

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



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

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):

Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta); Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Uspi, Unione Stampa Periodica Italiana.

PREOCCUPAZIONE PER IL VINO ITALIANO TRA BUROCRAZIA POST-BREXIT E RISCHIO NUOVI DAZI

USA E UK: ACQUE AGITATE TRA LE SPONDE ATLANTICHE



La nuova dogana oltremanica post-Brexit sta mettendo in difficoltà il commercio con riflessi, seppur tenui, anche sul vino. Mentre negli Usa il neopresidente Biden raccoglie l'eredità dell'escalation daziaria con l'Ue, dal Governo italiano arriva un importante segnale di distensione: rinviata di un mese l'applicazione della digital tax. Il vino italiano è a forte rischio in una nuova eventuale spirale ritorsiva sui dazi. Perché Francia e Spagna hanno saputo gestire (e aggirare in parte) la scure dei dazi, ma l'Italia...

LE IG FOOD & WINE

a pagina 6



16,9 miliardi di euro di valore alla produzione (+4,2%) e 9,5 miliardi di export (+5,1%)

VALORI FONDIARI

a pagina 9



Freno tirato nel 2019, si attenua l'effetto spinta dei vigneti

DA PAGINA 2



IL "TEMA DELL'ANNO" 2021

PROGETTO "ROSA" il terzo colore del vino

Dopo "Vino e legno" del 2019, "Vigneto & climate change" del 2020, il Corriere Vinicolo nel 2021 avrà come leitmotiv il vasto mondo dei vini rosa. Una tipologia di prodotto giunta alla maturità, diventata fenomeno di mercato emergente che sta conquistando i consumatori di tutto il mondo



Focus di Wine Intelligence su alcuni punti-chiave di un confronto multi-mercato per capire come poter costruire l'occasione di successo per le produzioni del nostro Paese a pagina 5



USA CHE COSA ACCADE SE LE TARIFFE TOCCANO ANCHE NOI

Per aggirare le tariffe, non solo si è passati alla cisterna, ma per la stragrande maggioranza i prodotti confezionati sono stati arricchiti per portarli sopra la soglia fatidica dei 14°. Strategia replicabile dal nostro Paese, che in Usa fa quasi il 60% di bianco?

MANUALE FRANCO-SPAGNOLO **DI SOPRAVVIVENZA**

di CARLO FLAMINI

rancia -19%, Spagna / -8%, Germania -15%. Il dato cumulato a novembre dell'import statunitense di vino non lascia dubbi su che cosa sia l'impatto delle tariffe decise dall'amministrazione Usa di riflesso alla querelle Airbus-Boeing.

Una situazione che potrebbe estendersi sia per prodotto - qui finora si parla di vini fermi confezionati sotto i 14°, nelle nuove previsioni son già inclusi i frizzanti - sia per ambito geografico: andando a includere - nella questione che attiene alla tassazione delle società Usa di Tlc - anche il nostro Paese, e forse i vini spumanti.

E siccome è meglio essere previdenti, qualcosa da imparare dai francesi e dagli spagnoli, che ormai è più di un anno che tribolano con le nuove tariffe aggiuntive, potremmo andare a cercarlo. E in effetti, se guardiamo al dettaglio delle forniture di prodotto, qualcosa è davvero cambiato.

Prendiamo la Francia (grafico Francia, in basso a sinistra): nel 2019, di questi tempi, il portafoglio prodotti era formato per il 40% circa da vini fermi rossi confezionati di grado pari o inferiore ai 14°, per un volume di poco meno di mezzo milione di ettolitri. Un anno dopo, a tariffe in vigore, la quota di questi prodotti scende al 24%. I rosati sempre confezionati e con gradazione di 14º passano da una quota del 31% (410.000 ettolitri) al 22%. Per questi vini, in termini fisici, i cali volume anno su anno nei nove mesi sono del 44% e del 38%.

Vini più "ricchi"...

Come hanno fatto i francesi ad arrivare a un saldo globale del -19%? Qui allora bisogna prendere carta e penna e scrivere appunti: alcuni, la maggior parte per la verità, hanno arricchito i prodotti all'origine, permettendo di superare la quota vita/morte dei 14°. Altri invece hanno chiuso le linee d'imbottigliamento e passato direttamente il carico in cisterna, visto che lo sfuso (per ora) è esente da imposizioni ulteriori. Pertanto, i vini di gradazione superiore ai 14° sono balzati da una quota minuscola del 4% del 2019 a una del 26% l'anno dopo, per un volume di poco meno di 300.000 ettolitri (+473%). Quelli in tank da una share del 2% a

85.000 ettolitri (+220%). Unica differenza tra i due tipi di prodotto sta nel prezzo: evidentemente prima della buriana, nella categoria >14° erano presenti i vini "naturalmente" sopra quella gradazione, quindi vini di un certo spessore, con tanto di prezzo medio di quasi 17 dollari per litro. Con l'aggiununa dell'8%, per un volume di } ta massiccia di altre tipologie,

SURVIVAL GUIDE IN

più commerciali diciamo, è evidente che il prezzo in linea generale si sia "annacquato", scendendo a 11 dollari. Sullo sfuso, invece, processo contrario: dai 2,45 dollari del vino tradizionale, da pura trasformazione, si è passati ai 5,25 attuali, che inglobano evidentemente vini di maggiore caratura, deall'imbottigliamento stinati tout-court in Usa.

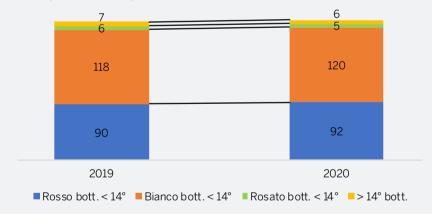
Se escludiamo lo sfuso, che la Spagna dirige prevalentemente in Germania, anche questo Paese ha attuato sul mercato americano la stessa strategia (grafico Spagna): i vini sopra i 14° sono balzati da una share del 16% del 2019 a una del 51% a novembre 2020, a poco meno di 200.000 ettolitri (+204%), con il travaso soprattutto dei vini rossi sotto 14°, scesi nello stesso arco temporale dal 60% al 28% di quota, ovvero da 231.000 a 105.000 ettolitri, -54%. Ed ecco spiegato il -8% a livello generale delle forniture spagnole a novembre.

Strategie replicabili?

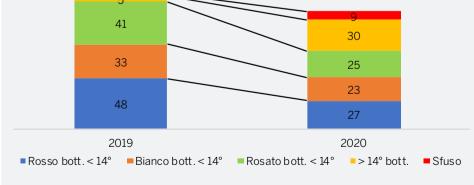
IMPORT USA DI VINI FERMI E FRIZZANTI CONFEZIONATI - GENNAIO-NOVEMBRE

	.000 litri				000 USD		USD/LITRO			
Paese	2019	2020	Var. %	2019	2020	Var. %	2019	2020	Var. %	
Italia	225.525	226.399	0%	1.343.572	1.342.209	0%	5,96	5,93	0%	
Francia	131.371	107.008	-19%	1.289.791	886.172	-31%	9,82	8,28	-16%	
N. Zelanda	48.950	53.270	9%	360.145	387.490	8%	7,36	7,27	-1%	
Australia	75.302	76.902	2%	262.989	249.874	-5%	3,49	3,25	-7%	
Argentina	45.521	48.566	7%	234.455	225.493	-4%	5,15	4,64	-10%	
Spagna	42.889	39.307	-8%	236.786	207.718	-12%	5,52	5,28	-4%	
Cile	40.891	42.013	3%	136.534	134.654	-1%	3,34	3,21	-4%	
Portogallo	19.189	22.383	17%	100.362	104.717	4%	5,23	4,68	-11%	
Germania	17.264	14.757	-15%	86.190	57.415	-33%	4,99	3,89	-22%	
Sudafrica	7.737	8.250	7%	39.051	38.329	-2%	5,05	4,65	-8%	
Altri	16.349	15.928	-3%	126.412	91.062	-28%	7,73	5,72	-26%	
Totale	670.987	654.782	-2%	4.216.287	3.725.133	-12%	6,28	5,69	-9%	

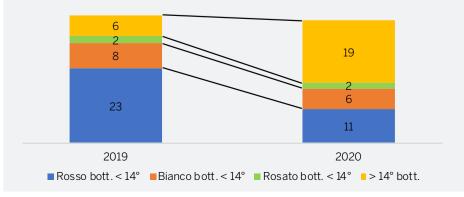
ITALIA (milioni di litri)



FRANCIA (milioni di litri)



SPAGNA (milioni di litri)



VINI FERMI E FRIZZANTI CONFEZIONATI IN TUTTE LE GRADAZIONI **VARIAZIONI % VALORE ANNUE** (11 mesi 2020)



Se queste sono state le strategie per sopravvivere, anche il nostro Paese in caso di inserimento nella black list potrebbe essere forzato a spostare masse di prodotto sopra la soglia dei 14°. Ma qui le differenze con Spagna e Francia si fanno sostanziali: mentre i nostri vicini di casa hanno quote di rosso e rosato molto alte, per il nostro Paese (grafico Italia): il 55% delle forniture di vino fermo è rappresentato da bianco, molto più difficile da portare sopra i 14°, non solo come tecnica enologica, ma anche come risultato organolettico ottenibile. Quindi, in caso di applicazione di tariffe supplementari anche all'Italia, ai nostri produttori la strada dell'arricchimento rimarrebbe aperta per i rossi e rosati (il 45% del totale), mentre per i bianchi la via maestra sarebbe rappresentata solo dalla cisterna. Con tutte le implicazioni che questo comporta, soprattutto in ottica prezzi.

IMPORT USA DI VINI FERMI - GENNAIO-NOVEMBRE

		.000 litri				USD/LITRO				
Paese	Prodotto	2019	2020	Var. %	2019	2020	Var. %	2019	2020	Var. %
IIII-	Rosso bott. < 14°	89.828	92.474	3%	576.911	565.375	-2%	6,42	6,11	-5%
	Bianco bott. < 14°	117.989	119.619	1%	600.773	609.067	1%	5,09	5,09	0%
Italia	Rosato bott. < 14°	6.293	5.411	-14%	30.342	26.832	-12%	4,82	4,96	3%
	>14° bott.	6.626	6.202	-6%	120.148	132.530	10%	18,13	21,37	18%
	Rosso bott. < 14°	48.293	27.196	-44%	587.087	237.085	-60%	12,16	8,72	-28%
	Bianco bott. < 14°	33.294	22.708	-32%	312.931	186.124	-41%	9,40	8,20	-13%
Francia	Rosato bott. < 14°	40.867	25.185	-38%	286.068	127.553	-55%	7,00	5,06	-28%
	>14° bott.	5.176	29.644	473%	86.238	326.619	279%	16,66	11,02	-34%
	Sfuso	2.669	8.539	220%	6.533	44.735	585%	2,45	5,24	114%
	Rosso bott. < 14°	23.147	10.543	-54%	132.665	41.184	-69%	5,73	3,91	-32%
Cnagna	Bianco bott. < 14°	7.721	6.378	-17%	36.725	26.656	-27%	4,76	4,18	-12%
Spagna	Rosato bott. < 14°	2.223	1.559	-30%	9.734	5.588	-43%	4,38	3,58	-18%
	>14° bott.	6.363	19.315	204%	49.067	127.879	161%	7,71	6,62	-14%

3

Dal "panino" inglese al rinvio della digital tax

Preoccupazione per il vino italiano tra burocrazia post-Brexit e rischio nuovi dazi

l panino al prosciutto sequestrato dai doganieri olandesi al camionista approdato dal Regno Unito sul suolo dell'Unione europea rivela, al di là dell'aspetto comico (e un po' farsesco), quanto di irrisolto ci sia in un divorzio dove l'accordo, raggiunto in extremis dopo oltre dieci mesi di estenuanti trattative, sia ancora molto da scrivere, come hanno detto autorevoli commentatori, nonostante le 1.246 pagine del "deal" firmato il 24 dicembre scorso. Un accordo dove il vino ne esce tutto sommato abbastanza bene, grazie una serie di norme transitorie - come abbiamo scritto nell'ultimo numero del giornale - ma che sta iniziando a toccare con mano la reintroduzione della dogana dietro la quale stanno arrivando una serie di adempimenti burocratici che rallentano, in alcuni casi pesantemente, le pratiche di importazione con la prospettiva di vedersi gravare anche costi aggiuntivi per coprire le spese di gestione dei nuovi adempimenti doganali.

