

LA NUOVA PAGINA DEL CORRIERE VINICOLO SU LINKEDIN

Dall'inizio dell'anno il nostro giornale ha rinnovato completamente la sua presenza su LinkedIn: all'indirizzo [linkedin.com/company/corriere-vinicolo](https://www.linkedin.com/company/corriere-vinicolo) trovate tutte le notizie e gli aggiornamenti sul settore vitivinicolo italiano e mondiale, oltre alla preview scaricabile del numero in uscita. Vi aspettiamo numerosi, per condividere opinioni e idee e rendere questo luogo virtuale uno spazio di confronto reale.



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

# IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

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

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

## DOSSIER Frizzanti <sup>9<sup>a</sup> edizione</sup>

GUERRA, MERCATI E LISTINI

### IN EQUILIBRIO (DIFFICILE) SUL FILO

La tipologia, che si conferma protagonista dell'area Padana, segue i trend di consumo globali e vede aumentare la quota "rosa". Non altrettanto rosee invece le previsioni per l'anno in corso, la sfida principale sarà riuscire a distribuire i rincari lungo tutta la filiera, sperando finisca presto il conflitto in Ucraina



- LE TESTIMONIANZE  
DEI PRODUTTORI**
- Claudio Biondi**  
Consorzio tutela Lambrusco
  - Davide Frascari**  
Consorzio tutela Vini Emilia
  - Corrado Casoli** - Cantine Riunite - Civ/Giv
  - Quirico Decordi** - Vinicola Decordi
  - Anselmo Chiarli** - Cantina Chiarli
  - Giovanni Giacobazzi** - Donelli Vini
  - Stefano Sgarzi** - Cantine Sgarzi
  - Marco Fasoli** - Emilia Wine

da pag.  
**25**

Le analisi dell'Osservatorio del Vino UIV

IL TREND DELL'EXPORT ITALIANO

### UN ANNO SABBATICO



da pag.  
**3**

GLI IMBOTTIGLIAMENTI

Produzioni stabili: rossi  
indietro, crescono bianchi  
e soprattutto rosati

da pag.  
**12**

IL BILANCIO IN GDO

### 2021 L'ANNO DEL RIPOSIZIONAMENTO



a pag.  
**22**

**SYNEROCAP™  
SERIES**

Noi siamo già nel futuro... E tu?

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

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



## Zenith **EVO**



Alimentazione, distribuzione e applicazione di capsuloni per spumanti con doppio centraggio: orientamento della bottiglia (marchio in rilievo su vetro, serigrafia, sleeve e giunzione stampo vetro) e del capsulone, entrambi con telecamere gestite da sistema di visione SNIPER.

## Poker **EVO**



Alimentazione, distribuzione e applicazione di capsule in stagno o polilaminato (rullatura) e PVC/PET (termoretrazione).



## Record **EVO PLUS**



Alimentazione, distribuzione e applicazione di gabbiette.



Gabbiettatrice con orientamento della bottiglia (marchio in rilievo su vetro o giunzione stampo) per l'applicazione della gabbietta con posizione programmabile dell'occhiello di apertura (sistema di visione SNIPER).

## **EVO** Series

- Basamento interamente in acciaio inox AISI 304 con pannelli di intervento in policarbonato trasparente e illuminazione interna comandata da apertura porte
- Piano di lavoro inclinato e drenaggi convogliati sulle gabbiettatrici
- Sistema di visione e centraggio bottiglia e capsula su piattaforma SNIPER
- Periferiche di visione: telecamere, fotocellule (colore e UV), fibre ottiche e laser
- Assi elettronici - motorizzazione brushless
- 2 pannelli di controllo HMI touch screen ad alte prestazioni su braccio mobile
- Cambi formato automatizzati e tool-free, settaggi richiamabili con le ricette di lavoro memorizzate
- Protezioni in acciaio inox AISI 304 con finitura superficiale a specchio e porte in vetro temperato a tutta altezza



Basata sulla più avanzata componentistica elettronica e digitale, la piattaforma **SNIPER** sviluppata da **R&G** riunisce i sistemi di visione per le rilevazioni e letture necessarie a orientamenti, allineamenti e centraggi. Il sistema è caratterizzato da grande facilità e flessibilità di gestione per la creazione e la manutenzione delle ricette di lavoro ed è predisposto all'impiego di tutte le periferiche di rilevazione e lettura necessarie alle funzioni richieste.

# Frizzanti

Il trend dell'export italiano

## ANNO SABBATICO

di CARLO FLAMINI - Osservatorio del Vino UIV

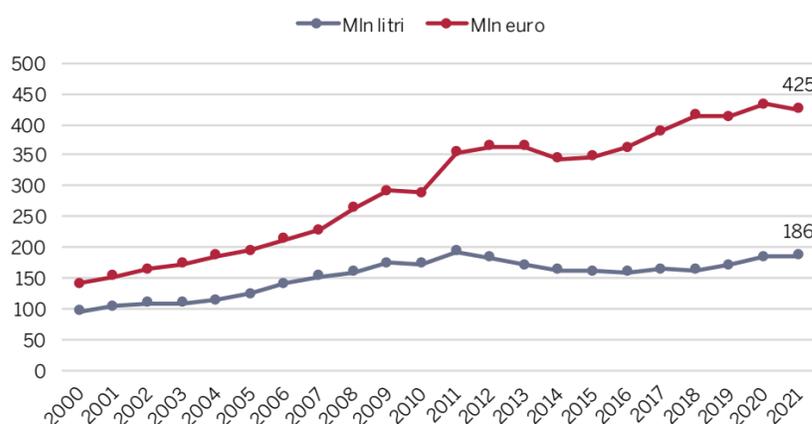


www.osservatoriodelvino.it

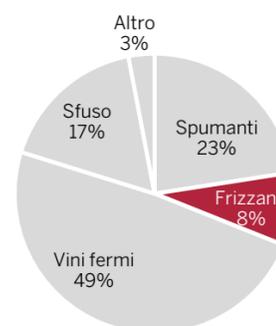
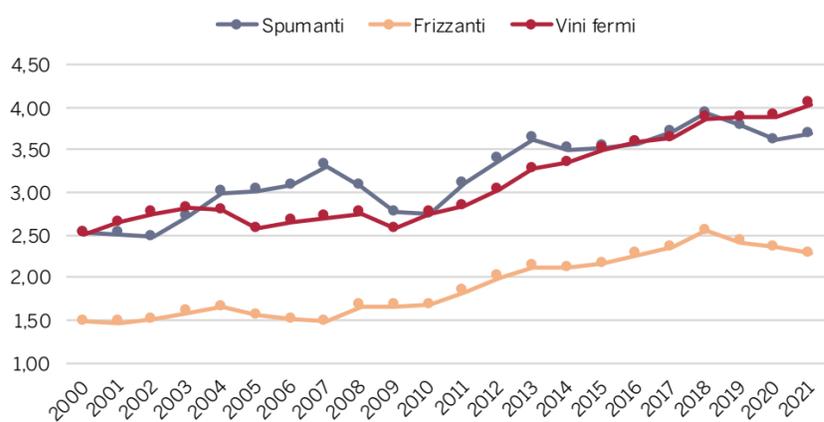
Dopo il grande successo registrato nel 2020, quando la categoria era andata in positiva controtendenza rispetto al resto del vino italiano, il 2021 vede indicatori in regresso soprattutto sul lato valoriale, con schiacciamento dei prezzi per tutte le tipologie. Si consolida il bipolarismo a livello di destinazioni: Est Europa e Nordamerica in ascesa, il resto piatto o in tendenziale regressione

Nel 2021, il giro d'affari mosso dai frizzanti italiani all'estero è stato pari a 425 milioni di euro, per un volume di 1,9 milioni di ettolitri (grafico 1). A volume, la performance si può dire ormai consolidata e in tendenziale ripresa, visto che sono ormai tre anni che si naviga verso quota 2 milioni, toccata per la prima volta nel 2011 e poi abbandonata per un quinquennio. Sui valori invece, dopo il dato record del 2020, vi è stata una leggera battuta d'arresto (-2%), fattore dovuto al fatto che nell'anno Covid, in totale controtendenza rispetto all'andamento generale, il comparto frizzanti aveva saputo ritagliarsi un suo spazio di crescita importante, non replicato nel 2021. Sul prezzo medio, dopo la discesa del 2019 e del 2020 (-4%), ancora una retromarcia, a 2,28 euro/litro, pari a -3%, anche questo dato in controtendenza (negativa però) rispetto al comparto spumanti (+2%) e vini fermi (+4%), che hanno intercettato meglio la ripresa sui mercati, specialmente sulle produzioni a più alto valore aggiunto (grafico 2). A livello di bilancia export, i frizzanti rappresentano l'8%

1. Export frizzanti: totale generale



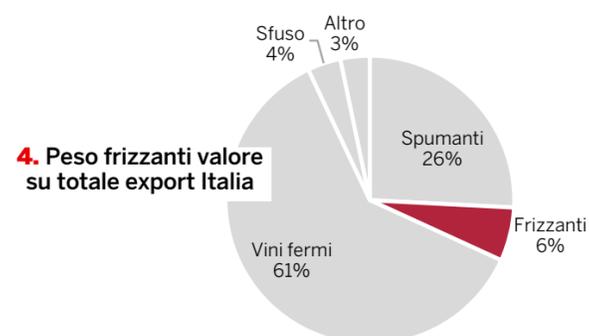
2. Evoluzione prezzi medi (euro/litro)



3. Peso frizzanti volume su totale export Italia

del totale venduto dal nostro Paese (un punto in meno rispetto al 2020), per un peso valore attestato al 6%, anche qui un punto in meno (grafici 3 e 4). Di là delle oscillazioni annue, le quote ormai sono piuttosto stabili rispetto agli anni passati, frutto soprattutto della crescita della tipologia spumante, che ha sottratto vo-

lume in denominazioni molto orientate all'export (in particolare Prosecco, dove la quota frizzante è in costante prosciugamento). Sul lungo periodo (grafico 5), il confronto con le altre categorie di prodotto vede i frizzanti in posizione mediana tra spumanti e vini fermi: a volume, il Cagr registrato dal 2016 al 2021 dice +3% contro +1,5% per i vini fermi e +8% per gli sparkling, mentre a valore i frizzanti sottoperformano rispetto sia agli still wines (+3% contro +4%), sia soprattutto rispetto allo spumante (+9%). In dinamica prezzo la performance - di totale platezza - sta in mezzo, allineata allo spumante (che però ha macinato crescita nel quinquennio) e sotto di oltre 2 punti rispetto ai vini fermi, che hanno ripreso valore soprattutto nell'anno post-Covid. ➡



4. Peso frizzanti valore su totale export Italia

### 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  
Fabio Ciarla, Giusy Pascucci

GRAFICA  
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

PROMOZIONE & SVILUPPO  
LAURA LONGONI (desk), tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it  
GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it  
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it  
Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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

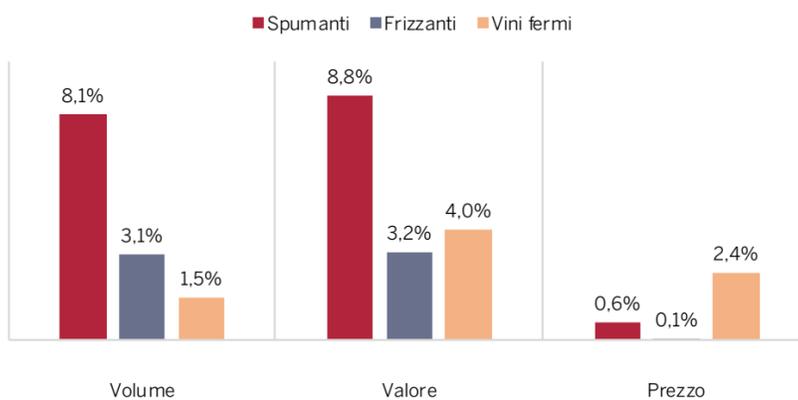
Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



WINE IN MODERATION  
CHOOSE | SHARE | CARE



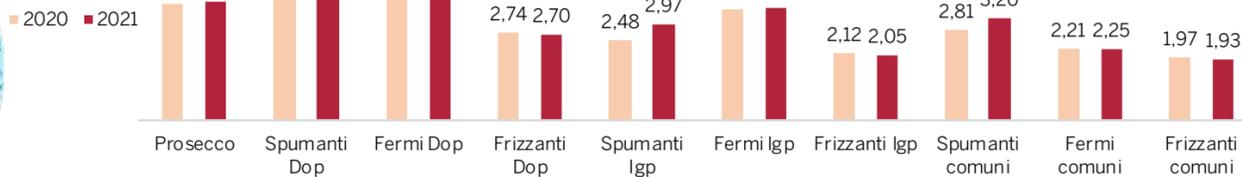
5. Evoluzione export (Cagr % 2016/21)



◆ I differenziali di prezzo rimangono una chiave di lettura piuttosto interessante (grafico 6): a livello di vini Dop, i frizzanti stanno sotto di circa 2 euro al litro rispetto agli spumanti e di 3,40 rispetto ai vini fermi (ma sul Prosecco spumante lo spettro si restringe a 95 centesimi di differenza), mentre sull'Igp la forchetta si riduce, arrivando a una novantina di centesimi di differenziale rispetto agli spuman-

ti e 1,50 euro sui vini fermi. Sul comparto comuni, le bolle frizzanti sono le più economiche in assoluto, soprattutto rispetto alla spumantistica, da cui sono separati di 1,30 euro. La cosa interessante da notare è che in tema di frizzanti il mercato riconosce pochissimo plusvalore alle sigle Dop e Igp: il differenziale di prezzo tra un Dop e un comune è di 77 centesimi, che si riducono addirittura a 12 tra Igp e comune.

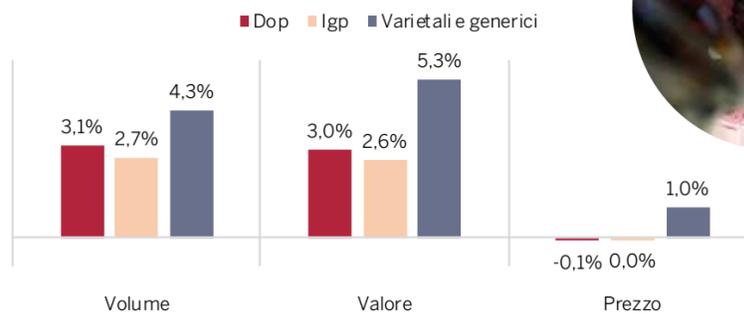
6. Differenziali di prezzo per categorie omogenee (euro/litro)



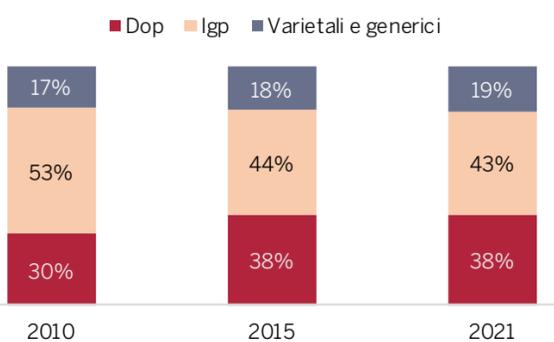
LE CATEGORIE  
Dop per l'Italia, Igp per l'estero

A dispetto di questi disvalori, a livello di categorie il grosso del prodotto esportato dal nostro Paese - poco più dell'80% - porta in bottiglia una denominazione d'origine o un'indicazione geografica (grafico 7). Negli ultimi 10 anni, pur con tendenza alla stabilizzazione nel secondo quinquennio, vi è stato un forte travaso di prodotto dalle Igp alle Dop: -10 punti per le prime (al 43%) e +8 punti per le seconde (38%), con i comuni e varietali a ritagliarsi il restante 19% della torta (un punto guadagnato rispetto al 2015). Questo fenomeno di travaso dal 2010 a 2014 è stato essenzialmente prodotto dallo spostamento del Prosecco prima dalla categoria Igp a quella Dop e successivamente dalla promozione di masse crescenti di prodotto targato Prosecco verso lo spumante: se guardiamo il grafico degli andamenti volumici (grafici 8 e 9), dal 2015 Igp e Dop hanno ormai trovato un loro equilibrio in termini di pesi sul totale.

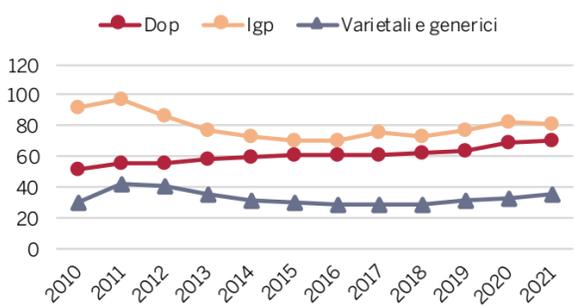
10. Performance pluriennali per categoria (Cagr 2016/21)



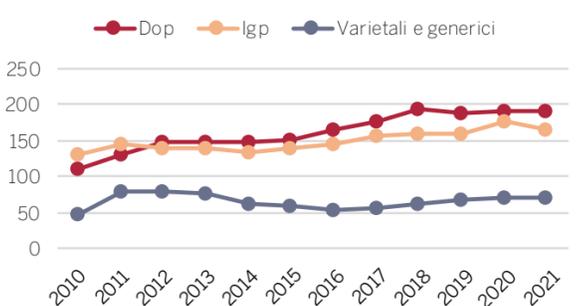
7. Composizione dell'offerta (% volume)



8. Andamento tipologie frizzanti (mln litri)



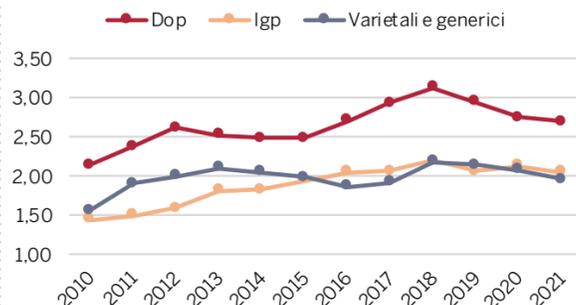
9. Andamento tipologie frizzanti (mln euro)



Nonostante questi movimenti, rispetto alla composizione dell'offerta produttiva che vede Igp e Dop parificate (si veda servizio sugli imbottigliamenti a pagina 12), quando si tratta di export il peso delle Indicazioni geografiche resta superiore: qui la spiegazione si chiama Lambrusco Emilia, uno dei prodotti più esportati in assoluto, in particolare sul mercato statunitense e in tutto il Centro-Sudamerica. Specularmente e logicamente, sul mercato interno il peso delle Dop sulle vendite torna a essere maggiore, evidenza dovuta al fatto che il consumatore italiano è molto più "territoriale" nelle proprie scelte, sia in fatto di consumo di prodotto tipicamente locale, sia quando si tratti di spesa in grande distribuzione: qui tra l'altro l'offerta a denominazione risulta più ampia di quella a Igp, inglobando prodotti - come quelli oltrepadani, piacentini e altri emiliani - che hanno una bassissima quota export. Non contribuisce invece al saldo attivo delle Dop sul mercato interno il Prosecco Doc e Docg frizzante, prodotto più tipicamente pensato per il mercato estero (Germania soprattutto), che va invece a comporre il grosso di quel 38% di quota export del segmento Dop.

In termini di performance export, il Cagr 2016/21 dice +3% per le Dop a volume e valore, contro +2,7% e +2,6% per le Igp (grafico 10), mentre a sovraperformare sono i generici, a +4% sulla colonna volume e +5% su quella valore, con tra l'altro l'unico segno positivo sulla linea dei prezzi (+1% contro lo zero delle Dop-Igp). A proposito di prezzi (grafici 11 e 12), le tendenze degli ultimi tre anni mostrano la difficoltà del comparto a recuperare valore: dal -5% del 2019/18 (effetto vendemmia record), anche gli anni suc-

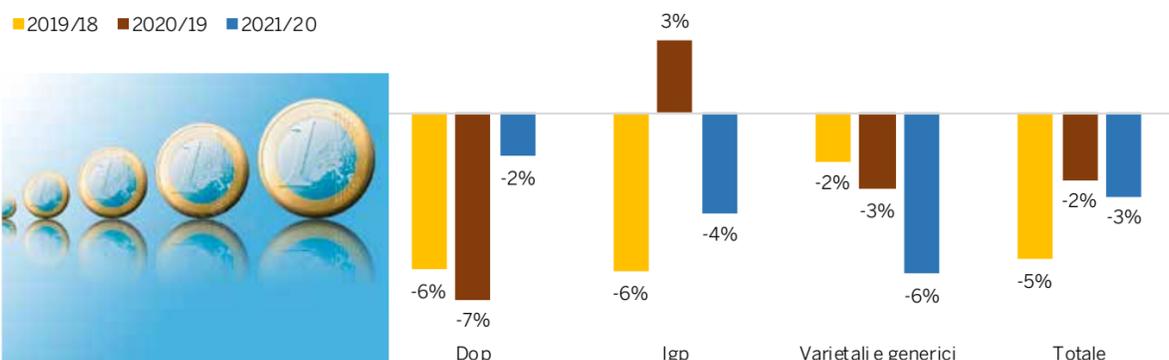
11. Evoluzione prezzi per tipologie (euro/litro)



cessivi stazionano in una banda negativa tra -2 e -3%, con punte massime per i generici (-6%) e gli Igt (-4%), mentre qualche segnale di recupero lo stanno timidamente fornendo i Dop, passati da -7% del 2020 a -2% del 2021, anche se ormai la soglia dei 3 euro al litro toccata nel 2018 ha le forme di un miraggio lontano. Igp e generici spuntano bene o male le stesse quotazioni, attorno a 2 euro, conferma ulteriore che il mercato riconosce pochissimo plusvalore alle indicazioni geografiche quando trattasi di frizzante.

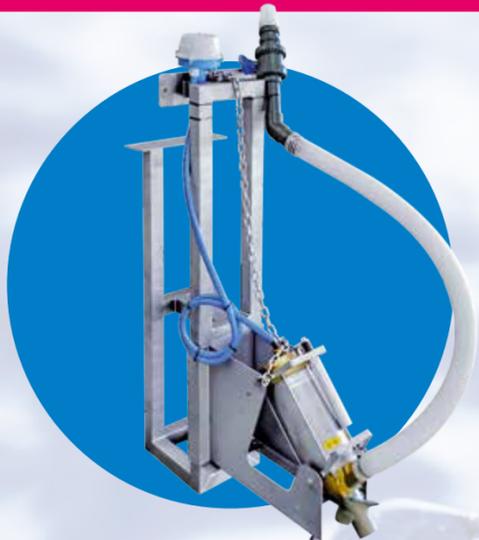
Continua a pagina 6

12. Variazioni annue prezzi medi



# STORMIX®

Sistemi alternativi a compressore + dischi ossigenatori per la fornitura di ossigeno in vasche di ossidazione biologica



## PRINCIPALI CARATTERISTICHE STORMIX®

- Facilmente installabile e accessibile per manutenzione, anche a vasca piena.
- Non necessita di particolare manutenzione e/o pezzi di ricambio, con costi di revisione generale molto bassi, anche dopo anni di funzionamento.
- **Disponibilità in pronta consegna.**



# TIAGO®

Cocleapressa per la disidratazione dei fanghi chimici e biologici di depurazione



## PRINCIPALI VANTAGGI DI TIAGO® RISPETTO A SOLUZIONI ALTERNATIVE

- Funzionamento semplice, anche h24, senza presenza dell'operatore
- Non necessita di pezzi di ricambio e manutenzione
- Consumi di corrente elettrica estremamente bassi
- Macchina molto silenziosa e priva di vibrazioni
- **Disponibilità in pronta consegna**



segue da pagina 4

## I PAESI I grandi acquirenti

A livello di Paesi, e prendendo in esame il totale frizzanti, è sempre la Germania il nostro più grande mercato, con poco più del 25% del totale export a volume. La quota è tuttavia andata riducendosi sia rispetto al 2000, quando i tedeschi compravano circa il 55% del nostro prodotto, sia rispetto al 2010, quando si era attorno a quota 40% (grafici 13 e 14). Il saldo volume per Berlino nel 2021 è stato leggermente positivo (+1%), attestato stabilmente sulla soglia del mezzo milione di ettolitri.

Sul lungo periodo, sono cresciuti di importanza gli Stati Uniti (al 18% di quota volume, con variazione negativa del 6% nel 2021, dopo il +20% registrato nell'anno Covid), mentre dietro i primi due vi sono stati scombussolamenti importanti: nel 2006 vi è stato l'irrompere fragoroso della piazza spagnola, che aveva preso letteralmente la febbre per il Lambrusco. In quell'anno Madrid era arrivata a pesare per il 10% sui conti generali della categoria frizzanti. Poi dal 2009 un lento e inesorabile declino, acuito nel 2020 con un -10% e con leggera ripresa nel 2021 (+3%), che ha portato la Spagna a una quota sul totale del 3%, contro l'11% di dieci anni prima.

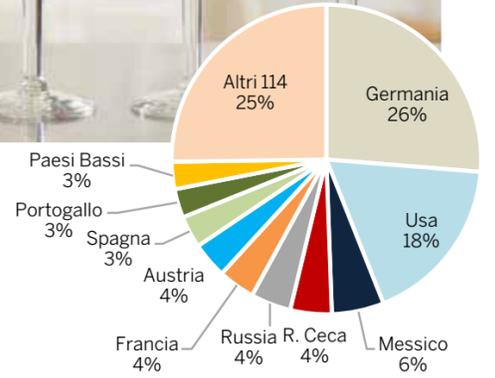
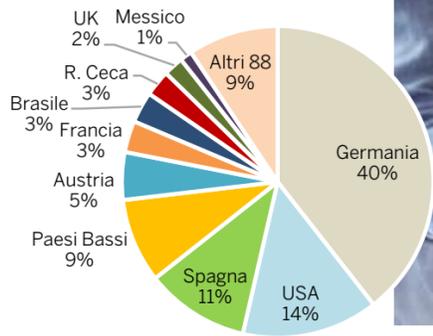
Stessa parabola discendente ha registrato il mer-

cato olandese, che tra 2006 e 2008 era arrivato a pesare quanto gli Usa, ma oggi ridotti al 3% di quota, con performance annua di -13% nel 2021. Chi è emerso nel frattempo? Sicuramente il Messico, oggi terza piazza a volume ma con saldo negativo del 20% nel 2021 dopo lo straordinario +52% del 2020. Poi la Repubblica Ceca, che conferma il 4% di quota raggiunto nel 2020 grazie a un ulteriore aumento del 4% sul +21% già registrato nel 2020, che le ha consentito il sorpasso sul mercato russo. Tra le prime dieci destinazioni, troviamo con un 4% di quota ciascuno altri tre Paesi: ap-

punto Russia (variazione positiva annua del 3%), Francia (+10%) e Austria che bisca il -8% registrato nell'anno Covid. Interessante infine l'aumento progressivo fatto segnare dal mercato portoghese, che grazie a un balzo del 34% sorpassa Amsterdam in nona posizione.

Nota positiva è l'allargamento progressivo dei mercati: nel 2010 i frizzanti erano esportati in 98 Paesi, saliti a 124 nel 2021: la quota dei residuali rispetto ai primi 10 era al 9% nel 2010 ed è salita al 25% dieci anni dopo, segno ulteriore di un allargamento non solo nominale, ma anche volumico.

13. Principali importatori volume 2010  
totale destinazioni 98



14. Principali importatori volume 2021  
totale destinazioni 124

## DOVE PESANO DI PIÙ I FRIZZANTI



Fra i principali mercati di destinazione, è il Messico il Paese con la più alta incidenza dei frizzanti sul totale del nostro export di vino confezionato (grafico 15): 66%, ovvero due bottiglie su tre spedite. Seguono con quote superiori al 40% Slovacchia, Spagna e Repubblica Ceca. Poco sotto al 30% l'incidenza sulla piazza irlandese (che per inciso sta al 13° posto del ranking a volume) e attorno a 20% Austria, Brasile e Ucraina (contro il 14% della Russia). Sui due principali mercati di export per la categoria, la Germania vede un'incidenza del 16%, mentre in Usa il peso di Lambrusco & C. si abbassa al 9%, pari a quanto valgono nei Paesi Bassi. Incidenze minoritarie sul mercato britannico (2% di quota), che comunque nella classifica generale per Paesi sta all'11° posto.

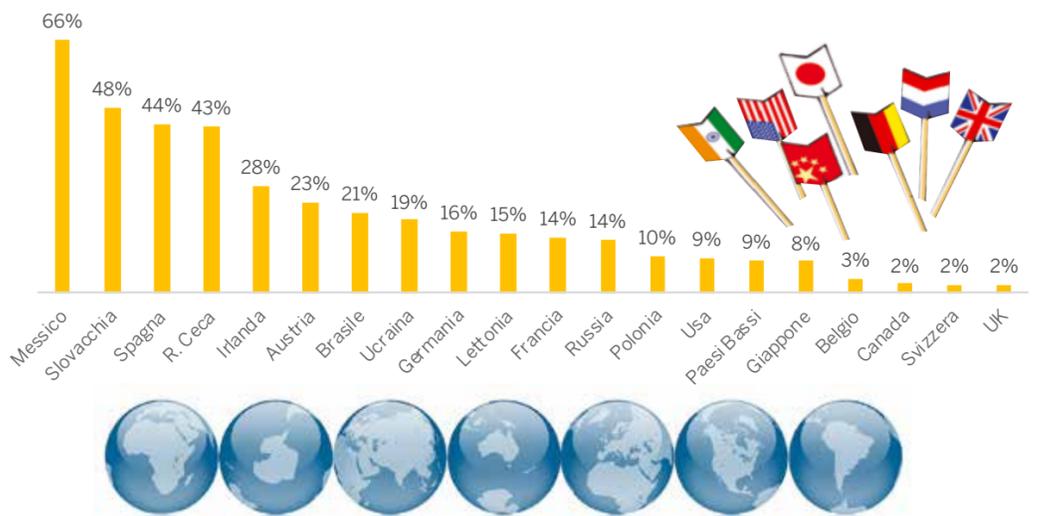
Disaggregando per aree geografiche, i nostri frizzanti sono prodotto destinato all'Europa, sia continentale e mediterranea (metà circa del totale) sia balcanica e orientale, 16%. In mezzo il Nordamerica, con circa il 25% (con peso ormai fondamentale assunto dal Messico, 23% sul totale continentale, divenuto grazie alla presenza di Wal-Mart una succursale degli Stati Uniti in termini di vendite di Lambrusco). Ancora piccoli risultano i pesi di Asia-Oceania (soprattutto Giappone e Cina), Centro-Sudamerica (Brasile prima destinazione, seguito a lontananza da Colombia ed Ecuador) e Africa, con Nigeria prima destinazione assoluta per il continente.

Andando a guardare le performance quinquennali per continenti e maggiori Paesi, in Europa continentale (grafico 16) i tassi positivi registrati fino al 2020 sono stati tutti erosi nell'anno successivo, con punte estreme registrate da Svizzera (-10%) e UK (-11%). In progressione solo la Germania (2%) e l'Irlanda (+1%, ma proveniente da una crescita del quadriennio precedente del 18%).

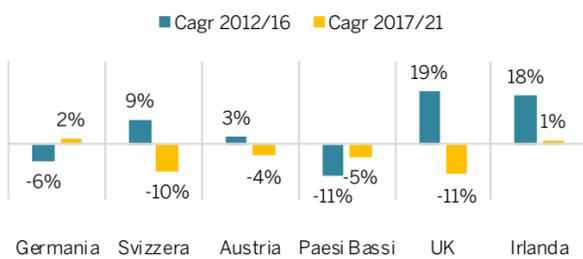
In Europa mediterranea (grafico 17), Francia e soprattutto Spagna in costante arretramento, con indicatori peggiorativi più accentuati per Madrid, mentre in dinamica positiva risulta il Portogallo (+10% e 3 punti guadagnati rispetto al periodo precedente). Indicatori tutti positivi in Est Europa (grafico 18), con percentuali da Paesi emergenti per Slovacchia, Polonia, Romania e Ucraina e il recupero dei valori pre-2016 da parte della Russia. In ripresa anche la piccola Lettonia, Paese che storicamente gioca di sponda verso il mercato russo.

