

TUTTO WINE
FIERA MILANO
17-20 MAGGIO 2021



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

Per informazioni:
02 7222825/26/28
tuttowine@uiv.it

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

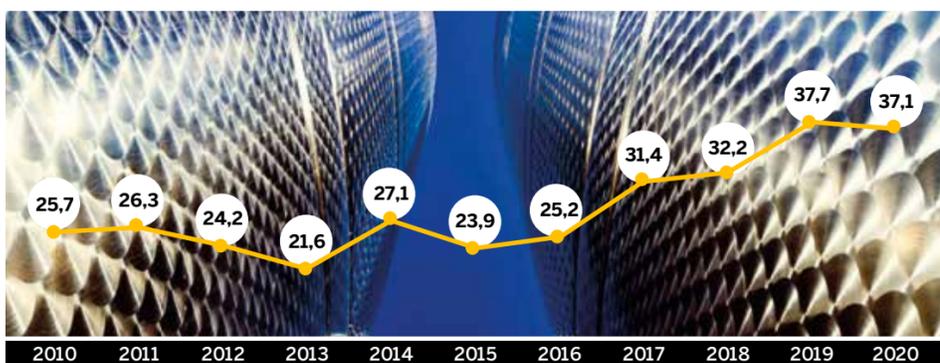
EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line
150,00 euro - Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: 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.

ANALISI DELLE GIACENZE, PROSPETTIVE DI MERCATO
E MISURE DI GESTIONE DELLE DO

Per una distillazione CHIRURGICA

Giacenze di vino
alla produzione
(milioni di hl)



Le giacenze 2020 sono in linea con l'anno scorso (ma comunque a livelli molto sostenuti rispetto alla media storica, attorno a 37 milioni di hl) e il settore chiede comunque la misura sui vini a denominazione d'origine, che abbia però due requisiti: prezzi congrui e interventi mirati, come attuato in Piemonte. Obiettivo, alleggerire le cantine e ridare fiato a quei produttori e territori che hanno sofferto più di tutti questa congiuntura. Dietro l'angolo il rischio di mettere in seria crisi il mercato dello sfuso. Ecco cosa dicono i Consorzi delle principali denominazioni italiane interpellati dal nostro giornale

A PAGINA 2



IO, DONNA, E IL VINO: arriva un nuovo progetto editoriale

Sabato 10 ottobre, sul numero 41 di iO Donna allegato al Corriere della Sera, uscirà la prima puntata di un nuovo progetto editoriale dedicato al vino. Originale negli obiettivi e nelle modalità, questa iniziativa punta a stimolare curiosità e interessi di un target sempre più importante per il nostro settore. Ne parliamo con la direttrice del settimanale, Danda Santini

a pagina 10

GLI ITALIANI
E IL CIBO
NELLA
"BOLLA"
POST-COVID

RAPPORTO
COOP 2020

a pagina 20

a pag.
22

IL VINO SI FA (ANCHE) NELL'ACQUA

Mare, soprattutto, o lago, l'affinamento "underwater" da semplice esperimento sta diventando una pratica consolidata con possibilità di sviluppo. Semplice moda del momento? Forse no, anche se, ad oggi, sono poco più di 30 le esperienze in tal senso. L'Europa si conferma protagonista assoluta e l'Italia ai primi posti tra i diversi Paesi



ALL'INTERNO
SPECIALE ENOTURISMO



**SYNEROCAP™
SERIES**

Noi siamo già nel futuro... E tu?

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

IL CONTO
DELLE
GIACENZE
2020

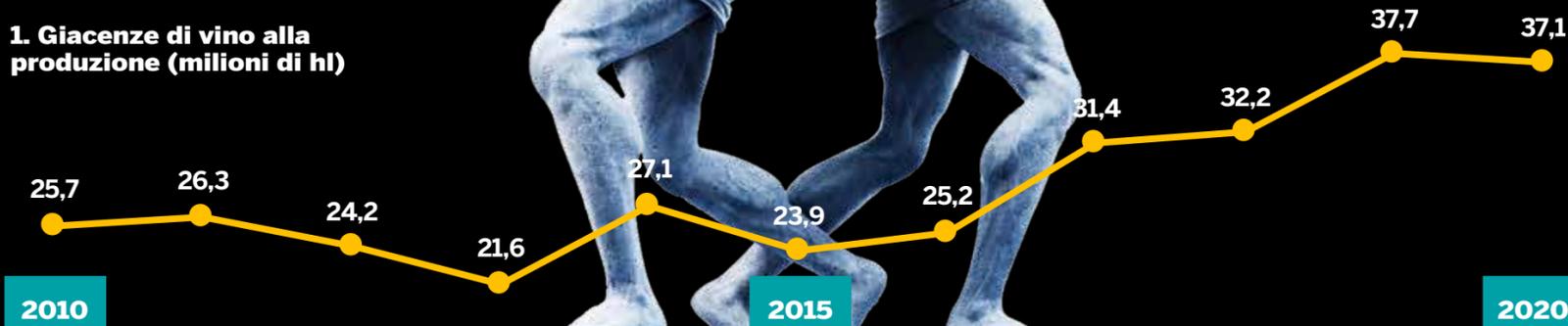
Ma 37
milioni di
ettolitri...

La campagna chiude a -3%, ma nel corso degli ultimi anni la media degli stock è aumentata di circa 10 milioni di ettolitri. Eppure, sembra tutto sotto controllo

sono
POCHI...

...o sono
TANTI?

1. Giacenze di vino alla produzione (milioni di hl)



di CARLO FLAMINI

Tabella 1. Rapporto giacenze/produzione

Produzione		Giacenze		Rapporto giacenze/produzione	
2010	50.598.053	2011	26.317.135	2010/11	52%
2011	44.698.472	2012	24.182.059	2011/12	54%
2012	44.450.692	2013	21.620.320	2012/13	49%
2013	53.027.838	2014	27.092.118	2013/14	51%
2014	44.229.288	2015	23.926.326	2014/15	54%
2015	49.245.300	2016	25.216.771	2015/16	51%
2016	52.304.412	2017	31.379.188	2016/17	60%
2017	42.498.570	2018	32.163.638	2017/18	76%
2018	54.783.476	2019	37.721.897	2018/19	69%
2019	47.532.617	2020	37.052.772	2019/20	78%
Media 2010/14	47.400.869	Media 2011/15	24.627.592		52%
Media 2015/19	49.272.875	Media 2016/20	32.706.853		67%
Var. %	4%		25%		15 pp

Secondo i dati di Cantina Italia, in pancia alle aziende italiane a chiusura di campagna vi sono 37 milioni di ettolitri di vino. Se il dato rispetto alla scorsa annata è in decrescita (-3%), questo non deve far perdere di vista la prospettiva di medio periodo. Che dice come negli ultimi tre anni gli stock sono tendenzialmente aumentati: da una media di 25 milioni del quinquennio 2010/14, ci si è spostati - con un climax ascendente - a 38 milioni del 2019 e ai 37 del 2020.

Se si guarda la curva pluriennale (grafico 1), si nota come la prima impennata si sia avuta nel 2017, che ha dovuto fagocitare i 52 milioni di ettolitri della vendemmia 2016. Da lì, nonostante un'annata 2017 ai minimi, il dato 2018 è cresciuto ancora, per arrivare al record di stock del 2019, figlio della vendemmia 2018, da cui ancora oggi faticiamo a uscire. A differenza di quanto avvenne nel 2013/14 (vendemmia di 53 milioni), già nel 2015 si riuscì a ritornare a livelli di giacenza accettabili, mentre questa operazione di rientro dal 2017 non è più riuscita.

In sostanza, il settore deve prendere atto del fatto che il fardello delle giacenze (che possiamo chiamare "debito") sulla produzione (il nostro Pil) è aumentato considerevolmente: il rapporto stock/produzione viaggia al 67%, ben lontano dalla media del 52% del periodo 2010/14. Questo è uno dei motivi che vanno a incidere in maniera determinante sul prezzo medio dei nostri vini: non è un mistero che negli ultimi due anni - pur a fronte di una vendemmia 2019 in calo del 13% - le quotazioni non si sono risollevate come si sperava.

I motivi vengono da lontano. Sicuramente, abbiamo ricominciato a produrre di più con una certa regolarità (tabella 1): la media 2015/19, attestata a 49 milioni di hl, è superiore del 4% a quella del 2010/14. Quello che incide soprattutto è la composizione di questa media: nell'ultimo quinquennio abbiamo avuto più vendemmie abbondanti o regolari, con la sola 2017 ai minimi, mentre nel 2010/14 gli anni "magri", attorno a 44 milioni, sono stati ben tre, di cui due consecutivi, 2011 e 2012.

I fattori che spiegano gli aumenti produttivi più regolari degli ultimi anni sono due, e riguardano ovviamente il vigneto. Dal 2016, primo anno di applicazione del sistema delle autorizzazioni e con l'impianto progressivo della gran mole dei diritti acquistati in corsa dai produttori del Nordest nel Sud dell'Italia, le superfici sono tornate regolarmente a crescere: nel 2019 si è arrivati a 666.000 ettari, di fatto ritornando ai livelli del 2011 e con alta probabilità che il tasso di crescita continui anche nei prossimi anni.

Questi nuovi impianti sono per la maggior parte collocati in zone non prettamente viticole: sono per lo più di pianura, generalmente fuori dalle Dop, quindi sommano elevate produzioni potenziali a mancanza di vincoli di resa, oltre al fatto che sono generalmente investimenti di produttori di altre colture, che per ottenere PLV soddisfacenti, in mancanza di un valore aggiunto dato dall'appartenenza a una denominazione, non hanno altra strada che spingere sulla quantità.

Fattore da non dimenticare: nel 2023 tutte le autorizzazioni provenienti da conversione in diritti (stiamo parlando di qualche decina di migliaia di ettari) dovranno essere piantate obbligatoriamente, pena la perdita definitiva del titolo all'impianto: biso-

gna valutare lo scenario più estremo, ovvero che tutto questo ammontare di carta si trasformi in centinaia di migliaia di barbatelle nuove.

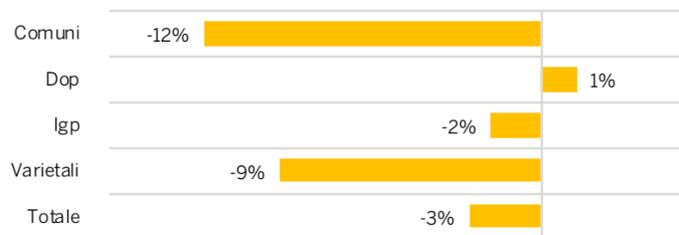
Il secondo fattore che va a incidere sulla variabile produzione è quello delle ristrutturazioni: la misura assorbe storicamente il 45% del Piano nazionale di sostegno. In poco meno di 20 anni, l'Italia ha ristrutturato quasi 300.000 ettari di vigneti, diventati in genere più produttivi rispetto a quelli precedenti, di fatto seguendo il caso spagnolo. Anche in questo caso molti vigneti ristrutturati sono collocati nelle zone pianeggianti e meno vocate. Il paradosso è che l'Italia ha utilizzato i fondi europei per estirpare vigneti collinari ad alto potenziale qualitativo, per poi impiantare e ristrutturare vigneti collocati in zone ad alta meccanizzazione.

La situazione per tipologie

Tornando alla disamina della campagna in corso, le situazioni per tipologie di vini e per regioni sono piuttosto differenziate (grafico 2). Se a livello di vini comuni la dinamica delle giacenze è sotto controllo (-12% annuo), favorita dal fatto che nei mesi del lockdown vi è stata una fortissima richiesta da parte della Gdo di prodotto in brik, meno florida appare la congiuntura per i vini Dop, che chiudono l'anno a +1%, contro il -2% degli Igp. Dettagliando Dop-Igp per colore (grafico 3), sono i rossi quelli messi relativamente peggio, con saldo delle giacenze totale a +2%, contro il -2% dei bianchi, che sfoggiano -4% sulla variabile Igp e -1% sul Dop, contro +3% dei rossi a denominazione e il saldo zero degli Igp.

Numeri non eclatanti nel totale generale, certo, ma il totale nazionale è una sommatoria di regioni, e le regioni non hanno andamenti tutti simili (tabella 2). Le situazioni più critiche per i rossi a denominazione per esempio le troviamo in Toscana (+8% di giacenza sull'anno passato, a cui si aggiunge un +17% sulle Igp, che come sappiamo vivono anche di ricadute dei Dop), Umbria (+9% e +21%), Lazio (+16% e +8%), Campania (+12% e +11%), Sicilia (+11% i rossi Dop). Giacenze in leggero aumento anche sulla componente Dop rossi veneti (+4%) e abruzzesi (+3%).

2. Variazioni annue stock per tipo



3. Variazioni annue stock Dop-Igp per colore

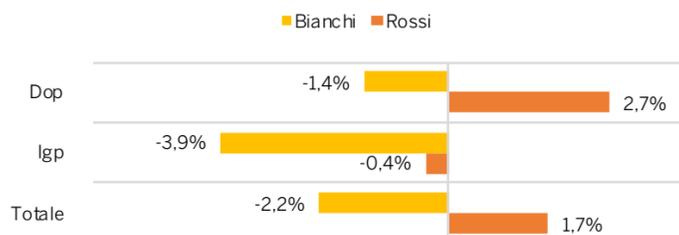


Tabella 2. Variazione annua giacenze per regioni

	Dop		Igp	
	Bianchi	Rossi	Bianchi	Rossi
ABRUZZO	0%	3%	2%	-5%
BASILICATA	18%	0%	-5%	-2%
CALABRIA	13%	-9%	18%	-5%
CAMPANIA	29%	12%	27%	11%
EMILIA ROMAGNA	-3%	-5%	26%	-1%
FRIULI V. G.	12%	-4%	-10%	-7%
LAZIO	12%	16%	-2%	8%
LIGURIA	2%	10%	19%	18%
LOMBARDIA	2%	-3%	-27%	-12%
MARCHE	2%	-3%	-7%	-7%
MOLISE	-3%	3%	-5%	29%
PIEMONTE	6%	-1%	-17%	-8%
PUGLIA	-31%	-6%	-6%	0%
SARDEGNA	-10%	2%	13%	4%
SICILIA	-30%	11%	-21%	-4%
TOSCANA	11%	8%	33%	17%
TRENTINO A. ADIGE	-6%	0%	-1%	-1%
UMBRIA	-2%	9%	4%	21%
VALLE D'AOSTA	32%	18%	27%	4%
VENETO	-3%	4%	-10%	-12%
Totale complessivo	-1%	3%	-4%	0%

Sul versante bianchi, qualche stock di prodotto presente in Romagna (fronte Igp soprattutto), Friuli e Lazio (+12% Dop), ancora Campania (oltre 25% sia Dop che Igp), Toscana, soprattutto componente Igp (+33%), mentre sotto controllo la situazione nelle grandi regioni bianchiste, come Veneto e Trentino, così come in Sicilia, dove vi è stato un forte abbattimento degli stock, e in Abruzzo, dove i Trebbiani sono a giacenze invariate.

Gli areali in (presunta) sofferenza

Andando a dettagliare denominazione per denominazione (tabella 3) (e tenendo conto che molte Dop e Igp possono essere detenute da imbottigliatori fuori zona di produzione), i dati di Cantina Italia - se confermati dai rispettivi Consorzi - danno in sofferenza l'areale toscano rappresentato dall'Igt regionale, che vede scorte di sfuso in aumento del 24% rispetto all'anno passato, evidentemente costituiti anche da "riflussi" delle Dop superiori. Restando in regione, forti aumenti per la Doc Maremma, quasi il 50% di sfuso a cui si aggiunge un +8% anche sull'imbottigliato. Non troppo florida la situazione del Nobile di Montepulciano, a +8%, mentre a Montalcino il segno più sta attorno al 6%. Attorno al 10% le scorte di Chianti Classico, mentre il Chianti si aggira al 7%.

In Veneto delicata la situazione per la Doc Valpolicella, con stock in aumento del 20%, e per il Soave, a +19%, mentre di minor portata, ma sempre in aumento, sono quelli della Doc Venezia, a +12%. Significativo il caso della Doc Garda, che vede un fortissimo aumento dello stock di imbottigliato (+41%), probabilmente dovuto ad aumenti produttivi importanti, ma anche agli effetti del lockdown che hanno bloccato per mesi l'afflusso turistico sul lago. Nel vicino Friuli, stock in deciso aumento per la Doc e l'Igt regionale, rispettivamente a +33% e +9%, così come in Alto Adige si segnalano aumenti dello sfuso attorno al 16%, accompagnati da +5% lato confezionato.

Spostandoci in Romagna, situazione di aumento per la Doc cappello (+10%), mentre risultano in progressione di 1/3 gli stock dell'Igt di ricaduta Rubicone, sopra il mezzo milione di ettolitri. Scendendo lungo lo stivale, aumenti significativi per l'Igt regionale umbra (+21% sfuso e +10% il confezionato) a cui si accompagna il +13% delle Dop Montefalco e Montefalco Sagrantino, e nel Lazio per la Doc dei Castelli (+11%), mentre a Sud tra le Dop e Igp spiccano gli aumenti a doppia cifra per le Dop e Igp della provincia di Benevento.

Tabella 3. Situazione giacenze delle principali Dop-Igp italiane



Denominazione	Imbottigliato			Sfuso		
	settembre 2019	settembre 2020	Var. %	settembre 2019	settembre 2020	Var. %
PROSECCO	262.904	255.802	-3%	1.710.915	1.868.515	9%
TOSCANO O TOSCANA	292.279	302.111	3%	840.174	1.040.849	24%
CHIANTI	105.599	108.010	2%	950.646	1.012.540	7%
MONTEPULCIANO D'ABRUZZO	97.891	96.846	-1%	971.688	1.008.195	4%
PUGLIA	122.400	127.836	4%	875.273	922.877	5%
SICILIA	218.280	117.667	-46%	832.335	842.144	1%
VENETO	140.918	149.274	6%	1.002.492	833.596	-17%
TERRE SICILIANE	127.787	121.752	-5%	965.276	824.406	-15%
SALENTO	82.709	85.816	4%	753.548	715.247	-5%
CHIANTI CLASSICO	129.773	125.257	-3%	574.803	633.469	10%
DELLE VENEZIE	95.944	95.971	0%	834.059	594.794	-29%
RUBICONE	52.740	54.662	4%	399.077	530.622	33%
VALPOLICELLA RIPASSO	38.131	37.270	-2%	464.593	488.024	5%
PROVINCIA DI VERONA	30.747	30.050	-2%	521.239	438.304	-16%
CONEGLIANO VALDOBB. PROSECCO	79.446	75.574	-5%	468.459	405.965	-13%
AMARONE DELLA VALPOLICELLA	44.621	49.345	11%	410.254	404.143	-1%
PRIMITIVO DI MANDURIA	18.511	21.772	18%	397.223	386.610	-3%
BAROLO	109.652	115.753	6%	375.017	386.045	3%
VALPOLICELLA	38.781	39.584	2%	256.906	308.001	20%
BRUNELLO DI MONTALCINO	95.312	105.298	10%	269.947	285.874	6%
TRE VENEZIE	62.855	76.216	21%	329.043	285.622	-13%
EMILIA	114.012	108.846	-5%	331.927	285.478	-14%
SOAVE	35.087	37.430	7%	225.495	268.422	19%
BARBERA D'ASTI	68.716	66.002	-4%	278.527	265.922	-5%
PROVINCIA DI PAVIA	53.563	49.578	-7%	293.477	223.023	-24%
TRENTINO	57.462	52.271	-9%	266.152	218.962	-18%
LAZIO	40.597	43.528	7%	205.105	216.132	5%
VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO	32.182	32.478	1%	193.490	212.847	10%
TERRE DI CHIETI	39.350	43.137	10%	188.776	188.801	0%
ROMAGNA	29.319	26.891	-8%	167.979	182.590	9%
SALICE SALENTINO	8.429	8.449	0%	200.929	175.187	-13%
FRIULI VENEZIA GIULIA	31.839	33.535	5%	130.593	174.076	33%
MARCA TREVIGIANA	13.642	14.838	9%	188.577	173.942	-8%
ALTO ADIGE	107.892	113.173	5%	147.388	171.168	16%
PIEMONTE	66.435	71.259	7%	175.271	160.726	-8%
UMBRIA	49.338	54.326	10%	131.135	158.981	21%
MARCHE	35.003	35.527	1%	167.706	150.402	-10%
GARDA	16.592	23.472	41%	135.755	134.144	-1%
VENEZIA GIULIA	45.274	46.980	4%	114.732	124.829	9%
BARBERA D'ALBA	47.678	46.752	-2%	114.465	117.065	2%
VIGNETI DELLE DOLOMITI	45.377	49.669	9%	127.353	115.587	-9%
LANGHE	75.245	79.000	5%	107.688	109.669	2%
BENEVENTANO	16.674	17.254	3%	84.705	104.956	24%
ASTI E MOSCATO D'ASTI	67.155	63.253	-6%	102.550	104.339	2%
OLTREPO' PAVESE	26.250	25.067	-5%	102.042	103.937	2%
BARDOLINO	24.719	24.414	-1%	113.038	103.812	-8%
ROSSO PICENO	8.950	9.691	8%	107.183	101.996	-5%
LUGANA	26.688	28.399	6%	98.479	96.189	-2%
BARBARESCO	36.444	37.967	4%	89.600	94.075	5%
VENEZIA	13.497	15.556	15%	82.879	92.970	12%
FRIULI COLLI ORIENTALI	37.349	33.916	-9%	87.780	91.650	4%
MAREMMA TOSCANA	23.639	25.564	8%	61.583	91.296	48%
BONARDA DELL'OLTREPO' PAVESE	28.007	28.320	1%	106.060	91.291	-14%
TREBBIANO D'ABRUZZO	21.081	20.219	-4%	88.038	87.421	-1%
CASTELLI ROMANI	7.676	7.311	-5%	77.557	86.028	11%
SANNIO	8.903	10.355	16%	63.877	77.896	22%
CANNONAU DI SARDEGNA	18.066	16.580	-8%	73.375	76.540	4%
FALANGHINA DEL SANNIO	8.047	9.672	20%	47.761	71.658	50%
PIGNOLETTO	18.718	16.211	-13%	81.464	71.538	-12%
TEROLDEGO ROTALIANO	7.325	6.389	-13%	65.336	69.015	6%
VERDICCHIO DEI CASTELLI DI JESI	22.601	23.083	2%	71.414	64.172	-10%
TAURASI	13.910	15.480	11%	52.822	59.085	12%
BOLGHERI	28.285	28.143	-1%	56.416	58.847	4%
ASOLO PROSECCO	9.257	9.695	5%	55.508	57.690	4%
ETNA	20.716	25.644	24%	49.790	57.548	16%
FRIULI GRAVE	10.564	8.019	-24%	52.468	56.724	8%
COLLIO	28.322	26.809	-5%	52.935	54.702	3%
BIANCO DI CUSTOZA	13.223	10.439	-21%	46.606	54.241	16%
MONTEFALCO	11.141	11.793	6%	48.002	54.145	13%
MORELLINO DI SCANSANO	22.515	20.011	-11%	51.804	54.122	4%
VALDADIGE	9.164	9.118	-1%	59.810	54.090	-10%
AGLIANICO DEL VULTURE	6.227	6.322	2%	50.121	53.929	8%
MONTEFALCO SAGRANTINO	14.901	13.402	-10%	47.022	53.051	13%
NEBBIOLO D'ALBA	13.694	13.984	2%	47.471	52.062	10%
GAVI	20.237	20.729	2%	56.826	50.691	-11%

DA NORD A SUD, LE OPINIONI DEI PRODUTTORI
SULLA SITUAZIONE IN CANTINA CON LA VENDEMMIA IN CORSO

Dop e giacenze: i territori tra attese di rilancio e distillazione

Alla Camera dei Deputati è in discussione un emendamento al Dl agosto che introduce la distillazione dei vini a Do recuperando le risorse residue della riduzione volontaria delle rese. Da utilizzare tassativamente entro fine anno. Una proposta, quella della distillazione, lanciata da UIV alla conferenza stampa sulle previsioni vendemmiali e sulla quale il nostro giornale ha interpellato Consorzi e territori. Ne emergono visioni e sensibilità diverse, ma tutte convergono verso un punto: un corretto prezzo di liquidazione e interventi mirati, per non danneggiare il mercato e al contempo dare rilancio alle imprese

a cura di **GIULIO SOMMA**

hanno collaborato: Fabio Ciarla, Carlo Flamini, Luciano Del Fabro, Clementina Palese, Patrizia Cantini, Maurizio Taglioni, Antonella Genna

Analisi delle giacenze, prospettive di crescita sui mercati e valutazione della distillazione per i vini a Denominazione di origine: cosa pensano i territori e come interpretano una situazione che, pur fra tante differenze tra le singole aree, continua a veder crescere il totale delle scorte di vino nelle cantine italiane?

I dati, da soli, potrebbero non bastare a rappresentare adeguatamente la situazione. Per questo siamo andati a indagare in diverse regioni del Paese individuando, sulla base dei dati presentati nell'articolo precedente, quelle Denominazioni e quei territori che presentavano numeri in crescita significativi sulle giacenze rispetto allo scorso anno. Era necessario capire le motivazioni più o meno note che hanno portato a quei numeri, le preoccupazioni del tessuto produttivo e, soprattutto, le intenzioni e i progetti sul prossimo futuro per affrontare una situazione che forse, dalle parole di alcuni degli intervistati, pare essere meno critica di quanto il dato numerico puro farebbe pensare. Importante anche approfondire, in questo contesto, l'orientamento generale e specifico sulla proposta di una nuova distillazione di crisi, riservata questa volta ai vini a Denominazione di Origine. L'idea è stata lanciata dall'Unione Italiana Vini al Ministro dell'Agricoltura Teresa Bellanova in occasione della conferenza stampa di presentazione dei dati previsionale della vendemmia, tenutasi in modalità digitale lo scorso 3 settembre. Proposta che era stata prontamente accolta dalla ministra, discussa tra Ministero e filiera nel giro di pochi giorni, fino ad approdare in Parlamento con un emendamento al Decreto Agosto, prima firmataria la senatrice pentastellata Gisella Naturale, in discussione mentre andiamo in stampa.

"La proposta di destinare ad una nuova distillazione di crisi, riservata questa volta ai vini a Denominazione di Origine, i circa 60 milioni di Euro rimasti inutilizzati dal finanziamento della riduzione volontaria delle rese adottata dal Governo - ha dichiarato **Paolo Castelletti**, Segretario Generale dell'Unione Italiana Vini - è nata dalla

constatazione che, come ha testimoniato anche la scarsa adesione alla distillazione riservata ai vini generici, sono proprio i vini a Denominazione ad essere in maggior sofferenza per la crisi legata alla pandemia. Un'idea che ha incontrato subito il favore di molti produttori e di parte della filiera anche perché permetterebbe di utilizzare le risorse residue entro la fine dell'anno, termine perentorio per mantenere la destinazione di questi fondi al nostro settore". La proposta è al centro di un intenso dibattito nel settore perché, al netto delle considerazioni di carattere normativo pur rilevanti, in queste prime settimane di vendemmia il contesto produttivo sembra cambiato.

"Quando abbiamo lanciato l'idea ai primi di settembre - continua Castelletti - si prefigurava una raccolta in linea con quella dell'anno scorso, con solo una lieve flessione limitata all'1% della produzione. Il quadro, invece, in queste settimane sembra cambiato in modo sostanziale, confermandosi l'eccellente qualità delle uve ma con stime sulla quantità riviste al ribasso, in calo netto rispetto al 2019". Ovvio che il calo atteso, oggi più concreto di quanto si potesse ipotizzare a quanto si potesse ipotizzare a inizio settembre, abbia spinto qualche area produttiva a guardare al futuro, rimanendo sul tema delle giacenze, con maggior serenità, anche se forse sarebbe meglio dire con minor preoccupazione.

Ma intanto la macchina politica si è messa in movimento, visti i tempi molto stretti in cui si dovrebbe portare a conclusione l'iter legislativo. "Dei 100 milioni di euro destinati alla vendemmia verde parziale ne sono stati spesi meno della metà - spiega **Filippo Gallinella**, Presidente della Commissione Agricoltura della Camera dei Deputati, che sta lavorando all'iter dell'emendamento al "Decreto Agosto" che introduce la distillazione per i vini a Do - lasciando ancora a disposizione circa 60 milioni che vogliamo assolutamente tenere per il vino italiano. Dobbiamo agire tenendo bene a mente che se li vogliamo spendere per la filiera vitivinicola dobbiamo farlo entro il 2020: in questa situazione, l'unica strada percorribile è la distillazione dei vini a Deno-



PAOLO CASTELLETTI



FILIPPO GALLINELLA

minazione di Origine, pagandoli ovviamente di più rispetto a quanto fatto per i vini comuni. Sento ancora qualcuno parlare di destinarli alla promozione ma non ci sono i tempi tecnici per presentare progetti

e spendere fondi entro la fine dell'anno, con il rischio dunque di perdere le risorse che sarebbero riallocate in altri settori". Una sensibilità, quella degli organismi parlamentari, molto apprezzata dalla filiera vitivinicola: "La reattività della Commissione Agricoltura della Camera e del suo presidente Filippo Gallinella, che ringraziamo per l'attenzione e l'impegno che dedica al nostro settore - ha detto ancora Castelletti - ci fa stare tranquilli sulla volontà da parte della politica e delle istituzioni di mantenere la destinazione di queste risorse al vino italiano. Adesso dobbiamo lavorare tutti insieme, politica, istituzioni e filiera per raggiungere l'obiettivo".

La voce dei territori

Ma andiamo ora a sentire, dalla voce dei protagonisti, cosa pensano i territori di questa proposta. Tra Denominazioni che pensano di poter rimanere ancora alla finestra, potendo contare su vini di lungo affinamento che hanno margini di rotazione migliori di altri, e Consorzi che invece sanno di dover smaltire presto etichette che, sul mercato, farebbero

grande fatica in caso di uscita ritardata. Strategie diverse, come sono diverse le prospettive di chi conferma l'interesse alla distillazione e chi - forse anche per un certo amor proprio o magari per migliorare l'offerta economica - afferma sicuro che non manderà i propri vini in distilleria. Volendo sintetizzare, dopo il Piemonte che ai primi di agosto ha stanziato a livello regionale 4 milioni di euro per la distillazione di alcune Dop, vediamo tra i possibilisti Valentino Di Campli del Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo, che pure pone l'attenzione sulla necessità di non fare differenze di prezzo tra le regioni, e Libero Rillo del Consorzio del Sannio, che tuttavia segnala come l'idea sia arrivata tardi e non abbia protetto da fenomeni speculativi sulle uve. Sulla stessa linea, con grande attenzione ai prezzi, il Friuli Venezia Giulia ma anche il Lazio, mentre la Toscana sembra muoversi più a macchia di leopardo contando su Denominazioni dalle caratteristiche molto diverse, seppur, in genere, la proposta potrebbe essere accettata solo a fronte di un indennizzo economicamente valido. An-

che l'Umbria si muove su due binari, niente distillazione per i grandi rossi ma molto probabile per le denominazioni bianchiste. Più o meno la stessa situazione illustrata dai consorzi veneti ascoltati, con l'Amarone che non ha problemi di sorta e prodotti come Custoza, Soave e Pinot Grigio delle Venezie che invece potrebbero aderire alla distillazione dei vini a Do ma con forti distinguo sia sui prezzi sia sulla scelta, da fare secondo criteri di premialità, dei prodotti da distillare, con differenze regionali e di penetrazione di mercato delle stesse denominazioni.

Nelle Marche la misura non sembra di interesse perché già sono state abbassate le rese e si è lavorato per anticipare il problema, stessa situazione in Sicilia dove il calo della produzione 2020 dovrebbe arrivare ad un -15% rispetto all'anno precedente. Non interessate, e in parte addirittura contrarie, le grandi cooperative emiliano-romagnole, che tuttavia ammettono come a fronte di prezzi validi ci potranno essere produttori che aderiranno all'operazione anche in Emilia Romagna.

▶ VENETO



CHRISTIAN MARCHESINI

VALPOLICELLA

In Valpolicella allo stato attuale non ci sono grosse preoccupazioni per le giacenze: "Abbiamo solo 4 annate in cantina - spiega **Christian Marchesini**, tornato da poco alla presidenza del Consorzio - quindi per un grande vino da invecchiamento come l'Amarone questo non desta alcuna preoccupazione. Stessa situazione per il Ripasso per il quale abbiamo in giacenza poco più di due annate, mentre un poco delicata è la situazione per il Valpolicella. Circa la distillazione dei vini a Do - continua Marchesini - se ci fossero prezzi adeguati potrebbe interessare solo il Valpolicella, ma non credo che gli attori del nostro territorio abbiano intenzione di usufruirne, anche perché una giacenza di Valpolicella può essere utilizzata per il Ripasso. Avevamo segnalato al Ministero alcune aziende non avendo 5 anni di storicità, anche nel caso in cui semplicemente abbiano cambiato ragione sociale, non hanno potuto usufruire del contributo per la riduzione delle rese. Quindi per la Valpolicella sarebbero utili la rimessa al bando per queste realtà escluse e, diversamente che per altre denominazioni, un aiuto allo stoccaggio a prezzi interessanti".