Ai rallentamenti legati alla nuova burocrazia di frontiera, vanno aggiunte, poi, le complicazioni logistiche dei trasporti dovute alla reintroduzione dei controlli in dogana che si stanno traducendo, nuovamente, in maggiori tempi e oneri economici di spedizione (si parla addirittura di raddoppio dei costi con diversi spedizionieri che stanno rifiutando consegne

Incertezze e preoccupazioni degli operatori del settore che, attraversando l'Atlantico, diventano un vero e proprio allarme per il rischio di nuovi dazi innescato da una escalation sulle questioni Airbus-Boeing e digital tax dovute alle ultime mosse dell'amministrazione Trump e le contro-risposte dell'Ue che lasciano in eredità all'appena insediato presidente Biden una situazione tutt'altro che serena. E mentre il team di Joe Biden ha lasciato intendere che la rimozione delle tariffe tit-for-tat non è nelle priorità immediate del presidente entrante e si moltiplicano, tra le due sponde atlantiche, gli appelli degli operatori del settore vitivinicolo a ritrovare il dialogo e sminare una situazione che sta provocando danni economici nei due continenti, un passo importante arriva dal governo italiano. Il Consiglio dei ministri ha deciso di spostare il termine per i versamenti relativi all'imposta sui servizi digitali per il 2020 (che varrebbe per l'erario circa 700 milioni di euro) dal 16 febbraio al 16 marzo 2021 e il termine per la presentazione della relativa dichiarazione dal 31 marzo 2021 al 30 aprile 2021 aprendo uno spazio temporale utile per avviare una nuova stagione di lavoro diplomatico con gli Usa. Ricordiamo che il report del Rappresentante per il Commercio Usa (Ustr) aveva ritenuto discriminatoria l'imposizione italiana nei confronti delle imprese digitali americane, che rappresentano i 2/3 delle aziende da tassare. Un alert che. secondo Unione Italiana Vini, avrebbe messo il nostro Paese (e il vino italiano in particolare) a forte rischio di azioni ritorsive già arrecate (e poi sospese) ai danni della Francia, anch'essa promotrice della stessa

italiano – ha dichiarato il segretario generale di UIV, **Paolo Castelletti** – la decisione presa in Cdm è tanto saggia quanto importante, perché il rischio di vedere, ancora una volta, i prodotti vitivinicoli travolti da una disputa internazionale e da potenziali misure penalizzanti in un momento di estrema indecisione per il contesto economico internazionale era alto". Un rischio che, come mette bene in evidenzia l'articolo a fianco, potrebbe costare caro al nostro export non essendo i vini italiani nella stessa situazione dei colleghi francesi e spagnoli che sono riusciti, in qualche modo, a contenere le perdite. "Lo stop temporaneo alla digital tax da parte del nostro Consiglio dei ministri accoglie l'indicazione di Unione Italiana Vini per un gesto di apertura nei confronti della nuova amministrazione Biden, che si è insediata il 20 gennaio, affinché sia trovato già nei primi mesi del 2021 un accordo multilaterale su questa complessa materia. Non è un caso che proprio in questi giorni sia la Commissione europea sia l'Ocse abbiano pubblicato le loro nuove distinte proposte in tema di tassazione digitale". Giulio Somma

imposta. "Per il mondo del vino



Dopo "Vino e legno" del 2019, "Vigneto & climate change" del 2020, il Corriere Vinicolo nel 2021 avrà come leitmotiv il vasto mondo dei vini rosa. Una tipologia di prodotto giunta alla maturità, diventata fenomeno di mercato emergente che sta conquistando i consumatori di tutto il mondo. L'arcipelago produttivo italiano verso il caso Provenza: una sfida culturale oltre che produttiva. Fin dai prossimi numeri si alterneranno inchieste, interviste e approfondimenti tecnici per esplorare un mondo che nasconde prospettive e problemi, debolezze e opportunità. In un confronto che dai viticoltori passa attraverso la ricerca, la politica e le istituzioni per arrivare alla filiera delle macchine e prodotti per la viticoltura e l'enologia

COPERTINA

IL TERZO COLORE DEL VINO

di GIULIO SOMMA







SARÀ IL "TEMA DELL'ANNO" DEL NOSTRO GIORNALE CHE CI ACCOMPAGNERÀ PER TUTTO IL 2021

PROGETTO "ROSA" il terzo colore del vino

osa e rosati, stili del "rosa", } bollicine rosè metodo classico o "metodo italiano" e, ancora, mono-vitigno o blend, da vitigni autoctoni e non: il mondo dei vini "rosa", sebbene rappresenti ancora una quota minima del mercato italiano (siamo ampiamente sotto il 10% dei consumi nazionali, spumanti compresi) e una percentuale ancora più bassa del nostro export, nasconde al proprio interno una vera e propria galassia produttiva molto eterogenea da tutti i punti di vista. Ad iniziare dalle vocazioni territoriali per finire ai vitigni utilizzati, dalle tecniche agronomiche ed enologiche alle "fi-

losofie" produttive che portano a "stili" diversi della stessa tipologia di vino: una varietà "bioculturale" da opporre come valore di ricchezza alla proposta provenzale ma che, probabilmente, oggi, si traduce nella debolezza di una tipologia produttiva che si sta facendo strada solo da pochi anni. Una tipologia che riteniamo tuttavia interessante esplorare per capire quanto sia possibile ricostruire una trama, dietro la varietà, in grado di aiutare la definitiva affermazione di una famiglia di etichette ancora oggi tenute insieme solo dal filo tenue del ... "colore". Che nasconde, inve-

ce, almeno in alcune aree e cluster produttivi, } un progetto ambizioso, innovativo, forse non maggioritario in termini di numero di bottiglie, ma certamente in grado di essere leader di una rinascita che potrebbe costituire un driver di crescita molto interessante per il futuro del nostro settore. In Italia, prima di tutto, ma poi all'estero dove il fenomeno Provenza ha certamente aperto un varco nella cultura e sensibilità dei consumatori stranieri che rappresentano un'opportunità per la vitivinicoltura rosa da giocarci come "sistema Paese" e non solo come "sistema Prosecco".

Il progetto "rosa"

Da qui il titolo che abbiamo voluto dare al tema del 2021 del nostro giornale, in occasione di un anno speciale, che sarà (dovrà essere) l'anno della rinascita, della speranza, di una nuova "alba" che ritrova proprio nel rosa il suo colore d'elezione. E così dopo "Vino e legno" del 2019, "Vigneto & climate change" del 2020, il 2021 avrà come leitmotiv il "Progetto rosa" come "terzo colore del vino", progetto che cercheremo di esplorare attraverso una serie di inchieste, interviste e approfondimenti tecnici che intendono allargare un fronte di discussione e confronto ancora poco esplorato, che dai viticoltori e imprenditori passi ai ricercatori, alla politica e

alle istituzioni arrivando alla filiera delle macchine e prodotti per la viticoltura e l'enologia. La domanda da cui partiremo è: possiamo affermare la definitiva emancipazione dei vini rosa dal limbo nel quale sono nati e rimasti per decenni come vini "né bianchi né rossi"? Sono diventati una "category" a tutti gli effetti sugli scaffali dei supermercati e nell'immaginario del consumatore? Il grande successo riscosso dai provenzali ha contribuito a imporre in maniera stabile sui principali mercati del mondo il vino rosa come tipologia con una

propria fisionomia e identità definita? E, in questa partita, come giocherà la squadra tricolore? Purché di squadra si possa parlare, una parola che ci è sempre stata ostica, nel nostro operare quotidiano, ad onta di quanto, invece, continui a essere spesa generosamente nei discorsi ma che, nel caso dei vini rosa, diventa ancora più difficile identificare. Alla eterogeneità di prodotti, vitigni, territori e stili accennata all'inizio va aggiunta, come causa ed effetto al contempo, la non piena convinzione raggiunta dai produttori verso una tipologia di vini nata come completamento di gamma e non ancora affermatasi come tipolo- ◆▶



Appuntamento giovedì 28 gennaio alle ore 16.00 con la tavola rotonda in streaming dedicata ad approfondire il posizionamento del vino secondo i dati raccolti dall'Osservatorio permanente sui prezzi dei vini di Confindustria Cuneo e le politiche a sostegno post Covid-19 per la competitività sui mercati. Dopo il saluto di Marco Gioia, presidente Camera di Commercio di Cuneo, e gli interventi di apertura di Paolo Sartirano, presidente Sezione Vini/ Liquori-Distillerie, Confindustria Cuneo, ed Ernesto Abbona, presidente Unione Italiana Vini, l'incontro – moderato da Roberto Fiori - prevede i contributi di Elena Angaramo, responsabile Centro Studi Confindustria Cuneo, Davide Viglino, direttore Vignaioli Piemontesi, Matteo Ascheri, presidente Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani, Filippo Mobrici, presidente Consorzio Barbera d'Asti, Roberto Ghio, presidente Consorzio Tutela del Gavi, e Francesco Monchiero, presidente Consorzio di tutela Roero. A chiudere i lavori sarà Marco Protopapa, assessore Agricoltura, cibo, caccia e pesca Regione Piemonte.

L'EVENTO, RISERVATO ALLE AZIENDE DEL SETTORE VITIVINICOLO PIEMONTESE, È GRATUITO. PER ISCRIVERSI: www.confindustriacuneo.it/calendario







◆▶ gia matura e sulla quale investire quale etichetta di punta. Il lavoro portato avanti da Rosautoctono - Istituto del Vino Rosa Autoctono Italiano rimane decisivo per raccogliere attorno a una unica bandiera il variegato mondo dei vini rosa, sebbene ne rappresenti solo una parte. Perché ai rosa autoctoni si devono aggiungere i rosa da vitigni internazionali prodotti in aree non rappresentate nell'Istituto, poi il vasto mondo delle bollicine che, con il neonato Prosecco rosé, conosceranno una nuova stagione commerciale. Va quindi innanzitutto fatta un'operazione di "comunicazione interna" del settore per portare a maturazione la consapevolezza degli imprenditori sul valore di gamma del vino rosa perché, solo dopo, si potranno conquistare mercati e consumatori. Ad iniziare da quelli italiani visto che, come ha ribadito più volte il presidente di Rosautoctono, Franco Cristoforetti, se oggi siamo noi i primi a credere poco nei vini rosa, fermi al 5-6% del mercato nazionale, non possiamo certo pretendere di convincere gli stranieri. Necessario, quindi, innanzitutto, diventare una squadra (ma composta da chi?) in grado di impostare strategie comuni a livello di sistema credibile e forte delle istituzioni per affrontare, ad esempio, il problema di come costruire il valore della filiera vitivinicola "rosa" attraverso la gestione dei controlli, delle denominazioni e dello sfuso. Tema propedeutico per altre battaglie come, ad esempio, quella sui codici doganali dove ancora il rosa è assente in quanto inserito all'interno della grande famiglia dei vini rossi. Segno marcato di un passato forse non ancora "troppo passato", di un terzo colore che fatica ad affermarsi ma che, lo ribadiamo, può rappresentare una preziosa opportunità di crescita per il nostro sistema vitivinicolo.

2021, l'anno dei rosa

I positivi riscontri avuti negli anni passati con "Vino e legno" e "Vigneto & climate change" hanno confermato quanto l'iniziativa del tema dell'anno sia stata efficace nell'offrire ai nostri lettori l'opportunità di approfondire argomenti di attualità attraverso una panoramica di contributi che hanno coniugato il rigore scientifico della pubblicistica tecnica con la possibilità di spaziare su argomenti molto diversi tra loro seppur connessi alla stessa tematica. E il "ter-Paese e conquistarsi il ruolo di interlocutore 🖁 zo" tema dell'anno sarà dedicato al "terzo colore

del vino", che approfondiremo spaziando dalla straordinaria biodiversità viticola, grazie alla quale il nostro Paese produce vini rosa, fermi e con le bollicine, molto diversi e con spiccata identità territoriale, alle tecniche viticole e di cantina oggi a disposizione dei produttori per arrivare all'eccellenza qualitativa. Tecniche e pratiche che stanno vivendo un momento di forte innovazione che racconteremo con l'aiuto di scienziati e ricercatori ma che richiedono una maggior capacità (e volontà) di investimento da parte dei produttori e uno sforzo maggiore in chiave di ricerca. Tema sul quale è tornato di recente ancora Cristoforetti in una intervista al nostro giornale. "Come termine di paragone pensiamo alla Provenza, una regione che investe ogni anno 5 milioni di euro in promozione del vino e ben 750 mila in ricerca". Raffronto che ci deve far riflettere, perché la ricerca e l'innovazione giocano un ruolo decisivo nella sfida verso l'eccellenza delle nostre produzioni rosa che, oggi, scontano un passato dove la qualità non è stata sempre un must per tutti e un presente dove le strategie produttive in vigneto e cantina puntate alla qualità costano ancora molto rispetto alla marginalità ottenibile sui mercati. 🕴 lieti di ascoltarvi. Giulio Somma

Ma il trend è partito, come dimostrano in maniera inequivocabile le ricerche di Wine Intelligence presentate da Pierpaolo Penco in questo numero del giornale (vedi pag. 5). Va quindi colto tenendo conto che oggi l'Italia (è ancora Wine Intelligence a certificarlo) ha notevoli chance competitive su altri Paesi produttori (oltre alla Francia), ma deve saperle giocare in un mercato che è sotto gli occhi di tutti e va, quindi, osservato in una prospettiva globale. In questa chiave, ospiteremo sul giornale interventi di giornalisti di altri Paesi ai quali chiederemo di raccontarci le tendenze di mercato così come le esperienze più innovative e interessanti dei rispettivi territori nella produzione di una tipologia di vino di cui si parlerà sempre di più in futuro. Nella logica della "sharing economy" e del benchmark secondo la mission del nostro giornale che vuole proporsi quale piattaforma anche formativa, oltre che informativa, per gli imprenditori e operatori italiani del vino.

Per ora non ci resta che augurarvi buona lettura e, se vorrete scriverci per segnalare argomenti, problemi, tematiche, case history o quant'altro riterrete opportuno approfondire, saremo ben





TENDENZE GLOBALI

VINO ROSA E ITALIANO: quali opportunità?

PIANO

di **PIERPAOLO PENCO**- Country Manager Italia Wine Intelligence

P R I M O



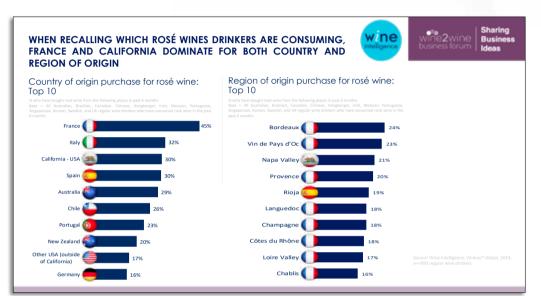
La categoria dei vini rosati è in crescita, guidata da un ampio appeal in tutti i gruppi di consumatori e sostenuta dalla crescente premiumizzazione. Focus su alcuni punti-chiave, emersi nell'intervento di Wine Intelligence al seminario di wine2wine promosso da UIV e dal nostro giornale sul tema dei rosati, per capire come poter costruire l'occasione di successo per le produzioni del nostro Paese

embra che tutti stiano bevendo "rosa". Instagram è invaso da consumatori che si rilassano con gin rosa o un bicchiere di vino rosato dal color pallido. L'appeal visivo e l'aumento della qualità del vino rosato attirano i consumatori di tutte le età e di tutti i generi.

La categoria dei vini rosati ha continuato a crescere, guidata da un ampio appeal in tutti i gruppi di consumatori e sostenuta dalla crescente premiumizzazione all'interno di questa sottocategoria. Il rosé beneficia anche dell'essere associato ad essere una bevanda che è "un piccolo regalo o ricompensa", quindi potrebbe produrre tassi di vendita supplementari a medio o lungo termine.