Nelle Americhe si confermano in recupero e/o piena salute Usa, Canada e Messico, mentre in costante ridimensionamento è la piazza brasiliana, Paese che dieci anni fa assorbiva il 3% del nostro export e che oggi si ritrova in 17° posizione, due in meno rispetto all'anno Covid (grafico 19). In Asia-Oceania, situazione tendenzialmente in recupero per il Giappone e fortemente negativa in Cina, mentre gli indicatori migliori si ritrovano sulla piazza australiana (grafico 20).

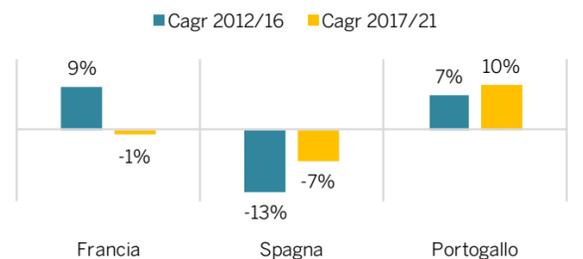
15. Incidenza export frizzanti su totale confezionato (volume)



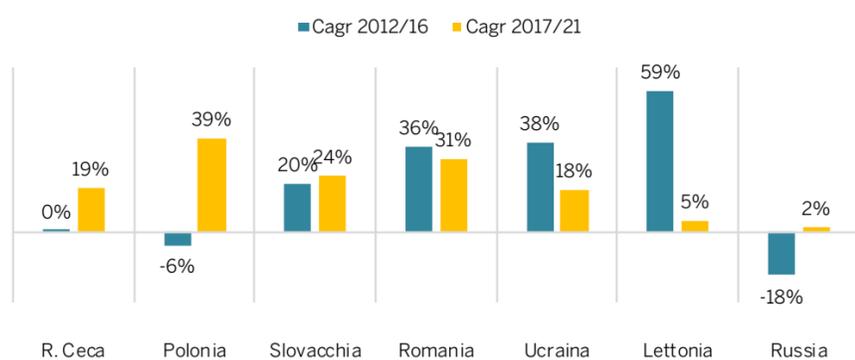
16. Europa continentale e Isole



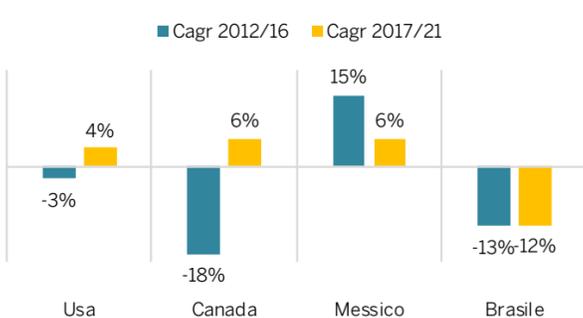
17. Europa mediterranea



18. Est Europa



19. Americhe



20. Asia e Oceania

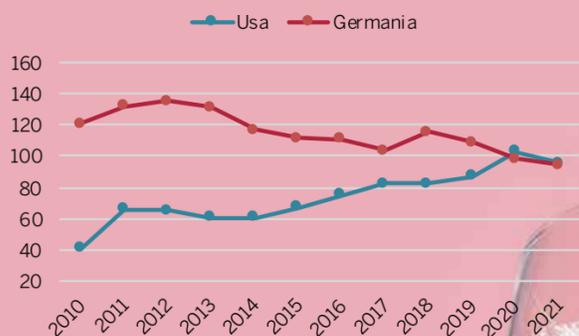




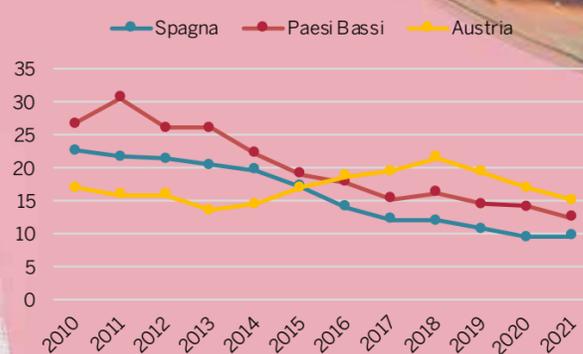
## Performance pluriennali dei principali Paesi (milioni di litri)

Nei grafici delle performance pluriennali, l'andamento dell'export italiano per piazze omogenee: i leader, Germania e Usa, che sono ormai arrivati a una perfetta parificazione, con un divario azzerato nel breve giro di un decennio (erano 435.000 gli ettolitri che separavano Berlino da Washington nel 2010). Quindi i cosiddetti regressivi europei: Spagna, Paesi Bassi e più recentemente Austria, annodati in un fazzoletto di 40.000 ettolitri. Con andamenti irregolari vanno considerati UK, Francia e Irlanda, con quest'ultima piazza che sembra aver esaurito la spinta propulsiva che aveva caratterizzato gli anni dal 2014 al 2018. Gli espansivi risultano essenzialmente due, Messico e Repubblica Ceca, mentre interessante notare la parificazione volumica di piccoli mercati come Slovacchia e Polonia rispetto a giganti come Giappone e Cina. Per restare all'attualità, uno degli effetti collaterali della guerra sarà lo stop della crescita costante fatta registrare dal mercato ucraino, che ad andamenti costanti avrebbe intercettato nei prossimi anni i volumi generati da quello russo, attorno ai 10.000 ettolitri annui.

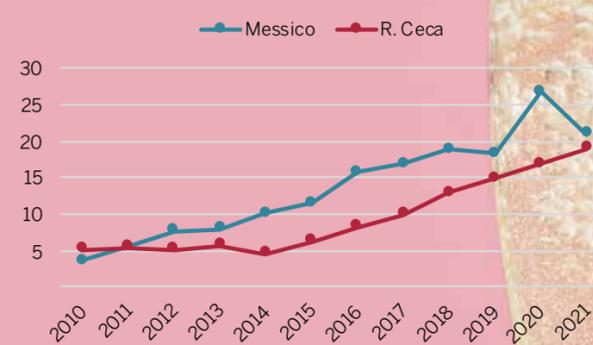
### I LEADER



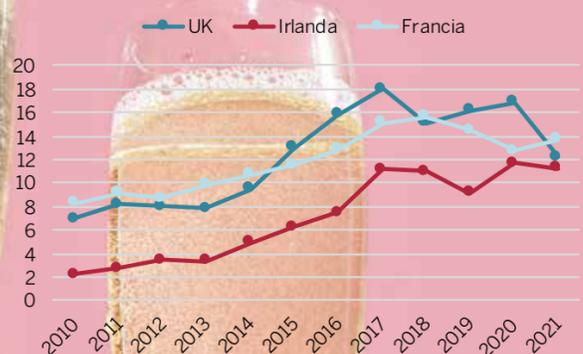
### I REGRESSIVI



### GLI ESPANSIVI



### GLI IRREGOLARI: Parigi, Londra e Dublino



## Tecnologia, sostenibilità, territorio



### Noi del Gruppo Della Toffola

Tecnologia, sostenibilità e territorio sono i valori evolutivi del nostro Gruppo, da oltre 100 anni il partner tecnologico del mondo del vino.

Il Gruppo si è affermato come pioniere nel mondo della filtrazione tangenziale, introducendo l'utilizzo delle membrane ceramiche che hanno rivoluzionato l'intero settore enologico. I nostri filtri tangenziali a membrane ceramiche coniugano le performance più efficienti e sostenibili alla massima facilità d'uso.

**DELLA TOFFOLA**  
GROUP

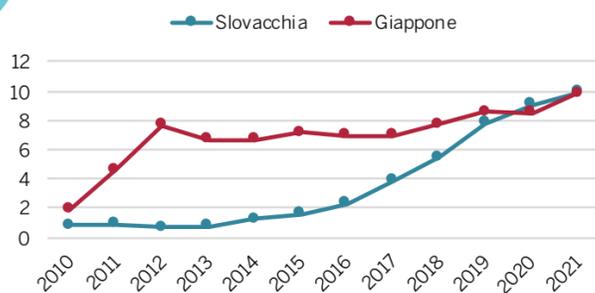
dellatoffola.it



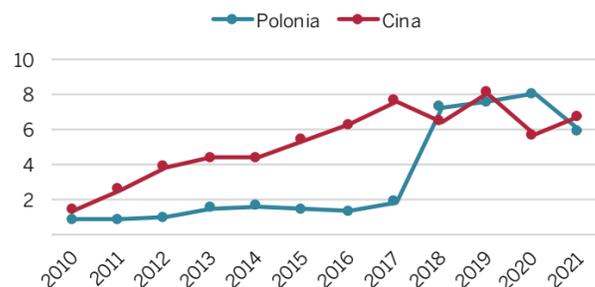
↔ Performance pluriennali dei principali Paesi (milioni di litri)



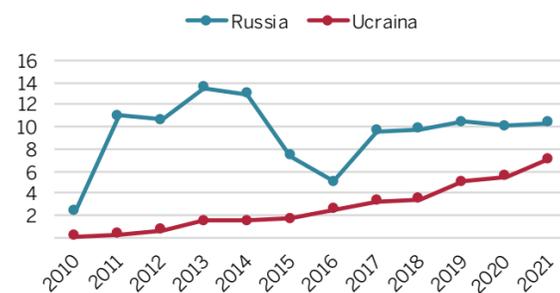
### BRATISLAVA COME TOKYO



### VARSAVIA COME PECHINO



### SORPASSO STOPPATO A FORZA



### L'EXPORT PER CATEGORIE E PAESI

Andiamo adesso a segmentare l'analisi per categorie di prodotto e Paesi. Teniamo separati i primi due mercati, quindi Germania e Usa, dove i ruoli di protagonisti sono invertiti: frizzante Dop (Prosecco soprattutto, **grafico 21**) per Berlino contro Igp (Lambrusco Emilia, **grafico 22**) per Washington. Curve piatte sul mercato tedesco, con 0% per la categoria Dop, mentre in fase di assestamento fisiologico quella degli Igp sulla piazza statunitense, dopo il botto fatto registrare nell'anno dei lockdown. In fortissima ascesa il segmento Dop, con performance annua a +50%, così come quello dei comuni, a +22%.



## OTTIMIZZA I TEMPI DEL REMUAGE CON LEVULIA AGGLO



### IL LIEVITO PER UNA PRESA DI SPUMA SEMPLICE E VELOCE

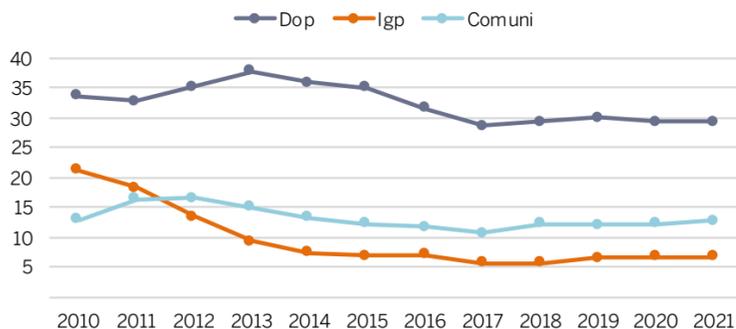
LEVULIA AGGLO è un lievito selezionato per le sue caratteristiche genetiche legate all'adesione tra cellula e cellula, che avviene grazie a una specifica famiglia di proteine della parete cellulare chiamate flocculine. Le sue caratteristiche permettono di **sedimentare più facilmente e velocemente** nel collo della bottiglia, rendendo così più semplice la sua eliminazione durante il degorgement.

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

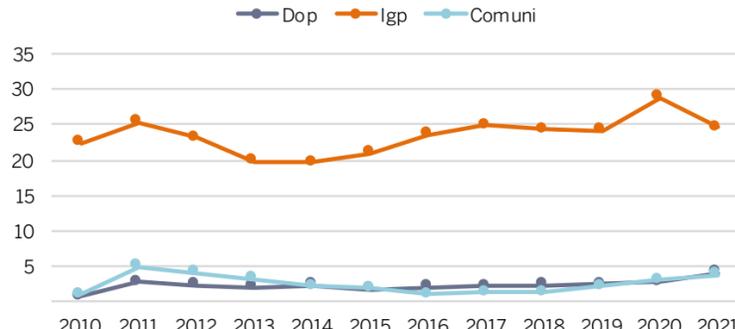




21. Export verso Germania per categorie (milioni di litri)

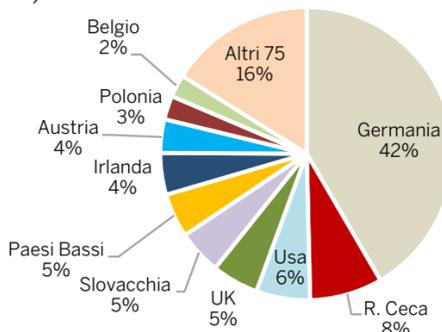


22. Export verso Usa per categorie (milioni di litri)



Sul prodotto Dop (grafico 23), dove sono rubricati tra gli altri i Lambruschi a denominazione ma soprattutto il Prosecco, i principali mercati sono raggruppati in un fazzoletto compreso tra 3 e 5 milioni di litri (grafico 24): tola la Germania, in testa Repubblica Ceca (+22%), che ha superato il mercato britannico in regressione del 34%. Slovacchia a +18%, ormai parificata ai Paesi Bassi, in contrazione invece del 7%.

23. Frizzanti Dop: prime 10 destinazioni (volume)



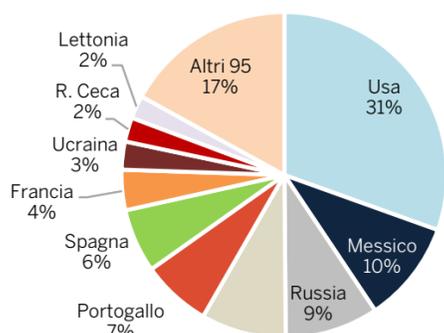
Tra le destinazioni secondarie (grafico 25), il prolungato calo del mercato austriaco (-12%) regala il sorpasso alla pur calante Irlanda (-8%). Dietro, crescita pluriennale smorzata per la Polonia (-31%) e balzo straordinario del Belgio (+300%), divenuto riesportatore verso Londra come per il Prosecco, che si parifica alla Francia, in fase di stabilità da circa quattro anni.

Sul versante Igp (grafico 26), tolti gli Usa fuori classifica per volumi assorbiti e la Germania, piazza principale di approvvigionamento per il Lambrusco si laurea il Messico (82.000 ettolitri, -13% annuo dopo il +53% del 2020), seguito da Russia (+3%), il sovraperformante Portogallo (+34%), che ha bypassato la decadente Spagna (pur positiva nel 2021, +2%) (grafico 27).

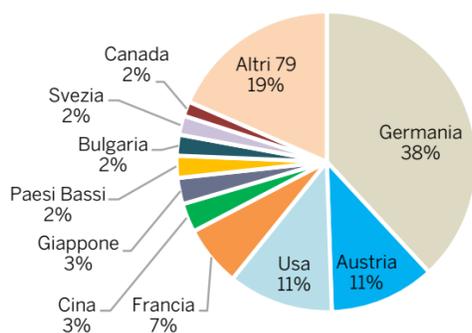
Tra i mercati secondari (grafico 28), Francia (in congiunturale ripresa), Ucraina (+5%, ma formalmente azzerata a partire da quest'anno), Repubblica Ceca, Lettonia e il Brasile, che nel giro di 10 anni ha perso qualcosa come il 60% del proprio bacino.



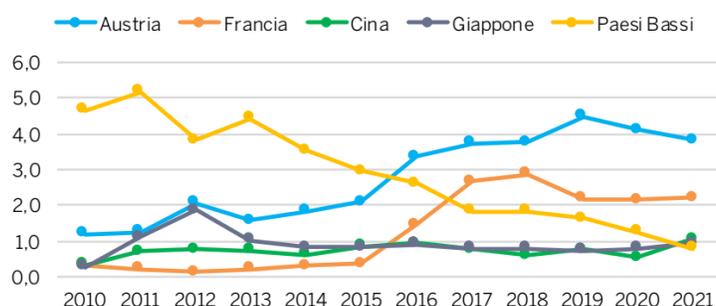
26. Frizzanti Igp: prime 10 destinazioni (volume)



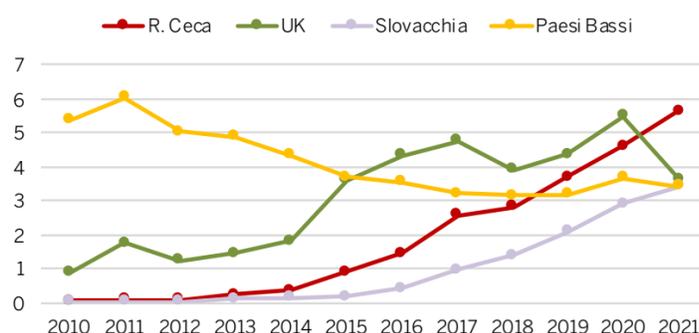
29. Frizzanti comuni: prime 10 destinazioni (volume)



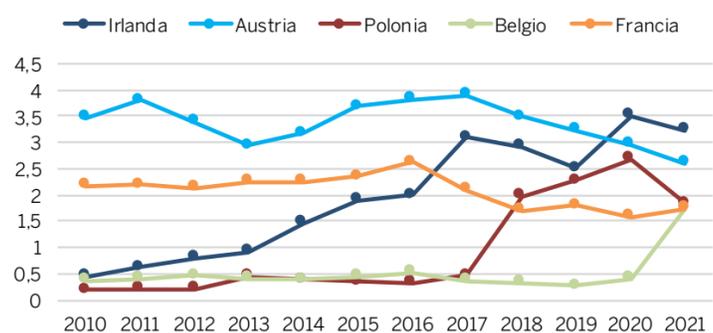
30. Frizzanti comuni: principali destinazioni (milioni di litri)



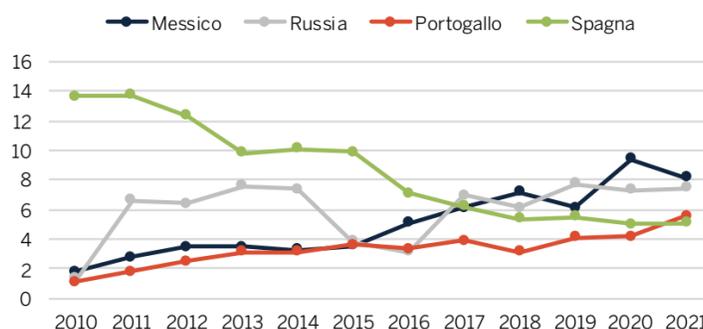
24. Frizzanti Dop: principali destinazioni (milioni di litri)



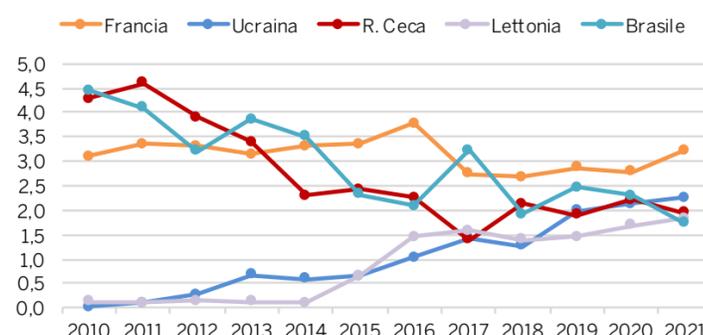
25. Frizzanti Dop: destinazioni secondarie (milioni di litri)



27. Frizzanti Igp: principali destinazioni (milioni di litri)



28. Frizzanti Igp: destinazioni secondarie (milioni di litri)



«Se è Mytik, dico Sì!»

 whitesimo © Pilsbe - S. Spring - \*TCA liberabile e al limite di quantificazione di 0,3 mg/l

Da oltre 10 anni Mytik 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 Mytik, ogni produttore di vino sa di offrire il meglio del suo lavoro. Per questo sceglie di dire sì. «Se è Mytik, dico Sì!»

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

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



**Mytik**  
DIAM

Il garante degli aromi

➔ Segue da pagina 9

## Dettaglio Paesi: export per categorie

**S**e viola è Prosecco e verde è Lambrusco, plasticamente i grafici in questa pagina restituiscono i poli d'attrazione principale dei nostri frizzanti: in Europa continentale e insulare, la stragrande maggioranza del prodotto esportato è a denominazione di origine, quindi soprattutto Prosecco Doc e Docg frizzante, mentre spostandosi verso Sud la composizione cambia, con il Lambrusco Igt e gli altri vini a indicazione geografica a divenire prevalenti, con quote plebiscitarie in Spagna e Portogallo. Feudo del Lambrusco sono Russia, Lettonia e Ucraina, mentre nell'Est Europa torna prevalente la presenza di bollicine a denominazione di origine, specialmente bianche.

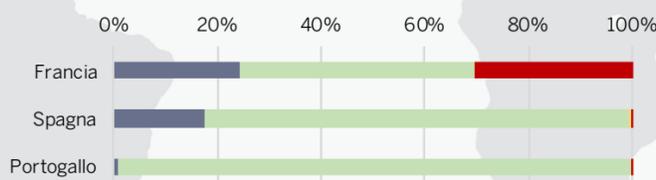
Nelle Americhe, sia Nord che Sud, ritorna a essere protagonista il Lambrusco, con la sola eccezione del Canada, dove una buona parte di prodotto è comune, destino condiviso con alcuni grandi Paesi importatori, per esempio l'Austria, la Svezia. In Scandinavia, prevalenza di Igt in Danimarca, mentre in Norvegia ci si sposta sul prodotto Dop con discreta incidenza anche di quello generico.

In Asia-Oceania invece la composizione export vede prevalenza per il prodotto Igt-comune, con tassi superiori al 20% per i Dop solo sul mercato più maturo, quello giapponese.

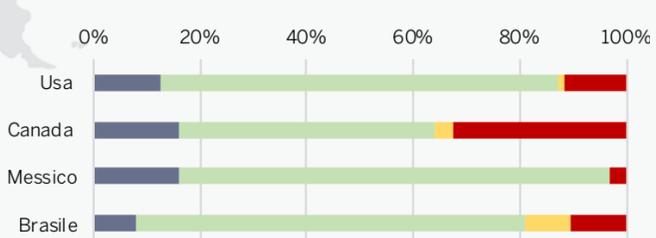
### EUROPA CONTINENTALE (quote volume)



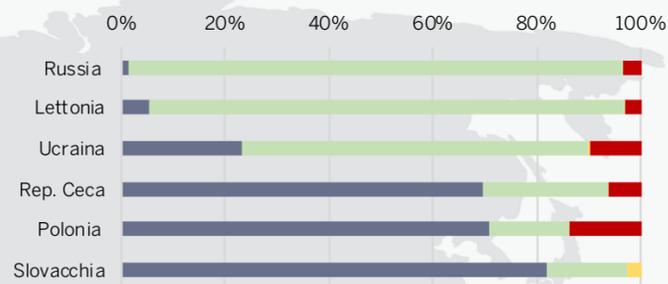
### EUROPA MEDITERRANEA (quote volume)



### AMERICHE (quote volume)



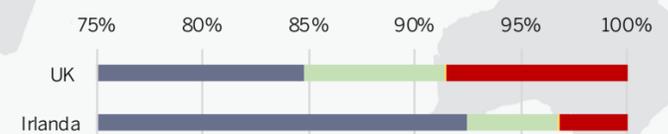
### EST EUROPA E BALTICO (quote volume)



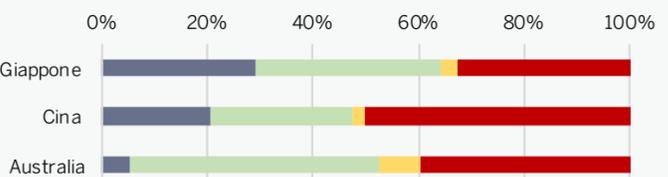
### SCANDINAVIA (quote volume)



### UK E IRLANDA (quote volume)



### ASIA-OCEANIA (quote volume)



Scopri di più su [bertolaso.com](http://bertolaso.com)

B IS FOR BOTTLING



## INNOVAZIONE È LUNGIMIRANZA

La vera innovazione va oltre la tecnologia. In Bertolaso crediamo nel nostro ruolo di guida, di riferimento, nell'orientare i nostri clienti in un mercato sempre più esigente.

Per questo investiamo tanto nella ricerca. Per noi non può esserci sviluppo senza capacità di leggere e anticipare il futuro. Per noi innovazione significa visione.

**bertolaso**

**GLI IMBOTTIGLIAMENTI DEI VINI FRIZZANTI NEL 2021 CENSITI DALL'OSSERVATORIO DEL VINO UIV**



**OSSERVATORIO DEL VINO**

www.osservatoriodelvino.it

# Produzioni stabili rossi indietro, crescono bianchi e soprattutto rosati

Imbottigliati 400 milioni di pezzi a Do-Ig, di cui il 90% fatto in Emilia e Veneto, con il Lambrusco a fare la parte del leone: 160 milioni di bottiglie, con calo del 2% sul rosso e crescita del 13% sulla versione rosé. Totale rosa a +10%, con incidenza globale del 9%. In forte riduzione l'Oltrepò, stabile il Prosecco Doc

di CARLO FLAMINI - Osservatorio del Vino UIV

Nota: i dati di questo servizio sono frutto di elaborazioni dell'Osservatorio del Vino UIV su comunicazioni degli Organismi di certificazione delle Do-Ig interessate. Si ringraziano: Agroqualità, Camera di Commercio di Trento, Ceviq, Istituto Regionale del Vino e dell'Olio (IRVO, Sicilia), Toscana Certificazione Agroalimentare-TCA, Triveneta Certificazioni, Valoritalia

**P**roduzioni pressoché stabili, a 400 milioni di bottiglie, con decrescita del rosso, leggero aumento dei bianchi e forte crescita del rosato. Stabile la corazzata Emilia Romagna, in leggero aumento il Veneto, in forte calo invece Lombardia e Piemonte, mentre il balzo più grande lo fa la produzione siciliana, arrivata per la prima volta sopra il milione di bottiglie e laureandosi quinta in classifica, sopra il Trentino.

E' questa la fotografia della produzione nazionale di vino frizzante, elaborata dall'Osservatorio del Vino UIV sulla base dei dati forniti dagli enti di certificazione. Una produzione imbottigliata che per il 90% trova collocazione in due regioni: Emilia Romagna (215 milioni di pezzi) e Veneto (140 milioni), a suggellare il dato che i vini con 2,5 atmosfere in bottiglia sono tuttora una questione padana, a differenza di quanto sta avvenendo da alcuni anni per lo spumante, che ha oltrepassato la linea del Po per diventare prodotto a tutti gli effetti nazionale.

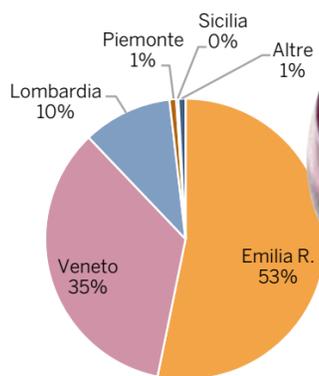
Se è pur vero che la produzione è iperconcentrata, con appendici abbastanza importanti in altre due regioni del Nord - Lombardia e Piemonte - la varietà di vitigni utilizzata è davvero amplissima, potremmo dire l'intero catalogo varietale a disposizione, fra vitigni autoctoni, piccoli e di grande produzione, e internazionali. Si potrebbe dire che i frizzanti fanno da banco di prova anche per la sperimentazione di future varietà arruolabili e promuovibili a fare altro, qualcosa di più importante come lo spumante: è stato così per vitigni famosi, non solo il Lambrusco, ma anche più recentemente il Pignoletto, le cui versioni sparkling sono un fenomeno tuttora in grande crescita.

## I dati generali

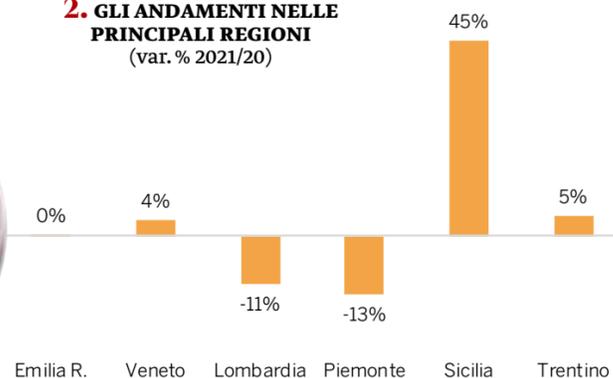
Come abbiamo accennato, l'Emilia Romagna - ma se vogliamo essere precisi al dettaglio bisogna parlare di Emilia - è la culla indiscussa dei frizzanti italiani: i 215 milioni di bottiglie prodotte nel 2021 (stabili rispetto al dato 2020) le conferiscono un peso di oltre la metà sul totale nazionale (grafico 1), un peso andato crescendo nel tempo non tanto per l'aumento volumetrico generato in regione, ma soprattutto per il restringimento operato contemporaneamente in Veneto, dove la crescita dello spumante ha drenato uva e prodotto disponibile per la tipologia frizzante, che oggi con 140 milioni di bottiglie rappresenta il 35% del totale italiano. Un dato comunque in crescita nell'ultimo anno del 4% rispetto al volume imbottigliato nel 2020 (grafico 2).

Dietro le prime due, che fanno l'88% del totale, di un certo peso è solo la Lombardia: 42 milioni di pezzi concentrati a sud della regione, tra Oltrepò e Mantovano, e una share sul totale del 10%, con un calo annuo piuttosto vistoso, sopra il 10%. Di media grandezza è il Piemonte, ma stiamo parlando di 3,1 milioni di bottiglie (1% scarso e variazione negativa del 13%). Quindi, tra le medie, il sorpasso operato dalla Sicilia, che con un +45% annuo sorpassa il Trentino (in crescita anch'esso del 5%) e si piazza per la prima volta sopra il milione di pezzi prodotti.

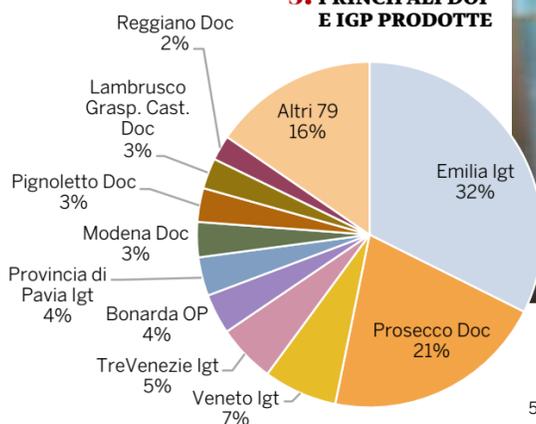
## 1. RIPARTIZIONE IMBOTTIGLIAMENTI PER ORIGINE



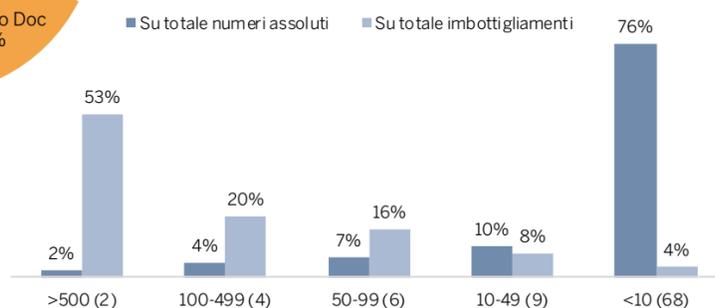
## 2. GLI ANDAMENTI NELLE PRINCIPALI REGIONI (var. % 2021/20)



## 3. PRINCIPALI DOP E IGP PRODOTTE



## 4. PESI PER CLASSI DI PRODUZIONE (.000 di ettolitri in legenda)



Se l'Emilia è la culla, emiliana è anche la macrotipologia più prodotta (grafico 3): con 131 milioni di bottiglie (stabili), l'Igt Emilia copre un terzo esatto del potenziale disponibile. La segue un terzo veneto: Prosecco Doc (84 milioni di pezzi, stabili, e 21% di share), Veneto Igt (7% di share per 28 milioni, a +4%) e TreVenezie Igt, con 22 milioni (+21%) e un peso del 5%. Nella top ten, un po' di Oltrepò, con la Bonarda Doc (in calo del 7%) e l'Igt provinciale (-14%) e quindi ancora Emilia: Modena Doc (-8%), Pignoletto Doc (+12%), Lambrusco Grasp. Cast. (+18%) e Reggiano (+11%, che ha scavalcato in classifica il Gutturino, in calo del 5%). Insieme, le prime 10 cubano per l'84% del totale, lasciando alle altre 79 tipologie di ripartirsi il restante 16%.