LUCIANO PIONA

SOAVE E CUSTOZA

Situazione sotto controllo nella Doc Soave con un imbottigliato che cresce del 7% rispetto al 2019: "L'aumento delle giacenze dello sfuso per il Soave rispetto al 2019 non ci preoccupa essendo fisiologico per una Doc in equilibrio - illustra **Sandro Gini**, presidente del Consorzio -, siamo più preoccupati da quanto potrebbe accadere nel prossimo futuro che non da quanto c'è in cantina".

"Quella del Custoza è una piccola eccedenza assolutamente recuperabile nell'anno prossimo - afferma **Luciano Piona**, presidente del Consorzio - anche perché tra i primi in Italia abbiamo disposto che il taglio si può fare entro il 31 dicembre esclusivamente con il vino dell'annata precedente. Quindi le giacenze delle vendemmie precedenti, come ad oggi la 2018, non spaventano visto che sono destinate ad essere riclassificate a vino da tavola. La discesa del prezzo del Lugana a scaffale nella grande distribuzione

Continua a pagina 6

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

Priamo
FOOD TECHNOLOGIES

omb



SIRIO ALIBERTI

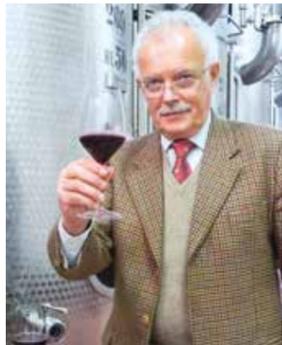


GIMAR

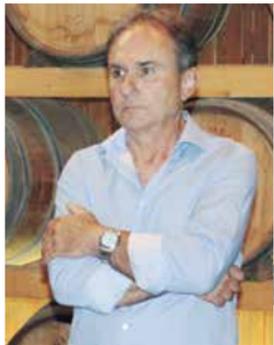
www.dellatoffola.it



ALBINO ARMANI



GIUSEPPE CROVATO



FRANCO CLEMENTIN



MICHELE PACE PERUSINI

DALLA REGIONE PIEMONTE

4 MILIONI DI EURO
PER DISTILLARE I DOP

Anticipando tutti, la Regione Piemonte, con determina-
dirigenziale del 7 agosto, ha stanziato 4 milioni di euro per la
distillazione dei vini di quattro Dop regionali. Soddissfazione del
mondo produttivo piemontese per aver ottenuto dall'Assessore
all'Agricoltura regionale, Marco Protopapa, il provvedimento in tempi
utili a liberare le cantine per la vendemmia con valori di liquidazione
ritenuti congrui. 42 mila hl di vino previsti in distillazione da consegnare
entro il 30 settembre con valori massimi dell'aiuto variabili dai 6,5 euro/
ettogrado per tutte le tipologie del Piemonte Doc e Monferrato Doc, ai 9,25
euro per il Brachetto DOC e ai 12,50 del Brachetto d'Acqui Doc.



➔ Segue da pagina 4

causato dall'aumento della produzione ha gene-
rato una competizione diretta con il Custoza sot-
traendone parte della quota di mercato. Questo
ha fatto crescere le giacenze che, come già detto,
la filiera giudica non preoccupanti per quanto
riguarda la gestione della denominazione". Con-
cordi comunque i due presidenti sulla distilla-
zione dei vini a Do: "Fin da subito mi sono detto
favorevole - ricorda Piona - a fronte di valori di-
gnitosi di prezzo ad aprire la distillazione ai vini
Dop, al di là del Custoza, per sostenere le deno-
minazioni in crisi. Ritengo che debba essere ge-
stita più che dai Consorzi dalle aziende, visto che
non tutte hanno giacenze, con regole semplici e
solo per i vini presenti a fine luglio 2020, quin-
di per quelli del 2019 o delle annate precedenti,
attribuendo per esempio il 50% del valore della
Doc nella quotazione dei mercuriali disponibile
presso le Camere di Commercio in tempo reale.
È molto meglio sottrarre giacenze a una deno-
minazione che non gira distillando prodotto
vecchio che penalizzare quello nuovo".

"Avevo avanzato proprio questa proposta al Mi-
nistero e alla Regione - concorda Gini -. L'ade-
sione dipenderà dal prezzo a cui verrà proposta e
dalla situazione delle singole aziende. La distilla-
zione, se il prezzo sarà congruo, è l'unica formula
per investire le risorse entro fine anno. Se la ge-
stione sarà regionale, come pare, sarà necessario
modulare prezzi corretti per i vini interessati,
per esempio in tre-quattro scaglioni. Poi saran-
no le singole aziende a decidere se presentare le
domande per attivare la pratica di distillazione.

PINOT GRIGIO DELLE VENEZIE

Sebbene le giacenze del Pinot grigio delle Vene-
zie si attestino su valori decisamente più bassi
di quelli dell'anno scorso (nel 2020 l'imbottiglia-
to da gennaio a settembre è cresciuto del 6,4%
rispetto al 2019 con una media di imbottiglia-
menti di 151.490 hl/mese, in crescita del 3%, e le
certificazioni segnano +2% sullo stesso periodo),
"la mia opinione, sempre sostenuta nei tavoli
dei mesi scorsi, è che sia doveroso pensare alla
distillazione dei vini a Do - sottolinea **Albino Ar-
mani**, presidente del Consorzio delle Venezie -. Ci
siamo arrivati con mesi di ritardo, dopo che altre
misure non hanno raggiunto l'effetto sperato,
ma oggi dobbiamo procedere restringendo, però,
le possibilità alle denominazioni che meritano
di essere tutelate. La distillazione dei vini a Do è
una opportunità che deve premiare le denomi-
nazioni più virtuose e più significanti sul mer-
cato partendo dalle Docg fino ad arrivare, even-
tualmente, alle Igt secondo griglie di premialità
su base regionale attribuendo ad ogni Regione
risorse proporzionali al peso delle produzioni in
questione. Vanno difesi i vertici della piramide
qualitativa, lasciando perdere i vini da tavola,
eliminando le annate 'vecchie' che non trovano
collocazione sul mercato con una distillazione
che riconosca un giusto prezzo. Così potremmo
'alleggerire' le denominazioni da vini di minor
qualità e favorire una corretta gestione della pro-
duzione attraverso sistemi di programmazione
dei quantitativi offerti in base agli effettivi con-
sumi, anche in chiave pluriennale, che è l'unico

modo per sostenere i prezzi. Vedo nei Consorzi
l'organismo che, comprendendo tutta la filiera,
può fare la sintesi, in mancanza dell'interprofes-
sione. Con in mano tutti i numeri della gestione
del prodotto, i Consorzi hanno una visione stra-
tegica di insieme, che i produttori singolarmente
non hanno, e possono indirizzare le aziende
sui vini da avviare alla distillazione. Ovviamente
poi starà ai singoli muoversi per accedervi.
L'importante è affidare alle Regioni la gestione
di queste risorse, secondo griglie di premialità
decise nei tavoli di filiera, per facilitare l'uso di
tutte le risorse, evitare distribuzioni a pioggia,
che porterebbe al riconoscimento di prezzi mol-
to bassi, e valorizzare le Do che lo meritano".

► FRIULI VENEZIA GIULIA

"Se la pandemia non rallenta in maniera signifi-
cativa e l'export non recupera - dice **Giusep-
pe Crovato**, presidente del Consorzio della Doc
Friuli - diventa difficile parlare di ripartenza".

"È certo che c'è la necessità di riprendere con le
esportazioni - aggiunge **Franco Clementin**, pre-
sidente del Consorzio della Doc Friuli Aquileia -,
soprattutto per le aziende medio-grandi. Per le
piccole, serve fare un lavoro impegnativo nel re-
cupero del rapporto con i privati, i consumatori,
nel tentativo di fidelizzarli. Ciò vale ancor di più
per le aziende prossime alle località turistiche
della nostra regione".

L'idea della distillazione piace abbastanza, con

i dovuti distinguo e con la garanzia che i prezzi
di acquisto dei vini siano adeguati, certamente
non inferiori ai 60-70 centesimi al litro, sull'esem-
pio francese. Del resto, per la vendemmia verde,
il Friuli VG ha chiesto e ottenuto 1.600.000 euro
che rappresentano il 4% dell'intera cifra italiana,
quando il "Vigneto Fvg", produttivamente parlan-
do, ne rappresenta meno del 3%: una buona ade-
sione, dunque. Secondo Clementin, comunque, si
tratta di interventi che hanno poco interesse e ri-
levanza per le piccole aziende. Il punto di vista di
Crovato e **Michele Pace Perusini**, consigliere del
Consorzio della Doc Friuli Colli Orientali e presi-
dente della Sezione economica viticoltura di Con-
fagricoltura Fvg, è che, invece, in ogni caso si tra-
tta di un intervento finalizzato a togliere prodotto
dal mercato e, dunque, deve essere guardato con
favore poiché può contribuire, indirettamente, a
sostenere i prezzi dell'imbottigliato.

► EMILIA ROMAGNA

Situazione tutto sommato tranquilla in Roma-
gna, dove gli stock di prodotto sul vino comune
sono in forte ribasso, grazie anche alle gran-
di richieste di basi spumanti pervenute dalla
Germania, specialmente a inizio lockdown, e
all'aumento degli acquisti di vino in brik e BiB
in grande distribuzione. Sul fronte dei vini a
denominazione, le giacenze della Dop Roma-
gna (+10% sullo sfuso) non preoccupano. Sulla
distillazione, netta contrarietà da parte di Terre

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:
Antonella Genna, Patrizia Cantini, Adriano Del Fabro,
Maurizio Taglioni, Fabio Ciarla, Clementina Palese,
Paolo Ferrante, Barbara Amoroso, Enzo Cagnasso

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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



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



SUPERBLOK®

SUPERBLOC®, sinonimo di compattezza, efficienza, affidabilità e flessibilità, è la soluzione di imbottigliamento integrato di MBF scelta dalla **Cantina Cooperativa dei Vignaioli del Morellino di Scansano**, produttori di vino di qualità e punto di riferimento in Maremma. "Qualità che nasce dalla passione" è il loro motto e la passione per l'imbottigliamento ha portato MBF a concepire una **completa linea di imbottigliamento in una macchina**.




TECNOLOGIE PER L'IMBOTTIGLIAMENTO

- | SYNCHROFILL 1200.30F1/1200.30LV/360.6R/360.4V
- | Produzione tappo raso 7.000 BPH
- | Produzione tappo vite 6.700 BPH
- | Sciacquatrice 30 pinze ugello fisso
- | Riempitrice 30 rubinetti
- | Tappatrice 6 teste tappo raso
- | Tappatrice 4 teste tappo vite



Keep Improving

via Nuova Padovana 3/A - 37040 Veronella - tel. +39 0442 450450 - sales@mbf.it - **mbf.it**



MARCO NANNETTI



ROBERTO SARTI



GIOVANNI BUSI



CARLOTTA GORI

Cevico: “Eravamo, e lo siamo ancora, favorevoli a destinare vino in forma solidale per produrre alcol per sanificanti - sostiene **Marco Nannetti**, presidente del gruppo romagnolo -. Siamo invece contrari alla distillazione come strumento di regolazione del mercato, perché distrugge parte dello stesso e non lo crea. Ma soprattutto, se applicata ai vini Dop, avrebbe un effetto nefasto: è un'entrata a gamba tesa che mette a soqquadro il mercato, creando difficoltà anche per l'anno successivo”. Nel caso del Sangiovese Dop, una distillazione di pari prezzo che effetti avrebbe? “Il rischio di alzare artificialmente il prezzo di un vino è quello di spostare su altro l'attenzione dei clienti - risponde il presidente di Terre Cevico -. Dobbiamo invece lavorare per crescere e far aumentare la percezione del valore, e questo lo si fa tramite promozione, sostegno dei consumi, valorizzazione delle produzioni, innovazione e investimenti. Se proprio si decide di distillare - chiude Nannetti - meglio sarebbe fare un'operazione chirurgica in quelle zone che realmente hanno necessità di smaltire prodotto per la contingenza creatasi con il Covid”.

“Anche noi come gruppo Caviro nel suo complesso non siamo interessati - concorda **Roberto Sarti**, responsabile Relazioni esterne di Caviro - se però il prezzo fosse davvero attrattivo non si può escludere che sul mercato qualcuno possa aderire: ma non ci riguarderebbe perché, come già detto, avendo una congiunzione tra le annate che si prospetta più veloce del solito, con poche giacenze, noi non siamo interessati”.

► TOSCANA

“Le problematiche collegate al Covid hanno influito relativamente sulle giacenze del Chianti - afferma il presidente del Consorzio **Giovanni Busi** -. La nostra denominazione in Italia vende circa il 70% nella Gdo, e all'estero si arriva a circa il 75%. Se le grandi aziende non hanno quindi avuto particolari problemi, quelle piccole (ossia la stragrande maggioranza della denominazione) che veicolano i propri vini nel canale Horeca hanno subito danni molto forti. Queste cantine potrebbero ricorrere alla distillazione solo nel caso che i prezzi coprano quelli di produzione, altrimenti per loro non sarebbe conveniente”.

Anche **Carlotta Gori**, direttrice del Consorzio Chianti Classico, ci dice che le giacenze sono aumentate del 10% e che sono da riferire alla grande abbondanza della vendemmia 2019: “Tra il 2012 e il 2014 abbiamo avuto giacenze ben più alte e abbiamo reagito con la promozione. Faremo la stessa cosa adesso, con eventi a Francoforte, Milano, Roma e Toronto e le aziende utilizzeranno il pegno rotativo. La denominazione sta tenendo bene e i nostri produttori sono abituati a invecchiare il vino e a tenerlo in cantina, quindi sarà difficile che lo inviino alla distillazione. Magari questa è una buona soluzione per quei vini - bianchi e rosati soprattutto - che hanno una vita più breve rispetto a quella di un Chianti Classico”.

Diversa è la situazione a San Gimignano, dove l'aumento dell'8% delle giacenze è probabilmen-

te tutto dovuto al Covid. **Irina Strozzi**, presidente del Consorzio, infatti ricorda che “la Vernaccia tradizionalmente inizia la sua vera commercializzazione a primavera, e visto che le nostre aziende vendono soprattutto nei canali Horeca, il lockdown ci ha molto penalizzato. Le nostre aziende la vendemmia verde la fanno ormai di regola e quindi la misura prevista dal governo da noi non ha avuto un particolare seguito. Per quanto riguarda la possibilità di destinare il vino alla distillazione, questa potrebbe essere interessante per noi solo se copre i costi di produzione, che a San Gimignano si aggirano intorno ai 130 euro a ettolitro”.

Il presidente del Consorzio Vino Nobile **Andrea Rossi** vede in questa crisi anche un'opportunità, e afferma: “Stiamo anche sensibilizzando i soci a una riduzione del 10% della giacenza in modo da evitare speculazioni sui prezzi. La distillazione è una possibilità alla quale prima non siamo mai ricorsi, ma che sicuramente in una annata come questa potrebbe rappresentare una valvola di sfogo per le aziende. Tuttavia pensiamo a una possibile distillazione di crisi relativa solo al Rosso di Montepulciano Doc, ma non al Nobile di Montepulciano Docg”.

Da luglio il Consorzio del Morellino ha un nuovo presidente, **Bernardo Guicciardini Calamai**, che ci racconta come le giacenze del vino siano solo leggermente superiori a quelle del 2019. “Riteniamo che quella del Morellino sia una denominazione in equilibrio, e per la vendemmia 2020 stimiamo volumi che non dovrebbero creare eccedenza di prodotto. Per quanto ci riguarda pensiamo che la vendemmia verde e la distillazione non debbano essere considerate come gli unici strumenti per sostenere una viticoltura di qualità e dare un supporto alle aziende. Riterremo quindi necessario destinare questi fondi alla promozione delle denominazioni partendo dal mercato interno e, appena sarà possibile, a quelli esteri”.



IRINA STROZZI



ANDREA ROSSI



BERNARDO GUICCIARDINI CALAMAI

LE MIGLIORI PERFORMANCE DI FILTRAZIONE PER IL TUO VINO.

Scopri la gamma completa di **prodotti e impianti per la filtrazione e la microfiltrazione del vino, firmati DANMIL e INNOTEK.**

Un ampio range di **soluzioni all'avanguardia e su misura** che garantiscono l'ottenimento di un vino dalle proprietà organolettiche inalterate.

Via Vittorio Arici, 104
S. Polo 25134 Brescia
+39 030 23071
aeb-group.com



DANMIL

INNOTEK

AEB®



FABRIZIO BINDOCCHI



FRANCESCO MAZZEI



MICHELE BERNETTI



VALENTINO DI CAMPLI



LIBERO RILLO

Anche a Montalcino il 2019 è stato un anno abbondante e il presidente del Consorzio **Fabrizio Bindocci** afferma che "questo fattore, insieme all'uscita di un'annata scarsa come il 2014, ha creato un aumento fisiologico delle giacenze che non è poi così preoccupante. Il Brunello sta reagendo bene, mentre il Rosso di Montalcino sta oggettivamente riscontrando maggiori difficoltà sul proprio segmento di mercato. Stiamo lavorando sulle migliori condizioni del credito e sulla salvaguardia del valore del prodotto, ma c'è assolutamente bisogno, per il prossimo anno, di un'accelerazione sul fronte della promozione, istituzionale e non, del prodotto Italia nel mondo. La distillazione potrebbe essere meritevole di considerazione se il prezzo risultasse congruo per tutte le denominazioni."

E vediamo infine la situazione all'interno del territorio della Doc Maremma. Come in Chianti Classico, anche qui l'aumento delle giacenze è dovuto principalmente all'abbondanza della produzione del 2019, come afferma il presidente del Consorzio **Francesco Mazzei**. Che aggiunge: "E' comunque evidente che la chiusura dei canali Horeca durante il lock down non abbia aiutato. In ogni caso le giacenze sono sotto controllo e con la nuova vendemmia, piuttosto scarsa, andremo a riequilibrare le scorte. Per quanto riguarda la distillazione, è una misura che il nostro Consorzio può accettare solo ed esclusivamente se basata su prezzi adeguati al valore del prodotto. In questo senso una differenziazione dei prezzi su base regionale potrebbe essere una soluzione in grado di valorizzare maggiormente le produzioni di alta qualità come quelle della nostra Toscana."

► UMBRIA

Filippo Antonelli - *Presidente Consorzio di Tutela Vini Montefalco*

"Già prima dell'estate, in collaborazione con la Regione, abbiamo intrapreso azioni in ambito enoturistico per correre ai ripari lanciando, tra l'altro, la campagna di comunicazione 'Umbria: bella e sicura', allo scopo di favorire l'idea di come la nostra regione, un po' in disparte rispetto alle principali rotte di comunicazione, fosse in qualche modo, come effettivamente è stata, meno colpita dal Covid. A Monte-



FILIPPO ANTONELLI

falco non ci sono ancora giacenze allarmanti. I nostri sono vini molto serbevoli, non temono l'invecchiamento e si possono collocare tranquillamente sul mercato con qualche mese di ritardo. Ciò vale anche per il Trebbiano spoletino. Discorso diverso, invece, vale per i Grechetti in generale e la Doc Orvieto: qui la misura richiesta da UIV relativa alla distillazione di vini a Do è sicuramente benvenuta. Va sottolineato che una parte del vino Dop era già stato declassato a Igp e inviato alla distillazione, per cui un po' del prodotto in eccesso è stato smaltito con la prima misura. Ora, con l'estensione della distillazione alle Dop, sicuramente una parte dei produttori di Orvieto potranno alleggerire le proprie giacenze".

► MARCHE

Michele Bernetti - *Vicepresidente IMT (Istituto Marchigiano di Tutela vini)*

"Le Marche beneficiano al momento di una situazione più tranquilla rispetto ad altre aree della penisola, poiché in questa regione si è maggiormente usufruito dell'ultima misura di distillazione. Ciò è accaduto grazie a un contributo della Regione, che ha aggiunto una ulteriore quota a quella stabilita dalla misura nazionale, incentivando numerose imprese in difficoltà. Quanto ad ulteriori misure in fase di attivazione, recentemente la regione Marche ha erogato dei contributi per lo stoccaggio dei vini ottenuti, come previsto dalla Legge 238/2016, che consiste nel trattenere in cantina il vino prodotto a Denominazione per un periodo transitorio, evitando così di porlo sul mercato a un prezzo eccessivamente basso. Una misura senz'altro 'minore' che può comunque contribuire a superare il difficile momento."

"Relativamente alla proposta UIV di destinare risorse alla distillazione dei vini a Do, come anticipavo, nelle Marche abbiamo già operato in questa direzione approfittando della misura precedente e degli aiuti integrativi regionali."

Forse questa della distillazione è una misura che andava presa prima poiché era nell'aria che la vendemmia verde, almeno qui da noi, non avrebbe riscosso l'adesione ipotizzata. Al momento non riteniamo di dover usufruire di ulteriori aiuti nella nostra regione. L'attuale vendemmia si sta mostrando più abbondante rispetto allo scorso anno ma non eccessivamente, a causa di una siccità che ha contenuto le produzioni, e da un punto di vista di mercato riteniamo sussista un particolare interesse per il prodotto Verdicchio e le sue caratteristiche di vino bianco, autoctono, storico, e il nostro sentimento verso il futuro resta ottimista".

► LAZIO

Tullio Galassini - *Presidente Consorzio di Tutela Vini Roma Doc*

"Devo dire che i dati di vendita registrati tra aprile e giugno erano molto negativi, ed abbiamo seriamente temuto di trovarci in una situazione molto peggiore di quanto rileviamo attualmente. Sintetizzando posso dire che Frascati e sicuramente la parte laziale di Orvieto avranno bisogno di misure tali da contenere le giacenze, e la distillazione richiesta da UIV al Mipaaf incontra sicuramente il nostro favore. La giacenza dei Castelli Romani è invece, a mio avviso, fisiologica e gestibile fino alla disponibilità della nuova annata. Come Consorzio di Tutela Roma Doc, accoglieremo con favore la distillazione di una parte del nostro vino a prezzi di mercato. Si può anche provare a 'tenere' il prodotto, cercando di collocarlo man mano. Ma andare su scaffale con un bianco del 2019 nell'estate del 2021 potrebbe essere una scelta commerciale un po' rischiosa, difficilmente comprensibile da parte dei consumatori e soprattutto dei buyer, che potrebbero ritenere il vino ormai 'stanco' e più difficilmente collocabile sul mercato. Quindi è ipotizzabile che chiederemo la distillazione di una parte del solo Roma bianco, non del rosso".

► ABRUZZO

Valentino Di Campli - *Presidente Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo*

"I dati ufficiali di Cantina Italia ci dicono che riguardo ai vini da tavola siamo in linea con lo scorso anno, mentre sui vini a Denominazione ci troviamo con giacenze superiori, in particolare con il Montepulciano d'Abruzzo. La misura di distillazione precedente, riguardante i vini non a Denominazione, ha contribuito solo marginalmente a migliorare la situazione, quindi, la proposta di UIV di distillare anche i vini a Denominazione, benché non ne abbiamo ancora parlato in sede di Consorzio, troverà sicuramente la nostra approvazione. Qualche perplessità, a livello personale, me la crea l'ipotesi di diversificare i prezzi su base regionale: penso che gli aiuti, se di aiuti si tratta, vadano ripartiti in egual modo, o almeno con differenze molto calmerate tra aree geografiche o Denominazioni".

► CAMPANIA

Libero Rillo - *Presidente Sannio Consorzio Tutela Vini*

"La situazione è ovviamente complessa. L'anno in corso era partito benissimo e poteva essere eccezionalmente positivo, poi gli eventi relativi al Covid-19 hanno cambiato repentinamente la situazione. La proposta di Unione Italiana Vini accoglie sicuramente il nostro favore, proprio perché rivolta ai prodotti che più hanno sofferto il fermo trimestrale, ma giunge un po' in ritardo. La distillazione serve sì a liberare spazio nelle cantine per l'arrivo dei nuovi vini, ma doveva servire anche a prevenire fenomeni speculativi. La sofferenza dei vini a Denominazione, infatti, che non hanno potuto usufruire in tempo della distillazione, si è negativamente riflessa sul mercato in fase di vendemmia e ha causato una sensibile riduzione del prezzo delle uve riconosciuto ai viticoltori".

► SICILIA

Tra imbottigliato e sfuso, a settembre in Sicilia risulta in giacenza il 18% di vino in meno rispetto allo stesso periodo del 2019: da 2.522.780 hl si è passati ai 2.073.241 attuali. A questo, si aggiunge una vendemmia di buona qualità ma di minori quantità, con previsioni che si attestano sul -20% circa. "Sommando i dati, è evidente che il vino siciliano disponibile sarà poco. Non ci saranno problemi di mercato - afferma **Antonio Rallo**, presidente del Consorzio di Tutela Sicilia Doc -. Probabilmente qualche cantina ha un maggiore stock di imbottigliato ma dobbiamo guardare al dato totale. Buone le performance nella GDO, sia in Italia che all'estero, ed alta la richiesta di sfuso. A soffrire sono soprattutto le piccole aziende impegnate nella vendita diretta in cantina o nella ristorazione che, durante il lockdown, hanno perso anche l'80-90% del fatturato". Da qui, la proposta di Rallo di destinare i fondi residui della Misura della riduzione volontaria delle rese a chi ha avuto cali notevoli delle vendite nel periodo marzo-maggio. Destinarli alla distillazione dei vini a Do infatti, per Rallo, "potrebbe essere utile, soprattutto per alcune denominazioni di bianchi, offrendo anche una soluzione in tempi stretti per utilizzare queste risorse, visto che i fondi devono essere spesi entro il 31 dicembre".

ANTONIO RALLO



CORNO PALLETS

IDEALI PER OGNI TIPO DI SPEDIZIONE
Non tutte le esigenze hanno un'unica soluzione, scegliere la migliore vuole dire risparmiare su costi e spazio, garantire igiene e sicurezza e fare una scelta sostenibile per l'ambiente. Corno Pallets è in grado di offrire soluzioni ideali per ogni tipo di spedizione, sia per il mercato nazionale che internazionale.

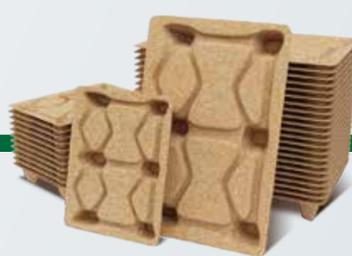


Corno Pallets s.r.l. - Via Revello 38, 12037 Saluzzo (CN) - Tel. +39 0175 45531 - info@cornopallets.it - www.cornopallets.it

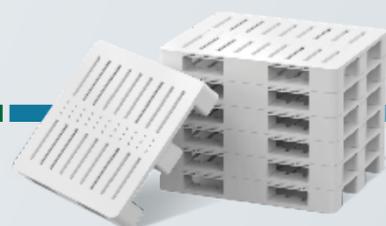
DIVERSE ESIGENZE, TANTE SOLUZIONI



LEGNO



LEGNO PRESSATO



PLASTICA



IT-01-007



PEFC

VISITA IL NUOVO SITO
CORNOPALLETS.IT



b
140
1880-2020

Da 140 anni insieme.

Una ricorrenza è sempre un'opportunità per riflettere sul proprio lavoro, anche in un periodo di sfide.

Dalle prime invenzioni nel 1880 a oggi, Bertolaso porta innovazione e affidabilità nelle tecnologie di imbottigliamento per sostenere la crescita dei produttori nel mondo. Lo fa con talento e dedizione, fiducia e umanità.

Guardando avanti, vediamo gli stessi valori.

Grazie a tutti coloro che ci hanno scelto come partner per le proprie soluzioni di imbottigliamento. La nostra storia è anche merito loro.

Scopri di più su bertolaso.com

bertolaso



Pinot Grigio Delle Venezie

VENDEMMIA 2020: GRANDE QUALITÀ, MENO PRODUZIONE

Meno quantità in vigna (tra il -15 e il -20%), ottima qualità diffusa delle uve su tutto l'areale, listini in crescita (+20%) insieme agli imbottigliamenti (che nel periodo gennaio-agosto segnano +6,35% sul 2019). Nell'anno del Covid-19, la quarta stagione produttiva del Pinot grigio delle Venezie Doc si chiude con un bilancio positivo. La campagna produttiva 2020, a una prima analisi, si presenta sicuramente meno abbondante, ma, da un punto di vista qualitativo e sanitario dell'uva, in linea - se non superiore - rispetto al 2019.

**IL SETTIMANALE DEL CORRIERE DELLA SERA
APRE UNO SPAZIO DEDICATO AL MONDO VITI-ENOLOGICO**

IO, DONNA, E IL VINO: arriva un nuovo progetto editoriale

Sabato 10 ottobre, sul numero 41 di iO Donna allegato al Corriere della Sera, uscirà la prima puntata di un nuovo progetto editoriale dedicato al vino. Originale negli obiettivi e nelle modalità, questa iniziativa punta a stimolare curiosità e interessi di un target sempre più importante per il nostro settore.

Ne parliamo con la direttrice del settimanale, Danda Santini

di GIULIO SOMMA

Il rapporto tra l'universo femminile e il vino è profondamente cambiato in questi ultimi decenni. Sia per l'affacciarsi sulla scena produttiva, mediatica e anche commerciale a livello internazionale di una nuova generazione di produttrici, giornaliste, comunicatrici, ristoratrici, sommelier e professioniste, ma anche perché l'universo delle consumatrici ha iniziato a guardare alla bevanda di Bacco in maniera diversa. Le donne sono diventate protagoniste di un nuovo Rinascimento del vino in una chiave di "genere" che ne ha profondamente rinnovato dinamiche e fondamenti. Da un punto di vista tecnico-enoologico, quindi organolettico, così come nella gestione delle attività e delle dinamiche di marketing, comunicazione e commerciali, investendo quindi il vino nel suo complesso dalla vigna alla tavola del consumatore. Ma se di questa rivoluzione se n'è parlato e se ne continua a

parlare spesso, meno esplorato è tutto ciò che succede oltre lo scaffale dell'enoteca, o del supermercato, nell'universo del consumo. Quali dinamiche, pensieri, emozioni attraversano quel vasto e sempre crescente pubblico di consumatrici, appassionate o semplici curiose, che guardano, ormai in tutti i continenti, con interesse al vino? Esiste una specificità femminile nello scegliere e consumare vino? Noi siamo convinti di sì, ma proprio per esplorare questo universo uno dei principali e più diffusi settimanali femminili del nostro Paese, iO Donna, il settimanale del Corriere della Sera, ha promosso un nuovo progetto editoriale dedicato al vino di cui siamo lieti di darne in anteprima la notizia.

Sarà un viaggio articolato in alcune puntate, che attraverserà il nostro mondo in lungo e in largo osservandolo con un occhio diverso in grado non solo di coglierne aspetti magari rimasti nascosti ma capace, ne siamo convinti, di parlare in



CHI È DANDA SANTINI

Danda Santini è la direttrice di iO Donna dal 2018. È stata direttrice di Elle Italia, Glamour e Starbene e si è sempre occupata di stampa periodica femminile. Laureata in lettere classiche, ha collaborato con diverse testate prima di iniziare il praticantato giornalistico a Casaviva (Mondadori) e proseguire ad Anna (Rcs). Si è occupata soprattutto di costume, consumi e temi femminili legati all'emancipazione della donna nel nostro Paese. È fiera sostenitrice della parità di genere ma anche della necessità di accogliere le diversità come arricchimento e completamento per tutti. Nel 2020 ha vinto il Premio Biagio Agnes per la stampa periodica. Vive a Milano e ha tre figli.

modo diverso al grande pubblico delle consumatrici.

Abbiamo chiesto alla direttrice di iO Donna, Danda Santini, di illustrarci questo progetto. Di cosa si tratta?

Il progetto legato al mondo del vino partirà sul numero 41 di iO Donna allegato al Corriere della Sera di sabato 10 ottobre. Per la prima volta un giornale femminile dedica uno speciale a questo tema. Si intitolerà "Gli itinerari del gusto" e si svilupperà con una serie di servizi e rubriche dedicate al vino, agli itinerari del vino, alle visite delle cantine, alle tendenze più attuali, alle storie di personaggi famosi che si sono legati al vino e alle nuove professioni, interessanti anche per un pubblico femminile, legate a questo mondo. In più, naturalmente, rubriche di shopping, di ricette, di abbinamenti e consigli.