Secondo i dati che emergono dai sondaggi che Wine Intelligence ha svolto globalmente negli ultimi anni, la percentuale di bevitori di vino che consumano vino rosato è aumentata in modo significativo dal 2007 su più mercati. Molti consumatori, inoltre, si stanno spostando da un rosato di prezzo inferiore a un rosato più premium, con la Provenza che guida il mercato dei rosati di qualità. Anche in un periodo difficile per la categoria dei vini, si prevede che gli stili di vini rosati freschi di alta qualità avanzeranno anche tra 2020 e 2021, probabilmente al di fuori della regione della Provenza, dove il loro successo sta iniziando a limitare l'offerta (complici anche i dazi in uno dei mercati chiave, gli Stati Uniti, applicati dall'Amministrazione Trump). Nelle nostre previsioni avevamo suggerito che i rosati avrebbero seguito la crescente tendenza dei consumatori per bianchi più aromatici, freschi, con un contenuto alcolico inferiore e per vini rossi interessanti ma dai tannini più leggeri. I vini rosati, così appunto i vini più freschi e a basso tannino, sembrano avanzare su tutti i fronti, secondo i dati visti finora e secondo i feedback che abbiamo ricevuto dagli operatori della supply-chain globale. In Australia e nel Regno Unito sia bevitori uomini che bevitrici di sesso femminile di tutte le età stanno guidando l'aumento del consumo di rosé, con i Millennial che sono i principali driver della categoria. Il fattore chiave che spinge nella scelta del rosato da acquistare è l'abbinamento con il cibo, in particolare tra i consumatori regolari di vino in Corea del Sud, in Brasile, a Singapore e negli Stati Uniti.

Mentre la Francia è l'origine vinicola più popolare per il vino rosé, i consumatori sono anche attratti dalle opzioni domestiche. Quando si chiede loro quali vini rosati stanno consumando, Francia e California dominano sia per paese che per regione di origine.



▲ PAESI E REGIONI D'ORIGINE

Se la Francia è l'origine vinicola più popolare per il vino rosé, i consumatori sono attratti anche dalle opzioni domestiche. Quando si chiede loro quali vini rosati stanno consumando, Francia e California dominano sia per paese che per regione di origine

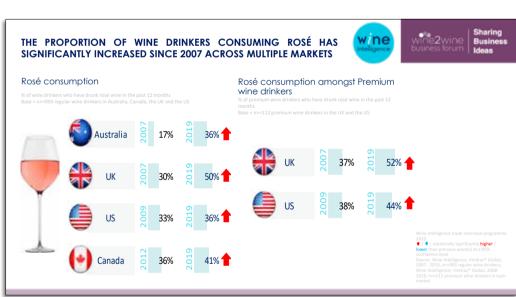
The consumption of Rosé across these main markets was not impacted by Covid-19; UK is the country with the highest proportion of Rosé consumers, followed by Germany

ROSÉ CONSUMPTION CHANGE

Rosé consumption

ROSATI A PROVA DI COVID-19 V Il consumo di rosati nei mercati principali non è stato influenzato dalla pandemia Covid-19. Il Regno Unito è il paese con la più alta percentuale di consumatori

di rosé, seguito dalla Germania

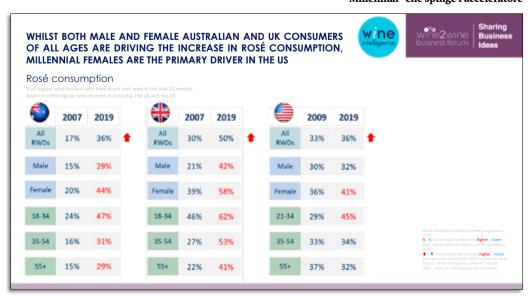


▲ CONSUMI IN CRESCITA

Secondo i dati che emergono dai sondaggi che Wine Intelligence ha svolto globalmente negli ultimi anni, la percentuale di bevitori di vino che consumano vino rosato è aumentata in modo significativo dal 2007 su più mercati. Molti consumatori, inoltre, si stanno spostando da un rosato di prezzo inferiore a un rosato di fascia Premium

PROFILO CONSUMATORI ▼

Se in Australia e nel Regno Unito a guidare l'aumento dei consumi di rosati concorrono sia uomini che donne di tutte le fasce d'età - seppur con i Millennial quale principale driver -, negli Usa è il binomio "donna-Millennial" che spinge l'acceleratore



Dai dati in nostro possesso, il consumo di rosati in questi mercati principali non è stato influenzato dalla pandemia Covid-19. Il Regno Unito è il paese con la più alta percentuale di consumatori di rosé, seguito dalla Germania.

Facendo un confronto con tutti i bevitori regolari di vino nel Regno Unito, Germania, Canada e Stati Uniti, i consumatori di vino rosato e quelli di vino italiano fermo e spumante sembrano avere diversi punti in comune. Esploriamo alcuni argomenti provenienti da questo confronto multi-mercato per capire se potrebbe emergere l'opportunità per una via italiana ai vini rosati come nuova categoria.

Tendenze comuni, minacce e opportunità

A parte il Regno Unito, i bevitori di rosé tendono a consumare più vino italiano rispetto ai normali bevitori di vino. Bevono anche più vini provenienti dalle regioni di origine ben note per i loro rossi e spumanti, dove le principali regioni di origine italiane si comportano bene.

I consumatori di vino italiano e rosato condividono poi un maggiore interesse per il vino, una maggiore frequenza di consumo di vino, dei comportamenti di acquisto simili in termini di canali di distribuzione (supermercati, specialisti del vino, acquisto diretto dalla cantina ed e-commerce).

La principale minaccia, dagli insight disponibili, proviene dalla demografia: in termini di età, i bevitori di vino italiani sono in media più anziani dei consumatori di vino rosato. Per avere successo, il "vino rosa" italiano dovrà rivolgersi ai bevitori più giovani, aiutando così tutto il comparto del vino italiano a comportarsi meglio di adesso nell'abbassare l'età dei suoi consumatori abituali. Se si esaminano i bevitori regolari nei diversi mercati in termini di genere, i consumatori di vino italiani sono in media più maschi che femmine, mentre i consumatori di vino rosato sono rappresentati più da donne che da uomini.

Ecco l'occasione: per avere successo, il "vino rosa" italiano dovrà rivolgersi alle bevitrici meglio di quello che fa il vino italiano ora, raccontando più "l'Italian way of life" che le caratteristiche tecniche.

Dal momento che l'Italia si trova tra i primi 4 Paesi di origine di cui i consumatori di rosati sono a conoscenza e acquistano, la prossima sfida è quindi pianificare una strategia comune per affermare i vini rosati italiani prima a livello nazionale e poi a livello regionale (Regione di Origine e Denominazioni), creando un'offerta congiunta che sappia coniugare le diversità all'interno di una proposta volta a costruire l'immagine e il marchio del "vino rosa italiano". Potrà essere il Prosecco Rosé il treno giusto da prendere?



IL REPORT COMPLETO ISMEA - QUALIVITA
È DISPONIBILE ALLA PAGINA:
http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/Serve-BLOB.php/L/IT/IDPagina/11115

RAPPORTO ISMEA-QUALIVITA

16,9 miliardi di euro di valore alla produzione (+4,2% in un anno), un contributo del 19% al fatturato complessivo dell'agroalimentare italiano e un export da 9,5 miliardi di euro (+5,1% in un anno) che corrisponde al 21% delle esportazioni nazionali di settore. Questi in sintesi i dati relativi al 2019, presentati di recente

Le Ig food & wine: un settore di primaria importanza importanza e in crescita

Tab. 1. I primi 15 prodotti del food per valori alla produzione (milioni di euro) 2019 Prodotti 1.277 1.562 Grana Padano Dop +22.4% 1.434 1.556 +8,5% Parmigiano Reggiano Dop Prosciutto di Parma Dop 721 -12,5% Mozzarella di Bufala Campana Dop 426 +4% 383 +5,7% Aceto Balsamico di Modena Igp +10,9% Gorgonzola Dop Prosciutto di San Daniele Dop +1,9% Mortadella Bologna Igp -0,04% 247 Pasta di Gragnano Igp +32,6% Bresaola della Valtellina Igp +1,3% Pecorino Romano Dop -26,1% Speck Alto Adige Igp 117 +7,3% +9,6% Asiago Dop Mela Alto Adige Igp -26,4% Mela Val di Non Dop +97%

Fonte: Rapporto Ismea/Qualivita

analisi del XVIII Rapporto Ismea-Qualivita, presentato a fine 2020, conferma la solidità e la forza di un sistema capace di promuovere lo sviluppo nell'intero territorio italiano e che, in questa fase di difficoltà legata all'emergenza Covid-19, può puntare sugli aspetti che si confermano pilastri strategici per le Indicazioni geografiche e per il settore agroalimentare italiano. I dati economici delle Ig, food&wine, relativi al 2019, delineano infatti un settore di primaria importanza e in crescita: 16,9 miliardi di euro di valore alla produzione (+4,2% in un anno), un contributo del

ISMEN QUALIVITA

19% al fatturato complessivo dell'agroalimentare italiano e un export da 9,5 miliardi di euro (+5,1% in un anno) che corrisponde al 21% delle esportazioni nazionali di settore. Il food concorre con i sui 7,7 miliardi e il vino con 9,2 miliardi considerando il prodotto imbottigliato.

di TIZIANA SARNARI - Ismea

Questi risultati sono frutto di un sistema complesso e strutturato, che coinvolge 180mila operatori, organizzati in 285 Consorzi di tutela riconosciuti dal Mipaaf, e che ha ricadute economiche in tutte le province italiane, seppure con una forte concentrazione del valore in alcune

Le filiere dei prodotti Dop - Igp dei comparti agroalimentare e vitivinicolo sono un sistema che caratterizza tutto il Paese e genera un valore diffuso nel territorio nazionale. Tutte le regioni e le province italiane hanno una ricaduta economica dovuta alle Indicazioni geografiche, anche se indubbiamente è forte la concentrazione del valore in alcune aree: le prime quattro regioni per impatto - Veneto, Emilia-Romagna, Lombardia e Piemonte - si trovano al Nord Italia e concentrano il 65% del valore produttivo Dop Igp. Nel 2019 si registra un trend positivo per ben 17 regioni su 20. Le crescite importanti sono in Lombardia, con un incremento superiore ai 200 milioni di euro in un solo anno, e in Emilia-Romagna, con più di 100 milioni di crescita. Bene anche Piemonte e Campania, con un incremento annuale rispettivamente di 90 e 82 milioni di euro. In termini relativi, si contano complessivamente 7 regioni con tassi di crescita annuale a doppia cifra dell'impatto economico delle filiere Dop Igp. Al di là dei "grandi numeri", comunque, ciò che si va registrando negli ultimi anni è un'evoluzione che va oltre i grandi distretti produttivi, grazie alla nascita, la crescita e l'affermazione di poli di economia diffusa in vari territori d'Italia. La forza dei prodotti Dop Igp come elementi noti e riconoscibili, è la loro la capacità di ricoprire un ruolo centrale in un sistema territoriale di qualità diffusa, che coinvolge agricoltura, artigianato, ristorazione di qualità, turismo e patrimonio culturale.



L'analisi del comparto vino

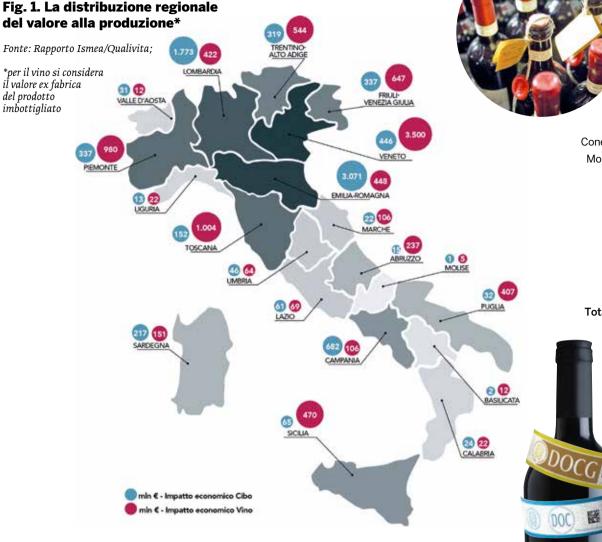
Nel 2019 la produzione di vino Ig certificata ha superato la soglia dei 25 milioni di ettolitri, risultato di tendenze opposte tra le Dop che si attestano oltre la quota 17 milioni di ettolitri (+6,2%) e le Igp ferme a 7,6 milioni di ettolitri (-1%). Si tratta di una tendenza già evidente nel passato che tende a spostare il baricentro della produzio-

STATISTICHE



(ettolitri) Variaz. Peso % 2018 2019 % 19/18 3.651.854 3.481.213 4,9 3.294.665 22,4 Prosecco Delle Venezie 145.952 1.246.917 1.662.818 33,4 10,2 697.778 684.815 629.553 -8,1 3,9 Conegliano Valdobbiadene 670.507 663.745 659.784 -0,6 4,0 Montepulciano d'Abruzzo 650.999 759.695 16,7 4,7 664.359 Asti 661.838 657.980 631.096 -4,1 3,9 Sicilia 221.054 580.451 717.309 Soave 383.001 354.289 336.291 -5,1 2,1 294.449 263.304 274.212 4,1 Alto Adige 1,7 290.010 Trentino 288.457 282.658 2,6 1,8 Chianti Classico 273.956 251.968 253.450 0,6 1,6 253.145 258.162 Piemonte 267.829 1,6 Altri 6.002.271 5.961.854 6.211.446 38.0 4,2 Totale comparto vini Dop 13.866.115 15.333.338 16.335.680 6,5 100,0

Fonte: Ismea su dati Odc



ne verso i vini Dop attraverso il riconoscimento { di nuove denominazioni importanti come il Delle Venezie.

del prodotto

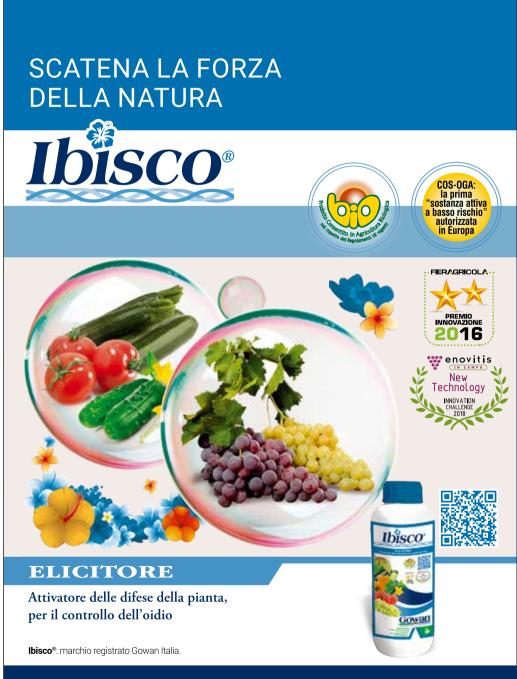
Il valore della produzione 2019 di vini a Ig sfusa è di circa 3,5 miliardi di euro (-5%) in calo in conseguenza dell'offerta abbondante, derivante dalla vendemmia 2018, che ha determinato una riduzione dei prezzi medi. Considerando la fase successiva di imbottigliamento, si conferma un incremento del volume imbottigliato prodotto (+4%), ma una differente dinamica dei prezzi consente a questa fase di raggiungere un incremento anche in valore (+2,9%), raggiungendo così i 9,23 miliardi di euro. Di questi, 7,6 miliardi sono rappresentati da vini Dop, che ricoprono un peso economico pari all'82% del vino Ig nel suo complesso. Nel segmento delle Igp si è registrato un calo sia per gli imbottigliamenti che per l'export di sfuso.