Riorganizzando le macrotipologie per classi di produzione, anche

per i frizzanti si ripropone lo schema di concentrazione/fragmentazione visto per il vino italiano a livello generale (grafico 4). Su 89 prodotti censiti solo 2 superano il mezzo milione di ettolitri imbottigliati, ma rappresentano a volume il 53%. All'estremo opposto, 68 Do-Ig, ovvero il 76%, stanno nella classe di produzione sotto i 10.000 ettolitri ma cubano solo il 4% del volume totale, meno di 110.000 ettolitri complessivi. In mezzo, una decina di prodotti nelle due classi tra 50 e mezzo milione, per un peso cumulato dell'11% in termini numerici ma del 36% sul volume imbottigliato, e un'altra decina tra 10 e 49.000 ettolitri, con un volume di 243.000 ettolitri ma un peso di solo l'8% sul totale imbottigliato.

Continua a pagina 14



# MASILVA

## WEARECORK

### TAPPI DI SUGHERO SPUMANTE VIVA®

Questi tappi sono indicati per vini spumanti, birra e bibite carbonate. I tappi MASILVA sono usati da alcuni dei migliori produttori di vini spumanti del mondo. Il vino spumante richiede dei tappi che resistano ad elevate pressioni, mantengano la consistenza e la forza di aderenza ed estrazione specifica.

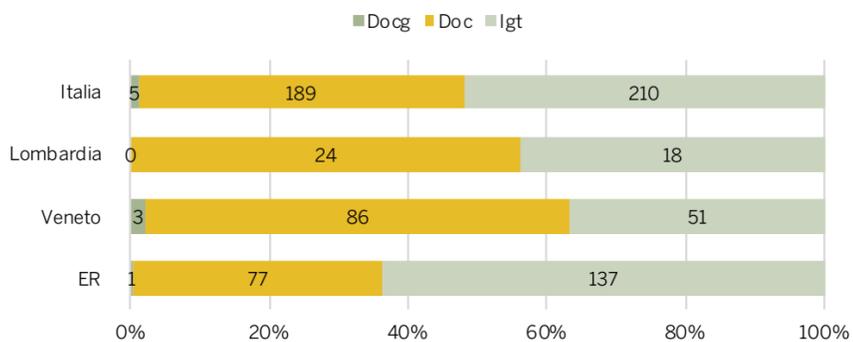


[www.masilva.pt](http://www.masilva.pt)

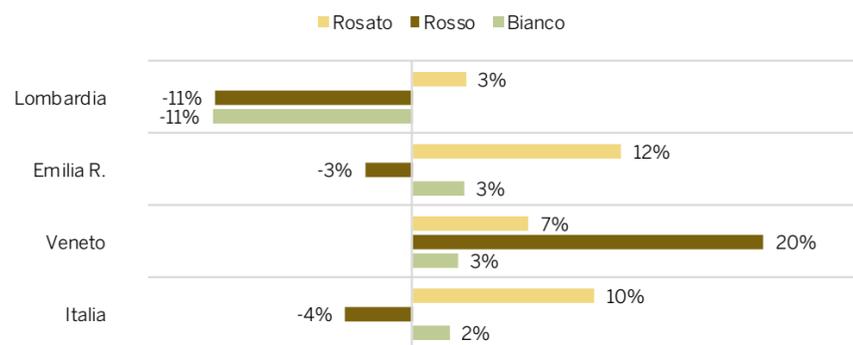
PARTNER IN ITÁLIA

**Tapi** | UNIQUENESS INSIDE  
BEAUTY ON TOP

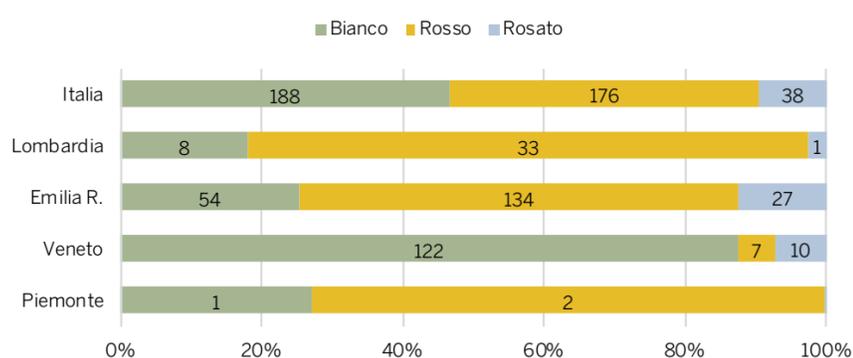
5. COMPOSIZIONE PER TIPOLOGIA (milioni di bottiglie e %)



6. VARIAZIONI ANNUE PER COLORE



7. COMPOSIZIONE PER COLORE (milioni di bottiglie e %)



Segue da pagina 12

Natura e colore dei frizzanti

Di che natura sono fatti i frizzanti italiani? Tra un'Emilia Romagna che spinge di più sull'Igt (64% di quota) e un Lombardo-Veneto che invece propende per le Dop (61% il solo Veneto), il totale nazionale trova un suo sostanziale equilibrio, con solo una leggera prevalenza di Igt (210 milioni di pezzi e il 52% del totale) sulle Dop (48%, di cui 1% di Docg) (grafico 5).

A livello di colore, come accennavamo all'inizio vi è stato un piccolo scombussolamento (grafico 6): i rossi risultano in calo del 4%, con -3% in Emilia Romagna e -11% in Lombardia, mentre in Veneto vi è stata crescita abbondante (+20%). I bianchi a livello generale sono cresciuti del 2%, con il leader Veneto a +3% e una eguale quota per l'Emilia Romagna, mentre in Lombardia si registra una flessione dell'11%. In crescita trasversale la tipologia rosato, con l'Emilia leader produttivo e crescita del 12%, seguita da Veneto a +7% e Lombardia a +3%, per un totale Italia sopra il 10% di crescita. Per effetto di questi travasi, la parità del 2020 in termini di colore subisce uno scostamento verso i bianchi, che diventano predominanti sul totale Italia (47% di quota), mentre i rossi scivolano al 44% e i rosati piazzati al 9% (grafico 7). Prevalenza di rosso ovviamente in Emilia (62% circa), Lombardia (80%) e Piemonte (72%), mentre dall'altra parte sta il Veneto bianchista, con il 90% sul totale. Il rosa conta molto di più in Emilia Romagna, 12% di quota sul totale regionale per 27 milioni di pezzi, contro i 10 milioni veneti (7% regionale) e il milione lombardo (3%).

Nella top ten per tipologie, ovviamente tra i rossi domina il Lambrusco Emilia (42% del totale ma volumi in calo del 4%), seguito dalla Bonarda oltrepadana (8% di quota e volumi a -7%). Quindi ancora Lambruschi e vini pavesi ed emiliani, con il primo e unico veneto che compare solo in ottava posizione, il TreVenezie rosso al 3% (grafico 8).

Sui rosati (grafico 9), ancora Lambrusco dell'Igt Emilia in testa, con il 58% di quota e 22 milioni di bottiglie prodotte (+12%). Seguono le Igt TreVenezie (+15%) e Veneto (+3%), per un 18% totale, quindi un alternarsi di Emilia e Veneto, con la sola nota del Pinot nero rosé della Provincia di Pavia, 420.000 pezzi che valgono l'1% di share.

Nella classifica dei bianchi (grafico 10), tolto il Prosecco Doc che fa il 45% di quota, la prevalenza veneta non è così schiacciante, segno che i frizzanti di questa regione sono sì molto numerosi ma di caratura medio-piccola, mentre emiliani e pavesi concentrano le forze in tipologie mediamente più grandi. Al secondo posto si piazza infatti il Lambrusco Emilia vinificato in bianco, 17 milioni di bottiglie e 9% di share. Seguono ancora gli emiliani, tra Pignoletto ed Emilia bianco, oltre all'Ortrugo che sta al settimo posto, con poi il Moscato pavese che sta al nono.

Continua a pagina 16

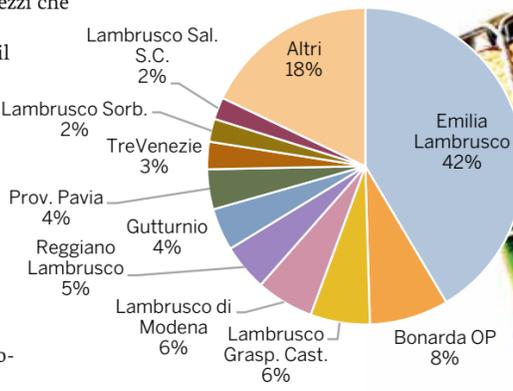
IMBOTTIGLIAMENTI VINI FRIZZANTI DOP-IGP PER REGIONI 2021 E VARIAZIONE SUL 2020

Nota: la mancata indicazione di una variazione % indica vino non presente nella rilevazione del 2020

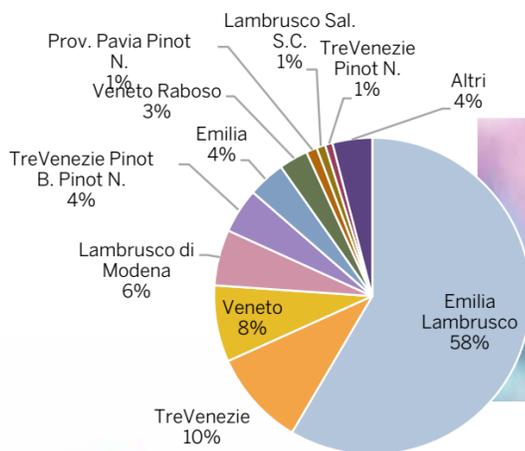
Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
<b>ABRUZZO</b>				
IGT	Colli Aprutini	31	4.095	224%
IGT	Colline Pescaresi	203	27.133	875%
IGT	Terre di Chieti	519	69.190	43%
<b>BASILICATA</b>				
IGT	Basilicata	175	23.364	
<b>CALABRIA</b>				
IGT	Calabria	408	54.444	46%
	Calabria Bianco Frizzante	173	23.008	-2%
	Calabria Greco Bianco Frizzante	55	7.269	21%
	Calabria Magliocco Canino Rosato Frizzante	40	5.333	300%
	Calabria Rosato Frizzante	107	14.312	138%
	Calabria Rosso Frizzante	2	200	-33%
	Calabria Zibibbo Frizzante IGT	2	255	
	Calabria Malvasia Bianca Frizzante IGT	31	4.067	
<b>CAMPANIA</b>				
DOC	Penisola Sorrentina	2.586	344.846	-2%
IGT	Beneventano	2.050	273.378	-18%
IGT	Campania	633	84.333	59%
IGT	Colli di Salerno	77	10.250	11%
IGT	Paestum	52	6.907	-45%
IGT	Pompeiano	205	27.287	18%
IGT	Terre del Volturno	59	7.876	20%
<b>EMILIA ROMAGNA</b>				
DOCG	Colli Bolognesi Pignoletto Frizzante	5.029	670.508	4%
DOC	Bosco Eliceo	459	61.165	-26%
	Bosco Eliceo Bianco Frizzante	239	31.893	-31%
	Bosco Eliceo Fortana Frizzante	220	29.272	-15%
DOC	Colli Bolognesi Barbera Frizzante	358	47.729	74%
DOC	Colli di Parma	1.930	257.345	-11%
	Colli di Parma Bonarda Frizzante	27	3.645	-5%
	Colli di Parma Lambrusco Frizzante	127	16.997	-25%
	Colli di Parma Malvasia Frizzante	1.374	183.176	-4%
	Colli di Parma Rosso Frizzante	151	20.137	-43%
	Colli di Parma Sauvignon Frizzante	250	33.389	-8%
DOC	Colli di Scandiano e di Canossa	4.758	634.376	-18%
	Colli di Scandiano e di Canossa Bianco Classico Frizzante	39	5.139	-92%
	Colli di Scandiano e di Canossa Lambrusco Grasperossa Frizzante	2.371	316.067	-6%
	Colli di Scandiano e di Canossa Lambrusco Montericco Frizzante	138	18.336	-61%
	Colli di Scandiano e di Canossa Malbo Gentile Frizzante	25	3.312	
	Colli di Scandiano e di Canossa Malvasia Frizzante	492	65.616	-22%
	Colli di Scandiano e di Canossa Pinot Frizzante	80	10.608	68%
	Colli di Scandiano e di Canossa Sauvignon Frizzante	45	5.945	-41%
	Colli di Scandiano e di Canossa Spermola Frizzante	1.570	209.353	13%

continua a pag. 17

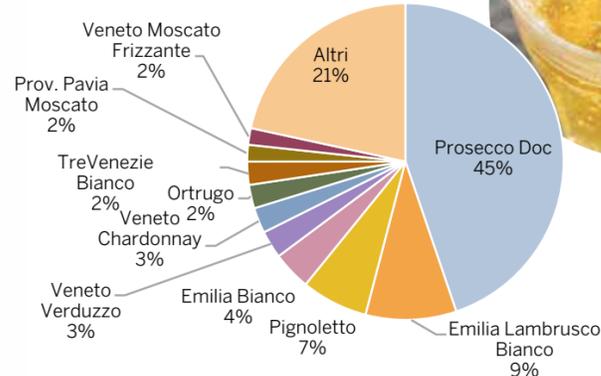
8. LA TOP TEN DEI ROSSI



9. LA TOP TEN DEI ROSATI



10. LA TOP TEN DEI BIANCHI





**FEDERFIN TECH SRL**  
WINE • SPIRITS • OIL CLOSURE

## TAPPI A VITE IN ALLUMINIO

FEDERFIN TECH produce, crea e distribuisce **tappi in alluminio a vite** per bottiglie di vino, liquori, olio, aceto e teste capsulatrici\* in tutto il mondo nel suo stabilimento di 20.000 mq a Tromello (PV), dotato di macchinari efficienti e flessibili nella produzione di tappi in alluminio, che le consentono di essere leader nel campo delle chiusure a vite. Il management aziendale si avvale di un'esperienza trentennale nel mondo dei tappi in alluminio, con uffici commerciali in Francia, Germania, Olanda, Austria, Spagna, Portogallo, Cile, Argentina, Norvegia, Belgio, Finlandia, che hanno consentito di raggiungere il traguardo del miliardo e 400 milioni di tappi venduti nel mondo.

Il forte spirito di squadra e la grande integrazione fra i vari reparti produttivi le consentono una grande flessibilità, tempi di produzione e consegna veloci garantendo un prodotto finale di alta qualità.

Fiore all'occhiello è rappresentato dalla linea Starvin, il tappo in alluminio per il mercato del vino che si distingue per la sua praticità di apertura e chiusura e per la facilità di personalizzazione. Federfin Tech è leader di mercato nella produzione del tappo in alluminio a vite per le bottiglie di vino, raggiungendo nel 2020 il traguardo dei 700 milioni di tappi 30x60 venduti nel mondo. Per soddisfare la crescita dei vini frizzanti, l'azienda ha sviluppato tre tipologie di sottotappi per garantire la giusta pressurizzazione dei vini; è stato sviluppato un SOTTOTAPPO T P60 in grado di essere utilizzato sia per vini fermi che frizzanti, particolarmente efficace ed indicato per garantire le massime performance di frizzantezza ed ermeticità.

Sempre più marcata è la strategia del marketing di focalizzarsi su un'immagine di prodotto particolareggiato e curato a livello di immagine enfatizzato dalle tecniche di stampa offset, hotfoil e serigrafia. Ai 20.000 mq dell'azienda è stato aggiunto un reparto produttivo da 5.000 mq altamente efficiente, dedicato alla personalizzazione di colore, alla ricerca di un'eccellenza di prodotto focalizzata sulla differenziazione di prodotto gestita dall'utilizzo di macchinari specializzati e sviluppati appositamente anche per la gestione di piccoli quantitativi, ed orientate ad un mercato di nicchia che fa della personalizzazione il "must have" del settore. La tecnologia di stampa SPRAY consente di realizzare colorazioni uniche e speciali come metallizzati o colorazioni a campione su richiesta del cliente, attraverso la stampa in spray che colora il tappo del colore che si desidera anche e soprattutto per piccoli quantitativi di bottiglie.



\* Teste capsulatrici

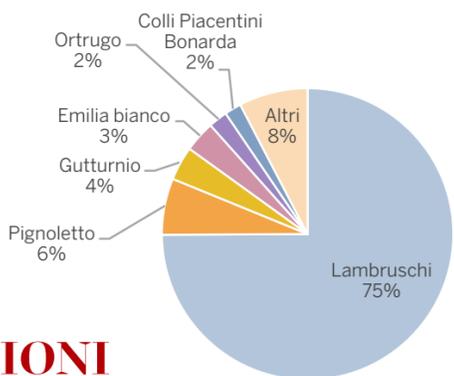
Per maggiori informazioni  
potete scrivere all'indirizzo  
[info@federfintech.com](mailto:info@federfintech.com)  
o contattarci direttamente allo  
**0382 809124**



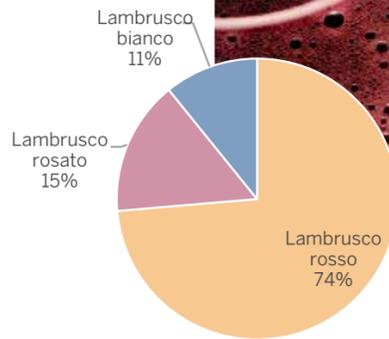
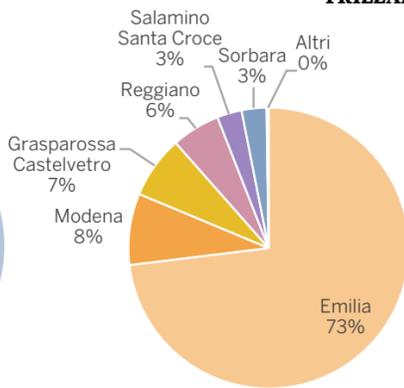
FEDERFINTECH srl  
Via Artigianato, 8 • 27020 Tromello (PV)  
Tel. +39 0382 809064 • Fax 0039 0382 809856  
[www.federfintech.com](http://www.federfintech.com)



**11. EMILIA ROMAGNA: PRINCIPALI TIPOLOGIE PRODOTTE**



**12. LE TIPOLOGIE DEL LAMBRUSCO FRIZZANTE**



**13. I COLORI DEL LAMBRUSCO**

◆ Segue da pagina 14

## LE REGIONI

### EMILIA ROMAGNA

Poco più di 214 milioni di bottiglie, di cui 161 milioni di Lambrusco, declinato soprattutto sulla tipologia Igt Emilia (118 milioni di pezzi). La fotografia produttiva dell'Emilia Romagna è ovviamente la fotografia del re del vigneto emiliano, prodotto nell'areale che va da Modena a Reggio Emilia.

A livello di macrotipologie più prodotte (grafico 11), dopo i Lambruschi (75% di share e volumi stabili), abbiamo il Pignoletto Doc e Docg (13 milioni di bottiglie circa, con robusta crescita del 12%), gli 8 milioni di pezzi marcati Gutturnio (-5%), quindi il Bianco Emilia Igt (7,4 milioni e significativa crescita del 14%), l'Ortrugo (4,5 e +1%) e la Bonarda piacentina (4 milioni e -4%).

Tornando al Lambrusco, dopo l'Igt Emilia, che assorbe il 73% degli imbottigliamenti, prevalentemente con la versione rossa (-4% annuo), l'incubatore più grosso è la Doc Modena (13 milioni di pezzi, con calo del 12% sulla versione rossa e aumento del 21% sulla rosata), seguita dal Grasp-

rossa di Castelvetro (12 milioni, +18%), dal Reggiano (9 milioni e +10%) e dalle 9 milioni di bottiglie cumulate quasi equamente tra Salamino di Santa Croce e Sorbara (grafico 12).

I colori del Lambrusco sono sempre quelli tradizionali, quindi rosso: 74% di quota, ma in calo del 2% sul 2020. Crescono invece le produzioni in rosa (+13% di aumento annuo e 15% di share) mentre restano stabili all'11% quelle in bianco, 17 milioni di bottiglie tutte rubricate Igt Emilia (grafico 13).

Prescindendo dai Lambruschi, areali regionali piuttosto interessanti per la produzione di frizzanti li troviamo sui Colli Piacentini, che al Gutturnio e all'Ortrugo affianca altre 7 milioni di bottiglie, di cui 4 di Bonarda (-4%) e 2,2 di Malvasia (+1%), oltre alle 120.000 bottiglie dell'Igt Valtidone, in riduzione piuttosto significativa rispetto al 2020 (-50%).

Nel Reggiano troviamo l'areale dei Colli di Scandiano e Canossa, 640.000 pezzi (-18%), di cui 209.000 del tradizionale vitigno Spergola (+13%),

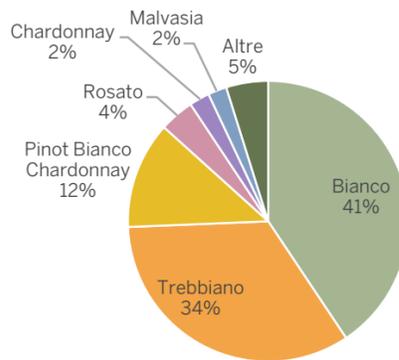
e l'Igt di Castelfranco Emilia che produce circa 430.000 bottiglie di bianco (+20%).

Nel Parmense sono poco meno di 260.000 le bottiglie prodotte, di cui una buona metà targata Malvasia (-4%).

L'Igt Emilia, oltre al Lambrusco, nella sua trentina di tipologie utilizzate ha produzioni piuttosto corpose di bianco (7,4 milioni di pezzi, +14%), Malvasia (655.000, -14%), Moscato (1,2 milioni e aumento di oltre il 200%), oltre ai rossi e rosati senza indicazione di vitigno, pari a più di 3 milioni di pezzi. Molto utilizzato anche il Trebbiano, nella parte confinante con la Romagna.

E parlando di Romagna, eccettuata la Doc omonima (80.000 pezzi, quasi tutti di Pagadebit, in forte calo), le produzioni sono tutte Igt, con Rubicone a 5,2 milioni di pezzi (-14%), divisi tra 17 tipologie, di cui 2,1 di bianco e 1,8 con il Trebbiano in etichetta (grafico 14). Molto gettonati il Pinot bianco e lo Chardonnay, da soli o congiuntamente. Chardonnay che risulta il più usato anche nell'Igt Forlì.

**14. LE TIPOLOGIE DEL RUBICONE**



**IL PIÙ POTENTE TRA GLI ANTIOSSIDANTI NATURALI**

**GLUTASTAR** PATENT PENDING  
GET SUPREME HIGH POWER

SVILUPPATO IN COLLABORAZIONE CON IUVV DIJON



VENETO

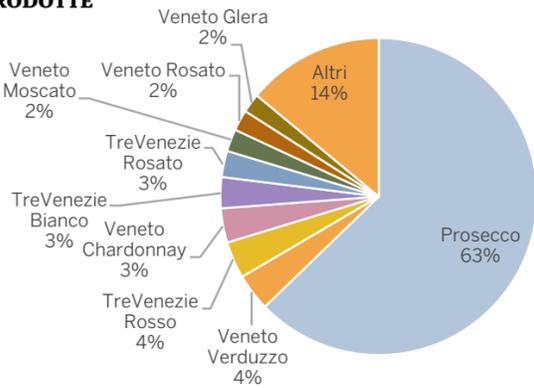
È il Prosecco Doc a dominare il panorama dei frizzanti veneti (grafico 15): con 84 milioni di bottiglie, rappresenta il 60% del totale, e se aggiungiamo i 2,2 milioni di Prosecco Superiore (-11%), le 810.000 bottiglie di Asolo (+14%) e le 750.000 di Serprino imbottigliate sui Colli Euganei (+21%) si arriva al 63%. Ed è ovviamente la Glera il vitigno più utilizzato per la produzione di frizzanti, con un totale di 90 milioni di bottiglie, in cui alle Dop si aggiungono le tipologie Igt: Veneto 2,7 milioni (+53%), TreVenezie 2,3 (+54%), Colli Trevigiani e Marca Trevigiana (grafico 16).

Dietro al Prosecco, come tipologia produttiva troviamo il Verduzzo Veneto (5,3 milioni di pezzi, in calo del 4%) e il TreVenezie rosso (5,3 milioni, in crescita del 20%). In aumento del 9% lo Chardonnay dell'Igt Veneto (4,9 milioni di bottiglie) e dell'8% il TreVenezie bianco (4,4 milioni).

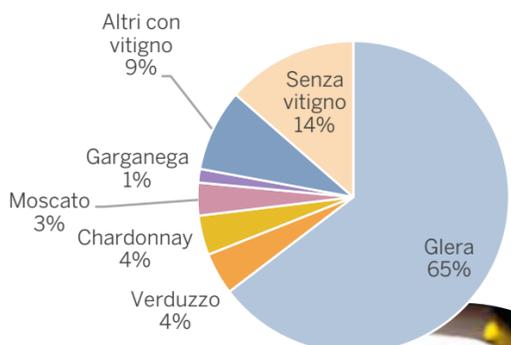
Segmentando per vitigni, tra i bianchi dopo la Glera troviamo Verduzzo (6,1 milioni), Chardonnay (5,7), Moscato (4,8), Garganega e Pinot grigio. A proposito di Pinot grigio, il Delle Venezie frizzante vale circa 850.000 bottiglie, in aumento del 40% sul 2020.

Per i rosati, utilizzo prevalente delle tipologie senza vitigno (2/3 del totale), poi i Pinot neri da soli o tagliati con i cugini bianchi e il Raboso. Tornando alle macrotipologie, dopo i Proseccchi è l'Igt Veneto il grande incubatore territoriale, con poco più di 27 milioni di pezzi (+4%) sparpagliati tra 50 sottotipologie (erano 39 nel 2020), di cui il grosso etichettato come Verduzzo e Chardonnay. Enorme la ricchezza varietale utilizzata, con tra le altre cose anche vitigni storici, come Bianchetta Trevigiana, Grapariol, Pinella, Boschera. La stragrande maggioranza degli imbottigliamenti è vino bianco, 22 milioni di bottiglie (80%), a cui si affiancano 4,2 milioni di rosati (fatti soprattutto con

15. VENETO: PRINCIPALI TIPOLOGIE PRODOTTE



16. VENETO: PRINCIPALI VITIGNI UTILIZZATI



Raboso) e la quota residuale di rossi. Di segno leggermente diverso la composizione colore del TreVenezie, dove a prevalere sono sempre i bianchi, ma con una quota ridotta al 49%: 10,8 milioni di bottiglie su 22, in crescita del 30%, fatte soprattutto di Verduzzo e Moscato, a cui si affiancano 5,8 milioni di bottiglie di rosato (+15%) e 5,3 di rosso (+20%). Anche per il TreVenezie le sottotipologie sono piuttosto numerose, 28, con una nutrita pattuglia di Pinot bianchi e neri, vinificati soprattutto in rosa.

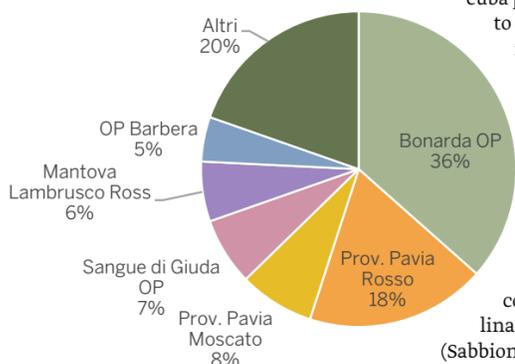
Tra le altre Igt, Marca Trevigiana cuba poco più di 820.000 pezzi (-10%), soprattutto bianco da Glera e Chardonnay, Colli Trevigiani (520.000 pezzi, -35%, soprattutto bianchi da Glera e Verdiso), Veneto Orientale (106.000, -50%), dove l'utilizzo prevalente è per lo Chardonnay.



LOMBARDIA



17. LOMBARDIA: PRINCIPALI TIPOLOGIE PRODOTTE



Sono poco meno di 42 milioni le bottiglie di frizzante chiuse con tappo a fungo dalle cantine lombarde nel 2021, con un calo dell'11% sull'anno precedente. La tipologia più prodotta in assoluto, anche se in vistoso calo (-7%), resta sempre la Bonarda dell'Oltrepò, 15 milioni di pezzi e una quota stabile al 36% (grafico 17). Ancora Oltrepò, con il Rosso dell'Igt provinciale a 7,7 milioni di bottiglie (-13%) e il Moscato, a 3,2 e calo del 30% circa. La crescita del Sangue di Giuda (+2% a poco meno di 3 milioni di pezzi) porta questa tipologia dolce oltrepadana a superare il Mantova Lambrusco (-34%) e la vicina di casa Barbera, in calo del 16% a 1,9 milioni di bottiglie.

I vitigni più utilizzati sono Croatina (poco più di 15 milioni di bottiglie), Lambrusco, che tra Mantova Igt e Mantovano Doc cuba poco meno di 5 milioni di pezzi. Seguono Moscato e Barbera, quindi una pattuglia di una decina di milioni di bottiglie senza indicazione di vitigno. A livello di denominazioni, dopo la Bonarda oltrepadana, l'incubatore più grande è l'Igt Provincia di Pavia: 15 milioni di pezzi (-14%) suddivisi in 16 tipologie, di cui la più prodotta è il rosso, seguito dal Moscato. Sopra i 3 milioni di bottiglie troviamo l'Igt Provincia di Mantova (-30%) e l'Oltrepò Pavese Doc, diviso in otto tipologie, con Barbera in testa seguito da Pinot nero vinificato in bianco. Piccole produzioni sparse ancora tra Milanese (Collina del Milanese e San Colombano) e Mantovano (Sabbioneta, Alto Mincio, Quistello).

