice del suolo e, ad abbellire il tutto, eleganti disegni che ritraggono il territorio dell'Alto Belice Corleonese.

Non c'è una linea di confine tra desiderio di riscatto sociale e la pura attività imprenditoriale, con le sue sfide e le sue regole. Centopassi è entrambe le cose perché l'una confluisce naturalmente nell'altra: "Affrontare il mercato in maniera assolutamente normale è l'unico modo per creare delle aziende autosufficienti, sostenibili e virtuose capaci di stare sul mercato nel lungo periodo - spiega **Vito Rappa**, responsabile dell'area wine di Libera Terra Mediterraneo -. Una scelta consapevole e vincente che ha permesso di far rivivere le terre dell'Alto Belice creando sviluppo in modo etico ed evitando la narrazione della sofferenza e dell'eroismo per abbracciare quella

della qualità: è la scelta della qualità infatti la sola in grado di dare fino in fondo senso alle dediche alle vittime della mafia che accompagnano i vini". E il biologico, in questo contesto, è una scelta naturale.

Un impegno non sempre facile

Un impegno portato avanti ormai da ben 15 anni ma non sempre facile: i vitigni sono distribuiti in un territorio che costringe un trattore a percorrere anche tre ore di strada da una vigna all'altra, alcune di queste - a causa del tempo trascorso tra la confisca e l'assegnazione - non erano in condizione di immediato utilizzo e hanno avuto bisogno di una particolare cura per essere riportate a regime. Molte nel tempo sono state reimpiantate. "L'inizio non è stato semplice - racconta Rappa -. Prima non esisteva una vera e propria cabina di regia che coordinava il lavoro delle cooperative. Queste si muovevano in ordine sparso. Il loro obiettivo era di carattere prevalentemente sociale".

Nel 2005 arriva la svolta. Con la nascita di Centopassi, le cooperative di Libera Terra Mediterraneo hanno voluto dare un taglio prettamente imprenditoriale alla gestione dei terreni. Immutato l'aspetto sociale, lo sguardo si è spostato al mercato e, in primo luogo, al concetto di qualità. Sono arrivati lo studio, la ricerca, la sperimentazione. L'acquisto solidale si trasforma così in un dialogo costante con il consumatore basato non soltanto su un gesto d'affermazione simbolica ma sulla garanzia di un attento lavoro di produzione sia in vigna che in cantina. Partita con due sole etichette, destinate principalmente alla Gdo, la produzione di Centopassi è cresciuta nel tempo. A queste si sono poi aggiunte le due selezioni bivarietaliali Doc di varietà autoctone - Giato Grillo/Cataratto e Giato Nero d'Avola/Perricone - e i Cru, vini che provengono da vigneti specifici e che prendono il nome della località. "Il criterio con cui sono state selezionate delle porzioni di vigna dando loro il rango di Cru è dato dall'esperienza, dall'osservazione su diverse annate", spiega Rappa. Tutti i Cru sono delimitati in vigna da segni molto evidenti in

modo da avere delle lavorazioni specifiche: una potatura tendenzialmente più corta, più passaggi di cura verde e di selezione germogli/grappoli, campionatura prevendemmiale molto ravvicinata, raccolta in cassette, via preferenziale per il raggiungimento della cantina, cella frigo. "Ad oggi i Cru sono 8 ma da qualche anno stiamo lavorando per farne degli altri", ci anticipa Rappa.

Le sfide in vigna e in cantina

La sfida dell'azienda è trovare la chiave di lettura giusta per ciascuno vitigno. Ne è un esempio il Perricone. "È una varietà non sempre facile da coltivare. Nel tempo - racconta Rappa - abbiamo cercato di capirlo, abbiamo più volte cambiato strategia. Tanti sono stati i cambiamenti fatti sia nella gestione agronomica che in cantina. Alcune volte abbiamo subito delle sconfitte, in alcuni anni non è neppure uscito in bottiglia ma ora siamo certi di avere trovato la strada giusta". Una piccola grande sfida è stata anche quella che ha portato alla produzione del primo "Pietre a Purtedda da Ginestra". Le sue uve nascono e crescono a quasi mille metri d'altitudine. Nel 2011, contro i pareri di tutti, i tecnici di Centopassi hanno voluto tentare la produzione di uve a bacca rossa. Per molti era una pazzia. Il risultato? Un ettaro e mezzo di Nerello Mascalese e Nocera, raccolti in cassetta, che danno vita a un raffinato Rosso Igt Terre Siciliane. Come interpretare allora la presenza del Trebbiano Toscano, coltivato a 600 m s.l.m. con sistema di allevamento a tendone? "Una piccola provocazione", ci confida Vito Rappa. Da cui nasce infatti "Tendoni di Trebbiano": 100% Trebbiano anche questo raccolto in cassetta manualmente.

La risposta del mercato

A distanza di 15 anni dalla sua fondazione, Centopassi è una realtà che si è ritagliata un proprio spazio nel panorama vinicolo italiano. Nell'ultimo quinquennio ha realizzato un fatturato che, ad anni alterni, è variato da 1.600.000 a 1.800.000 euro. Nello stesso periodo, il numero di bottiglie prodotte è progressivamente cresciuto passando da 350.000 mila a quasi mezzo milione. Negli



Photo Giorgio Salvatori

I riconoscimenti

Tanti i riconoscimenti ottenuti negli anni e molti quelli collezionati già nei primi mesi del 2020. “Pietre a Purtedda da Ginestra 2016” e “Terre Rosse di Giabbascio R14” hanno ottenuto il Premio Grande Esordio della Guida Veronelli 2020, mentre a “Terre Rosse di Giabbascio R14” è andato il Premio speciale il “Sole”. “Tendoni di Trebbiano 2017” e “Terre Rosse di Giabbascio R14” hanno ottenuto entrambi i cinque grappoli nella Guida Bibenda 2020 e il “Nero d’Avola Argille di Tagghia Via 2018” è nella guida Slow Wine 2020.



anni è cresciuta soprattutto la quantità di bottiglie destinate al mercato Horeca Italia e all'estero. Il prezzo medio al pubblico è di circa 7,50 compreso iva. “La critica gradisce i nostri vini, il loro stile verticale, la loro ricerca di eleganza e grande bevibilità. Il mercato ci apprezza sempre di più. In Italia e, in maniera crescente, all'estero”, spiega Rappa. Le bottiglie di Centopassi vengono oggi distribuite in 16 Paesi tra cui Olanda, Inghilterra, Stati Uniti, Australia, Belgio, Cina, Giappone, Russia, Norvegia, Svizzera, Canada e Francia. I Cru di Centopassi sono bevuti nei ristoranti di Amsterdam, Londra, New York, Los Angeles, Melbourne, Hong Kong. Ed è proprio all'estero che Centopassi guarda con interesse: negli ultimi 5 anni il fatturato estero è più che raddoppiato passando dal 6 al 14%. “Siamo già presenti in molti Paesi ma si può fare di più. Nel prossimo futuro speriamo di incrementare ulteriormente i nostri mercati di riferimento”, dice Rappa. E in cantina? “Abbiamo dei progetti in mente - risponde - ma ve lo faremo sapere al momento giusto”.

IL CONSORZIO LIBERA TERRA MEDITERRANEO

Centopassi è la divisione vino tutta siciliana del Consorzio Libera Terra Mediterraneo, il progetto che gestisce terre confiscate alle mafie in quattro regioni del sud Italia: Sicilia, Campania, Puglia e Calabria. Il Consorzio raccoglie e coordina 9 cooperative sociali che non hanno scopo di lucro per un totale di quasi 1.400 ettari, 65 dei quali sono a vigneto in Sicilia, nell'Alto Belice Corleonese. Nate a partire dal 2001, dal 2008 le cooperative hanno iniziato a riunirsi in un consorzio unico. Delle nove cooperative solo tre gestiscono vigneti: Coop. Soc. Pio La Torre, Coop. Soc. Placido Rizzotto e Coop. Soc. Rosario Livatino. Le altre operano in settori agricoli come l'oleario o ortofrutticolo. L'approccio ed i risultati di Centopassi negli anni sono stati replicati anche nelle altre produzioni a marchio Libera Terra: olio, pasta, conserve, prodotti da forno o prodotti freschi come le arance o la mozzarella. Tutte le produzioni sono da sempre rigorosamente bio. Obiettivo primario ovunque non solo quello di dare continuità alle varie attività economiche ma di garantire una filiera sana e attenta alla qualità. Libera non gestisce direttamente i beni confiscati. Pur condividendone i valori e lo spirito, le attività hanno quindi un'anima a sé: vere e proprie aziende ma con uno sguardo attento al valore sociale del lavoro e della realtà economica, dove il fare impresa e la ricerca della qualità diventano ricchezza per tutto il territorio, autonomia, valore aggiunto, atto di rispetto.



