

TUTTO WINE
FIERA MILANO
22-26 OTTOBRE 2021

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

ALL'INTERNO
DNews
IL CORRIERE
DELLE DONNE DEL VINO

Il numero
di GIUGNO



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

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

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

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

**PERCORSI E SCENARI POST RECOVERY PLAN SECONDO
IL MINISTRO DELL'AGRICOLTURA, STEFANO PATUANELLI**

Ecco l'Italia (futura) del vino: cosa fare?

Come cambierà il sistema vitivinicolo italiano dopo la sfida del Recovery plan? Il ministro delle Politiche agricole risponde a diverse domande che si pongono imprenditori e cittadini. Transizione ecologica e digitale, rapporto tra imprese e pubblica amministrazione, investimenti pubblici e privati, supporto alle aziende e opportunità di sviluppo. Otto miliardi di euro per una strada da fare, insieme (e di corsa)



A PAGINA 2



focus **primitivo**

IL TEMPO DELLE SCELTE

Il mercato è letteralmente esploso nel giro di pochi anni e la produzione sta crescendo vertiginosamente, arrivando nel 2020 a 1,2 milioni di ettolitri rivendicabili e coinvolgendo ormai tutta la regione. Il tema del governo della crescita è all'ordine del giorno con l'ipotesi, fra le altre, di costituire un consorzio di secondo livello per gestire il segmento Igt, anche sotto il punto di vista dei controlli. Le opinioni dei produttori regionali e dei grandi imbottiglieri nazionali



Da pagina 8

sostenibilità ISTRUZIONI PER L'USO

4 PNRR E VINO

Opportunità e limiti, nell'analisi di Angelo Riccaboni, presidente Santa Chiara Lab - Università di Siena ed esperto dell'ASviS

22



CARBON NEUTRALITY

Finanziamenti, risparmi, ritorno d'immagine e benefici ambientali. Intervista a Michele Crivellaro, Alperia Bartucci

26

Scegliere la sostenibilità
L'esperienza di Cantine Settesoli



28

Progetto ECOLOG

Tra ambiente, logistica e trasporti nelle colline di Langhe e Roero

30

Sondaggio AGIVI

Produrre vino è sempre più un green deal



32



ECONOMIA CIRCOLARE

Da rifiuto a risorsa: una selezione di macchine e processi innovativi per una "Wine green economy"

25

Dalla teoria alla pratica

La case history Firriato



FIRRIATO



**SYNEROCAP™
SERIES**

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

PERCORSI E SCENARI POST RECOVERY PLAN SECONDO IL MINISTRO DELL'AGRICOLTURA, STEFANO PATUANELLI

ECCO L'ITALIA (FUTURA) DEL VINO: COSA FARE?

di GIULIO SOMMA

Centinaia di pagine di percorsi progettuali, un sistema complesso di governance che le forze politiche stanno cercando di mettere a punto conciliando (con fatica) condivisione sociale ed efficienza, un timing molto serrato con una macchina statale che soffre una generale arretratezza culturale e tecnologica, resistenza al cambiamento mista a larghe sacche di inefficienza trasversali attraverso i territori del Paese. Questo è il quadro generale del Pnrr che arriva all'opinione pubblica ormai da molti mesi tema dominante dei media, ma che nella sua complessità rimane ancora poco chiaro ai cittadini e agli imprenditori nella concretezza delle fasi di partenza nonché del punto di arrivo. Come cambierà il Paese e - nello specifico il contesto agricolo e il lavoro delle imprese vitivinicole - dopo che, come ci auguriamo, saranno investite in maniera adeguata le risorse europee secondo le direttive indicate nel documento italiano inviato a Bruxelles? Abbiamo chiesto al ministro **Stefano Patuanelli** la disponibilità a fare una straordinaria opera di semplificazione e provare a rispondere a una semplice domanda.

Cosa e come cambierà la vita e il lavoro di un imprenditore vitivinicolo se si riuscirà a mettere in atto tutte le riforme strutturali previste nel settore agricolo dal Pnrr?

Gli elementi chiave del Pnrr per il settore agricolo sono ormai noti come anche le misure: 8 miliardi di euro tra stanziamenti diretti e progetti condivisi con gli altri Ministeri e la programmazione complementare che prevede 1,2 miliardi di euro per programmi di investimento tramite i contratti di filiera. L'impegno del Mipaaf e mio personale, è quello di assistere e supportare gli imprenditori all'interno di un percorso condiviso e inclusivo tra Istituzioni, operatori economici e rappresentanze sociali. Le nuove tecnologie possono dare un vero e proprio slancio al lavoro dell'imprenditore agricolo, sia in termini di capacità produttiva che di qualità del prodotto avendo sempre come faro la sostenibilità ambientale ed economica e l'ottimizzazione delle risorse scarse e non rinnovabili. Se gli imprenditori vitivinicoli riusciranno a coniugare sostenibilità e innovazione sarà possibile consolidare la produzione, accrescere il primato produttivo italiano del vino e renderlo sempre più competitivo sui mercati internazionali. In questa direzione va l'Agricoltura