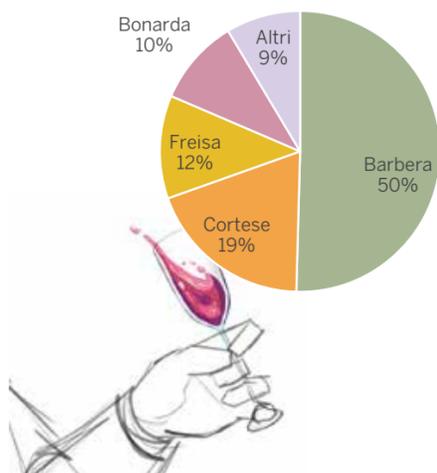
IMBOTTIGLIAMENTI VINI FRIZZANTI DOP-IGP PER REGIONI - 2021

segue tabella

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
EMILIA ROMAGNA				
DOC	Colli d'Imola	415	55.369	210%
	Colli d'Imola Chardonnay frizzante	343	45.689	156%
	Colli d'Imola bianco frizzante	73	9.680	
DOC	Colli Piacentini	55.624	7.416.505	-5%
	Colli Piacentini Bonarda Frizzante	29.936	3.991.475	-4%
	Colli Piacentini Barbera Frizzante	6.525	870.065	-20%
	Colli Piacentini Chardonnay Frizzante	79	10.584	-10%
	Colli Piacentini Malvasia Frizzante	16.466	2.195.475	1%
	Colli Piacentini Monterosso Val d'Arda Frizzante	1.131	150.797	1%
	Colli Piacentini Pinot Grigio Frizzante	129	17.187	-38%
	Colli Piacentini Pinot Nero Frizzante	256	34.088	-19%
	Colli Piacentini Sauvignon Frizzante	357	47.556	49%
	Colli Piacentini Trebbiano Val Trebbia Frizzante	720	95.979	-2%
	Colli Piacentini Valnure Frizzante	25	3.300	-65%
DOC	Gutturnio Frizzante	60.773	8.103.125	-5%
DOC	Lambrusco di Sorbara	34.523	4.603.132	12%
	Lambrusco di Sorbara Frizzante	33.069	4.409.256	13%
	Lambrusco di Sorbara Rosato Frizzante	840	111.997	112%
	Lambrusco di Sorbara Rosso Frizzante	41	5.500	-91%
	Lambrusco di Sorbara Vigna Frizzante	573	76.379	-34%
DOC	Lambrusco Gasparossa di Castelvetro	86.698	11.559.761	18%
	Lambrusco Gasparossa di Castelvetro Rosato Frizzante	342	45.587	-13%
	Lambrusco Gasparossa di Castelvetro Frizzante	85.565	11.408.636	19%
	Lambrusco Gasparossa di Castelvetro Rosso Frizzante	684	91.235	-47%
	Lambrusco Gasparossa di Castelvetro Vigna Frizzante	107	14.304	-2%
DOC	Lambrusco Salamino di Santa Croce	34.321	4.576.111	-10%
	Lambrusco Salamino di Santa Croce Frizzante	31.740	4.231.985	-13%
	Lambrusco Salamino di Santa Croce Rosato Frizzante	2.581	344.125	103%
DOC	Modena	99.524	13.269.833	-8%
	Bianco di Modena frizzante	160	21.304	-22%
	Lambrusco di Modena frizzante	82.810	11.041.359	-12%
	Lambrusco di Modena novello Frizzante	153	20.395	12%
	Lambrusco rosato di Modena frizzante	16.312	2.174.944	21%
	Rosso di Modena frizzante	89	11.832	108%
DOC	Ortrugo dei Colli Piacentini Frizzante	33.832	4.510.927	1%
DOC	Pignoletto	95.687	12.758.241	12%
	Pignoletto Frizzante	58.796	7.839.419	7%
	Pignoletto Frizzante Sottozona Colli d'Imola	1.304	173.848	0%
	Pignoletto Frizzante Sottozona Modena	9.403	1.253.771	14%
	Pignoletto Frizzante Sottozona Reno	26.184	3.491.204	29%
DOC	Reggiano	71.212	9.494.995	11%
	Reggiano Lambrusco Frizzante	67.165	8.955.349	10%
	Reggiano Lambrusco Salamino Frizzante	142	18.996	-4%
	Reggiano Rosso Frizzante	3.905	520.649	51%
DOC	Reno Montuni Frizzante	41	5.511	-64%
DOC	Romagna	599	79.821	-49%
	Romagna Pagadebit Frizzante	521	69.421	-49%
	Romagna Trebbiano Frizzante	78	10.400	-46%
IGT	Bianco del Sillaro Frizzante	634	84.487	-31%
IGT	Castelfranco Emilia Bianco Frizzante	3.210	428.059	20%
IGT	Emilia	979.369	130.582.560	0%
	Emilia Alionza Frizzante	5	667	-33%
	Emilia Ancellotta Frizzante	1.132	150.981	37%
	Emilia Barbera Frizzante	398	53.033	-30%
	Emilia Bianco Frizzante	55.496	7.399.524	14%
	Emilia Chardonnay Frizzante	407	54.293	-36%
	Emilia Fogarina Frizzante	126	16.744	
	Emilia Fortana Frizzante	1.248	166.401	6%
	Emilia Grechetto Gentile Frizzante	1.730	230.731	55%
	Emilia Lambrusco Frizzante	583.332	77.777.635	-4%
	Emilia Lambrusco Novello Frizzante	283	37.727	25%
	Emilia Lambrusco Rosato Frizzante	167.276	22.303.520	12%
	Emilia Lambrusco Vinificato in Bianco Frizzante	130.579	17.410.488	0%
	Emilia Malvasia Frizzante	4.909	654.584	-14%
	Emilia Marzemino Frizzante	45	6.019	65%
	Emilia Montù Frizzante	954	127.227	326%
	Emilia Moscato Bianco Frizzante	8.921	1.189.512	212%
	Emilia Pinot Bianco Frizzante	154	20.575	-16%
	Emilia Pinot Grigio Frizzante	89	11.867	80%
	Emilia Pinot Nero Vinificato in Bianco Frizzante	17	2.285	-64%
	Emilia Riesling Italo Frizzante	197	26.229	299%
	Emilia Rosato Frizzante	10.920	1.455.935	-10%
	Emilia Rosso Frizzante	5.806	774.192	-51%
	Emilia Sauvignon Frizzante	255	33.935	-15%
	Emilia Spergola Frizzante	394	52.480	397%
	Emilia Trebbiano Frizzante	2.727	363.621	-6%
	Emilia Trebbiano Moscato Frizzante	1.968	262.356	-73%
IGT	Forlì	95	12.699	-71%
	Forlì Bianco Frizzante	28	3.783	67%
	Forlì Chardonnay Frizzante	42	5.560	-85%
	Forlì Trebbiano Frizzante	15	1.991	
	Forlì Rosato Frizzante	10	1.365	10%
IGT	Fortana del Taro Frizzante	97	12.892	-45%

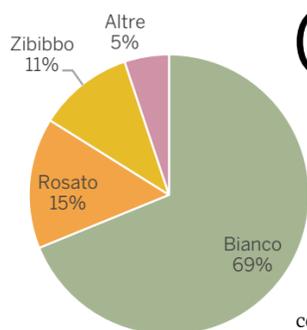
PIEMONTE

18. PIEMONTE:  
PRINCIPALI  
VITIGNI UTILIZZATI



Il re, o meglio la regina dei vitigni utilizzati per il frizzante in Piemonte è la Barbera: su un totale di 3 milioni di bottiglie (-13%), la metà porta in etichetta questa uva, di cui la gran parte prodotta nella Doc omonima del Monferrato (grafico 18). Dietro la Barbera, il Cortese (590.000 bottiglie, tra Alto Monferrato, Piemonte Doc, Colli Tortonesi e Gavi), quindi le due Freise e la Bonarda, utilizzata nella Doc regionale. Piccole produzioni per lo Chardonnay, mentre la versione in bianco senza vitigno della Doc Piemonte non si superano le 220.000 unità.

LE ALTRE REGIONI



19. TERRE SICILIANE:  
PRINCIPALI TIPOLOGIE  
PRODOTTE

Come accennato in premessa, la Sicilia è la regione che ha fatto registrare l'aumento più consistente: +45% sopra il milione di pezzi, per la stragrande parte prodotti nell'Igt Terre Siciliane, di cui il 70% bianco senza indicazione di vitigno (grafico 19). Da notare le frizzantature dello Zibibbo: 111.000 pezzi nell'Igt (+30%) e 12.400 a Pantelleria. Di un certo peso le produzioni in Trentino, poco meno di 860.000 bottiglie prodotte nel 2021 (+5%), di cui il 90% Muller Thurgau dell'Igt delle Dolomiti. In Campania siamo intorno ai 760.000 pezzi, con due grandi incubatori: la Doc Penisola Sorrentina (345.000) e l'Igt Beneventano (273.000). In Puglia il grosso delle produzioni è di marca Igt, con Puglia a mezzo milione di pezzi e 100.000 nel Salento. Nelle Marche, le produzioni di frizzante vedono protagonista soprattutto la Passerina (233.000 pezzi), mentre in Toscana le 113.000 bottiglie dell'Igt regionale sono fatte soprattutto di bianco e rosato senza indicazione di vitigno.

IMBOTTIGLIAMENTI VINI FRIZZANTI DOP-IGP PER REGIONI - 2021

segue tabella

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
EMILIA ROMAGNA				
IGT	<b>Ravenna</b>	<b>404</b>	<b>53.868</b>	<b>3%</b>
	Ravenna Chardonnay Frizzante	18	2.400	112%
	Ravenna Famoso Frizzante	153	20.349	51%
	Ravenna Rosato Frizzante	48	6.333	127%
	Ravenna Trebbiano Frizzante	186	24.785	-27%
IGT	<b>Rubicone</b>	<b>39.355</b>	<b>5.247.383</b>	<b>-14%</b>
	Rubicone Barbera Frizzante	327	43.577	-10%
	Rubicone Bianco Frizzante	15.989	2.131.859	-10%
	Rubicone Chardonnay Frizzante	922	122.889	-36%
	Rubicone Grechetto Gentile Frizzante	331	44.124	-5%
	Rubicone Malvasia Frizzante	848	113.067	45%
	Rubicone Montù Frizzante	21	2.752	-17%
	Rubicone Moscato Bianco Frizzante	317	42.332	-70%
	Rubicone Pinot Bianco Frizzante	125	16.660	2%
	Rubicone Pinot Bianco Chardonnay Frizzante	4.851	646.747	-1%
	Rubicone Riesling Frizzante	10	1.327	38%
	Rubicone Riesling Italico Frizzante	30	3.952	-14%
	Rubicone Rosato Frizzante	1.571	209.412	5%
	Rubicone Rosso Frizzante	21	2.800	-91%
	Rubicone Sangiovese Frizzante	30	3.964	7%
	Rubicone Trebbiano Chardonnay Frizzante	692	92.288	14%
	Rubicone Trebbiano Frizzante	13.272	1.769.633	-21%
IGT	<b>Sabbioneta</b>	<b>411</b>	<b>54.841</b>	<b>52%</b>
	Sabbioneta Ancellotta Frizzante	75	10.000	-33%
	Sabbioneta Lambrusco Rosso Frizzante	210	28.000	83%
	Sabbioneta Malvasia Frizzante	23	3.065	77%
	Sabbioneta Rosato Frizzante	36	4.800	140%
	Sabbioneta Rosso Frizzante	67	8.976	573%

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





Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
<b>EMILIA ROMAGNA</b>				
IGT	Terre di Veleja Marsanne Frizzante	22	2.951	-55%
IGT	Valtidone	896	119.487	-47%
	Valtidone Barbera Frizzante	785	104.607	-51%
	Valtidone Bianco Frizzante	22	2.920	
	Valtidone Riesling Frizzante	68	9.120	356%
	Valtidone Rosso Frizzante	21	2.840	-72%
<b>FRIULI VENEZIA GIULIA</b>				
IGT	Venezia Giulia Ribolla gialla frizzante	24	3.168	-53%
<b>LAZIO</b>				
DOC	Circeo Bianco Frizzante	398	53.019	-28%
DOC	Castelli Romani frizzante	112	14.922	
IGT	Lazio	1.098	146.448	
IGT	Colli Cimini	49	6.560	-30%
<b>LIGURIA</b>				
IGT	Colline del Genovesato Bianco Frizzante	15	1.984	1%
<b>LOMBARDIA</b>				
DOC	Bonarda dell'Oltrepò Pavese	113.841	15.178.804	-7%
	Bonarda dell'Oltrepò Pavese Frizzante	112.397	14.986.224	-8%
	Bonarda dell'Oltrepò Pavese Frizzante Vigna	1.444	192.580	9%
DOC	Buttafuoco dell'Oltrepò Pavese Frizzante	400	53.320	-6%
DOC	Lambrusco Mantovano	10.375	1.383.376	-9%
	Lambrusco Mantovano Rosato Frizzante	1.237	164.948	-24%
	Lambrusco Mantovano Rosso Frizzante	9.138	1.218.428	-6%
DOC	Oltrepò Pavese	29.862	3.981.597	-5%
	Oltrepò Pavese Barbera frizzante	14.254	1.900.568	-16%
	Oltrepò Pavese Chardonnay frizzante	645	85.987	-18%
	Oltrepò Pavese Cortese frizzante	218	29.055	35%
	Oltrepò Pavese Malvasia frizzante	472	62.949	-18%
	Oltrepò Pavese Pinot nero frizzante vin in b.co	9.528	1.270.379	13%
	Oltrepò Pavese Pinot nero frizzante vin in r.to	658	87.685	30%
	Oltrepò Pavese Riesling frizzante	4.087	544.975	0%
DOC	Oltrepò Pavese Pinot Grigio Frizzante	170	22.600	-2%
DOC	San Colombano al Lambro	333	44.401	7%
	San Colombano al Lambro Bianco Frizzante	50	6.680	1%
	San Colombano al Lambro Rosso Frizzante	283	37.721	8%
DOC	Sangue di Giuda dell'Oltrepò Pavese	21.585	2.877.963	2%
	Sangue di Giuda dell'Oltrepò Pavese Frizzante	21.535	2.871.303	2%
	Sangue di Giuda dell'Oltrepò Pavese Vigna Frizzante	50	6.660	-56%
IGT	Alto Mincio	153	20.401	3%
	Alto Mincio Bianco Frizzante	28	3.751	
	Alto Mincio Chardonnay Frizzante	100	13.320	1%
	Alto Mincio Rosato Frizzante	25	3.331	-50%
IGT	Collina del Milanese	1.171	156.181	38%
	Collina del Milanese Bianco Frizzante	365	48.660	199%
	Collina del Milanese Bonarda Frizzante	31	4.096	-74%
	Collina del Milanese Malvasia Frizzante	98	13.045	-55%
	Collina del Milanese Rosato Frizzante	102	13.540	
	Collina del Milanese Rosso Frizzante	331	44.124	229%
	Collina del Milanese Verdea Frizzante	245	32.716	-16%
IGT	Provincia di Mantova	22.747	3.032.939	-29%
	Mantova Chardonnay Frizzante	19	2.484	
	Mantova Lambrusco Bianco Frizzante	1.613	215.084	24%
	Mantova Lambrusco Rosato Frizzante	2.003	267.020	28%
	Mantova Lambrusco Rosso Frizzante	19.097	2.546.249	-34%
	Mantova Trebbiano Frizzante	16	2.101	-35%
IGT	Provincia di Pavia	109.571	14.609.483	-14%
	Provincia di Pavia Barbera Frizzante	5.357	714.232	4%
	Provincia di Pavia Bianco Frizzante	541	72.191	154%
	Provincia di Pavia Chardonnay Frizzante	762	101.627	38%
	Provincia di Pavia Cortese Frizzante	79	10.515	-39%
	Provincia di Pavia Croatina Frizzante	4.508	601.101	-2%
	Provincia di Pavia Malvasia Frizzante	201	26.772	6%
	Provincia di Pavia Moscato Frizzante	24.024	3.203.235	-27%
	Provincia di Pavia Muller Thurgau Frizzante	2.972	396.211	15%
	Provincia di Pavia Pinot Grigio Frizzante	787	104.880	-32%
	Provincia di Pavia Pinot Grigio Rosato Frizzante	112	14.884	
	Provincia di Pavia Pinot Nero Rosato Frizzante	3.180	423.987	-9%
	Provincia di Pavia Pinot Nero v.b. Frizzante	4.509	601.249	-1%
	Provincia di Pavia Riesling Frizzante	4.479	597.180	-2%
	Provincia di Pavia Rosato Frizzante	560	74.704	66%
	Provincia di Pavia Rosso Frizzante	57.500	7.666.716	-13%
IGT	Quistello	1.311	174.800	-35%
	Quistello Bianco Frizzante	595	79.309	-8%
	Quistello Rosato Frizzante	139	18.532	-33%
	Quistello Rosso Frizzante	577	76.959	-50%
<b>MARCHE</b>				
IGT	Marche	2.038	271.696	-39%
	Marche Bianco Frizzante	124	16.561	
	Marche Passerina Frizzante	1.751	233.419	-47%
	Marche Merlot Frizzante	153	20.340	86%
	Marche Rosato Frizzante	10	1.376	

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
<b>PIEMONTE</b>				
DOCG	Gavi Frizzante	30	4.000	-91%
DOC	Barbera del Monferrato frizzante	8.520	1.135.991	-24%
DOC	Colli Tortonesi	156	20.831	-12%
DOC	Colli Tortonesi Cortese Frizzante	131	17.497	-26%
DOC	Colli Tortonesi Rosso Frizzante	25	3.333	
DOC	Cortese dell'Alto Monferrato frizzante	2.947	392.953	-18%
DOC	Freisa d'Asti Frizzante	2.089	278.505	-33%
DOC	Freisa di Chieri Frizzante	650	86.687	117%
DOC	Langhe Freisa Frizzante	18	2.435	
DOC	Piemonte	8.802	1.173.647	10%
	Piemonte Barbera frizzante	3.188	425.015	51%
	Piemonte Bonarda frizzante	2.313	308.425	-18%
	Piemonte Chardonnay frizzante	233	31.013	-13%
	Piemonte Cortese frizzante	1.333	177.773	70%
	Piemonte bianco frizzante	1.645	219.303	-16%
	Piemonte Dolcetto frizzante	10	1.345	
	Piemonte rosato frizzante	81	10.772	105%
<b>PUGLIA</b>				
IGT	Puglia	3.777	503.554	
IGT	Salento	750	100.043	
IGT	Valle d'Itria	248	33.112	
IGT	Daunia	36	4.847	
<b>SARDEGNA</b>				
IGT	Isola dei Nuraghi	1.699	226.564	1691%
	Isola dei Nuraghi Bianco Frizzante	98	13.080	3%
	Isola dei Nuraghi Rosato Frizzante	10	1.333	
	Isola dei Nuraghi Vermentino Frizzante	1.591	212.151	
<b>SICILIA</b>				
DOC	Pantelleria bianco frizzante	93	12.371	133%
IGT	Terre Siciliane	7.645	1.019.292	45%
	Terre Siciliane bianco frizzante	5.262	701.641	41%
	Terre Siciliane rosato frizzante	1.151	153.488	104%
	Terre Siciliane rosso frizzante	4	580	
	Terre Siciliane Catarratto frizzante	164	21.871	7%
	Terre Siciliane Grecofranco Dorato frizzante	48	6.421	187%
	Terre Siciliane Moscato bianco frizzante	45	6.000	80%
	Terre Siciliane Muller Thurgau frizzante	111	14.759	-11%
	Terre Siciliane Nerello Mascalese frizzante	17	2.268	
	Terre Siciliane Nerello Mascalese rosato frizzante	3	400	
	Terre Siciliane Zibibbo frizzante	839	111.864	28%
<b>TOSCANA</b>				
DOC	Moscadello di Montalcino Frizzante	52	6.960	3%
DOC	Candia dei Colli Apuani bianco amabile frizzante	13	1.700	
IGT	Toscana	846	112.788	-23%
	Toscana Bianco Frizzante	600	79.949	-18%
	Toscana Rosato Frizzante	202	26.987	-22%
	Toscana Viognier Frizzante	5	600	
	Toscana Vermentino Frizzante	39	5.252	-21%
<b>TRENTINO</b>				
IGT	Vallagarina	56	7.491	453%
IGT	Vallagarina Bianco Frizzante	25	3.356	148%
IGT	Vallagarina Chardonnay Frizzante	31	4.135	
IGT	Vigneti delle Dolomiti	6.364	848.501	4%
IGT	Vigneti delle Dolomiti Müller Thurgau Frizzante	6.308	841.125	3%
IGT	Vigneti delle Dolomiti Bianco Frizzante	18	2.355	26%
IGT	Vigneti delle Dolomiti Solaris Frizzante	6	800	-57%
IGT	Vigneti delle Dolomiti Johanner Frizzante	7	939	
IGT	Vigneti delle Dolomiti Moscato Giallo Frizzante	3	404	
IGT	Vigneti delle Dolomiti Nosiola Frizzante	14	1.800	
IGT	Vigneti delle Dolomiti Schiava Frizzante	8	1.079	
<b>VENETO</b>				
DOCG	Conegliano Valdobbiadene Prosecco Frizzante	16.595	2.212.731	-11%
DOCG	Asolo Prosecco Frizzante	6.054	807.171	14%
DOC	Prosecco	630.247	84.032.940	0%
	Prosecco Frizzante	379.040	50.538.728	-3%
	Prosecco Frizzante Treviso	251.207	33.494.212	7%
DOC	Colli Euganei	5.846	779.425	22%
	Colli Euganei Pinello Frizzante	235	31.321	57%
	Colli Euganei Serprino Frizzante	5.611	748.104	21%

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

**Noi ci siamo riusciti.**

# **SYNCRONCAP™** **SERIES**

## **DISTRIBUTORE CAPSULE A GESTIONE COMPLETAMENTE ELETTRONICA**

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

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

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



**CHANGE THE RULES**

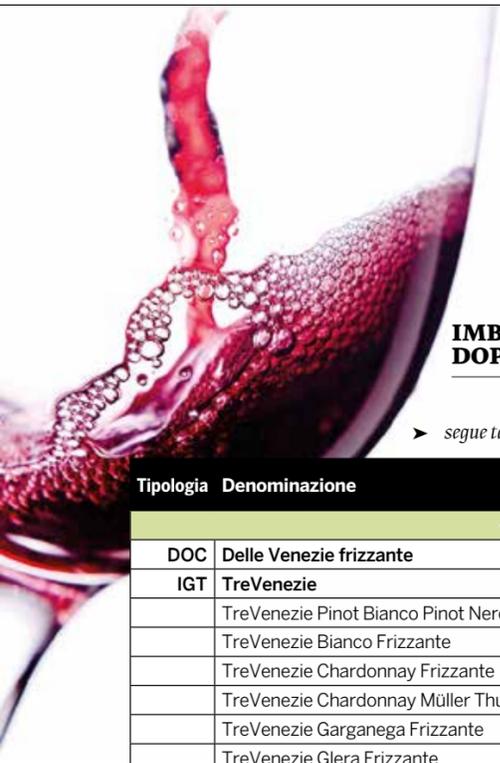
**NOI SIAMO GIÀ NEL FUTURO... E TU?**



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

segui su:





**IMBOTTIGLIAMENTI VINI FRIZZANTI  
DOP-IGP PER REGIONI - 2021**



► segue tabella

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
↔ VENETO				
DOC	Delle Venezie frizzante	6.303	840.400	38%
IGT	TreVenezie	164.333	21.911.027	21%
	TreVenezie Pinot Bianco Pinot Nero Rosato Frizzante	13.132	1.750.956	2%
	TreVenezie Bianco Frizzante	33.195	4.426.037	8%
	TreVenezie Chardonnay Frizzante	3.651	486.770	10%
	TreVenezie Chardonnay Müller Thurgau Frizzante	1.062	141.630	19%
	TreVenezie Garganega Frizzante	40	5.333	
	TreVenezie Glera Frizzante	17.595	2.346.031	54%
	TreVenezie Malvasia Frizzante	19	2.589	-61%
	TreVenezie Marzemino Frizzante	148	19.752	-11%
	TreVenezie Moscato Frizzante	11.528	1.537.062	49%
	TreVenezie Moscato Giallo Frizzante	155	20.699	
	TreVenezie Muller Thurgau Frizzante	4.763	635.125	28%
	TreVenezie Pinot Bianco Chardonnay Frizzante	3.644	485.886	10%
	TreVenezie Pinot Bianco Frizzante	31	4.109	-26%
	TreVenezie Pinot Bianco Pinot Nero Frizzante	89	11.928	-67%
	TreVenezie Pinot Bianco Rosato Pinot Nero Frizzante	152	20.232	-1%
	TreVenezie Pinot Nero Frizzante	16	2.093	-21%
	TreVenezie Pinot Nero Rosato Frizzante	2.154	287.203	25%
	TreVenezie Raboso Frizzante	144	19.224	97%
	TreVenezie Raboso Rosato Frizzante	123	16.436	13%
	TreVenezie Refosco Rosato Frizzante	11	1.424	
	TreVenezie Riesling Frizzante	15	2.003	-45%
	TreVenezie Rosato Frizzante	28.025	3.736.720	15%
	TreVenezie Rosso Frizzante	39.416	5.255.410	19%
	TreVenezie Verduzzo Frizzante	5.069	675.843	258%
	TreVenezie Verduzzo Glera Frizzante	154	20.533	
IGT	Alto Livenza	38	5.105	55%
	Alto Livenza Verdiso Frizzante	33	4.444	35%
	Alto Livenza Malvasia Frizzante	5	661	
IGT	Colli Trevigiani	3.899	519.820	-35%
	Colli Trevigiani Bianco Frizzante	2.397	319.615	-40%
	Colli Trevigiani Boschera Frizzante	122	16.269	44%
	Colli Trevigiani Glera Frizzante	466	62.155	-51%
	Colli Trevigiani Verdiso Frizzante	913	121.781	9%
IGT	Marca Trevigiana	6.158	821.031	-10%
	Marca Trevigiana Bianco Frizzante	403	53.673	-78%
	Marca Trevigiana Chardonnay Frizzante	1.094	145.876	31%
	Marca Trevigiana Glera Frizzante	1.436	191.469	29%
	Marca Trevigiana Malvasia Frizzante	118	15.764	
	Marca Trevigiana Manzoni Bianco (6.0.13) Frizzante	10	1.371	
	Marca Trevigiana Manzoni Moscato Rosato Frizzante	3	437	
	Marca Trevigiana Marzemino Frizzante	45	6.044	
	Marca Trevigiana Pinot Bianco Pinot Nero Rosato Frizzante	365	48.641	-17%
	Marca Trevigiana Raboso Frizzante	822	109.556	-2%
	Marca Trevigiana Raboso Rosato Frizzante	340	45.371	53%
	Marca Trevigiana Riesling Italic Frizzante	30	3.996	0%
	Marca Trevigiana Rosato Frizzante	655	87.291	54%
	Marca Trevigiana Rosso Frizzante	20	2.727	0%
	Marca Trevigiana Verduzzo Frizzante	816	108.815	-11%
IGT	Veneto	208.746	27.832.751	4%
	Veneto Bianco Frizzante	17.942	2.392.218	29%
	Veneto Cabernet Franc Frizzante	15	2.004	
	Veneto Cabernet Sauvignon Frizzante	25	3.333	
	Veneto Chardonnay Frizzante	36.672	4.889.613	9%
	Veneto Chardonnay Vespaiola Frizzante	30	4.027	
	Veneto Durella Frizzante	1.096	146.171	34%
	Veneto Durella Glera Frizzante	741	98.770	-15%
	Veneto Garganega Frizzante	5.288	705.131	18%
	Veneto Garganega Glera Frizzante	47	6.300	
	Veneto Garganega Muller Thurgau Frizzante	1.952	260.308	-74%
	Veneto Garganega Verduzzo Frizzante	7.450	993.374	-18%
	Veneto Glera Frizzante	20.549	2.739.833	53%
	Veneto Grapariol Frizzante	375	49.951	-24%
	Veneto Bronner Frizzante	40	5.320	
	Veneto Malbec Frizzante	19	2.587	0%
	Veneto Malvasia Frizzante	405	54.004	24%
	Veneto Manzoni Bianco (6.0.13) Frizzante	70	9.347	180%
	Veneto Marzemina Bianca Frizzante	18	2.396	
	Veneto Marzemino Frizzante	2.241	298.761	38%
	Veneto Merlot Frizzante	43	5.717	1329%
	Veneto Merlot Raboso Rosato Frizzante	180	23.939	13%
	Veneto Merlot Rosato Frizzante	194	25.801	40%
	Veneto Moscato Frizzante	23.860	3.181.364	-6%
	Veneto Moscato Giallo Frizzante	130	17.393	57%
	Veneto Moscato Raboso Rosato Frizzante	86	11.520	-80%
	Veneto Pinella Frizzante	23	3.103	385%
	Veneto Pinot Bianco Chardonnay Frizzante	128	17.085	41%

Tipologia	Denominazione	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
↔ VENETO				
	Veneto Pinot Bianco Frizzante	2.321	309.439	-32%
	Veneto Pinot Grigio Chardonnay Frizzante	183	24.433	
	Veneto Pinot Nero Rosato Frizzante	46	6.168	-38%
	Veneto Raboso Frizzante	9.213	1.228.335	18%
	Veneto Raboso Rosato Frizzante	8.491	1.132.137	-1%
	Veneto Rosato Frizzante	22.358	2.981.032	3%
	Veneto Rosso Frizzante	315	42.007	18%
	Veneto Sauvignon Frizzante	1.666	222.153	24%
	Veneto Syrah Rosato Frizzante	14	1.863	
	Veneto Tai Glera Frizzante	2.388	318.389	72%
	Veneto Tai Rosso Frizzante	8	1.041	
	Veneto Tai Rosso Rosato Frizzante	29	3.933	687%
	Veneto Verdiso Frizzante	123	16.412	104%
	Veneto Verduzzo Frizzante	39.682	5.290.892	-4%
	Veneto Verduzzo Glera Frizzante	15	2.000	
	Veneto Vespaiola Frizzante	2.274	303.146	16%
IGT	Veneto Orientale	794	105.919	-49%
	Veneto Orientale Bianco Frizzante	31	4.067	202%
	Veneto Orientale Chardonnay Frizzante	487	64.899	-59%
	Veneto Orientale Pinot Bianco Frizzante	10	1.333	
	Veneto Orientale Raboso Frizzante	10	1.347	-8%
	Veneto Orientale Rosato Frizzante	157	20.969	-10%
	Veneto Orientale Rosso Frizzante	31	4.140	19%
	Veneto Orientale Verduzzo Frizzante	69	9.164	-44%

	Ettolitri	Bottiglie 0,75 eq.	Var. %
<b>TOTALE ▶</b>	<b>3.026.333</b>	<b>403.511.036</b>	<b>0,3%</b>

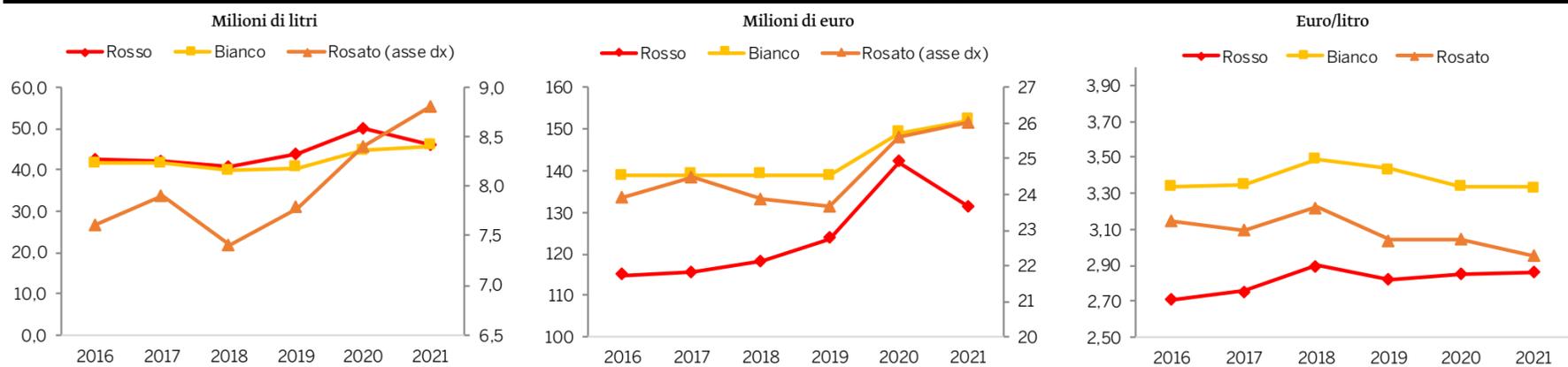
# Hello Champ!

## Oenoferm® Champ

Aromi delicati e fruttati, eleganti note di lievito e sensazioni gustative perfette per spumanti vincenti

www.erbsloeh.com

VENDITE FRIZZANTI IN GDO + DISCOUNT



# 2021

## L'anno del riposizionamento

IL BILANCIO IN GRANDE DISTRIBUZIONE

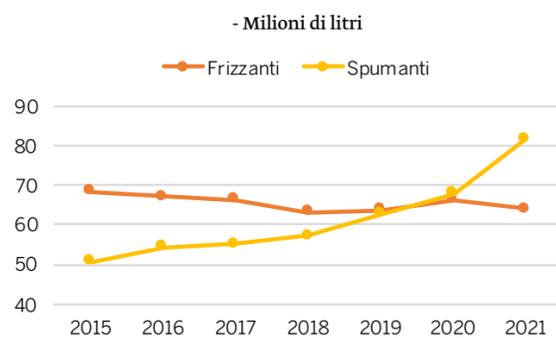


Dopo il record a valore segnato nel 2020, i frizzanti rientrano nei ranghi, pur rimanendo sopra la soglia dei 300 milioni di fatturato alla cassa. Bianchi meglio dei rossi. Già inflattivi i primi mesi del 2022

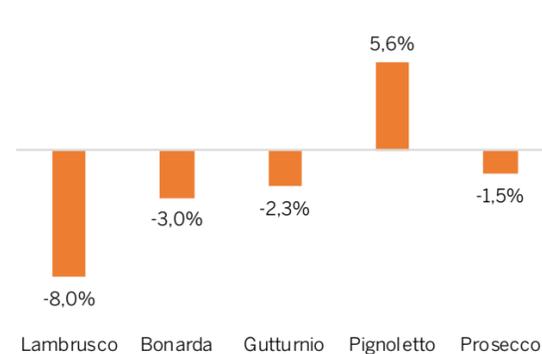
di CARLO FLAMINI - Osservatorio del Vino UIV

**D**opo un 2020 straordinario, per un prodotto veicolato per la stragrande maggioranza sul circuito della grande distribuzione, il 2021 rimette il frizzante italiano nei ranghi: i volumi (pur in calo del 3%), restano comunque sopra il milione di ettolitri, livello toccato per la prima volta proprio nell'anno del Covid, mentre i valori alla cassa scendono del 2%, sempre mantenendosi sopra soglia 300 milioni di euro (309 per la precisione), superata abbondantemente nel 2020. Il rientro è stato causato essenzialmente dalla tipologia rosso, che ha accusato un brusco calo sia a volume (-8%), sia a valore (-7,5%). In regressione Lambrusco (-8%), Bonarda (-3%) e Gutturmo (-2%). A onore del vero, questo tipo di frizzante era quello che più aveva aumentato le vendite nel 2020 (+14% volume contro +10% dei bianchi), per cui si può più realisticamente parlare di un riposizionamento fisiologico. I bianchi invece sono cresciuti ancora (+2% omogeneo volume/valore, con il Pignoletto sovraperformante a +6%), tanto che le vendite registrate da Iri dicono che dopo due anni di prevalenza del rosso, si è ritornati alla perfetta parità. Rosati infine a +5%, categoria la più piccola fra le tre (9% di quota), ma che dimostra di aver trovato un suo pubblico di fedeli estimatori presso i consumatori italiani.