OKI

**FINLOGIC**
Labelling & Barcode Solutions

QUESTIONE DI ETICHETTA!

OKI Pro1040 / Pro1050

Le stampanti di etichette Serie Pro10xx portano la creatività a un nuovo livello. Dotate della tecnologia LED digitale più avanzata consentono di produrre etichette professionali e versatili con il massimo impatto visivo.

 Stampa in 5 Colori CMYK + Bianco

 Etichette resistenti e impermeabili

 Stampa on-demand di qualità

 Basse tirature

 Stampa su supporti colorati, trasparenti e con effetto metallico

 Personalizzazione



Con un volume minimo di una sola etichetta, l'unico limite è la tua immaginazione.

Per maggiori informazioni visita il sito:
www.finlogic.it





Wine Business Management

NOVEMBRE 2020 - LUGLIO 2021
FORMULA LONG WEEKEND

Un percorso manageriale in gestione d'impresa per condurre l'azienda vinicola nel suo sviluppo sui mercati internazionali.

**MARKETING, COMUNICAZIONE, DISTRIBUZIONE,
EXPORT, ORGANIZZAZIONE E LOGISTICA,
AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO.**

5 corsi, 1 weekend al mese e 6 webinar di approfondimento.

SCONTO DEL 20% PER I SOCI UIV, AGIVI E ASS. DONNE DEL VINO.

Alta formazione dal 1988.



www.mib.edu/wine



**Cantina di Soave
BENVENUTO CASTELCERINO SOAVE CLASSICO DOC**
Con l'introduzione delle Unità Geografiche Aggiuntive nella denominazione del Soave, Cantina di Soave ha dato vita al nuovo vino firmato Rocca Sveva: il Castelcerino Soave Classico Doc. Castelcerino è una delle 33 Unità Geografiche Aggiuntive riconosciute dal Mipaaf. I vigneti da cui proviene il Castelcerino si trovano in un'area collinare con terreni di origine calcarea che presentano una tessitura argillosa. Un'unione che conferisce all'uva finezza aromatica e offre intensità, struttura, maggior persistenza.



Alla cerimonia di inaugurazione erano presenti alcune centinaia di invitati. Tra questi, il presidente della Giunta regionale del Friuli VG, Massimiliano Fedriga; quello del Veneto, Luca Zaia; il sindaco di Sacile, Carlo Spagnol; quello di Conegliano Veneto, Fabio Chies, e il giornalista televisivo e vignaiolo, Bruno Vespa

Fresco di inaugurazione, ha tre linee robotizzate che alleggeriscono il lavoro dei bottai e lo rendono più sicuro e preciso

“Intelligenza artigianale” NUOVO STABILIMENTO PER LA GARBELLOTTA

La filiera vitivinicola del Friuli Venezia Giulia si arricchisce di un ulteriore anello. Infatti, gli storici “bottai” Garbellotto hanno appena inaugurato il loro nuovo stabilimento a Sacile (Pordenone). “Lo spazio ‘storico’ di Conegliano Veneto - spiega il ceo della Spa, **Piero Garbellotto** (nella foto) - ci stava ormai stretto e aveva-



mo necessità di poter disporre di un'area operativa più grande da destinare, soprattutto, alla stagionatura del legname. Già da qualche anno avevamo acquistato i 70mila metri quadrati dell'area industriale di Sacile (in prossimità dell'uscita autostradale di Sacile Ovest), la più vicina disponibile rispetto alla nostra sede. Ora, dopo meno di un anno e mezzo di lavori, il trasferimento è stato completato e abbiamo inaugurato il nuovo stabilimento ribattezzato ‘intelligenza artigianale’, con tre linee robotizzate

che alleggeriscono il lavoro dei bottai e lo rendono più sicuro e preciso”. Attualmente, la superficie occupata è di 50mila metri quadrati dei quali 15mila coperti, con una capacità produttiva pari a 100mila ettolitri l'anno di botti e barriques. Per la costruzione sono state coinvolte oltre 100 aziende friulane e venete. La Garbellotto Spa impiega 80 persone per un fatturato di 20 milioni di euro, con esportazioni in tutto il mondo e una segheria di proprietà (dal 2018), in Slavonia.

Dunque, presidente, si può dire che il Covid-19 non ha sconfitto la Garbellotto...

È dal 2018 che stiamo lavorando attorno a questo nuovo progetto di sviluppo. Nostro nonno Giobatta ha ricostruito l'azienda dopo la I Guerra Mondiale; nostro padre Pietro dopo la II. Ora tocca a noi superare la crisi sanitaria mondiale e guardare avanti con ottimismo.

A proposito della crisi sanitaria, quale è lo sguardo dei bottai Garbellotto sul mondo del vino 2020?

Io credo che, già a fine anno, i consumi risulteranno a livello normale o quasi. Il vino fa parte della nostra cultura e della vita di tutti noi. La vite continua a

produrre e l'uva a maturare: il vino non muore mai.

Quale spazio esiste ancora per l'affinamento e l'invecchiamento in un'epoca di successo per i vini freschi, giovani e frizzanti?

Le aree di produzione del vino, nel mondo e in Italia, sono tante e diversificate. Così vale anche per le tipologie di consumo. Per quanto riguarda il nostro Paese, ovviamente, noi ci rivolgiamo a quelle zone produttive dove si continuano a produrre grandi vini, soprattutto rossi. Mi riferisco, ad esempio, all'Amarone e al Barolo. *Adriano Del Fabro*

GARBELLOTTA

STORIA E INNOVAZIONE

La Garbellotto Spa, nata nel 1775, a San Fior (Treviso), ha iniziato fin da subito a produrre botti e barriques. Nel primo dopoguerra, per ampliare l'attività, ci fu il primo trasferimento a Conegliano Veneto. Grazie alla pluriennale collaborazione con l'Università di Udine, la Garbellotto ha sviluppato diversi brevetti. Attualmente, con l'innovazione “Botti e barriques NIR” (del 2014) è possibile garantire l'aroma alle botti. Il brevetto si basa sul principio della “radiografia” alle doghe di legno che, successivamente, vengono suddivise nelle quattro categorie aromatiche: Struttura, Spezie, Dolce ed Equilibrio. Con il brevetto DTS (Digital Toasting System), del 2016, la tostatura viene garantita grazie a dei sensori collegati a un tablet. Rispetto alla tostatura tradizionale, con quella digitale è possibile eliminare le variabili aromatiche sgradevoli provocate nel legno dagli sbalzi di temperatura del focolare. L'ultima invenzione, in ordine di tempo (2020) è il tino 4.0 che garantisce il controllo automatico della fermentazione tramite una app.



**PIÙ FACILE
DA ESPORTARE**



PRESSPALL
IL PALLET PRESSATO
by CORNO PALLETS

www.presspall.it

La nuova gamma di pallet in legno pressato, il vostro interlocutore di sempre.

Ecologico, sicuro, impilabile, salvaspazio.

☑ **Conforme a ISPM 15 e esportabile in tutto il mondo senza necessità di trattamenti antiparassitari.**

Official partner

INKA

ENGELMANN
Bottoli e barriques

binderholz

CORNO PALLETS

Corno Pallets s.r.l.
Via Revello 38
12037 Saluzzo (CN)
Tel. +39 0175 45531
info@cornopallets.it
www.cornopallets.it



Frescobaldi OTTAVA VENDEMMIA PER "GORGONA"

Ottava vendemmia per "Gorgona", il cru nato sull'ultima isola carcere in Italia istituita nel 1869. Vermentino e Ansonica che dalla vendemmia 2012 viene prodotto insieme ai detenuti della colonia penale. Un vino "attraente e selvaggio", che sa di riscatto, intriso di speranza e voglia di rivalsa che è un tripudio di emozioni. Anche l'etichetta è speciale ed esclusiva, chiusa per ricordare l'inaccessibilità dell'isola e una volta aperta svela tutta la sua bellezza. La produzione di Gorgona è limitata e biologica: solo 9.000 bottiglie.