Come cambierà il nostro Paese, il contesto agricolo e il sistema vitivinicolo se riusciremo a vincere la sfida proposta dal Recovery plan? Il ministro delle Politiche agricole risponde con questa intervista inconsueta a diverse domande che raccogliamo ogni giorno tra gli imprenditori, ma che non arrivano mai sui media. Transizione ecologica e digitale, rapporto (e responsabilità) tra imprenditori e pubblica amministrazione, investimenti pubblici e privati, supporto alle imprese e opportunità di sviluppo. Otto miliardi di euro per una strada da fare, insieme (e di corsa)



5.0. L'agricoltura è probabilmente il terreno più fertile per declinare la transizione ecologica che deve essere realizzata con tempi e modi certi come chiede il mondo produttivo e imprenditoriale. Con il Pnrr potremo creare nuove infrastrutture e migliorare quelle esistenti con investimenti mirati sulle reti e sui sistemi irrigui agricoli, promuovere le rinnovabili per sostenere le unità di autoproduzione elettrica di piccole dimensioni, fino alla riqualificazione culturale e turistica dei territori rurali, il sostegno all'attrattività dei borghi, la tutela e valorizzazione dell'architettura e del paesaggio rurale. Dobbiamo lavorare a 360°. Il futuro dell'agricoltura passa attraverso un combinato di fattori che se giustamente colto può dar vita a quello slancio che tutti ci aspettiamo avverrà nei prossimi anni.

Quale ruolo e responsabilità dovrà assumersi l'agricoltura italiana nel favorire il processo di transizione ecologica del Paese? Quali saranno secondo lei i punti nodali e di maggior difficoltà/resistenza al cambiamento del sistema agricolo, e nello specifico anche vitivinicolo, che dovranno essere affrontati per sviluppare le riforme previste dalla Pnrr?

L'agricoltura aveva già beneficiato di importanti ricadute di Transizione 4.0, processo che ho guidato ai tempi del Ministero dello Sviluppo economico, ma adesso abbiamo l'occasione di compiere un decisivo passo in avanti verso l'Agricoltura 5.0. Il

sentiero tracciato dal Green deal europeo e dalla strategia Farm to Fork è ancora lungo e pone nuove e importanti sfide. Lo sforzo sostenuto dalle imprese verso la sostenibilità deve trasformarsi in un fattore di competitività e nello stesso tempo creare le condizioni perché i consumatori percepiscano questa transizione e siano disposti a pagare il "maggiore contenuto di sostenibilità" dei prodotti agroalimentari. Il processo verso una filiera certificata sostenibile è già piuttosto avanzato per alcuni settori, quale, ad esempio, quello del vino, mentre è in corso di sviluppo per l'ortofrutta e la zootecnia (benessere animale e uso di antibiotici), e ne è stata appena avviata la discussione per l'olio d'oliva. Certificare l'insieme delle regole produttive e di buone pratiche con uno specifico disciplinare di produzione, ha rilevanti implicazioni in termini di ridefinizione del concetto di qualità, e deve portare al riconoscimento, da parte del mercato, del valore incorporato nel prodotto finale.

Cosa chiede e cosa vorrebbe che facessero le imprese vitivinicole italiane, e le loro associazioni di rappresentanza, per partecipare e favorire questo percorso progettuale del Paese?

I produttori che si stanno orientando verso produzioni sostenibili sono in costante au-

mento: il momento della produzione e della trasformazione dei prodotti vitivinicoli, sempre più caratterizzato da operatori "verdi", non potrà che collocarsi all'interno di una filiera completamente sostenibile. In questo processo è fondamentale che le imprese lavorino alla sostenibilità dell'intera filiera in modo continuo e prevedendo diversi approcci operativi e metodologici; mi piace ricordare che la sostenibilità non è un concetto statico, è un concetto dinamico che deve radicarsi nella cultura aziendale e per mearne le scelte.

Tra gli interventi destinati all'agricoltura e in particolare nell'ambito degli oltre 6,8 miliardi di euro finalizzati a innovare e rendere sostenibile l'intera filiera agroalimentare vorremmo capire meglio la sostanza della voce relativa ai "contratti di filiera" dove sono stati stanziati 1,2 miliardi nel fondo complementare. C'è già la ripartizione per filiere? E nel caso, quanti sono stati destinati al vino? Poi, quali progetti di trasformazione sono previsti nel piano di filiera del settore vitivinicolo?