Analizzando nel dettaglio le performance produttive delle singole Dop non si può non evidenziare la conferma del Prosecco a leader indiscusso sia dei volumi prodotti e imbottigliati che del

Tab. 3. Le prime Dop per valore della produzione allo stato sfuso

(mln di euro)	2017	2018	2019	Variaz. % 19/18	Peso % 2019
Prosecco	631	702	680	-3,1	24,0
Delle Venezie	21	146	179	22,6	6,3
Conegliano Valdobbiadene	184	188	162	-13,7	5,7
Asti	107	111	107	-4,0	3,8
Amarone della Valpolicella	103	97	97	0,4	3,4
Chianti	81	99	91	-8,4	3,2
Valpolicella Ripasso	86	84	83	-1,7	2,9
Alto Adige	100	96	81	-15,3	2,9
Brunello di Montalcino	72	51	75	46,7	2,7
Barolo	89	68	72	5,9	2,5
Sicilia	31	85	69	-19,1	2,4
Chianti Classico	98	69	68	-2,4	2,4
Montepulciano d'Abruzzo	63	63	60	-5,0	2,1
Lugana	49	45	51	12,5	1,8
Trentino	51	55	50	-10,3	1,8
Altri	890	940	904	-3,8	31,9
Totale vini Dop	2.655	2.900	2.829	-2,5	100,0
					Tonta, Iamas

Fonte: Ismea









GOWAN ITALIA S.r.l. Via Morgagni 68 · Faenza (RA) Tel. 0546 629911 · Fax 0546 623943 gowanitalia@gowanitalia.it

Fungicidi autorizzati dal Ministero della Salute. Usare con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto, con particolare attenzione alle frasi e simboli di pericolo.

Tab. 4. Le prime Igp per produzione imbottigliata

	2017	2018	2019	Variaz. % 19/18	Peso % 2019
Terre Siciliane	1.308.159	940.252	874.125	-7,0	11,5
Veneto	988.864	939.996	509.756	-45,8	6,7
Emilia o dell'Emilia	989.103	854.507	1.078.602	26,2	14,2
Puglia	649.165	731.742	916.126	25,2	12,1
Toscano o Toscana	565.284	604.461	590.869	-2,2	7,8
Rubicone	521.329	523.672	705.304	34,7	9,3
Provincia di Pavia	304.515	490.651	376.070	-23,4	5,0
Salento	410.158	487.799	470.601	-3,5	6,2
Trevenezie	440	359.058	420.948	17,2	5,5
Terre di Chieti	158.091	222.084	266.678	20,1	3,5
Altri	2.344.688	1.501.805	1.380.343	-8,1	18,2
Totale comparto vini Igp	8.239.797	7.656.025	7.589.424	-0,9	100,0

Fonte: Ismea su dati Odc

Tab. 5. Le prime Igp per valore produzione allo stato sfuso

(mln di euro)

	2017	2018	2019	Variaz. % 19/18	Peso % 2019	
Puglia	27	56	68	21%	12,5%	
Terre Siciliane	107	94	66	-30%	12,2%	A COLUMN TWO IS NOT THE OWNER.
Emilia o dell'Emilia	42	68	59,3	-13%	11,0%	
Toscano o Toscana	45	66	59,0	-10%	10,9%	910
Veneto	79	92	42	-54%	7,9%	17
Rubicone	22	29	39	35%	7,3%	
Salento	28	39	36	-9%	6,6%	
Trevenezie		35	35	0%	6,5%	
Vigneti delle Dolomiti	24	21	19	-7%	3,5%	
Provincia di Pavia	15	29	19	-36%	3,5%	<u> </u>
Altri	190	117	98	-16%	18,1%	Walte
Totale vini Igp	580	646	539	-17%	100,0%	The same of
			30	HURO	1	Fonte: Ismea su dati Odc

Grafico 1. Evoluzione del valore dei vini Ig alla produzione* e all'export

(miliardi di euro)

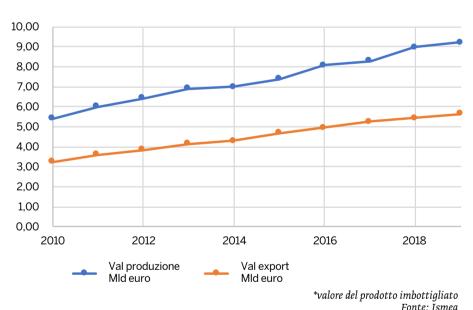
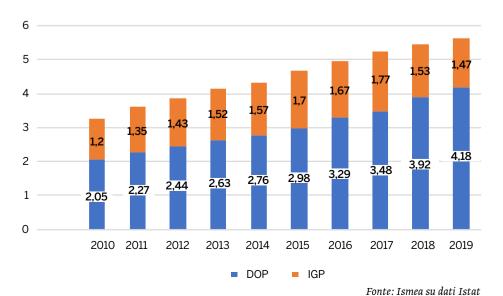


Grafico 2. Evoluzione del valore dell'export dei vini Dop e Igp

(miliardi di euro)



→ Nel 2019 la Dop veneto-friulana è cresciuta in termini quantitativi del 5% a fronte di una lieve flessione del valore. A crescere in maniera piuttosto decisa è stata la "nuova" Dop del Triveneto, la Delle Venezie, che nel 2019 ha fatto un balzo in avanti di oltre il 30% nei volumi, mentre in valore la crescita è stata meno che proporzionale. L'effetto flessione dei listini è stato particolarmente evidente per la Dop Sicilia che, nonostante un incremento produttivo del 24%, ha visto scendere il valore.

Elemento sempre piuttosto evidente nel sistema delle Dop italiane è che tutte le variabili in esame mostrano una fortissima concentrazione su pochi prodotti. Concentrazione che è ancora più evidente nel comparto delle Ig dove le prime dieci sommano l'80% sia dei volumi che del valore. Nel settore vitivinicolo Dop Igp, il Veneto si conferma leader indiscusso con 53 vini certificati che generano complessivamente in valore di 3,5 miliardi di euro alla produzione (valore ex fabrica vino imbottigliato) per un contributo del 38% al valore complessivo del comparto. Toscana e Piemonte sono le altre due regioni italiane che contano più di 50 produzioni certificate, in grado di generare un valore alla produzione vicino al miliardo di euro. Delle prime cinque regioni

per valore, tre sono del Nord-Est: oltre al Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Trentino-Alto Adige in quarta e quinta posizione. Segue la Sicilia, prima regione del Sud-Italia per valore economico del vino Dop Igp.

Sempre eccellente la performance delle Ig italiane sui mercati esteri. Le esportazioni 2019 hanno raggiunto i 15,5 milioni di ettolitri per un incremento del +6% sull'anno precedente e anche qui si registra l'andamento opposto tra Dop (10,22 milioni di ettolitri per una crescita del +11%) rispetto alle Igp (poco più di 5 milioni di ettolitri con un calo del -4%). Crescita anche in termini di valore per l'export dei vini a Indicazione geografica, salito a 5,65 miliardi di euro (+4%) su un totale di 6,43 miliardi di euro (+3%) dell'export vitivinicolo italiano nel suo complesso. Da considerare la dinamica piuttosto simile seguita negli ultimi 10 anni dal valore alla produzione Ig e da quello all'export dei vini Ig la prima è cresciuta del 71%, mentre la seconda del 74%.

In termini di composizione del paniere dell'export dei prodotti Ig si evidenzia come nel corso del decennio i prodotti Dop abbiamo assunto quote sempre maggiori anche per la trasformazione in Dop di vini prima Igp.

Tiziana Sarnari - Ismea

GIORNATA DI CONFRONTO ORGANIZZATA DA ISMEA NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DELLA RETE RURALE NAZIONALE

La competitività dell'agroalimentare sui mercati internazional al tempo del Covid

Scenari globali e focus sul mercato del vino: al centro della discussione l'individuazione di politiche e strumenti per sostenere il settore nell'affrontare la complessità del mercato globale

ell'ambito delle attività della Rete Rurale Nazionale sulla tematica "Internazionalizzazione", l'Ismea ha organizzato a fine 2020 una giornata di confronto sui trend internazionali e sui possibili scenari d'impatto della crisi Covid-19 sul mercato agroalimentare e su quello del vino in particolare, ponendo al centro della discussione l'individuazione di politiche e strumenti per sostenere il settore nell'affrontare la complessità del mercato globale. Negli ultimi anni, infatti, il tema dell'internazionalizzazione sta registrando un crescente interesse da parte delle imprese e delle istituzioni, ma esistono ancora molte realtà produttive che riscontrano diverse difficoltà a oltrepassare le frontiere nazionali per estendere il proprio mercato. In tale contesto, la promozione del made in Italy e le politiche per aumentare la competitività e l'orientamento delle imprese ai mercati esteri assumono una grande importanza per il rilancio economico nazionale: importanza ancora maggiore dopo l'emergenza Covid-19. In particolare, la pandemia ha avuto un forte impatto sul mercato del vino, mettendo in crisi il settore e accelerando alcuni fenomeni che erano già in atto sia a livello internazionale, che a livello nazionale. L'incontro, si è aperto con una presentazione di Fabio Del Bravo, responsabile della Direzione servizi allo sviluppo rurale di Ismea, sui recenti trend degli scambi nell'agroalimentare, seguita dall'intervento di Luca Salvatici, docente Università Roma Tre, dal titolo "Scenari d'impatto della crisi Covid-19 sugli scambi internazionali". L'incontro si è particolarmente concentrato sul vino, prodotto di punta dell'export agroalimentare con una quota del 14% in valore. A parlare di export internazionale è intervenuto

Rafael Del Rey, direttore dell'Osservatorio spagnolo del mercato del vino, che ha posto l'accento sulle dinamiche degli scambi internazionali di vino in epoca di pandemia e di come l'Italia abbia reagito meglio di altri competitor. L'analisi di Del Rey ha approfondito la situazione su 4 mercati cardine della domanda mondiale e che, Covid a parte, hanno dinamiche interne che possono creare qualche

preoccupazione. In modo ironico Del Rey li ha definiti i 4 dell'Apocalisse: Stati Uniti, Russia, Cina e Regno Unito.

A questo è seguito l'intervento di Fabio Piccoli, direttore di Wine Meridian, che ha presentato i risultati di un'indagine commissionata da Rete Rurale Nazionale sulla reazione e sullo stato di salute delle aziende vinicole italiane a seguito della pandemia, ponendo però l'accento anche su problemi strutturali del settore e che sarebbe un grave errore considerare l'attuale situazione del mercato del vino "solo" alla luce delle conseguenze della pandemia.

Particolarmente "ricca" di contenuti anche la tavola rotonda che ha seguito le presentazioni grazie agli interventi di operatori di primo piano nell'agroalimentare e nel vino in particolare. A parlar di vino sono intervenuti, infatti, Federico Castellucci, presidente della Federazione nazionale di prodotto vino - Confagricoltura, Antonio Rallo, presidente del Consorzio Doc Sicilia, e Luca Rigotti. coordinatore Alleanza delle cooperative italiane agroalimentari settore vino. La discussione ha messo in luce le diverse risposte delle aziende alla pandemia e anche le problematiche ad essa connessa. Si è parlato della capacità di vendere alla Gdo estera e si è posto l'accento sulle difficoltà di riscossione da parte di aziende che vendono prevalentemente all'Horeca. Il minimo comun denominate sono le forti preoccupazioni per il 2021 che si apre con troppe incognite. A parlare anche di altri settori, olio di oliva in particolare, è stato Enrico Parisi, in rappresentanza di Coldiretti, mentre a chiudere i lavori è stata Graziella Romito, Mipaaf, Direzione generale delle Politiche internazionali e dell'Unione europea, dirigente PIUE II Rapporti internazionali.