I-OAK

Legno enologico, I-Oak Innovation e I-Oak Trend

Ci occupiamo da sempre di legno enologico, della sua applicazione e di tecnologie e servizi che permettono di ottimizzarne e renderne migliore l'utilizzo in cantina. Ci preoccupiamo di selezionare per il mercato prodotti sicuri, qualitativi e tecnicamente efficaci, selezionando direttamente i legni in catasta per avere una "tracciabilità" di filiera controllata per garantire al cliente ripetibilità e omogeneità delle forniture e la totale garanzia di qualità e sicurezza. La filosofia nella selezione di ogni prodotto è la volontà di rispondere alle esigenze del mercato e degli enologi: tecnologie di tostatura particolari,

ricerca e sviluppo di prodotti ad hoc per fornire soluzioni funzionali al raggiungimento dei diversi obiettivi enologici come ad esempio la linea I-Oak Innovation, nuovi prodotti al passo con le attuali esigenze di mercato per l'applicazione dei legni in finissaggio nel rispetto della tipicità e delle note varietali. Per essere sempre coerenti con le necessità del mercato ampliamo la nostra collaborazione al dialogo con gli opinion leader, per sviluppare assieme ai nostri partner internazionali risposte adeguate alle esigenze. Questo si concretizza nella nostra selezione vendemmiale con I-Oak Trend un legno enologico

orientato al gusto di mercato dell'annata, per la vinificazione funzionale alla produzione di vini che rispondano alle richieste del mercato moderno, studiata con la collaborazione di opinion leader tra cui winemaker di grandi aziende vinicole, consulenti e operatori commerciali del vino. ♥



FEDERFIN TECH

Performance di prodotto, innovazione, qualità, soddisfazione per il cliente

Federfin Tech è nata dall'ispirazione di creare un'azienda produttrice di capsule in alluminio snella, tecnologicamente avanzata, innovativa in un settore in continua evoluzione e crescita. Lo stabilimento produttivo di Tromello si avvale di macchinari modernissimi, altamente efficienti ed estremamente flessibili nei molteplici cambi di formato delle chiusure. Il management dell'azienda si avvale di un'esperienza trentennale nell'ambito delle chiusure orientando la propria strategia aziendale al soddisfacimento delle innumerevoli richieste del cliente, sviluppando e innovando direttamente i prodotti di linea con le più avanzate tecniche di marketing e packaging. L'azienda produce capsule in alluminio per vino, liquori, olio e aceto ed è inoltre in grado di fornire le teste capsulatrici sempre più richieste. La struttura commerciale è composta da uffici situati in Francia, Germania, Austria, Italia, Spagna, Olanda, Norvegia, Russia, Messico, Stati Uniti, Vietnam, Cile, Argentina, raggiungendo il traguardo del miliardo e 400 milioni di tappi in alluminio venduti in tutto il mondo, dei quali circa 600 milioni di BVS (capsule per vino) nel mondo.



Lo spirito collaborativo e integrato delle risorse umane con le moderne tecnologie, coadiuvato da un forte spirito di squadra, fondato sulla trasparenza, fiducia, facilità di comunicazione e condivisione degli obiettivi fra i vari stakeholders, consente una grande flessibilità e capacità di adat-

del documento internazionale Brc Global standard for packaging and packaging materials. I capannoni produttivi sono situati nella zona industriale di Tromello e occupano un'area di 20.000 metri quadri, di cui 14.000 coperti con possibilità di futura ulteriore espansione; al suo interno il layout è stato concepito per una produzione interamente automatica, facendo uso di macchinari produttivi ad altissimo rendimento ma allo stesso tempo estremamente flessibili. I macchinari installati nel reparto produttivo sono supportati dalla più avanzata tecnologia con pannelli di controllo elettronici e video camere nei punti particolarmente critici da tenere sotto costante controllo. I principali macchinari comprendono: 18 presse di profonda e media imbutitura (in parte elettroniche di ultima generazione); 16 bordatrici multi mandrino; 16 suggeratrici aspirate in continuo; 13 stampe laterali offset per stampa a più colori; 24 forni per stampa offset; 3 taglierine fogli alluminio per produzione strisce; 4 stampe a caldo per laterale e testa; 2 tampografia con possibilità di rilievo su testa; 3 assemblatrici per versatori e NRF; 16 sistemi visione artificiale; 6 macchine serigrafiche. ♥

tamento alle varie richieste di un mercato particolarmente esigente. Particolare attenzione è rivolta al riciclo totale delle materie prime che vengono impiegate durante il processo produttivo e all'attenzione scrupolosa del comparto emissioni - inquinamento attraverso l'utilizzo di modernissimi impianti di purificazione; l'applicazione di rigidi regolamenti sul rispetto di pulizia, ordine e igiene ha consentito nel 2015 l'orgoglioso ottenimento

Per ulteriori informazioni si consiglia di visitare il sito www.federfintech.com o chiamare lo 0382/809124

VINVENTIONS

Manifesto della sostenibilità per il rilancio



Rilancio. È la parola chiave per uscire dalla crisi generata dalla pandemia Covid-19. In quest'ottica Vinventions rilancia il suo manifesto di impegni per la sostenibilità. Azioni concrete direttamente collegate ai 17 Obiettivi dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite. Vinventions, che dal 1996 ha protetto dai difetti più di 30 miliardi di bottiglie di vino, lavora costantemente per ridurre l'impatto ambientale della sua produzione e di quella del sistema vitivinicolo mondiale. "Per raggiungere questo obiettivo a lungo termine - si legge ad esempio nel manifesto sul sito mondiale di Vinventions www.vinventions.com - abbiamo compreso l'importanza di prendersi cura non solo dei vigneti e dei raccolti, ma anche delle persone che se ne occupano e dell'ambiente circostante. L'impegno di Vinventions nei confronti della nostra sostenibilità e della riduzione dell'impatto ambientale traspare chiaramente dalla nostra visione, che mira a raggiungere la neutralità delle emissioni di carbonio a livello aziendale e si concretizza nello spirito innovativo che si diffonde nella nostra gamma di prodotti. Ad esempio: la formulazione brevettata della linea Nomacorc Green Line si basa, su polimeri vegetali estratti dalla canna da zucchero, una fonte di materie prime 100% rinnovabile che favorisce l'assorbimento di CO2 dall'atmosfera e riduce le emissioni di carbonio. O ancora la chiusura Sübr, realizzata con sughero naturale dove i collanti poliuretanici sono stati sostituiti da materiali biodegradabili". E la sostenibilità è stato anche il filo conduttore dell'iniziativa di questa estate, il Summer tour "Vinventions ti porta in vacanza tra le regioni vitivinicole d'Italia": grandi vini con chiusure di alta sostenibilità. ♥

Le interviste ai produttori sono disponibili sul sito di Vinventions alla pagina https://www.vinventions.com/it/news/cat5_testimonianze



LA BRENTA

Inaugurata nuova sede in Messico



Labrenta, specializzata in soluzioni di chiusura per il settore spirits & wine, inaugura ufficialmente la nuova sede in Messico, nella città di Zapopan nello stato di Jalisco. L'azienda di Breganze (Vicenza), guidata dai fratelli Amerigo e Gianni Tagliapietra, esordisce in un nuovo mercato, quello del Centro America, coerentemente con una più ampia strategia di Gruppo avviata nel 2005 con la fondazione di Labrenta South America in Brasile. La nuova filiale produttiva nasce con l'obiettivo di servire il Messico e i Paesi limitrofi dove il mondo della Tequila, del Mescal e del Rum, come per altri distillati, si sta evolvendo, con una domanda crescente di packaging sempre più personali e di qualità in grado di elevare al massimo le proprietà del prodotto contenuto nelle bottiglie. Nella sede messicana, dove nei 1.500 mq di superficie sono ad oggi attivi dieci collaboratori, la produzione di tappi in vari materiali quali legno e plastica è già entrata nel vivo grazie a una serie di attività coordinate del ceo Jesus Nuñez. L'operazione, che ha incluso l'acquisizione della ditta Tapones Cabrera, attiva da anni nella produzione di chiusure di diversi materiali - legno, plastica, vetro e alluminio - si è concretizzata tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 con un investimento di mezzo milione di euro. La distribuzione del prodotto è già autonoma, grazie a un'organizzazione e a un ufficio vendite collaudati. ♥



GRUPPO ARALDO

Una super ambulanza per la Cri di Canneli

Un'ambulanza moderna e super accessoriata, con tutti i dispositivi più all'avanguardia per l'emergenza e il soccorso, messa a disposizione della comunità non solo di Canneli, nell'Astigiano, ma dell'intera valle Belbo e delle zone vicine.