Da dove nasce l'idea di avviare un progetto redazionale dedicato al vino

OenoFoss™ Go

Informazioni immediate - business incrementato

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

ANALYTICS BEYOND MEASURE

www.foss.it





**Primitivo di Manduria
VENDEMMIA 2020, UNA DELLE MIGLIORI**

Una vendemmia posticipata, di ottima qualità e con una quantità diminuita del 35-40%. Questa l'analisi del fine raccolto per il Consorzio del Primitivo di Manduria. "Ci sono tutti i presupposti per trovare nei calici vini ottimi, corposi e con un bouquet tipico del Primitivo di Manduria Dop - commenta il presidente Mauro di Maggio - . Ringrazio tutti i nostri viticoltori per l'impegno che quest'anno è stato ancora più intenso subito dopo il lockdown. Un lavoro che ha garantito la consueta cura dei vigneti e la qualità finale del prodotto. Il merito va soprattutto a loro".



io
DONNA

**IO DONNA:
OLTRE IL
SETTIMANALE**

Io Donna è un sistema composto dal femminile cartaceo (Diffusione 289.387 copie, dati ADS luglio 2020; Lettori 537.000, dati Audipress 2020/I), dal sito web iodonna.it (Pagine viste 11.239.000/mese; Utenti unici 3.362.000/mese, dati Audiweb luglio 2020) e da un'importante presenza sui social network (IG: 195.000 follower; FB: 255.000 follower). Il settimanale femminile del Corriere della Sera a settembre 2018 si è rinnovato completamente sotto la guida della direttrice Danda Santini: un concentrato di eleganza, stile e modernità, orgogliosamente femminile, contemporaneo e straordinario, come le donne di oggi. Donne appassionate, risolte, curiose, impegnate, positive, intriganti, soddisfatte di sé. Un dialogo che parte dal giornale e si rinnova ogni giorno nel nuovo iodonna.it, che approfondisce i contenuti del magazine e amplifica i risultati delle iniziative e dei progetti.

**IL NUOVO
PROGETTO
EDITORIALE:
GLI ITINERARI
DEL GUSTO**

“VINO - Gli itinerari del gusto” è il primo di una serie di speciali stagionali di io Donna dedicati al mondo del vino. Seguiranno un appuntamento legato al Natale e allo shopping, uno ai primi weekend di primavera, l'estate con i bianchi e i rosé, l'autunno con le vendemmie e le cantine. Oltre alla classica pubblicità tabellare, sono previsti progetti publiredazionali centrati sull'acquisto on line, sull'abbinamento con i cibi, sulla valorizzazione dell'ospitalità e delle degustazioni. Per informazioni, per capire il progetto più utile per i propri obiettivi e le condizioni per le aziende associate a UIV e i lettori del Corriere Vinicolo, contattare **Margherita Noro, Advertising Manager di io Donna (e-mail margherita.noro@rcs.it, www.rcsmediagroup.it tel. 02.2584.6247cell. 329.688.31.28).**

**per un settimanale come
io Donna?**

L'idea è nata dall'osservazione di come sta cambiando la nostra lettrice: grande viaggiatrice, curiosa, amante dell'arte e della scoperta del territorio, già da tempo sta rivolgendo la sua attenzione a viaggi vicini, da weekend, e ancora di più nell'era Covid. Il nostro è un target colto, adulto, che spende volentieri per le vacanze, ama mangiare fuori e adora la convivialità. Piacere ed estetica non sono mai disgiunti. In più la nostra lettrice è donna, responsabile d'acquisto in tutti questi settori: decide i viaggi, compera per i pasti quotidiani, organizza le cene per le occasioni speciali...

Dal vostro osservatorio percepite una curiosità del mondo femminile nuova e diversa dal passato verso il vino? Quale? Come? Non è più solo una materia maschile

Se prima ad assaggiare il vino era sempre lui, oggi spesso capita sia lei la vera esperta.



Sensibile, attenta ai profumi, a come accostare un vino a una ricetta, una tavola, un servizio di piatti e un centro tavola: tutto deve parlare la stessa lingua, tradire lo stesso stile. Non è più un discorso puramente tecnico, specialistico, come era tradizionalmente nel mondo maschile, ma emozionale ed estetico, d'impronta squisitamente femminile. Infine, la grande sorpresa degli ultimi anni: anche i giovanissimi e le giovanissime si stanno avvicinando con grande piacere a questo mondo. Dissertano di cuochi stellati e vini d'annata e amano sperimentare in cucini-

na, i ragazzi come e forse di più delle compagne. Insomma: un piacere diffuso, trasversale, a tutte le età, che unisce la famiglia e non ha più distinzioni di genere. Potevamo non cogliere l'occasione di un numero speciale?

Quali particolarità avrà il vostro progetto? E quali obiettivi si pone?

Il nostro progetto seguirà quest'approccio femminile: partiamo dal viaggio, dall'itinerario, dalla scoperta di un luogo, per arrivare ai suoi prodotti, ai suoi sapori e ai suoi segreti. La cantina diventa un luogo da vi-

sitare: il piacere della scoperta di un'arte antica, il desiderio di impossessarsi di qualche segreto ben custodito, la gioia di portarsi a casa il ricordo di un viaggio speciale in una bottiglia. In più, avremo rubriche curiose e articoli sorprendenti, personaggi e persone la cui passione ruota attorno al vino. Il nostro obiettivo è, come sempre, informare, fornire idee e suggerimenti per vivere meglio anche nella quotidianità. Soprattutto in un momento difficile come questo, dove la famiglia, la convivialità, lo stare insieme, e stare bene, sono tornati prioritari per tutti.

**PLANTIS PQ
CLARIL ZW & ZR**

La nuova proposta
vegana e allergen-free
per la chiarifica.

Prima della stabilizzazione tartarica con colloidali è necessario eliminare le proteine e il colore instabile con una chiarifica adeguata.

La rimozione di questi composti carichi positivamente ne evita l'interazione con i colloidali elettronegativi usati per la stabilizzazione tartarica e previene così problemi d'intorbidamento e di diminuzione della filtrabilità.



enartis

Inspiring innovation.



Moduli lenticolari di profondità:

un'alternativa a disposizione dell'enologo

Moduli lenticolari resistenti ed efficienti e riutilizzabili per una filtrazione redditizia e una lunga durata utile grazie al lavaggio in controcorrente.

Si aprono nuove possibilità nella filtrazione dei vini: accanto alla filtrazione tradizionale prima dell'imbottigliamento con filtri a strati, i produttori di vino hanno anche l'alternativa dell'impiego di moduli lenticolari di profondità. Ecco le caratteristiche di questa opzione:

Contrariamente alla tradizionale filtrazione a strati, il modulo lenticolare di profondità è un sistema ermeticamente chiuso, privo di gocciolamento, perciò ha un livello più elevato di igiene. Un modulo lenticolare di profondità è costituito da più celle filtranti, impilate e collegate tra di loro. A seconda del fabbisogno, è possibile impilare e collegare in un modulo un numero variabile di celle filtranti. Tale struttura permette di creare un'unità filtrante compatta con volume morto notevolmente minore che nei sistemi di filtrazione a strati tradizionali, e perciò un adattamento più flessibile a volumi diversi. Soprattutto nella filtrazione di piccoli volumi di vino, un volume morto più piccolo è

vantaggioso, perché il cambio tra lotti diversi avviene con maggiore rapidità e limita le perdite. Un impianto con un piccolo volume morto può lavorare bene sia dei lotti grandi che piccoli.

In posti con poco spazio a disposizione, gli housing poco ingombranti con moduli lenticolari sono la soluzione migliore. In funzione del tipo di housing e dei tubi di collegamento, è possibile installare su una superficie di 60 – 70 cm circa di diametro un housing con un massimo di quattro moduli lenticolari di profondità, cioè fino a 14,8 m² di superficie filtrante.

La figura 1 mostra il principio di filtrazione di un modulo lenticolare di profondità. Il flusso attraversa il filtro dall'esterno verso l'interno. Il vino passa per gli strati filtranti di profondità e viene così filtrato. Successivamente attraversa le piastre di drenaggio nel canale del filtrato all'interno del modulo. Da lì, il vino filtrato fuoriesce.

Per la rigenerazione, si raccomanda un lavaggio in corrente con successiva sterilizzazione. Bisogna tener conto del fatto che la maggior parte dei moduli lenticolari di profondità non può essere lavato in controcorrente, cioè, che tutte le fasi del lavoro sono possibili solo in direzione del flusso, perché gli strati filtranti di profondità impiegati potrebbero essere

danneggiati lavandoli in controcorrente. Questi danni potrebbero essere evidenti e di grandi dimensioni, ma anche solo delle microfessure non visibili a occhio nudo. In ambedue i casi, una filtrazione a regola d'arte non sarebbe più possibile. La limitazione ad una sola direzione del flusso ha effetto sulla durata utile. Poiché non è possibile il lavaggio in controcorrente, gli effetti di pulizia sono limitati, riducendo così la durata complessiva del modulo lenticolare di profondità.

L'alternativa: durata utile più elevata con lavaggio in controcorrente

Per questo motivo, le aziende leader del mercato hanno sviluppato ulteriormente i loro moduli lenticolari di profondità, per permettere il lavaggio in controcorrente. Le figure 2 e 3 mostrano le differenze rispetto all'esempio precedente del modulo lenticolare Eaton BECODISC® R+, dove è stato inserito un tessuto in poliestere alveolare tra le celle filtranti. Tale tessuto crea una struttura che mantiene, durante la filtrazione e il lavaggio in controcorrente, le singole celle filtranti a distanza e in posizione stabile e corretta tra di loro. Questa costruzione ottimizza da un lato la stabilità del modulo lenticolare di profondità, e dall'altro permette lo sfruttamento completo della superficie filtrante.

La struttura speciale, indicata nella figura 3, garantisce, oltre ad una maggiore stabilità, una durata utile più lunga con più di 20 cicli di lavaggio in controcorrente ed una efficacia più elevata. Nonostante la modifica strutturale non cambia la facilità d'uso rispetto alla soluzione standard, e così si possono utilizzare housing esistenti con adattatore piatto commerciale e dischi distanziatori in acciaio inox. Non sono necessari appositi kit speciali.

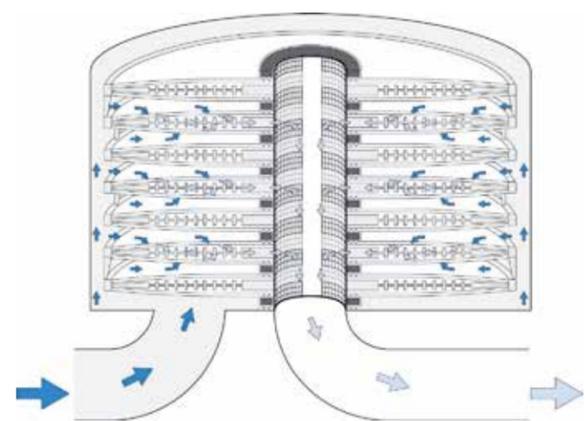


Fig. 1: Il principio di filtrazione di un modulo lenticolare di profondità

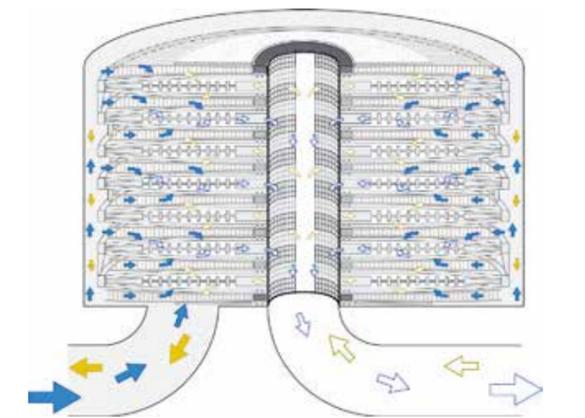


Fig. 2: Principio di filtrazione e lavaggio in controcorrente del modulo lenticolare di profondità BECODISC R+

Legenda	
Entrata: non-filtrato in direzione di flusso	Uscita: filtrato in direzione di flusso
Uscita: acqua del lavaggio in controcorrente contro la direzione di flusso	Entrata: acqua contro la direzione di flusso

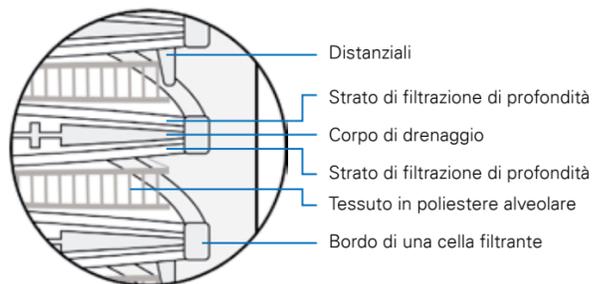


Fig. 3: Dettagli della struttura rinforzata del modulo lenticolare di profondità BECODISC R+, lavabile in controcorrente



Moduli lenticolari di profondità lavabili in controcorrente nel test pratico

Per dimostrare la durata più lunga del modulo lenticolare di profondità lavabile in controcorrente, Eaton ha analizzato i moduli e la filtrazione di vari vini durante l'impiego nella pratica. Per un periodo di tre settimane abbiamo analizzato, durante una serie di filtrazioni in occasione della filtrazione finale per la rimozione di microorganismi, oltre ai parametri di filtrazione quali la differenza di pressione e l'indice di filtrazione (dati non visualizzati) di vari lotti di vino, soprattutto gli intervalli di lavaggio in controcorrente e di sterilizzazione.

È stato impiegato il modulo lenticolare di profondità BECODISC R+ con strati filtranti di profondità BECOPAD® nella versione a 16 pollici con 16 celle filtranti e una superficie filtrante di 3,7 m². Questo mezzo filtrante soddisfa i severi standard di sicurezza microbiologica rispettando la qualità del vino. La portata corrispondeva a 500 l/m²/h, cioè 1.850 l/h per ogni modulo lenticolare di profondità. Le pressioni ai lati di entrata e uscita (non-filtrato e filtrato) sono state misurate automaticamente con dei trasduttori di pressione.



Moduli lenticolari di profondità BECODISC R+ lavabili in controcorrente, super resistenti, con strati filtranti di profondità premium BECOPAD di Eaton, con una durata utile notevolmente maggiore, per la filtrazione dei vini che tutela colori e caratteristiche organolettiche.

Il ciclo di rigenerazione comprendeva prima dieci minuti di acqua fredda, seguiti da cinque minuti di acqua calda e poi nuovamente cinque minuti di acqua fredda. La portata durante tutti i 20 minuti del processo di lavaggio in controcorrente era di 750 l/m²/h, ciò corrisponde a 1,5 volte il flusso durante la filtrazione. La pressione durante questo ciclo variava tra 0,6 e 0,8 bar sul lato d'uscita, e sul lato d'entrata tra 0 e 0,1 bar circa.

La sterilizzazione del modulo lenticolare di profondità è avvenuta per 20 minuti con vapore saturo filtrato a 110 °C. La vaporizzazione è stata eseguita in direzione del flusso con una sovrappressione di 0,5 bar. Di seguito, l'alimentazione con vapore è stata chiusa e tutte le valvole dell'housing sono state aperte. Il raffreddamento del modulo lenticolare di profondità è stato effettuato con acqua fredda per cinque minuti.

In totale, sono stati filtrati circa 81.000 litri attraverso il modulo lenticolare di profondità lavabile in controcorrente. Sono stati filtrati ed analizzati 14 lotti di vino bianco di 11 varietà diverse con vari livelli qualitativi e concentrazioni di zuccheri residui. I singoli lotti di vino variavano tra i 1.000 e i 12.000 litri.

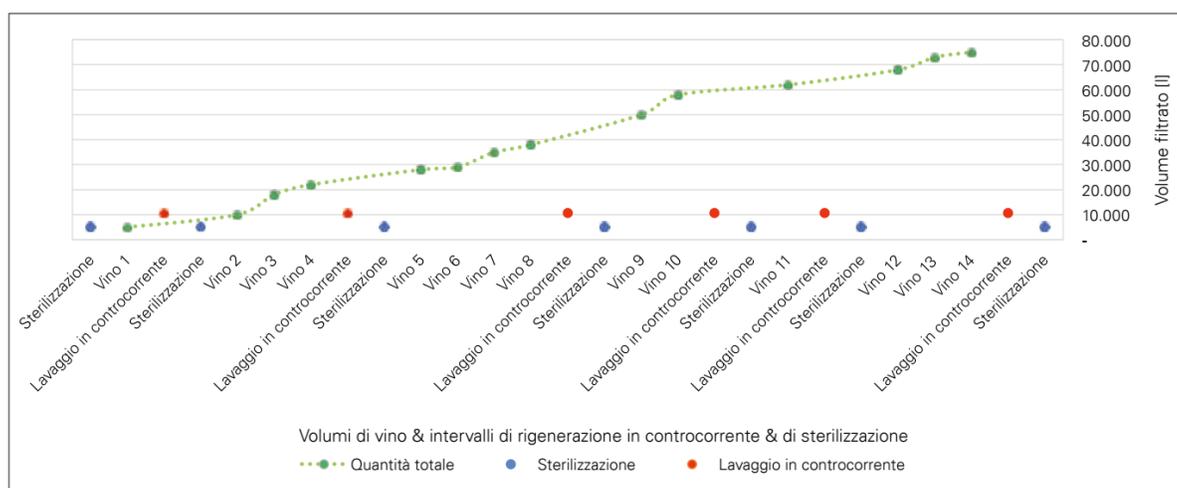


Fig. 4: Estratto dall'andamento della filtrazione di vari lotti di vino con il modulo lenticolare di profondità BECODISC R+, compresi gli intervalli di lavaggio in controcorrente e di sterilizzazione, nonché l'andamento del volume totale

Gli intervalli di lavaggio in controcorrente e di sterilizzazione sono stati posti sempre alla fine della giornata di lavoro. Le registrazioni delle differenze di pressione (dati non visualizzati) hanno confermato che è stato sempre possibile liberare la matrice filtrante e rigenerare il filtro, indipendentemente dalla filtrabilità dei vini. Un fattore importante per il lavaggio in controcorrente dei moduli lenticolari di profondità BECODISC R+ è l'uso di acqua molto calda > 70 °C.

Il lavaggio con acqua molto calda provoca l'eliminazione delle particelle e delle

componenti proteiche del vino dalla matrice filtrante di profondità.

Il modulo lenticolare di profondità lavabile in controcorrente si era contraddistinto durante questa serie di test soprattutto durante il cambio frequente di varietà di vino.

Grazie allo svuotamento rapido ed efficace dell'housing, le perdite erano molto ridotte. Ciò è particolarmente importante per la filtrazione di quantità molto piccole attorno ai 1.000 litri.



La costruzione ergonomica e poco ingombrante dell'housing chiuso BECO INTEGRA® DISC MB per i moduli offre una grande superficie filtrante in uno spazio ridotto e rende il cambio dei moduli veloce e agevole.

I test pratici hanno confermato, per l'enologia moderna, l'importanza della possibilità di lavaggio in controcorrente dei moduli lenticolari di profondità durante la filtrazione dei vini, soprattutto quando si devono filtrare, in modo flessibile e con sicurezza microbiologica, lotti di vino più piccoli.

L'impiego di strati filtranti di profondità BECOPAD, con la loro speciale matrice in cellulosa, ottimizza la stabilità del materiale filtrante durante il processo di rigenerazione controcorrente e conserva contemporaneamente le sostanze pregiate contenute nel vino. La soluzione tecnologica dell'integrazione di un tessuto in poliestere alveolare negli interstizi delle celle filtranti stabilizza le pressioni all'interno del modulo lenticolare di profondità e tutela gli strati filtranti di profondità da danneggiamenti come strappi e scoppi. In tal modo, si può effettuare il lavaggio in controcorrente secondo le istruzioni, senza recare danni allo strato filtrante. Ciò comporta una durata utile maggiore.

Inoltre, vantaggi del modulo lenticolare di profondità lavabile in controcorrente sono la semplicità d'uso e la costruzione compatta all'interno di un sistema chiuso e poco ingombrante – un'alternativa perfetta a disposizione dell'enologo, sotto ogni punto di vista.

Autrice



Dr. Ilona Schneider, enologa

Team Leader Product Management Beverage Treatment and R&D,

Eaton Technologies GmbH, Langenlonsheim, Germany
IlonaSchneider@eaton.com

Illustrazioni:

© 2020 Eaton
Tutti i diritti riservati.

IN RICORDO

Il 19 settembre, è morto, all'età di 80 anni, Diego Planeta. Chi lo ha conosciuto ne racconta la visione di lungo periodo, la spinta verso la sperimentazione, il desiderio di portare il nome della Sicilia nel mondo e di farlo in squadra. Questo suo slancio innovatore contribuì in maniera importante alla modernizzazione e alla qualificazione dei processi produttivi. Diego Planeta si trovò ad operare in un momento di grande cambiamento del mondo vitivinicolo siciliano. Intuì la direzione da seguire e mise a disposizione di tutti i siciliani un vasto patrimonio di sperimentazioni, ricerche di mercato e progettualità.

Nato a Palermo il 2 febbraio 1940, fin da giovane lavorò insieme al padre Vito nell'azienda di famiglia, operante nel settore zootecnico, cerealicolo e agrumicolo. I viaggi all'estero gli permisero d'imparare l'inglese, il francese e lo spagnolo, cosa non comune all'epoca. Durante una di queste occasioni conobbe la londinese Angela Page che sposò nel 1967. Dall'unione nasceranno i figli Giovanni e Francesca.

Nel 1967 fondò anche a Vittoria (Rg) la S.I.S., azienda attiva nel settore dei servizi per l'agricoltura e nella coltivazione del pomodoro. Nel 1972 diventò presidente della Cantina Sociale Settesoli di Menfi, fondata dal padre nel 1958. Ne rimarrà alla guida per ben 38 anni portandola a diventare la realtà che è oggi: 2.000 agricoltori, 6.000 ettari di vigneto. Dopo la morte del padre, amministrò le proprietà dei fratelli avviando un percorso che porterà, a metà degli anni 90, alla creazione di un'unica azienda, incentrata sulla realtà viticola e oleicola, privilegiando sempre



Diego Planeta a Sciaranuova, sull'Etna

Addio a Diego Planeta, la visione e il coraggio di cambiare

la sperimentazione più coraggiosa. L'azienda sarà poi affidata alla generazione successiva: al nipote Alessio, classe 1966, che già lo affiancava nelle attività agricole familiari, alla figlia Francesca, i nipoti Marcello e Santi e, negli anni seguenti, Chiara e Francesco. Dal 1985 al 1992, Planeta fu presidente dell'Istituto Regionale della Vite e del Vino. Consapevole del valore del vino siciliano, Planeta cercò la collaborazione di professionisti come il sociologo Giampaolo Fabris, il prof. Attilio Scienza e l'enologo Giacomo Tachis. Tanti i riconoscimenti ricevuti da Diego Planeta. Carlo Azeglio Ciampi lo nominò Cavaliere del Lavoro, l'Università di Palermo gli conferì la laurea Honoris Causa in Scienze Tecnologie Agrarie e, nel 2003, fu nominato Accademico dei Georgofili.

Ricordi

“Diego Planeta - racconta oggi **Attilio Scienza** - sentiva, come presidente dell'Istituto Regionale della Vite e del Vino e delle Cantine Settesoli, il peso della responsabilità di tanti viticoltori, in una fase non facile di trasformazione delle filiere vitivinicole verso la rapida modernizzazione operata dalle nuove modalità di impianto dei vigneti, dall'impiego di nuovo materiale genetico, dalle promesse di una meccanizzazione integrale e dai grandi investimenti nel settore enologico. Intuì prima di tutti, anche per la sua solida cultura imprenditoriale e per il suo pragmatismo, che bisognava trovare delle nuove modalità di coltivazione della vite in Sicilia da proporre al mondo produttivo, che fossero capaci di dare una nuova speranza ai viticoltori, soprattutto delle cantine sociali. Cogliere i mutamenti e porre in atto le scelte imprenditoriali che ne derivavano, comportava la rottura, spesso drastica, col passato che era presidiato da un invisibile esercito che quelle trasformazioni non voleva. Oltre che visione ci voleva tanto, ma tanto, coraggio”.

“La Sicilia ha perso uno dei suoi uomini migliori. Diego era lungimirante, dotato di un'intelligenza fuori dal comune. Ha sempre raggiunto i risultati che si poneva. La cosa più bella è che lo ha fatto in Sicilia. È un siciliano che non ha lasciato la sua terra ma che ha lavorato sempre per il bene di tutti i siciliani, nonostante fosse scettico nei loro confronti. Con lui si lavorava benissimo, non perdeva tempo, era concreto e veloce. Ne apprezzavo soprattutto la franchezza. Diceva quello che pensava”, racconta **Lucio Tasca**, amico fin dall'infanzia, che ha condiviso con Planeta tante sfide. Insieme, ad esempio, hanno lavorato prima alla creazione di Assovini Sicilia, fondata nel 1998, di cui sono stati entrambi presidenti, e successivamente del Consorzio Doc Sicilia. “Quando cominciammo a ragionare sulla possibilità di riunire le aziende vinicole siciliane sembrava una follia ma, se si mette impegno in ciò che si fa, alla fine si arriva al risultato. Sembra un fatto miracoloso ancora adesso che Assovini Sicilia riunisce oltre 91 aziende vitivinicole”.

A credere nel valore dell'associazionismo a quei tempi erano in pochi. Con loro anche il compagno Giacomo Rallo, fondatore di Donnafugata. “L'amicizia e la collaborazione di mio padre Giacomo con Diego Planeta mi ha dato l'occasione di avvicinarmi a lui e via via di fare tesoro della sua straordinaria capacità di lettura del mondo del vino - dice **Antonio Rallo**, presidente del Consorzio Doc Sicilia e wine maker di Donnafugata -. Posso così dire che nella mia vita, loro due sono stati i miei grandi maestri. Forse non molti lo sanno, ma mi sembra importante ricordare che Diego Planeta è stato un protagonista assoluto del vino ma anche un grandissimo di tutta l'agricoltura italiana, nell'ambito di diverse produzioni di pregio. Uno dei suoi più grandi contributi è stato quello di promuovere la Sicilia a livello internazionale riuscendo a coinvolgere tutti i player dell'isola nel fare squadra insieme. Andavo a trovarlo spesso perché era una fonte inesauribile di saggezza e di idee e per questo il mio piccolo sapere del vino deve molto ai mille insegnamenti che mi ha dato. È stato un vero privilegio averlo vicino e guardando al futuro ritengo che la sua visione continuerà ad essere di ispirazione per tutti quelli che hanno a cuore la Sicilia”.

Se n'è andato uno dei padri della moderna viticoltura siciliana, quella che guarda alla bottiglia, alla produzione di qualità, alla cooperazione e all'internazionalizzazione. Il ricordo, nelle parole di **Attilio Scienza, Lucio Tasca e Antonio Rallo**



Le migliori soluzioni di

FILTRAZIONE IN PROFONDITÀ

FILTROX, la gamma filtri e strati filtranti di alta qualità per la filtrazione di vini e bevande.

TCA e TBA?

FIBRAFIX® TX-R rimuove efficacemente TCA e TBA!



DEPTH FILTRATION FOR VALUABLE LIQUIDS. SINCE 1938.

FILTROX Southern Europe | 08930 Sant Adrià de Besòs, Spagna | Tel: +39 331 575 5592 | filtrorx@filtrorx.es
www.filtrorx.com



enoplastic

e~~x~~trafit[®]

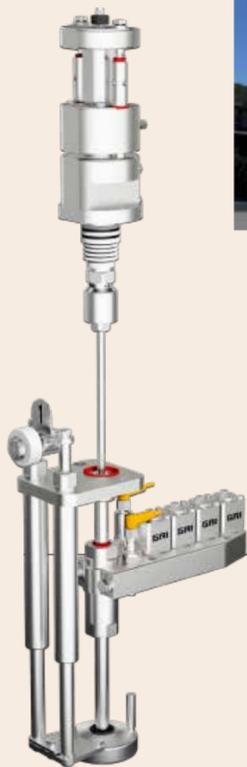
**cerchi un look perfetto
per la tua bottiglia?**

la tecnologia che c'è ma non si vede.

extrafit[®] è la soluzione per bloccare la capsula al vetro della bottiglia, senza l'utilizzo di colle, evitando che la chiusura ruoti anche dopo la sua apertura. una tecnologia esclusiva di Enoplastic per donare un look perfetto alla bottiglia, senza inestetismi. soluzione anti-manomissione capace di garantire l'originalità del prodotto contenuto.



enoplastic.com



Qui sopra, una veduta della cantina Cielo e Terra; a destra, l'interno della stabilimento con l'impianto di imbottigliamento in funzione. Nell'immagine a sinistra la valvola elettropneumatica Unica



CASE HISTORY GAI - CIELO E TERRA

Imbottigliamento, l'efficiente semplicità del monoblocco, anche in formato "extra large"

Grazie a importanti investimenti in appositi macchinari, GAI Macchine Imbottigliatrici è in grado di realizzare riempitrici anche di dimensioni notevoli in versione monoblocco. La casa vinicola Cielo e Terra ne ha installate due nel giro di un anno, ottenendo vantaggi in termini operatività, garanzia di igiene, facilità di manutenzione. Fiore all'occhiello delle macchine, è la valvola elettropneumatica di riempimento Unica

Cielo e Terra Spa nasce nel 1999 dall'acquisto, da parte di Cantine dei Colli Berici, della quota di maggioranza nella società Cielo Spa, cantina fondata nel 1908 nelle campagne vicentine e da sempre gestita dall'omonima famiglia, oggi giunta alla quarta generazione. È il primo caso in Italia di una società con maggioranza a capitale privato acquisita da una cooperativa, Cantine dei Colli Berici, una realtà che attualmente conta oltre mille soci viticoltori e 3.700 ettari di vigneto. L'obiettivo dell'acquisizione era di valorizzare i prodotti della filiera corta, accorciando le distanze tra produzione e mercati. Oggi Cielo e Terra ha un fatturato di 50 milioni di euro ed esporta in più di 60 Paesi rivolgendosi alla grande distribuzione, con i brand Freschello, Casa Defrà e Famiglia Cielo. A maggio di quest'anno, nonostante le difficoltà legate alla pandemia, l'azienda ha installato un monoblocco GAI a 72 rubinetti da 15 mila bottiglie l'ora (modello 15032RE-HP) in sostituzione della precedente imbottigliatrice, in funzione dal 2012. A indirizzare nella scelta verso questo monoblocco dalle dimensioni notevoli è stata l'ottima esperienza con un altro monoblocco GAI, più piccolo, che a giugno 2019 Cielo e Terra aveva inserito in una linea aggiuntiva creata per aumentare la propria capacità produttiva in risposta alle crescenti richieste del mercato. In questo caso si trattava del modello 4032RE-HP da 4 mila bottiglie l'ora con riempitrice a 24 rubinetti.

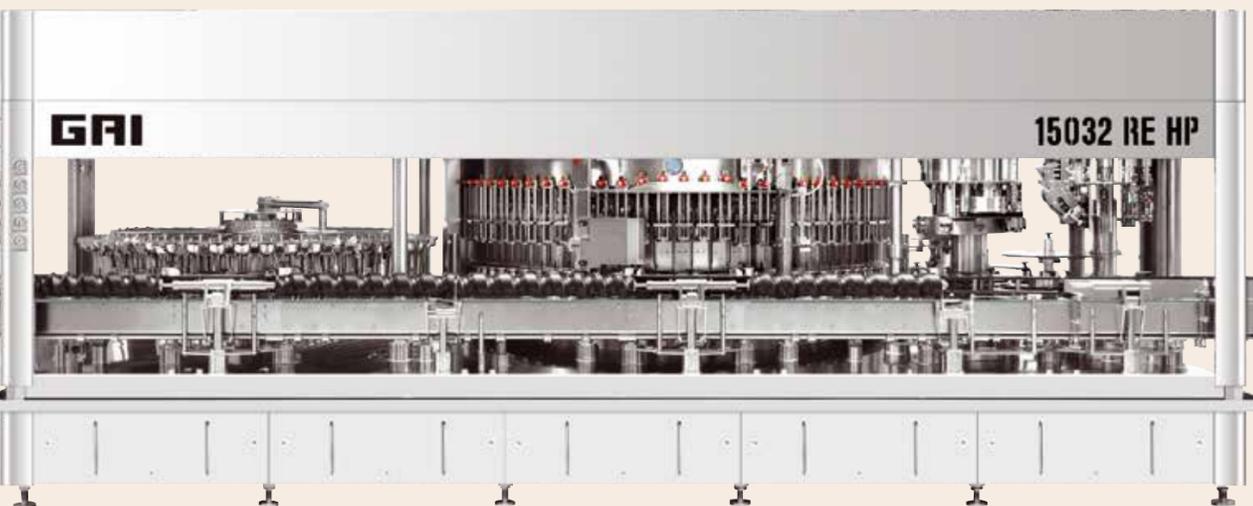
Semplificazione

Con **Giampietro Povo**, Finance e Operation Manager di Cielo e Terra, abbiamo ripercorso il cambiamento apportato dalle due nuove linee e scoprire i reali vantaggi offerti

Qui sotto, **Giampietro Povo**, Finance e Operation Manager di Cielo e Terra



dalla collaborazione con GAI Macchine Imbottigliatrici. Con entusiasmo ci ha riferito che le sue aspettative in termini di efficienza della macchina, qualità del prodotto e costi sostenuti sono state ampiamente corrisposte. Tra le caratteristiche più apprezzate emerge innanzitutto la semplicità. "Nella cultura giapponese la perfezione si raggiunge quando non c'è più nulla da togliere - ha osservato Povo -. GAI ha tolto complessità dalle sue macchine rendendo tutto più semplice". Una semplificazione insita nel disegno progettuale delle macchine, a monoblocco, una soluzione che consente di integrare tutti gli organi meccanici su un unico basamento. Solitamente solo macchine di piccole dimensioni sono realizzabili in versione monoblocco, mentre quelle molto grandi sono suddivise in più stazioni. Per poter realizzare monoblocco di dimensioni tanto notevoli quanto quelle del modello da 72 rubinetti installato da Cielo e Terra, GAI ha fatto un importante investimento per dotarsi di particolari macchine utensili che permettono di costruire basamenti più gran-



Il monoblocco GAI a 72 rubinetti da 15 mila bottiglie l'ora (modello 15032RE-HP) da poco installato alla Cielo e Terra

di, una innovazione premiata con il Technology Innovation Award al Sime 2019. Il risultato finale è un macchinario più robusto, solido, che viene completamente assemblato e testato dal costruttore prima di essere consegnato al cliente perché è, appunto, un singolo "blocco"; una volta posizionato nella linea e connesso con tutte le utenze del cliente, è pronto a partire. "Il mattino successivo alla consegna della macchina - ha raccontato Povo - i tecnici della GAI hanno iniziato subito l'installazione, terminando il loro lavoro il giorno dopo. In una settimana abbiamo fatto i collegamenti elettrici e idraulici, dopodiché abbiamo iniziato a fare i test. Appena cinque settimane dopo siamo andati in produzione. Tutto questo nonostante le difficoltà e incertezze causate dalla situazione della pandemia". Il risparmio di tempo si traduce anche in un risparmio economico se si considera che macchinari così grandi solitamente richiedono anche più di un mese per il montaggio e le verifiche, con costi di installazione significativi sommati a quelli conseguenti al fermo

produzione della linea di imbottigliamento.