I contratti di filiera sono riconosciuti anche a livello Ue come uno strumento virtuoso

per garantire lo sviluppo della filiera e un maggiore equilibrio nei rapporti tra i diversi soggetti del ciclo produttivo. A differenza di altri finanzia-

menti, infatti, coinvolgono tutte le fasi: dalla produzione di materie prime alla trasformazione e commercializzazione. Tutto il settore agroalimentare soffre di una elevata frammentazione delle imprese e degli interessi di impresa e, di conseguenza, gli interventi finanziari spesso non riescono a costruire percorsi di sviluppo e investimento che attraggono intere filiere o distretti geografici. I contratti di filiera rendono possibile proprio questa aggregazione di intenti e con quelli di distretto anche lo sviluppo economico legato a particolari territori. L'effetto leva dei contratti di filiera è molto elevato arrivando in termini di risorse private anche a raddoppiare le risorse impiegate con i finanziamenti pubblici. Il concetto di agricoltura verde e sostenibile si declina molto bene con questo strumento proprio perché non coinvolge una singola impresa, e io ho molta fiducia nel successo e nell'efficacia di questa misura per raggiungere anche gli obiettivi previsti dal Green deal. Al riguardo non si ritiene opportuna nessuna ipotesi di ripartizione delle risorse nei vari settori per non limitare le possibilità di nessun comparto. Anche nei bandi precedenti il vino è stato uno dei protagonisti come quantità e qualità dei

progetti e auspicio che gli operatori partecipino attivamente al prossimo bando.

Lo standard unico di sostenibilità per le aziende vitivinicole rappresenta un passo decisivo nella direzione indicata dal Recovery plan e nei piani di transizione ecologica del Paese. Unione Italiana Vini ha fortemente voluto e sostenuto questa normativa ma, a distanza di oltre due anni dall'inizio dei lavori con il dicastero agricolo, il decreto non vede ancora la luce. A che punto è l'approvazione del regolamento e quali obiettivi si attende dall'entrata a regime della nuova normativa?

Il Piano nazionale di ripresa e resilienza inviato alla Commissione europea, di cui si attende l'approvazione nelle prossime settimane, testimonia l'impegno di questo Governo nel processo di transizione verde dell'intera economia del Paese. Il settore agroalimentare è chiamato a fare la sua parte e la filiera vitivinicola rappresenta la punta più avanzata di questo percorso. Sono queste le ragioni che mi hanno spinto a chiedere agli uffici del Ministero, impegnati da molto tempo in un complesso e articolato lavoro di armonizzazione delle diverse regole produttive, di imprimere un'accelerazione dei lavori, anche perché sono sempre più convinto dell'importanza dell'iniziativa, da comunicare sui mercati internazionali ancora disorientati dall'emergenza pandemica.

02 | macro obiettivi

- STEP 1 Competitività del sistema alimentare
- STEP 2 Produzione energetica da fonti rinnovabili, riduzione delle emissioni, miglioramento della sostenibilità
- STEP 3 Miglioramento della capacità di adattamento ai cambiamenti climatici, prevenzione del dissesto idrogeologico

#PNRR

11 | agricoltura sostenibile

2. Finanziamenti su programmi complementari al PNRR

CONTRATTI DI FILIERA

- Ridurre l'utilizzo di fitofarmaci, antimicrobici, fertilizzanti di sintesi
- Potenziare l'agricoltura biologica e lottare contro la perdita di biodiversità
- Migliorare il benessere degli animali
- Migliorare la produzione del valore lungo le diverse fasi del ciclo produttivo
- Sviluppare la produzione di energia rinnovabile e l'efficienza energetica
- Garantire la sicurezza dell'approvvigionamento alimentare
- Ridurre le perdite e gli sprechi alimentari

ANALISI DELLE MISURE CHE INTERESSERANNO IL SETTORE PRIMARIO

Dal Pnrr 6,8 miliardi diretti per l'agricoltura

Economia circolare e agricoltura sostenibile, programmazione complementare, tutela territorio e risorsa idrica sono i macrocapitoli del dossier agricolo nel Piano nazionale di ripresa e resilienza. Diversi gli ambiti di intervento: dalla logistica all'energia solare, dalla meccanizzazione allo sviluppo di biometano e biogas, dalla resilienza del sistema irriguo allo sviluppo di filiere sostenibili. Ma il comparto agricolo potrà contare anche sugli effetti delle misure orizzontali in capo ad altri ministeri quali il Mite (Transizione ecologica), Mic (Cultura) o Mitur (Turismo). Che porteranno a 8 miliardi di euro gli investimenti, con risvolti positivi per il settore

UN PNRR DA 6,8 MILIARDI DI EURO

1. Economia circolare e agricoltura sostenibile	
Sviluppo logistica	0,8 miliardi
Parco agrisolare	1,5 miliardi
Innovazione e meccanizzazione	0,5 miliardi
2. Programmazione complementare	
Contratti di filiera e di distretto	1,2 miliardi
Sviluppo biogas e biometano	1,92 miliardi
3. Tutela territorio e risorsa idrica	
Resilienza agrosistema irriguo	0,88 miliardi
Totale	6,8 miliardi