È il dono al Comitato canellese della Croce Rossa da parte delle aziende del Gruppo Araldo (Paolo Araldo - Diam Sugheri - Belbo Sugheri) che operano nel settore enologico (chiusure, prodotti e botti) e che hanno base a Calamandrana (Asti). Questa non è la prima donazione alla Cri da parte della famiglia Araldo: un paio d'anni fa, sempre al comitato

canellese, aveva donato un automezzo particolarmente attrezzato per il trasporto di persone e disabili. In occasione della cerimonia di consegna, oltre ai vertici della Cri locale, guidata da Giorgio Salvi, e astigiana e ai rappresentanti di altri gruppi di volontariato e assistenza, c'erano le autorità comunali con il sindaco, Paolo Lanzavecchia, il vicepresidente della Regione Piemonte, Fabio Carosso, e la famiglia Araldo, i fratelli Daniela e Paolo con la moglie Silvana alla quale è andato il ruolo di madrina dell'evento. "La cultura del servizio e del dono - ha commentato **Paolo Araldo**, presidente del Gruppo Araldo - fa parte della nostra storia familiare e di imprenditori del mondo del vino. Come tutti dobbiamo molto a questa terra e agli uomini e donne che l'hanno resa bella e produttiva tanto da essere proclamata Patrimonio dell'Umanità dall'Unesco. Dobbiamo essere orgogliosi di quello che, tutti insieme, abbiamo fatto e, ora più che mai, dobbiamo impegnarci per fare in modo che queste nostre colline siano sempre sicure, accoglienti, amate, sostenibili e solidali. È il nostro futuro, quello dei nostri figli e dei nostri nipoti. Tutti, ognuno secondo le nostre possibilità e talenti, dobbiamo dare il nostro contributo".



ARGO TRACTORS

Landini, innovazione in vigneto con il Credito d'Imposta



Tra le nuove proposte di Landini per i trattori si segnalano 3 Kit, di cui 2 in collaborazione con Topcon, che consentono un avanzamento tecnologico con la concreta possibilità di ottenere consistenti sgravi fiscali. Questo grazie ai nuovi crediti d'imposta per l'acquisto di beni strumentali 4.0, introdotti dalla Legge di Bilancio 2020, che possono essere utilizzati per nuovi investimenti in vigneto. Il primo kit, "Agricoltura 4.0 Argo", è composto da una centralina elettronica con telemetria, antenna Gps con modem e sim card integrati, un abbonamento dati e piattaforma web per 5 anni. A seguire la versione "Agricoltura 4.0 Standard" che vede l'aggiunta del sistema di guida automatica Aes 35, antenna Gps Agi-4 Egnos per satelliti e monitor Gps X25 con precisione 20/30 cm. Infine, "Agricoltura 4.0 Advanced", cui si aggiungono antenna Gps Agi-4 Rtk per satelliti, modem CL10 con abbonamento NTRIP 5 anni e monitor Gps X25 con precisione 3 cm. La detrazione arriva fino al 40% per l'acquisto di beni materiali innovativi 4.0 ed è aperta a tutte le aziende agricole italiane. Per usufruire del credito, detraibile nei 5 anni successivi a quello in cui i beni sono acquistati, è necessario inviare una comunicazione al Ministero dello Sviluppo Economico, allegando tutti i documenti fiscali di acquisto del bene, con autocertificazione (per beni di valore inferiore a 300mila euro) o perizia (per beni superiori a 300mila euro). È necessario acquistare i beni, materiali o immateriali, tra il 1° gennaio 2020 e il 31 dicembre 2020, oppure emettere l'ordine pagando un acconto pari almeno al 20% dell'intero importo entro questa data e mettere in funzione il bene entro il 30 giugno 2021.

L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

Operiamo nel settore dell'etichetta fin dal lontano 1953, specializzati nel settore vini e liquori, dove l'elemento essenziale è la qualità delle realizzazioni.

Possiamo fornire ai nostri clienti lavorazioni sofisticate con la massima flessibilità nelle tirature, mantenendo prezzi competitivi sia per le grandi che per le piccole quantità. Siamo in grado di svolgere internamente tutte le fasi di studio, pre-stampa, stampa e imballaggio: dalla progettazione dei bozzetti e delle bozze a colori, alla stampa su carte tecniche antispappolo e antimuffa, con lavorazioni particolari di finitura come oro in polvere, oro lamina a caldo, in rilievo, e verniciature lucide e opache antigraffio. Le nostre attrezzature e macchinari per ogni fase della lavorazione sono sempre all'avanguardia e costantemente aggiornati per seguire lo sviluppo tecnologico.

Mettiamo a disposizione della nostra clientela tutta l'esperienza maturata in oltre cinquanta anni di attività.

PROGETTAZIONE

PRE-STAMPA

STAMPA

IMBALLAGGIO



gb grafiche baglio srl

soluzioni per il progetto e la stampa di etichette

www.grafichebaglio.it

Via Melegnano, 22 - 20019 Settimo Milanese
Tel. 02.48920060 r.a. Fax 02.47996377 - info@grafichebaglio.it

54th EDITION

FERRICOM

vinitaly

INT'L WINE & SPIRITS EXHIBITION



PASSION IN BUSINESS

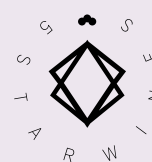
18 - 21
APRIL 2021
--> VERONA <--

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY

TOGETHER WITH

 **SOL & AGRIFOOD**
TASTE OF BUSINESS
ENOLITECH
TECHNOLOGY & INNOVATION

OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES



5StarWines
THE BOOK
5starwines.it



INTERNATIONAL
PACKAGING
COMPETITION
vinitaly.it

VERONAFIERE.IT



Organized by
veronafiere
Trade shows & events since 1898

ETICHETTATURA & MARCATURA

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

DMC

Etichettatrici: nuovo modello Alpha Pro e Tech Sonic, ultima nata della linea Tech



MACCHINE ETICHETTATRICI CON PIATTELLO

L'azienda DMC Srl presenta due nuove etichettatrici che completano ed arricchiscono la gamma di prodotti offerti per il settore beverage. La prima novità è il nuovo modello Alpha Pro, una macchina da banco che lavora in verticale. Si tratta di una macchina etichettatrice per il confezionamento di molteplici tipologie di contenitore, dai cilindrici ai conici, quadrati e sagomati, che garantisce una elevata precisione di etichettatura ed un cambio formato rapido ed economico, grazie all'utilizzo del sistema di confezionamento mediante il piattello di rotazione. L'etichettatrice è predisposta anche per l'applicazione di un bollino girocollo o una piccola medaglia, consentendo di realizzare con un'attrezzatura manuale da banco anche il

confezionamento della bottiglia classica spumante. La seconda new entry invece è il modello Tech Sonic, una etichettatrice automatica da 4.000 bph, ultima nata della linea Tech; si tratta di una macchina da linea adatta al confezionamento di formati cilindrici, che sfrutta un innovativo sistema di etichettatura (brevetto depositato) mediante rulli contrapposti che consente di raggiungere elevate produzioni e che si pone come alternativa alle tradizionali macchine etichettatrici di tipo vacuum. Sempre della famiglia Tech fanno parte anche altri due modelli esposti in fiera, la Tech DF, dedicata al settore spumante e vino, e la Tech 49, una lineare con piattello adatta al confezionamento per il settore alimentare, enologico e distillati.