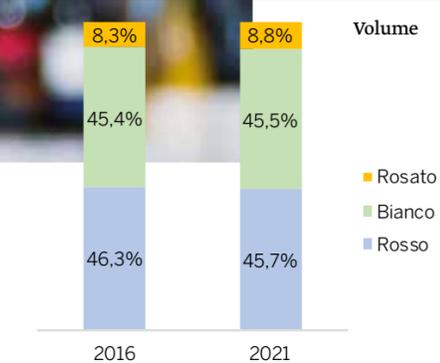
Evoluzione bollicine in Gdo (discount escluso)



Variazioni volume 2021/20 per tipologia



Quote vendite Gdo-Discout



Come visto per l'export, anche al dettaglio i prezzi sono rimasti schiacciati sulle quotazioni toccate negli ultimi due anni, dopo il piccolo inflattivo registrato nel 2018. Sul totale vendite in grande distribuzione, i frizzanti confermano il loro peso dell'11%, un solo punto in meno rispetto al 2019, eroso dalla crescita della categoria spumante, salita di 3 punti, al 14%. Escludendo il canale discount, fa riflettere il distacco operato nel 2021 dalla spumantistica sulle vendite di frizzanti, arrivato a quasi 180.000 ettolitri, mentre se rimettiamo nel conto i discount il differenziale si assottiglia a poco più di 40.000 ettolitri.

L'inizio del 2022

I primi due mesi dell'anno in corso sono stati piuttosto turbolenti, ma questo per la generalità delle vendite di vino in Gdo. Per i frizzanti, l'ultimo mese radiografato in maniera omogenea (febbraio, in quanto marzo 2022 è sfasato per il diverso calendario pasquale rispetto al 2021) indica volumi in calo dell'11%, con punte del 14% per il Lambrusco, e valori a -10%. Per i Lambruschi, in particolare, si segnala un importante effetto inflattivo, misurato attorno a +4%, contro il +1% della categoria nel suo insieme e lo 0% del totale vino confezionato: misurati in termini fisici, gli aumenti riversati a scaffale sono pari a 13 centesimi di euro nelle 4 settimane al 27 febbraio.

Fonte: elaborazioni Osservatorio del vino su dati IRI



NUOVA STRATEGIA EASYTECH

Nutrienti e lieviti a inoculo diretto

EASYTECH è una selezione di lieviti e attivanti di fermentazione messa a punto per semplificare le operazioni di cantina e ridurre la manodopera, il consumo di acqua e di energia elettrica. I ceppi di lievito che fanno parte della strategia EASYTECH sono stati selezionati per le loro caratteristiche intrinseche che li rendono adatti all'inoculo diretto senza bisogno della reidratazione, garantendo comunque un'ottimale prestazione fermentativa. La famiglia EASYTECH include anche nutrienti in formato granulare, facili da sciogliere direttamente nel mosto, meno polverosi e più sicuri da usare.



Inspiring innovation.



Creato dalla Natura,  
Perfezionato dalla Tecnologia.



**vinc**

La linea dei tappi tecnici con garanzia di assenza del TCA\*



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

\*Per ulteriori informazioni visita il nostro sito Internet o verifica la scheda tecnica del prodotto.

La tipologia, che si conferma protagonista dell'area Padana, segue i trend di consumo globali e vede crescere la quota "rosa". Non altrettanto rosee invece le previsioni per l'anno in corso, la sfida principale sarà riuscire a distribuire i rincari lungo tutta la filiera, sperando finisca presto il conflitto in Ucraina

## GUERRA, MERCATI E LISTINI: FRIZZANTI IN EQUILIBRIO (DIFFICILE) SUL FILO

di GIULIO SOMMA  
e FABIO CIARLA

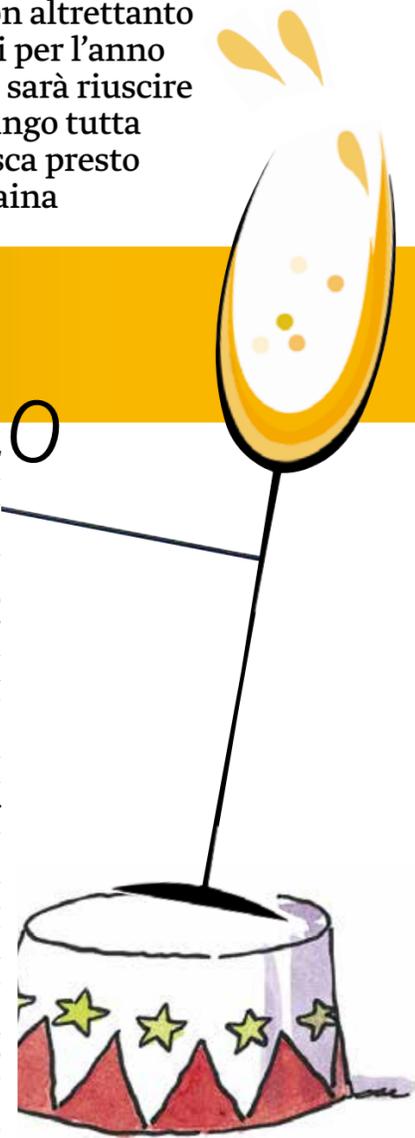
**E**milia Romagna e Veneto sono ancora la patria dei frizzanti italiani, per questo sono anche le regioni più interessate da una serie di eventi negativi che - dalla guerra ai rincari delle materie prime e dei trasporti - fanno intravedere per il 2022 un quadro tutt'altro che roseo. I dati 2021 evidenziano la dinamicità e la reattività di un comparto storico per la produzione italiana, con territori in crescita (la Sicilia) e una produzione capace di riposizionarsi sulle tendenze globali più importanti, come testimoniato dal progresso trasversale dei rosati. Ma basterà questo per "salvare" il 2022?

Per molti degli operatori intervistati (vedi articoli da pag. 25) no, o meglio i problemi sono altri ed esulano da una normale competizione di mercato. L'attualità mette al centro la guerra in Ucraina, che sta rischiando di mandare in fumo progetti molto importanti. La Russia è infatti un mercato numericamente di grande interesse per i frizzanti e, sebbene gli operatori locali ostentino una certa "normalità" nella gestione dei rapporti e degli ordini in corso, è evidente come l'incertezza rimanga un invitato di pietra nella programmazione di tutte le aziende che vogliono esportare vino nell'area. La speranza, prima di tutto umanitaria e poi anche economica, è che si arrivi presto alla fine del conflitto, così da poter eliminare almeno questa voce dalla lunga lista di problemi che devono affrontare i produttori e gli imbottiglieri di vini frizzanti.

In questo elenco, purtroppo, figurano una serie di fattori le cui evidenze sono sul tavolo degli operatori già dalla fine dello scorso anno. Parliamo di aumenti del costo dei trasporti, dell'energia e delle materie prime, queste ultime addirittura a rischio reperimento, a cominciare dal vetro per le bottiglie che, secondo alcuni, non sarà suf-

ficiente per tutti. Un grido di allarme che per il mondo dei frizzanti è più forte rispetto ad altre tipologie di vino. Se infatti i consumi tradizionalmente quotidiani e popolari di questi prodotti potrebbero essere un punto di forza, è pur vero che la fascia di prezzo nella quale la maggior parte di questi vini si colloca è quella che maggiormente risentirà degli aumenti dei costi fissi. Il nodo è infatti il peso che, in proporzione, avranno questi rincari sui vini di ingresso, per definizione i più esposti alla competizione sul prezzo. In alcuni casi c'è il rischio che gli inevitabili aumenti collochino i frizzanti più tradizionali fuori dalla fascia di mercato storica, con conseguenze imprevedibili ma quasi certamente molto negative.

A tutte queste criticità gli operatori rispondono in due modi, da una parte diversificando mercati e prodotti, dall'altra pensando alla filiera come un corpo unico comprendente anche i consumatori. L'aumento dei costi è così rilevante (e non è dato sapere quando si tornerà ad una normalità) che l'ambito produttivo non potrà farsene totalmente carico, quindi chiede che anche gli intermediari - Grande distribuzione in primis - e gli attori finali - i consumatori - facciano la propria parte per sostenere il peso della situazione. Le prime risposte dei grandi gruppi della distribuzione moderna non sembrano confortanti, e anche la reazione dei consumatori è tutta da verificare. L'inflazione galoppa, diminuendo il potere di acquisto di solito si registra una contrazione dei consumi dei beni non primari e, quindi, anche del vino. Come detto, i frizzanti hanno uno storico punto di forza nell'ambito quotidiano, la speranza di tutti è che almeno questo tipo di consumo si salvi dalla bufera. Dei progetti di espansione, verso i giovani e le nuove tipologie, magari se ne riparlerà a fine 2022.



Nei momenti più allegri  
ci sono sempre  
le bollicine.  
E c'è sempre  
Astro Bacchus SW.

**Astro Bacchus SW.**  
Sistemi di chiusura per vini frizzanti.

EGO NewCom

**ASTRO**  
CLOSING TECHNOLOGIES

astrogroup.it

Una chiusura per vini frizzanti deve garantire una tenuta assolutamente perfetta nel tempo alla pressione del liquido. I sistemi Bacchus SW sono stati progettati da Astro appositamente per l'imbottigliamento dei vini frizzanti: resistono a una pressione fino a 6 bar senza alcuna alterazione del gusto, grazie agli speciali liner Conex e Saturn. Prodotti in Astro, questi liner si adattano perfettamente alla capsula e sono realizzati con particolari miscele di materia plastica che evitano ogni cessione di gusto al contenuto.



LE TESTIMONIANZE  
DEI PRODUTTORI

Interviste a cura di Giusy Pascucci  
Hanno collaborato Giulio Somma, Carlo Flamini e Fabio Ciarla



**CLAUDIO BIONDI** presidente del Consorzio tutela Lambrusco,  
e **DAVIDE FRASCARI** presidente del Consorzio tutela Vini Emilia

**CLAUDIO BIONDI**  
(ph. Marco Parisi)

L'export continua ad essere la strada  
maestra per il Lambrusco,  
in gioco c'è la sopravvivenza  
di una parte delle aziende

**DAVIDE FRASCARI**  
(ph. Marco Parisi)

**D**opo due anni difficili, nei quali le realtà produttive con sbocchi principali nella Gdo hanno visto addirittura crescere i loro fatturati mentre allo stesso tempo chi puntava sulla ristorazione ha avuto una situazione complessa da gestire, il Lambrusco continua a vedere nell'export una grande opportunità. "Parliamo del vino italiano con la maggiore distribuzione al mondo, siamo in oltre 90 Paesi - spiega **Claudio Biondi**, presidente del Consorzio Tutela Lambrusco (che dal 2021 riunisce Consorzio tutela del Lambrusco di Modena, Consorzio tutela e promozione dei Vini Reggiani Dop e Consorzio tutela Vini Reno) - con una produzione che per oltre il 95% riguarda la tipologia frizzante, anche se il metodo classico sta crescendo. In realtà io preferisco parlare di varie tipologie di Lambrusco, una denominazione che ha potenzialità enormi per esempio in Centro America, ma anche in Asia dove ci sono tra l'altro buone possibilità di abbinamento alla cucina locale vista la versatilità delle nostre produzioni. Abbiamo già consolidato la nostra presenza in Stati Uniti e Canada e poi con il Lambrusco Day del 21 giugno puntiamo a lavorare con le comunità di origine italiana sparse in tutto il mondo. Senza dimenticare il nostro gruppo giovani, che ha un obiettivo specifico, ovvero andare a intercettare i consumatori del futuro". Tornando al presente c'è indubbiamente preoccupazione per gli aumenti dei costi - che impattano su un tessuto produttivo da circa 10.000 ettari distribuiti in due province (Reggio Emilia e Modena) per circa 160 milioni di bottiglie l'annocosi come per il conflitto in corso. Un altro tema è quanto accaduto poche settimane fa a Bruxelles: "Partiamo dal sospiro di sollievo che il nostro settore ha tirato lo scorso 16 febbraio. L'obbligo di inserire richiami alla nocività del vino in etichetta di cui si discuteva nell'Unione europea sarebbe stato devastante, non solo per le conseguenze dirette sulle vendite ma anche per il plausibile rischio correlato di blocchi dei fondi nell'ambito di Ocm per la promozione su Paesi terzi, che sono invece uno strumento fondamentale per far conoscere i nostri prodotti nel mondo. D'altronde la politica degli ultimi anni del Consorzio è legata alla registrazione del marchio in più Paesi, possibile proprio per conquistare nuovi mercati, come stavamo facendo con quello russo-ucraino che negli ultimi anni aveva mostrato una crescita esponenziale, o addirittura in Paesi particolari come quelli arabi, dove il consumo di alcol ha forti limitazioni". Riguardo l'allarme lanciato da più parti e relativo all'aumento dei costi di diversi materiali per produzione e confezionamento, unito a quello dell'energia e dei trasporti, Biondi è preoccupato e sa che cantine e viticoltori non possono fare di più: "I nostri soci stanno già assorbendo da tempo gli aumenti, se come prevedibile bisognerà aumentare il prezzo finale per il consumatore, spero questo si renda conto che il rincaro è in realtà solo una parte minima degli aumenti complessivi che, ripeto, le aziende si stanno già accollando. Senza contare che alcune aziende stanno avendo difficoltà a reperire i loro canonici materiali di confezionamento, dovendo

cercare altre soluzioni".

Con la progressiva uscita dalla situazione emergenziale dovuta al Covid, il mercato del vino potrà ripartire facendo tesoro degli insegnamenti della pandemia: le fiere dovranno essere più concentrate fra i soli addetti ai lavori, mentre il pubblico dovrà essere coinvolto in modi più mirati. Ne è convinto **Davide Frascari**, presidente del Consorzio tutela Vini Emilia (e vicepresidente del Consorzio tutela Lambrusco), che nonostante l'ottimismo non nasconde le difficoltà per le aziende derivanti dal contesto geopolitico stravolto dal conflitto ucraino: "Una situazione molto difficile soprattutto per la categoria imbottigliatori - chiarisce Frascari -, perché con l'aumento dei costi, sia della materia prima sia dell'energia, si è notevolmente ristretta la marginalità e, in alcuni casi, è diventata addirittura negativa. Sono tempi non facili perché anche il consumatore non ha disponibilità economica

e sarà necessario trovare un equilibrio". E non esclude l'aumento del prezzo finale del vino allo scaffale: "Dovremo farlo, se vogliamo vivere. In gioco per alcune aziende c'è proprio la sopravvivenza, perché stiamo facendo i conti con costi delle bottiglie aumentati di più del 100%, le gabbiette e i tappi con incrementi anche superiori. A questo si aggiungono la difficoltà a reperire il prodotto e l'aumento dei costi del trasporto. Un container per la Cina alcuni anni fa costava 2.000 euro, oggi ne costa 10.000. Se vogliamo vivere, quindi, dobbiamo chiedere un aumento dei prezzi. A tal proposito rimango un po' perplesso per la posizione rigida assunta dalla Grande distribuzione, e lo dico avendo il Dna cooperativo, che a volte sembra non capire cosa significhi il lavoro di una filiera, ovvero che l'aumento dei costi riguarda tutti ed è quindi necessario trovare un compromesso". In merito all'esportazione, come già accennato da Biondi, anche per Frascari gli

sbocchi principali sono - per fortuna - altri rispetto all'area del conflitto tra Russia e Ucraina, a cominciare dagli Stati Uniti, dove viene spedito il 25% del Lambrusco prodotto in Emilia Romagna e dove si stanno cercando soluzioni che possano ampliare ancora le vendite: "Stiamo cercando di abbandonare il Lambrusco amabile o dolce che caratterizzava quel mercato, andando verso la tipologia semi-secco". Tornando al mercato italiano, secondo Frascari la pandemia "ha inciso pesantemente sui consumi di Lambrusco per via della chiusura della ristorazione e soprattutto del blocco generalizzato dell'Horeca, in particolare per quelle aziende medio-piccole che erano abituate a lavorare sul tessuto locale. Tuttavia - conclude il presidente del Consorzio tutela Vini Emilia - gli eccessi produttivi sono stati smaltiti anche grazie a una corretta gestione dello sfuso, destinato al consumo quotidiano casalingo, che non ha subito grande crisi".

**CORRADO CASOLI** presidente di Cantine Riunite-Civ e Gruppo Italiano Vini

Lambrusco a rischio posizionamento,  
necessario costruire un "patto di filiera"

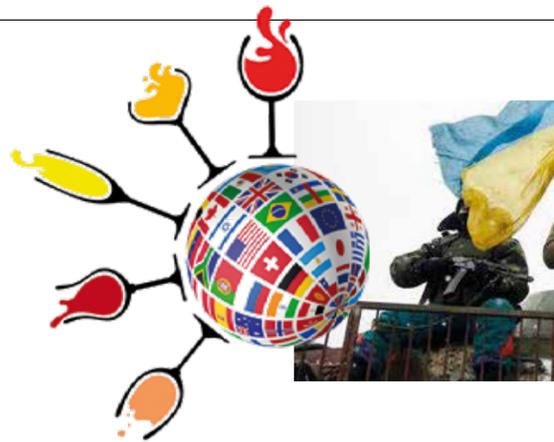
**"S**ono fiducioso che i consumatori saranno dalla nostra parte, è in anni così difficili che si vede la fedeltà al prodotto". Questo l'auspicio, condito con una buona dose di ottimismo, di **Corrado Casoli**, presidente di Riunite-Civ e Gruppo Italiano Vini, primo gruppo per fatturati in Italia, in merito agli aumenti che sono destinati a impattare categorie di vini come i frizzanti, e segnatamente il Lambrusco, nei prossimi mesi. Il problema dell'impennata dei

costi delle materie prime e dei trasporti, secondo Casoli, espone questa tipologia di prodotto a un forte rischio di posizionamento. "Sul mercato statunitense alcuni vini italiani possono contare su un set competitivo consolidato e a prezzi che erano anche già più alti dei competitor, parlo ad esempio del Pinot grigio. Ma con il Lambrusco la situazione cambia radicalmente: in questo caso andiamo a confrontarci con vini californiani della stessa categoria e agli stessi prezzi, ovvio quindi che la ricaduta di aumenti come quelli dei noli marittimi, passati da 1.700 a oltre 6.000 dollari per un container, sarà difficilmente assorbibile e potrebbe metterci in gravi difficoltà. In più bisogna fare un rapido calcolo sull'incidenza di questi costi fissi, che su vini da decine di euro alla bottiglia sono minimi mentre per tipologie di consumo quotidiano sono importanti. Il rischio è infatti che dovendo per forza di cose spostare sul consumatore parte di questi aumenti, il nostro Lambrusco non solo diventi più caro dei competitor, molti dei quali, come dicevamo, californiani e quindi esenti da certi aumenti, ma che addirittura finisca fuori dalla fascia di prezzo in cui è stato finora vin-

cente, andando a scontrarsi con tipologie di prodotto del tutto diverse". Una problematica, quella dell'incidenza dell'aumento dei costi, emersa chiaramente anche dalle ultime comunicazioni del Consorzio tutela Lambrusco. D'altronde il rischio è evidente anche nel mercato interno, già alle prese con un innalzamento del costo della vita che probabilmente limiterà le possibilità di spesa degli italiani per i beni non di primaria necessità. Da questo punto di vista Casoli spera in una specie di "patto di filiera" comprendente, oltre che i produttori e i distributori, anche i consumatori: "La nostra preoccupazione dovrebbe essere la stessa degli operatori della distribuzione e della vendita: se calano i consumi ci rimettiamo tutti. Da produttore so che una parte degli aumenti la devo per forza di cose assorbire io come primo anello della catena, l'importante è che questo non significhi che un solo soggetto si accollino interamente il problema. In momenti come questi, con turbolenze imprevedibili e di enorme portata, nessuno degli attori della filiera ha la possibilità di sostenere da solo tutto lo sforzo per mantenere in piedi il mercato. Noi produttori stiamo assorbendo già da mesi l'aumento dei costi, ora è necessario che prevalga un senso di responsabilità collettiva che passa anche per gli operatori intermedi

e arriva fino al consumatore. Sperando quest'ultimo dimostri ancora una volta la sua fiducia e preferenza verso i vini che ha sempre bevuto, anche se costeranno qualcosa in più". In tutto questo, ovviamente, c'è da considerare anche il forte impatto della guerra in Ucraina: "Siamo molto preoccupati - specifica Casoli - innanzitutto per le conseguenze umane del conflitto, una guerra che continuo a ritenere assurda e ingiustificata. Dal punto di vista strettamente lavorativo, per i nostri frizzanti la Russia è uno sbocco importante, ma anche l'Ucraina lo stava diventando anno dopo anno e qui di certo non prevediamo di esportare per tutto il 2022. Sensibilmente diversa la situazione sul mercato russo, dove i nostri interlocutori sono decisamente più ottimisti e, in effetti, gli scambi con i partner storici non si sono fermati nemmeno in questi mesi di guerra. A differenza del 2014, quando il prolungato deprezzamento del rublo aveva messo in seria difficoltà l'economia locale, quest'anno, a parte i primi giorni di guerra, la valuta ha dimostrato di poter reggere. Insomma la situazione sembra meno complicata di quello che si temeva all'inizio, certo difficilmente raggiungeremo i 10 milioni di euro di fatturato che prevedevamo su quei mercati - chiude Casoli - ma comunque stiamo lavorando, e questo è importante".





## ►Le testimonianze dei produttori

**QUIRICO DECORDI** presidente della Vinicola Decordi

# Effetto guerra e post pandemia: innovare e riprogrammare per gestire mercati e listini

**I** ritocchi ai listini ci sono già stati e altri sono imminenti, con diversi problemi sul mercato interno in particolare, mentre i successi di alcuni prodotti su specifici mercati stanno compensando le frenate dell'area interessata dal conflitto bellico. Si potrebbe sintetizzare così l'analisi di **Quirico Decordi** sul momento dei frizzanti visto dalla sua azienda, storica realtà fondata in provincia di Cremona nel 1921 e nome importante per la produzione di Lambrusco e Prosecco, oltre ad altri vitigni autoctoni delle province limitrofe. Essendo i frizzanti molto richiesti in Ucraina e in Russia, l'azienda non nasconde la preoccupazione legata al protrarsi della guerra: "Sui mercati russo e ucraino finiva circa il 20% del nostro Lambrusco e degli altri prodotti frizzanti a base di vino, quindi una quota importante, che ha subito un forte rallentamento per diversi motivi: in Ucraina sul fermo totale ha inciso il blocco del consumo di alcolici legato alla legge marziale, mentre in

Russia a farla da padrone sono state soprattutto le sanzioni e le difficoltà finanziarie. Le richieste e gli ordini in corso hanno subito un rallentamento nei pagamenti, che a volte sono stati anche bloccati, perché le banche dovevano capire se rientravano tra le operazioni oggetto di sanzioni. Al netto di queste problematiche, che a volte ci hanno spinto al fermo cautelativo di alcune produzioni in accordo con i nostri partner, la situazione sembra in fermento. Sia in Ucraina sia in Russia gli imprenditori non vedono l'ora di poter ricominciare a lavorare, fatto confermato dalle

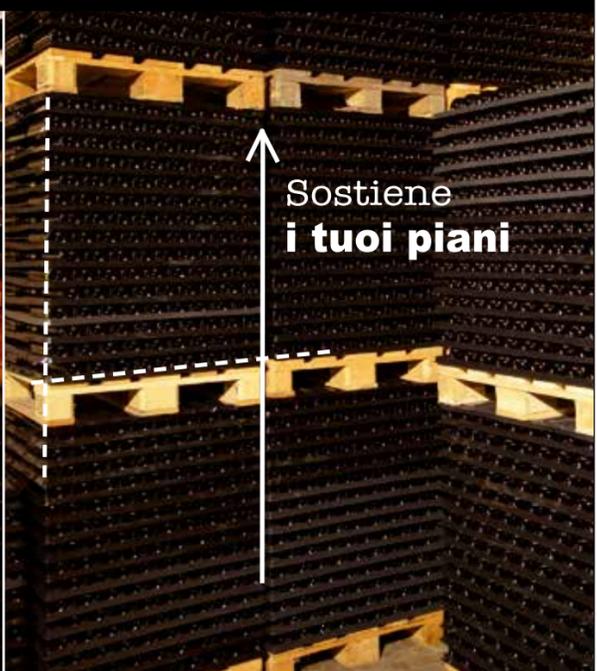


visite al Vinitaly di clienti russi e ucraini, e speriamo che la fine della guerra arrivi presto perché avevamo progetti anche molto interessanti da avviare, nell'ordine di milioni di bottiglie per capirci". La Russia è, tra l'altro, l'area nella quale è cresciuta maggiormente anche la nuova tendenza del Lambrusco frizzante vinificato in bianco, con circa il 50% del prodotto complessivo che ricade in questa tipologia e il restante 50% diviso tra rosso e rosato. "In Brasile, invece, la proporzione è addirittura di 3 bottiglie su 4 di Lambrusco vinificato in bianco - specifica Quirico Decordi -, una crescita importante per un vino storico che, invece, in Europa sta purtroppo registrando un calo continuo e generalizzato nelle preferenze dei consumatori". I frizzanti in casa Decordi sono fondamentali, parliamo di circa 10 milioni di bottiglie di Lambrusco (vendute soprattutto in Spagna, Russia, Sudamerica, Cina, Giappone e Mongolia), 1 milione di Sangue di Giuda, alcune centinaia di migliaia di Prosecco, circa 100mila di Pignoletto e poi altre tipologie. Proprio da questa ultima categoria arrivano tra l'altro le nuove richieste, in particolare oltreoceano: "Negli Stati Uniti abbiamo praticamente raddoppiato i volumi di vini e bevande frizzanti a base vino. Un trend che cresce ancora esponenzialmente, capace di recuperare non solo quanto si perderà a causa della guerra ma anche di consolidare, nei prossimi anni, nuovi mercati per questi prodotti". Tornando in Italia da alcune tipologie, forse meno note ma molto radicate territorialmente, arrivano anche solide certezze, come per il tritico dei frizzanti formato da Gutturmo, Malvasia e Ortrugo. Un'area, quella tra Piacenza e Parma, che anche grazie a questa fedeltà ha resistito all'impatto del Prosecco, confermando la scelta di prodotti tradizionali sui mercati interprovinciali e nella sfera di consumo degli aperitivi milanesi, anche durante la pandemia. Diversa, ma ugualmente interessante, la storia del Sangue di Giuda, frizzante storico della provincia di Pavia (minimale la tipologia spumante) spesso anche in versione dolce, che - al contrario dei tre piacentini appena citati - è riuscito anche ad imporsi all'estero. "Ne vendiamo circa la metà in Spagna - specifica Quirico Decordi -, il resto si divide tra America Latina, Italia e altri Paesi. Tra l'altro si tratta di una tipologia che potrebbe essere interessante anche

per gli Stati Uniti, dove ci sono in commercio, ormai da tempo, vini simili che stanno avendo ottimi riscontri". Passando ai bilanci complessivi, la Vinicola Decordi non sembra aver registrato ripercussioni troppo pesanti nel primo trimestre 2022: "Tra gennaio e marzo di quest'anno non abbiamo avuto cali importanti - conferma Decordi - il dato complessivo è in linea con quanto fatto nel 2021 che per noi, soprattutto nella seconda parte dell'anno però, è stato un anno record con il Lambrusco cresciuto di circa il 20%, grazie anche a un lavoro incessante di ricerca di nuovi mercati e di conferma di quelli già consolidati. Ecco perché non mi piace parlare di diversificazione e di ricerca di nuovi sbocchi rispetto a Russia e Ucraina, preferisco parlare di riprogrammazione". Il problema, come ci si poteva aspettare, sembra arrivare proprio dal mercato interno, stretto nella morsa dell'inflazione e degli aumenti di tutti i materiali. "Inspiegabilmente la bolla speculativa generale ha interessato anche una materia prima di largo consumo come il vino - spiega Quirico Decordi - per il Lambrusco siamo arrivati a richieste di prezzo aumentate del 50% rispetto all'anno precedente. Della stessa portata in percentuale sono i rincari che stiamo registrando per la materia secca e l'energia, in alcuni casi dobbiamo fare ordini a 'prezzo aperto' e quindi non siamo nemmeno in grado di fare una stima precisa di quanto ci costeranno alla fine. Ma il problema più grande rimane l'approvvigionamento, per il vetro siamo quasi certi che non ce ne sarà a sufficienza per tutti". Aumenti che sono finiti per forza di cose anche sui listini già da gennaio: "Non potevamo fare altrimenti, anche se la Gdo italiana ha fatto tanta fatica ad accettarli. Ma purtroppo non credo siano finiti - conferma ancora Decordi - e a breve dovremo ritocarli ulteriormente. Il risultato finale sono proiezioni al ribasso per il 2022, anche perché le famiglie italiane, naturalmente, se dovranno rinunciare a qualcosa rinunceranno a un bene non di primaria necessità come il vino". Un calo che si spera di compensare con ampliamenti sui mercati esteri, cercando di andare a intercettare le nuove tendenze che, come abbiamo visto per gli Usa con le bevande a base vino e per il Brasile con il Lambrusco vinificato in bianco, comprendono anche innovazioni di prodotto.

# VINPLAST<sup>®</sup>

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



È un prodotto



Via Revello 38 - 12037 Saluzzo (CN) | Tel. +39 0175 217560 - 1953000 | [www.cmp-plast.it](http://www.cmp-plast.it) - [info@cmp-plast.it](mailto:info@cmp-plast.it)





**ANSELMO CHIARLI** amministratore delegato della Cantina Chiarli

“**U**na situazione così in cinquant'anni non l'avevo mai vista, dobbiamo usare prudenza per uscire indenni dalla tempesta perfetta”. È questo il sentiment sulla situazione attuale di **Anselmo Chiarli**, amministratore delegato della Cantina Chiarli, fondata nel 1860, la più antica azienda vinicola dell'Emilia Romagna nonché la prima, in regione, a esportare Lambrusco fuori dai confini nazionali. Quando si parla del marchio Chiarli non si può non pensare ai vini frizzanti, che rappresentano circa l'80% della produzione, ovvero 18 milioni di bottiglie. “Bisogna essere cauti e usare anche molto buon senso, sperando la situazione cambi il più presto possibile. Dovremo inoltre vedere come sarà la prossima vendemmia, perché la 2021 è stata negativa in termini quantitativi e in termini di impostazione del mercato, situazione aggravata dall'aumento delle materie prime e dalla guerra. L'inflazione, poi, non aiuta perché il potere d'acquisto delle famiglie è calato, tant'è che i consumi non stanno andando benissimo. Per avere un quadro generale penso sia opportuno analizzare bene le cifre del vino italiano estrapolando quelle dello spumante, Prosecco compreso, perché la realtà è un po' meno bella da quella che appare a prima vista: è come una mela lucidata solo davanti. Comunque speriamo che la situazione migliori entro l'estate”.