L'agricoltura italiana potrà contare, attraverso il Pnrr, su risorse per 6,8 miliardi di euro anche se, nel complesso, godrà degli effetti positivi di 8 miliardi di euro, considerando le misure orizzontali in capo ad altri Ministeri, come Mite (Transizione ecologica), Mic (Cultura) o Mitur (Turismo). Nel piano del Mipaaf, sono 3 gli step per altrettanti macro obiettivi:

1. competitività del sistema alimentare;
 2. energia da rinnovabili, riduzione emissioni e miglioramento della sostenibilità dei processi produttivi;
 3. miglioramento della capacità di adattarsi ai cambiamenti climatici e prevenzione del dissesto idrogeologico.
- Nel dettaglio, in materia di logistica, il Pnrr (con 800 milioni di euro) punta a ridurre l'impatto ambientale dei trasporti, migliorando la capacità di stoccaggio e di esportazione delle Pmi, incrementando il trasporto su ferrovia e le interconnessioni tra porti, interporti e strutture logistiche in aree metropolitane, con un occhio alle movimentazioni merci nei mercati all'ingrosso. Diversi gli interventi: investimenti in strutture, digitalizzazione dei processi e interventi strutturali sui mercati; finanziamenti per ridurre i costi dei trasporti; agricoltura di precisione e tracciabilità (blockchain); uso dell'intelligenza artificiale per stoccare materie prime, software di gestione avanzata, componentistica e sensori di controllo; sistemi di identificazione in radio frequenza o automazione completa dei magazzini.

Rivoluzione verde e transizione ecologica passano anche per il Parco agrisolare, finanziato con 1,5 miliardi di euro, con cui il Mipaaf sosterrà l'installazione di pannelli solari in agricoltura, zo-

otecnia e agroindustria, per una superficie di 2,4 milioni di mq (senza consumo di suolo), e con cui promuoverà la riqualificazione dei tetti delle aziende, rimuovendo l'amianto e migliorando coibentazione e aerazione.

Gli interventi sulla meccanizzazione dispongono di 500 milioni di euro e mirano a introdurre l'agricoltura di precisione, ridurre le emissioni, migliorare la sicurezza alimentare, con pratiche sostenibili in combinazione con tecnologie spaziali (tra cui Copernicus e Galileo). In particolare, gli incentivi saranno erogati con lo strumento dei contributi in conto capitale, mediante consolidate procedure individuate dal Mipaaf: il bando Isi-Inail e la Legge Sabatini.

Programmazione complementare

Nell'ambito della programmazione complementare al Pnrr, l'agricoltura disporrà di 1,2 miliardi per i contratti di filiera. Obiettivo è ridurre gli agro farmaci, potenziare il bio, proteggere la biodiversità, favorire il benessere animale, migliorare la distribuzione del valore nella filiera, la stabilità dei prezzi, l'efficientamento energetico, la sicurezza degli approvvigionamenti e ridurre gli sprechi. La strada passa per contributi in conto capitale e finanziamenti agevolati alle Pmi, cofinanziati al 50%, con l'intervento di Cassa depositi e prestiti. Oltre 1,9 miliardi andranno allo sviluppo di biometano e biogas. Il Mipaaf punta a migliorare l'efficienza de-

gli impianti biogas e riconvertirli verso il biometano, prevedendo contributi del 40% per nuovi impianti, ma anche sostituendo i veicoli obsoleti a bassa efficienza. Prevista una semplificazione per autorizzare gli impianti rinnovabili onshore e offshore, un nuovo quadro giuridico e una proroga dei tempi per gli attuali regimi di sostegno e, infine, nuove norme su produzione e consumo di gas rinnovabile. Per i progetti sulla resilienza del sistema irriguo, sono disponibili 880 milioni (360 mln già in corso con fondi nazionali) per investimenti infrastrutturali sulle reti, in modo da potenziare l'efficienza fino al 12% delle aree agricole e aumentare la capacità dell'agro-ecosistema di resistere a siccità e climate change.

Ulteriori progetti con ricadute sull'agricoltura sono in capo, da un lato, al Mite e riguardano la digitalizzazione delle aree rurali non coperte dalla banda ultra larga, l'ammodernamento delle reti, l'uso di tecnologie satellitari per monitorare i territori (in ambito space economy); dall'altro lato, al Mitur e Mic, con l'obiettivo di migliorare l'attrattività dei borghi, sviluppare le aree svantaggiate in vista del rilancio turistico. Altri 1,1 miliardi in capo al Mite, infine, riguardano l'agro-voltaico e l'installazione di impianti che (con strutture sospese) non compromettano l'uso dei terreni. L'obiettivo è installare una capacità produttiva di 2 GigaWatt, per produrre circa 2.500 GigaWatt/ora annui e ridurre la CO2 di 1,5 milioni di tonnellate.