FINLOGIC Produzione di etichette e tracciabilità on demand con Oki

Il Gruppo Finlogic è un'identità solida e riconosciuta nel settore dell'Information Technology, con soluzioni complete per l'etichettatura, la codifica e l'identificazione automatica dei prodotti. Con oltre 60 linee di produzione divise su tre stabilimenti, a Bari, Milano e Piacenza, Finlogic è tra i primi produttori in Italia di etichette in bobina e in fogli, neutre e stampate, per settore alimentare, vitivinicolo, manifatturiero, sanitario, chimico e logistico. Molteplici i materiali e le tecnologie messe a disposizione:

dalla stampa flexografica, alla stampa e fustellatura digitale, per soddisfare la più ampia gamma di esigenze di produzione. Nell'ottica di offrire soluzioni complete, è distributore dei principali brand di stampanti per etichette a trasferimento termico in bianco e nero, come Sato, Toshiba, Citizen, Zebra e TSC, con un'ampia scelta di nastri ribbon, neri o colorati, per tutte le esigenze di resistenza, oltre essere l'azienda più specializzata nella fornitura di stampanti digitali. Sempre più aziende enologiche stanno internalizzando la produzio-

ne delle etichette, stampando direttamente a colori solo le quantità di cui realmente necessitano in quel momento. Esportazioni, personalizzazioni, private label, retro-etichette, normative e simboli obbligatori, sono alcune delle ragioni per cui oggi produrre in azienda le etichette dei propri prodotti, diventa necessario e economicamente conveniente. Con la nuova stampante laser led a 5 colori Oki 1050, è possibile stampare su qualsiasi tipo di supporto, anche con il bianco. Oki 1050 è la soluzione ideale per stampare su carte nere, colorate,



metallizzate, oltre che su carte naturali ed enologiche o materiali plastici. Finlogic è partner e assistenza tecnica certificata Oki per tutta Italia.



L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

PROGETTAZIONE
PRE-STAMPA
STAMPA
IMBALLAGGIO

GB GRAFICHE BAGLIO

Dalla progettazione alla stampa, gusto estetico e know how

La GB Grafiche Baglio Srl opera nel settore grafico dal 1953 con la serietà di chi ha saputo conciliare attentamente l'artigianalità e la qualità dei propri prodotti con le esigenze del settore. Nel corso degli anni l'Azienda ha indirizzato la propria produzione nell'ambito del labelling enologico e dei distillati, offrendo ai propri clienti un servizio completo e professionale, dallo studio preliminare del prodotto, grafico e normativo, alla progettazione esecutiva sino alla stampa. Grafiche Baglio è in grado di assecondare le aspettative dei committenti più esigenti attraverso la stampa di etichette sia con metodo tradizionale carta e colla che autoadesive. Può offrire, inoltre, a costi competitivi senza rinunciare a un prodotto di qualità, la stampa digitale, adatta per piccole quantità. Non solo

gusto estetico ma anche il consolidato know-how, il costante rinnovamento del parco macchine con la recente installazione di un'ulteriore unità semirotaiva di ultima generazione, la ricerca di nuovi materiali e l'avvento dello smart manufacturing aziendale rappresentano per le Grafiche Baglio la costante quotidiana per un management vincente. L'ottenimento della certificazione ISO9001 non sarà per Grafiche Baglio solo sinonimo di garanzia in termini di qualità e cura di quanto prodotto ma diverrà un nuovo inizio per affrontare le sfide e le richieste di un mercato in continua evoluzione all'interno del quale l'Azienda intende ritagliarsi il proprio ruolo.



MAXI DATA

uve2k.Blue Picking per la gestione logistica e l'etichettatura

Dalla produzione alla commercializzazione del vino, le aziende vitivinicole sono tenute ad eseguire una vasta gamma di operazioni, tra cui la gestione logistica dei prodotti. Per facilitare l'intero processo, Maxidata propone "uve2k.Blue - Picking". Il modulo agevola tutte le normali operazioni di evasione degli ordini clienti, la compilazione dei DDT di vendita, la compilazione dei documenti di trasferimento tra depositi e il controllo dell'inventario di magazzino. Le funzioni di uve2k.Blue Picking possono essere eseguite direttamente dagli operatori di magazzino e produzione, tramite l'utilizzo di terminali scanner e pannelli sui PC in magazzino. Il gestionale può stampare le etichette, sia per i cartoni che per i bancali, identificando univocamente il singolo pallet con un codice SSCC con tutte le relative informazioni (n° di lotto, n° di imballi, n° bottiglie contenute, etc.), specificati tramite i codici standard AI

(Identificatori di Applicazione) per barcode. La funzione "Inventario di magazzino", infine, consente di confrontare l'inventario preparato in magazzino tramite terminale, con l'inventario contabile calcolato dal gestionale. A fronte del crescente trend "industria 4.0", uve2k.Blue può essere interfacciato con gli impianti delle linee di produzione, dall'imbottigliatrice al pallettizzatore, garantendo una comunicazione continua con il gestionale e permettendo di tenere sotto controllo l'intero processo produttivo.



Z-ITALIA - DELLA TOFFOLA GROUP

Etichettatrici modulari e combinate

Z-Italia (www.z-italia.eu), azienda che fa parte del Gruppo Della Toffola, risponde alla crescente domanda di flessibilità nel mondo dell'imbottigliamento per il vino, progettando e realizzando una gamma completa di macchine etichettatrici modulari e combinate che combinano diverse tecnologie di applicazione in un'unica macchina rotativa. Le etichettatrici modulari permettono di combinare in un unico carosello diversi gruppi etichettaggio montati su carrelli estraibili che si possono collegare e scollegare alla struttura della macchina secondo le necessità di produzione. Ogni gruppo di etichettaggio è motorizzato in maniera indipendente.

Anche le macchine etichettatrici combinate uniscono diverse tecnologie di applicazione in un'unica macchina. I gruppi di etichettaggio sono però fissi e integrati completamente nella struttura della macchina. Per la massima flessibilità e personalizzazione, sulla stessa macchina possono essere aggregati i seguenti gruppi: roll fed, colla a freddo, colla a caldo pretagliato, autoadesivo, preadesivizzato. In questo modo, venendo incontro ai molteplici gusti di aziende e consumatori, viene data massima libertà alla creatività e all'innovazione nello sviluppo del packaging. Le etichettatrici modulari e combinate di Z-Italia arrivano fino a una velocità di 60.000 bph.



Cooperative
DALLA FUSIONE DI CERTALDO E POGGIBONSI NASCE VIVITO
Con oltre 105.000 quintali di uva lavorata e un valore della produzione di 12,5 milioni di euro, i circa 700 soci delle cantine cooperative di Certaldo e Poggibonsi, hanno dato vita alla più grande aggregazione regionale di viticoltori: Vivito s.c.a, acronimo di Vini di Viticoltori Toscani, che può contare su un patrimonio netto di 9,5 milioni e di disponibilità liquide per 2,2 milioni, a fronte di 1,7 milioni di capitale sociale, 0,5 milioni di debito verso i soci e nessun debito verso banche. È prevista la riqualificazione dello stabilimento di Poggibonsi per un investimento di 700mila euro, l'acquisto di macchinari per avere sfuso con ottimi parametri per circa 180mila euro di investimenti, reimpianti in vigna, investimenti sulle aziende agricole e formazione al personale.

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 3 SETTEMBRE 2020



NORD

PIEMONTE



Asti

Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00	Barbera d'Asti Docg 2019 13° 100,00 - 110,00
Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00	Barbera del Monferrato Dop 2019 12-13,5° 95,00 - 105,00
Piemonte Grignolino Dop 2019 100,00 - 110,00	Grignolino d'Asti Dop 2019 115,00 - 125,00
Barbera d'Asti Docg 2019 13,5° 115,00 - 125,00	Mosto da uve aromatiche Moscato 2019 50,00 - 60,00

Prezzi q.le partenza.

Alessandria

Monferrato Dolcetto Dop 2019 90,00 - 100,00	Piemonte Cortese Dop 2019 70,00 - 80,00
Piemonte Barbera Dop 2019 80,00 - 90,00	Ovada Dolcetto Docg 2019 90,00 - 100,00

Prezzi q.le partenza.

Alba

Barbaresco Docg 2018 540,00 - 580,00	Barolo Docg 2017 640,00 - 810,00
Barbera d'Alba Dop 2018 n.q.	Nebbiolo d'Alba Dop 2018 240,00 - 270,00
Roero Arneis Docg 2018 n.q.	Dolcetto d'Alba Dop 2019 160,00 - 175,00

Prezzi q.le partenza.

LOMBARDIA



Vino Igp:

Chardonnay Pv 2019 11,5° 0,80 - 0,85	Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95
Croatina Pv 2019 12° 0,70 - 0,75	Prezzi kg partenza.
Barbera Pv 2019 11,5° 0,75 - 0,80	Lambrusco Mn. 2019 11,5° 4,60 - 4,80
Pinot grigio Pv 2019 0,85 - 0,90	Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Barbera O.P. 2019 12° 0,85 (+6,25) - 0,90 (+5,88)	Moscato O.P. 2019 1,20 - 1,30
Pinot nero 2019 vinific. in rosso 12° 0,90 - 0,95	Malvasia O.P. 2019 11,5° 0,80 - 0,85
Pinot nero 2019 vinific. in bianco 11,5° 0,95 - 1,00	Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2018 11,5° 1,10 - 1,20
Pinot grigio O.P. 2019 1,00 - 1,05	Bonarda O.P. 2019 12,5° 0,80 - 0,85

Prezzi kg partenza.