Il Gruppo Chiarli, diviso tra la Chiarli Modena e la Cleto Chiarli Tenute Agricole, produce oltre 20 milioni di bottiglie annue, di cui il 50% di Lambrusco Doc con una quota relativa al mercato estero pari al 25%. “Siamo esportatori storici di Lambrusco anche se in oltre 160 anni di storia aziendale abbiamo sempre mantenuto un equilibrio nelle nostre esportazioni. Esporsi troppo su un mercato è rischioso perché basta un niente per perdere tutto. Anche per questo motivo non abbiamo mai voluto superare la quota del 50% di export”. Il mercato russo-ucraino è uno di quelli dove il gruppo era ben presente e dove ora tutto è bloccato per via del conflitto: “Quelli dell'Est sono mercati con una certa volatilità, anche se noi avevamo nel tempo consolidato una

## Prudenza per uscire dalla tempesta perfetta, ma Lambrusco (e Pignoletto) hanno le carte giuste per farcela

buona clientela ed esportavamo per un 10-15% - spiega Chiarli -. Adesso la situazione è chiaramente bloccata e a soffrirne sono proprio i vini frizzanti di cui larga parte è Lambrusco, che va per la maggiore in questi Paesi, insieme al Moscato”. Mentre in molti mercati dove l'azienda esporta piace ancora la versione vecchio stile del Lambrusco, e cioè quella dolce, negli Stati Uniti la moda sta cambiando: “Il mercato Usa è molto particolare perché nonostante richieda generalmente quantitativi molto importanti - prosegue Chiarli -, può essere interessante anche per piccole produzioni di qualità. Per esempio dopo il boom degli scorsi decenni sta cambiando l'approccio al Lambrusco e si sta rivalutando la versione secca, aderente alle tipologie che si bevono in Italia. I giovani lo stanno scoprendo adesso e sta nascendo un consumo trasversale. Il Lambrusco di qualità viene apprezzato e venduto con soddisfazione nei ristoranti, nei negozi specializzati, nelle enoteche e anche in catene di delikatesen, insomma nei canali giusti. Non miriamo a fare grandi numeri perché vogliamo mantenere alta la qualità e l'immagine dei vini Cleto Chiarli, e anche perché il Lambrusco di una volta, che faceva tanti volumi in Usa, veniva considerato un vino 'pop', una definizione stridente per un vino storico”. Ancora confusa, invece, la situazione nei mercati asiatici, dove secondo Chiarli “la partita è tutta da giocare. I risultati arriveranno in un futuro, che speriamo prossimo, quando ci sarà una maggiore stabilità nel consumo del vino, non solo per quello che riguarda i frizzanti, che ancora oggi stenta ad esserci. Nel frattempo bisogna impegnarsi a fondo perché ciò si verifichi”. Sul mercato nazionale chiaramente il canale principale di distribuzione del Lambrusco è la

Gdo, che se da un lato ha garantito una continuità commerciale anche durante il Covid, al momento, incontra qualche difficoltà soprattutto per via dei nuovi costi. “Noi, come tutti i produttori di vino, abbiamo fatto un primo aumento di listino a fine 2021 - conferma l'ad di Chiarli - e adesso stiamo lottando per ottenerne un secondo a seguito di tutti gli aumenti dei materiali di confezionamento provocati dalle conseguenze dell'evento bellico. Certo è piuttosto complicato, però è necessario”.

Al gruppo va anche il merito di avere fortemente contribuito alla riscoperta del Pignoletto, la cui versione frizzante è prodotta in 2 milioni e mezzo di bottiglie. Entrato a pieno titolo nelle Doc dell'Emilia-Romagna, il Pignoletto è un vino destinato prevalentemente al mercato nazionale, fatta eccezione per

le esportazioni nel Regno Unito e alcuni mercati minori. “Siamo tra i più grandi produttori e imbottigliatori di Pignoletto nelle varie denominazioni - conferma Anselmo Chiarli -, all'inizio il tasso di crescita è stato molto importante, ora che si è radicato sul mercato le vendite si stanno ancora allargando ma con maggiore gradualità. La versione frizzante piace a un consumatore giovane e di media età, essendo un vino fresco e leggermente aromatico, non troppo impegnativo, che può essere consumato in ogni occasione. Al momento beneficia anche del successo degli spumanti, ma comunque la denominazione Pignoletto sta raggiungendo una notorietà sufficiente per imporsi autonomamente e ottenere risultati ancora migliori”. In attesa della nuova vendemmia e del nuovo prodotto, il Gruppo Chiarli ha gestito bene i quantitativi e, anche per quest'anno, non ha avuto eccessi di scorte di prodotto.



## Imbottigliamo dal 1997.

Siamo MBF: un'azienda veronese che da 25 anni porta innovazione nel settore dell'imbottigliamento di vino, superalcolici, birra e bevande. Lavoriamo in Italia e in tutto il mondo, ma le nostre radici sono qui.



# MBF25

A FAMILY JOURNEY SINCE 1997



SCOPRI DI PIÙ SU [www.mbf.it](http://www.mbf.it)

# ROAD TO BUBBLES

## HARMONY REFINE

PREPARARE ALLA BOTTIGLIA



4

## WYNTUBE SPUMA

GESTIRE LA RIFERMENTAZIONE



3

## FERVENS BRIO

PREPARARE IL PIED DE CUVE



2

## WYNTUBE PROLIFE

PREPARARE IL VINO BASE



1

## FRESCHÉ BOLLICINE

PERLAGE ELEGANTE E AROMI AL TOP!



www.dalcin.com

## ►Le testimonianze dei produttori

GIOVANNI GIACOBBAZZI presidente della Donelli Vini

## Con le grandi catene internazionali c'è il rischio di andare in perdita, ma il comparto è solido e forte



Il conflitto in Ucraina ha portato nuovamente un periodo di grande incertezza e insicurezza, ma è ottimista su un "possibile rimbalzo da parte del settore del vino" Giovanni Giacobazzi, presidente della Donelli Vini, tra le maggiori case vinicole italiane, dal 1915 sinonimo di Lambrusco di qualità, tradizione e legame con il territorio (i vigneti sono collocati tra le province di Modena e Reggio Emilia). "Non so se abbiamo toccato il fondo, ma il comparto vino per come la vedo io è sostanzialmente solido e forte - assicura Giacobazzi - e sta dimostrando di tenere abbastanza l'urto, pertanto non posso che essere ottimista per il futuro. Oggi il vero problema del mondo del vino è la reperibilità delle materie prime per il confezionamento e il loro costo. Tutte le cantine hanno dovuto aumentare i listini, chi

più chi meno, con decorrenza quasi immediata a seguito della pioggia di aumenti dei materiali. Qualcuno ha addirittura temporaneamente sospeso la produzione perché non ci sta dentro con i costi dell'energia. Noi abbiamo decine di lettere di tutti i fornitori che hanno applicato aumenti e quindi ci siamo a nostra volta dovuti adeguare per garantire la continuità del servizio, ma anche la sopravvivenza stessa della cantina. Poi è chiaro, c'è chi capisce la situazione e magari la accetta, ma c'è anche chi si mette di traverso". La frizione è soprattutto con le grandi catene internazionali che utilizzano la loro forza contrattuale e il loro peso per negare la situazione, sostenendo che "non è successo niente, gli aumenti non esistono e ci stiamo inventando i problemi. In questi casi - continua il presidente di Donelli Vini - sarà indispensabile

trovare un accordo, altrimenti il rischio è di dover purtroppo subire le loro volontà, perché non possiamo decidere di non servirli. Se dovesse andare così rischiamo di mettere a bilancio un segno rosso, l'importante è poterlo sopportare". A preoccupare Giacobazzi è anche il rallentamento del mercato russo-ucraino, che per la Donelli Vini rappresenta uno sbocco notevole e che, a suo parere, chiuderà l'anno con un segno negativo importante. "Russia e Ucraina per noi sono rispettivamente il terzo e il quarto mercato per un totale di quota export del 15%. In questo momento gli ordini sono fermi completamente in Ucraina, che non ha più ritirato un camion, prima perché era vietato il consumo di alcolici e adesso perché hanno ovviamente ben altri problemi. Il mercato russo va a singhiozzo, con molte difficoltà, nonostante gli operatori locali mantengano un atteggiamento quasi

come se la situazione non esistesse, ma i programmi non sono in linea con quelli che si erano fatti e credo che non saranno neanche minimamente realizzabili, perché di fatto ci sono difficoltà enormi sia nei pagamenti sia nei trasporti". Il Lambrusco Doc prodotto dalla Donelli Vini è molto apprezzato oltreoceano, in Centro America e anche in Sudamerica, dove la quota di export è pari all'8%: "C'è un consumo generalizzato che dimostra interesse anche per altri vini, dal Prosecco al Moscato e spumanti in generale. Il Giappone, invece dove siamo presenti ormai da 50 anni e che sul totale rappresenta circa il 4% dell'export, è un mercato molto maturo dove di fatto nel tempo abbiamo ampliato la nostra proposta con vari tipi di Lambrusco, tanti altri vini frizzanti, profumati e anche qualche vino fermo".

E a proposito di frizzanti, sono ancora modeste le quantità vendute di Pignoletto, un vino incompreso che ancora non riesce a "sfondare". "Il Pignoletto è un vino che suscita interesse perché è della famiglia degli spumanti che ora sono di moda - conferma Giacobazzi - però non riesce a graffiare, non ha il nome del Prosecco, e qualcuno sostiene che non ne abbia le caratteristiche organolettiche, per cui da un lato è trainato da questa moda degli spumanti italiani e dall'altro non è ancora del tutto capito. In alcuni mercati come in America, Giappone e Olanda, viene apprezzato e lo vendiamo abbastanza bene, però parliamo sempre di numeri contenuti". Per quanto riguarda il mercato interno l'azienda, che produce 28 milioni di bottiglie l'anno, non ha subito negativamente la pandemia, anzi rivolgendosi prevalentemente alla Gdo in

alcuni casi "abbiamo aumentato i volumi. Rivolgendoci a vari mercati nel mondo, se magari abbiamo perso qualcosa in alcuni Paesi, siamo riusciti a recuperarlo con attività commerciali più incisive in altri che invece hanno subito un po' meno la pandemia e che comunque registravano consumi in crescita". Nessun eccesso produttivo da smaltire della passata stagione e, anzi, Giacobazzi esprime apprezzamento per il fatto che "il vino sfuso è andato bene", mentre per quest'anno è ancora presto per fare previsioni: "Vedremo come andrà. Speriamo di essere fuori dal pericolo gelate, abbiamo fatto da poco oltre 100 giorni senz'acqua che non aiuteranno, però i presupposti oggi sono per una vendemmia in linea con quello che è il potenziale e, anche se i giochi si fanno nell'ultimo periodo, ci sono le basi per un 2022 migliore di come è iniziato".

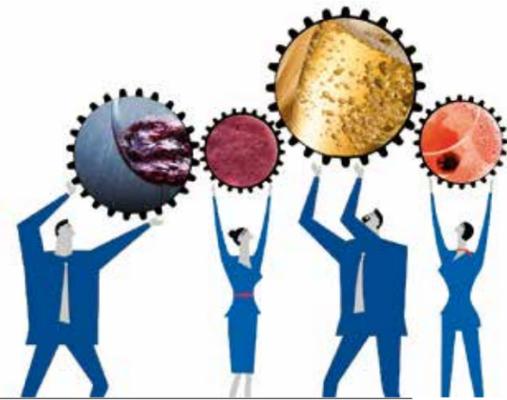


## Il clima alpino è l'essenza delle nostre botti.

Il particolare clima Alpino molto soleggiato, ma con una fresca aria di montagna, è la condizione ideale per la stagionatura e la maturazione del legno. Le nevicate invernali e le piogge estive garantiscono la pulizia dei tannini più duri, in questo modo solo gli aromi più delicati ed eleganti verranno ceduti ai vostri vini.

[www.pauscha.at](http://www.pauscha.at)  
[office@pauscha.at](mailto:office@pauscha.at)

## ►Le testimonianze dei produttori



**STEFANO SGARZI**  
presidente delle Cantine Sgarzi

# Serve una manovra corale di tutti i produttori per un aumento dei prezzi del vino nella Grande distribuzione



**S**tefano Sgarzi guida da circa 30 anni l'azienda di famiglia fondata dal nonno Luigi nel 1933 a Castel San Pietro Terme, oggi giunta alla quarta generazione di viticoltori. Realtà storica vocata all'export (99% del fatturato), che negli anni ha diversificato la propria produzione, utilizzando packaging alternativi al vetro, come la lattina di alluminio e il cartone Tetra-pak®, e diversificando la produzione con vini bio e anche "alcol free", rispondendo alle diverse richieste dei mercati internazionali in cui è presente: dall'America all'Asia passando per i Paesi Scandinavi, il Canada, l'Europa e il mercato russo. "Per quanto riguarda i frizzanti, negli Usa esportiamo il 40% puntando molto sul formato lattina. È un mercato in continuo sviluppo con un incremento stabile e per il momento non ci sono segnali di recessione nei consumi - spiega Sgarzi -. I frizzanti in lattina, insieme ai vini aromatizzati, stanno crescendo sia come visibilità a scaffale, sia in valore, molto popolari sia tra i giovani consumatori (21-30), sia tra le fasce di età più alte". Per Cantine Sgarzi in Europa il mercato principale rimane quello tedesco, dove è in crescita la richiesta di vini biologici: "La nostra quota di export relativa alla Germania è al 15% e continuano ad aumentare le vendite dei vini da coltivazione biologica e vegan-friendly. Purtroppo, però, il consumatore medio tedesco è disposto a pagare al massimo un 15% in più per un vino da coltivazione biologica". Tra i mercati emergenti c'è sicuramente l'Asia che, prosegue Sgarzi, "si sta muovendo in maniera asincrona: da un lato la grande Cina che, a causa della pandemia, ha ridotto molto gli acquisti perché per i cinesi il vino non rappresenta un prodotto di

prima necessità; dall'altro il Giappone, dove la nostra quota export è intorno all'11%, che sta incrementando le sue richieste. Di pari passo, anche la Corea del Sud sta registrando ottime performance". Tornando all'Europa, Sgarzi precisa: "Esportavamo ed esportiamo nei Paesi Baltici e nei tre mercati coinvolti nel conflitto armato - Russia, Ucraina e Bielorussia - circa il 10% del nostro fatturato. La situazione oggi è molto complicata da gestire. Le consegne stanno continuando, ma regna l'incertezza, e l'aggravarsi della situazione geopolitica non facilita l'approvvigionamento e la pianificazione. Tra l'altro quello russo è un mercato in cui si riusciva a lavorare, in generale, con marginalità leggermente superiori rispetto a quelle a cui ci ha abituato la Grande distribuzione tedesca, italiana o anglosassone".

Attualmente il mercato interno è gravato dal problema dell'incremento dei costi senza precedenti ma, per quanto riguarda le scorte, Sgarzi conferma di "non aver avuto eccessi produttivi da smaltire, adesso speriamo di non accumularne durante quest'annata per i prodotti che non possono essere spostati a causa del conflitto. La nostra politica produttiva è stata sempre gestita e organizzata al fine di evitare surplus e anche il 2021, alla fine, è stata un'ottima annata per il nostro turnover dato che la Grande distribuzione non ha mai smesso di lavorare in tutto il mondo". Oggi comunque le più grandi difficoltà non sono legate solo all'aumento indiscriminato dei prezzi di energia e di materie prime ma anche, e soprattutto, alla scarsissima reperibilità di quest'ultime. "I costi ormai sono fuori controllo e purtroppo per noi non è possibile ribaltarli in automatico sui prezzi di vendita praticati alla

Grande distribuzione. I cartoni sono triplicati in un anno e dall'inizio del 2022 le bottiglie hanno visto aumenti circa del 20/30% al mese, mentre i tappi nell'ultimo trimestre sono cresciuti di circa il 25%. Manca inoltre circa un 20% del vetro necessario e quindi gli ordini si possono evadere solo in modo razionato. In questa situazione sarà fondamentale recuperare almeno il costo vivo degli aumenti dell'energia e delle materie secche". Questo significa convincere la Grande distribuzione ad aumentare i prezzi allo scaffale: "Dovremmo adoperarci per applicare una manovra generalizzata, indipendentemente dal prezzo di vendita di ogni azienda, un aumento fisso adottato da tutto il nostro settore. Una scelta che dovrebbe essere accolta e compresa della Grande distribuzione, la quale purtroppo continua invece a respingere con forza gli aumenti del nostro settore mentre ha accettato quelli di pasta o latte. L'incremento che proponiamo, a conti fatti, è più che giustificato perché per il nostro settore era impossibile prevedere 7-8 mesi fa rincari di questa portata, oltre al fatto che non era immaginabile una crisi geopolitica di questa portata". Il perdurare di questo conflitto comporta l'assunzione di scelte strutturali di medio periodo per poter fronteggiare quella che potrebbe tradursi in una pesante recessione economica: "Ipotizziamo un rallentamento dei consumi nel corso del prossimo trimestre. Ciò detto, da buon imprenditore, preferisco vedere il bicchiere mezzo pieno (di un buon vino italiano se possibile) e non mezzo vuoto... Siamo pronti a rimboccarci le maniche e a fare qualche sacrificio in più, quello che importa ora è l'effettiva conclusione del conflitto e il ritorno della pace in Europa e nel mondo".

**MARCO FASOLI**  
direttore commerciale di Emilia Wine

## Diversificare è la via maestra, svecchiando l'idea del Lambrusco dolce che ancora regna in alcuni mercati

**“F**orti in casa per essere forti fuori”, è questo il motto adottato da **Marco Fasoli**, direttore commerciale di Emilia Wine - realtà cooperativa di più 700 soci per 1.870 ettari vitati che raccoglie Cantina di Arceto, Cantina di Correggio, Cantina di Prato di Correggio e, dal 2014, la storica Casali Viticoltori -, per rafforzare l'immagine e il posizionamento del Lambrusco sui mercati internazionali. La strategia commerciale portata avanti da Fasoli cerca di "concentrarsi sui mercati, senza mai monopolizzarli perché per le aziende la diversificazione è necessaria", ragione che ha permesso a Emilia Wine di non subire particolari contraccolpi dal conflitto ucraino. "La Russia la serviamo con un paio di clienti, ma diciamo che non è un mercato di riferimento nel progetto commerciale della nostra azienda, né uno dei suoi focus principali. Come gruppo in questo momento non abbiamo dunque sofferenza derivante da quei mercati". Più forte la presenza invece negli Stati Uniti e in Giappone: "Il Lambrusco rimane il vino rosso italiano più venduto al mondo. Oggi l'export per noi rappresenta un trend in forte crescita: nei primi tre mesi è cresciuto di quasi il 90%, un risultato veramente impressionante. Lavoriamo su quattro continenti, con 30 Stati e 59 importatori, e la nostra politica è quella di portare un messaggio improntato a una

conoscenza anche diversa del nostro prodotto che ho chiamato 'New Sparkling Experience'. Come sta accadendo negli Usa, dove la conoscenza del Lambrusco è legata alla sua versione amabile-dolce, e dove il Gruppo sta lavorando a un vero e proprio riposizionamento: "Servire un mercato come quello americano significa interagire con ambienti diversi, sia per le leggi dei singoli Stati, sia per quanto riguarda i consumi e gli stili di vita, spesso molto differenti. Negli Usa viviamo ancora quel riflesso negativo delle operazioni di svendita del Lambrusco del passato, quindi stiamo portando avanti una politica completamente diversa, alzando la qualità e la reputazione tramite il nostro marchio storico Casali Viticoltori che esiste dal 1900. Stiamo puntando molto sul varietale e su un corretto posizionamento del prodotto, che negli Stati Uniti è essenziale". Anche nei confronti del consumatore americano si sta puntando su una vera e propria rieducazione, sfruttando la forte curiosità per la cucina italiana e l'abbinamento con prodotti freschi: "Questo implica anche il consumo di un vino con un tenore alcolico non altissimo e con una bollicina rilassante. Puntiamo a promuovere un prodotto per un consumo giornaliero da pasto leggero, ma il consumatore americano deve essere rieducato perché il suo punto di vista è fermo al Lambrusco dolce di alcuni anni fa. Quando faccio assaggiare i Lambruschi secchi



rimangono sbalorditi perché non li conoscono, di solito non sanno neanche che esiste la versione secca". Forte il consumo di Lambrusco anche in Giappone, dove però sugli scaffali non è ben posizionato e viene acquistato quasi "di nascosto". "In Giappone c'è ancora questa idea che il Lambrusco non sia un vino di qualità - specifica Fasoli -, sono attenti al posizionamento e al prezzo perché con i telefonini sempre in mano controllano continuamente i dati: è dunque molto importante posizionarlo bene e dargli il giusto prezzo". E sul mercato italiano? "Non posso far altro che essere molto soddisfatto perché, anche se i consumi sono in calo, nella Grande distribuzione abbiamo un posizionamento molto forte. Ad oggi i segnali sono positivi anche perché nel 2021 abbiamo incrementato le vendite per categoria nei fermi del 15% e quindi il nostro non è un prodotto che deve andare alla rincorsa, ma che va valorizzato. Per quanto riguarda invece l'Horeca, canale a cui io tengo di più anche per la mia storia personale, molto dipende da chi si occupa e da come gestisci le vendite sul territorio: è necessario per gli agenti condividere un progetto aziendale, per questo sto lavorando per creare una rete che valorizzi il marchio storico. L'obiettivo di essere forti in casa è anche questo: avere le migliori agenzie sul territorio per essere riconosciuti nella ristorazione locale di qualità".



# metalux

Le tecnologie di METALUX non pongono limiti a nessuno dei tuoi desideri!!



+39 0421 331266

info@metaluxsa.com, info@metaluxcapsule.it

web: [metaluxsa.com](http://metaluxsa.com), [metaluxcapsule.it](http://metaluxcapsule.it)

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
mar-21	0,8%	0,2%	-0,1%	0,3%	0,8%	0,3%	-0,7%	-2,8%	2,9%	0,2%	-0,6%	0,4%	-2,4%	-1,1%	-3,3%	-0,9%
apr-21	1,1%	-0,5%	-0,5%	1,0%	0,4%	1,1%	-1,0%	-1,2%	-0,7%	-1,2%	-0,7%	0,8%	-2,0%	0,1%	-2,4%	-1,6%
mag-21	1,3%	-0,7%	-0,8%	-1,4%	0,3%	0,9%	-1,2%	-0,3%	-1,8%	-1,5%	-1,0%	0,3%	-2,5%	-0,8%	-3,1%	-1,6%
giu-21	1,3%	-0,6%	-0,4%	-1,1%	0,5%	1,2%	-0,4%	1,1%	-4,6%	-1,2%	-0,5%	0,8%	-1,8%	-0,5%	-2,5%	-0,7%
lug-21	1,9%	0,1%	0,1%	-0,2%	0,8%	1,6%	-0,1%	3,0%	-4,4%	0,9%	0,3%	1,4%	-1,2%	-0,5%	-1,8%	0,1%
ago-21	2,0%	0,8%	0,4%	0,6%	0,9%	2,0%	0,1%	4,7%	-2,4%	2,5%	0,6%	1,7%	-1,2%	-0,2%	-2,2%	0,7%
set-21	2,5%	1,1%	1,0%	2,8%	1,0%	2,1%	0,4%	5,4%	-2,1%	2,9%	1,2%	2,9%	-0,7%	0,5%	-1,4%	0,4%
ott-21	3,0%	1,1%	1,3%	4,9%	1,5%	2,3%	0,6%	5,3%	-0,9%	0,5%	0,9%	2,4%	-0,9%	0,3%	-1,6%	0,2%
nov-21	3,7%	1,5%	2,1%	7,4%	1,6%	3,2%	0,6%	6,8%	1,9%	-0,4%	0,9%	2,2%	-1,3%	0,0%	-1,8%	-0,6%
dic-21	3,9%	2,9%	3,0%	10,8%	1,9%	3,4%	1,2%	7,6%	4,0%	5,1%	1,6%	2,0%	-0,7%	0,1%	-1,2%	0,1%
gen-22	4,8%	3,6%	3,7%	12,5%	2,2%	3,7%	1,6%	7,1%	5,0%	8,9%	2,2%	2,7%	-0,7%	-0,1%	-1,2%	0,5%
feb-22	5,7%	4,8%	5,1%	14,6%	3,3%	4,4%	2,4%	7,5%	6,3%	11,3%	2,8%	3,4%	-0,1%	0,0%	-0,4%	0,5%
mar-22	6,5%	5,8%	5,9%	16,5%	4,2%	5,9%	2,8%	10,2%	7,6%	11,8%	3,6%	4,5%	0,9%	0,7%	0,5%	1,6%

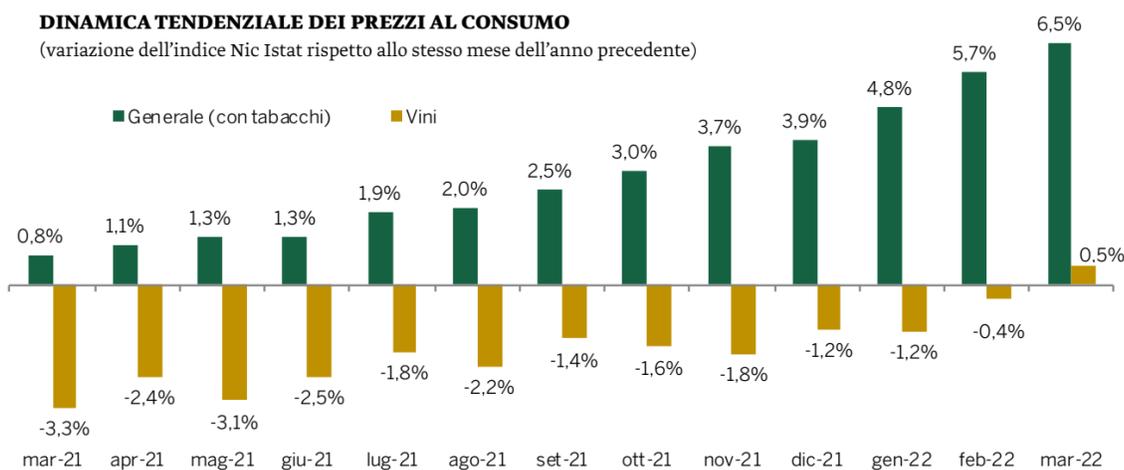


# MARZO RITORNO IN POSITIVO DEI PREZZI DEI VINI

Il mezzo punto percentuale di aumento incorpora tassi tendenziali di crescita rispettivamente dello 0,9% e dell'1,9% calcolati dall'Istat per i vini da tavola e gli spumanti, mentre resta in area negativa il segmento delle denominazioni d'origine, con i prezzi al consumo che segnano una flessione dell'1,3% annua, comunque la più contenuta da giugno del 2020



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



Marzo spinge ancora in alto il caro vita, con la bolletta energetica che resta la componente a maggiore impulso inflazionistico. L'indice Istat dei prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale ha fatto segnare un aumento dell'1% mensile e del 6,5% su base annua (il tasso tendenziale era al più 5,7% a febbraio), con l'inflazione che torna in Italia ai massimi da oltre trent'anni. L'effetto domino, che ha trasferito i rincari di gas e energia su quasi tutte le commodity, ha messo in fibrillazione anche l'alimentare che ha chiuso a marzo con un 5,8% di inflazione di reparto, dal +4,8% di febbraio. Il prezzo della pasta, trainato dal caro-grano, segna un 16,5% di aumento tendenziale (vale a dire rispetto al marzo del 2021), ma a spingere i prezzi del food sono anche oli e grassi (+10,2%, dal +7,5% di febbraio) e tutto il comparto ortofrutticolo. Il drink limita in questa fase i rincari al +3,6%, se si guarda alle sole bevande analcoliche. Ma le condizioni di difficoltà operativa, associate all'impennata dei costi di produzione, hanno riportato il segno più anche sul



**Barbatelle di qualità per un prodotto di qualità**



In Trentino, in un territorio unico per posizione e clima, moltiplichiamo più di 120 varietà da vino e 20 varietà da tavola che danno origine con un'ampia gamma di selezioni clonali innestate sui principali portinnesti, ad oltre 500 combinazioni per ogni esigenza. Dall'impegno, dal lavoro e dalla grande esperienza dei soci dei **Vivai Cooperativi di Padergnone** vengono moltiplicate le barbatelle che contribuiscono alla nascita dei migliori vini italiani.



**VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE** Soc. Coop. Agr.

Socio AFLOVIT Sezione AVIT



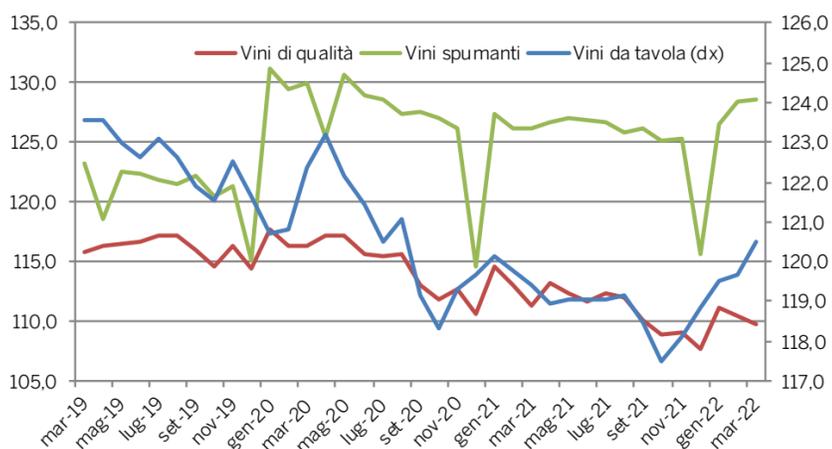
Via Barbazan 19 - Padergnone, 38096 Vallelaghi (TN) Tel. 0461 864142 Fax 0461 864699 www.vicopad.it - info@vicopad.it

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

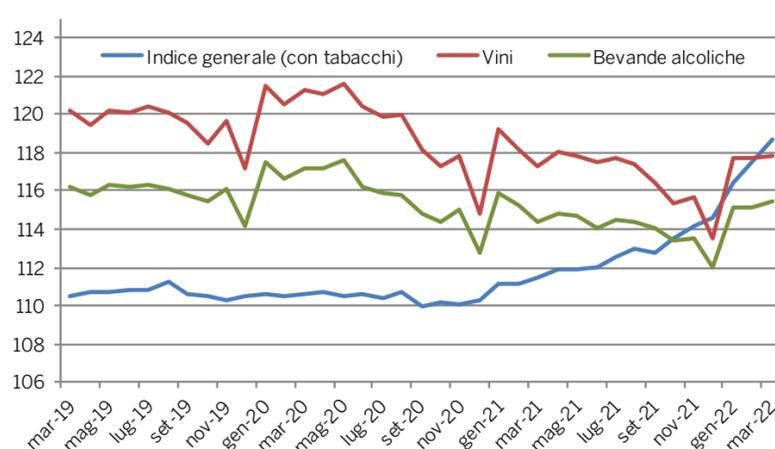
Mese	Abbigliamento e calzature	Abitazione acqua, elettricità e combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Alberghi, ristoranti e pubblici esercizi	Altri beni e servizi
mar-21	0,5%	-0,1%	0,7%	0,9%	2,6%	-2,8%	1,2%	-3,7%	1,2%	1,1%
apr-21	0,2%	5,0%	0,4%	0,9%	2,9%	-3,6%	1,1%	-3,7%	0,8%	1,2%
mag-21	0,3%	5,9%	0,5%	1,0%	4,8%	-2,8%	0,2%	-3,7%	0,1%	1,2%
giu-21	0,2%	5,9%	0,9%	1,1%	4,5%	-2,9%	-0,4%	-3,7%	1,5%	1,0%
lug-21	0,2%	9,1%	0,8%	1,1%	5,2%	-2,0%	-0,6%	-3,7%	2,1%	1,0%
ago-21	0,3%	9,6%	0,9%	1,1%	5,3%	-1,2%	-0,4%	-3,7%	2,3%	0,7%
set-21	0,7%	9,8%	1,2%	1,0%	7,0%	-0,9%	0,3%	-3,9%	2,7%	0,7%
ott-21	0,5%	11,4%	1,4%	1,0%	8,7%	-2,0%	0,3%	-0,7%	2,5%	0,5%
nov-21	0,6%	14,1%	1,5%	0,9%	10,5%	-2,8%	0,3%	-0,5%	2,7%	0,4%
dic-21	0,6%	14,4%	1,7%	0,8%	9,6%	-2,6%	0,1%	-0,5%	3,5%	0,7%
gen-22	0,6%	22,7%	2,4%	0,7%	7,8%	-4,1%	1,2%	-0,5%	4,3%	0,7%
feb-22	0,8%	27,4%	3,0%	0,7%	9,0%	-3,5%	1,3%	-0,6%	4,0%	0,6%
mar-22	1,3%	28,3%	3,2%	0,8%	11,0%	-3,5%	0,5%	-0,5%	4,7%	1,2%

Fonte grafici e tabelle:  
elaborazioni  
Corriere Vinicolo  
su dati Istat

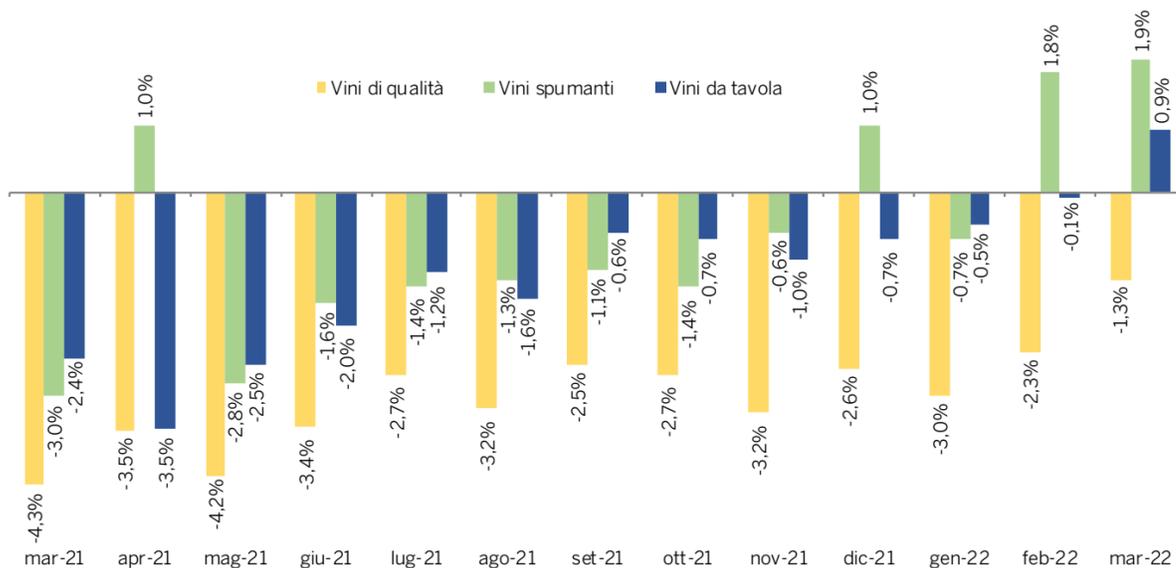
VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA



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



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



circolo del beverage alcolico, con lo 0,9% di aumento tendenziale di marzo che oltre a ribaltare il segno meno di febbraio porta l'inflazione di reparto ai massimi dal maggio 2020.