Tiziana Sarnari - Ismea

Maggiori approfondimenti sull'incontro alla pagina http://www.ismeamercati.it/ flex/cm/pages/ServeBLOB. php/L/IT/IDPagina/11132



La consueta indagine del Crea conferma una prevalente staticità delle quotazioni. Nei casi di variazione, prevalgono comunque i segni più su quelli meno, con un 30% di valori in crescita rispetto al 2018 e solo il 10% di correzioni al ribasso. È apparso ancora vivace il mercato degli affitti, per lo più regolato da accordi in deroga, sia pure a fronte di una generale tendenza alla diminuzione della durata dei contratti. date le incertezze della nuova Pac

Fonte: Crea

Nota: I valori fondiari riportati in questa tabella si riferiscono a terreni e/o intere aziende per i quali è stata registrata una significativa attività di compravendita

Section 18						
	Va	alori fondia	ari Vari		zione % su	I 2018
	Minimo	Massimo	Media	Minimo	Massimo	Media
PIEMONTE						
Vigneti DOC Erbaluce Caluso (TwO)	41	60	51	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC a Gattinara (VC)	40	80	60	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC di pregio nell'astigiano (escluso Moscato)	40	70	55	33,3%	16,7%	22,2%
Vigneti DOC Moscato nella zona di Canelli (AT)	60	80	70	50,0%	14,3%	27,3%
Vigneti nelle zone del Barolo DOCG nella bassa Langa di Alba (CN)	200	1.500	850	0,0%	0,0%	0,0%
Altri vigneti DOC (AT)	18	50	34	0,0%	0,0%	0,0%
VALLE D'AOSTA						
Vigneti DOC a Chambave (AO)	100	150	125	0,0%	0,0%	0,0%
LOMBARDIA						
Vigneti DOC nell'Oltrepò pavese	25	35	30			
Vigneti DOC superiore della Valtellina (SO)	45	95	70	-4,3%	5,6%	2,2%
TRENTINO ALTO ADIGE	,			•		
Vigneti a nord di Trento	220	400	310	10,0%	17,6%	14,8%
Vigneti DOC nella zona del Lago di Caldaro (BZ)	440	690	565	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nella bassa Val Venosta (Naturno BZ)	440	690	565	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nella Valle Isarco di Bressanone (Varna BZ)	440	690	565	0,0%	0,0%	0,0%
VENETO				•		
Vigneti di collina nella zona occidentale della provincia di Vicenza	50	100	75	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti di pianura del basso Piave (S. Donà VE)	65	150	108	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOCG di Valdobbiadene (TV)	350	500	425	16,7%	11,1%	13,3%
Vigneti DOC nei Colli Euganei (PD)	50	90	70	-9,1%	-10,0%	-9,7%
Vigneto DOCG colline di Asolo e pedemontana (TV)	250	380	315	n.d.	n.d.	n.d.
FRIULI VENEZIA GIULIA	,					
Vigneti DOC nei Colli orientali (UD)	40	90	65	0,0%	-5,3%	-3,7%
Vigneti DOC nella zona del Collio (GO)	45	120	83	0,0%	20,0%	13,8%
Vigneti nella zona centrale della provincia di Pordenone	47	110	79	4,4%	-8,3%	-4,8%
LIGURIA						
Vigneti DOC nell'alta valle del Nervia (IM)	45	80	63	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nelle colline litoranee di Albenga (SV)	70	85	78	7,7%	6,3%	6,9%
Vigneti DOC Cinque Terre (SP)	35	60	48	0,0%	0,0%	0,0%
EMILIA ROMAGNA						
Vigneti DOC nella collina piacentina	37	48	43	-7,5%	-4,0%	-5,6%
Vigneti DOC nelle colline di Parma	60	75	68	0,0%	7,1%	3,8%
Vigneti DOC nelle colline dell'Enza (RE)	54	85	70	8,0%	6,3%	6,9%
Vigneti nella bassa collina del Sillaro (BO)	35	51	43	0,0%	2,0%	1,2%
TOSCANA						
Vigneti DOCG a Carmignano (PO)	40	50	45	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOCG Chianti Classico (FI)	110	160	135	10,0%	6,7%	8,0%
Vigneti DOCG Chianti Classico (SI)	90	150	120	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOCG nelle colline di Montalcino (SI)	250	700	475	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nella Valdinievole (PT)	30	40	35	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC Bolgheri (LI)	200	400	300	0,0%	0,0%	0,0%
UMBRIA						
Vigneti DOC nella collina tipica di Orvieto (TR)	25	35	30	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC Orvieto (TR)	13	25	19	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nelle colline di Montefalco (PG)	35	45	40	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC nelle colline di Perugia	25	30	28	0,0%	0,0%	0,0%
MARCHE	00	40	01	0.007	0.007	0.007
Vigneti DOC del Falerio (AP)	22	40	31	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC di Matelica (MC)	25	45	35	0,0%	-10,0%	-6,7%
Vigneti DOC nella media collina di Ancona	30	45	38	0,0%	-10,0%	-6,3%

soprattutto il peggiodella redditività sperimentato nel comparto dei seminativi a motivare il calo delle compravendite di terreni agricoli e la conseguente battuta d'arresto dei prezzi del 2019. È quanto emerge dalla consueta indagine sull'andamento del mercato fondiario realizzata dal Crea, il Consiglio per la ricerca e l'analisi economica in agricoltura, che nel bilancio degli ultimi dodici mesi rileva in Italia una flessione dei prezzi dei fondi agricoli dello 0,4% rispetto al 2018. Gli sviluppi negativi, dopo i timidi segnali di risveglio del biennio precedente, trovano comunque una spiegazione anche in altri fattori, per lo più legati agli orientamenti delle politiche comunitarie, tra i quali la progressiva regionalizzazione dei pagamenti diretti, e all'incertezza sul futuro di una Pac in chiave marcatamente più green. A giudizio del Crea ne risulterebbe in qualche modo coinvolto anche il settore vitivinicolo, che non è apparso peraltro più in grado di esprimere, nel 2019, le stesse capacità di traino sul mercato fondiario osservate qualche anno fa, per una sorta di saturazione percepita dagli operatori.

L'umore generale risente anche della situazione di gravità eccezionale venutasi a determinare con la pandemia da Covid-19. Dalle prime informazioni raccolte dal Crea sugli effetti dell'emergenza sanitaria, sembra che il sentimento generale di preoccupazione cresca spostandosi dalle aree più dinamiche a quelle maggiormente stagnanti, per l'effetto deprimente sulle attività economiche che le misure di contenimento dei contagi hanno generato lungo tutta la filiera agroalimentare. In questo senso le regioni meridionali presentano maggiori segnali di inquietudine e una tendenziale riduzione delle compravendite di terreni, mentre nelle aree del Nord Italia si ritiene che l'attività abbia subìto una paralisi solo momentanea, a seguito delle difficoltà riscontrate anche nelle stipule e nell'espletamento degli adempimenti amministrativi. 🗪

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

Pierpaolo Penco, Paolo Ferrante, Tiziana Sarnari, Mario Fregoni

ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE

tel. 02 7222 281, corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO

LAURA LONGONI, tel. 02 72 22 28 41, I.longoni@uiv.it

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI

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



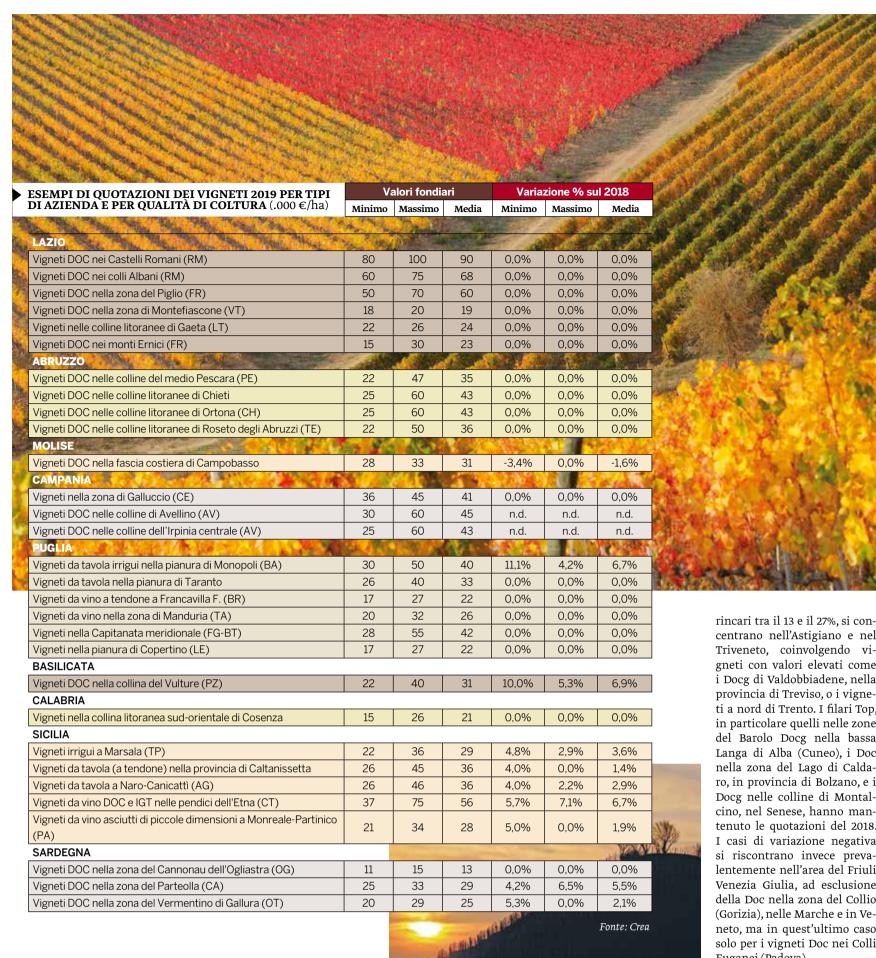
OOSE | SHARE | CARE

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

◆ Alcune tipologie aziendali, in particolare vitivinicole e florovivaistiche, hanno subìto, come noto, maggiori conseguenze dall'emergenza sanitaria, risultando particolarmente esposte al cambio di prospettiva in tema di investimenti fondiari. Va tuttavia evidenziato che a motivare, almeno in parte, la stagnazione dei prezzi dei terreni vitati osservata nel 2019 sono fattori che precedono, nei calendari, la crisi sanitaria, correlati evidentemente a situazioni di appesantimento generale del mercato fondiario, a percezioni di minore convenienza economica nelle compravendite dei terreni sulla base dei valori attuali e a una minore propensione a investire, in un contesto di crescita (nel 2019) piuttosto modesta dei fatturati, oltre che di minore dinamismo dell'export.

Gli esempi di quotazioni dei vigneti per tipi di azienda e per qualità di coltura, che costituiscono parte integrante dell'indagine Crea, confermano una prevalente staticità delle quotazioni nel corso del 2019, con il 60% delle osservazioni puntuali proposte dagli analisti che indicano una situazione stazionaria per quanto attiene ai valori fondiari. Nei casi di variazione, prevalgono comunque i segni più sui quelli meno, con un 30% di valori in crescita rispetto alle quotazioni del 2018 e solo il 10% di correzioni al ribasso.

Analizzando le situazioni di aumento, è significativa l'evidenza di una distribuzione equilibrata tra territori, con incrementi nella dinamica dei valori dei vigneti riscontrati sia nelle regioni del Nord che in quelle del Centro-Sud. Va tuttavia rilevato che i casi di aumento "double digit", con



centrano nell'Astigiano e nel Triveneto, coinvolgendo vigneti con valori elevati come i Docg di Valdobbiadene, nella provincia di Treviso, o i vigneti a nord di Trento. I filari Top, in particolare quelli nelle zone del Barolo Docg nella bassa Langa di Alba (Cuneo), i Doc nella zona del Lago di Caldaro, in provincia di Bolzano, e i Docg nelle colline di Montalcino, nel Senese, hanno mantenuto le quotazioni del 2018. I casi di variazione negativa si riscontrano invece prevalentemente nell'area del Friuli Venezia Giulia, ad esclusione della Doc nella zona del Collio (Gorizia), nelle Marche e in Veneto, ma in quest'ultimo caso solo per i vigneti Doc nei Colli Euganei (Padova).





ltro aspetto da considerare è

che, a fronte di una prevalente

stagnazione delle compraven-

dite di terreni agricoli, è apparso ancora

vivace il mercato degli affitti, per lo più

regolato da accordi in deroga, sia pure

a fronte di una generale tendenza alla

diminuzione della durata dei contratti,

date le incertezze della nuova Pac. L'i-

stituto della locazione sembra dunque

riflettere e confermare, con le dinami-

che attive che lo connotano da oltre due

decenni, quelle caratteristiche di mag-

giore flessibilità rispetto alle esigenze,

tipiche delle aziende professionali, di

ampliare le superfici aziendali e di mi-

DEGLI AFFITTI

queste realtà, con più spiccati requisiti imprenditoriali, a concentrare l'85% delle superfici in affitto. L'elemento di maggior traino è ancora costituito dalle colture di pregio, in par-

- spiega il Crea - sono

ticolare dai vigneti a

denominazione d'origine, soprattutto del Nord, mentre in relazione ai soggetti, spiccano i giovani imprenditori che, usufruendo anche dei premi di primo insediamento nell'ambito dei Programmi di sviluppo rurale, optano per l'affitto dei fondi. La figura dei locatori si identifica soprattutto negli agricoltori a fine carriera o in soggetti che abbondonano l'attività per ragioni economiche. I canoni - rileva il Crea - sono rimasti pressoché invariati, salvo incrementi osservati nei casi di vigneti di pregio, soprattutto in conseguenza alla riforma del sistema di autorizzazione degli impianti che modifica i criteri di assegnafuori regione.

L'area Prosecco ha fatto ancora da traino, nel 2019, con i maggiori aumenti dei canoni osservati per i contratti in deroga di locazione dei vigneti Docg a Conegliano e a Valdobbiadene, rincarati rispettivamente del 19 e del 10%, in media, rispetto all'anno precedente. Relativamente ai vigneti, il 63% dei canoni 2019 è rimato invariato, nel 26% dei casi si sono avute riduzioni (con deprezzamenti soprattutto nel Friuli Venezia Giulia) e nell'11% incrementi.

D O C U M E N T A Z I O N E

In prospettiva, la view degli operatori è prevalentemente orientata a un possibile incremento della domanda di affitti. Le aspettative riflettono diversi fattori, in particolare un prevedibile inasprimento della crisi di liquidità delle aziende e una maggiore difficoltà di accesso al credito, anche per una crescente incidenza degli Npl (sofferenze bancarie e prestiti incagliati), in un contesto peraltro di possibile diminuzione dei canoni attesa dagli operatori ma non scontata nei prossimi rinnovi contrattuali, nell'incertezza della situazione attuale.