EMILIA



Vino comune:

Rossissimo desolfurato 2019 7,50 - 8,00	Mosto muto Ancellotta 2019 n.q.
Rossissimo desolfurato mezzo colore 2019 4,80 - 5,30	Prezzi gr. q.le Fehling peso x0,6
Prezzi gr. q.le partenza.	Filtrato dolce di Ancellotta Emilia 2019 n.q. (Prezzi grado Bé.)

Vino Igp:

Rosso Lambrusco Emilia 2019 4,30 - 4,50	Lambrusco bianco Emilia frizzantato 2019 4,70 - 4,90
Bianco Lambrusco Emilia 2019 4,30 - 4,50 (+2,27)	Prezzi grado distillazione+zuccheri.
Prezzi gr. q.le partenza.	Malvasia Emilia 2019 65,00 - 75,00
Lambrusco rosso Emilia frizzantato 2019 4,70 - 4,90	Prezzi q.le partenza

ROMAGNA



Vino comune:

Bianco 2019 9,5-11° 3,50 - 3,70	Prezzi gr. q.le partenza.
Bianco TC base spumante 2019 9-10° 3,50 - 3,70	Mosto muto 2019 n.q. (pr. Fehling peso x 0,6)
Bianco TC 2019 10,5-12° 3,50 - 3,70	MCR 2019 3,50 - 3,60
Rosso 2019 11-12° 4,00 - 4,50	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo

Vino Igp:

Rosso Sangiovese Rubicone 2019 11-12° 4,50 - 5,00	Merlot Rubicone 2019 5,00 - 5,50
Bianco Trebbiano Rubicone 2019 11-11,5° 4,00 - 4,40	Chardonnay/Pinot Rubicone 2019 5,50 - 6,00

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Romagna Sangiovese 2019 12-13° 70,00 - 80,00	Romagna Trebbiano 2019 11,5-12,5° 50,00 - 55,00
--	---

Prezzi hl partenza.

ABRUZZO - MOLISE



Vino comune:

Bianco 2019 n.q.	Rosso 2019 11-12° 3,50 - 4,00
Bianco TC 2019 3,00 - 3,50	Rosso 2019 12,5-13,5° 4,20 - 5,50
Mosto muto 2019 n.q. (gr. compless. in peso)	Prezzi grado hl partenza.

Vino Igp:

Sangiovese 2019 4,00 - 4,20	Chardonnay 2019 4,00 - 5,00
-----------------------------	-----------------------------

Prezzi gr. hl partenza.

Vino Dop:

Montepulciano d'Abruzzo 12-13,5° 2019 5,00 - 5,50	Trebbiano 2019 11-12,5° 3,50 - 4,00
---	-------------------------------------

Prezzi gr. hl partenza.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI



Vino comune:

Bianco 2019 10,5-11,5° n.q.	Mosto muto rosso 2020 11-12° 2,20 - 2,40
Bianco termovinif. 2019 10-11,5° 3,30 - 3,50	Mosto varietale di uve Moscato 2019 55,00 - 65,00 (pr. q.le partenza)
Rosso 2019 10,5-12° 3,30 - 3,50	Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2019 12-13° n.q.
Rosso da uve Montepulciano 2019 11-12° 3,50 - 3,90	Mosto concentrato bianco 2019 33-35° 3,40 - 3,60
Rosso da uve Lambrusco 2019 12,5-13,5° n.q.	Mosto concentrato rosso 2019 33-35° 3,50 - 4,00
Prezzi gr. q.le partenza.	Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM 2019 33-35° 3,50 - 3,70
Mosto muto bianco 2019 10-11° 2,40 - 2,60	Prezzi gr. Bé x q.le partenza.
Mosto muto rosso 2019 11-12° 2,40 - 2,60	MCR 2019 65-67° 3,50 - 3,60 (Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Pinot Bianco 2019 11-12,5° 50,00 - 60,00	Chardonnay Puglia 2019 11-12° 45,00 (-10,00) - 55,00
--	--

Prezzi hl partenza.



SUD

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE

Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA

a cura di Med.&A.

VENETO

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

TREVISO: Fabrizio Gava
(Quotavini srl)

TRENTINO ALTO ADIGE

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRIULI VENEZIA GIULIA

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA

Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA

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

LAZIO E UMBRIA

Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE

Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE

Andrea e Riccardo Braconi
(Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA

Domenico Colucci, Andrea
Verlicchi (Impex srl)

SICILIA

Antonino Panicola
(Rappresent. Enot. Salvatore
Panicola sas)

Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA

Andrea Verlicchi (Impex srl)



CENTRO

ANDAMENTO DEI MERCATI

I simboli riportati accanto alle regioni indicano la percezione dell'andamento dei mercati espressa dagli operatori di Med.&A., che hanno modo di osservare dal vivo e rilevare puntualmente le tendenze di ciascuna piazza, determinate dall'interesse e dal fabbisogno dei clienti, dalla disponibilità e dalla qualità dei prodotti, dal rapporto fra la domanda e l'offerta e l'andamento degli scambi, indipendentemente dal rialzo o dalla diminuzione dei prezzi dei singoli prodotti.

Mercato attivo / scambi sostenuti

Mercato stazionario / scambi regolari

Mercato debole / scambi ridotti

NOTA: tutti i prezzi sono espressi in euro. Tra parentesi sono riportate le variazioni percentuali rispetto alle precedenti rilevazioni.



pagine a cura di MED.&A.



ph. Fabrizio dell'Aquila
Regione Emilia Romagna

**Enoteca Regionale Emilia Romagna
CINQUANT'ANNI DI BRINDISI**

Mezzo secolo di vita e di attività per portare nel mondo i vini dell'Emilia-Romagna. Questo è quanto ha fatto e continua a fare oggi Enoteca Regionale Emilia Romagna, che raggruppa circa 200 membri tra produttori di vino, aceto balsamico e distillati, enti pubblici, consorzi, associazioni rappresentative dei sommelier della Regione, e che nel 2020 festeggia un traguardo che è anche un nuovo punto di partenza. “Ripartiamo con il nostro progetto sull'enoturismo, - commenta il neo presidente Giordano Zinzani - con le attività divulgative all'interno della Rocca di Dozza, dove si trova la mostra permanente con oltre 1.000 etichette di vino dei nostri soci, espressione di tutta l'Emilia-Romagna enologica da Piacenza a Rimini; con investimenti sulle nuove tecnologie”.

VENETO - VERONA E TREVISO

Vino comune:

Bianco 2019 (rilev. Verona) 9,5-12° 3,50 - 4,00 (ettogrado partenza)	Mosto concentrato rettificato 2019 65/68 Bx 3,50 (-2,78) - 3,65 (-1,35)
Rosso 2019 (rilev. Verona) 3,20 - 4,00 (ettogrado partenza)	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Trevenezie 2020 (rilev. Tv) 10-11° 3,70 - 4,30	Tai Marca Trevigiana 2020 10,5-12° 5,00 - 5,50
Rosso Marca Trev./Veneto/Treven. 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,70 - 5,20	Glera 2020 9,5-10° 4,00 - 4,20
Bianco Verona 2019 10-13° n.q.	Merlot (rilevaz. Verona) 2019 n.q.
Rosso Verona 2019 10-12° n.q.	Merlot (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,00 - 5,50
Pinot bianco (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro)	Cabernet Franc 2020 10-12° 6,00 - 6,50
Pinot bianco (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,80 - 6,00	Cabernet Sauvignon 2020 10-12° 6,00 - 6,50
Chardonnay (rilevaz. Verona) 2019 12° n.q. (pr./litro)	Raboso rosso 2020 9,5-10,5° 6,00 - 6,50
Chardonnay (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 5,80 - 6,00	Raboso rosato 2020 9,5-10,5° 6,20 - 6,70
Verduzzo (rilevaz. Treviso) 2020 10-11° 5,00 - 5,50	Refosco 2020 10-12° 5,50 - 6,00
Sauvignon (rilevaz. Treviso) 2020 10-12° 7,00 - 10,00	Prezzi ettogrado partenza.
Durello 2019 n.q. (pr./litro)	Pinot nero 2020 10,5-12° 0,90 - 1,00 (pr./litro)