L'evidenza di un ritorno in positivo della dinamica annuale dei prezzi dei vini (+0,5% a marzo), dopo una fase deflattiva protrattasi per venti mesi consecutivi, conferma le attese di una mini ripresa inflazionistica anche per le referenze enologiche, seppure molto distante dall'attuale dinamica generale del caro vita. Il mezzo punto percentuale di aumento incorpora tassi tendenziali di crescita rispettivamente dello 0,9% e dell'1,9% calcolati dall'Istat per i vini da tavola e gli spumanti, mentre resta in area negativa il segmento delle denominazioni d'origine, con i prezzi al consumo che segnano una flessione dell'1,3% annua, comunque la più contenuta da giugno del 2020.

Un contributo positivo lo hanno dato, nel reparto alcolici, anche superalcolici e birre, con aumenti dei prezzi retail rispettivamente dello 0,7 e dell'1,6 per cento a distanza di dodici mesi. In questo contesto, il worst case scenario tratteggiato dalla Banca d'Italia, nell'ipotesi di interruzione dei flussi del gas russo, proietta l'inflazione 2022 a ridosso dell'8%. Il caro vita si porterebbe invece al +5,6% (dall'1,9% del 2021) nell'ipotesi intermedia di guerra prolungata, ma senza interruzione delle forniture energetiche di Mosca, e addirittura al più 4% nello scenario più ottimistico, che sconta una risoluzione a breve del conflitto.p.f.



VENDITE IN GDO 5 settimane al 3/4/2022

Le importanti variazioni negative sono in gran parte frutto della diversa calendarizzazione della Pasqua tra 2021 e 2022



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.
<b>Totale vino confezionato</b>	<b>45.561.668</b>	<b>-14,5</b>	<b>165.806.672</b>	<b>-18,1</b>	<b>3,64</b>	<b>-4,2</b>
Totale fino a 0,75	25.277.920	-17,3	131.090.560	-20,0	5,19	-3,3
Vetro 0,375	70.472	-12,0	658.308	-13,3	9,34	-1,5
Vetro 0,75	25.156.810	-17,3	130.060.984	-20,1	5,17	-3,3
da 0,76 a 2	3.242.917	-11,1	8.175.585	-11,0	2,52	0,1
altri formati	1.449.560	-9,4	2.487.834	-9,1	1,72	0,3
brik	12.383.613	-10,7	18.757.066	-8,6	1,51	2,3
Bag In Box	1.902.742	-6,9	3.401.204	-10,2	1,79	-3,5
plastica	1.304.918	-15,7	1.894.431	-12,5	1,45	3,8
Chianti 0,75	1.435.801	-5,5	7.013.174	-2,1	4,88	3,6
Vermentino 0,75	652.474	-31,0	4.311.094	-29,0	6,61	2,9
Barbera 0,75	765.432	-10,9	3.602.413	-10,6	4,71	0,4
Montepulciano d'Abruzzo 0,75	840.803	-14,2	3.483.502	-15,6	4,14	-1,7
Chardonnay 0,75	650.772	-24,0	3.135.071	-26,7	4,82	-3,6
Bonarda 0,75	817.506	-8,7	2.875.365	-10,6	3,52	-2,2
Primitivo 0,75	408.008	-26,0	2.764.695	-22,9	6,78	4,2
Nero d'Avola 0,75	542.216	-20,1	2.660.994	-19,6	4,91	0,7
Traminer 0,75	244.871	-35,1	2.465.550	-34,7	10,07	0,6
Altro 0,75	6.900.314	-12,0	34.206.300	-17,7	4,96	-6,5
<b>Totale frizzante</b>	<b>5.967.264</b>	<b>-16,2</b>	<b>21.009.888</b>	<b>-17,3</b>	<b>3,52</b>	<b>-1,3</b>
Prosecco	297.663	-22,7	1.933.509	-22,9	6,50	-0,3
Lambrusco	1.729.036	-28,0	5.854.249	-23,9	3,39	5,8
<b>Totale private label</b>	<b>6.614.648</b>	<b>-14,2</b>	<b>16.735.036</b>	<b>-16,4</b>	<b>2,53</b>	<b>-2,5</b>
<b>Totale spumanti</b>	<b>5.671.148</b>	<b>-35,4</b>	<b>38.834.164</b>	<b>-35,1</b>	<b>6,85</b>	<b>0,4</b>
Prosecco	2.984.165	-32,1	20.997.376	-31,1	7,04	1,6
Asti	117.433	-56,9	829.127	-51,5	7,06	12,5
Metodo Classico italiano	366.243	-55,3	6.611.296	-49,4	18,05	13,2
<b>Totale spumanti private label</b>	<b>416.915</b>	<b>-28,5</b>	<b>2.885.061</b>	<b>-32,1</b>	<b>6,92</b>	<b>-5,1</b>

# PRODOTTI & ATTREZZATURE IN VETRINA

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

## AEB Linea Cristal per la produzione di spumanti di qualità

Dal know-how e dall'esperienza maturata negli anni nel settore degli spumanti in Francia, e nei Paesi dove questa tecnologia era in espansione, nasce la linea Cristal, firmata Oenolia. La linea Cristal è frutto di un'avanzata ricerca del Gruppo AEB in un settore complesso, dove le sfumature sono la chiave per il successo del prodotto nel mercato. L'accuratezza nella selezione delle biotecnologie e dei coadiuvanti abbraccia il processo della rifermentazione: troviamo quindi un'attenta selezione di lieviti, fra cui Levulia Cristal, autorizzato e certificato dal Civec (Comité Interprofessionnel du vin de Champagne), ideale per la prima fer-



mentazione e per la presa di spuma; e Levulia Agglo, LSA agglomerante capace di ridurre i tempi di remuage. Enovit Perlage è invece un nutriente studiato per garantire un rapido avvio della fermentazione. Specifici per la chiarifica e l'affinamento sono Adjuvant Cristal A e Adjuvant Cristal T, utilizzabili sia per remuage manuali che meccanizzati. La gamma si completa con Fortifia Cristal, una selezione di tannini di rovere e castagno in grado di stabilizzare il potenziale redox durante la presa di spuma. A ciò si unisce il supporto specializzato di AEB, che garantisce al cliente il giusto approccio alla tecnologia della spumantizzazione e alle sue peculiarità. *Info: aeb-group.com*



## AMORIM CORK ITALIA Spark 02 NDtech®: spumeggiante per natura

L'eccellenza nel packaging ha il sigillo di Amorim Cork Italia: il più sicuro alleato per i vini di qualità. Scegliere un tappo in sughero Amorim, infatti, significa assicurare la più alta esperienza sensoriale ai propri clienti e allo stesso tempo tracciare un percorso di sviluppo sostenibile. Nel mondo dei vini destinati alle celebrazioni, la garanzia sensoriale è il valore aggiunto di un momento già prezioso: quello dei brindisi. In Amorim Cork Italia questa ricchezza diventa perfetta nel tappo Spumante Spark 02 NDtech® con corpo agglomerato con rondelle di sughero naturale nel lato a contatto con il vino. Una chiusura esclusiva, garantita da tre fasi di controllo: dapprima un trattamento di vaporizzazione brevettato delle rondelle Corknova®, con elevato potere estrattivo dei composti volatili, segue un sistema a raggi X TRX-D per la rilevazione dei difetti interni delle rondelle e chiude, in un apice di eccellenza, con la selezione mediante gascromatografia individuale che garantisce un contenuto di Tca rilasciabile pari o inferiore al limite di rilevabilità analitico. Progettato per vini spumanti con tempi di consumo oltre 36 mesi dall'imbottigliamento, il tappo Spumante Spark 02 NDtech® ha un bilancio di carbonio negativo, pari alla cattura di 562 g di CO<sub>2</sub> per tappo lungo tutta la filiera produttiva. Amorim Cork Italia, così, si rivela come il più potente alleato per ogni cantina attenta alla valorizzazione dei propri prodotti e all'eredità che lascia.

I vini frizzanti presentano specifiche problematiche di conservazione dovendo garantire una tenuta sempre e comunque perfetta alla pressione dell'anidride carbonica sviluppata dalla fermentazione del vino. Astro, azienda di riferimento su scala mondiale nella produzione di chiusure per il settore enologico, ha sviluppato la linea Bacchus SW appositamente per l'imbottigliamento dei vini mossi e frizzanti. Conex e Saturn: i liner ad alta resistenza. Il segreto delle chiusure Bacchus SW è negli speciali liner Conex e Saturn, prodotti da Astro appositamente per i vini frizzanti: i liner Conex si caratterizzano per la peculiare forma conica, che si adatta perfettamente allo spazio tra vetro e capsula, eliminando ogni rischio di perdita

## ASTRO Bacchus SW, le chiusure per vini frizzanti a prova di ogni pressione



del liquido a causa della pressione; i liner Saturn, vengono stampati a iniezione e utilizzano una speciale miscela di polietene per offrire un incastro ottimale nella capsula e una tenuta assoluta senza cessione di odori o sapori al prodotto. Qualità 100%, zero problemi.

Grazie ai rigorosi controlli di qualità sulle linee di produzione, le chiusure Bacchus SW sono esenti da ogni possibile difettosità e assicurano la migliore esperienza possibile ai consumatori: nessun rischio di Tca (sapore di tappo), massima facilità di apertura e assoluta

precisione della richiusura. Il massimo della funzionalità, il massimo della bellezza. Grazie a impianti di verniciatura all'avanguardia, le Bacchus SW sono decorabili con tutte le tecniche di stampa richieste oggi dal mercato, tra cui hotfoil, rilievo e tampografia.

## BELBO SUGHERI Paolo Araldo, Belbo Sugheri e Diam: una sicurezza anche per i vini frizzanti

DIAM

PA Paolo Araldo

IS Belbo SUGHERI

I tappi in sughero prodotti dall'azienda francese Diam Bouchage, finalizzati e distribuiti in Italia dal Gruppo Araldo, presentano caratteristiche uniche e inimitabili anche per i vini frizzanti. La capacità di garantire l'assenza di deviazioni organolettiche al vino e il comportamento meccanico uguale per tutti i tappi in fase di imbottigliamento, continuano a incentivare la presenza di questi tappi nelle cantine sia italiane che estere. Ma questi prodotti si distinguono anche per un'altra qualità che li porta ad essere utilizzati nella tappatura dei vini frizzanti. Infatti, grazie alla loro elevata elasticità, permettono alle cantine di poter contare su una tenuta ottimale della chiusura, in grado di mantenere la pressione del vino per tutto il tempo di utilizzo. Negli anni il Gruppo Araldo, attraverso l'azienda Belbo Sugheri, ha sviluppato un vero e proprio supporto tecnico, che permette di affiancare i clienti dalla scelta iniziale del prodotto fino alla tappatura finale. Questo supporto tecnico è dato da un laboratorio interno dotato di strumentazioni per test e analisi e composto da biologi, enologi e chimici. Il Gruppo Araldo nei primi anni 2000 inizia la partnership con la Diam Bouchage diventando distributore esclusivo in Italia. Negli anni ha investito per creare una realtà industriale e commerciale ben strutturata, con l'obiettivo di dare il massimo valore aggiunto ai propri clienti.



## CMP Interfalda Vinplast FC, BG e Magnum per un corretto alloggiamento delle bottiglie in posizione orizzontale

La tradizione vuole che a fine '600 l'abate francese Pierre Pèrignon abbia scoperto una sorta di metodo classico di rifermentazione del vino in bottiglia per la produzione di vini spumanti. Alla cuvée viene aggiunta una soluzione composta da vino base, zucchero di canna, lieviti selezionati e sali minerali. Il vino a cui è stato aggiunto il liqueur de tirage viene imbottigliato in bottiglie spesse, chiuse con un tappo a corona, che preservano il vino dalla luce. Nelle bottiglie, accatastate per un periodo superiore ai 18 mesi in ambienti a temperature comprese tra i 10° e i 12°, gli zuccheri vengono trasformati dai lieviti, sviluppando alcol e anidride carbonica (le bollicine). La conservazione del vino durante questi mesi è una fase molto delicata e importante di tutto il processo. La CMP da qualche anno ha creato l'interfalda Vinplast nei modelli FC, BG e Magnum al fine di consentire un corretto alloggiamento delle bottiglie in posizione orizzontale. L'importanza di preservare il vetro da rotture o esplosioni improvvise è garantita dal fatto che le bottiglie nel metodo Vinplast non hanno punti di contatto, il fitto incastro delle bottiglie e la compattezza del metodo garantiscono alle bottiglie una assoluta protezione dalla luce ma anche un'ottima circolazione dell'aria. In tema di sostenibilità la CMP si impegna da anni nell'utilizzo di plastiche rigenerate: le interfalde Vinplast sono infatti stampate utilizzando esclusivamente Pet di recupero da raccolta differenziata. Centinaia di produttori si sono fidati di CMP e del suo prodotto Vinplast affidando con soddisfazione la cura delle loro preziose bottiglie. In Vinplast veritas...

## DAL CIN

**DAL CIN**  
Freschezza, longevità  
e riduzione della SO<sub>2</sub>

**U**na proposta completa per vini frizzanti che non ammettono improvvisazioni!  
*Protezione e preparazione dei vini base*  
- BattKill XXL: protegge il vino base dallo sviluppo dei batteri lattici, riducendo o eliminando l'impiego di SO<sub>2</sub>.

- Polimersei e wynTube ProLife: detossificano il vino base, eliminando gli inibitori endogeni formati durante la prima fermentazione.  
*Sicurezza e aromaticità in presa di spuma*  
- Lalvin T18: longevità e intensità dei vini, anche destinati alla bottiglia bianca.  
- Fervens Pro6: frutta e fiori in autoclave. Selezionato per la vinificazione di Prosecco, è ideale per tutti i frizzanti.  
- wynTube Spuma: nutriente

che limita la produzione di composti solforati, acetaldeide e acido piruvico. Il glutatone ridotto e i peptidi riducenti proteggono gli aromi e il colore del vino nel tempo  
*Prevenzione delle riduzioni e complessità*  
- Lifty Fresh e Lifty Bloom: gli innovativi Miglioratori da impiegare in presa di spuma per prevenire i fenomeni di riduzione e conferire un'armoniosa complessità ai vini.



**DELLA TOFFOLA**  
Autoclavi e serbatoi a pressione tecnologicamente avanzati Sirio Aliberti

**I**l Gruppo Della Toffola, con oltre 100 anni di esperienza, è leader nel settore Wine & Beverage con un'offerta completa di macchinari per il processo di vinificazione che comprende: filtri tangenziali, macchinari per la trasformazione e stoccaggio, linee di imbottigliamento fino al packaging finale. La nostra offerta integrata ci permette di proporci come partner unico per tutti i processi produttivi, tra i quali è compresa anche la spumantizzazione automatica. La progettazione e produzione di autoclavi e serbatoi a pressione tecnologicamente avanzati per il settore enologico è realizzata interamente da Sirio Aliberti, azienda piemontese che ha realizzato, nel 1946, la prima autoclave e che fa parte del Gruppo da oltre 20 anni. Tutte le soluzioni sviluppate da Sirio Aliberti per il processo di spumantizzazione sono dotate di quadri elettrici e di sistemi per la gestione automatica che garantiscono un monitoraggio in tempo reale della temperatura, e di tutti gli altri parametri del processo di spumantizzazione. I sistemi oltre a garantire un controllo totale, gestiscono in autonomia il ciclo fermentativo con dosaggio dei nutrienti, controlli di pressione e controllo della CO<sub>2</sub>. Inoltre, tutti i serbatoi e le autoclavi di Sirio Aliberti sono gestiti da software e hardware connessi ai sistemi integrati di gestione e controllo aziendale Scada Mes o Erp, secondo i parametri identificativi dell'Industria 4.0.

## DIAM BOUCHAGE

Mytik Diam: una gamma di tappi per spumanti al servizio dell'enologia moderna



**P**er Diam Bouchage, il tappo è più di un semplice otturatore; è l'ultimo atto enologico del produttore vinicolo. Deve permettere di preservare la buona evoluzione del vino imbottigliato nel rispetto del profilo aromatico che gli si vuole conferire. La gamma Mytik Diam, dedicata agli spumanti, offre prodotti con diversi livelli di permeabilità e diverse garanzie meccaniche. Mytik Diam 3, Mytik Diam 5 e l'ultimo nato Mytik Diam

10 offrono durate meccaniche ottimali da 3 a 10 anni. Test di invecchiamento accelerato - identici a quelli utilizzati dall'industria aeronautica - sono stati in grado di confermare l'eccezionale durata di Mytik Diam 10 e in particolare un'eccellente preservazione della CO<sub>2</sub> nel tempo. La gestione degli scambi gassosi è l'argomento numero 1 dell'enologia moderna e Diam Bouchage lavora da oltre 15 anni sulla permeabilità dei suoi tappi. L'azienda

dedica una parte significativa del proprio budget di Ricerca & Sviluppo allo studio di questa tematica, in collaborazione con molte università in tutto il mondo. La gamma Mytik Diam ha ora due livelli di permeabilità che consentono una gestione precisa dell'ossigeno: basso per MD3 e MD5 e molto basso per MD10. Quest'ultimo ha una quantità di O<sub>2</sub> desorbita dal tappo (Oxygen Initial Release) molto meno importante di quella dei tappi

tradizionali e questo in modo omogeneo da un tappo all'altro. Inoltre, MD10 ha un OTR (Oxygen Transfer Rate) molto basso per una lenta evoluzione del vino in bottiglia. È particolarmente indicato per vini spumanti da invecchiamento, vini spumanti con pochi o nessun solfito e offre molti vantaggi a vini sensibili come spumanti rosati o mezze bottiglie. In Champagne, 1 bottiglia su 4 è tappata da un tappo Mytik Diam.

**ENARTIS**  
Valorizzare la qualità degli spumanti dal vino base alla presa di spuma

**L**a finezza del perlage e la persistenza della corona sono caratteristiche essenziali nella definizione della qualità del vino spumante. Le bollicine ideali sono fini, numerose e persistenti, esaltano i profumi, enfatizzano la sensazione di freschezza senza aggredire il palato. Enartis propone una gamma di prodotti specifici per ottimizzare la qualità della spuma a partire dal vino base, indipendentemente dal metodo di spumantizzazione utilizzato. Rimuovere i composti indesiderati presenti nel mosto prima della fermentazione è fondamentale.

Clairperlage Uno è un chiarificante creato per la stabilizzazione proteica di vini base di cui si vuole conservare una buona capacità spumante. Elimina le proteine responsabili dell'instabilità proteica e preserva la frazione mannoproteica responsabile della persistenza della spuma e della qualità del perlage. Successivamente, per la presa di spuma, la scelta del lievito definirà la "personalità" del vino. Se lo stile ricercato dall'enologo è quello elegante e delicato, Enartisferm Perlage è un lievito che si caratterizza per la produzione di vini con aromi tenui e puliti che esprimono le caratteristiche varietali. Surl Mousse è un derivato di lievito ricco in mannoproteine libere da usare durante la presa di spuma. Riduce le dimensioni della bolla rendendola più persistente e cremosa al palato. Alla sboccatura e in preimbottigliamento, Maxigum Plus aumenta la qualità della spuma, la complessità aromatica e le sensazioni di volume e dolcezza al palato.

## ERBSLÖH

**ERBSLÖH**  
Oenoferm®  
Champ, il nostro aiuto per i vostri vini frizzanti

**S**elezionato nello Champagne, è un lievito perfetto per vini spumanti di alta qualità. Promuove delicate note di frutta con toni di nocciola. L'appartenenza alla famiglia dei *Bayanus* assicura una completa fermentazione senza zuccheri residui. Dovuto a una breve fase di adattamento, veloce ed efficace fermentazione, è la scelta migliore per produrre un vino spumante. Allo stesso tempo Oenoferm® Champ è l'ideale per gli arresti di fermentazione e le condizioni difficili. Ha la caratteristica di essere un lievito killer e diventa velocemente dominante così da garantire una pulita e perfetta fermentazione. Concetto di spumantizzazione: per avere uno spumante con caratteri distintivi bisogna includere anche i prodotti enologici combinati per le speciali necessità delle bottiglie spumantizzate. Nella linea Erbslöh Oenoferm® Champ, VitaDrive® F3 e Vitaferm Ultra F3 vi supporteranno per un moderno stile di vini spumanti. VitaDrive® F3 migliora la resistenza allo shock osmotico, protegge e stimola i lieviti durante la reidratazione e incrementa il benessere del lievito per la seconda fermentazione, migliora la tolleranza alcolica, protegge l'aroma e il colore, previene la formazione di H<sub>2</sub>S. VitaFerm Ultra F3 contiene pareti cellulari, lievito inattivo, DAP, tiamina, steroli, minerali, nucleotidi e fornisce al lievito tutti i nutrienti necessari per un'ottima fermentazione, per la produzione di vini freschi e fruttati. Inoltre, assorbe le sostanze che inibiscono la fermentazione.



L'impiego di Isiox durante l'imbottigliamento permette di regolare le concentrazioni dei gas, mantenendo la struttura e gli aromi del vino



## EXPERTI

Isiox®: gestione dei gas disciolti nel vino e sostenibilità in cantina

Isiox è il sistema innovativo prodotto in Italia che ottimizza i gas nel vino in modo semplice e non invasivo. Ad oggi abbiamo suerato le 150 referenze in Italia. Le applicazioni sono in grado di gestire il contenuto di O<sub>2</sub> e di CO<sub>2</sub> in qualsiasi momento del processo di elaborazione e i vantaggi riguardano il miglioramento della qualità organolettica e dell'aromaticità e il miglioramento della shelf-life dei vini in bottiglia. Isiox è un impianto ad alta tecnologia con sensoristica e algoritmi avanzati, facile da utilizzare grazie alla semplice interfaccia uomo-macchina. Il sistema lavora in modalità automatica e semi-automatica in grado di sottrarre ossigeno dai vini in lavorazione e preimbottigliamento; sottrarre acido solfidrico e metilmercaptano, regolare il contenuto di anidride carbonica e gestire la pressione in bottiglia. Isiox è utile quando si vuole: 1) modificare la concentrazione di ossigeno e anidride carbonica nel vino senza strappaggio; 2) incontrare i livelli di CO<sub>2</sub> precisi del mercato di destinazione; 3) utilizzare il confezionamento flessibile come tetrapack e bag in box; 4) ridurre la quantità di anidride solforosa all'imbottigliamento. Isiox permette inoltre un'attenzione particolare alla sostenibilità: sociale: riduzione dell'impiego della solforosa a favore della salubrità del vino; economica: sostituzione di processi manuali più dispendiosi, minore consumo di gas tecnico rispetto allo strappaggio e limitato consumo di elettricità; ambientale: limitato consumo di acqua, lunga durata di utilizzo e limitata necessità di ricambi (no smaltimento). Per prenotare un test in cantina contattare [experti@experti.it](mailto:experti@experti.it)

## FEDERFIN TECH Capsule per frizzanti

Starvin è la linea di capsule in alluminio per vini progettata e sviluppata da Federfin Tech, leader di mercato nella produzione di tappo in alluminio a vite per le bottiglie di vino, che nel 2020 ha raggiunto il traguardo di 700 milioni di tappi 30x60 venduti nel mondo. Un risultato che è anche e soprattutto supportato dal successo dei vini frizzanti, Prosecco e spumanti che hanno visto raggiungere numeri record ed hanno aumentato la richiesta di tappi in alluminio per queste bottiglie. Federfin ha sviluppato anche tre tipologie di sottotappi per garantire la giusta pressurizzazione



dei vini; nuovissimo è il sottotappo T P60 in grado di essere utilizzato sia per vini fermi che frizzanti, particolarmente efficace e indicato per garantire le massime performance di "frizzantezza" ed ermeticità. Numerose cantine hanno spostato l'attenzione sul "frizzante" e appare sempre più marcata la strategia del marketing di focalizzarsi su un'immagine di prodotto particolareggiato e curato, enfatizzato dalle tecniche di stampa offset, Hotfoil e serigrafia. Ai 20.000 mq del comparto produttivo è stato aggiunto un reparto di verniciatura da 5.000 mq altamente efficiente e dedicato alla personalizzazione di colore, che consente di stampare colori particolareggiati o metallizzati o a campione, sviluppato appositamente anche per la gestione di piccoli quantitativi o per imbottiglieri che desiderano un prodotto unico e differenziato. Info: [www.federfintech.com](http://www.federfintech.com) [info@federfintech.com](mailto:info@federfintech.com)



LALLEMAND OENOLOGY

Original by culture

## LALLEMAND Spumanti e frizzanti dal profilo fruttato e floreale

Per conferire un'efficiente protezione dall'imbrunimento della componente fenolica e dalla comparsa di aromi ossidativi, migliorando l'espressione aromatica e la freschezza delle basi spumante, Lallemand ha messo a punto in collaborazione con lo Iuvv di Digione (Francia) Glutastar™, un nuovo lievito inattivo specifico a tenore garantito di glutazione indicato per proteggere i vini bianchi e rosati dai fenomeni ossidativi durante le fasi pre-fermentative. Aggiunto su uva o mosto nelle primissime fasi del processo di vinificazione o anche direttamente in pressa, Glutastar™ assicura un elevato rilascio di glutazione ridotto e peptidi stabilizzanti in grado di conferire un'elevata capacità antiossidante. Per l'elaborazione di vini spumanti in autoclave e

frizzanti di qualità dal profilo fruttato e floreale, i lieviti Lallemand Charme® Fruity e Charme® Floreal continuano ad essere apprezzati in tutto il mondo per la loro sicurezza fermentativa anche in condizioni difficili e per la capacità di esaltare un quadro organolettico fine ed elegante. Charme® Fruity favorisce lo sviluppo di un profilo aromatico armonioso e intenso ed è caratterizzato da una componente fruttata dominante, un'ottima morbidezza e volume. Negli spumanti e frizzanti, sia rosati che rossi, assicura inoltre una buona stabilità del colore. Charme® Floreal permette di ottenere vini dal profilo maggiormente incentrato su note floreali, sentori di frutta a polpa bianca e spezie, contribuendo ad un palato delicato ed equilibrato.

## MASILVA Neotech®, tecnologia innovativa per l'eliminazione del Tca dai granuli di sughero

Con la determinazione di continuare ad evolvere e in risposta alle domande e alle tendenze del mercato, MaSilva ha migliorato la qualità del proprio prodotto micro-agglomerato con lo sviluppo di una tecnologia progettata per sterilizzare i granuli di sughero. Con un investimento di oltre 10M€, prevede di raggiungere una produzione annua stimata di 400M di tappi di sughero micro-agglomerato. Per supportare questa capacità produttiva, è attualmente in fase finale di costruzione una nuova struttura totalmente dedicata a questo progetto. Tutti i granuli provengono da materie prime attentamente selezionate presso il centro di raccolta, con una superficie 100 000 mq, dedicato allo stoccaggio e alla lavorazione delle plance di sughero, situato nel cuore di Alentejo. Questo granulato viene trattato con tecnologia a letto fluido per assicurare l'interazione molecolare con la sostanza gassosa: il flusso gassoso passa attraverso e coinvolge tutte le particelle di sughero, creando in tal modo le condizioni per la miscelazione rapida, l'agitazione costante e la sterilizzazione ottimale dei granuli; la rimozione del Tca altamente ottimizzata, per livelli ND. Nessun intervento meccanico: i granuli sono trasportati mediante un processo con vibrazione; la memoria elastica naturale dei granuli è preservata. Consistenza dei granuli mediante trattamento:

efficienza omogenea in tutte le dimensioni dei granuli di sughero; la consistenza e l'aspetto naturale dei granuli sono preservati senza distruzione della struttura cellulare. Ecologico e sostenibile: nessun impiego di solventi chimici; utilizzo solo di vapore e pressione controllata. Vantaggi di Neotech®: eliminazione della stratificazione di granuli, per una maggiore coerenza nelle prestazioni delle caratteristiche naturali del sughero; proprietà fisiche dei granuli migliorate.



**I NOSTRI PRODOTTI GIURIDICI  
CARTACEI E ONLINE**

**CODICE DELLA VITE E DEL VINO ED. 2021**

**DAI VINI TIPICI AL TESTO UNICO ED. 2022**

**BANCHE DATI GIURIDICHE ONLINE (IT - UE)**

**NEWSLETTER GIURIDICA SETTIMANALE "UIVLEX"**

**COMEX BANCA DATI GIURIDICA ON-LINE PER L'EXPORT**

Unione Italiana Vini

Per i nostri clienti prodotti editoriali e strumenti di aggiornamento normativo online.