IL PROSSIMO 6 LUGLIO A ROMA L'ASSEMBLEA GENERALE DI UNIONE ITALIANA VINI

DIALOGO SUL FUTURO TRA SOSTENIBILITÀ E PNRR

All'incontro, in presenza e diretta streaming, sono stati invitati il ministro delle Politiche agricole, Stefano Patuanelli, gli europarlamentari Paolo De Castro ed Herbert Dorfmann, insieme ad altri rappresentanti delle istituzioni europee e nazionali. Testimonianze delle imprese che hanno avviato progetti di sostenibilità e il parere degli esperti dell'ASviS

L'attuale contesto di ritorno alla "nuova normalità" dopo l'emergenza pandemica ha accelerato l'urgenza, da parte di tutti i settori produttivi, di un'ampia riflessione sul grande tema della transizione verso un nuovo modello di sviluppo che affronti la sfida alla sostenibilità, nelle sue tre declinazioni: ambientale, economica e sociale. La transizione ecologica, peraltro, è uno dei temi portanti del Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) dell'Italia anche se ancora non è chiaro quanto e come le risorse del "Piano" potranno supportare il settore vitivinicolo in questo delicato processo di trasformazione. Ma il vino italiano vuole essere protagonista di questo cambiamento epocale, promotore di processi innovativi in linea con il piano europeo del "green deal" e la strategia "dal produttore al consumatore" che avrà un impatto su alcune delle politiche direttamente connesse con la nostra filiera. Un'aspirazione e un impegno che per trovare modalità applicative concrete attendono risposte dalla politica e dalle istituzioni sulle modalità con cui le imprese vitivinicole - e in genere il nostro settore - potranno intercettare le risorse messe in campo dal Pnrr e, per altro verso, su quali impegni, ma anche supporti, gli imprenditori potranno contare nel rapporto dialettico e costruttivo con il lavoro della macchina amministrativa pubblica che il nostro Paese dovrà mettere in campo per rispondere alla sfida del "Recovery plan". Per iniziare a dare risposte a queste domande, Unione Italiana Vini ha voluto dedicare a questo tema la propria Assemblea generale del 2021 che si svolgerà il prossimo 6 luglio dalle ore 11.00 - sia in presenza, presso la sala Abbascià della sede nazionale di Confcommercio in piazza G.G. Belli 2, a Roma, sia in diretta streaming - alla quale sono stati invitati a partecipare il Ministro delle Politiche agricole Stefano Patuanelli, gli europarlamentari Paolo De Castro ed Herbert Dorfmann, il presidente di ASviS, Pierluigi Stefanini, insieme ad altri rappresentanti delle istituzioni europee e nazionali. Il confronto politico istituzionale sarà introdotto dall'analisi dei trend mondiali di mercato sui vini sostenibili (con un focus anche sui no e low alcohol) a cura di Wine Intelligence, partner dell'Osservatorio del Vino di UIV, e una serie di testimonianze di imprese vitivinicole italiane che hanno avviato progetti di sostenibilità. Interventi da cui scaturiranno evidenze di problemi, difficoltà e quindi richieste da porre al mondo politico per stimolare risposte in grado di mettere le imprese nelle condizioni migliori per accogliere e vincere la sfida della transizione ecologica che trova un suo punto e strumento qualificante nello "standard unico di sostenibilità" di prossima emanazione da parte del Mipaaf.

ASSEMBLEE GENERALI ORDINARIE

UNIONE ITALIANA VINI SERVIZI - SOCIETÀ COOPERATIVA

Sede legale: Milano Via San Vittore al Teatro 3 - Codice Fiscale/Partita Iva: 00868400151

L'assemblea generale ordinaria dei Soci cooperatori di Unione Italiana Vini Servizi società cooperativa è convocata, in modalità audio-video conferenza, ai sensi dello statuto sociale e a fronte della previsione di cui all'art. 73 co. 4 del Decreto Cura Italia (D.L. 17 marzo 2020, n. 18), convertito nella Legge n. 27 del 24 aprile 2020, come prorogato dall'art. 3 comma 6 del D.L. 183 del 31 dicembre 2020, pubblicato sulla G.U. n. 323 del 31 dicembre 2020, relativo alla possibilità di riunioni "da remoto" e con la garanzia della identità dei partecipanti, della loro partecipazione e dell'esercizio del diritto di voto, per il giorno 28 giugno 2021, alle ore 07,00 in prima convocazione e, qualora non fosse raggiunto il numero legale, in seconda convocazione, sempre in modalità audio-video conferenza per le previsioni e con le garanzie di cui sopra, per il giorno

6 luglio 2021, alle ore 9,30

con il seguente ordine del giorno

1. Bilancio e Relazione sulla Gestione relativi all'esercizio sociale chiuso il 31.12.2020; relazioni del collegio sindacale e della società di revisione e controllo contabile; deliberazioni inerenti e conseguenti.
2. Comunicazioni del Presidente.