Minime Massime Medie

gliorare le economie di scala. Non a caso zione e limita la trasferibilità dei diritti

ESEMPI DI CANONI ANNUI DI AFFITTO DEI VIGNETI NEL 2019

PER TIPI DI AZIENDA E PER QUALITÀ DI COLTURA (€/ettaro)

Minime Massime Medie

	Minime	Massime	Medie	Minime	Massime	Medie
PIEMONTE	2,000	2,000	2.500	0.00/	0.00/	0.00/
Vigneti DOCG nella zona del Moscato (AT)	2.000	3.000	2.500	0,0%	0,0%	0,0%
VALLE D'AOSTA	000	1 200	1,000	0.00/	0.00/	0.00/
Contratti in deroga per vigneti DOC a Chambave (AO)	800	1.200	1.000	0,0%	0,0%	0,0%
LOMBARDIA	250	000	COF	0.00/	0.00/	0.00/
Contratti in deroga per vigneti DOC nell'Oltrepo Pavese	350	900	625	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti DOC nella collina bresciana	3.400	4.300	3.850	n.d.	n.d.	n.d.
TRENTINO ALTO ADIGE	0.700	1000	0.050	0.00/	0.00/	0.00/
Accordi in deroga per vigneti DOC (TN)	2.700	4.000	3.350	0,0%	0,0%	0,0%
Accordi in deroga per vigneti DOC (BZ)	3.000	7.000	5.000	0,0%	16,7%	11,1%
VENETO	050	0.000	4 575	0.00/	0.00/	0.00/
Vigneti DOC nei Colli Euganei (PD)	950	2.200	1.575	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti DOCG a Valdobbiadene (TV)	4.000	7.000	5.500	33,3%	0,0%	10,0%
Contratti in deroga per vigneti DOCG a Conegliano (TV)	3.500	6.000	4.750	40,0%	9,1%	18,8%
Vigneti DOC Prosecco nella pianura di Treviso	1.700	3.000	2.350	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti a Portogruaro (VE)	1.000	2.400	1.700	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneto nei Colli Berici (VI)	600	1.100	850	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti zona Soave (VR)	1.200	2.000	1.600	n.d.	n.d.	n.d.
FRIULI VENEZIA GIULIA	700	0.000	1.050	10.507	00.004	10.00
Contratti in deroga per vigneti DOC nei colli orientali (UD)	700	2.000	1.350	-12,5%	-20,0%	-18,2%
Contratti in deroga per vigneti DOC Collio (GO)	1.200	2.500	1.850	0,0%	-10,7%	-7,5%
Contratti in deroga per vigneti DOC di pianura (GO)	650	1.000	825	-18,8%	0,0%	-8,3%
Contratti in deroga per vigneti DOC (PN)	800	2.500	1.650	0,0%	0,0%	0,0%
LIGURIA						
Contratti in deroga per vigneti nelle colline litoranee di Chiavari (GE)	300	600	450	0,0%	0,0%	0,0%
EMILIA ROMAGNA						
Contratti in deroga per vigneti nella pianura reggiana	1.000	1.500	1.250	11,1%	7,1%	8,7%
Vigneti nelle colline bolognesi	1.700	2.900	2.300	-5,6%	-3,3%	-4,2%
Vigneti nella pianura ravennate	650	1.100	875	0,0%	-8,3%	-5,4%
TOSCANA						
Contratti in deroga per vigneti (LI)	1.000	3.200	2.100	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti del Chianti Classico (FI)	1.700	2.500	2.100	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti DOC nelle colline di Firenze	750	1.200	975	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti nei colli aretini	500	1.000	750	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti DOC nelle colline interne della provincia di Grosseto	2.500	3.000	2.750	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti Doc	2.500	3.000	2.750	0,0%	0,0%	0,0%
nelle colline interne della provincia di Grosseto	2.500	3.000	2.750	0,070	0,070	0,070
MARCHE						
Vigneti DOC a Jesi (AN)	600	1.100	850	0,0%	0,0%	0,0%
Vigneti DOC Matelica (MC)	700	1.000	850	16,7%	-9,1%	0,0%
Vigneti non DOC (MC)	400	700	550	0,0%	0,0%	0,0%
LAZIO						
Contratti in deroga per vigneto comune (RM)	900	1.100	1.000	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti DOC (RM)	1.200	1.800	1.500	0,0%	0,0%	0,0%
ABRUZZO						
Contratti in deroga per vigneti DOC (TE)	300	800	550	-14,3%	0,0%	-4,3%
Contratti in deroga per vigneti DOC (CH)	300	800	550	-14,3%	0,0%	-4,3%
MOLISE						
Contratti in deroga per vigneti DOC nella pianura costiera (CB)	630	700	665	0,0%	-2,8%	-1,5%
PUGLIA						
Contratti in deroga per vigneti da tavola nella pianura di Barletta	1.700	2.800	2.250	0,0%	0,0%	0,0%
Contratti in deroga per vigneti da tavola nella pianura di Taranto (TA)	1.100	1.900	1.500	-8,3%	-5,0%	-6,3%
Contratti in deroga per vigneti da vino a Salice (LE)	900	1.100	1.000	0,0%	0,0%	0,0%
oontratti ii i dei oga per vigileti da viilo a odlice (LE.)	300	1.100	1.000	0,0%	0,0%	Fonte: 0

IN BREVE

ASOLO PROSECCO +10% RISPETTO AL 2019

Asolo Prosecco chiude il 2020 a quota 18,7 milioni di bottiglie certificate, con un incremento del 10% rispetto al 2019, quando le certificazioni erano ammontate a 17 milioni di bottiglie. Nonostante la congiuntura dettata dalla pandemia, le vendite dell'Asolo Prosecco si sono mantenute costantemente al di sopra dei livelli dell'anno precedente per tutto il 2020: in ottobre e novembre si è registrata un'ulteriore impennata, con 2,5 milioni di bottiglie certificate in ciascuno dei due mesi, così come si è confermato in accelerazione il mese di dicembre, che ha segnato una crescita del 34% rispetto all'ultimo mese del 2019. In ragione dei risultati del 2020, l'Asolo Prosecco è salito al 20° posto fra le denominazioni di origine italiane dalla 31ª occupata solo nel 2018. "Ci conforta - commenta il presidente del Consorzio Asolo Prosecco, Ugo Zamperoni - poi che nel 2020 i valori dell'uva e del vino all'ingrosso si siano mantenuti costanti, se non con qualche accenno al rialzo, permettendo di mantenere equilibri proporzionati all'interno di una filiera che si sta fortemente impegnando nel garantire una continua crescita di qualità".

VINO CHIANTI IL 2020 SI CHIUDE CON VENDITE STABILI

n sospiro di sollievo per i produttori del Consorzio Vino Chianti al termine di un 2020 segnato dall'emergenza Covid: secondo le primissime stime di fine anno, le vendite confermano il dato del 2019, anzi lo superano leggermente: da 670 a 690 mila ettolitri. "Con il crollo del canale Horeca, viste le restrizioni all'attività dei ristoranti e delle strutture ricettiva - afferma **Marco** Bani, direttore del Consorzio - sono state soprattutto le vendite nella grande distribuzione a salvare la situazione per quei produttori del Consorzio che si rapportano con questo importante segmento di mercato, ma che purtroppo non rappresentano la totalità della Denominazione. Questi dati ci regalano un pizzico di ottimismo, per affrontare con rinnovata energia il 2021".

LUGANA NEL 2020 CRESCE E GUARDA AVANTI

n un anno difficilissimo come il 2020 il Lugana Doc ha saputo crescere, +12% secondo gli ultimi dati, e ha mantenuto le quote nelle esportazioni, inaugurando mercati nuovi, come la Svizzera, con iniziative digitali. Il Lugana ha potuto sbloccare quanto stoccato nel 2019 e si è confermato capace di reagire a una congiuntura economica molto complessa e agli effetti del Covid-19 soprattutto sull'Horeca, compensando con le vendite online e la distribuzione moderna. Qui, ha conquistato il primato di vino bianco con il più alto prezzo a scaffale (fonte Iri marzo, aprile 2020), con un prezzo medio a bottiglia di 7,5€, +17% in valore e +25% in volume rispetto al periodo precedente. In crescita del 41% anche la rilevazione dei prezzi medi dei Lugana sfusi al 9 novembre 2020 rispetto a settembre dello stesso anno, da 1,45 a 2,05€ al litro (fonte Cciaa Vr). "Dobbiamo cercare di concentrarci sullo sviluppo di quelle strategie imprenditoriali che si sono rivelate vincenti - ha commentato il presidente **Ettore** Nicoletto - anche in periodo di crisi: profilazione del cliente e canali di comunicazione diretti, e-commerce, ma soprattutto un restauro della distribuzione moderna, che può rivelarsi uno strumento utile anche in futuro, a prescindere dalla situazione emergenziale".

PROSECCO DOC NEL 2020 OLTRE 500 MILIONI DI BOTTIGLIE CERTIFICATE

l Prosecco Doc chiude il 2020 superando la quota di 500 milioni di bottiglie certificate. "Si tratta di un traguardo storico per il Prosecco Doc - commenta il presidente del Consorzio, **Stefano** Zanette - però non costituisce di certo un punto d'arrivo. Sono molte, infatti, le sfide che ancora ci attendono, a cominciare da quella che riguarda la segmentazione dell'offerta con una maggior caratterizzazione delle produzioni anche dal punto di vista organolettico sensoriale, senza dimenticare le azioni, già avviate da tempo, tese a migliorare il percepito della denominazione, con riguardo, in particolare, alla sostenibilità ambientale e sociale dell'intero territorio della Doc Prosecco. Azioni queste che saranno privilegiate per un consolidamento dei mercati principali, piuttosto che per accrescere i soli volumi di vendita." Anche se nel mese di dicembre erano trapelate notizie allarmistiche sull'andamento dei consumi dei vini spumanti, la Doc Prosecco è riuscita a chiudere l'anno con una crescita del 2,8% rispetto ai volumi certificati nel 2019 che, in valori assoluti, vuol dire un incremento di poco inferiore ai 14 milioni di bottiglie.



Bibliografia

Compagnie Du Vin Et Des Boissons Alcooliques (2004). La vigne, le vin et les géorgiens. Tbilissi (Georgia) Fregoni M. (1991) - Origini della vite e della viticoltura Musumeci, (Ao)

> Fregoni M. (2013) - Viticoltura di qualità Tecniche Nuove - Milano

Fregoni M. (2018) - Le viti native americane e asiatiche - Città del vino - Siena Johnson H. (1994) - The World Atlas of Wine Gran Bretagna

Negrul A.M. (1946) - Proishozsdenie kulturnogo vinograda i ego klassifikacija - Ampelografia SSSR,I,:216 Paronetto L. (1974) - Enciclopedia dei vini del mondo Mondadori - Milano



di **MARIO FREGONI,** presidente onorario dell'OIV

Breve excursus storico sulle origini asiatiche della Vitis vinifera e di come sia giunta sino a noi



Fasi della domesticazione e dell'origine geografica varietale

Una sintesi delle probabili epoche storiche e le varietà esemplificative aventi come madre la *Vitis silvestris*. Per maggior completezza si rimanda a "Le viti native americane e asiatiche" di Mario Fregoni (*vedi bibliografia*)

- Caucasica (10.000 a.C.): Saperavi, Rkatziteli (Georgia), Sultanina (Turchia) ecc.;
 - Mesopotamica (6.000 a.C.): Syrah (Siria), Dattero di Beyrout (Libano) ecc.;
 - Egiziana (4.000 a.C.): Moscato di Alessandria (Zibibbo), Mareotis ecc.
 Greca (3.500 a.C.): Moscati, Apiane ecc.;
 - Pontica (3000 a.C.): Plavac Mali (Primitivo), ecc.;
 - Magna Grecia (2000 a.C.): Aminee, Greco, Falerna, ecc.;
 - Etrusco-romana (1.000 a.C.): Trebbiani, Lambruschi; • Septentrionalis (100 a.C.): Allobrogica, Nebbiolo, ecc;
 - Occidentalis (d.C.): Cabernet, Airen, Riesling, ecc.

In questa elencazione si è tenuto conto dell'origine geografica ipotizzata dal russo Negrul (1946) basata sulla grossezza del grappolo e dell'acino, vale a dire: Proles orientalis (grappoli ed acini grossi, come le uve da tavola),

Proles pontica (grappoli ed acini medi), Proles occidentalis (grappoli ed acini piccoli).

Le ultime due Proles sono varietà da vino, di qualità organolettiche differenti.

l Caucaso è una massiccia ed alta catena montuosa che si estende dal Mar Nero al Mar Caspio

e comprende Paesi storicamente importanti per la nascita della nostra *Vitis Vinifera* e del suo vino. Chi scrive ha avuto l'opportunità di visitare tutto il Caucaso, a cominciare dall'Armenia, nella quale sono stato fortemente impressionato dallo storico cimitero del genocidio operato dai turchi. Nel "vaticano" ortodosso armeno si può ammirare un frammento di legno dell'Arca di Noè, salvatasi dal Diluvio Universale e pare che anche gli americani ne abbiano trovato un altro pezzo. Il diluvio è citato dalla Bibbia e dal Corano ed è stato scientificamente confermato.

Come è noto l'arca si arrestò sul Monte Ararat, verso il 10.000 a.C., alta montagna che appartiene per un terzo all'Armenia e due terzi alla Turchia e dove si incontrano religiosi di monasteri ortodossi che indicano il punto dove Noè piantò la prima vite e, secondo la Genesi, si inebriò del suo vino.

Doveva essere una vite selvatica (*Vitis silvestris*) salvatasi dalle glaciazioni, rimasta selvatica per circa 140 milioni di anni e dalla quale sono derivate almeno 20.000 varietà di *Vitis Vinifera*, molte ancora coltivate e che sono state propagate inizialmente per seme e poi per talea, sino all'arrivo della fillossera nella seconda metà del 1800, allorché si impose l'innesto sulle viti americane.

Oltre all'Armenia hanno contribuito all'evoluzione vitivinicola altri Paesi caucasici, quali l'Azerbaijan (attualmente in guerra con la prima a proposito del Nagorno-Karabakh) e soprattutto la Georgia. Questo è il Paese di nascita e formazione di Stalin e ai tempi della nostra visita nella capitale Tbilissi tutte le scuole e le università, in ogni aula, avevano appeso una foto del loro concittadino, e al centro della città gli era stato dedicato un monumento con il suo volto inconfondibile.

Tutti gli studiosi del nostro settore sanno che in Georgia sono nate anche le famose anfore di terracotta per elaborare i "vini gialli", alle quali si sono ispirati diversi produttori italiani, assurti alla cronaca per questi vini. Il sottoscritto ha potuto ammirare enormi anfore interrate della capacità di 50 hl. Ma tutto il Paese è pieno di vasi vinari di terracotta, molti di grande pregio storico e artistico, testimonianze dell'antica civiltà enoica della Georgia. La storia di questo Paese sembra iniziata 1,8 milioni di anni fa, quando si registrò la prima migrazione dell'uomo dall'Africa alla Georgia. Infatti recentemente (1991) sono stati scoperti scavi contenenti reperti umani, di elefanti, di giraffe ed altri animali che non potevano che venire dall'Africa. Il centro di Dmanassi è distante poco più di un'ora di macchina dalla capitale Tbilissi. In quest'area la vite selvatica esisteva da milioni di anni, il che pone in risalto l'importanza dei discendenti di detti africani nello sviluppo della viticoltura e del vino, probabilmente prima di Noè.