Sicurezza e igiene

Fiore all'occhiello delle macchine GAI è la valvola elettropneumatica di riempimento, denominata Unica. Si tratta di una soluzione brevettata che, grazie a un design e una tecnologia particolari, consente un elevato controllo del processo di riempimento di ogni singola bottiglia, ottimizzandolo sia nel caso di vini frizzanti che fermi. In particolare risulta enormemente semplificato l'imbottigliamento di spumanti anche con temperature del prodotto superiori a 6-10 °C. È soprattutto per merito di queste valvole che si ha la garanzia della sicurezza igienica del processo, aspetto che il manager di Cielo e Terra ha più volte enfatizzato: "La fase di lavaggio è importante, se ci sono problemi di inquinamento bisogna lavare in modo massiccio e usare tanto vapore. Con queste macchine non abbiamo più avuto problemi di inquinamento microbiologico e non è più stato necessario effettuare la vaporizzazione. Aumentare l'efficienza del processo di sa-

nificazione significa utilizzare meno acqua, detersivi ed energia, e per noi è molto importante non solo per motivi economici ma anche etici, a cui dedichiamo grande attenzione. Infatti, a marzo conseguito la certificazione B-Corp, riconoscimento che impegna un'impresa for profit a rispettare rigorosi standard di impatto sociale e ambientale". La sanificazione della macchina risulta molto più sicura grazie alle caratteristiche costruttive dei circuiti, che permettono di creare flussi di sanificazione ben definiti e di massima efficacia per ogni circuito presente sulla riempitrice. I monoblocchi con la valvola Unica hanno inoltre false bottiglie a inserimento motorizzato e installate a bordo macchina (non devono essere montate e smontate ad ogni lavaggio), e tutti i circuiti della riempitrice sono canalizzati e con valvole pneumatiche a bordo macchina che ne gestiscono i flussi. Tutto questo permette all'operatore di gestire il lavaggio della macchina in modo molto semplice, intuitivo e veloce, senza rischiare di compromettere l'efficacia dei lavaggi per errori o disattenzioni.

Manutenzione: un aspetto cruciale

Un altro aspetto cruciale riguarda la manutenzione, sia in termini di costi che di rapidità negli interventi, qualora necessario. Giampietro Povo parla di TCO, Total Cost of Ownership, traducibile come costo totale di proprietà. È un approccio che permette di valutare l'insieme dei costi di un'apparecchiatura, dall'acquisto all'installazione, ai costi operativi (ad esempio energetici), alla manutenzione, fino allo smaltimento a fine vita. "Talvolta i costi di manutenzione di una macchina arrivano a uguagliare quello della macchina stessa, e bisogna tenerne conto quando si investe in una nuova linea. Con GAI siamo riusciti a fare un accordo per includere la manutenzione per dieci anni, che non è da poco", ha rivelato il manager di Cielo e Terra. "Con la prima macchina che abbiamo installato, operativa da un anno, finora abbiamo avuto bisogno solo di un piccolo intervento di manutenzione. I tecnici GAI si sono collegati online tamponando subito l'emergenza e il giorno dopo è stato sostituito il pezzo, senza doverci fermare". C.R.

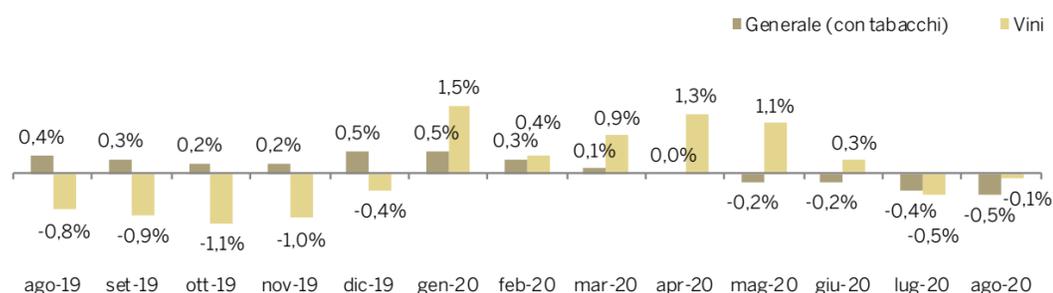
L'INFLAZIONE IN ITALIA DI ALIMENTI E BEVANDE (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

Mese	Generale (con tabacchi)	Alimentari e bevande analcoliche	Pane e cereali	Pasta	Carni	Pesci e prodotti ittici	Latte formaggi e uova	Oli e grassi	Frutta	Vegetali	Generale bevande analcoliche	Acque minerali	Generale bevande alcoliche	Alcolici	Vini	Birre
ago-19	0,4%	0,9%	0,5%	-0,2%	0,8%	0,7%	0,5%	-0,8%	-3,4%	6,6%	-0,2%	0,6%	-0,4%	0,3%	-0,8%	0,5%
set-19	0,3%	0,7%	0,5%	0,0%	1,1%	0,2%	0,7%	-1,7%	-2,7%	4,2%	-0,2%	0,1%	-0,6%	0,2%	-0,9%	0,1%
ott-19	0,2%	0,8%	0,4%	0,3%	1,2%	0,0%	0,9%	-2,1%	-0,9%	3,0%	0,4%	0,5%	-0,3%	0,3%	-1,1%	1,3%
nov-19	0,2%	0,8%	0,4%	-1,0%	1,3%	0,2%	1,0%	-1,9%	0,9%	1,4%	-0,3%	-0,6%	-0,4%	0,3%	-1,0%	0,9%
dic-19	0,5%	0,8%	0,6%	0,5%	1,4%	0,7%	0,8%	-2,0%	2,3%	0,5%	-0,1%	0,6%	0,0%	0,3%	-0,4%	0,6%
gen-20	0,5%	0,6%	0,3%	-0,6%	1,6%	1,4%	1,0%	-0,2%	2,7%	-1,6%	-0,6%	-0,3%	1,3%	2,4%	1,5%	0,6%
feb-20	0,3%	0,3%	0,4%	-0,3%	1,7%	1,0%	0,9%	-1,6%	3,9%	-4,2%	-0,1%	1,3%	0,4%	1,8%	0,4%	-0,1%
mar-20	0,1%	1,1%	1,1%	1,6%	2,0%	2,0%	1,6%	-0,8%	3,7%	-2,0%	0,2%	0,8%	0,9%	1,8%	0,9%	0,7%
apr-20	0,0%	2,8%	1,7%	4,3%	2,5%	2,3%	2,0%	0,6%	8,5%	4,7%	1,2%	2,5%	1,3%	2,4%	1,3%	0,6%
mag-20	-0,2%	2,6%	1,5%	3,3%	2,7%	2,1%	1,8%	0,2%	7,1%	3,8%	0,8%	2,0%	1,1%	2,3%	1,1%	0,4%
giu-20	-0,2%	2,4%	1,3%	2,6%	2,6%	1,9%	1,4%	-0,9%	10,1%	3,0%	0,5%	1,3%	0,0%	1,8%	0,3%	-1,4%
lug-20	-0,4%	1,4%	0,6%	2,2%	2,3%	1,7%	1,1%	-2,3%	7,1%	0,1%	-0,5%	0,1%	-0,4%	1,5%	-0,5%	-1,0%
ago-20	-0,5%	1,1%	0,3%	1,0%	2,3%	1,7%	0,7%	-3,2%	7,2%	-1,4%	-0,6%	0,2%	-0,3%	1,2%	-0,1%	-1,2%

AGOSTO, FLESSIONI PIÙ CONTENUTE

I prezzi del reparto vinicolo cedono lo 0,1%, dal meno 0,5% di luglio. Vini da tavola e Do segnano un deprezzamento anno su anno dell'1,3%, mentre si attesta a +4,8% la spinta dei prezzi sul circuito degli sparkling. Ma è la crescita più attenuata da 8 mesi

DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



MADE TO BE OPENED

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

Tapi | UNIQUENESS INSIDE
BEAUTY ON TOP

COLLECTION | SIGNATURE | REVÒ

tapigroup.com



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

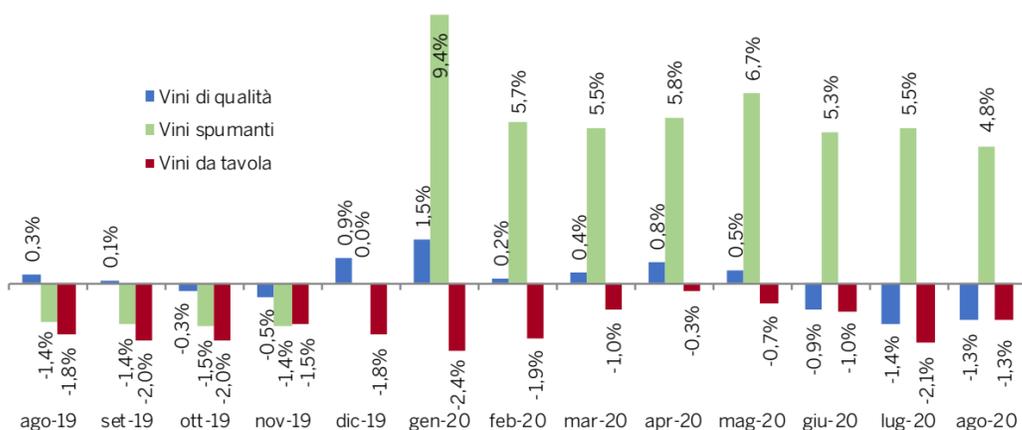
Mese	Abbigliamento e calzature	Abitazione acqua, elettricità e combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Alberghi, ristoranti e pubblici esercizi	Altri beni e servizi
ago-19	0,3%	-0,3%	0,1%	0,6%	0,6%	-8,0%	0,0%	0,0%	1,0%	1,5%
set-19	0,2%	-0,3%	0,0%	0,5%	-0,7%	-7,3%	0,0%	0,0%	1,5%	1,7%
ott-19	0,4%	-1,8%	-0,1%	0,6%	0,0%	-7,0%	-0,3%	1,3%	1,4%	1,5%
nov-19	0,4%	-1,8%	0,2%	0,7%	-0,3%	-6,4%	0,3%	1,2%	1,3%	1,8%
dic-19	0,6%	-1,7%	0,2%	0,7%	1,2%	-6,6%	0,2%	1,2%	1,2%	1,6%
gen-20	0,7%	-2,7%	0,2%	0,7%	2,9%	-6,2%	-1,2%	1,2%	1,5%	1,6%
feb-20	0,8%	-2,8%	0,4%	0,6%	1,6%	-4,3%	-1,4%	1,2%	1,4%	1,7%
mar-20	0,6%	-2,9%	0,6%	0,7%	-0,3%	-5,8%	-0,2%	1,2%	0,8%	1,9%
apr-20	0,9%	-4,2%	0,8%	0,6%	-2,5%	-3,4%	-0,1%	1,2%	1,0%	1,4%
mag-20	0,8%	-4,4%	0,8%	0,5%	-4,1%	-3,8%	-0,2%	1,2%	0,9%	1,6%
giu-20	0,9%	-4,4%	0,7%	0,6%	-3,7%	-3,0%	0,5%	1,2%	-0,2%	1,7%
lug-20	1,0%	-4,0%	0,9%	0,6%	-3,3%	-4,4%	0,0%	1,2%	-0,2%	1,6%
ago-20	0,8%	-3,9%	0,8%	0,6%	-3,9%	-5,8%	-0,7%	1,2%	0,4%	1,8%

Fonte grafici e tabelle:
elaborazioni Corriere Vinicolo
su dati Istat

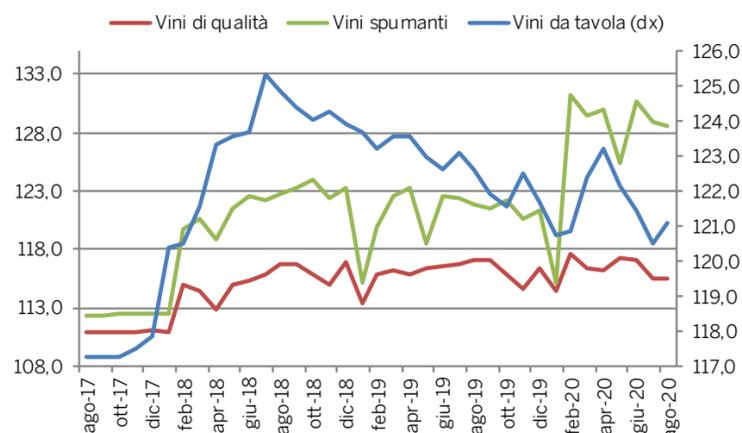
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA (Variazioni tendenziali)

L'Italia archivia il quarto mese in deflazione. Lo rileva l'Istat, segnalando che la dinamica negativa dei prezzi al consumo di agosto, più ampia di un decimo di punto rispetto a quella di luglio, si è portata al -0,5%, valore che non si vedeva da aprile del 2016. Il risultato è ancora legato a doppio filo all'andamento negativo dei prezzi dei beni energetici, ma l'ampliarsi della flessione dell'indice generale si deve prevalentemente al calo più accentuato dei prezzi dei servizi di trasporto. Mantengono al contrario una dinamica positiva, seppure in attenuazione, gli alimentari, che marciano adesso a un ritmo annuo del più 1% (l'inflazione di reparto era all'1,3% a luglio). Mentre le circostanze che avevano già piegato la curva dei prezzi delle bevande, riconducibili essenzialmente a una maggiore pressione dell'offerta per i mancati smaltimenti nell'Horeca, hanno contribuito a definire un quadro deflattivo per tutto il beverage, con l'alcolico che ha ceduto ad agosto lo 0,3%. Riguardo a quest'ultimo, tra le sottocategorie che compongono l'indice di riferimento emergono asimmetrie che premiano gli spirits e penalizzano invece i vini e le birre. I prezzi di liquori, aperitivi e superalcolici, in aumento se rapportati ai livelli di agosto 2019, decelerano all'1,2%, dal più 1,5% di luglio. Torna indietro invece il reparto vinicolo, i cui prezzi cedono adesso lo 0,1%, dal meno 0,5% di luglio, mentre le birre marciano una flessione più accentuata, con il relativo indicatore elaborato dall'Istat che arretra dell'1,2% su agosto 2019. Da rilevare che i prezzi dei vini nel retail riflettono l'evoluzione negativa su quasi tutta la linea, ad eccezione degli spumanti. I dati di dettaglio dell'Istat indicano sia per i vini da tavola che per il gruppo delle denominazioni d'origine un deprezzamento anno su anno dell'1,3%, mentre si attesta al più 4,8% la spinta dei prezzi sul circuito degli sparkling. Da rilevare che quella di agosto per le bollicine, seppure sostenuta, è la crescita più attenuata da otto mesi. Per le etichette di pregio il dato di agosto certifica invece il terzo mese di deflazione, contro i 16 di fila registrati per vini da tavola. Secondo l'Eurostat, l'Ufficio statistico di Bruxelles, che ha condotto in questi giorni

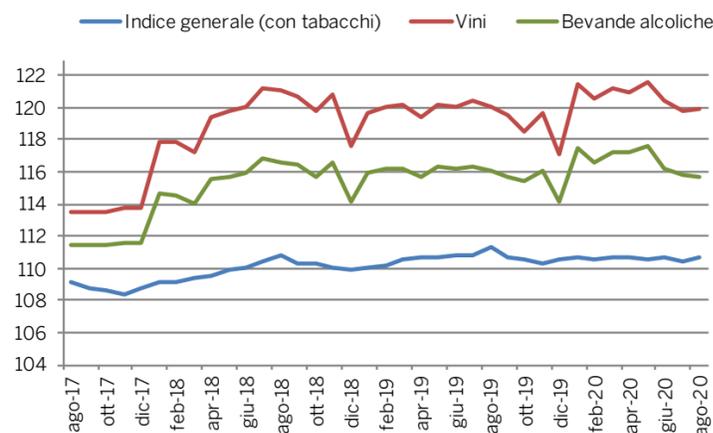
una comparazione sui prezzi al consumo degli alcolici nei paesi dell'Ue, l'Italia si colloca poco sopra la media del Ventisette. Wine & Spirits sono più cari in assoluto in Finlandia, ma i prezzi toccano punte anche in Irlanda, Svezia e Grecia. All'estremo opposto si collocano Romania, Bulgaria e Ungheria, con il gruppo dei paesi sotto la media che annovera anche Spagna e Germania. p.f.



VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA



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



VENDITE IN GDO 4 settimane al 23/08/2020

Totale Italia Iper+super+LSP (da 100 a 399 mq)	Litri	Var. % rispetto anno prec.	Euro	Var. % rispetto anno prec.	Euro/litro	Var. % rispetto anno prec.
Totale vino confezionato	35.347.680	-2,5	128.348.016	0,1	3,63	2,7
Totale fino a 0,75	18.849.426	-2,1	100.134.416	0,7	5,31	2,9
Vetro 0,375	49.245	-14,4	447.172	-14,8	9,08	-0,5
Vetro 0,75	18.760.738	-2,1	99.397.968	0,9	5,30	3,0
da 0,76 a 2	2.979.851	-5,0	7.368.169	-4,2	2,47	0,8
altri formati	1.405.465	-3,9	2.434.926	-1,4	1,73	2,6
brik	9.374.392	-4,2	14.011.377	-3,6	1,49	0,6
Bag In Box	1.472.552	15,7	2.614.935	14,4	1,78	-1,1
plastica	1.265.995	-5,2	1.784.191	-2,9	1,41	2,5
Vermentino 0,75	709.035	0,6	5.328.281	5,1	7,51	4,5
Chardonnay 0,75	771.722	-0,4	3.665.442	0,2	4,75	0,6
Chianti 0,75	580.035	1,2	2.915.510	-3,3	5,03	-4,5
Traminer 0,75	272.704	12,2	2.511.173	13,1	9,21	0,8
Muller Thurgau 0,75	371.923	-3,9	2.215.974	5,7	5,96	10,1
Barbera 0,75	444.277	7,2	1.981.725	3,9	4,46	-3,1
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	474.763	3,2	1.935.507	2,2	4,08	-0,9
Falanghina 0,75	323.262	13,8	1.573.917	12,3	4,87	-1,4
Primitivo 0,75	240.229	19,1	1.541.244	17,0	6,42	-1,8
Altro 0,75	5.806.322	-5,3	29.083.904	1,0	5,01	6,6
Totale frizzante	4.983.459	-7,1	18.095.354	-3,9	3,63	3,4
Prosecco	326.678	5,9	2.232.302	2,2	6,83	-3,5
Lambrusco	1.375.039	0,4	4.392.736	0,4	3,19	0,0
Totale private label	5.171.572	1,3	12.242.262	3,2	2,37	2,0
Totale spumanti	5.178.518	18,2	35.870.396	16,4	6,93	-1,5
Prosecco	2.903.359	29,5	20.268.894	22,3	6,98	-5,6
Asti	111.903	4,6	830.121	3,2	7,42	-1,4
Metodo Classico italiano	306.839	16,7	5.630.392	18,8	18,35	1,7
Totale spumanti private label	317.174	22,8	2.283.058	19,1	7,20	-3,0



IL CORRIERE VINICOLO

WINE IN TOUR

TEMI, PROBLEMI
E PROSPETTIVE
DEL TURISMO DEL VINO
IN ITALIA



Se questo è l'anno degli imprevisti e della paura, è però anche quello delle nuove idee. E alle cantine ne sono venute tante, facendo ben sperare per un nuovo corso dell'enoturismo che vada oltre le soluzioni d'emergenza.

PRIMI BILANCI DELL'ESTATE 2020

testi a cura di **BARBARA AMOROSO**

In primo piano natura e spazi aperti. Protocolli adeguati, attività sicure, comunicazione chiara e specifica. Sono gli assi nella manica per rassicurare l'enoturista e fargli scegliere una meta anziché un'altra

Se volessimo fare un bilancio esclusivamente numerico dei mesi caldi 2020, in termini metaforici e non, non potremmo che affliggerci, nonostante il disastro economico annunciato si sia tramutato in un danno dall'impatto non secondario ma gestibile. Questo è l'anno degli imprevisti, della paura e delle idee. E ai produttori di vino italiani ne sono venute davvero tante: aziende piccole, medie e grandi non si sono risparmiate, in quel modo che solo chi affonda i piedi in vigna dopo la pioggia, chi fa la notte in cantina, chi appena finisce di imbottigliare sale su un aereo e si butta nelle Pr in fiera, sa fare. Prima di sfogliare percentuali, qualche curiosità nata dagli eventi estivi ce la vogliamo togliere: escono così tante notizie variegiate da tv e giornali che qualche volta è bene verificare da vicino. La prima domanda che ci siamo fatti in questo primo bilancio dell'estate è stata: in Sardegna l'enoturismo com'è andato? Perché va bene vip con malattie a cavallo tra Coronavirus e acciacchi generazionali, va bene migliaia di tamponi urgenti per chi entrava e usciva dalla regione, ma di tutti questi, qualcuno dalle cantine ci è passato? "Sì" ci ha risposto il vicepresidente della Strada del Vermentino di Gallura, Franco Pilastro. Mentre in centinaia di territori hanno dovuto inventarsi qualcosa di nuovo e outdoor per consentire agli enoturisti di godersi il viaggio e non preoccuparsi dei contagi, la Sardegna da sempre beneficia della sua rinomata bellezza e del suo mare invidiato ovunque. "Abbiamo registrato solo una lieve diminuzione delle vendite di vino nei mesi di agosto e luglio".

SICUREZZA IN PRIMO PIANO

Per settembre invece la musica cambia: l'allarmismo delle settimane precedenti ha spinto ad annullare moltissime prenotazioni. E questo evidenzia una cosa importante: non dobbiamo dimenticare che conviviamo con virus e paura. Condividiamo gli spazi sociali con il rischio di contagio, e non abbiamo dimenticato che esiste il Covid19. Protocolli adeguati, attività sicure, comunicazione chiara e specifica, sono gli assi nella manica per rassicurare l'enoturista e fargli scegliere una meta anziché un'altra. E aziende e strutture non possono tassativamente scendere sotto gli standard di sicurezza. Per fortuna si parla di un ritorno settembrino, quello dei motociclisti austriaci e tedeschi soliti a muoversi verso la Sardegna tra marzo e aprile, e avendo ancora in essere le prenotazioni rinviata, rincuoreranno le settimane enoturistiche autunnali sarde. E se il trend di presenze di italiani sul territorio nazionale si è confermato con un 90%, le vendite di vino si sono attestate al -20%.

È stato un turismo di prossimità ovunque, dove al Nord si è tradotto in una blanda presenza di stranieri che con mezzi propri hanno varcato il confine (in Piemonte), giovani che non si sono fatti scoraggiare dal pericolo del virus (Toscana) e seconde case che hanno spinto i proprietari di lingua tedesca verso il Bel Paese (Friuli).

NUOVI MEZZI

Tra un'intervista e l'altra spuntano le idee originali di chi non subisce ma si ingegna con i nuovi mezzi: Carolina Walch, figlia della produttrice altoatesina Elena Walch, commenta i tasting online resi necessari dal lockdown, raccontando che non capiva perché doveva rinchiudersi anche lei dentro una stanza per commentare i suoi vini, pertanto, armata di smartphone, faceva le dirette dalla sue amate vigne, mostrando di volta in volta le sue uve, le sue vite e lo splendido paesaggio su cui si affacciano.



I PRODUTTORI NON MOLLANO, IL POLLICE È SU

Altre donne hanno fatto fremere nuove idee, tra cui Elena Roppa, socia friulana delle Donne del Vino, unendo il mondo dei Camper e quello delle produttrici: 1 milione di camperisti si sono mossi verso l'Italia quest'anno, di cui un terzo stranieri (+104% rispetto lo stesso periodo nel 2019 - dati APC, Associazione Produttori Caravan e Camper) battezzando il 2020 come 'l'estate in camper'. Così le Donne del Vino hanno coniato il progetto Donne del Vino Camper Friendly insieme al TCI - Touring Club Italiano, per un turismo eco-sostenibile: oltre 50 aziende italiane con una guida al femminile, hanno offerto la possibilità di dormire una notte fra i vigneti. E ora l'iniziativa è stata prolungata al periodo della vendemmia. E anche nel Chianti Classico i rinvii causa Covid19 hanno fatto nascere qualcosa di nuovo che ha riscontrato un alto tasso di gradimento: il Bike Day dedicato a Gino Bartali. Impossibilitati da mettere in pista la Gran Fondo del Gallo Nero, il 20 settembre il Consorzio ha messo in rete terroir (è il caso di dirlo) e le attività che risiedono all'interno della denominazione. Una passeggiata tra i colli, con o senza guida, con bicicletta o ebike, tre percorsi possibili tra Greve in Chianti, San Casciano, Radda, Lucarelli, Pietrafitta e Castellina, con livelli di difficoltà differenti che ha allargato la platea dei partecipanti. Anche qui l'ennesima conferma del potenziale enoturistico e della ricerca di natura e spazi aperti: Firenze, città rinascimentale per eccellenza a due passi dalla Docg, è invece disertata dai turisti da mesi. Il Chianti Classico tra colli e vigneti si è confermato meta amata da winelover e neofiti che hanno goduto in sicurezza per il Bike Day di paesaggi, wine e food tasting in 55 aziende e 20 ristoranti. Per le vendite complessive invece il segno è meno anche se a una cifra

(-8%), grazie a una differenziazione di mercato che poggia su 130 Paesi in tutto il mondo.

Al sud vendemmia e terroir hanno catalizzato l'interesse dell'enoturista lungo il Vesuvio: Casa Setaro, azienda lungo le pendici del vulcano, il 27 settembre ha promosso il momento della raccolta per avvicinare curiosi e appassionati battezzando La Festa della Vendemmia sul Vesuvio.

VERSO UN NUOVO CORSO DELL'ENOTURISMO?

In questo slalom di iniziative che fanno sperare in nuovo corso dell'enoturismo anziché in soluzioni d'emergenza, i dati Enit raccolti su un campione di oltre 4.000 tra il 24 e il 30 agosto, fanno il punto definitivo sull'estate 2020. Il 41% degli italiani non ha fatto vacanze, il restante 59% ha trascorso almeno un periodo fuori casa. Se il 42% ha trascorso un periodo di vacanza, il 17% ne ha trascorsi due o più fuori dalla propria residenza. La media dei soggiorni vacanzieri è stata 7 notti (il 34% tra le 3 e le 6 notti; il 24% 1 o 2 notti; il 22% tra le 7 e le 10 notti; il 20% oltre 10 notti). Il 97% degli italiani è rimasto in patria, puntando a Emilia Romagna, Puglia, Sicilia, scelte dal 9% dei vacanzieri tricolore, a cui seguono Trentino Alto Adige e Toscana (entrambe scelte dall'8%), Piemonte e Lombardia (entrambe scelte dal 7%). Chi ha varcato i confini ha optato per Europa mediterranea (35%), Nord Europa (24%) Est europeo (14%).

Il tasto dolente della spesa per le vacanze dice che ogni famiglia ha speso in media 850 euro e che solo tre su dieci sono arrivati a mille euro. Il Bonus Vacanze è stato richiesto dal 23% dei vacanzieri: il 14% l'ha richiesto ma non ancora speso, il che fa ben sperare nella voglia di muoversi e fare esperienze sul territorio anche nella stagione autunnale e invernale (in bonus è spendibile fino al 31 dicembre 2020).

Infine il pericolo assembramenti ha inciso anche sulla scelta del con chi partire: in per il 46% degli italiani, in famiglia con i figli il 40%, con amici il 17% e il 7% si è mosso da solo.

Insomma, tra estro, buona volontà, urgenza di non fermarsi, pare che l'invito a fare le vacanze nel nostro Paese da parte del Mibact sia stato accolto, tra mare, montagna, borghi e natura incontaminata.

I dati Enit azzardano un desiderio di vacanza prolungato e le previsioni parlano di un 58% di italiani con in programma un ulteriore soggiorno fuori dalla propria zona di residenza. Ancora vacanze al mare (57%) montagna (48%) e un ritorno alle città d'arte (42%), senza dimenticare le wine and food experience (le vacanze enogastronomiche saranno scelte dal 29%), lago (29%) e terme (28%). E poi arriverà Natale (il 33% trascorrerà le feste tra Lombardia, Sicilia, Piemonte e Campania) il primo con il Covid19 nelle nostre vite e il sentiment generale sarà sicuramente diverso, fatto non solo di bilanci economici, bensì di bilanci personali.

Sì, i numeri non sono tutti col segno più (per ora) ma una cosa è certa: il virus non ha vinto perché nessuno si è arreso.



TENDENZE

ENOTURISMO? Sempre più outdoor

L'effetto lockdown e pandemia non è stato lo stesso per tutti i territori, una volta riaperti i battenti dell'enoturismo, è iniziata la corsa per organizzarsi e recuperare il recuperabile tra vendite e flussi turistici messi in stand by dall'emergenza sanitaria. Da una parte le aziende vitivinicole si sono rimboccate le maniche per autopromuoversi tra social, e-commerce, consegne a domicilio, dall'altra è esplosa la ricerca e lo sviluppo di servizi vecchi e nuovi per attrarre i winelover fedeli al rigoroso distanziamento sociale, obbligo di prenotazione e protocolli sanitari.

Il risultato è stata un'esplosione di idee e attività da proporre all'enoturista 2020 che per il 90% è italiano, ha mediamente meno cultura sul vino ma

desidera conoscerlo e farne esperienza. Oppure è nel 10% rappresentato da giovani stranieri che, non curanti della paura virus, si sono spinti oltre confine, fin dove le loro quattro ruote gli hanno permesso di arrivare. Ecco che da luglio a settembre sono fioriti pic-nic in vigna, cinema all'aperto, noleggio di monopattini, passeggiate a cavallo, ebike e perfino vendemmie turistiche. Purché sia all'aperto, purché garantisca distanziamento sociale, purché compensi le settimane di "clausura".

E sono proprio la Vendemmia turistica e l'ascesa dei tour in ebike che restituiscono con maggiore chiarezza il ritratto del nuovo enoturista che si aggira per la nostra penisola alla ricerca di spazio e natura. Vediamone peculiarità e potenziale.

LA VENDEMMIA TURISTICA

Chi non ha mai desiderato partecipare alla vendemmia in casa Sting, tra colli toscani e la star planetaria che canta suonando la chitarra *Message in a bottle*? Stacchi il grappolo dal tralcio, lo posi delicatamente in cassetta, annusi l'aria campagnola e intanto le note più famose al mondo ti calano in una dimensione eterea. Ma sarebbe una bugia dire che agli enoappassionati interessano solo le vendemmie vip: chi apprezza il vino desidera avventurarsi dietro tutte le etichette che stappano a casa nell'intimità della propria cantina privata. Ma per poter prendere le forbici e provare l'ebrezza della vendemmia senza confusione tra lavoro nero ed enoturismo è stato necessario un percorso a tappe iniziato con Benvenuta Vendemmia (1998) quando Movimento Turismo del Vino capò l'interesse dell'enoturista a sbirciare nel backstage della produzione vitivinicola. Nel 2017 la Legge n°205 del 27 dicembre (c. 502-505) disciplina finalmente l'enoturismo con quattro articoli scritti in collaborazione tra UIV, MTV e Città del Vino. Il 12 marzo 2019 il Decreto attuativo del Ministero delle Politiche Agricole chiude il cerchio delle normative statali per regolarizzare anche tale attività.