Milano, 9 giugno 2021 - Il Presidente Ernesto Abbona

Ai sensi dell'art. 32 dello statuto sociale i soci cooperatori hanno facoltà di farsi rappresentare in assemblea, mediante delega scritta conferita ad altro socio utilizzando esclusivamente il modello di delega, che può essere richiesto alla segreteria (uiv@uiv.it), che dovrà pervenire, in originale, entro e non oltre le ore 24 del 27 giugno 2021, unitamente alla copia di un documento di identità, avente validità corrente, del socio delegante. Ad ogni socio possono essere conferite deleghe nella misura prevista dalla legge. Ferma restando la facoltà di rappresentanza di cui sopra, le persone giuridiche saranno rappresentate dal legale rappresentante; esse potranno tuttavia farsi rappresentare da un amministratore o da soggetto munito di procura, secondo le seguenti modalità: 1) per le deleghe con firma autografa, a mezzo consegna alla Unione Italiana Vini Servizi società cooperativa o spedizione tramite corriere o posta raccomandata alla Unione Italiana Vini Servizi società cooperativa in Roma, 00161, via Giovanni Battista De Rossi, 15/A; 2) per le deleghe con firma apposta con mezzi telematici, o con firma elettronica o firma digitale, mediante posta elettronica all'indirizzo: uiv@uiv.it. Il socio imprenditore individuale può essere rappresentato anche dal coniuge, dai parenti entro il terzo grado e dagli affini entro il secondo, a condizione che collaborino nell'impresa del socio.

UNIONE ITALIANA VINI - CONFEDERAZIONE ITALIANA DELLA VITE E DEL VINO

Sede legale: Roma, Via G.B. De Rossi 15/A - C.F.: 97133160580 - Partita Iva: 12829451009

L'assemblea generale ordinaria di Unione Italiana Vini - Confederazione Italiana della Vite e del Vino è convocata in modalità audio-video conferenza, ai sensi dello statuto sociale e a fronte delle previsioni di cui all'art. 73 co. 4 del Decreto Cura Italia (D.L. 17 marzo 2020, n. 18), convertito nella Legge n. 27 del 24 aprile 2020, come prorogato dall'art. 3 comma 6 del D.L. 183 del 31 dicembre 2020, pubblicato sulla G.U. n. 323 del 31 dicembre 2020, relativo alla possibilità di riunioni "da remoto" e con la garanzia della identità dei partecipanti, della loro partecipazione e dell'esercizio del diritto di voto, per il giorno 28 giugno 2021, alle ore 20.00 in prima convocazione e, qualora all'assemblea non fosse complessivamente rappresentata la maggioranza richiesta, in seconda convocazione, sempre in modalità audio-video conferenza per le previsioni e con le garanzie di cui sopra, per il giorno

6 luglio 2021, alle ore 10,30

con il seguente ordine del giorno

1. Approvazione del bilancio consuntivo e della relazione finanziaria sulla gestione relativi all'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020; relazione del Collegio dei Revisori; deliberazioni inerenti e conseguenti.
2. Comunicazioni del Presidente.

Roma, 9 giugno 2021 - Il Presidente Ernesto Abbona

Ogni socio legittimato ad intervenire in assemblea può farsi rappresentare mediante delega scritta da altro socio. La delega deve essere conferita utilizzando il modello di delega che può essere richiesto alla segreteria (uiv.confederazione@uiv.it) e dovrà pervenire, in originale, entro e non oltre le ore 24.00 del 27 giugno 2021, unitamente alla copia di un documento di identità in corso di validità del socio delegante e, qualora il socio delegante sia una persona giuridica, del legale rappresentante pro tempore ovvero di altro soggetto munito di idonei poteri, unitamente alla documentazione attestante qualifica e poteri, con le seguenti modalità: 1) per le deleghe con firma autografa, a mezzo consegna alla Confederazione o spedizione tramite corriere o posta raccomandata alla Confederazione in Roma, 00161, via Giovanni Battista De Rossi, 15/A; 2) per le deleghe con firma apposta con mezzi telematici, o con firma elettronica o firma digitale, mediante posta elettronica all'indirizzo: uiv.confederazione@uiv.it



RILETTURA DEL PNRR
IN CHIAVE VITIVINICOLA:
AMBIZIONI E LIMITI
DEL "RECOVERY PLAN"