Vino Dop:

Soave 2019 11-12,5° 6,50 - 8,00 (ettogrado partenza)	Lugana 2019 1,30 - 1,60
Soave Classico 2019 12,5-13° 1,00 - 1,15	Garganega Garda 2019 n.q. (prezzi ettogr. partenza)
Soave classico superiore 2017 12,5-13° n.q.	Pinot grigio Garda 2019 n.q.
Bardolino 2019 0,95 - 1,05	Valdadige rosso 2019 n.q.
Bardolino Chiaretto 2019 n.q.	Valdadige bianco 2019 n.q.
Bardolino Classico 2019 n.q.	Pinot grigio Valdadige 2019 11-12° 1,40 - 1,50
Valpolicella 2019 1,10 - 1,50	Custoza 2019 n.q.
Valpolicella Classico 2019 n.q.	Prosecco 2019 9-10° 1,55 - 1,65
Valpolicella 2019 n.q.	Prosecco 2020 9-10° 1,55 - 1,65
Valpolicella Classico 2019 n.q.	Pinot Nero atto al taglio di Prosecco Rosé 2020 1,30 - 150
Valpolicella atto a superiore 2018 n.q.	Conegliano V. Prosecco Docg 2019 9-10° 1,90 (+2,70) - 2,00 (+2,56)
Valpolicella Classico atto a superiore 2018 n.q.	Conegliano V. Prosecco Docg 2020 9-10° 1,90 - 2,00
Valpolicella atto a ripasso 2018 2,20 - 3,00	Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2019 9-10° n.q.
Valpolicella Classico atto a ripasso 2018 2,20 - 3,00	Bianco delle Venezie 2020 12° 0,65 - 0,75
Amarone e Recioto Docg 2016 7,00 - 7,50	Pinot grigio delle Venezie 2019 10-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Classico Docg 2016 n.q.	Pinot grigio delle Venezie 2020 10-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Docg 2017 7,00 - 7,50	Pinot grigio Venezia 2020 11-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Classico Docg 2017 n.q.	Merlot Piave 2020 11,5-12° 0,75 - 0,85
Amarone e Recioto 2018 7,00 - 7,50	Cabernet Piave 2020 12-12,5° 0,85 - 0,95
	Prezzi al litro.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2019 12-13° 0,70 - 0,95	Sangiovese Toscana 2019 2019 litro 0,95 (+18,75) 1,10 (+4,76)
Bianco toscano 2019 0,80 - 1,00	Vermentino Toscana 2019 litro 1,20 (-7,69) 1,50 (-6,25)

Vino Docg:

Chianti 2019 0,90 - 1,40	Chianti Classico 2017 2,65 -3,20
Chianti 2018 1,05 - 1,38	Chianti Classico 2018 2,50 (-1,96) - 3,10
Chianti 2017 1,25 - 1,60	Chianti Classico 2019 2,30 - 3,10

Prezzi al litro.

UMBRIA

Vino Igp:

Bianco Umbria 2019 12° 3,00 - 4,00	Chardonnay Umbria 2019 12-12,5° 65,00 - 75,00
Rosso Umbria 2019 12-12,5° 4,00 - 4,50	Grechetto Umbria 2019 12° 70,00 - 80,00
Prezzi ettogrado partenza.	Pinot grigio Umbria 2019 65,00 - 75,00
	Prezzi q.le partenza.

Vino Dop:

Orvieto 2019 70,00 - 80,00	Orvieto classico 2019 75,00 - 85,00
----------------------------	-------------------------------------

Prezzi quintale partenza.

LAZIO

Vino comune:

Bianco 2019 11-12° 3,00 - 3,50	Rosso 2019 11-12° 3,80 - 4,50
--------------------------------	-------------------------------

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Igp:

Bianco 2019 3,50 - 4,00	Chardonnay Lazio 2019 13° 65,00 - 75,00
Rosso 2019 4,00 - 4,50	Pinot grigio Lazio 2019 65,00 - 75,00
Prezzi gr. q.le partenza.	Prezzi q.le partenza.

FRIULI VENEZIA GIULIA

Vino Igp Venezia Giulia e Igp delle Venezie:

Chardonnay 2019 12-12,5° 65,00 - 75,00	Pinot nero 2019 12-12,5° 85,00 - 100,00
Pinot bianco 2019 12-12,5° 70,00 - 75,00	Merlot 2019 12-12,5° 65,00 - 70,00
Sauvignon 2019 12-12,5° 90,00 - 130,00	Cabernet Sauvignon 2019 12-12,5° 70,00 - 75,00
Verduzzo 2019 12-12,5° 60,00 - 70,00	Refosco 2019 12-12,5° 75,00 - 85,00
Ribolla 2019 12-12,5° 65,00 - 75,00	Prezzi ettolitro partenza

Vini Friuli Dop:

Friulano 2019 (Tocai) 12-12,5° 100,00 - 110,00	Verduzzo 2019 12-12,5° 70,00 - 80,00
Pinot bianco 2019 12-12,5° 80,00 - 90,00	Merlot 2019 12-12,5° 75,00 - 85,00
Chardonnay 2019 12-12,5° 80,00 - 90,00	Cabernet Franc 2019 12-12,5° 90,00 - 100,00
Ribolla 2019 12-12,5° 80,00 - 90,00	Cabernet Sauvignon 2019 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio delle Venezie 2019 12-12,5° 80,00 - 90,00	Refosco 2019 12-12,5° 85,00 - 95,00
Pinot grigio 2019 12-12,5° 90,00 - 100,00	Pinot nero 2019 12-12,5° 90,00 - 110,00
Sauvignon 2019 12-12,5° 100,00 - 130,00	Prezzi ettolitro partenza

TRENTINO ALTO ADIGE

Vino Igp Vigneti delle Dolomiti:

Chardonnay 2019 n.q.	Merlot 2019 0,80 - 1,00
Müller Thurgau 2019 1,20 - 1,38	Teroldego novello 2019 n.q.
Pinot grigio 2019 1,45 - 1,90	Schiava 2019 1,30 - 1,50

Vini Trentino Dop:

Chardonnay 2019 1,55 - 1,85	Nosiola 2019 1,60 - 1,95
Pinot bianco 2019 1,60 - 1,95	Sorni Bianco 2019 n.q.
Riesling 2019 1,90 - 2,25	Sorni Rosso 2019 1,85 - 2,00
Müller Thurgau 2019 1,50 - 1,65	Cabernet Sauvignon 2019 1,70 - 2,10
Pinot grigio 2019 1,85 - 2,10	Marzemino 2019 1,50 - 1,80
Traminer 2019 3,60 - 4,10	Pinot nero 2019 2,70 - 3,50
Moscato 2019 1,90 - 2,10	Lagrein 2019 1,80 - 2,20
Sauvignon 2019 2,20 - 3,00	Merlot 2019 1,30 - 1,70
	Prezzi litro partenza.

Altre Dop:

Trento 2019 2,00 - 2,30	Valdadige Schiava 2019 1,45 - 1,65
Pinot nero base spum. Trento 2019 2,60 - 2,90	Teroldego Rotaliano 2019 1,85 - 2,00
Lago di Caldaro 2019 1,60 - 1,85	Lagrein rosato Kretzer 2019 1,60 - 1,80
	Prezzi litro partenza.

LAZIO (segue)

Vino Dop:

Frascati 2019 80,00 - 90,00	Castelli Romani bianco 2019 11-11,5° 3,60 - 4,00
Roma bianco 2019 95,00 - 115,00	Castelli Romani rosso 2019 11,5° 4,20 - 4,50
Roma rosso 2018 100,00 - 130,00	Prezzi ettogrado partenza.
Roma rosso 2019 100,00 - 140,00	
Prezzi q.le partenza	

MARCHE

Vino comune:

Tutti i vini non quotati per scarsità di trattative

Bianco Fiore 2017 n.q.	Prezzi ettogrado partenza.
Bianco fermentazione controllata 2018 10,5-11° n.q.	Rosso Sangiovese 2019 12,5° n.q.
Bianco fermentazione controllata 2018 11,5-12,5° n.q.	Montepulciano 2019 14-15° n.q.
Rosato 2018 11-12,5° n.q.	Prezzi al litro.