L'impennarsi nell'estate 2020 di flussi turistici verso zone con offerta di attività outdoor, ha spinto i territori vitivinicoli a decidere di beneficiare del lavoro legislativo pregresso, e Toscana, Veneto, Piemonte, Emilia Romagna, Abruzzo sono state le prime regioni che hanno messo in piedi la Vendemmia turistica. Un successo, tanto che produttori lombardi hanno 'ceduto' oltre 180 enoturisti ai vicini piemontesi causa over booking. Dal 25 agosto 2020 il Comune di Alba è tra le amministrazioni

che si sono attivate per sviluppare quest'esperienza enoturistica in modo sicuro rispettando norme e leggi (vedi box "Come funziona la Vendemmia turistica"). Lo abbiamo raggiunto per sapere come si sono organizzati.

"A pochi giorni dall'inizio della vendemmia tra i filari di Langhe e Roero, dal Comune di Alba arriva un'importante novità per gli amanti del vino: la Vendemmia turistica e didattica, una nuova attività che da quest'anno andrà ad ampliare i servizi e le occasioni che la capitale della Langhe offre ai tanti turisti che la raggiungono da tutto il mondo. Una risposta importante alla crescente domanda di turismo esperienziale che consentirà agli enoturisti di partecipare al dietro le quinte della nascita di un nuovo vino". Inizia così la lettera con cui il sindaco di Alba, Carlo Bo, e il consigliere albese con delega all'Agricoltura, Mario Sandri, hanno comunicato il raggiungimento dell'accordo con l'Ispettorato Territoriale del Lavoro di Cuneo e con lo Spresal dell'Asl Cn2 dando alla luce il protocollo sulla Vendemmia turistica e didattica in questa zona del Piemonte. Un'apripista anche per altre province: mentre andiamo in stampa Alessandria e Asti si stanno organizzando per la stesura di documenti simili.

L'iniziativa albese ha intercettato l'esigenza che da anni attraversa i filari dei vigneron italiani e il calcio per il rush finale al comune piemontese tra distanziamento sociale e crollo del turismo straniero, ribaltando le logiche turistiche ed economiche precedenti marzo 2020. "Una bella operazione in cui riappropriarsi a livello sociale di un'emozione forte", ha commentato il consigliere del Comune apripista dell'iniziativa, Mario Sandri.

ITER SEMPLICE E DIRETTO

L'entusiasmo non è solo dell'amministrazione di Alba, anche Ivan Rogati di Cia Alba gli fa eco soprattutto per la "procedura semplice di attivazione del servizio, un lavoro di squadra che ha visto Cia, Comuni, produttori, Confragricoltura, Asl, Ispettorato del lavoro coordinarsi per stilare un documento utile ed efficiente". Il protocollo è pensato per rispondere alle reali esigenze delle aziende, con le variabili del caso e lo sforzo del momento di recuperare i mesi di lockdown e l'assenza di clienti stranieri dal peso economico non secondario. In concreto: nessun intermediario per le comunicazioni all'ente preposto, rapidità di trasmissione delle informazioni anche last minute. Facciamo un esempio: l'agriturismo o l'azienda vitivinicola X, riceve la richiesta di partecipazione alla vendemmia da parte dell'enoturista Y (che non soggiorna in zona: diversamente basta che la struttura ospitante ne attesti la presenza). L'operatore enoturistico ha tempo fino alle 23:59 del giorno precedente in cui l'utente parteciperà alla raccolta, per inviare una pec direttamente all'Ispettorato del lavoro di zona con i dati della persona in visita.

Tradotto: se arrivano richieste e ospiti all'ultimo momento, il produttore non perde l'opportunità di intercettare la richiesta, farsi conoscere, promuovere il suo vino. Un iter semplice e diretto come ci conferma l'azienda Josetta Saffirio, tra le 20 che già dalle prime settimane di perfezionamento del documento, ha aderito al servizio programmando una giornata dedicata. Giornata dedicata alla nuova attività outdoor, stavolta coordinata tramite agenzia, anche quella dell'azienda Abellonio Roberto Cascina Piccaluga. L'idea di poter fare autonomamente la comunicazione in-



C'è un nuovo enoturista che si aggira per la nostra Penisola alla ricerca di spazio e natura. Alle sue esigenze, da luglio a settembre, hanno risposto diverse iniziative, dai pic-nic in vigna ai cinema all'aperto. Focus sulla Vendemmia turistica e didattica promossa in diverse regioni, e il caso del Comune di Alba. L'esperienza dell'Alto Adige con i tour ebike

coraggia l'adesione e per chi come loro negli ultimi anni hanno dato vita alla vendemmia dei bambini, il protocollo è percepito come naturale evolversi di un'esigenza ormai irrinunciabile.

I PUNTI DI FORZA

In una stagione turistica iniziata in super ritardo e con l'autunno alle porte, parte delle perdite economiche per il blocco dei flussi turistici non possono essere più compensate, ma la regolamentazione di quella che è a tutti gli effetti un'attività outdoor è un volano promozionale dal potenziale enorme. Da non sottovalutare l'effetto social della Vendemmia turistica: il processo di condivisione di esperienze sul web è all'ordine del giorno e i colori, i riti, i processi vendemmiali si prestano a essere immortalati su un post Facebook anziché una story Instagram. Oltre al potere eterno e universale del passaparola: vivo una

bella esperienza in azienda, tocco con mano cosa si cela dietro al vino che mi verso nel calice ogni sera, racconto e ricondivido con amici e conoscenti. Un circolo virtuoso che porta altre persone sul territorio che vedono, toccano, assaggiano, comprano.

TOUR EBIKE: IL CASO DELL'ALTO ADIGE

E se la Vendemmia turistica e didattica è una novità 2020, il fenomeno dei tour ebike sta crescendo da alcuni anni (basti pensare che dall'attivazione dell'Eco Bonus, ne sono state vendute oltre 400.000 sul tutto il territorio nazionale). And the winner is, a tal proposito, l'Alto Adige!

Cosa succede se per settimane sei chiuso in casa forzatamente? Che appena puoi stai all'aria aperta. E se sei un'appassionato di vino? Cerchi di unire le due cose. Nell'estate 2020 dove tutti hanno un meno davanti al numero degli enoturisti nello stesso periodo 2019, l'Alto Adige ha segnato più. Abbiamo sentito alcune aziende locali tra cui Arunda, Elena Walch, Falkestein, Nals Margreid che ci hanno riferito all'unisono un





Come funziona la Vendemmia turistica?

Il nuovo documento condiviso con Coldiretti, Confagricoltura e Confederazione Italiana Agricoltori prevede nove punti che delineano i confini tra operai ed enoturista:

1. non può essere retribuita, ha un limite di tempo e il numero di enoturisti consentito è proporzionato alla dimensione della vigna;
2. se l'enoturista soggiorna sul territorio, le strutture devono rilasciarne attestazione;
3. se il suo soggiorno non è in zona, è necessario comunicare entro il giorno; precedente le generalità di chi partecipa alla vendemmia all'Ispezzato del lavoro;
4. gli enoturisti devono essere istruiti sulle norme igienico sanitarie e rispettarle;
5. l'operatore enoturistico illustra gli spazi accessibili e conformi all'attività specifica tutelando la sicurezza del turista stesso;
6. l'azienda garantisce il rispetto delle norme anticovid;
7. gli utenti devono essere istruiti su abbigliamento conforme, utilizzo in sicurezza dell'attrezzatura da lavoro;
8. l'azienda deve dotarsi di idonea copertura assicurativa;
9. gli organi accertatori monitoreranno sul rispetto dei punti stabiliti.

Niente di particolarmente complesso che consente agli appassionati di calarsi in vigna in totale sicurezza, per una giornata o qualche ora, per un'esperienza nuova ed esclusiva qual è il rito della vendemmia, senza il rischio di incappare in sanzioni: un turista trovato con le forbici in mano tra i filari di un'azienda dove non sussiste tale protocollo, fa ricadere sul produttore una multa tra i 3.000 e i 4.000 euro, avvertono al Comune di Alba.



aumento delle visite in azienda, un picco di italiani mai avuto prima (circa il 90%) e di fedeli clienti di confine con le scorte di vino azzerate causa lockdown, corsi ai ripari appena possibile. Le attività outdoor da affiancare a un territorio come il Südtirol non richiedono grandi sforzi di fantasia: le passeggiate sono da sempre le più gettonate. Ma la punta di originalità è la richiesta di tour in ebike, biciclette integrate con un sistema elettrico (il più diffuso è quello targato Bosch) che consente una "pedalata assistita", ovvero: tu pedali ma la fatica la lasci al mezzo a due ruote. Il fenomeno in ascesa, è figlio degli Bike Hotel austriaci, strutture ciclisti friendly che incalzano un turismo attivo, che vuole godersi la montagna respirandone i profumi senza perdere nemmeno un frame paesaggistico. L'ebike consente anche a chi non è un atleta, non ha necessariamente 20 anni, e si sposta con i piccoli di famiglia, a non rinunciare a una vacanza all'aria aperta. Poche istruzioni su marce e potenza, un caschetto, un luc-

chetto e via verso le spaziose piste ciclabili alto atesine. La sensazione è quella di galleggiare nella natura mentre attraversi meleti e vigneti: se vuoi pedali senza attrito, senza fatica, e alla fine ti domandi perché non fanno così anche le macchine con cui ti alleni in palestra... Un'attività non banale quella con l'ebike che non si ferma al noleggio delle biciclette integrate di sistema elettrico, ma prevede guide formate (ogni regione legifera in modo autonomo in merito: in Alto Adige devono essere accreditate), assicurazioni che coprono gli infortuni, una pronta assistenza per sostituire il mezzo a due ruote se motore, gomma o catena vi abbandonano tra i pendii. Vendita e noleggio, sono possibili presso rivenditori autorizzati (maggiori informazioni sul sito www.bosch-ebike.com) che dispongono delle flotte necessarie a rispondere alle esigenze di gruppi di enoturisti che lungo il tragitto guardano il panorama, fanno tappa nelle aziende vitivinicole, sostano nei ristoranti segnalati, intersecano luo-

ghi di interesse culturale. Il noleggio è la soluzione più sostenibile per le aziende enoturistiche dato che una singola bicicletta ha una manutenzione specifica costante da garantire e acquistate nuove si aggirano tra i 1.000 e i 10.000 euro. Ma anche se la flotta non è di proprietà aziendale, gli operatori enoturistici stanno intercettando la tendenza, non solo facendosi inserire tra le tappe dei tour, ma offrendo colonnine per ricaricare la batteria della bici mentre degustano e fai un giro tra vigna e wineshop. Oltre all'Alto Adige anche il Monferrato ha capito il potenziale dei tour in ebike, e Consorzio tutela del Gavi e Douja d'Or li hanno già inseriti tra le attività proposte per conoscere il territorio, rafforzando al contempo la rete di collaborazione tra produttori, ristoranti, strutture ricettive: nel 2020 le richieste sono salite a +27%. Un'esperienza a tutto tondo, tra sport, natura, wine e food. Al biker moderno ed enoappassionato non resta che pensare ad abbigliamento adatto, scorta d'acqua e godersi il viaggio.

DA NORD A SUD

Calici di Stelle 2020, come è andata quest'anno?

Aziende, associazioni e amministrazioni sono state ai blocchi di partenza fino all'ultimo nella speranza di poter dare vita anche in questo turbolento 2020 a Calici di Stelle, l'evento che ogni agosto Città del Vino e Movimento Turismo del Vino mettono in pista su tutto il territorio nazionale. La formula è certezza da sempre, stelle e degustazioni, un richiamo per wine lovers e neofiti rapiti dalla bellezza delle location e l'atmosfera estiva. Abbiamo raggiunto tre piccoli comuni italiani, da nord a sud, Aquileia in Friuli, Albenga in Liguria e Avola in Sicilia, per un rapido bilancio sull'evento e per capire come se la sono cavata tra protocolli sanitari anti Covid-19 e turismo straniero praticamente non pervenuto.



AQUILEIA (UDINE)

Per chi non lo sapesse, la piccola città friulana è storicamente la seconda Roma, godendo di ricchezza di reperti e un parco archeologico a cielo aperto. Una caratteristica che all'epoca del distanziamento sociale si è rivelata un asso nella manica. Partiti con la promozione di Calici di Stelle 2020 solo i primi di giugno, l'amministrazione esordisce dicendo: «Dato l'anno

horribilis, è stata già una scommessa vinta averlo realizzato comunque». Aquileia conta 8.000 abitanti ma il flusso turistico annuo si aggira intorno al milione di persone, tra cui austriaci, tedeschi e olandesi. La questione protocolli sanitari ha tenuto banco a lungo durante lo stand by post lockdown, e il Comune ha creato perfino una grafica ad hoc dove non fosse rappresentato solo cosa fare per la tutela reciproca, ma anche come vivere il territorio, integrando emergenza e la nuova realtà sociale. «Noi abbiamo il 'lusso' della bassa densità demografica e in tempo di necessità di 'distanziamento' questo è un vantaggio che ci fa sperare in uno sviluppo dell'interesse turistico nazionale nei prossimi anni». La percezione del tempo (quello per recensire le persone e adottare le misure di sicurezza) e dello spazio (il distanziamento sociale) si è dilatato, ma la terra del Refosco testimonia essere un cambiamento premiante: «Nelle scorse edizioni era consuetudine l'avventore che allungava il bicchiere ai banchi per bere senza interessarsi sinceramente al prodotto. Quest'anno il dover prenotare e riflettere sulle modalità di partecipazione, hanno portato un pubblico più consapevole e attento, che alla fine ha goduto dell'assenza di ressa e del poter "intervistare" i produttori (30 in tutto tra Doc Aquileia e una selezione di Doc friulane) sui loro vini». Produttori che si sono spalmati tra degustazioni allestite in piazza e quelle prenotate in azienda a chiusura dell'evento. «Alla fine i numeri è vero sono diminuiti rispetto al passato, ma abbiamo registrato 'solo' un -20% rispetto alle presenze degli anni scorsi, di cui 95% italiani e il restante stranieri con seconde case in zona».

ALBENGA (SAVONA)

A nord ovest della Penisola la novità non è stata la manifestazione di per sé, bensì le attività collaterali che hanno decretato il successo della notte tra calici e stelle 2020: «Avevamo previsto 150 persone e abbiamo dovuto chiudere ufficialmente le prenotazioni due giorni prima dell'evento viste le richieste arrivate a più del doppio». Nove produttori di Albenga (Città del Vino dal 2016) e 24 etichette dell'associazione Vite in Riviera sono stati i protagonisti di un evento ricco di attività che bollivano in pentola già in tempi non sospetti e che si sono rivelate preziose per incrementare i numeri di Calici di Stelle. «Stavamo lavorando allo sviluppo delle attività outdoor destinate ai turisti dall'inverno scorso: negli ultimi anni abbiamo registrato un interesse crescente in questo senso e il nostro territorio, tra visite guidate sui sentieri, gite in bicicletta e la scoperta dell'entroterra, si presta molto. Vista l'esigenza di evitare luoghi affollati, crediamo possa essere il futuro del turismo enogastronomico, valorizzando i prodotti tipici».

Un piccolo evento rispetto ad altri in termini di volumi, ma che ha confermato la felice scelta di abbinare wine tasting, visite guidate al complesso conventuale S. Bernardino a Vadino (il cui chiostro è stato location di Calici di Stelle), l'osservazione delle stelle con l'associazione Astrofilii, la mostra fotografica sulle donne nei campi negli anni '50. Come previsto dai protocolli, i 150 partecipanti, per lo più vacanzieri italiani, hanno beneficiato di posti a sedere distanziati e materiale monouso. Anche qui selezionati dall'obbligo di prenotazione, hanno confermato il trend di crescita qualitativa di un target che si reinventa ma alle eccellenze italiane non rinuncia.



AVOLA (SIRACUSA)

Dal nord est al sud, nelle terre vocate per la mandorla che insieme al Nero d'Avola è protagonista ogni estate di una festa locale. Per il Comune siracusano il 2020 è stato il battesimo con Calici di Stelle, con un bilancio finale molto positivo. La festa d'agosto dedicata alle sue due tipicità negli anni ha portato fino a 1.300 persone in loco. Matematicamente dimezzati gli ingressi per la sicurezza individuale, il Comune aveva previsto 600 posti: «Abbiamo scelto un'antica masseria con spazi consoni alle esigenze, garantendo ingressi controllati, misurazione della temperatura, raccogliendo nome e cognome dei partecipanti. Di fatto le prenotazioni ci hanno permesso di organizzarci al meglio, avendo già i numeri definitivi prima dell'evento».

Non è lo straniero che solitamente gode della bellezza siciliana dei mesi estivi, ma pur essendo gli abituati del luogo italiani (principalmente da Lombardia ed Emilia) si è registrata, come da copione, la loro assenza: l'85% dei wine lovers proveniva dalle province limitrofe. Ventidue le cantine della Strada del Vino della Val di Noto presenti, che anche qui si sono viste arrivare un pubblico dal target più elevato, interessato e coinvolto rispetto al passato.





LA CARTA DELL'ENOTURISMO AI TEMPI DEL COVID-19

I pionieri del protocollo UIV - MTV

Operare in sicurezza, avere un attestato riconosciuto a tutela di azienda e personale, implementare la tranquillità di aziende e turisti. Un primo bilancio del servizio nelle parole di chi lo ha utilizzato

Solo a giugno riaprire i battenti al pubblico sembrava una chimera e anche chi era determinato a farlo, si è scontrato con i protocolli idonei per scongiurare i contagi all'interno delle strutture. Numerose indicazioni da seguire, nazionali, regionali e locali da integrare fra loro, con una posta in gioco non trattabile: la salute. Ecco che UIV e MTV decidono di unire la loro esperienza

sul campo e creare un protocollo per la riapertura in sicurezza specifico per il settore enoturistico. Nasce così la Carta dell'Enoturismo ai tempi del Covid-19 (vedi Wine in Tour n°2/2020 inserito del Corriere Vinicolo n°22), un sistema modulare, dai costi contenuti, che garantisce efficacia e protezione sia all'azienda che all'enoturista. Un aiuto concreto ai produttori di vino che operano nel settore enoturistico per lavorare in sicurezza

za e con serenità con collaboratori, dipendenti e clienti. La Carta raccoglie le indicazioni normative nazionali cogenti necessarie alle imprese per lavorare con i turisti, e previa consulenza specifica, permette di avere un attestato di conformità ai protocolli in essere (vedi box a sinistra). Abbiamo chiesto a due aziende che hanno già aderito al servizio, un riscontro su efficacia, logistica e costi.

La Veneranda

ABBIAMO CREATO LE "NOSTRE" LINEE GUIDA, CON LA TRANQUILLITÀ DI OPERARE IN MODO SICURO E CORRETTO

"Siamo venuti a conoscenza del servizio tramite MTV sezione Umbria che ci ha illustrato la possibilità di usufruire di questo protocollo", esordisce Valeria Gasparri (nella foto), responsabile delle vendite estere e dell'accoglienza de La Veneranda (Montefalco), raccontando come l'azienda abbia selezionato il modulo da remoto, individuando le sue effettive esigenze e ricevendo un check professionale punto per punto. "Abbiamo creato le 'nostre' linee guida - prosegue - seguito le indicazioni per le differenti attività, dalla registrazione della clientela all'organizzazione degli eventi. Avevamo soprattutto necessità di capire come gestire più persone in cantina. È stato utile, ci ha chiarito cosa dovevamo fare passo per passo, dandoci la tranquillità di operare in modo corretto e sicuro".

Tra la richiesta e l'attivazione del servizio è passato molto tempo? No, la risposta è stata repentina.

E i costi?

Abbiamo scelto il servizio da remoto e abbiamo trovato il costo consono per un'azienda come la nostra (16 ettari di terreno vitato, ndr).

Avrete valutato anche altri protocolli prima di aderire a questo?

Negli altri protocolli la materia veniva gestita in maniera generale, mentre a noi servivano indicazioni specifiche, ad esempio in materia di sostanze per la sanificazione: alcuni prodotti non possiamo usarli né in cantina né in sala degustazione. Inoltre è stato molto utile il modulo sulla raccolta dati dei visitatori, e le indicazioni su come gestire i turisti in cantina.

L'obbligo di distanziamento sociale vi ha spinto a creare o sviluppare attività alternative alle solite?



Si, i pic-nic tra le vigne. Danno la possibilità di vivere l'esperienza della degustazione senza stare al chiuso. La nostra capacità di accoglienza era limitata prima, figuriamoci

adesso con una gestione degli spazi completamente diversa. Ha successo tra i turisti e noi ci sentiamo sollevati visto il naturale distanziamento.

Com'è andata nel complesso l'estate enoturistica all'epoca del Covid-19?

Abbiamo avuto una massiccia presenza di turisti italiani, spesso meno esperti di vino ma curiosi di farne esperienza. L'obbligo di prenotazione ci ha permesso di organizzarci meglio, quando arrivavano a qualsiasi orario era più difficile offrire un servizio ottimale.

E in termini di numero di visitatori?

Non sono cambiati molto, la differenza sostanziale è stata la provenienza dei turisti (95% italiani) e l'affluenza che gli anni scorsi era diluita, quest'anno abbiamo avuto un boom per due mesi.

Ruffino

UNA RISPOSTA EFFICACE PER L'ATTIVITÀ ENOTURISTICA. E IL RILASCIO DELL'ATTESTATO, UNA MARCIA IN PIÙ

Esigenze diverse, servizi moltiplicati e una gestione più complessa. La Ruffino di Pontassieve ha scelto il modulo del servizio che include il sopralluogo dei consulenti UIV, unico modo per avere la certezza di non aver trascurato alcun dettaglio. "Siamo venuti a conoscenza del servizio sia dai canali ufficiali di UIV sia da una società con cui collaboriamo - racconta Katerina Marozava (nella foto), manager ambiente, sicurezza, sostenibilità dell'azienda - e abbiamo notato subito che il pacchetto proposto copriva molte aree della nostra attività di Brand Experience e accoglienza a Poggio Casciano. Avevamo già implementato dei protocolli aziendali, ma volevamo uno sguardo esterno specializzato per essere sicuri che non ci fosse sfuggito qualcosa e per capire dove si poteva migliorare ulteriormente". Quando si dice Ruffino si parla di 600 ettari di vigna, 33 milioni di bottiglie di vino prodotte ogni anno, ma anche un centro dove il consumatore può vivere l'esperienza del brand che è organizzato con un agriturismo con piscina, un'enoteca-wine bar, una bottega di prodotti tipici e un ristorante. Le esigenze sono complesse, in ragione della diversa tipologia di attività rivolte al visitatore, il notevole numero di collaboratori e i particolari flussi di lavoro. Per loro una consulenza da remoto non era sufficiente e i tempi erano stretti per essere pronti ad accogliere l'enoturista in totale sicurezza. "La risposta alla nostra richiesta - dice Marozava - è stata veloce. Appena siamo riusciti ad organizzarci in azienda, siamo partiti col servizio che abbiamo trovato adeguato anche nel prezzo".



In che senso?

Innanzitutto per la trasparenza nei confronti dei clienti che così possono sapere come siamo organizzati e come ci stiamo comportando per prevenire la diffusione del virus e tutelare la salute loro e nostra. Possono sapere inoltre che non ci accontentiamo di fare degli autocontrolli bensì chiediamo a terzi qualificati di farlo per noi; infine per valorizzare l'enorme lavoro dei colleghi che si occupano delle pulizie e della sanificazione soprattutto nelle stanze e nelle sale comuni. Comunicarlo a voce è limitato e non rende l'elevata attenzione che l'azienda pone.

Ci sono ambiti di miglioramento del servizio?

Sarebbe utile fare degli audit successivi per verificare il mantenimento degli standard qualitativi in itinere, magari ogni 6 mesi. La questione Covid-19 è complessa e delicata, nessuno si può permettere di abbassare la guardia.

Torniamo all'enoturismo su campo. Com'è andata la prima stagione all'epoca della pandemia?

A maggio eravamo molto preoccupati che le persone potessero sentirsi oppresse dal distanziamento sociale, dall'obbligo dell'uso di mascherine e gel disinfettante. Invece sono diventati punti di vantaggio e di forza: sono state apprezzate tutte le misure che abbiamo preso perché il messaggio implicito è stato che se siamo così attenti al problema del contagio, siamo attenti anche a curare la qualità delle nostre uve, il lavoro svolto in vigna, e ogni processo in cantina dalla botte alla bottiglia.

E come flusso di presenze?

È stato senza dubbio ridotto: di solito lavoriamo molto con gli americani che ovviamente non sono potuti venire, ma la presenza di pubblico locale (fiorentino soprattutto), nazionale e stranieri europei ci ha molto sorpreso e ha superato le nostre iniziali aspettative.

Ci sono delle attività che avete creato o sviluppato ulteriormente visto l'obbligo di distanziamento sociale?

Si: la consegna a domicilio e il cinema all'aperto con degustazione. Subito dopo il lock-down le persone erano timorose ad uscire. Avendo una cucina interna con un'ottima offerta gastronomica e materia prima di qualità, abbiamo deciso di dare questo servizio. L'altra attività, il cinema all'aperto con degustazione, è stata molto apprezzata: lo spazio a disposizione ha fatto sentire i clienti al sicuro, così si sono goduti serenamente gli eventi.

L'ATTESTATO DI CONFORMITÀ ALLA CARTA

La Carta raccoglie tutte le indicazioni normative nazionali cogenti necessarie alle imprese per lavorare con i turisti. Azienda

- 1) legge le prescrizioni in essa contenuta
- 2) sceglie quelle applicabili
- 3) integra con eventuali prescrizioni regionali
- 4) crea il proprio documento con data e logo per dimostrare l'applicazione

In caso l'azienda richieda l'intervento di UIV, per personalizzare il protocollo, viene rilasciato l'attestato di conformità alle linee guida della Carta, valido a fronte di controlli e contestazioni di clienti o dipendenti che dichiarano di aver contratto il virus presso la struttura.

APPLICARE LA CARTA: I SERVIZI DI SUPPORTO UIV

Sono tre i servizi di supporto creati da UIV per personalizzare i protocolli e verificarne le corrette applicazioni:

Protocollo Digitale:

attraverso una consulenza in remoto da parte degli esperti di UIV, l'azienda ottiene il protocollo personalizzato rispetto alle proprie specifiche attività, comprensivo delle specifiche norme regionali e di un set di moduli per documentare il rispetto delle prescrizioni obbligatorie.

Protocollo Digitale Plus:

questo servizio prevede la consulenza in remoto da parte degli esperti di UIV (come previsto nel precedente servizio) e un successivo intervento in azienda da parte dei consulenti per la verifica in loco della corretta applicazione del protocollo. L'intervento sarà organizzato entro 15 giorni dalla richiesta dalla consegna del protocollo.

Protocollo Urgente:

consulenza con carattere di urgenza, svolta in azienda da parte dei consulenti UIV per la personalizzazione e condivisione dei documenti, al fine della loro applicazione efficace. La pianificazione dell'intervento sarà organizzata con la massima priorità.

In tutti i casi viene rilasciato un attestato UIV/MTV.



La Carta dell'Enoturismo ai tempi del Covid-19 è scaricabile gratuitamente dal sito di Unione Italiana Vini unioneitalianavini.it

Per informazioni sui Protocolli e i servizi di supporto e consulenza: v.ellero@uiv.it; e.marogna@uiv.it





«Se è Diam, dico Sì!»

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

www.diam-cork.com

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



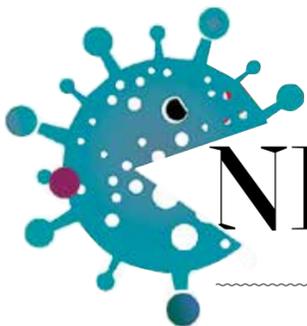
DIAM

Il garante degli aromi

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



2020



GLI ITALIANI E IL CIBO NELLA "BOLLA" POST-COVID

Il conto è particolarmente pesante: sono 1.200 euro a testa evaporati dopo lo scoppio dell'emergenza Covid-19. L'eccezionalità della situazione è suggellata da un reddito pro capite tornato in pochi mesi ai livelli di metà anni Novanta. E non a caso il segno meno, a doppia cifra, ha coinvolto tutte le variabili indicative dell'andamento dell'economia nazionale: sono andati a picco i consumi delle famiglie e gli investimenti delle imprese, ma il bilancio è anche peggiore se si guarda alle dinamiche import-export, su cui pesano chiusure, logistica e stravolgimenti sui mercati valutari. È il "new normal" che il Rapporto Coop 2020, pubblicato nei giorni scorsi in digitale, delinea in una originale versione.

I numeri sono incontrovertibili, quella che stiamo vivendo è la più profonda recessione dal Dopoguerra. Uno choc che in un semestre ha mandato in fumo in Italia 76 miliardi di Pil rispetto allo stesso periodo di un anno fa

di PAOLO FERRANTE



GLI ITALIANI (NON) VOGLIONO RISPARMIARE SUL CIBO



Il concetto è inflazionato, ma gli analisti lo stressano sul piano semantico e interpretativo, identificando, in questa nuova normalità di cui sono ormai in molti a parlare, la sensazione diffusa di un'esistenza sospesa in una "bolla".

L'elemento forse più insidioso è il rischio di restare prigionieri di alvei sociali e informativi chiusi e autoreferenziali. La bolla è anche digitale e abbraccia la vita lavorativa e affettiva. Gli spostamenti di corto raggio e la comfort zone delle mura domestiche, nell'assenza di un confronto sociale ampio e disteso, sono elementi che coinvolgono buona parte della popolazione italiana.

La vedono così gli autori del Rapporto, che in questo nuovo contesto individuano sacche di resistenza di cui il food è l'esempio più emblematico.

Seppure nell'emergenza e in un contesto di generale contrazione degli acquisti, gli italiani non rinunciano al cibo. Ma l'aspetto più sorprendente è quel 31% che dichiara l'intenzione di dirottare gli acquisti sui prodotti di largo consumo confezionato più economici, una percentuale inferiore al 37% rilevato nella media europea.

Cambia la composizione del carrello



Nel carrello, gli analisti osservano una composizione profondamente diversa rispetto alla fotografia scattata appena un anno fa. Allora il leit motiv era la fuga dai fornelli, un fenomeno che in vent'anni aveva ridotto i tempi di preparazione dei pasti ad appena 37 minuti. Con il lockdown

gli italiani hanno rimesso invece le "mani in pasta" e anche nel post-Covid le preparazioni domestiche rappresentano una costante che spiega la forte crescita delle vendite degli ingredienti di base, ad iniziare da farine, zucchero, burro e uova, che nella grande distribuzione organizzata hanno archiviato un più 28,5% su base annua. L'effetto opposto è stata la contrazione dei piatti pronti (-2,2%). La preparazione domestica dei cibi riflette probabilmente anche la nuova strategia che gli italiani



hanno adottato per preservare la qualità e per alleggerire il budget familiare, nell'incertezza sulle sorti economiche del Paese e sui risvolti occupazionali.

Nella "bolla" - spiega ancora il Rapporto - si accorcia anche la filiera del cibo e la provenienza assume maggiore rilievo di quanto già non l'avesse.

Con il "digital" cresce anche la multicanalità. Dopo il boom del lockdown, l'e-food mantiene un passo sostenuto. Corre anche il click&collect: era al 7,2% delle vendite online nel 2019, ma è balzato al 15,6% nella fase successiva alla pandemia.

Sul piano comportamentale riemerge con forza l'attenzione degli italiani ai temi della sostenibilità e della salute. Una coscienza, quella verde, che si traduce in acquisti correlati, rendendo più green il carrello della spesa.

Beverage: tendenza al risparmio

Nel beverage, più esposto al canale extradomestico, la tendenza al risparmio che nel fuori casa appare, anche in prospettiva, decisamente più accentuata, non aiuta la ripresa. Se ristoranti e wine bar nella fase successiva al lockdown hanno ripreso vigore, l'incertezza regna sovrana e non è chiaro quanto il "pret a manger" potrà contare su un ripopolamento degli uffici, ora che lo smart working ha dimostrato i suoi reali potenziali. Il futuro del lavoro da remoto è già scritto nel suo successo. La soluzione è il mix, con il 59% degli uomini e il 56% delle donne favorevoli a un ibrido di presenza e distanza, con qualche giorno alla settimana di lavoro agile. Tornando al beverage, il delivery andrà opportunamente considerato al pari dell'egrocery. Le vendite online nel food & drink hanno accelerato la crescita: marciavano a un tasso annuo del 43% nel 2019 ma si apprestano a chiudere il 2020 con una progressione di oltre il 130%. Nel 2021 il fatturato via web è destinato a raddoppiare, stimano gli analisti. Si arriverà a 2,7 miliardi di euro, con quattro anni di anticipo sul target che, prima del lockdown, era fissato al 2025. Unico deterrente il caro-prezzi dell'online, con un 25% di divario rispetto al carrello fisico osservato in media nel periodo marzo-giugno 2020, comunque diminuito rispetto al 2019 (+35%).