PNRR E VINO: impatti variabili tra vigna e cantina

Le implicazioni e le opportunità derivanti dal Piano nazionale di ripresa e resilienza viste da una prospettiva vitivinicola. L'analisi e le osservazioni del prof. Angelo Riccaboni, presidente Santa Chiara Lab - Università di Siena ed esperto dell'ASviS. L'obiettivo di sviluppo di una filiera agroalimentare sostenibile frenato da interventi che solo in parte affrontano nella sostanza le debolezze strutturali del settore agroalimentare italiano. Le imprese devono avere un approccio proattivo sui temi della sostenibilità e della digitalizzazione per cogliere i vantaggi, diretti ed indiretti, offerti dalle diverse misure. "Gli investimenti previsti, benché importanti - commenta Riccaboni - sembrano utili a far fronte a emergenze contingenti, piuttosto che a promuovere una reale transizione del settore verso modelli più resilienti e sostenibili"



di MAURIZIO TAGLIONI

L'Unione europea ha risposto alla crisi pandemica con il Next Generation Eu (NGEu), un programma di portata e ambizione inedite che prevede investimenti e riforme per accelerare la transizione ecologica e digitale, migliorare la formazione delle lavoratrici e dei lavoratori, e conseguire una maggiore equità di genere, territoriale e generazionale. Per l'Italia il NGEu rappresenta un'opportunità imperdibile di sviluppo, investimenti e riforme, e per accedere ai fondi stanziati, come richiesto, il Governo italiano ha presentato il 30 aprile scorso alla Commissione Ue di Bruxelles un pacchetto di investimenti e riforme: il Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr). Il Piano si articola in 6 Missioni e 16 Componenti, ed è frutto della stretta interlocuzione avvenuta nei mesi passati con il Parlamento e con la Commissione europea. Le sei Missioni del Piano sono: digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo; rivoluzione verde e transizione ecologica; infrastrutture per una mobilità sostenibile; istruzione e ricerca; inclusione e coesione; salute.

Del Pnrr e delle sue implicazioni nel settore agroalimentare e, se possibile, più specificamente nel settore vitivinicolo, parliamo con il professor **Angelo Riccaboni**, presidente Santa Chiara Lab - Università di Siena, e coordinatore del Gruppo di Lavoro SDG2 ("Sconfiggere la fame, migliorare la nutrizione e promuovere un'agricoltura sostenibile") dell'Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile-ASviS.



Professor Riccaboni, quali opportunità si aprono per un imprenditore vitivinicolo alla luce di tutte le riforme strutturali previste nel settore agricolo dal Pnrr?

Nel Piano nazionale di ripresa e resilienza italiano presentato alla Commissione europea, la gran parte degli interventi riguardanti direttamente il settore agroalimentare rientra nella Missione 2 (Figura 1), denominata "Rivoluzione verde e transizione ecologica" e, in particolare, nella Componente 1 "Economia circolare e agricoltura sostenibile", a cui il Pnrr destina 5,27 miliardi di euro. Tra gli obiettivi generali di questa Componente, viene in rilievo lo sviluppo di una filiera agroalimentare sostenibile attraverso il miglioramento delle prestazioni ambientali e la competitività delle aziende agricole, tema centrale alla luce delle sfide attuali che interessano il Paese e delle iniziative europee in materia di sostenibilità dei sistemi agroalimentari.

La Componente summenzionata consta di tre Misure, a loro volta declinate in otto Investimenti e tre Riforme, quest'ultime incentrate esclusivamente sulla gestione dei rifiuti in un'ottica di economia circolare.

La Misura n.2 riguarda specificamente lo sviluppo di una filiera agroalimentare sostenibile e comprende tre Investimenti, rispettivamente dedicati alla logistica per i settori agroalimentare, pesca e acquacoltura, silvicoltura, floricoltura e vivaismo (0,80 miliardi), alla realizzazione di un Parco agricolo (1,50 miliardi) e, infine, all'innovazione e meccanizzazione nel settore agricolo e alimentare (0,50 miliardi), per un totale di 2,8 miliardi di euro.

Le altre due Misure previste dal Pnrr nel quadro della Componente 1, invece, toccano il settore agroalimentare in maniera più tangenziale e riguardano la gestione dei rifiuti (2,10 miliardi) secondo il paradigma dell'economia circolare (ad esempio, realizzazione di nuovi impianti e riforma per l'attuazione di una nuova Strategia nazionale per l'economia circolare) e lo sviluppo di progetti integrati come isole verdi e green communities (0,37 miliardi). Quest'ultima Misura appare comunque interessante, anche se le risorse allocate sono piuttosto limitate, poiché intende sostenere lo sviluppo sostenibile dei territori rurali e di montagna - centrali per la produzione agricola ma eccessivamente distaccati dalle realtà urbane - anche grazie alla creazione di comunità locali per la gestione

integrata e certificata del patrimonio agro-forestale.