Un primato storico

I georgiani ritengono di avere questo primato storico e molti elementi sembrano suffragare la suddetta ipotesi. Si pensi al fatto che un Paese che produce meno di 2 milioni di hl di vino abbia tantissimi reperti enologici e tantissime varietà di vite (più di 500 secondo Johnson -1994 e 525 secondo l'elenco nominativo della Compagnie du Vin della Georgia-2004). L'Italia con 50 milioni di hl di vino ne ha 515 iscritte al Registro nazionale delle varietà. Nei nostri viaggi abbiamo constatato la diffusione di vitigni famosi della Georgia (fra tutti il rosso Saperavi e il bianco Rkatziteli) in tanti altri Paesi a clima invernale molto freddo (con minime inferiori ai -35 °C e sino a -45 gradi C., dove la vite viene interrata prima dei geli e delle nevi). Certe varietà georgiane sono infatti coltivate in Russia (zone del Mar Nero), Ucraina, Moldavia, Uzbekistan, Kazakhistan ed in tanti altri.

Il Saperavi, fra l'altro, è stato incrociato con molte varietà europee e ibridato con molte specie di viti americane e asiatiche, per ottenere ibridi resistenti al freddo (ad es. con la *Vitis amurensis*, asiatica). Noto in proposito all'est Europa è l'ibrido russo Severny Saperavi (Saperavi X *Vitis amurensis*), resistente al freddo ma sul piano qualitativo inferiore alla varietà madre di *Vinifera Saperavi*.

Da questa breve storia antica si può trarre conferma dell'innegabile origine della nostra *Vitis Vinifera*, che non è europea come siamo soliti classificarla noi italiani, ma asiatica, essendo il Caucaso un'area dell'ovest asiatico. Come è giunta a noi? Dal Caucaso è passata alla vicina Mesopotamia e da qui, "per li diversi rami" (Fregoni, 2018) in tutti i Paesi europei.

Selezione e trasmissione delle varietà di Vitis Vinifera

Riguardo alla selezione delle varietà vi sono due ipotesi, entrambe valide, ossia il trasporto dell'uomo da un Paese all'altro e il trasferimento seminale ornitologico, con la successiva selezione delle viti migliori nate da seme. Su questa seconda ipotesi si fonda la cosiddetta selezione policentrica, che ha dato origine alle nostre e alle altrui varietà regionali, quali le siciliane, le sarde, le toscane, le piemontesi, le bordolesi, le tedesche e così via. L'analisi del DNA ha confermato l'indipendenza dei vari gruppi regionali, derivanti dalla selezione delle *Vitis silvestris* locali, nate da vinaccioli di origine animale ed anche umana, cioè dalle concimaie vicine ai centri urbani. Per quanto concerne il trasferimento delle varietà migliori antiche operato dalle migrazioni umane, nel box qui a sinistra prospettiamo un procedimento storico, in verità non facilmente dimostrabile, ma verosimile almeno per certe varietà.

BIOSTIMOLATORI & BIOAGROFARMACI

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

l Catalogo Isagro 2021 -

Soluzioni per l'agricoltura

italiana (www.isagro.com)

dedica ampio spazio alla vite.

Nella sezione bio-fungicidi

spicca Ecofox Life®, unico con-

GOWAN ITALIA

L'innovazione naturale per un'agricoltura sostenibile

🔻 owan Italia è costantemente impegnata per mettere a disposizione del settore nuove ed interessanti soluzioni a salvaguardia delle produzioni e, sempre attenta alle esigenze della filiera, ha introdotto nel proprio catalogo Agrofarmaci e Nutrizionali la Linea "Biopreparati", una serie di prodotti

innovativi per una progressiva e funzionale integrazione dei mezzi chimici all'insegna di una difesa sostenibile. Fra le novità degli ultimi anni, commercializzate in esclusiva da Gowan Italia e pluripremiate nelle recenti fiere di settore per l'elevato contenuto innovativo, si segnalano **Ibisco** e **Polyversum**. Entrambe impiegabili fino alla raccolta (tempo di carenza: zero giorni), all'interno delle più moderne strategie di difesa integrata e biologica. L'elicitore Ibisco a base di Cos-Oga, è la prima sostanza attiva "a basso rischio" autorizzata in Europa. Agisce come induttore di resistenza, attivando le difese naturali della pianta contro l'Oidio. Polyversum è l'antibotritico naturale a



base di Pythium oligandrum, un microrganismo che agisce con una triplice modalità d'azione, inedita nel suo genere. Il suo impiego non ha alcun effetto indesiderato sui processi fermentativi e, inoltre, all'ottima efficacia antibotritica, aggiunge anche un'interessante attività contro il Marciume acido. E sempre a base di microrganismi è il primo agrofarmaco autorizzato per la prevenzione del Mal dell'esca, da impiegare dopo la potatura invernale entro la fase del "pianto": Remedier. Oltre ai tradizionali fungicidi a base di zolfo e rame, questa linea di "Bio-preparati" presenta anche alcune soluzioni per la nutrizione delle piante e soprattutto un nuovo insetticida naturale, **Enelse**, per il controllo dello Scafoideo e altre cicaline.

tro il Mal dell'esca. Patologia incurabile e in continua crescita in tutta Italia, può presentarsi senza sintomi e rivelarsi dopo anni; si fronteggia perciò solo con la prevenzione costante fin dall'impianto. Ecofox Life®, capofila delle specialità a marchio Trichoderma by Isagro **ISAGRO** (T. asperellum e T. gamsii), agisce Per una vigna sana sulle vie di accesso dell'infezio-



quale barriera fisica e biologica ad azione antagonista verso i fitopatogeni, colonizzando velocemente le ferite, anche grazie ad Activite®, bioattivatore organico naturale della germinazione delle spore di Trichoderma. Ai bio-fungidi Isagro affianca la linea Isagrow, per la quale la società punta alla registrazione come biostimolanti, nel rispetto della legge Ue sui fertilizzanti. Studiato per applicazioni fogliari, l'asset presenta nel 2021 Isagrow Antistress, 100% naturale, a basso dosaggio e consentito in bioagricoltura. A base di Glicinbetaina, Isagrow Antistress permette di superare rapidamente gli stress abiotici e in miscela con i fertilizzanti organici ne aumenta velocità ed efficienza di assorbimento dei nutrienti. **Isagrow Premio**, lanciato lo scorso anno, è invece una specialità nutriente apprezzata per gli ottimi risultati legati all'azione anti-cracking, agendo su flessibilità e permeabilità della membrana cellulare. Inoltre, i suoi componenti, precursori di alcuni fitormoni, favoriscono la citochinesi e migliorano la pezzatura degli acini.

****LalVigne**

RICONOSCIMENTO



ATTIVAZIONE **MECCANISMI DI**



STIMOLAZIONE METABOLISMO SECONDARIO



MIGLIORAMENTO QUALITATIVO UVE



VINI PIÙ BILANCIATI

Il brevetto di questa nuova applicazione fogliare è stato depositato da Lallemand Inc.

LALLEMAND

LalVigne™: per migliorare maturazione fenolica ed aromatica senza anticipare l'epoca di maturazione tecnologica

Jutilizzo di **LalVigne**™ all'invaiatura permette di avere maturazioni aromatiche e fenoliche omogenee e regolari, consentendo di avere uve di qualità per la produzione di vini più espressivi ed equilibrati. LalVigne™ è una soluzione naturale, esclusivamente a base di specifici lieviti inattivi, che agisce a livello di superficie fogliare della vite stimolando la produzione di metaboliti secondari positivi, nel pieno rispetto delle caratteristiche varietali e territoriali. LalVigne™ Mature facilita il raggiungimento della maturità fenolica e contribuisce a un migliore equilibrio dei vini. **LalVigne™ Aroma** aumenta la quantità dei precursori

aromatici tipici della

varietà esaltando il profilo

aromatico dei vini. Moltissime

pubblicazioni scientifiche, prodotte da Università ed enti di ricerca indipendenti, hanno confermato l'effetto positivo di questi trattamenti fogliari sulla qualità della produzione non determinando alcun anticipo dell'epoca di maturazione tecnologica delle uve. In Italia i prodotti LalVigne™ vengono utilizzati in tutte le principali aree viticole e la loro efficacia è stata ampiamente confermata sia su varietà internazionali che autoctone, quali ad esempio: Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Sangiovese, Nebbiolo, Corvina, Montepulciano, Cannonau. Chardonnay, Sauvignon Blanc, Glera, Pinot grigio, Trebbiano, Tocai, Verdicchio, Vermentino, Garganega... LalVigne™ è uno strumento per far esprimere alle uve tutte le potenzialità del territorio. Info: lalvigne.italia@lallemand.com

MANICA

Estratto di Castagno con effetto corroborante e Limocide a base di olio essenziale di arancio

anica Spa produce fitofarmaci per l'agricoltura biologica e integrata. Con un'ampia gamma di agrofarmaci, prevalentemente rameici, l'azienda copre completamente le necessità per la difesa della vite. Agli agrofarmaci si aggiungono i prodotti per la nutrizione raccolti in un nuovo catalogo completamente dedicato. Tra i prodotti biostimolanti, citiamo l'Estratto di Castagno, derivante da estrazione acquosa di legno di castagno ottenuto esclusivamente con procedimenti fisici. Questo estratto integrale a base di tannino - senza l'utilizzo di conservanti o coloranti artificiali - ha un'azione corroborante nei confronti delle piante trattate. Il tannino, inoltre, aiuta la pianta contro gli stress abiotici e biotici e migliora l'efficacia del rame grazie al pH acido. Si consiglia di applicare il prodotto dopo la fioritura in modo da sfruttare il suo effetto corroborante durante la stagione calda. Manica presenta inoltre **Limocide**, innovativo fungicida-insetticida a base di olio essenziale di arancio. Un prodotto di contatto con un meccanismo

di azione fisico: rompe la parete cellulare, facendola seccare, agendo sui fosfolipidi della membrana cellulare. Un meccanismo che permette di essere efficace su micelio fungino, sulle spore e sulla cuticola di insetti a "corpo molle". In miscela a un basso dosaggio di zolfo durante i primi trattamenti, consente di eradicare e prevenire le infezioni di oidio primaverili. Inoltre, abbinato al

manica

rame, ha un effetto sinergico per quest'ultimo, aumentando così l'efficacia del prodotto rameico nei primi stadi cruciali della stagione. Con il recente ampliamento di etichetta, ha ottenuto l'uso anche contro Scaphoideus titanus, vettore della Flavescenza dorata: in un solo passaggio riusciamo a combattere Oidio e cicaline







SIPCAM ITALIA

3Logy®: efficacia naturale contro la botrite

Prima ancora che la botrite penetri nei grappoli è possibile fermarla nella fase di fioritura, impedendole di diffondere nei grappoli: questo è 3Logy® di Sipcam Italia, a base di terpeni naturali

eglio prevenire che curare. Ciò vale anche contro Botrytis cinerea, ovvero la muffa grigia della vite. Non controllarla comporta perdite nette di produzioni, come pure un'eredità di odori e sapori sgradevoli nonché di ocratossine prodotte da altri microrganismi cui la botrite ha aperto la strada. Quindi è bene contrastarla fin dalla fioritura utilizzando prodotti specifici. La soluzione in tal senso è stata sviluppata da Sipcam { Italia e porta il nome di 3Logy®, prodotto contenente tre diversi terpeni naturali, eugenolo, geraniolo e timolo. Caratterizzato da ottimale equilibrio fra efficacia, selettività e sostenibilità delle pratiche fitosanitarie, questo innovativo antibotritico è capace di scongiurare la penetrazione della botrite nei grappolini in formazione, depotenziandone le capacità infettive anche per le fasi fenologiche succes-

sive. Ciò semplificherà quindi il prosieguo delle strategie di difesa contrastando anche i fenomeni di resistenza. Funzionale alle più recenti richieste delle filiere circa i residui finali nell'uva, 3Logy® può comunque essere impiegato in ogni fase delicata per l'uva. Il prodotto si può infatti applicare fino a quattro volte a stagione fino a sette giorni dalla raccolta su uva da tavola e soltanto tre su vite da vino.

Consorzio Vini Alto Adige ANDREAS KOFLER NUOVO PRESIDENTE

Il Consorzio Vini Alto Adige ha un nuovo presidente: Andreas Kofler (Cantina Kurtatsch), succede a Maximilian Niedermayr. Martin Foradori (Tenuta J. Hofstätter) confermato vicepresidente. Priorità per i prossimi anni, secondo Kofler, saranno: la definizione e l'ulteriore sviluppo delle delimitazioni territoriali e un rafforzamento delle vendite in Italia e all'estero. Sono poi stati rieletti: Hannes Baumgartner (Strasserhof), Michael Bradlwarter (Cantina Bolzano), Christian Sinn (Cantina Kaltern) e Peter Zemmer (Tenuta Peter Zemmer). Nuovi membri: Georg Eyrl (Cantina Terlano), Clemens Lageder (Tenuta Alois Lageder), Klaus Pardatscher (Cantina Produttori San Michele Appiano) e Stefan Vaja (Tenuta Glassier).



PROGETTO GRAPTARESISTANCE

NoPV1, la proteina capace di inibire la Peronospora



La ricerca di UniMi e Fem ha portato ad individuare una proteina in grado di bloccare sul nascere l'infezione, in modo sostenibile. I risultati, seppur preliminari, aprono la strada a strategie alternative di difesa attraverso proteine naturali capaci di operare in maniera selettiva sugli enzimi-chiave dei patogeni, contrastando così la loro azione



idurre entro il 2030 l'impiego degli agrofarmaci del 50%, portare a un decremento del 20% nell'impiego dei fertilizzanti, potenziare l'agricoltura biologica: sono alcuni degli obiettivi che la Commissione europea elenca nella Strategia "From Farm to Fork", dal produttore al consumatore, all'interno del più ampio "European Green Deal" per lo sviluppo di un sistema alimentare equo, sano e rispettoso dell'ambiente. Un percorso ambizioso in cui ricerca, innovazione, tecnologia, investimenti vengono citati come elementi chiave di questa transizione. Anche il settore vitivinicolo

deve confrontarsi con questi obiettivi. La vite in questo senso costituisce una coltura emblematica per sperimentare un nuovo paradigma produttivo, sia per il suo elevato valore agricolo ed economico, sia per la facilità con la quale è soggetta all'attacco di patogeni (ed i relativi investimenti necessari nel campo della difesa).

In questo contesto è nata l'idea del progetto GrAptaResistance finanziato da Fondazione Cariplo che ha permesso di costituire un team di esperti impegnati nella lotta a una delle malattie che colpisce più duramente il settore, la peronospora, causata dal patogeno Plasmopara viticola. Il progetto nasce nel 2015 nell'ambito di un bando di Fondazione Cariplo dedicato alle biotecnologie con l'obiettivo di sviluppare idee e strumenti innovativi per rispondere alle attuali esigenze del settore agricolo. Il risultato è la proteina NoPV1, soluzione alternativa in grado di inibire il tanto temuto

Ne parliamo con Paolo Pesaresi, professore del Dipartimento di Bioscienze dell'Università degli Studi di Milano (UniMi), capofila del progetto e Silvia Vezzulli, ricercatrice della Fondazione Edmund Mach (FEM) di San Michele all'Adige (Trento), ente partner dell'iniziativa.