Anche per questo, la spesa digitale resta prerogativa delle famiglie con redditi medio alti. La quota di acquirenti egrocery, calcolano gli esperti, è al 39% nei ceti popolari e al 53% nell'upper class. Sarà quest'ultima a trainare la domanda nel futuro prossimo. E questo anche in previsione di uno scenario inflattivo più accentuato rispetto a quello attuale percepito, nel sentiment generale, sia in Italia che nel resto d'Europa.

Erbslöh
i più grandi
esperti di
bentonite!

Blancobent UF

Bentonite
specifica per ultra
filtrazione

NaCalit® PORE-TEC

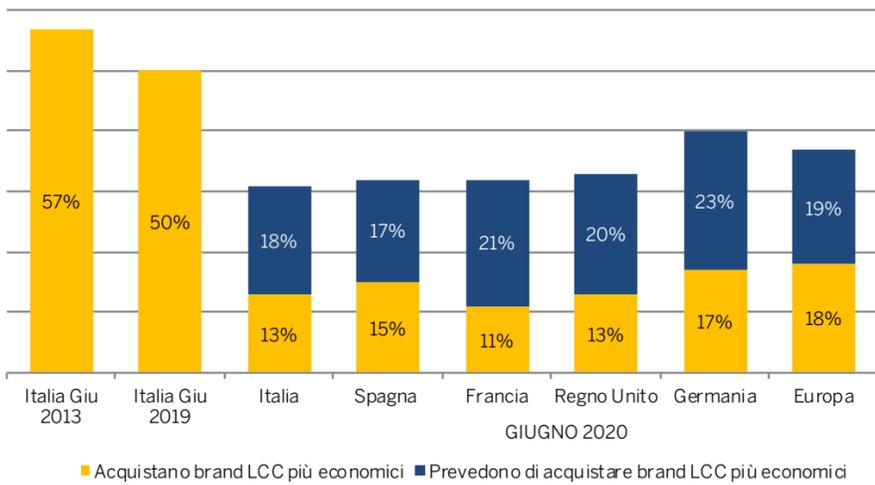
Bentonite sodico-
calcica di qualità
superiore

ERBSLÖH

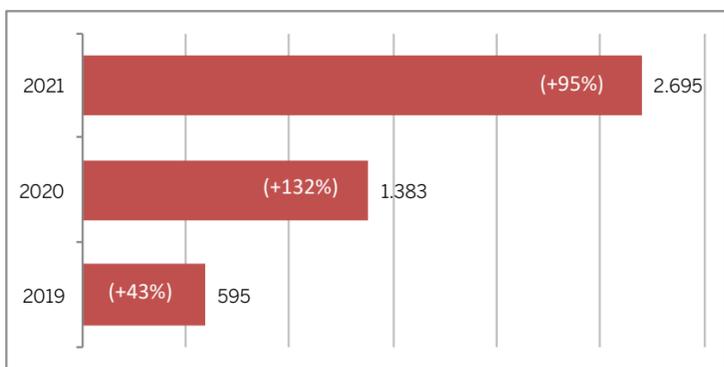


Fonte grafici:
Rapporto Coop
2020

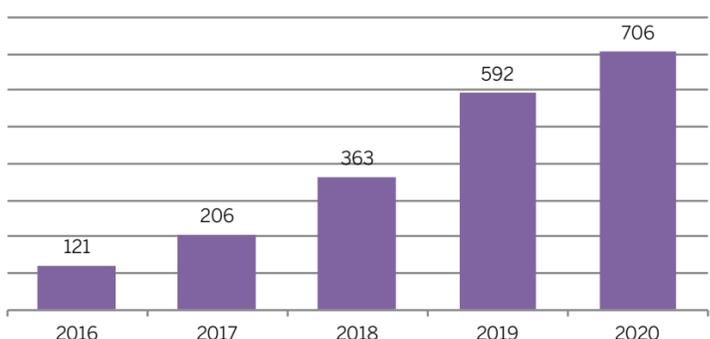
Gli italiani non vogliono risparmiare sul cibo



L'e-commerce alimentare accelera la crescita
vendite in mln euro (var. %)



Dinamiche delle vendite del food delivery
mln euro



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

IL VINO SI FA (ANCHE) NELL'ACQUA

di FABIO CIARLA

Mare, soprattutto, o lago, l'affinamento "underwater" da semplice esperimento sta diventando una pratica consolidata con possibilità di sviluppo. Semplice moda del momento? Forse no, anche se, ad oggi, sono poco più di 30 le esperienze in tal senso. L'Europa si conferma protagonista assoluta e l'Italia ai primi posti tra i diversi Paesi

Si parla di vino e di mare e la mente vola subito ai trasporti degli antichi Greci e Romani, ma in quel caso si può parlare esclusivamente di suggestioni e ricerche archeologiche. Se invece risaliamo il corso della storia fino, circa, alla metà dell'Ottocento possiamo datare con relativa certezza le più antiche bottiglie di Champagne mai ritrovate in fondo al mare e, soprattutto, bevute. La storia è quella di un ritrovamento fortunoso e, per gli appassionati di vino, fortunato. Nel 2010 alcuni sub del posto si immergono nell'arcipelago di Åland, tra la Svezia e la Finlandia, alla ricerca del relitto di una nave tedesca affondata nell'area. La sorte bussava alla porta di Christian Ekström e dei suoi amici che trovano effettivamente uno scafo a circa 40 metri di profondità nelle gelide acque della zona. Non riescono a capire se è quello di cui si parla nelle isole vicine ma notano delle bottiglie e decidono di portarne in superficie qualcuna. La risalita, o la voglia di assaggiare il contenuto, fa saltare il primo tappo e con grande sorpresa invece di acqua salata dentro c'è dello Champagne ancora bevibile. Un vino spumante conservato per circa 170-180 anni (si scoprirà poi) con ancora qualcosa da dire, ma come è possibile? Le risposte alla domanda sono tante e a tratti piuttosto complesse, si parla di chimica e di fisica soprattutto, con alcuni dettagli ancora sconosciuti. Inutile dire che, grazie alla scoperta fatta nel Mar Baltico, i successivi esperimenti di affinamento in mare si sono concentrati sui vini spumanti - tra questi proprio il gruppo LVMH proprietario del marchio Veuve

Clicquot, uno degli Champagne ritrovati nel 2010, che ha avviato "The cellar in the sea" -, sebbene non manchino vini fermi, immersione delle uve prima della vinificazione o addirittura affinamenti in tonneau immersi in acqua di mare (in Sud Africa).

Questione di osmosi

Una sperimentazione che però proprio in Italia può vantare uno dei suoi precursori, attualmente forse il prodotto di questo tipo più conosciuto e diffuso, lo spumante Abissi della cantina Bisson Vini di Pierluigi Lugano. Incredibile coincidenza quella che vede il 2010 sia come l'anno del ritrovamento fortunoso dei vini nel Mar Baltico sia come l'inizio delle riimmersioni dei vini Bisson dai fondali del mare ligure (il primo spumante, vendemmia 2008, immerso a maggio 2009 e "ripescato" nel 2010 appunto). Per Lugano è in realtà l'applicazione pratica di una fase di progettazione avviata nei primi anni duemila, un'idea - la sua - che prende vita dall'unione del suo essere esperto di arti figurative, appassionato di storia, sommelier e produttore di vino dal 1978. Il racconto è affascinante e mette insieme, in un percorso simbolico, la parabola delle Nozze di Cana, l'importanza del vino per i Romani, i primi ritrovamenti di anfore vinarie nelle grotte e poi - grazie ai respiratori subacquei inventati da Leonardo Da Vinci - in mare. Mentre le prime, quelle rinvenute sulla superficie terrestre, si erano ormai asciugate con i secoli, quelle ritrovate in mare o nei laghi avevano mantenuto il loro carico pressoché intatto. "Al termine di un lungo approfondimento ho capito che tutto



Qui sopra, Pierluigi Lugano di Bisson Vini; in basso a destra, Attilio Scienza

Nella foto in alto d'apertura, l'immersione dei vini di Jamin Portofino; nel riquadro, lo Spumante Abissi di Bisson Vini e, nel tondo, i vini Roma Doc dell'azienda Monte Due Torri trasportati sul fondale del Lago di Nemi

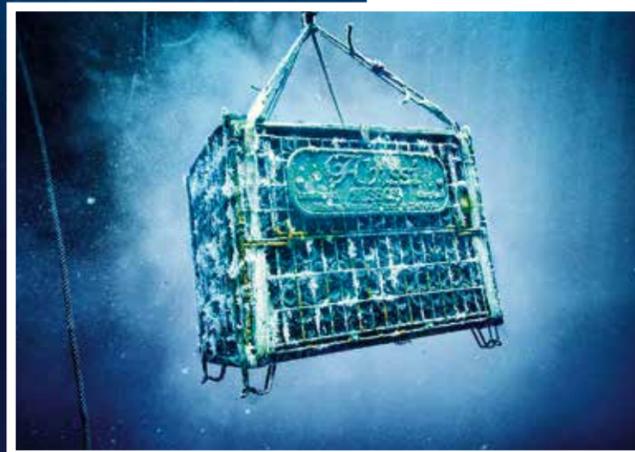
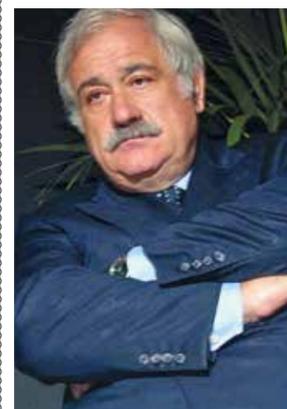
avviene attraverso l'osmosi - ci spiega Pierluigi Lugano -, sulla terra il processo sottrae liquidi ai corpi organici tramite l'ossigeno disciolto nell'aria, mentre in mare questo non succede proprio per la scarsa presenza di ossigeno. Da questa riflessione ho dedotto che il mare poteva essere ambiente perfetto per conservare il vino spumante, quello che avevo deciso di produrre fin dall'inizio della mia esperienza. Da quella presa di coscienza alla realizzazione attuale sono passati oltre 20 anni, ho studiato nei dettagli tutte le soluzioni per poter realizzare in quell'ambiente il mio progetto. Parlo di tappatura, di tutte le varianti della temperatura ideale, della profondità... Uno

studio molto approfondito finché 10 anni fa, dopo un periodo altrettanto lungo di studi, sono riuscito a varare il mio progetto, condotto in porto anche con la preziosa collaborazione dell'enologo Enzo Michelet di Conegliano Veneto". Nel dettaglio, lo Spumante Abissi viene prodotto immergendo in mare, nella Baia del Silenzio di Sestri Levante, bottiglie di spumante nelle quali è già avvenuta la presa di spuma, per evitare che gli sbalzi termici dell'immersione blocchino il processo. Le bottiglie sono poste in gabbioni metallici progettati da Lugano che per la chiusura si è affidato a quella che, secondo i suoi studi, è l'unica a dare garanzie assolute su resistenza e corrosione, il tappo corona. Personalmente ho adottato una strategia fatta di studi su ogni singola bottiglia, tesa a proporre agli enti che dovevano autorizzare il progetto un pacchetto di soluzioni per ogni dettaglio, capace di fugare qualsiasi dubbio sia sulla parte in mare sia sul dopo, in particolare a livello di salubrità dei miei prodotti, quando andiamo a mettere sui tavoli da pranzo bottiglie con incrostazioni marine. Mi pare invece che oggi alcuni si stiano muovendo con superficialità in un campo che è molto serio: il rischio è che l'intero filone degli affinamenti in acqua scoppi come una bolla, coinvolgendo tutti e quindi anche chi lavora bene, nel momento in cui ci dovessero essere segnalazioni sulla sicurezza alimentare di qualche prodotto messo in commercio con noncuranza. A certi progetti improvvisati e rischiosi preferisco non essere associato". Una visione chiara e a tratti preoccupata quella di Pierluigi Lugano, che intanto - dopo essersi guadagnato il

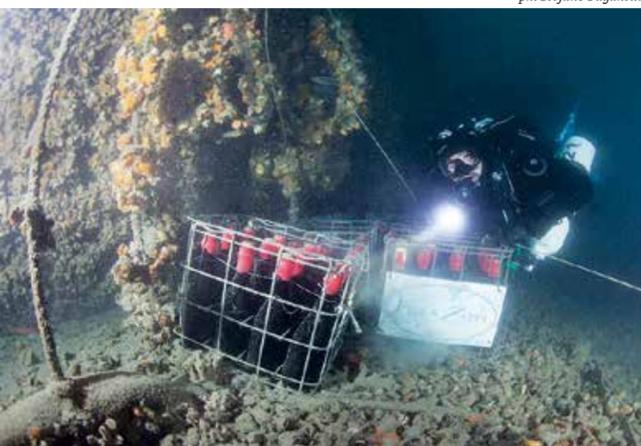
plauso della stampa di mezzo mondo all'assaggio delle prime bottiglie riemerse dal mare ormai 10 anni fa - ha appena raccolto la soddisfazione di essere stato invitato al congresso internazionale di Bilbao di fine 2019 per parlare della propria esperienza e arricchire così il dibattito sul tema.

Il ruolo dell'ossigeno

Per dare un inquadramento scientifico alla questione abbiamo sentito il professor Attilio Scienza, esperto di fama mondiale, che evidenzia il ruolo dell'ossigeno sui riscontri sensoriali dei vini ottenuti da un affinamento in mare, "validando" in un certo senso anche i presupposti della ricerca effettuata da Lugano. "I primi riscontri li abbiamo avuti con i Madeira e i Porto ritrovati nelle stive di alcuni galeoni olandesi e inglesi affondati in mare - spiega Scienza -, degustando questi vini ci si è accorti che pur essendo passati due o tre secoli essi mantenevano una certa freschezza, non avevano subito ossidazioni eccessive. Le stesse sensazioni sono giunte da vini ritrovati in relitti della prima e seconda guerra mon-



ph. Stefano Paganelli



**IL FENOMENO DEGLI UNDERWATER WINES
(SIA MARE CHE LAGO)**

Circa 32 produttori, di cui almeno 8 producono solo vini frizzanti-spumanti. I Paesi principali (in ordine di importanza): Francia, Italia, Spagna, Croazia, Grecia e Sud Africa

Qui sopra, le operazioni di recupero dello Spumante Brezza Riva Riserva di Cantina Riva del Garda, fatto riposare sul fondo del Lago di Garda. Nelle immagini più a sinistra, dall'alto: i vini di Tenuta Casali e una bottiglia di Tenuta del Paguro

diale, un fenomeno spiegabile paradossalmente pensando alle vette più alte della terra emersa. In alta quota si avverte la rarefazione dell'aria, manca ossigeno, così come avviene a 40 e più metri di profondità. Proprio questa assenza di grandi quantità di ossigeno, elemento che a lungo andare ha sempre effetti negativi sul vino, permette dunque ai prodotti immersi in mare di mantenersi meglio e più a lungo. In termini tecnici significa che nel mare queste bottiglie hanno un redox, un potenziale di ossidoriduzione, più basso rispetto a quelle conservate sulla terraferma. Assodato questo, l'immersione in mare da semplice metodo di conservazione sta diventando in alcuni casi parte del processo di elaborazione e vinificazione, come per alcuni spumanti per i quali oltre al ruolo dell'ossigeno c'è anche quello della costanza di temperatura. Un altro aspetto spesso citato è quello del movimento continuo provocato da maree e correnti: "Non escludo che ci sia influenza a livello di remuage nei vini spumanti, ma mancando ossigeno rimane limitata vista la scarsa attività dei lieviti. Si tratta comunque di un territorio da scoprire e approfondire - chiude Scienza - anche perché stimola molto la curiosità e nel vino di oggi bisogna saper aggiungere un racconto alla qualità".

Vitigni autoctoni...

Dalla Liguria alla Romagna, dal Tirreno all'Adriatico, dove troviamo due espressioni diverse di affinamento in mare legate però da un filo conduttore: i vitigni autoctoni. La Tenuta Casali si trova a Mercato Saraceno, non vicinissima al mare, e l'idea dell'affinamento sott'acqua è arrivata dagli amici, e clienti, del Dive Planet di Rimini. Il diving riminese ha scoperto il relitto del cargo Anni, affondato in un'area a 25 miglia dalla costa, mantenendo una concessione governativa di 20 anni. Conoscendo i vini di Tenuta Casali l'idea è stata quella di provare ad affinare qualche bottiglia in mare, un processo complicato visto che il fondale in quell'area raggiunge i 53 metri di profondità. "Grazie a queste prove - ci spiega Silvia Casali - abbiamo riscontrato una differenza notevole tra le bottiglie affinate un anno in mare e quelle, degustate in parallelo, dello stesso lotto ma tenute nella nostra cantina. Allora ci siamo detti, nel 2017, che era il caso di andare oltre, abbiamo immerso quindi le prime 230 bottiglie da mettere in commercio, grazie alle quali abbiamo avuto ottimi riscontri. Visto il successo ci siamo orientati su un progetto specifico, dedicato solo all'affinamento in mare, un metodo classico non sboccato prodotto con sole uve Sangiovese vinificate in bianco. ➔

Su Misura.
Il frutto di una passione tutta italiana.



MACCHINE ETICHETTATRICI CON PIATTELLO



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

**LALLZYME®
BETA**



Aumentare l'espressione aromatica dei vini

Formulazione enzimatica ad elevata attività beta-glucosidasi per vini bianchi, rossi e rosati varietali



LIEVITI ENOLOGICI



BATTERI ENOLOGICI



NUTRIENTI E PROTETTORI



LIEVITI NATIVI SPECIFICI



ENZIMI



CHITOSANO



SOLUZIONI PER IL VIGNETO



LALLEMAND OENOLOGY

Original by culture

Lallemand Italia - Via Rossini 14/B - 37060 Castel D'Azzano - VR - Tel: +39 045 512 555 - lallemanditalia@lallemand.com

www.lallemandwine.com



PREZZI, PACKAGING, STRATEGIE DI MARKETING

Le condizioni del mare, tra buio e temperatura costante, senza dimenticare il lavoro di remuage continuo con la fluttuazione dei lieviti grazie ai movimenti marini, sono irrealizzabili in cantina. Le bottiglie vengono immerse con il tradizionale tappo a fungo di sughero tenuto dalla gabbietta metallica, il tutto ricoperto da gommalacca.

«Sicuramente abbiamo notato un aumento della finezza del perlage, così come è diversa l'evoluzione al naso grazie ai lieviti in dispersione, il tutto conservando però le note di freschezza, sapidità e mineralità tipiche del nostro territorio. Altro aspetto evidente è la morbidezza, abbiamo fatto le analisi per l'acido malico per capire se fosse stata svolta la malolattica e invece non solo non era stata svolta ma non è partita nemmeno nello stazionamento in cantina dopo la riemersione». Impossibile chiudere il focus su Tenuta Casali senza spiegare il perché la linea degli spumanti si chiama Villa Zappi e sorprendersi dell'origine del nome "Ondina 33" per quello affinato in mare. Infatti non c'entrano le onde marine ma quelle radio, Ondina 33 era infatti la radio a onde corte costruita da Guglielmo Marconi e portata a bordo del dirigibile Italia durante la traversata del Polo Nord ai comandi di Umberto Nobile, un apparecchio pesante che lo stesso Nobile all'inizio non voleva imbarcare. La radio invece fu fondamentale per salvare la vita degli occupanti della famosa "Tenda rossa", tra questi anche Filippo Zappi, di Mercato Saraceno, che viveva proprio nella casa attuale dei nonni di Silvia Casali, Villa Zappi appunto.

...e un approccio storico

Tenuta del Paguro, oltre ai vitigni autoctoni, condivide con l'esperienza Tenuta Casali l'approccio storico e l'amore per il territorio. Gianluca Grilli, fisico di formazione, e Stefano Gardi, enologo, hanno dato vita nel 2009 ad un "progetto artistico" unendo i racconti contadini e il ricordo di un inabissamento sulla costa ravennate fatti da un amico speciale come Tonino Guerra. «Quando mi ha raccontato della piattaforma inabissata - ci dice **Gianluca Grilli** - ho pensato che era un simbolo perfetto per l'unione della storia di ieri e di oggi di Ravenna, da raccontare attraverso il vino. Studiando la cosa mi sono accorto delle tante affinità con il vino "salso" degli antichi Romani (vino al quale veniva aggiunta una piccola dose di acqua di mare, ndr), della possibilità di sperimentare un metodo di conservazione oltre che di vinificazione, utile a sopportare i lunghi tragitti nel Mediterraneo che doveva affrontare il vino così come, nei progetti, avrebbe dovuto spo-

Qui sopra Silvia Casali, dell'omonima Tenuta, insieme alla famiglia. Più a destra una selezione di bottiglie affinate in mare dell'azienda

starsi la piattaforma che poi si è inabissata». Trattasi della Piattaforma del Paguro, di proprietà dell'Agip e dedita alla ricerca di giacimenti di gas sottomarini, che il 29 settembre del 1965 si inabissò a 35 metri di profondità in seguito a un incidente. Nel tempo è diventata un'oasi sottomarina, qui riposano per un anno i vini, tutti fermi, della coppia Grilli-Gardi. Un Sangiovese e un Albana, rimanendo agli autoctoni, insieme a un Merlot e un Cabernet Sauvignon, commercializzati dal 2016. «La sensazione più forte che abbiamo riscontrato nei nostri vini - spiega Grilli - è la maggiore rotondità che li contraddistingue rispetto agli altri non affinati in mare. Addirittura per l'Albana la domanda più frequente è se abbia fatto malolattica, in realtà no e quella maggiore morbidezza è dovuta proprio all'affinamento. Quello che succede è una accelerazione nell'evoluzione, i vini infatti acquistano complessità, pur aumentando la longevità».

Qui sotto, Gianluca Grilli di Tenuta del Paguro e, sotto, un momento delle operazioni di immersione dei vini dell'azienda



Mare e Champagne

Nel mondo degli "undersea wines" c'è un'altra esperienza che sta facendo parlare di sé, è quella di Jamin Portofino Srl e unisce di nuovo lo Champagne con il mare, ancora una volta in Liguria ma appunto a Portofino. Tra l'altro **Emanuele Kottakhs**, uno dei soci fondatori di Jamin, è amico di Gianluca Grilli e, come lui, viene da un altro mondo rispetto all'agricoltura. «Mi occupo di creare gruppi, fare network, e ho cercato di farlo anche in questo caso - ci racconta Kottakhs, di origini greche ma italianissimo -, l'ambizione massima era

costituire un consorzio sebbene sia consapevole che tutelare qualcosa che non è una denominazione non è praticabile. Sono partito con Gianluca (Tenuta del Paguro, ndr) e ora siamo arrivati a formare un gruppo di lavoro internazionale che si confronta mensilmente mettendo in comune dati ed esperienze. Le differenze sono enormi, dai vitigni alle fasi di affinamento ai territori, ognuno ha il suo proprio risultato e alla domanda se si possa dire che il vino migliora la risposta è stata che non in tutti i casi sicuramente migliora, ma in tutti i casi sicuramente è differente, questa è la chiave per noi. Lo scopo è poi anche quello di riuscire ad arrivare a un manuale/documento che definisca cosa significa fare un prodotto vinicolo in mare o nei laghi, cercando di escludere chi interpreta la cosa solo come produzione di souvenir. Chi fa vino in mare si divide in due - specifica Kottakhs - al di là delle mille differenze c'è chi guarda cosa succede fuori e chi guarda quello che succede dentro la bottiglia, il nostro obiettivo è dare attenzione ad entrambi gli aspetti».

Ecco, nel vostro caso, di che bottiglia parliamo e cosa succede al suo interno? «Jamin nasce da tre soci fondatori autofinanziati come start up innovativa, l'idea era quella di intervenire sul metodo classico, per farlo ci siamo rivolti a due grandi produttori italiani che però non erano interessati, così siamo andati in Champagne. Abbiamo immerso le nostre 3.000 bottiglie nell'area marina protetta di Portofino presentando i primi risultati a fine 2018, al settimo anno dall'inizio degli studi. I risultati sono stati così interessanti anche a livello di mercato che siamo diventati distributori di noi stessi. Tornando alla bottiglia quello che è evidente dopo l'affinamento in mare è una maggiore integrazione dell'anidride carbonica, un perlage finissimo, oltre a un potenziamento e una accelerazione dell'evoluzione. Ma non si tratta solo di evoluzione, l'elemento di rottura è che mentre faccio questo viaggio nel tempo riesco anche a stabilizzare e performare la pressione interna e la finezza dell'anidride carbonica, che invece fuori dall'acqua con il tempo va a diminuire». E come si arriva a questo risultato? «Grazie ad una precisa strategia fatta di compensazione di masse energetiche, equipollenza isobarica, analisi degli ultravioletti e delle temperature ad esempio. Il nostro è un processo che si basa sull'analisi della colonna d'acqua presente nell'area e non replicabile in

I vini affinati in mare sono prodotti costosi, d'altronde bisogna compensare spese fisse molto elevate tra attrezzature e logistica. Inoltre, come è naturale, i prodotti arrivano sul mercato con packaging altrettanto costosi: scatole in acciaio, astucci, placche metalliche, film plastici ecc. Le strategie di marketing dietro questi prodotti sono ovviamente mirate ad evidenziare l'importanza dell'elemento mare, sempre visibile anche sulle bottiglie tramite le incrostazioni lasciate giustamente bene in vista. I costi variano tuttavia molto, dai circa 40/50 Euro per gli spumanti Bisson (i più diffusi e conosciuti) si passa ai circa 80 Euro dello spumante di Tenuta Casali (distribuito soprattutto sulla costa romagnola), per arrivare poi a 100/140 Euro per i vini di Tenuta del Paguro (inizialmente venduti più all'estero) e, infine, alla fascia 225-360-420 Euro per le tre etichette messe in commercio da Jamin Portofino con 12,18 e 24 mesi di affinamento (a breve sarà disponibile anche il 30 mesi). Particolare anche il sistema di vendita, ovvero tramite liberi concessionari e ambasciatori che possono variare il prezzo in base alla disponibilità, inoltre non si vende il 24 mesi a chi non ha provato i precedenti, e si consegna - previa disponibilità - una sola etichetta della serie Privilege per ogni ordine.

Qui sotto Emanuele Kottakhs di Jamin Portofino e, più sotto, una bottiglia dello Champagne dell'azienda





ESPERIENZE ALL'ESTERO

Un settore di nicchia quello dell'affinamento in mare, che però si sta sviluppando su direttrici precise, cercando di unire le esperienze. Come fatto nel primo congresso internazionale svoltosi a dicembre 2019 a Bilbao. Una iniziativa importante, che ha evidenziato allo stesso tempo l'importanza delle esperienze in materia, definendole un volano per l'enologia ma anche per l'ambiente e il turismo, invitando però anche a distinguere, affermando regole precise, le iniziative serie dalle improvvisazioni. Se Spagna, Italia e Francia, come era prevedibile, guidano numericamente la classifica dei progetti di affinamento in mare, altri Paesi stanno lavorando su progetti specifici molto interessanti. In Grecia, per ovvi motivi storici, ma anche in Croazia, dove Marko Dušević si è messo a disposizione per gli affinamenti in mare di vini di diversa provenienza. Infine in Sud Africa l'esperienza forse più estrema, ovvero depurazione dell'acqua marina e inserimento in questa di piccole botti di legno.

"La nostra cantina è il pianeta - riassume così il suo discorso **Xavier Cepero**, enologo spagnolo alla guida di un piccolo ma significativo esperimento sulla costa catalana, a Cala Joncols. In questa minuscola e sperduta baia nel Parco Nazionale di Creus, raggiungibile o tramite 8 km di strada sterrata o tramite mare, Cepero e la famiglia Gomez hanno dato vita ad un progetto basato su un piccolo vigneto di 1 ettaro coltivato sui costoni affacciati sul mare, in regime biodinamico e riprendendo la coltivazione di diversi vitigni autoctoni. Il passaggio all'affinamento sott'acqua, partito

nel 2009, è stata una conseguenza del loro rapporto con il mare. "Il progetto è partito con alcuni punti fermi - ci racconta Cepero, raggiunto con difficoltà visto il pieno della vendemmia - innanzitutto differenti vini da osservare tra giovani e strutturati, per studiare gli effetti sul tannino, poi alcuni dolci per eventuali sensazioni saline. Inoltre diversi metodi di chiusura (sughero, sintetico e a vite) per capire la risposta all'ambiente marino di ciascuna. Una gabbia dove inserire il vino, facendo in modo che resistesse alle correnti e che alla rimozione non lasciasse segni sul fondale, posizionata in un fondale facile da raggiungere, dove non si rischiasse danni all'ambiente anche durante la rimozione. La profondità scelta è stata di 17,5 metri dove abbiamo riscontrato condizioni stabili a livello di temperatura, oscillazioni tra 11 e 21 gradi con una media di 16,3, poco ossigeno, quello disciolto nell'area è 4.0-3.6ml/L, e pressione sufficiente, circa 3 bar, affinché i tappi rimanessero sotto stress durante l'esperimento. Abbiamo studiato anche le maree, che qui hanno una forza media di 0,4 metri sebbene nell'area ci siano correnti sottomarine durante l'anno, e la salinità nel Mediterraneo che è al 38% (35% nell'Oceano Atlantico), mentre il tempo di immersione stabilito è stato di 252 giorni. L'esperimento è nato quasi per gioco - precisa Cepero - soprattutto per cercare nuove sensazioni. Oggi, a 11 anni dal primo affinamento in mare, continuiamo su questa strada perché amiamo il comportamento imprevedibile dei vini sottomarini, quel nuovo mondo di sensazioni che ci ha regalato tanto piacere in questi anni".

L'enologo spagnolo **Xavier Cepero**, che insieme alla famiglia Gomez ha dato vita a un progetto di affinamento a Cala Joncols, in Catalogna

altre zone, nel fondale scelto non c'è ultravioletto, c'è una temperatura costante di 13-14 gradi, una corrente da 437 herz a bassa intensità che culla e muove la massa interna delle bottiglie e, soprattutto, a 52 metri di profondità abbiamo trovato la perfetta equipollenza a livello di pressione con i 5,7/7 bar normalmente presenti in una bottiglia di Champagne e in corretta energia con la nostra (circa 6 bar). Trattandosi a tutti gli effetti di Champagne, anzi possiamo confermare di essere i primi nella storia ad utilizzare la dicitura "underwater" su una etichetta di Champagne, immergiamo le bottiglie con un tappo tradizionale in sughero. A tutela della salute abbiamo applicato però una capsula in ceralacca e resina di gomma, ovvero un tappo-filtro che è parte del nostro brevetto, che blocca l'ingresso dei microorganismi ma consente la micro-ossigenazione, per quanto a quelle profondità di ossigeno ce n'è poco ed è un bene. I problemi tuttavia non sono finiti qui, nella prima riemersione sono scoppiate 1.000 bottiglie perché il cambio di pressione è stato troppo repentino, oggi il processo è suddiviso in tre giorni con tappe decompressive simili a quelle che servono ai sub". Un processo ricco di spunti quello di Jamin Portofino, che sembra stia incontrando l'interesse di alcuni produttori di altre zone vinicole italiane, Bolgheri nello specifico, ed estere, ancora Francia ma con due nuovi prodotti diversi tra loro.