Vino Igp:

Marche Sangiovese 2019 11-12° n.q.	Marche Bianco 2018 12-12,5° n.q.
Marche Sangiovese Bio 2019 13-13,5° n.q.	Marche Passerina 2019 12-13° n.q.
Marche Trebbiano 2018 12-12,5° n.q.	Prezzi al litro.

Vino Dop:

Verdicchio Castelli Jesi cl. 2018 12-13° n.q.	Offida Passerina 2019 12,5-13° n.q.
Verdicchio Matelica 2017 12-12,5° n.q.	Rosso Piceno 2019 12-13° n.q.
Rosso Conero 2018 13° n.q.	Rosso Piceno Bio 2019 13-14° n.q.
Falerio Pecorino 2019 12-13° n.q.	Rosso Piceno superiore Bio 2018 13,5-14° n.q.
Offida Pecorino 2019 14-15° n.q.	Rosso Piceno superiore Bio 2019 13,5-14° n.q.
	Lacrima di Morro d'Alba 2016 12,5-13° n.q.

Prezzi al litro.

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2019 10,5-12° 2,80 - 3,00	Mosto muto bianco 2019 15-17 Babo 1,60 - 1,80
Bianco TC 2019 12-12,5° 3,20 - 3,60	Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2019 12,5-14,5° 5,60 - 6,00	MCR 2019 3,50 - 3,60
Prezzi gr. q.le partenza.	(Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Inzolia 2019 11,5-12,5° 3,40 - 3,80	Zibibbo 2019 11,5-13,5° 0,80 - 1,00
Catarratto 2019 3,40 - 3,80	Cabernet 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Grecanico 2019 3,40 - 3,80	Merlot 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Prezzi gr. q.le partenza.	Syrah 2019 13-14,5° 0,80 - 1,20
Chardonnay 2019 13,5° 0,80 - 0,90	Prezzi al litro
Pinot grigio 2019 12-13° 0,80 - 1,00	

Vino Dop:

Bianco Grillo Sicilia Dop 2019 12,5-13,5° 0,60 - 0,65	Merlot Sicilia 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20
Rosso Nero d'Avola Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20	Syrah Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,85 - 1,25
Cabernet Sicilia Dop 2019 13-14,5° 0,90 - 1,20	Prezzi al litro.

SARDEGNA

Vino Dop:

Vermentino di Sardegna 2019 12-13° 140,00 - 160,00	Monica di Sardegna 2019 13-14,5° 100,00 - 130,00
Cannonau di Sardegna 2019 13-14° 170,00 - 190,00	Nuragus di Cagliari 2019 12-13° 90,00 - 110,00
	Prezzi hl partenza.

Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 3 settembre 2020



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

Quotazioni per il resto del mondo
rilevate da Ciatti Company
alla prima decade di agosto



GERMANIA

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

- La pubblicazione delle rilevazioni dei mercati per la Germania è attualmente sospesa perché:
1. Nella maggior parte delle aree di coltivazione la raccolta è iniziata un po' prima rispetto ad un anno normale, ma non è ancora in pieno svolgimento.
 2. Il commercio del vino finito (2019) si fermato completamente, in ragione della vendemmia.
 3. I prezzi sono rimasti stabili fino all'ultimo e non ci sono nuove quotazioni.
 4. In circa 14 giorni si avranno i prezzi dei mosti della nuova produzione, come è tradizione in Germania.
- Matthias Walter

FRANCIA

Vendemmia 2019

Rilevazioni a cura di Enrico Miravalle (Enrico Miravalle Wine Agency) con la collaborazione di Serge Dubois, co-presidente dell'Union Internationale des Oenologues e di Quentin Dubois

Sauvignon 2019 100,00 - 115,00	Grenache rosé 2019 95,00 - 120,00
Chardonnay 2019 105,00 - 120,00	Vino comune rosso 2019 60,00 - 75,00
Viognier 2019 105,00 - 120,00	Vino comune rosato 2019 85,00 - 105,00
Merlot 2019 90,00 - 105,00	Vino comune bianco 2019 55,00 - 75,00
Cabernet 2019 95,00 - 110,00	Prezzi hl partenza
Syrah 2019 95,00 - 110,00	

SPAGNA

Vendemmia 2019

Rilevazioni a cura di Giorgio Meneghetti con la collaborazione di Antonio Cano, Bodegas Cano Ludeña e Gregorio Ruiz, Bodegas Vinival

Vino bianco fiore 2019 2,30 - 2,40	Mosto fiore muto bianco 2019 2,70 - 2,80
Vino rosso 2019 (var. locali) 2,70 - 3,00	Mosto di seconda 2019 (pressato) n.q.
V. rosso 2019 (Merlot, Cabernet, Syrah) 3,50 - 4,00	Mosto rosso 2019 n.q.
Vino rosato Fc 2019 (ferm. controllata) n.q.	Prezzi gr. Bé x hl.
Vino bianco Fc 2019 (ferm. controllata) 2,50 - 2,60	Mosto concentrato rettificato 2019 3,40 - 3,50
Tintorera 1° 2019 (35-50 punti colore) 13-14° n.q.	Prezzi gr. rifr x 0,6 x q.le arrivo
Tintorera 2° 2019 (25-35 punti colore) 12-13° n.q.	
Prezzi ettogrado partenza.	

CALIFORNIA

Vendemmia 2018-2019

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

Bianco comune 2019 0,76 - 0,84	Rosso comune 2018/19 0,67 - 0,89
Chardonnay 2019 1,06 - 1,34	Cabernet Sauvignon 2018/19 0,92 - 1,56
Pinot grigio 2019 1,06 - 1,34	Merlot 2018/19 0,95 - 1,17
Muscat 2019 0,93 - 1,22	Pinot noir 2018/19 1,18 - 1,67
White Zinfandel 2019 0,79 - 0,84	Syrah 2018/19 0,92 - 1,33
Colombard 2019 0,80 - 0,84	Zinfandel 2018/2019 1,01 - 1,45

ARGENTINA

Vendemmia 2019/2020

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

Bianco comune 2020 0,21 - 0,25	Rosso comune 2019/20 0,21 - 0,25
Bianco comune (Criolla) 2020 0,19 - 0,20	Cabernet Sauvignon 2019/20 0,42 - 0,51
Chardonnay 2020 0,38 - 0,46	Malbec Entry-level 2019/20 0,46 - 0,55
Torrontes 2020 0,30 - 0,38	Malbec Premium 2019/20 0,59 - 0,84
Sauvignon Blanc 2020 0,38 - 0,46	Syrah 2019/20 0,30 - 0,38
Muscat 2020 0,25 - 0,30	Merlot 2019/20 0,30 - 0,38
	Tempranillo 2019/20 0,30 - 0,38
	Bonarda 2020 0,30 - 0,38

SUDAFRICA

Vendemmia 2019-2020

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

Bianco comune 2019/20 0,33 - 0,35	Rosso comune 2019/20 0,44 - 0,46
Chardonnay 2019/20 0,53 - 0,57	Cabernet Sauvignon 2019/20 0,57 - 0,63
Sauvignon Blanc 2019/20 0,53 - 0,58	Ruby Cabernet 2019/20 0,46 - 0,49
Chenin Blanc 2019/20 0,39 - 0,41	Merlot 2019/20 0,56 - 0,61
Muscat 2019/20 0,39 - 0,41	Pinotage 2019/20 0,51 - 0,56
Rosé comune 2019/20 0,35 - 0,38	Shiraz 2019/20 0,53 - 0,58
Cultivar rosé 2019/20 0,42 - 0,44	Cinsault rosé 2019/20 0,42 - 0,44

AUSTRALIA/
NUOVA ZELANDA

Australia: Vendemmia 2020

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

FOB, Adelaide

Nuova Zelanda: Vendemmia 2020

Vini filtrati e stabilizzati a freddo

FOB, Auckland

Bianco secco 0,51 - 0,58	Rosso secco 0,70 - 0,76
Chardonnay 2020 0,64 - 0,70	Cabernet Sauvignon 2020 0,82 - 0,91
Sauvignon Blanc 2020 0,73 - 0,79	Merlot 2020 0,82 - 0,91
NZ Marlborough SB 2020 2,22 - 2,35	Shiraz 2020 0,82 - 0,91
Pinot Gris 2020 0,73 - 0,79	Muscat 2020 0,54 - 0,61

Specialisti nella decorazione del vetro

Strada Canelli 111Bis, Costigliole d'Asti (AT) Tel. +39 0141 843504 info@ppppromotion.it

www.pppromotion.it