SCRIVI UNA MAIL AL SERVIZIO GIURIDICO DI UIV: [serviziogiuridico@uiv.it](mailto:serviziogiuridico@uiv.it) | Tel. 06 44235818

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

## MAXIDATA uve2k.Blue: procedure dedicate alla frizzantatura

**U**ve2k.Blue, il software gestionale per le aziende vitivinicole, comprende un ricco ventaglio di funzioni sviluppate appositamente per la gestione dei processi e delle operazioni specifiche per il settore. Tra gli strumenti a disposizione, vi sono anche le procedure dedicate alla frizzantatura. La procedura software permette innanzitutto di identificare la partita di vino in frizzantatura e gestirne la tracciabilità, dalla preparazione dei tagli fino all'imbottigliamento ed al confezionamento. Con passaggi semplici e guidati si possono eseguire tutte le operazioni necessarie, compresi gli arricchimenti con mosto concentrato, mosto concentrato rettificato e mosto concentrato rettificato solido. I calcoli dell'arricchimento vengono eseguiti in automatico, consentendo di completare coerentemente l'operazione. In aggiunta alla frizzantatura in autoclave, è anche previsto un wizard (procedura guidata) per la produzione di vini frizzanti con l'aggiunta di CO<sub>2</sub>. Grazie alle pagine di riepilogo per singola partita, risulta più semplice tenere sotto controllo l'intera situazione a colpo d'occhio. Le pagine di dettaglio consentono poi di visualizzare tutte le operazioni condotte, in maniera più estesa, con le relative informazioni. Tutto il sistema è integrato con il registro telematico e con la gestione dei vasi vinari; in quest'ultimo caso l'integrazione si rivela particolarmente utile anche per inserire le eventuali analisi eseguite in laboratorio



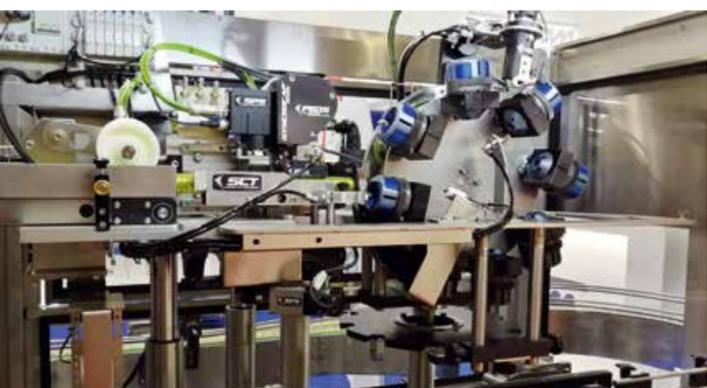
## MBF Buon compleanno MBF: 25 anni di frizzante passione

**P**reservare la tradizione è un atto di grande responsabilità. In venticinque anni di ricerca e innovazione MBF ha segnato una svolta nella produzione di tecnologie per l'imbottigliamento. Leader nella progettazione e costruzione di monoblocchi di riempimento di vino, distillati, birra, aceto e succhi; impianti composti da torrette sciacquanti, riempitrici e tappatrici di bottiglie di vetro e PET. Sono i fratelli Anita e Antonio Bertolaso e il direttore operativo Giuliano Boscaro, il volto delle nuove dinamiche che animano lo slancio di ricerca continua a cui MBF sta abituando da tempo i suoi numerosi clienti. Una famiglia che ha fatto della propria passione un modello di forza e grande collaborazione, attraverso cui tracciare una strada che

ha portato l'ingegno e la cultura della città di Verona ovunque nel mondo. L'essere diventati un punto di riferimento leader del mercato mondiale non ha però cambiato lo stile che da sempre caratterizza lo slancio nel confrontarsi, portando sempre avanti i valori come l'audacia, il rigore e la fedeltà alla tradizione. Con un organico di 165 dipendenti all'interno dell'importante sede di produzione ufficiale italiana di Veronella e 55 nelle filiali situate in Scozia, Stati Uniti, Argentina e Spagna, MBF fa la differenza di settore. Una missione la loro, che porta a comprendere quelle che sono le linee di investimento di chi ha la consapevolezza del continuo mutamento e della rapida trasformazione che caratterizza la cultura di chi non è mai stanco di guardare al futuro.



Da sinistra i fratelli Antonio e Anita Bertolaso insieme a Giuliano Boscaro



## NORTAN Distributore di capsule Syncrocap

**R**ispetto ai distributori di capsule standard, il nuovo distributore Syncrocap ha rappresentato un passo avanti significativo per tutto il settore. Ogni componente è stato completamente ripensato e riprogettato attorno ai seguenti obiettivi: ottimizzazione della lavorazione, aumento dell'affidabilità, integrazione in un ambiente in Industria 4.0, riduzione e semplificazione della manutenzione, riduzione al minimo dei tempi di cambio formato a carico degli operatori. Il cuore principale dell'innovazione è il gruppo di separazione e distribuzione a gestione completamente elettronica dove è stata implementata una nuova tecnologia mecatronica proprietaria (Patent Pending) denominata F.E.D.S. Technology (Fully Electronic Distribution System). Questo porta a una riduzione dei tempi

di settaggio e cambio formato da parte dell'operatore di circa l'80% e alla completa eliminazione degli errori e problematiche dovuti a regolazioni approssimative. Inoltre, grazie a una serie di algoritmi che racchiudono tutta l'esperienza Nortan, sono stati eliminati tutti i dispositivi meccanici ed è stato introdotto il concetto di "Camma Elettronica" che permette di adattare automaticamente le fasature e i parametri dei vari componenti in base al tipo di capsula in lavoro. La riduzione dei particolari del 40% e l'ottimizzazione dei processi produttivi ha portato a un notevole aumento di affidabilità. Progettato in ottica 4.0, il software monitora costantemente tutti i parametri di lavoro e si interfaccia con i programmi di gestione di linea scambiando informazioni in tempo reale sullo stato della macchina.

## TAPÌ Mekano, primo tappo a T che chiude e sigilla



**A**lla ricerca di una chiusura all'avanguardia per il prestigioso mondo del vino che non passi inosservata? Mekano è la soluzione. Mekano è la ridefinizione di chiusura meccanica tradizionale, nonché il primo tappo a T che chiude e sigilla grazie allo speciale meccanismo a serratura - "the first bartop with a lock". Frutto di anni di ricerca e invenzione, è una soluzione altamente funzionale e fuori dai consueti canoni estetici delle chiusure da vino. La struttura del tappo impedisce la fuoriuscita di CO<sub>2</sub> dalla bottiglia, garantendo così un'efficace barriera protettiva e diventando, quindi, la chiusura ideale per vini frizzanti. Contrariamente alle normali chiusure, Mekano è riutilizzabile: una volta aperta la bottiglia, questa può essere ritappata per conservarne il contenuto. La stessa chiusura, inoltre può essere riutilizzata anche per future tappature. Il tappo meccanico va smaltito nella plastica, salvaguardando l'ambiente dalla dispersione dei rifiuti. I plus di Mekano sono numerosi, soprattutto evoluti e unici, ma anche divertenti. La creatività, infatti, è indispensabile: ogni elemento che compone Mekano può essere personalizzato in qualsiasi colore (fino a 4 tonalità per pezzo). Come se non bastasse, la testa, che è realizzata in resina termoplastica, può essere decorata con una tampografia o con una medaglia. Mekano è adatto a tutti i brand che vogliono distinguersi, anche nel packaging.



## VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE Oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo

**I**l vivaismo a Padergnone vanta un'esperienza ormai più che centenaria, nascendo verso la fine dell'Ottocento con l'avvento della fillossera. Molti dei nomi dei primi vivaisti ricorrono ancora tra i soci della Cooperativa e trasmettono il fascino di antiche tradizioni. Oggi, come allora, la passione per la viticoltura si riflette con grande consapevolezza e responsabilità nella produzione di barbatelle innestate di elevata e indiscussa qualità. La Vivai Cooperativi di Padergnone è un azienda leader

nel settore, che produce e commercializza oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo. La forza di questa "grande" azienda è di essere costituita da attenti "artigiani agricoli" che con professionalità ed esperienza danno origine alle barbatelle innestate. Moltiplichiamo innumerevoli varietà di vite garantendo il mantenimento del patrimonio ampelografico, dando sempre molta importanza all'innovazione. Abbiamo omologato diversi cloni della maggiori varietà nazionali e siamo molto attivi nella

ricerca di varietà resistenti sfruttando le più moderne tecnologie. Il nostro obiettivo primario è quello di garantire sempre un prodotto di qualità che risponda alle esigenze del viticoltore. Per poter arrivare a soddisfare le molte richieste dei propri clienti, e poter garantire il proprio prodotto, la Vivai Cooperativi di Padergnone ha fatto notevoli investimenti in impianti di piante madri marze e portinnesti. Questi sono dislocati in diverse regioni e gestiti direttamente dalla Cooperativa.



MERCATO DELLO SFUSO  
A PORTATA DI CLIC

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

MERCATI  
VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI  
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 21 APRILE 2022

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

Le quotazioni dei vini del Trentino Alto Adige riprenderanno nelle prossime settimane.



rilevazioni a cura di MED.&A.

PIEMONTE

Alba	Vino Dop (litro)				
Barbaresco	2019		6,00		6,20
Barbera d'Alba	2021		2,50		2,70
Barolo	2018		nq		nq
Dolcetto d'Alba	2021		nq		nq
Nebbiolo d'Alba	2020		2,60		2,80
Roero Arneis	2021		2,35		2,50

Alessandria	Vino Dop (litro)				
Dolcetto del Monferrato	2021		1,05		1,30
Dolcetto di Ovada	2021		1,10		1,30
Piemonte Barbera	2021		1,10		1,15
Piemonte Cortese	2021		nq		nq

Asti	Vino Dop (litro)				
Barbera d'Asti	2021	13	1,35		1,45
	2021	13,5	1,40		1,70
Barbera del Monferrato	2021	12-13,5	1,15		1,25
Grignolino d'Asti	2021		1,30		1,40
Piemonte Barbera	2021		1,10		1,15
Piemonte Cortese	2021		nq		nq
Piemonte Grignolino	2021		1,20		1,30

Asti	Mosto (kg)				
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2021		nq		nq

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Carbernet Sauvignon	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,95		1,05	
Friuli Friulano	12-12,5	0,95		1,05	
Friuli Merlot	12-12,5	0,85		0,95	
Friuli Pinot bianco	12-12,5	1,00		1,05	
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,15		1,25	
Friuli Pinot nero	12-12,5	1,70		1,90	
Friuli Refosco	12-12,5	1,05		1,10	
Friuli Ribolla	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,50		1,80	
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,90		1,00	
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	1,15		1,25	4,2%

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,90		0,95	
Venezia Giulia/Trevezie Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,80		0,85	
Venezia Giulia/Trevezie Chardonnay	12-12,5	0,80		0,85	
Venezia G./Trevezie Merlot	12-12,5	0,70		0,75	-2,6%
Venezia G./Treven. Pinot bianco	12-12,5	0,80		0,85	
Venezia G./Trevezie Pinot nero	12-12,5	1,15		1,25	
Venezia G./Trevezie Refosco	12-12,5	0,75		0,85	
Venezia G./Trevezie Sauvignon	12-12,5	1,00		1,50	
Venezia G./Trevezie Verduzzo	12-12,5	0,68		0,75	

LOMBARDIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Oltrepò Pavese Barbera	12	0,85		1,00	
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	0,90		1,20	
Oltrepò Pavese Malvasia	11,5	nq		nq	
Oltrepò Pavese Moscato		0,90		1,00	
Oltrepò Pavese Pinot grigio		0,90		1,00	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	1,10		1,30	
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	1,00		1,20	
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,80		1,00	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,10		1,40	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,85		0,95	
Provincia di Pavia Chardonnay	11,5	0,90		1,00	
Provincia di Pavia Croatina	12	0,90		1,05	
Provincia di Pavia Pinot grigio		0,90		1,00	
Provincia di Pavia Pinot nero vinificato rosso	12	1,00		1,20	

EMILIA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Rossissimo desolforato	11,5-12,5	8,10		8,30	
Rossissimo desolforato mezzo colore	11-12,5	5,20		5,70	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	5,30		5,60	
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	5,30		5,60	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Emilia Malvasia		0,75		0,85	

Vino Igp annata 2021 (prezzi grado distillazione+zuccheri)					
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	5,70		6,00	
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	5,70		6,00	

Mosto annata 2021 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto Lancellotta		6,60		6,80	

ROMAGNA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Bianco	9,5-11	4,60		4,80	
Bianco termocondizionato	10,5-12	5,00		5,30	
Bianco term. base spumante	9-10	5,20		5,50	
Rosso	11-12	4,80	-4,0%	5,30	-3,6%

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Romagna Sangiovese	12-13	0,82		0,90	
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,62		0,68	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	6,20		6,70	
Rubicone Merlot	11,5-12,5	6,00		6,50	
Rubicone Sangiovese	11-12,5	6,00		6,40	
Rubicone Trebbiano	11-11,5	5,10		5,30	

Mosto annata 2021 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto	9-11	4,00		4,30	

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	65-67	4,00		4,20	

UMBRIA

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Orvieto	12	0,75		0,85	
Orvieto Classico	12	0,85		0,95	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Umbria bianco	11-12	4,50		5,00	
Umbria rosso	12-12,5	5,00		5,60	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Umbria Chardonnay	12-12,5	0,80		0,90	
Umbria Grechetto	12	0,80		0,90	
Umbria Pinot grigio	12	0,85		0,95	

PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Bianco	10,5-12	3,60		3,80	
Bianco termovinificato	10,5-12	4,30		4,50	
Rosso	10,5-12	3,70		4,10	
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	4,90		5,40	
Rosso da Montepulciano	11-12	4,30		4,70	

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)					
Daunia Sangiovese	11-11,5	4,40		4,90	
Puglia Lambrusco	10-11,5	4,80		5,00	
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11	5,10		5,30	
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	4,70		5,10	
Puglia rosato	11-12,5	4,50		4,70	
Puglia Sangiovese	11-11,5	4,30	-4,4%	4,70	-4,1%
Puglia Trebbiano	11-12	4,30		4,50	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Puglia Chardonnay	11-12	0,68		0,73	
Puglia Pinot bianco	11-12,5	0,68		0,73	
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,90		1,00	
Puglia Primitivo	13-15	1,35	-6,9%	1,60	-3,0%
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	1,25	-7,4%	1,35	-6,9%

Mosto annata 2021 (gr. Bé q.le)					
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	33-35	4,00		4,20	
Mosto concentrato bianco	33-35	4,00		4,20	
Mosto concentrato rosso	33-35	4,00		4,70	
Mosto muto bianco	10-11	3,10		3,30	
Mosto muto rosso	11-12	3,10		3,40	

(segue) Mosto annata 2021 (gr. Bé q.le)					
Mosto muto rosso Lambrusco	12-13	4,50		5,00	

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	65-67	4,00		4,20	

Mosto annata 2021 (kg)					
Mosto da uve aromatiche Moscato	11-12	nq		nq	

PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2021 (ettogrado)					
Rosso	12-13	5,00		5,50	

Vino comune annata 2021 (litro)					
Rosso strutturato	14-16	0,95	-5,0%	1,55	-3,1%

Vino Dop annata 2021 (litro)					
Primitivo di Manduria	14-15	3,00		3,30	
Salice Salentino	13-14	1,10		1,30	

Vino Igp annata 2021 (litro)					
Salento Cabernet	13-14	0,90		1,00	
Salento Chardonnay	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Fiano	13-13,5	1,10		1,20	
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,90		1,20	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,80	-5,9%	0,95	-5,0%

(segue) Vino Igp annata 2021 (litro)					
Salento Primitivo	14-15	1,55	-3,1%	1,75	-2,8%
Salento rosato	13-14	0,75		0,85	
Tarantino Merlot	13-14	0,90		1,00	

VENETO

VERONA

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2021	9,5-12	5,20		5,80
Rosso	2020	11-12,5	nq		nq

Vino Dop (ettogrado)

Garda Bianco	2021	12-12,5	6,15		6,55
Soave	2021	11,5-12,5	6,50		7,50

Vino Dop (litro)

Bardolino	2021		1,00		1,05
Bardolino Chiaretto	2021		1,10		1,15
Bardolino Classico	2021		1,15		1,20
Custoza	2021		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2021	12	0,75		0,80
Garda Chardonnay	2021		0,90		0,95
Garda Garganega	2021	12-12,5	0,75		0,80
Garda Pinot grigio	2021	11-12,5	1,15		1,20
Lugana	2020		nq		nq
Lugana	2021		3,60		3,80
Pinot grigio d. Venezie	2021	12-12,5	1,15		1,20
Soave Classico	2021	12-13	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2021	12-12,5	nq		nq
Amarone e Recioto della Valpolicella	16/17		nq		nq
	2018		9,30		9,60
Vino atto Amar. e Recioto	2020		9,30		9,60
	2016		9,60		10,00
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2017		nq		nq
	2018		9,60		10,00
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2020		9,60		10,00
Valpolicella	2021		1,90		2,10
Valpolicella Classico	2021		2,50		2,70
Valpolicella Ripasso	19/20	13-13,5	3,20		3,40
Valpolicella atto Ripasso	2021	13-13,5	2,90		3,20
Valpolicella atto Super.	2021		2,10		2,30
Valpol. Classico Ripasso	19/20	13-13,5	3,60		3,90
Valpol. Cl. atto Ripasso	2021	13-13,5	nq		nq
Valpol. Cl. atto Super.	2021		2,60		2,80

Vino Igp (ettogrado)

Merlot	2021	11-12,5	5,80		6,00
Provincia di VR bianco	2021	10-13	5,50		5,80
Provincia di VR rosso	2021	10-12	5,80		6,00

segue Verona / Vino Igp (litro)

Chardonnay	2021	12	0,80		0,90
Durello	2021		0,80		0,85

TREVISIO

Vino Dop annata 2021 (litro)

Delle Venezie bianco	12	0,75		0,85
Piave Cabernet	12-12,5	0,90		1,00
Piave Merlot	11,5-12	0,85		0,95
Pinot grigio delle Venezie	10-12	1,15		1,25
Pinot nero atto taglio Prosecco rosé		1,60		1,80
Prosecco Valdob. Cartizze Docg	9-10	12,00		13,00
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	9,5-10	3,10		3,30
Prosecco Coneg. Valdob. Docg	9-10	3,00		3,20
Prosecco Asolo Docg	9,5-10	2,55		2,70
Prosecco Doc	9-10	2,55		2,70
Venezia Pinot grigio	11-12	1,15		1,20

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Cabernet Franc	10-12	6,50		7,30
Cabernet Sauvignon	10-12	6,50		7,00
Chardonnay	10-12	6,30		6,80
Glera	9,5-10	6,30		6,80
Marca Trevigiana Tai	10,5-12	6,30		6,80
Marca Trevigiana/Veneto/Trevente rosso	10-11	5,20	-5,5%	5,60
Merlot	10-12	5,80		6,20
Pinot bianco	10-12	6,50		7,00
Raboso rosato	9,5-10,5	7,00		7,50
Raboso rosso	9,5-10,5	7,00		7,50
Refosco	10-12	6,50		7,00
Sauvignon	10-12	7,50		10,00
Veneto/Trevente bianco	10-11	5,80		6,30
Verduzzo	10-11	6,20		6,50

Vino Igp annata 2021 (litro)

Pinot nero	10,5-12	1,20		1,30
------------	---------	------	--	------

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

Mosto concentrato rettificato Bx 65/68° (origine Italia)	65-68	4,10		4,30
----------------------------------------------------------	-------	------	--	------

MARCHE

Vino comune (ettogrado)

Rosato	2020	11-12,5	nq		nq
Rosso	2021	13,5-14	5,90		6,00

Vino comune (litro)

Montepulciano	2020	14-15	1,00		1,00
---------------	------	-------	------	--	------

Vino Dop (litro)

Falerio Pecorino	2021	13-14	1,15		1,20
Lacrima di Morro d'Alba	2020	12,5-13	nq		nq
Rosso Conero	2021	13	1,00		1,10
Rosso Piceno	2021	13-14	0,90		1,00
Verdicchio Castelli Jesi C.	2021	13-13,5	1,30		1,30
Verdicchio di Matelica	2021	12,5-13	1,05		1,05

Vino Igp (litro)

Marche bianco	2021	12-13,5	0,80		0,80
Marche Passerina	2021	12-13	0,95		1,00
Marche Sangiovese	2021	13-13,5	0,80		0,85
Marche Trebbiano	2021	12-12,5	0,85		0,85

TOSCANA

Vino Dop (litro)

Chianti	2020		1,70		2,00
	2021		1,70	6,3%	2,00
Chianti Classico	2017		2,80		3,25
	2018		2,80		3,25
	2019		2,85		3,25
	2020		2,90		3,30
	2021		2,90		3,30

Vino Igp (litro)

Toscana bianco	2020		nq		nq
Toscana bianco	2021	12-12,5	1,00		1,50
Toscana rosso	2020	12-13	nq		nq
Toscana rosso	2021	12-13	1,20		1,45
Toscana Sangiovese	2020	12-13	nq		nq
Toscana Sangiovese	2021	12-13	1,30		1,55

LAZIO

Vino comune annata 2021 (ettogrado)

Bianco	11-12	4,70		5,20
Rosso	11-12	4,80		5,50

Vino Dop annata 2021 (litro)

Castelli Romani bianco	11	0,55		0,65
Castelli Romani rosso	12	0,65		0,75
Frascati	12	0,85		0,90
Roma bianco	12	0,95		1,10
Roma rosso	13	1,20		1,40

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Lazio bianco	12	4,80		5,20
Lazio rosso	12	4,80		5,50

Vino Igp annata 2021 (litro)

Lazio Chardonnay	12	0,85		0,90
Lazio Pinot grigio	12	0,90		1,00

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune (ettogrado)

Bianco	2021	10-11,5	4,30		4,50
Bianco termocondiz.	2021	9,5-13,5	4,50		5,00
Rosso	2021	11-12	4,50		4,70
Rosso	2021	12,5-13,5	4,90		6,00

Vino Dop (ettogrado)

Trebbiano d'Abruzzo	2021	11-12,5	4,80		5,40
---------------------	------	---------	------	--	------

Vino Dop (litro)

Montepulciano d'Abruzzo	2020	12-13,5	nq		nq
Montepulciano d'Abruzzo	2021	12-13,5	0,68		0,80

Vino Igp (ettogrado)

Chardonnay	2021	10,5-13	5,50		6,00
Sangiovese	2021	11-12,5	5,00		5,30

Vino Igp (litro)

Terre di Chieti Passerina	2021	11-12,5	0,70		0,80
Terre di Chieti Pecorino	2021	12-13	0,72		0,85
Terre di Chieti Pinot gr	2021	11,5-13	nq		nq

Mosto (Fehling peso x 0,6)

Mosto muto	2021		nq		nq
------------	------	--	----	--	----

SARDEGNA

Vino Dop annata 2021 (litro)

Cannonau di Sardegna	13-14	2,00		2,30
Monica di Sardegna	13-14,5	1,00		1,30
Nuragus di Cagliari	12-13	0,90		1,10
Vermentino di Sardegna	12-13	1,45	-3,3%	1,65

SICILIA

Vino comune annata 2021 (ettogrado)

Bianco	10,5-12	3,50		3,70
Bianco termocondizionato	12-12,5	4,00		4,50
Rosso	12,5-14,5	6,00		8,00

Vino Dop annata 2021 (litro)

Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,65		0,75
Sicilia Merlot	13-14,5	1,00		1,20
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,95		1,10
Sicilia Syrah	13-14,5	0,95		1,20

Vino Igp annata 2021 (ettogrado)

Catarratto	11-12,5	4,70		4,90
Grecanico	11-12,5	4,70		4,90
Inzolia	11,5-12,5	4,70		4,90

Vino Igp annata 2021 (litro)

Cabernet	13-14,5	1,00		1,20
Chardonnay	12,5-13,5	0,95		1,05
Merlot	13-14,5	0,95		1,20
Pinot grigio	12-13	0,90		1,00
Syrah	13-14,5	0,85		1,20
Zibibbo	11,5-13,5	0,90		1,10

Mosto annata 2021 (gr. Babo x q.le)

Mosto muto bianco 16-17°	15-17	2,00		2,10
--------------------------	-------	------	--	------

Mosto annata 2021 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

MCR	65-67	4,00		4,20
-----	-------	------	--	------

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE  
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

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

VENETO  
VERONA: Severino Carlo Repetto (L'Agencia Vini Repetto & C. srl)  
TREVISO: Fabrizio Gava (Quotavini srl)

TRENTINO-ALTO ADIGE  
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRILUNI-VENEZIA GIULIA  
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA  
Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA  
Federico Repetto (L'Agencia 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  
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SICILIA  
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA  
Andrea Verlicchi (Impex srl)



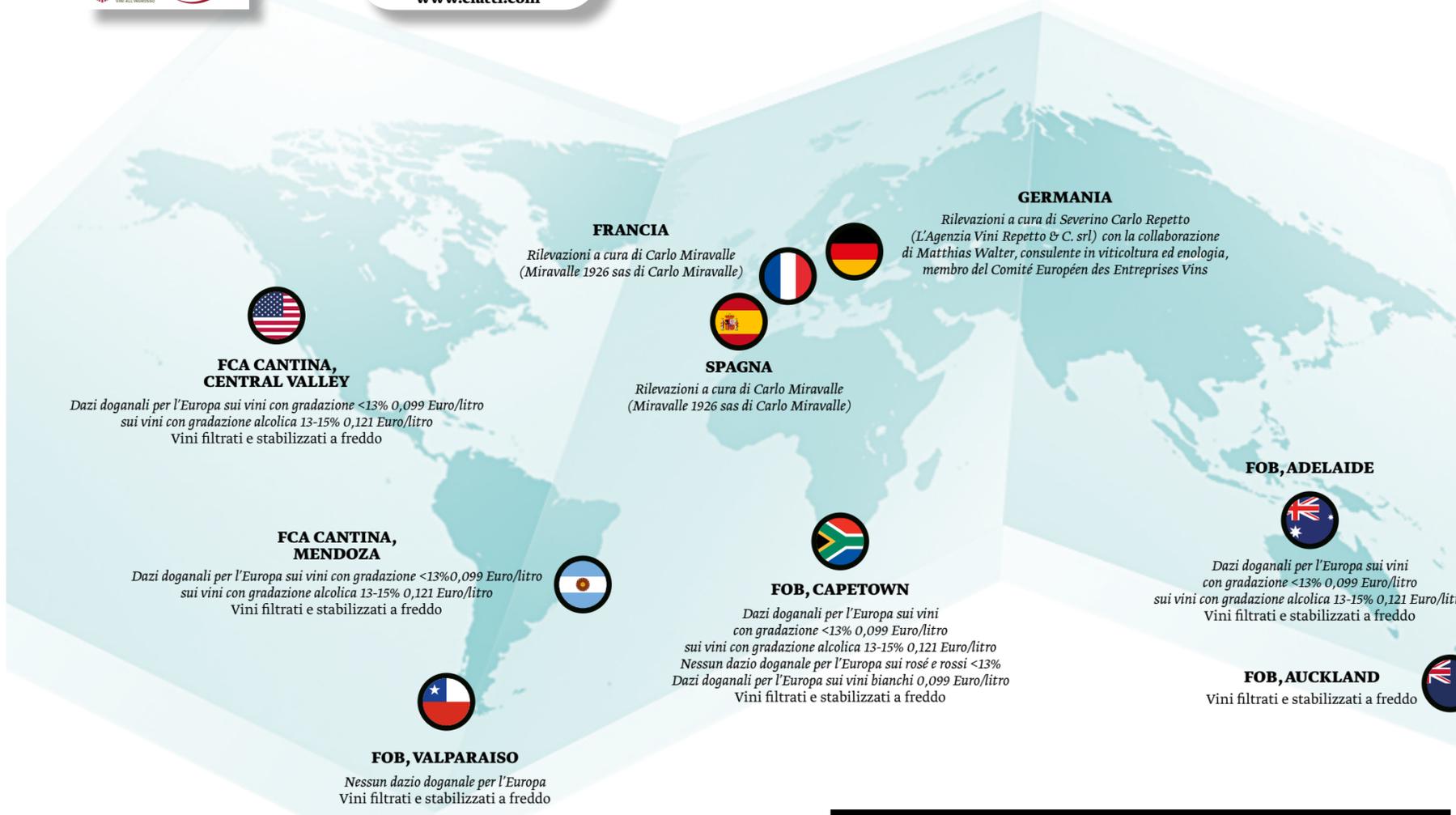
Quotazioni per l'Europa  
rilevate da Med.&A.  
Prezzi al 21 aprile 2022



Quotazioni per il resto del mondo  
rilevate da Ciatti Company  
Prezzi al 13 aprile 2022



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



GERMANIA					
<b>Vino comune (litro)</b>					
GW weiss - vino comune bianco	2021	0,50		0,50	
GW rot - vino comune rosso	2020	0,50		0,55	
<b>Vino Igp (litro)</b>					
LW weiss - Igp bianco	2021	0,65		0,70	
LW rot - Igp rosso	2021	0,60	20%	0,65	
Müller Thurgau LW Igp	2021	nq		nq	
<b>Vino Dop (litro)</b>					
Müller Thurgau QW Dop	2021	1,00	18%	1,05	11%
<b>Vino Igp (litro)</b>					
Riesling LW Igp	2021	0,85		0,90	
<b>Vino Dop (litro)</b>					
Riesling QW Dop	2020	1,10		1,10	
Riesling QW Dop	2021	1,10		1,20	
<b>Vino (litro)</b>					
Weissburgunder - Pinot bianco	2021	1,20	9%	1,30	

SPAGNA 2021				
<b>Vino comune (ettogrado)</b>				
Bianco FC (ferm. contr.)	10-12	3,40		3,50
Bianco base spumante	10,5-11	3,70		3,90

FRANCIA 2021				
<b>Cépage - IGPOC (hl partenza)</b>				
Sauvignon	11,5-12,5	120,00		130,00
Chardonnay	13-13,5	150,00		160,00
Viognier	13-13,5	155,00		165,00
Merlot	13-14	98,00		105,00
Cabernet	13-14	105,00		115,00
Syrah	13-13,5	105,00		115,00
Grenache, Cinsault, Syrah rosé	12-12,5	98,00		105,00
<b>Vin de France générique (hl partenza)</b>				
Vin de France bianco	11-12	105,00		115,00
Vin de France rosé	11-12	90,00		95,00
Vin de France rosso	11,5-12,5	90,00		95,00

CALIFORNIA 2020						
Bianco comune	0,87	0,97	◀	Rosso comune	0,92	1,06
Chardonnay	1,11	1,46	◀	Cabernet Sauvignon	1,06	1,15
Pinot grigio	1,20	1,46	◀	Merlot	1,06	1,29
Muscat	1,06	1,34	▲	Pinot noir	1,29	1,70
White Zinfandel	0,97	1,06	▲	Syrah	0,97	1,34
Colombard	0,87	0,92	◀	Zinfandel	1,15	1,52

ARGENTINA								
Bianco comune	2021	0,69	0,78	▲	Cabernet Sauv.	2020/21	1,20	1,38
Bianco c. (Criolla)	2021	0,74	0,83	▲	Malbec Entry-level	2020/21	1,01	1,20
Chardonnay	2021	1,38	1,57	▲	Malbec Premium	2020/21	1,29	1,57
Torrontes	2021	0,83	0,92	▲	Syrah	2020/21	1,01	1,11
Sauvignon Blanc	2021	1,29	1,47	▲	Merlot	2020/21	1,01	1,11
Muscat	2021	0,78	0,87	▲	Tempranillo	2020/21	0,87	0,97
Rosso comune	2021	0,78	0,87	▲	Bonarda	2020/21	0,87	0,97

CILE								
Bianco comune NV		0,64	0,69	▲	Malbec (Var.Plus)	2021/22	1,38	1,84
Chardonnay	2022	0,97	1,01	◀	Rosso comune NV		0,55	0,62
Chardon.(Var.Plus)	2022	nq	nq		Cabernet Sauv.	2021/22	0,60	0,69
Sauvignon Blanc	2022	0,97	1,06	◀	Cabern.S.(Var.Plus)	2021/22	0,74	0,83
Sauv.B.cool climate	2022	1,24	1,84	◀	Carmenere	2021/22	0,67	0,76
Syrah	2021/22	0,63	0,66	◀	Camenere.(Var.Plus)	2021/22	0,87	1,01
Pinot noir	2022	0,92	1,11	◀	Merlot	2021/22	0,63	0,69
Malbec	2021/22	0,69	0,78	◀	Merlot (Var.Plus)	2021/22	1,15	1,29

SUDAFRICA								
Bianco comune	2020/21	0,32	0,38	▼	Rosso comune	2020/21	0,54	0,57
Chardonnay	2020/21	0,68	0,75	▲	Cabernet Sauvignon	2020/21	0,70	0,82
Sauvignon Blanc	2020/21	0,70	0,85	▲	Ruby Cabernet	2020/21	0,57	0,66
Chenin Blanc	2020/21	0,46	0,52	▼	Merlot	2020/21	0,70	0,79
Muscat	2020/21	0,43	0,46	▲	Pinotage	2020/21	0,63	0,73
Rosé comune	2020/21	0,38	0,41	◀	Shiraz	2020/21	0,70	0,76
Cultivar rosé	2020/21	0,52	0,54	◀	Cinsault rosé	2020/21	0,53	0,57

AUSTRALIA - NUOVA ZELANDA 2021						
Bianco secco NV	0,58	0,65	◀	Rosso secco NV	0,38	0,48
Chardonnay	0,68	0,79	◀	Cabernet Sauvignon	0,44	0,55
Sauvignon Blanc	0,92	1,03	◀	Merlot	0,44	0,55
NZ Marlborough SB	nq	nq		Shiraz	0,44	0,55
Pinot Gris	0,82	0,89	◀	Muscat	0,62	0,68