Affinamento in acqua dolce
Come detto il mare non è l'unica soluzione, anche i laghi hanno incuriosito i produttori di vino che, per vicinanza e magari legami storici, hanno dato vita ad esperimenti di affinamento in acqua dolce. È di quest'anno l'avvio della spe-



Nella foto qui a fianco, l'enologo della Cantina Riva del Garda, **Furio Battelini** (al centro). Più a sinistra, il direttore della Cantina, **Massimo Fia**, durante le operazioni di recupero delle bottiglie

rimentazione nel Lago di Garda, dove lo scorso giugno sono state immerse 1.216 bottiglie di quello che sarà il Brezza Riva Riserva Blanc de Blancs, un Trento Doc da uve Chardonnay della cantina Riva del Garda. Dodici i mesi previsti di affinamento a 38 metri di profondità, sfruttando una temperatura che oscilla tra 9 e 13 gradi durante l'anno, assenza di luce e rumori e lo stesso tipo di azione della pressione e della scarsa presenza di ossigeno rispetto al mare, come spiega l'enologo della cantina Riva del Garda, **Furio Battelini**: "A quella profondità c'è una minore differenza tra pressione interna alle bottiglie - all'incirca 6 bar - e quella del lago - costante a quasi 5 bar - sia la quasi totale assenza di ossigeno. Queste sono condizioni difficilmente realizzabili in superficie che

abbattono lo scambio gassoso esterno-interno, permettendo una maturazione più lenta". Inoltre, prosegue Battelini, c'è il ruolo delle correnti che evitano che si formino depositi e stratificazioni dei lieviti in fase di autolisi. Scendendo più a sud, nei Castelli Romani, ecco tornare il legame con la storia antica. Nel lago di Nemi furono ritrovate due antiche navi volute dall'imperatore Caligola, a testimonianza di quanto stretto era il rapporto con il centro della cultura romana, e giustamente ad essere immerso è stato un vino rosso Roma Doc prodotto dall'azienda Monte Due Torri. La particolarità in questo caso non è solo l'immersione, ma anche le caratteristiche del lago, che è di origine vulcanica. In pratica a 18 metri di profondità le bottiglie

riposano completamente al buio, con una leggera corrente, a 9 gradi di temperatura e in quasi totale assenza di ossigeno. L'esperimento doveva veder riemergere le bottiglie a marzo 2020 ma l'anno non è di quelli fortunati, quindi il vino continua a riposare sul fondo del lago, attendendo placidamente momenti migliori per tornare in superficie. In conclusione ci siamo domandati se questi vini guadagnano in qualità e riconoscibilità dall'affinamento in mare e, considerando anche i prezzi decisamente importanti, se il gioco vale la candela. La riflessione è stata fatta insieme ad **Andrea Briano**, Maestro Assaggiatore Onav di lungo corso ed esperto di Champagne, che ci ha chiarito il suo punto di partenza sulla questione: "L'affinamento nel vino deve esse-

re sempre un mezzo e mai un fine, il concetto di base è che per affinamenti importanti bisogna partire da prodotti altrettanto importanti, curati, di assoluto pregio. Nel caso degli affinamenti in mare, per la mia esperienza, ancora non si è raggiunto del tutto questo giusto rapporto, essendoci un netto sbilanciamento a favore dell'a-



Andrea Briano

spetto di marketing rispetto a quello del contenuto. Intendiamoci, il potenziale per l'affinamento c'è ma al momento mi sembra ancora da dimostrare, credo sia necessario in sostanza investire di più, dopo la fase di sperimentazione con costi fissi enormi, anche sulla qualità del vino messo in bottiglia. Mi auguro - conclude Briano - si possa contare in futuro su prodotti che partono da un vino di grande spessore per poter così valutare appieno l'influenza dell'affinamento sotto l'acqua". Vista la fama che stanno avendo questi vini sul mercato e la curiosità di molti produttori c'è da immaginare che l'invito di Briano non rimarrà a lungo inascoltato, potremo così confermare senza alcun dubbio che il vino, buono, si fa (anche) con l'acqua.

Fabio Ciarla

La ditta **NERI FILIPPO e C.** con sede a Canelli Italia, leader nel settore enomeccanico da oltre 50 anni, ha sempre improntato la sua filosofia nella ricerca e nello sviluppo di macchinari e tecnologie inesistenti fino ad allora. Tra le novità di maggior rilievo si possono annoverare sicuramente:

CLIMATIZZATORI ANTICONDENSA, in grado di portare a temperatura ambiente le bottiglie piene riempite a freddo evitando, senza alterare il prodotto all'interno, il formarsi della condensa (indesiderata per quanto riguarda la confezione della bottiglia) e delle muffe che l'umidità può sviluppare all'interno dei cartoni già confezionati. Ogni macchina è studiata e costruita secondo le esigenze del cliente (foto esemplificativa del MYR S).

LAVASCIUGATRICI AUTOMATICHE, interamente in acciaio inox. lavano e asciugano perfettamente l'esterno delle bottiglie piene, sia nuove che di stoccaggio. Tutti i modelli sono dotati di pompe soffianti e lame d'aria di nuova generazione che, sviluppando aria ad alta pressione, consentono l'asportazione dell'acqua dalla superficie esterna delle bottiglie in modo ottimale.

ORIENTATORI AUTOMATICI DI TAPPI unidirezionali che possono essere equipaggiati con un rivoluzionario sistema di orientamento a tasteggio che perfeziona ulteriormente il loro già elevato standard qualitativo e riduce praticamente a zero sia l'errore sia i tempi di regolazione.

ORIENTATORI-SELEZIONATRICI DI TAPPI, impianti che, grazie al sistema di telecamere supportato da CPU, permettono, oltre ad un perfetto orientamento del tappo sia unidirezionale (spumante) che bidirezionale (vino "tranquillo"), anche di effettuare una scelta qualitativa del tappo con autoapprendimento della macchina senza la presenza costante dell'operatore (foto esemplificativa del modello NRO EVO).

ALIMENTATORI INCANALATORI di tappi bidirezionali adatti per l'alimentazione costante di tappi di sughero, agglomerato e sintetico bidirezionale. Essi sono stati studiati per eliminare le tramogge in alto dei tappatori, dando sicurezza di assoluta igiene e funzionalità.

ELEVATORI AUTOMATICI sia standard sia verticali (foto esemplificativa) che possono alimentare tappi, capsule ecc.

REMUEUR impianti per il remuage delle bottiglie metodo classico che possono adattarsi alle esigenze di ogni cliente.

Orientatore automatico mod. NRO EVO

NERI FILIPPO & C. snc Macchine Enologiche Industriali via Asti, 110 - 14053 Canelli (AT, Italy) tel. +39.0141.823662 - www.neriweb.com - info@neriweb.com



CONDITIONING TUNNELS



CAPSULING



WASHERS & DRYERS



Colt & Shaper

Sleeving Line



omar-reg.com



robinoegalandrino.it

DIFETTO DI RIDOTTO IN BOTTIGLIA

Nuove acquisizioni e prospettive

Un fenomeno di grande complessità, in cui però è ormai chiaro che gli aspetti fondamentali a cui prestare attenzione sono la gestione dell'ossigeno e la presenza di rame. Aspetti invece che non hanno ancora una adeguata risposta sono la messa a punto di pratiche che garantiscano la completa rimozione delle forme legate e la messa a punto di test atti a valutare, a livello di cantina, la capacità di un vino di accumulare precursori latenti, in modo semplice e rapido

di ENZO CAGNASSO - Dipartimento di Scienze Agrarie, Forestali e Alimentari - Università di Torino - sede di Alba



Il difetto di ridotto nei vini è una problematica che da sempre preoccupa i tecnici, consapevoli del danno d'immagine che, la comparsa di questo difetto in bottiglia, provoca tra i consumatori. L'evidenza dell'entità del fenomeno emerge da dati, non più recentissimi, ma ancora significativi, riferiti a un'indagine triennale svolta sulla presenza di difetti nei vini in concorso all'*International Wine Challenge* di Londra (Goode e Harrop, 2008). Su oltre 10.000 campioni mediamente, il 6-7% era risultato difettoso e la frazione ascrivibile alla presenza del difetto di ridotto assommava al 27-29%, con un'incidenza di poco inferiore a quella rilevata per il gusto di tappo. Questo stato delle cose ha sempre coinvolto l'interesse della comunità scientifica che si è prodigata per comprendere il fenomeno e per proporre possibili soluzioni. La letteratura scientifica in materia si è sviluppata enormemente nell'ultimo ventennio e in particolare negli ultimi 6-7 anni (un'ampia disamina del fenomeno è sviluppata nella *review* di Kreitman et al., 2018). Molteplici lavori svolti da vari team di ricerca in tutto il mondo hanno permesso di chiarire molti dei dubbi legati, a volte, a incongruenze che le osservazioni sperimentali evi-

TABELLA 1
Principali composti solforati maleodoranti riscontrati nel vino (i valori delle concentrazioni massiche sono espresse in $\mu\text{g/L}$) (fonti: Mestres et al., 2000; Waterhouse et al., 2016)

Classe	Composto	Descrittore olfattivo	Concentrazione massima rilevata nel vino	Soglia di percezione
Solfuri	Solfuro d'idrogeno	Uova marce, alghe in decomposizione, nota di ridotto	370	1
Tioli alchilici	Metantiolo	Putrefazione, cavolo cotto, nota di ridotto	16	2
Tioli alchilici	Etantiolo	Cipolla, gomma	5	1
Solfuri alchilici	Dimetil solfuro	Cavolo, asparago, mais, melassa, tartufo	50	25
	Etilmetil solfuro	-	tracce	-
Tioesteri	Dietil solfuro	Aglio	10	1
	Metil tioacetato	Solfureo	20	50
Disolfuri alchilici	Etil tioacetato	Solfureo	7	10
	Dimetil disolfuro	Cavolo, cavolo cotto, solfureo, cipolla	22	29
Disolfuri alchilici	Dietil disolfuro	Cipolla	3	4
Solfuri	3-(metiltio)-1-propanolo (metionolo)	Aglio, gomma, patata	<30	1

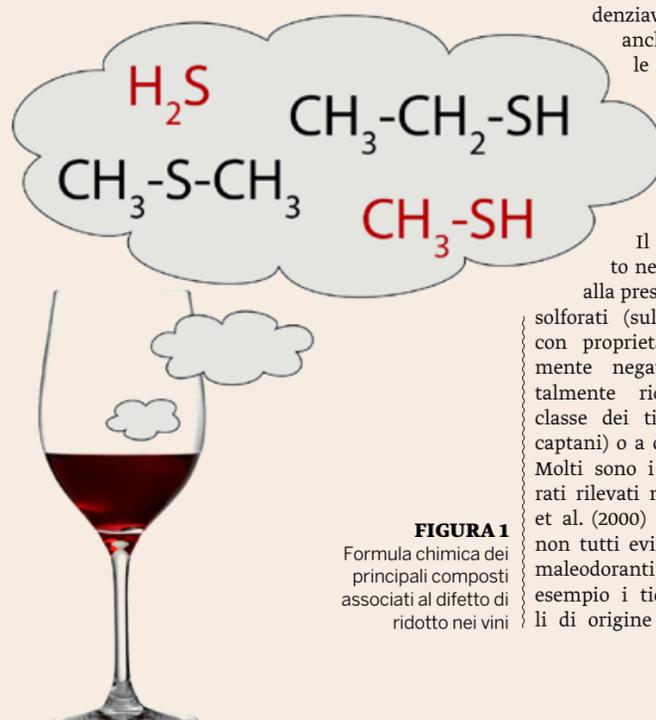


FIGURA 1
Formula chimica dei principali composti associati al difetto di ridotto nei vini

denziavano, ribaltando anche alcune di quelle "certezze" che i manuali tecnici riportavano in merito.

Le molecole responsabili

Il sentore di ridotto nei vini è associato alla presenza di composti solforati (sulfidrilici) volatili, con proprietà olfattive altamente negative, fondamentalmente riconducibili alla classe dei tioli (RSH) (mercaptani) o a questi correlabili. Molti sono i composti solforati rilevati nel vino, Mestres et al. (2000) ne riportano 46; non tutti evidenziano sentori maleodoranti, ricordiamo ad esempio i tioli polifunzionali di origine varietale (quali:

4-metil-4-mercapto-2-pentano, 3-mercapto-1-esano, 3-mercaptoesilacetato) che caratterizzano il profilo olfattivo dei vini derivati dal Sauvignon Blanc. Generalmente i composti maleodoranti evidenziano un basso stato di ossidazione dell'atomo di zolfo contenuto nella molecola e un basso punto di ebollizione (alta volatilità) associato anche a bassi valori della massa molecolare; nella **Tabella 1** sono riportati i principali composti solforati volatili con un possibile impatto olfattivo negativo nei vini. Nello specifico l'impatto sensoriale che può derivare dalla presenza di questi composti dipende dalla loro effettiva concentrazione (γ) e dalla corrispondente soglia di percezione (SP), quindi solo le sostanze con $\gamma > SP$ esprimono un effetto rilevabile che

si incrementa con il crescere del rapporto γ/SP . Conseguentemente solo alcune delle sostanze riportate nella **Tabella 1** sono generalmente riscontrate a un livello di concentrazione realmente attivo, tra queste emergono soprattutto il solfuro di idrogeno (H_2S) e il metantiolo (MeSH), a volte associati all'etantiolo (EtSH) e al dimetil solfuro (DMS) (**Figura 1**). L'origine più rilevante nei vini, di questi composti, è collegata alla fase fermentativa, in particolare il solfuro d'idrogeno può essere prodotto dai lieviti nel corso del processo di assimilazione di forme solforate (essenzialmente solfati ma anche solfiti e zolfo elementare) e della loro riduzione a solfuri indispensabili per la sintesi degli amminoacidi solforati (cisteina e metionina).

In Vinoflex veritas!

PHTHALATES FREE

ivg colbachini spa

via Fossona, 132 • 35030 Cervarese S. Croce • PD • Italy
 Tel. +39 049 9997311 • Fax +39 049 9915088
 e-mail: marketing@ivgspa.it • www.ivgspa.it



**Terra Moretti
VITTORIO MORETTI PASSA IL TESTIMONE ALLA FIGLIA FRANCESCA**

Vittorio Moretti, fondatore e presidente di Holding Terra Moretti, ha deciso: lascia la presidenza del gruppo Terra Moretti Vino alla figlia Francesca, secondogenita, enologo e attiva nel comparto vino sin dal 1997, ceo dal 2016. Una decisione importante che cambia l'assetto della governance aziendale. Al suo fianco dal 25 settembre, in qualità di amministratore delegato, Massimo Tuzzi, manager di lunga esperienza nel settore vitivinicolo, che si occuperà di riorganizzare la governance del Gruppo.

L'eventuale carenza di sostanze azotate assimilabili nei mosti determina un deficit di precursori aminoacidici e, conseguentemente, l'eccedenza di solfuri prodotti viene rilasciata nel vino sotto forma di H₂S.

Inoltre, è stata evidenziata una via di formazione dei composti

solforati volatili attraverso la degradazione enzimatica o chimica degli aminoacidi solforati, ad esempio dalla metionina può generarsi il metantiolo. Gli approcci tecnologici per rimediare alla comparsa di questi composti nel corso della vinificazione e dell'affinamento in grandi contenitori sono riconducibili fondamentalmente all'arieggiamento e all'aggiunta di sali di rame (II) (solfati e citrati), ma anche all'aggiunta di fecce, tutte pratiche enologiche previste dall'Oiv e dall'Unione europea (Reg. 2019/934 - allegato A). Sebbene queste pratiche determinino la scomparsa del sentore di ridotto dai vini, quando questi ultimi siano sottoposti a una permanenza in bottiglia in condizioni di anossia, il problema riemerge e con maggiore facilità proprio nei vini in cui si erano sviluppati composti solforati durante la fermentazione. Questo fenomeno, che appariva, in parte, avvolto in una nube di mistero, ha trovato una chiave di lettura nelle recenti acquisizioni sulla chimica del rame e dello zolfo nel vino, che hanno rivisitato e integrato le ipotesi precedentemente formulate. Ipotesi basate principalmente sul fenomeno chimico di riduzione, in bottiglia,

a carico di disolfuri organici e dello zolfo elementare con la formazione dei composti solforati responsabili del "ridotto", oppure sull'idrolisi di tioesteri (formati durante la fermentazione) come il S-metiltioacetato che porta alla formazione del metantiolo.

I "misteri" nella bottiglia e il ruolo del rame

Una delle prime osservazioni che ha evidenziato un comportamento contraddittorio, rispetto alle aspettative, relativamente all'aggiunta in pre-imbottigliamento di ioni rame (II), è venuta da Ugliano e collaboratori (2011). Infatti, dal lavoro è emerso che un vino Sauvignon Blanc sottoposto a un periodo di bottiglia (6 mesi) in condizioni di carenza di ossigeno, ha manifestato la tendenza a un maggior accumulo di H₂S in corrispondenza alle concentrazioni superiori di rame aggiunto. Inoltre, viene confermato il rilevante ruolo che l'ossigeno riveste nel contrastare l'accumulo in bottiglia di composti solforati volatili. In un lavoro parallelo, svolto dallo stesso team su Shiraz, è emerso che l'accumulo di MeSH è stato rilevante nel periodo tra i 6 e i 12 mesi di bottiglia con un an-

damento inverso al consumo di ossigeno da parte del vino.

La causa di questa regolazione operata dall'ossigeno è imputabile anche alla formazione di addotti tra i tiooli (agenti nucleofili) e gli o-chinoni originati dall'ossidazione dei polifenoli. Questa possibilità trova anche conferma nell'influenza esercitata dal glutatone (agente nucleofilo molto forte) aggiunto, il quale sostituendosi agli altri composti sulfidrilici nelle reazioni di addizione, favorisce l'accumulo crescente di H₂S e MeSH con l'aumentare della dose aggiunta.

Da quanto riportato emerge che la pratica, assai diffusa in cantina, di aggiungere sali rameici in pre-imbottigliamento potrebbe sortire effetti opposti a quelli ricercati.

Un ulteriore passo nella comprensione di queste, almeno apparenti, anomalie viene dall'evidenza che nei vini esistono forme "legate" delle specie H₂S e MeSH in modo reversibile (Franco-Luesma e Ferreira, 2014, 2016) che possono essere rapidamente rilasciate per diluizione con una soluzione di NaCl (*brine dilution*). Queste forme legate sono rilevanti e, nei vini testati, oscillavano mediamente tra

il 94% del solfuro di idrogeno e il 47% del metantiolo; sebbene queste forme siano inodori costituiscono, di fatto, una riserva potenziale (precursori latenti) di composti solforati volatili. Questo scenario prospetta che l'interazione tra il rame e i composti sulfidrilici non sia solo un semplice equilibrio di precipitazione ma qualcosa di più articolato.

Le forme legate sono chimicamente dei complessi solubili di composizione variabile, dove può essere presente anche il Cu(I), in presenza di elevate concentrazioni dei reagenti i complessi formano aggregati molto stabili (Kreitman et al. 2016) dispersi nel mezzo a livello di nanoparticelle (Figura 2). La formazione degli aggregati può essere inibita da altri componenti organici ad azione complessante presenti nel vino come l'acido tartarico (Clark et al., 2015). Le nanoparticelle vengono trattenute solo in parte dai filtri normalmente impiegati in cantina e quelli formati prima del passaggio in bottiglia permangono nel vino. La formazione dei complessi rame-solfuro comporta che, nelle condizioni del vino, la precipitazione di CuS (malgrado il bassissimo valore della sua

solubilità, pari a 3 x 10⁻¹⁴ mg/L) sia poco probabile e comunque limitata, conseguentemente le specie solforate iniziali rimarranno nel vino, anche se in una forma differente. Simili comportamenti sono anche stati accertati per altri metalli di transizione quali Zn, Mn, Fe, ma con una diversa capacità di complessazione.

La presenza di complessi rame-solfuri permette di comprendere meglio quanto si osserva nel corso della conservazione del vino in bottiglia in anossia, durante la quale la concentrazione di solfuro di idrogeno mostra un incremento nel tempo mentre, contemporaneamente, la concentrazione delle forme totali (l'insieme di quelle libere e legate) rimane pressoché costante. Il meccanismo di rilascio di H₂S o di tiooli per dissociazione dei complessi non è chiaro ma è favorito dall'abbassamento del potenziale redox del vino e dalla presenza di antiossidanti (ione bisolfite e acido ascorbico). Probabilmente viene indotta la formazione di Cu(I) con la formazione di complessi con un più elevato rapporto Cu/S. Nelle stesse condizioni il MeSH mostra un comportamento simile per le forme libere associato ad un

corrispondente aumento anche di quelle totali a causa della trasformazione di altri precursori, molto verosimilmente in seguito alla degradazione della metionina (Franco-Luesma e Ferreira, 2014; Ferreira et al., 2014).

La presenza di Cu(II) è stata anche ben associata a fenomeni di ossidazione dei composti sulfidrilici nel vino (Kreitman et al., 2016) secondo un meccanismo abbastanza complesso, che esula dagli scopi della presente nota, che mostra come attraverso la formazione di complessi rame-solfuri si possa arrivare alla formazione di specie solforate ossidate quali i disolfuri, del tipo R-S-S-R. Inoltre, è stata dimostrata la formazione di disolfuri asimmetrici che coinvolgono il glutatone e il metantiolo, oltre alla formazione di specie più complesse derivate dall'ossidazione dell'H₂S (polisolfuri) favorita dalla presenza di ioni ferro e ossigeno. È stato recentemente proposto da Müller e Rauhut (2018) un ruolo come precursori latenti anche per i politionati che, a causa della bassa stabilità, tendenza a decomporsi in H₂S e SO₂. Nella **Tabella 2** sono riportate alcune classi di composti solforati, ca-

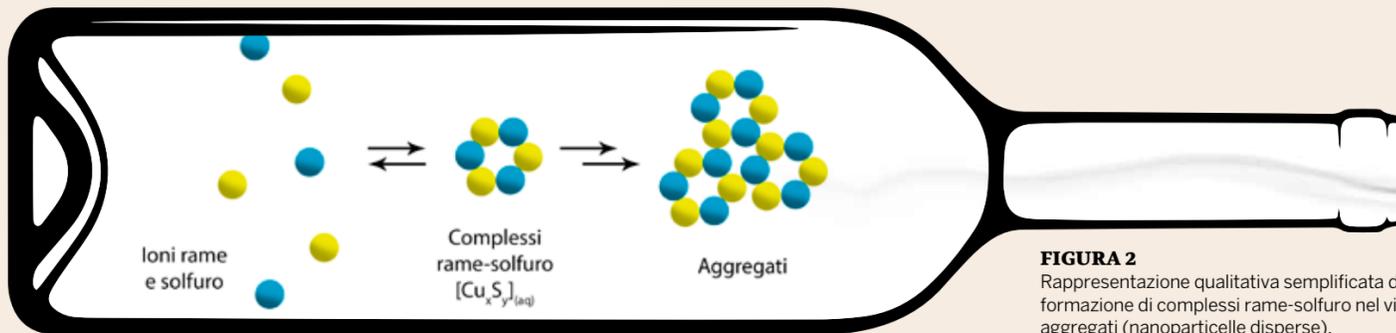


FIGURA 2
Rappresentazione qualitativa semplificata della formazione di complessi rame-solfuro nel vino e di aggregati (nanoparticelle disperse).

i-wine

Appassionati di vino e innovazione

Vigneto, Cantina, Laboratorio, ERP, CRM, Business Intelligence, Quality, Web&App: molto più di una Suite Gestionale Integrata, i-wine è la **soluzione perfetta per la Digital Transformation** della tua azienda vitivinicola.
Scopri le soluzioni Apra-Var Group.

info@apra.it
www.i-wine.online

APRA VARGROUP
a vargroup company Inspiring innovation



**Cantine sociali
NUOVO PUNTO VENDITA PER CANTINA DELLA SERRA**

La Cantina della Serra ha aperto le porte del nuovo punto vendita e spazio espositivo a Piverone. Il progetto - nato con l'obiettivo di valorizzare e promuovere i vini locali frutto del lavoro quotidiano delle 203 aziende viticole associate - è stato realizzato anche grazie al contributo ottenuto dal bando OCM Vino 2018/2019. Il punto vendita, situato accanto alla sede, è suddiviso in tre ambienti principali per una superficie di circa 400 mq. L'edificio è stato costruito seguendo i principi di risparmio energetico, tanto che l'intero sistema di illuminazione a led è alimentato dall'impianto fotovoltaico della Cantina della Serra creato nel 2010.



TABELLA 2

Sostanze che potenzialmente si comportano da precursori latenti di composti solforati legati al difetto di ridotto (adattato da Kreitman et al., 2018)

Tipo di composto	Struttura	n	Specie rilasciate
Complessi rame-solfuro			H ₂ S, Tioli
(Poli)-solfuri	H-S _n -H	1-8	H ₂ S
Disolfuri asimmetrici	R-S-S-R'		Tioli
Organo-polisolfuri	R-S _n -H	1-7	H ₂ S, Tioli
Diorgano-polisolfuri	R-S _n -R	1-7	H ₂ S, Tioli
Politionati	-O ₃ S-S _n -SO ₃ ⁻	1-4	H ₂ S, Tioli
Sali di Bunte	R-S _n -SO ₃ ⁻	1	H ₂ S, Tioli

ratterizzati da uno stato di ossidazione dello zolfo superiore a -2, correlabili ai fenomeni di ossidazione precedentemente citati. Queste forme sono ritenute potenzialmente capaci di rilasciare solfuro di idrogeno e metantiolo in condizioni di riduzione come si verifica nel corso della permanenza in bottiglia in carenza di ossigeno. Risultano particolarmente efficaci nel processo le strutture asimmetriche che coinvolgono glutazione e cisteina nella loro

formazione, questo tipo di derivati risulta essere non volatile. Questo raggruppamento di sostanze solforate ossidate non è determinabile mediante la *brine dilution*, come osservato da Vela et al. (2017), conseguentemente questa potenziale riserva di composti sulfidrilici deve essere considerata in aggiunta a quella rappresentata dai complessi precedentemente descritti. Queste due frazioni non sono tra loro indipendenti ma risultano collegate reversibil-

mente attraverso un equilibrio controllato dal potenziale redox del vino. Un valore di potenziale di circa -100 mV (rispetto ad un elettrodo Ag/AgCl) viene considerato sufficiente per ridurre completamente le forme ossidate reattive. I composti formati per riduzione potranno, in presenza di ioni Cu(II), incrementare la riserva di composti sulfidrilici legati (complessi), fenomeno che potremmo paragonare in modo esemplificativo al trasferimento di liquidi tra vasi comunicanti con differenti livelli di partenza. L'incremento delle forme complessate in bottiglia potrà, almeno parzialmente, contribuire a rigenerare la nota di ridotto. Gli autori del lavoro ritengono, conseguentemente, che la pratica della micro-

ossigenazione possa svolgere un effetto temporaneo poiché i composti solforati non vengono eliminati definitivamente dal vino, ma solo trasformati in potenziali precursori latenti. Vari sono i meccanismi proposti per la formazione di tioli in conseguenza alla rottura del legame S-S: scambio tiolo-disolfuro, solfitolisi, scissione metallo-catalizzata. Senza peraltro addentrarci nei dettagli, si può evidenziare come alcuni fattori possano influenzare il rilascio di composti sulfidrilici volatili, ad esempio la presenza nel vino di tioli con forte nucleofilia (quali glutazione, cisteina), pH più elevati che favoriscono la forma tiolato (R-S) più reattiva nel meccanismo di scambio, presenza di SO₂ libera, recentemente è stato osservato che aggiunte di sali di Cu(II) accelerino le reazioni di scissione dei disolfuri e anche, per estensione, quella dei diorgano-polisolfuri, con la formazione di H₂S (Bekker et al., 2018).

Ogni vino presenta una propria predisposizione a formare e accumulare sostanze solforate, in funzione della composizione e delle pratiche enologiche adottate nella vinificazione, nella **Figura 3**, tratta da Kreitman et al. (2018), è riportato un albero decisionale che aiuta a prevedere, in funzione di alcuni fattori critici, quali fenomeni possano prevalere nel vino.

In conclusione

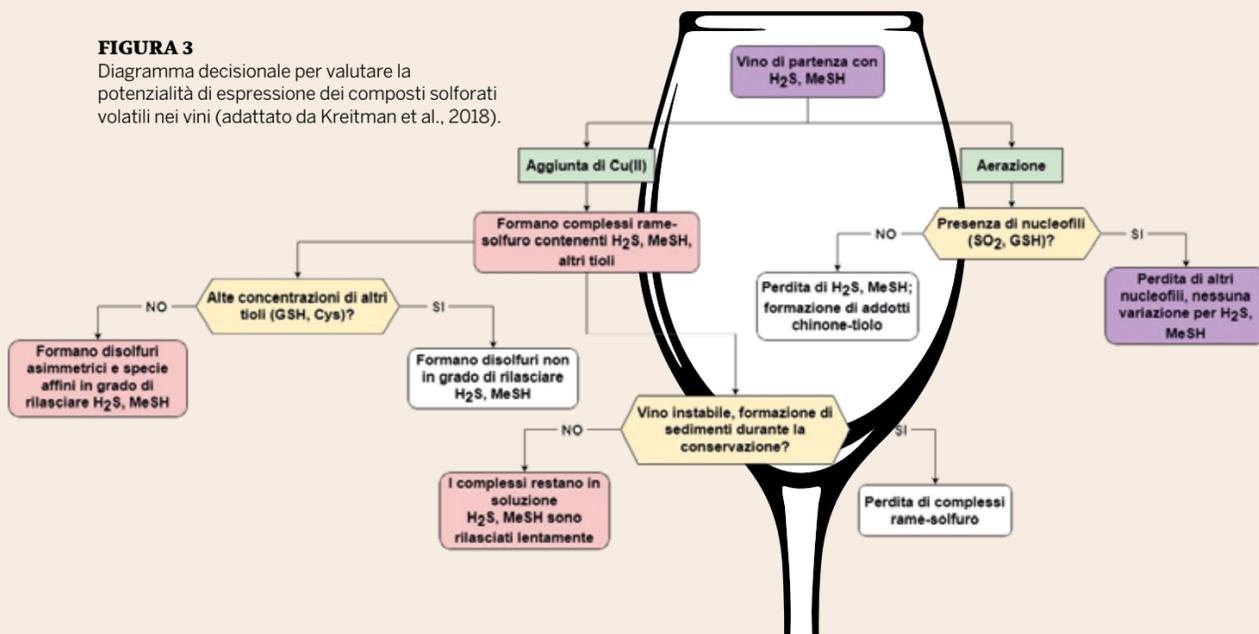
Da quanto è emerso dall'esposizione di alcuni risultati, frutto del lavoro di diversi gruppi di ricerca appartenenti ai principali paesi vitivinicoli, la comparsa del "difetto di ridotto" è un fenomeno di grande complessità. È stato delineato nelle parti essenziali, ma mancano ancora alcuni tasselli che sono oggetto di studio non facile a causa della molteplicità delle variabili in gioco e della ampia variabilità compositiva riscontrabile nei vini. Appare comunque chiaro che alcuni aspetti risultano fondamentali durante la permanenza in bottiglia del vino: la gestione dell'ossigeno e la presenza di rame. Il ruolo dell'ossigeno è di particolare rilevanza come indicato da Ugliano (2013) per controllare il livello redox del sentore di ridotto. Infatti, come più volte è stato ricordato la condizione di anossia è reputata indispensabile per la formazione dei composti solforati volatili maleodoranti. Da questo punto di vista la natura e le performance della chiusura appaiono strategiche nel definire un adeguato valore di OTR (*oxygen transfer rate*) come riportato da Silva et al. (2012), per modulare un sufficiente flusso

di ossigeno tale da controllare lo stato redox del vino.

La questione del rame vede, invece, due livelli di intervento: nel corso del processo di vinificazione (azione correttiva) e nel pre-imbottigliamento (azione preventiva). Nel primo caso tutti gli interventi che prevengono la formazione di H₂S e tioli (ceppi di lievito basso produttori, adeguato livello di azoto assimilabile, eliminazione delle fecce grossolane...) determinano una riduzione della formazione dei precursori latenti sia ossidati che complessati con metalli di transizione. I precursori formati si ritroveremo, quasi completamente, in bottiglia. Parallelamente occorrerà limitare l'uso dei sali di rame(II) perché, come precedentemente sottolineato, sono la principale causa dell'origine del problema. Altrettanta attenzione dovrà essere posta nel contenere le aggiunte di rame(II) all'imbottigliamento poiché, come ampiamente ricordato, in carenza di ossigeno l'effetto è efficace nel breve termine, e già nell'arco di pochi mesi si potrebbe ottenere un risultato opposto ed anche più rilevante di quello che sarebbe occorso senza aggiunte. Aspetti che non hanno ancora una adeguata risposta sono la messa a punto di pratiche che garantiscano la completa rimozione delle forme legate e la messa a punto di test atti a valutare, a livello di cantina, la capacità di un vino di accumulare precursori latenti, in modo semplice e rapido. I test ora disponibili, di indubbia validità nel campo della ricerca, non sembrano tuttavia ancora rispondere alla necessaria praticità richiesta a livello operativo.

FIGURA 3

Diagramma decisionale per valutare la potenzialità di espressione dei composti solforati volatili nei vini (adattato da Kreitman et al., 2018).