IL PROGETTO > "L'impatto dei prodotti fitosanitari in termini di inquinamento del suolo, dell'acqua e dell'aria, perdita di biodiversità e rischio sulla salute umana è ormai ampiamente dimostrato in letteratura e i consumatori sono sempre più sensibili in merito - spiega Paolo Pesaresi -. Parallelamente la legislazione europea sta dettando requisiti via via sempre più restrittivi e ha messo al bando circa la metà degli 800 principi attivi in commercio solo fino a pochi anni fa. Come effetto l'industria di settore è chiamata a una riorganizzazione interna per cercare soluzioni alternative efficaci e a basso impatto ambientale. Il progetto GrAptaResistance nasce proprio con l'obiettivo di offrire al settore possibili soluzioni - continua -. La strategia al centro del lavoro di ricerca è quella del cosiddetto 'doppio ibrido in lievito' (vedi schema). Questa

tecnologia, utilizzata da molti anni nei laboratori di ricerca, è stata combinata con l'utilizzo di peptidi aptamerici mutuati dal settore biomedico e farmaceutico. Siamo partiti da una semplice considerazione ovvero che i patogeni dell'uomo non sono poi così diversi in termini molecolari dai funghi, virus e batteri che attaccano le piante. I peptidi aptamerici non sono altro che proteine costituite da corte catene lineari di aminoacidi. Immaginiamo le cellule dei tessuti vegetali come una stanza con una porta chiusa da una serratura e il patogeno come la chiave che apre la serratura, entra nella pianta e la infetta: il nostro compito è stato quello di sviluppare peptidi aptamerici in grado di frapporsi tra chiave e serratura, in modo da disinnescare l'attività infettiva del patogeno. La fase di screening è stata la più complessa e articolata - sotto-

GAI4-binding site

linea l'esperto -. Per prima cosa abbiamo dovuto creare delle 'librerie' di peptidi. Dal momento che un peptide aptamerico è costituito da 8 amminoacidi e in ognuna di queste 8 posizioni si possono legare fino a 20 aminoacidi diversi (vale a dire 820 possibili combinazioni), le potenziali molecole da analizzare di partenza erano dell'ordine di qualche miliardo. Abbiamo parallelamente isolato sulla superficie di Plasmopara viticola, agente eziologico della peronospora della vite, un enzima chiave individuato sulla base delle indicazioni disponibili in letteratura scientifica e dall'analisi del genoma del patogeno. Con questo enzima 'esca' abbiamo quindi pescato dal 'mare' di molecole generato in laboratorio quelle che interagivano con l'enzima chiave. Una volta isolate queste candidate (circa una decina) le abbiamo consegnate al gruppo di ricerca

Reporter gene

del Centro Ricerca e Innovazione della Fem, nostro partner di progetto".

Guidato da Silvia Vezzulli, impegnata da anni nel settore del miglioramento genetico della vite, il team di ricercatori si è concentrato sull'individuazione delle molecole con attività

antimicrobica più efficace. "L'interdisciplinarità tutt'altro che scontata scaturita dal connubio tra queste due expertise di settori diversi è a mio parere uno dei fattori chiave di successo del progetto - sottolinea Vezzulli -. Anche al nostro interno è stata avviata una proficua collaborazione tra persone provenienti da differenti background di ricerca, una task force alla quale hanno partecipato alacremente Monica Colombo, biologa molecolare, e Michele Perazzolli, patologo molecolare. Ci siamo anche confrontati con i colleghi del Centro di Trasferimento Tecnologico che si occupano di fitoiatria da molti anni. Il nostro compito è stato quello di effettuare una serie di test indipendenti (oltre 25) sui peptidi forniti da UniMi, in ambiente controllato, inizialmente su dischetti fogliari infettati con spore di P. viticola a differenti livelli di concentrazione e utilizzando diversi solventi. I test sono stati condotti sia in situazione di co-inoculo (ovvero somministrando i peptidi in contemporanea con le spore del fungo) che di pre-inoculo (mimando l'azione preventiva degli attuali trattamenti fitosanitari) in soluzione acquosa. Dalle prove in laboratorio siamo passati quindi ai test in serra su piante in vaso".

I risultati, pubblicati sulla rivista Scientific Reports, hanno permesso di individuare nella proteina battezzata NoPv1 (No Plasmopara Viticola 1) quella in grado di inibire efficacemente il patogeno.

SCHEMA FUNZIONAMENTO "DOPPIO IBRIDO" Bait GAI4 BD GAI4-binding site Reporter gene Bait GAI4 BD

ibrido in lievito consente di capire se due proteine sono in grado di interagire tra loro (cioè se sono in grado di legarsi). Questa tecnica sfrutta il fatto che la proteina Gal4 di lievito è costituita da due parti, una (Gal4 BD) che si lega al DNA in un punto preciso (il sito di legame per Gal4, Gal4-binding site) ed una catalitica (Gal4 AD) che promuove l'espressione del gene che si trova dopo il sito di legame di Gal4 (Reporter gene). Nel doppio ibrido le due parti vengono separate tra di loro e fuse alle proteine (indicate come Bait e Prey) di

cui si vuole valutare la

capacità di interazione.

La tecnica del doppio

Questi complessi di proteine (Gal4 BD-Bait; Gal4 AD-Prey) vengono prodotti all'interno di ceppi di lievito che sono divenuti incapaci di produrre nutrienti essenziali alla crescita del lievito stesso. Nel caso in cui le due proteine Bait e Prey interagiscono (B) la proteina Gal4 si riforma e consente l'espressione del gene reporter. Dato che questo gene reporter produce il nutriente essenziale mancante, ne risulta che solo le cellule di lievito contenenti le coppie di proteine che interagiscono sono in grado di sopravvivere. Il loro studio consente perciò ai ricercatori di capire quali proteine interagiscono e quali no.



Consorzio vini Colline del Monferrato Casalese

LUIGI RONCHETTI NUOVO PRESIDENTE
Nuovo direttivo 2021-23 per il Consorzio vini Colline del Monferrato Casalese: Domenico Ravizza ha passato il testimone a Luigi
Ronchetti (Azienda Agricola Cascina Allegra). Nel direttivo rinnovi e new entry: Claudio Coppo (Cantina di San Giorgio Monferrato),
Mirko Carzino (Cantina di Serralunga), Franco Angelini (Azienda Agricola Angelini Paolo), Francesca Accornero (Azienda Agricola
Accornero Giulio e Figli), Giacomo Cattaneo Adorno (Azienda Agricola Cattaneo Adorno Giustiniani), Tina Sbarato (Azienda
Agricola Sbarato), Elena Novarino (Tenuta la Faletta) e Fabio Saravesi (Azienda Agricola San Sebastiano di Dealessi).

PUNTI DI FORZA E CRITICITÀ

Secondo gli esperti la tecnologia costituisce una soluzione innovativa e flessibile in quanto può essere utilizzata contro altri patogeni, previa conoscenza del genoma e dei suoi enzimi chiave, come spiega Pesaresi. "Il peptide NoPv1 può essere utilizzato anche nella lotta a *Phytophthora* infestans (la peronospora della patata e del pomodoro) e in generale ai patogeni che presentano similitudini nell'enzima chiave. Altro aspetto interessante è l'applicazione nei confronti delle malattie emergenti importate accidentalmente da altri Paesi o incalzate dal mutare delle condizioni ambientali: in un'ottica di cambiamento climatico e globalizzazione l'incidenza di queste malattie sarà prevedibilmente sempre più importante e munirsi di strategie efficaci diventerà sempre più una necessità. Dal nostro punto di vista - continua - l'obiettivo fissato dal progetto, che era quello di sviluppare una tecnologia di livello 4 della sca-

la Technology Readiness Level (vale a dire in condizioni controllate di laboratorio e serra), è stato raggiunto. Il prossimo step è la sperimentazione in pieno campo attraverso la collaborazione con le aziende di settore". Il percorso che la molecola deve affrontare è ancora lungo: dai test per verificare la stabilità del prodotto in magazzino all'efficacia in campo, dalla resistenza al dilavamento alla specificità dell'azione sul patogeno fino alle valutazioni di carattere commerciale sulle performance del formulato e la sicurezza del prodotto, possono volerci dai cinque ai dieci anni e un investimento complessivo di qualche milione di euro come sottolineano gli esperti. Che tuttavia si dichiarano fiduciosi in quanto dalla pubblicazione della ricerca su NoPv1 (e relativo brevetto) non sono tardate le richieste di contatto sia dalle grandi aziende che da quelle di nicchia specializzate in prodotti alternativi ai fitofarmaci convenzionali.

I VANTAGGI DI NOPV1

NoPV1 è la prima molecola identificata in grado di bloccare specificatamente Plasmopara viticola. Ad oggi il contenimento di questo patogeno avviene attraverso una serie di trattamenti non specifici con prodotti ad ampio spettro d'azione che ne prevengono lo sviluppo ma non agiscono in modo selettivo. La molecola è costituita da 8 aminoacidi

naturali e la sua eventuale degradazione produce molecole più piccole costituite a loro volta da aminoacidi naturali. I ricercatori hanno dimostrato che NoPV1 non danneggia la crescita di altri microorganismi presenti nel suolo (si è dimostrato innocuo su organismi

non target, quali i batteri del suolo Agrobacterium tumefaciens e Bacillus amyloliquefaciens e l'ascomicete Erysiphe necator, agente causale dell'oidio della vite), non ha tossicità sulle cellule umane, non è tossico per le foglie di vite (non presenta fitotossicità). Altri vantaggi sono la possibilità di essere altamente efficace a dosi molto basse (la concentrazione minima inibente, in *vitro*, si attesta infatti attorno a 20-50 μM). Successivi test condotti in vitro hanno preliminarmente dimostrato un'efficacia anche contro *Phytophtora infestans* (altro oomicete, stessa famiglia) che è l'agente causale della peronospora della patata e del pomodoro

Immagini di dischetti fogliari di vite, con e senza il trattamento con NoPv1 (la muffa bianca è la peronospora)











L'OSTACOLO: IL VUOTO LEGISLATIVO >>>>

Anche se ci sono una serie di punti da chiarire. Primo tra tutti quello del riconoscimento normativo. "Per i peptidi, così come per tutte le molecole che non sono di natura estrattiva, c'è attualmente un vuoto legislativo - spiega Pesaresi -. La proteina NoPv1 ad oggi viene classificata come molecola a basso rischio che non danneggia la crescita di altri microorganismi presenti nel suolo e non ha tossicità sulle cellule umane. Tuttavia il fatto che questi amminoacidi siano 'messi in fila' mediante un processo di sintesi chimica pone un punto interrogativo: si possono inserire in una filiera di prodotti naturali biologici o rientrano nei prodotti utilizzati in agricoltura convenzionale? La domanda fa da spartiacque anche per i passaggi successivi sui quali gli attori coinvolti dovranno necessariamente attivare un confronto con le autorità competenti, in primis l'EFSA (l'Autorità europea per la sicurezza alimentare)".

Un altro aspetto critico è legato all'elevato costo nella sintesi del principio attivo. "I peptidi hanno come target attuale le colture di pregio e ad alto red- } fiduciosi". Z.L.

dito come la vite, le orticole e le coltivazioni in serra - spiega Vezzulli -. Si potrebbe puntare a un utilizzo iniziale della tecnologia dei peptidi secondo un approccio di tipo integrato, ovvero mirato alle fasi fenologiche più critiche, come quelle prossime alla vendemmia e alla raccolta, e per la difesa nelle zone più sensibili e fragili del territorio. Ad ogni modo anche per la proteomica (come avvenuto in passato con la genomica) è atteso un graduale abbattimento dei costi nella prossima decade che aumenterà di conseguenza anche il livello di attrattività di un target più ampio di aziende. Su questo settore c'è inoltre una grande enforce legata all'utilizzo consolidato dei peptidi in campo farmaceutico e cosmetico avviato da anni che fa ben sperare. In definitiva - conclude Vezzulli - il percorso sarà lento e complesso, come qualsiasi grande cambiamento, e richiederà un *up-grade* di competenze e conoscenze da parte di tutti gli attori della filiera, anche su aspetti apparentemente banali, come la conservazione e la gestione del prodotto da parte degli agricoltori. Ma noi siamo

NON SOLO DIFESA: IL MIGLIORAMENTO GENETICO

Parallelamente agli approcci sulla ricerca molecolare applicata alla difesa (ove rientra l'individuazione di molecole alternative come i peptidi), al fine di irrobustire e armare la pianta ospite contro gli attacchi da parte di patogeni i ricercatori possono adottare strategie di miglioramento genetico che attualmente si distinguono in due macro-categorie. La prima è quella delle Conventional Breeding Technologies (CBTs). Di questa fanno parte sia le tecniche di miglioramento genetico tradizionale che quelle assistite dai marcatori molecolari (seguenze di DNA associate a tratti/caratteri di interesse), entrambe basate sull'incrocio tra varietà diverse. L'altro filone è quello delle New Breeding Technologies (NBTs) che si focalizzano sullo studio di un unico genotipo (varietà) alla volta. Le due strategie potenzialmente si integrano

dal momento che un prodotto ottenuto tramite le CBTs può essere ulteriormente completato/ migliorato con le *NBTs*, filone di ricerca avviato presso la Fem circa cinque anni fa. Riguardo le conventional breeding technologies la Fem lavora da sempre ai piani di incrocio tradizionale al fine di migliorare le caratteristiche organolettiche dei vitigni e da circa dodici anni ai piani di incrocio assistito dai marcatori molecolari al fine di introdurre caratteri di resistenza. Attualmente questi ultimi sono focalizzati sulla lotta alle principali malattie della vite, quali peronospora, oidio, marciume nero e fillossera mediante quella che viene definita piramidazione, ovvero il convogliamento in un'unica varietà di più geni associati alla resistenza a diverse varianti dello stesso patogeno, per creare una pianta ospite dalla resistenza durevole.





Be first.

Faster decision-making creates the difference.



Big data, technology and analytics solutions for growth and long-term increased value to clients.

Learn more at IRIworldwide.com