L'ultima innovazione Tapi dedicata al mondo vino:

Devin, la chiusura sostenibile che deriva direttamente dall'uva

Ad oggi, sempre di più si parla di **sostenibilità ambientale**. Negli ultimi anni, a seguito delle problematiche derivate dall'**invasione dei rifiuti in plastica**, molta attenzione si è spostata verso l'ambiente e le azioni che privati ed aziende possono intraprendere per ridurre al minimo il proprio impatto. In questo contesto si posiziona Tapi, Gruppo Internazionale specializzato nella progettazione, produzione e distribuzione di tappi di design dedicati al mondo beverage, in particolare **wine & spirits**, che di recente ha lanciato **Devin**: una chiusura innovativa dalla **ridotta impronta di carbonio**. Devin nasce dall'idea di ridurre al minimo l'impatto ambientale, per questo motivo nella sua realizzazione vengono utilizzati **polimeri di natura**

vegetale miscelati agli **scarti rigenerati di vinaccia** derivati dalla produzione del vino, altrimenti destinati allo smaltimento. Proprio l'uva utilizzata è in grado di conferire al tappo la sua particolare **colorazione naturale**, un aspetto che rende Devin una chiusura unica nel suo genere ed immediatamente riconoscibile. "Devin è il primo e unico tappo ecosostenibile basato sui principi di economia circolare integrata". Così spiega un portavoce dell'azienda, mettendo in luce lo speciale ciclo per cui la vinaccia residua rientra nuovamente nel sistema uva-vino, rendendo il tappo un vero e proprio **esempio di ecosostenibilità**.



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA



Non solo innovazione nei materiali

L'attenzione di Tapi nei confronti dell'ambiente va ben oltre la scelta dei materiali di produzione delle proprie chiusure.

"Da oltre vent'anni, Tapi investe in ricerca e innovazione. Devin è un prodotto totalmente riciclabile e, grazie ad una ridotta impronta carbonio e l'utilizzo di materie prime da fonti rinnovabili, garantisce anche in fase di produzione un minimo impatto ambientale. Inoltre, non viene utilizzato nessun tipo di colla e non presenta tracce di TCA."

Avere un'anima sostenibile non significa però lasciare da parte la **qualità del prodotto**,

anzi, Tapi giudica questi due elementi come imprescindibili. Devin, infatti, pur essendo un tappo green, offre delle ottime performance meccaniche e di barriera all'ossigeno che lo rendono **evoluto e sicuro**, dedicato a tutti i vini di qualità e ai vini biologici, biodinamici, organici e naturali SO₂ free. Di fatto, si tratta di una chiusura in grado di offrire una condizione di **massima tenuta** e di creare un **effetto barriera** per consentire al vino di essere conservato nelle migliori condizioni possibili.

"Due sono gli obiettivi che orientano l'operato dell'azienda: soddisfare il cliente e fare il nostro meglio per aiutare l'ambiente in cui viviamo. Con Devin ci siamo riusciti".

Tapi UNIQUENESS INSIDE BEAUTY ON TOP
Tapi Wine Division
 Via Comello, 42 Tel.+39 0424 540077
 3628 Rossano Veneto (VI) www.tapigroup.com



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

BERTOLASO

Champagne: quando la qualità si unisce all'efficienza. Speciale monoblocco con tappatore e gabbiettatrice



Qualità chiama qualità. In bottiglia, come nell'imbottigliamento. La novità più recente in casa Bertolaso è la creazione di uno speciale impianto monoblocco con tappatore e gabbiettatrice, destinato a un'eccellenza globale dello Champagne: un sistema su misura, come prassi per l'azienda, capace di integrare più innovazioni mirate, risultato di un metodo dedicato di progettazione concentrato sulle specificità del singolo produttore. Di fronte a un vino spumante, ogni funzione dell'impianto è pensata infatti per preservare intatte le qualità specifiche del prodotto, senza però perdere in efficienza e velocità — a pieno regime, l'impianto

può anzi raggiungere le 12.000 bottiglie all'ora. Massima attenzione è dedicata ai tappi, aspetto cruciale nel caso degli Champagne. Un primo sistema di controllo verifica lo sforzo di compressione del tappo prima dell'inserimento. Un imboccatore di nuova generazione, brevettato Bertolaso, determina il perfetto centraggio. Un secondo sistema controlla lo sforzo in fase di tappatura, così da garantire la conformità di ogni bottiglia. In tutto il percorso, la cura nel trasporto dei prodotti è estrema. Anche a velocità elevate, la macchina garantisce movimenti "delicati", fattore essenziale quando le bottiglie presentano forme distintive o lavorazioni raffinate (come serigrafie o stampe speciali). L'uso di autolubrificanti riduce infine la necessità di manutenzione. Qualità e efficienza. Non rimane che brindare a una nuova innovazione.

DELLA TOFFOLA GROUP

Sistemi di riempimento per vini fermi e spumanti Linebloc Iso Ep – Iso EP-RL e Linebloc G-Evo

Il Gruppo Della Toffola (www.dellatoffola.it) con le aziende Ave Technologies, Z-Italia e OMB, offre una delle più vaste gamme di linee di imbottigliamento e packaging del mercato. Le novità recentemente introdotte sono costituite dai sistemi di riempimento per vini fermi e spumanti Linebloc Iso Ep - Iso EP-RL e Linebloc G-Evo. Grazie alla loro modularità permettono d'integrare qualunque

soluzione di tappatura, con l'inserimento della gabbiettatrice /capsulatrice ed anche di un'eventuale etichettatrice per sistemi Synchro-bloc di grande compattezza ed efficienza. La facilità di integrazione è garantita da una sincronizzazione elettronica con servomotori e dall'assenza di organi meccanici, dando la possibilità di espandere il blocco anche dopo l'installazione. I sistemi sono progettati e costruiti

secondo i più alti standard igienici garantendo lavaggi CIP-SIP-COP con basamenti ergonomici in versione Slope Frame. Tutti i sistemi del Gruppo Della Toffola sono caratterizzati da un alto tasso di digitalizzazione e dalla possibilità di connessione alla rete e accesso remoto, creando una vera e propria interfaccia 4.0 secondo gli standard europei. Inoltre Della Toffola Group offre anche sistemi di microfiltrazione e impianti di lavaggio CIP.



GAI MACCHINE IMBOTTIGLIATRICI

Nuova 3621 FE-CAN: si amplia la gamma delle soluzioni per il riempimento in lattina



In occasione dell'edizione speciale della BrauBeviale 2020, in programma a Norimberga dal 10 al 12 novembre, Gai Macchine Imbottigliatrici presenterà la nuova 3621 FE-CAN, monoblocco per il riempimento e il confezionamento delle lattine. La 3621 FE-CAN è stata progettata e pensata per rispondere alle necessità di tutti quei birrifici artigianali e quelle aziende di craft drink che vogliono fare un salto di "velocità" nel mondo del confezionamento in lattina, raggiungendo i 4mila pezzi l'ora, senza mai rinunciare alla qualità e all'estremo rispetto della materia prima che contraddistinguono tutte le tecnologie dell'azienda di Ceresole d'Alba. La 3621 FE-CAN amplia e completa una gamma di soluzioni per il riempimento delle lattine che ha fatto di Gai un punto di riferimento del settore con macchinari come la MLE-CAN da 1.500 pezzi l'ora, fino al 12012 FE-CAN, un monoblocco a tecnologia rotativa capace di riempire, con estrema delicatezza e bassissimi livelli di oxygen pickup, fino a 12mila lattine l'ora. Come tutte le migliori soluzioni Gai, anche la 3621 FE-CAN monterà il rubinetto isobarico appartenente alla celebre e premiata famiglia delle valvole Unica, capaci di riempire qualsiasi liquido fermo o frizzante mantenendo livelli di ossigeno sotto la soglia delle 20 parti per miliardo. Vera novità della 3621 FE-CAN sarà il nuovo - e per il momento segreto - sistema di distribuzione e aggraffatura. Da Gai non svelano nulla, ma promettono più versatilità, più efficienza e una notevolissima riduzione dei tempi per il cambio formato. Non resta che scoprire la nuova 3621 FE-CAN durante la prossima BrauBeviale, quando sarà mostrata in anteprima mondiale.

IVG COLBACHINI

Shetland, tubo per mandata e aspirazione di alcolici che preserva aromi e sapori

Aromi e sapori. Quante emozioni possono regalarci! Un biglietto per un viaggio sensoriale che ha inizio con il bicchiere di un buon distillato. Sarà capitato anche a voi di trascorrere più tempo in casa nei mesi scorsi. Di mettervi comodi e degustare la vostra bevanda alcolica preferita. Da soli o in compagnia. Noi di IVG vi abbiamo pensati spesso. Da anni contribuiamo a preservare l'essenza dei prodotti alcolici. A farlo arrivare al vostro bicchiere in totale sicurezza. Come? Con il nostro tubo Shetland. Shetland è un tubo IVG di alta qualità per mandata e aspirazione di alcolici fino al 96%. Il suo sottostrato è costruito con uno speciale plastomero bianco, particolarmente innovativo e tecnicamente avanzato che non contamina in nessun modo il liquido veicolato. Nessuna alterazione di odori e sapori. È il tubo perfetto per liquori e distillati. Con Shetland sono al sicuro e non siamo solo noi a dirlo. È stato testato e omologato dall'ente francese BNIC per il cognac. Il nostro tubo è privo di ftalati ed è certificato secondo il Regolamento UE 10/2011, FDA e BfR. Non conoscevi questo tubo e vuoi saperne di più sulla gamma IVG per alcolici e altri fluidi? Contattaci: www.ivgsipa.it.



**MBF****Soluzioni di imbottigliamento integrato: Superbloc®**

Superbloc®, sinonimo di compattezza, efficienza, affidabilità e flessibilità, è la soluzione di imbottigliamento integrato di MBF scelta dalla Cantina Cooperativa dei Vignaioli del Morellino di Scansano, produttori di vino di qualità e punto di riferimento in Maremma. "Qualità che nasce dalla passione" è il loro motto e la passione per l'imbottigliamento ha portato MBF a concepire una completa linea di imbottigliamento in una macchina. Il Superbloc® è una soluzione introdotta per la prima volta sul mercato nel 2007 che integra in un'unica macchina sciacquatrice/soffiatrice, riempitrice, tappatrice sughero e/o vite, capsulatrice ed etichettatrice eseguendo tutte le operazioni di una completa linea di imbottigliamento. "Elevata compattezza", con un ingombro macchina di soli 43 m², è la parola chiave che caratterizza questo sistema modulare alla quale vanno aggiunte assenza di rumore, personalizzazione, alta efficienza di produzione, totale flessibilità operativa, completa tracciabilità della bottiglia in ogni fase di lavorazione, facilità di utilizzo, minor uso di operatori, maggiore efficienza rispetto a una linea tradizionale. Tutte le macchine del Superbloc® sono azionate da motori brushless e sincronizzate elettronicamente, consentendo una maggiore flessibilità ed efficienza, riducendo la manutenzione ed aumentando la precisione nella gestione delle bottiglie. Le funzioni principali sono raccolte in un unico pannello di controllo, mentre le funzioni dedicate sono accessibili dai pannelli locali disponibili in qualsiasi macchina.

**NERI FILIPPO E C.
Macchinari e tecnologie:
le ultime novità**

La Neri Filippo e C. ha sempre improntato la sua filosofia nella ricerca e nello sviluppo di macchinari e tecnologie originali e innovative. Tra le novità di maggior rilievo si possono annoverare le seguenti. Climatizzatori anticondensa, in grado di portare a temperatura ambiente le bottiglie piene riempite a freddo evitando, senza alterare il prodotto all'interno, il formarsi della condensa e delle muffe che l'umidità può sviluppare all'interno dei cartoni già confezionati. Ogni macchina è studiata e costruita secondo le esigenze del cliente. Lavasciugatrici automatiche, interamente in acciaio inox. lavano e asciugano perfettamente l'esterno delle bottiglie piene, sia nuove che di stoccaggio. Tutti i modelli sono dotati di pompe soffianti e lame d'aria di nuova generazione che, sviluppando aria ad alta pressione, consentono l'asportazione dell'acqua dalla superficie esterna delle bottiglie in modo ottimale. Orientatori automatici di tappi unidirezionali che possono essere equipaggiati con un rivoluzionario sistema



di orientamento a tasteggio che perfeziona ulteriormente il loro già elevato standard qualitativo e riduce praticamente a zero sia l'errore sia i tempi di regolazione. Orientatori-selezionatrici di tappi, impianti che, grazie al sistema di telecamere supportato da CPU, permettono, oltre ad un perfetto orientamento del tappo sia unidirezionale (spumante) che bidirezionale (vino "tranquillo"), anche di effettuare una scelta qualitativa del tappo con autoapprendimento della macchina senza la presenza costante dell'operatore. Alimentatori incanalatori di tappi bidirezionali adatti per l'alimentazione costate di tappi di sughero, agglomerato e sintetico bidirezionale; sono stati studiati per eliminare le tramogge in alto dei tappatori, dando sicurezza di assoluta igiene e funzionalità. Elevatori automatici sia standard sia verticali che possono alimentare tappi, capsule ecc. Remueur impianti per il remuage delle bottiglie metodo classico che possono adattarsi alle esigenze di ogni cliente

VASONGROUP**Ju.Cla.S. compie 30 anni: una nuova sede
e automazioni d'avanguardia nelle linee d'imbottigliamento**

Ju.Cla.S., dinamica azienda del Vasongroup che progetta e realizza macchinari innovativi per il settore enologico e alimentare, spegne quest'anno 30 candeline: un compleanno speciale, legato a doppio filo con la primogenitura della chiarifica in continuo per flottazione, utilizzata oggi nelle cantine vitivinicole per la lavorazione dei mosti dei vini. Ju.Cla.S., per festeggiare l'importante traguardo, inaugurerà la nuova sede di Settimo di Pescantina, risultato dell'ampliamento della già moderna struttura in cui sono state installate le più avanzate soluzioni sia di efficientamento energetico dell'edificio, che di gestione della produzione e dei processi con l'applicazione dei principi del lean management. Le necessità di oggi per le linee d'imbottigliamento riguardano sia la completa automazione del processo speciale della microfiltrazione finale, che il controllo sui valori in ossigeno (per il mantenimento dei caratteri di freschezza nel tempo) e il rispetto normativo del tenore finale di anidride carbonica. I tre aspetti in Ju.Cla.S. sono gestiti attraverso due impianti, il Sofos® e il Mastermind® Remove Plus, che dialogano perfettamente con la riempitrice a formare un tutt'uno operativo, regolato in modo completamente automatico; attraverso un chiaro display touch screen è possibile impostare un'unica "ricetta" mirata sul singolo prodotto da imbottigliare, a garantirne la stabilità microbiologica e il tenore di O₂ e CO₂ desiderati. Gli impianti possono essere naturalmente isobarici.

**SOLUZIONI E PRODOTTI
PER IL PRE O POST
IMBOTTIGLIAMENTO****ENARTIS****Tannini e polisaccaridi
per il perfezionamento
dei vini in pre-imbottigliamento**

Produrre del buon vino è un'arte e una sfida costante. Tannini e polisaccaridi sono strumenti capaci di eliminare le imperfezioni del vino rispettandone le caratteristiche intrinseche possono essere aggiunti pochi giorni prima dell'imbottigliamento senza bisogno di fare travasi e filtrazioni, ovvero senza perdite di vino. A seconda della loro origine, i tannini possono esaltare le caratteristiche note di frutta, legno e spezie. I tannini d'affinamento sono costituiti da due grandi famiglie di prodotti: i preparati a base di tannino d'uva, come EnartisTan Fresh Fruit, che possono essere usati per far risaltare le note fresche e fruttate nei vini con un sentore di legno troppo marcato, e i preparati a base di tannino di quercia, come EnartisTan Dark Chocolate ed EnartisTan Napa, in grado di esaltare la nota di legno nei vini da imbottigliare prima che il periodo ideale di affinamento in botte sia completato. Sia i tannini che i polisaccaridi possono inoltre essere usati in pre-imbottigliamento per controllare la solubilizzazione dell'ossigeno, stabilizzare lo stato ossido-riduttivo e prolungare la shelf life del vino. I coadiuvanti della gamma Surlì, ad esempio, preparati a base di mannoproteine, svolgono un'importante azione antiossidante aiutando a mantenere basso il potenziale redox del vino, riducendo il contenuto in catechine e in ossigeno attivo. Grazie all'utilizzo di questi prodotti, è possibile garantire vini di qualità in grado di soddisfare le aspettative del consumatore.

LALLEMAND**Lieviti specifici inattivi,
mannoproteine ed enzimi
per lo stile di ogni vino**

La propensione attuale dei consumatori si orienta sempre più verso vini morbidi, rotondi e puliti. Gli studi mirati a chiarire il contributo potenziale del lievito oltre la fermentazione alcolica hanno dimostrato l'impatto organolettico di alcuni lieviti specifici inattivi e delle mannoproteine sui parametri della degustazione. Lallemand propone tre lieviti specifici inattivi messi a punto per la loro unicita': Pure-Lees Longevity™ per migliorare la freschezza e la longevità dei vini bianchi, rosati e delle basi spumante grazie all'elevata capacità di assorbimento dell'ossigeno disciolto durante l'affinamento; Noblesse®, sviluppato in collaborazione con l'ICV, per incrementare rotondità, morbidezza e limitare l'astringenza e le note amare dei vini; Redulesse™ per curare e prevenire difetti indotti da odori solforati negativi e, in sinergia con i due prodotti precedenti, ottimizzare pulizia e freschezza aromatica. Per l'ultima aggiunta prima dell'imbottigliamento Lallemand propone Mannolees™, una preparazione specifica a base di mannoproteine solubili in grado di migliorare l'equilibrio globale dei vini apportando volume nel pieno rispetto della componente aromatica d'origine. La sua efficacia è stata dimostrata sia sui vini rossi che bianchi e rosati, in particolare nei rossi diminuisce la percezione dei tannini aggressivi, contribuendo ad un miglioramento della percezione gustativa e della qualità globale del vino. Per esaltare e massimizzare l'espressione aromatica, recenti ricerche hanno confermato l'efficacia di Lallzyme Beta™ nella liberazione di aromi terpenici e dei norisoprenoidi nei vini, per una maggiore complessità dell'aroma proprio di ogni vino. Lallzyme Beta™ è un enzima specifico ad alto contenuto in pectinasi, β-glucosidasi e altre attività impiegato prima dell'imbottigliamento su vini bianchi, rossi e rosati con tempistiche di contatto differenti in funzione dell'obiettivo ricercato.





Consorzio Franciacorta

RINNOVATO IL QUARTIER GENERALE NEL CUORE DI ERBUSCO

Il Consorzio Franciacorta ha inaugurato il suo quartier generale totalmente rinnovato, la sede è rimasta quella dal 1992, un palazzo di tre piani in stile Liberty nel centro di Erbusco, in via Giuseppe Verdi. Ci sono voluti quasi due anni per completare l'opera, la ristrutturazione ha portato alla riqualificazione della facciata, degli spazi interni ed esterni, la costruzione di una cantina deposito di 400 metri quadrati collegata da un tunnel al palazzo. Lo Studio Berlucci ha seguito tutti i lavori strutturali mentre gli interni, sono stati progettati dallo Studio Aura.

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 24 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° 4,80 (+4,35) - 5,00 (+4,17)
Pinot grigio Pv 2019 0,85 - 0,90 | Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Barbera O.P. 2019 12° 0,80 (-5,88) - 0,85 (-5,56) | Moscato O.P. 2019 1,10 (-8,33) - 1,20 (-7,69)
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° 0,90 (-5,26) - 0,95 (-5,00) | Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2018 11,5° 1,00 (-9,09) - 1,10 (-8,33)
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 desolfato 2019 7,50 - 8,00 | Mosto muto Ancellotta 2019 n.q.
Rossissimo desolfato 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 | 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 3,40 - 3,50
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° 3,80 - 4,20 | Chardonnay/Pinot Rubicone 2020 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. | Mosto muto 2019 n.q. (gr. compless. in peso)
Bianco TC 2019 3,00 - 3,50 | Rosso 2019 11-12° 3,50 - 4,00
Mosto bianco TC 2020 2,85 - 3,00 | Rosso 2019 12,5-13,5° 4,20 - 5,50
Prezzi grado hl partenza.

Vino Igp:

Sangiovese 2019 4,00 - 4,20 | Chardonnay 2019 4,70 - 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 2020 10,5-11,5° 2,70 - 2,90 | Mosto muto rosso 2020 11-12° 2,40 (+4,35) - 2,60 (+4,00)
Bianco termovinif. 2020 10-11,5° 2,90 - 3,20 | Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2020 12-13° 6,30 - 6,60
Rosso 2020 10,5-12° 3,10 (+6,90) - 3,50 (+6,06) | Mosto concentrato bianco 2020 33-35° 3,30 - 3,50
Rosso da uve Montepulciano 2020 11-12° n.q. | Mosto concentrato rosso 2020 33-35° 3,70 - 4,00
Rosso da uve Lambrusco 2020 12,5-13,5° n.q. | Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM 2020 33-35° 3,40 - 3,60
Prezzi gr. q.le partenza. | Prezzi gr. Bé x q.le partenza.

Vino Igp:

Pinot Bianco 2020 11-12,5° 50,00 - 60,00 | Chardonnay Puglia 2020 11-12° 50,00 - 60,00
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)

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.



Un modello americano per un progetto italiano
NASCE IL GIUSTI WINE CLUB

Tra le prime cantine del trevigiano a proporre questa formula, Giusti Wine presenta il suo Wine Club. Il progetto porta in Italia un modello americano, che offre la possibilità di diventare "amico" della cantina e sostenerne le attività. Tra i vantaggi per gli iscritti al Wine Club vi sono condizioni di acquisto speciali, degustazioni in anteprima delle nuove annate, piccoli corsi sul mondo del vino ed eventi dedicati. L'iscrizione è gratuita e aperta a tutti, per maggiori informazioni <https://www.giustiwine.com/giusti-club/>.

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 - 3,60
Rosso 2019 (rilev. Verona) 3,20 - 4,00 (ettogrado partenza) Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Treventine 2020 (rilev. Tv) 10-11° 4,00 - 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° 4,20 - 4,50
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° 5,20 - 5,80
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 - 6,20 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 1,50 - 1,80
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 Charetto 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 - 1,50
Valpolicella Classico 2019 n.q. Conegliano V. Prosecco Docg 2019 9-10° 1,95 - 2,05
Valpolicella atto a superiore 2018 n.q. Conegliano V. Prosecco Docg 2020 9-10° 1,95 - 2,05
Valpolicella Classico atto a superiore 2018 n.q. Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2019 9-10° n.q.
Valpolicella atto a ripasso 2018 2,40 (+9,09) - 3,00 Bianco delle Venezie 2020 12° 0,65 - 0,75
Valpolicella Classico atto a ripasso 2018 2,50 (+13,64) - 3,00 Pinot grigio delle Venezie 2019 10-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Docg 2016 7,00 - 7,50 Pinot grigio delle Venezie 2020 10-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Classico Docg 2016 n.q. Pinot grigio Venezia 2020 11-12° 0,80 - 0,95
Amarone e Recioto Docg 2017 7,00 - 7,50 Merlot Piave 2020 11,5-12° 0,75 - 0,85
Amarone e Recioto Classico Docg 2017 n.q. Cabernet Piave 2020 12-12,5° 0,85 - 0,95
Amarone e Recioto 2018 7,00 - 7,50 Prezzi al litro.

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.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2019 12-13° 0,70 - 0,95 Sangiovese Toscana 2019 2019 litro 0,95 - 1,10
Bianco toscano 2019 0,80 - 1,00 Vermentino Toscana 2019 litro 1,20 - 1,50

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 - 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.

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.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI (segue)

Vino Igp:

Sangiovese Daunia 2020 11-11,5° 3,40 (+6,25) - 3,80 (+5,56) Lambrusco Puglia frizzantato 2020 10-11° n.q.
Sangiovese Puglia 2020 11-11,5° 3,40 (+6,25) - 3,80 (+5,56) Prezzi gr. q.le partenza.
Trebiano Puglia 2020 10-11° 3,20 (+6,67) - 3,50 (+6,06) Pinot grigio Puglia 2020 11,5-12,5° 75,00 - 85,00 (q.le partenza)
Lambrusco Puglia 2020 10-11,5° n.q. Primitivo Puglia 2020 13-15° n.q. (hl partenza)
Mosto varietale di uve Moscato 2020 60,00 - 70,00 (pr. q.le partenza)

LECCE, BRINDISI, TARANTO

Vino comune:

Bianco 2019 10-10,5° 3,00 - 3,20 Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato 2019 12-13° 4,00 - 4,20 Rossi strutturati 2019 14-15° 150,00 - 160,00 (q.le partenza)
Rosso 2019 12-13° 4,00 - 4,20 Mosto muto 2019 10-10,5° 2,70 - 3,00 (prezzi gr. Bé x q.le partenza)

Vino Igp:

Bianco Malvasia Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 4,60 Primitivo Salento 2019 13,5-14° 140,00 - 150,00
Rosso Sangiovese Puglia 2019 12-12,5° 4,50 - 5,00 Fiano Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Puglia 2019 12,5-13° 4,50 - 5,00 Chardonnay Salento 2019 13-13,5° 110,00 - 115,00
Rosato Salento da Negroamaro 2019 13-14° 7,20 - 7,30 Prezzi q.le partenza
Negroamaro Salento 2019 12-12,5° 6,80 - 7,00 Merlot Tarantino 2019 13-14° 5,00 - 5,20
Prezzi gr. q.le partenza. Cabernet Salento 2019 13-14° 6,00 - 6,10
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Primitivo Manduria 2018 14-15° n.q. Prezzi q.le partenza.
Primitivo Manduria 2019 14-15° 180,00 - 185,00 Salice 2018 13-14° 8,00 - 8,20
Primitivi strutturati 2019 17-20° 170,00 - 200,00 Prezzi gr. q.le partenza.

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2020 10,5-12° 3,00 - 3,40 Mosto muto bianco 2020 15-17 Babo 1,60 - 1,80
Bianco TC 2020 12-12,5° 3,50 - 3,90 Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2019 12,5-14,5° 5,60 - 6,00 MCR 2020 3,40 - 3,50
Prezzi gr. q.le partenza. (Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.)

Vino Igp:

Inzolia 2020 11,5-12,5° 3,80 - 4,20 Zibibbo 2020 11,5-13,5° 0,90 - 1,00
Catarratto 2020 3,80 - 4,20 Cabernet 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Grecanico 2020 3,80 - 4,20 Merlot 2019 13-14,5° 0,90 - 1,30
Prezzi gr. q.le partenza. Syrah 2019 13-14,5° 0,80 - 1,20
Chardonnay 2020 13,5° 0,80 - 0,90 Prezzi al litro
Pinot grigio 2020 12-13° 0,90 - 1,00

Vino Dop:

Bianco Grillo Sicilia Dop 2020 12,5-13,5° 0,60 - 0,70 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.



**A Mundus Vini
CANTINA TOLLO, MIGLIOR CANTINA ITALIANA**
È Cantina Tollo la miglior cantina italiana secondo la giuria di Mundus Vini: il gruppo abruzzese si è aggiudicato ben 17 medaglie d'oro e altrettante d'argento con un totale di 34 vini premiati. Oltre ai vini di Cantina Tollo, sono state premiate anche alcune etichette di Feudo Antico, marchio che si concentra nella zona della Tullum Docg, e Auramadre, progetto che promuove la viticoltura e il vino biologici.

Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 24 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 settembre



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, ed è ancora in 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. Si avranno a breve i prezzi dei mosti di nuova produzione.
- Matthias Walter

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 1,05 - 1,34 ◀	Cabernet Sauvignon 2018/19 0,92 - 1,56 ◀
Pinot grigio 2019 1,05 - 1,34 ◀	Merlot 2018/19 0,94 - 1,16 ◀
Muscato 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 0,24 - 0,29 ▲	Rosso comune 2019/20 0,23 - 0,27 ▲
Chardonnay 2020 0,38 - 0,46 ◀	Cabernet Sauvignon 2019/20 0,42 - 0,51 ◀
Torrentes 2020 0,29 - 0,38 ◀	Malbec Entry-level 2019/20 0,46 - 0,55 ◀
Sauvignon Blanc 2020 0,38 - 0,46 ◀	Malbec Premium 2019/20 0,59 - 0,84 ◀
Muscato 2020 0,25 - 0,29 ◀	Syrah 2019/20 0,29 - 0,38 ◀
	Merlot 2019/20 0,29 - 0,38 ◀
	Tempranillo 2019/20 0,29 - 0,38 ◀
	Bonarda 2020 0,29 - 0,38 ◀

CILE

Vendemmia 2019

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

Bianco comune 0,42 - 0,51 ◀	Rosso comune 0,40 - 0,51 ◀
Chardonnay 2019 0,72 - 0,80 ▲	Cabernet Sauvignon 2019 0,55 - 0,67 ▼
Chardonnay (Varietal Plus) 2018 n.q.	Cabernet Sauvignon (Varietal Plus) 2019 0,72 - 0,80 ◀
Sauvignon Blanc 2019 0,63 - 0,72 ▲	Carmenere 2019 0,63 - 0,72 ▲
Sauv. Blanc (Varietal Plus) 2019 1,05 - 1,14 ◀	Carmenere (Varietal Plus) 2019 0,80 - 0,93 ◀
Syrah 2019 0,61 - 0,66 ◀	Merlot 2019 0,63 - 0,72 ▲
Pinot Noir 2019 0,76 - 0,97 ◀	Merlot (Varietal Plus) 2019 1,05 - 1,18 ◀
Malbec 2019 0,76 - 0,97 ◀	
Malbec (Varietal Plus) 2019 1,27 - 1,69 ◀	

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 97,00 (-3,00) -117,00 (+1,74)	Grenache rosé 2019 92,00 (-3,16) -115,00 (-4,17)
Chardonnay 2019 100,00 (-4,76) -125,00 (+4,17)	Vino comune rosso 2019 65,00 (+8,33) -80,00 (+6,67)
Vignier 2019 100,00 (-4,76) -125,00 (+4,17)	Vino comune rosato 2019 80,00 (-5,88) -100,00 (-4,76)
Merlot 2019 90,00 -108,00 (+2,86)	Vino comune bianco 2019 65,00 (+18,18) -80,00 (+6,67)
Cabernet 2019 95,00 -110,00	Prezzi hl partenza
Syrah 2019 92,00 (-3,16) -110,00	

SPAGNA

Vendemmia 2019

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

Vino bianco fiore 2019 2,30 - 2,40	Mosto fiore muto bianco 2019 1,95 (-15,22) -2,00 (-16,67)
Vino rosso 2019 (var. locali) 2,70 - 2,90 (-3,33)	Mosto di seconda 2019 (pressato) n.q.
V. rosso 2019 (Merlot, Cabernet, Syrah) n.q.	Mosto rosso 2019 2,70 - 2,80
Vino rosato Fc 2019 (ferm. controllata) n.q.	Prezzi gr. Bé x hl.
Vino bianco Fc 2019 (ferm. controllata) 2,40 (-2,04) -2,60	Mosto concentrato rettificato 2019 3,10 (-6,06) -3,15 (-7,35)
Tintoreria 1° 2019 (35-50 punti colore) 13-14° n.q.	Prezzi gr. rifr x 0,6 x q.l. arrivo
Tintoreria 2° 2019 (25-35 punti colore) 12-13° n.q.	
Prezzi ettogrado partenza.	

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 ◀
Muscato 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 0,52 - 0,59 ◀	Rosso secco 0,71 - 0,77 ◀
Chardonnay 2020 0,68 - 0,74 ▲	Cabernet Sauvignon 2020 0,83 - 0,92 ▼
Sauvignon Blanc 2020 0,74 - 0,80 ▲	Merlot 2020 0,83 - 0,92 ▼
NZ Marlborough SB 2020 2,27 - 2,52 ▲	Shiraz 2020 0,83 - 0,92 ▼
Pinot Gris 2020 0,74 - 0,80 ◀	Muscato 2020 0,55 - 0,62 ◀

wine2wine exhibition

RIDE THE
WAVE OF
BUSINESS

22

23

24

NOVEMBRE
2020
VERONA

DOMENICA 22 NOVEMBRE
INGRESSO APERTO
ANCHE AI WINE LOVER.
CONSENTITA LA VENDITA DIRETTA.

LUNEDÌ 23 E
MARTEDÌ 24 NOVEMBRE
INGRESSO RISERVATO
AGLI OPERATORI.

www.wine2wineexhibition.com

mipaaf
ministero delle politiche
agricole alimentari e forestali



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITCA
ITALIAN TRADE AGENCY

vinitaly

IN CONTEMPORANEA CON

wine2wine
business forum

23 - 24 Novembre

B/OPEN
Bio foods
& natural self-care
trade show

23 - 24 Novembre

OperaWine

Finest Italian Wines:
100 Great Producers
selected by Wine Spectator

21 Novembre



NĚSTGATE™

CONNECTED CLOSURES

Get closer to your consumers with technology
that gives you robust user data.



Grazie all'attivazione di nuovi touchpoints, le chiusure connesse **NĚSTGATE** aprono nuove opportunità di profilare il consumatore offrendo analisi metriche potenti e dettagliate che disegnano una chiara rappresentazione delle aspettative e delle esigenze del consumatore. Grazie all'acquisizione di preziosi dati utili, la marca può facilmente aumentare il coinvolgimento col consumatore sviluppando contatti personalizzati e creando campagne dai messaggi snelli ed efficaci.

Scopri la nostra gamma di chiusure connesse per spirits, vino e olio
www.nestgate-gualaclosures.com

 **Guala Closures Group**