Ritiene che le misure da lei appena illustrate siano centrate e sufficienti per garantire quanto si prefigge proprio la Componente 1, ossia "sviluppare una filiera agricola/alimentare smart e sostenibile, riducendo l'impatto ambientale in una delle eccellenze italiane, tramite supply chain 'verdi'?"

Da un punto di vista contenutistico, gli investimenti della Misura n.2 toccano soprattutto aspetti riguardanti l'ammmodernamento e l'efficientamento delle infrastrutture. L'Investimento n.1, ad esempio, s'incentra sull'attuazione di un piano logistico che migliori la sostenibilità del settore agroalimentare, mentre l'Investimento n.3 sul Parco agricolo ambisce all'installazione di pannelli a energia solare e alla riqualificazione delle strutture produttive. Si tratta pertanto di interventi, se vogliamo, periferici e che solo in parte affrontano nella sostanza le note sfide del settore agroalimentare italiano, quali la frammentazione del tessuto produttivo, i ridotti livelli di redditività per gli imprenditori agricoli, l'impatto generato dai cambiamenti climatici, l'alto tasso di lavoro irregolare e lo scarso ricorso all'innovazione.

È pur vero, d'altra parte, che alcune di queste sfide potranno essere affrontate ricorrendo ad altre misure previste dal Pnrr e non direttamente incentrate sul settore agroalimentare. Si pensi, ad esempio, alla transizione digitale (che costituisce uno dei tre assi strategici del Piano e al quale va circa il 27% delle risorse previste dal dispositivo), di cui il settore agricolo italiano ha particolare necessità, o al trasferimento tecnologico (affrontato nel quadro della Missione 4 su istruzione e ricerca, Componente 2 "Dalla ricerca all'impresa"), che può consentire, tra le altre cose, una più rapida ed efficiente attuazione dell'innovazione (tecnologica, organizzativa e sociale), elemento fondamentale per garantire la sostenibilità e la resilienza di un settore che, in Italia, è ancora in buona parte legato a metodologie tradizionali non più sostenibili.

Oltre a quanto previsto nella Missione 2 - Componente 1 "Economia circolare e agricoltura sostenibile", vi sono altre potenziali opportunità che emergono dalla lettura delle altre Missioni e Componenti?

MISSIONE 2: RIVOLUZIONE VERDE E TRANSIZIONE ECOLOGICA



Figura 1. Nel Piano nazionale di ripresa e resilienza italiano presentato alla Commissione europea, la gran parte degli interventi riguardanti direttamente il settore agroalimentare rientra nella Missione 2

ANGELO RICCABONI

Professore ordinario di Economia aziendale dal 1999, già rettore dell'Università degli Studi di Siena (2010-2016) e presidente della Fondazione Crui (Conferenza dei Rettori delle Università Italiane) (2014-2016), presiede attualmente il Santa Chiara Lab, un centro di innovazione dell'Università di Siena. Presidente, dal 2017, del Board of trustees della Fondazione Prima, con sede a Barcellona, incaricata di attuare Prima, iniziativa euro-mediterranea di innovazione e ricerca sui temi dei sistemi alimentari e delle risorse idriche, cofinanziato, con un budget di 500 milioni di euro, da 19 Paesi euro-mediterranei e dalla Commissione europea. Dal 2019, su incarico del Miur, è delegato nazionale nella mission Soil health and food di Horizon Europe. Componente del Leadership council (dal 2013) di Sdsn, iniziativa promossa dalle Nazioni Unite, è presidente di Sdsn Med, rete mediterranea di tale network e co-chair di Sdsn Europe. Coordinatore del Panel SDG2 dell'Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile-ASviS (dal 2017). L'attività di ricerca è focalizzata sui temi del governo di impresa in una prospettiva sociale e ambientale, il ruolo delle organizzazioni nel promuovere la sostenibilità e l'innovazione nell'Agrifood.

Sempre nel quadro della Missione 2, Componente 2 ("Energia rinnovabile, idrogeno, rete e mobilità sostenibile"), trovo molto interessante, nell'ottica di un sistema agricolo resiliente e sostenibile, l'Investimento denominato "Sviluppo agro-voltaico" teso all'implementazione di sistemi ibridi agricoltura-produzione di energia (1,10 miliardi)

e quello per lo sviluppo di biometano negli impianti agricoli (1,92 miliardi). Parimenti, nell'ambito della Componente 4 "Tutela del territorio e della risorsa idrica" della medesima Missione, sono altresì da segnalare, in chiave positiva, gli investimenti previsti (880 milioni) per la resilienza dell'agrosistema irriguo (compresi nella Misura n.

4 sulla gestione sostenibile delle risorse idriche e il miglioramento della qualità ambientale delle acque interne e marittime), opportuni per un settore che, più di ogni altro, fa uso di questa materia prima. Tuttavia, occorre precisare che, in tutti e tre i casi, si tratta di interventi limitati quanto a risorse allocate e impatto in termini di benefici concreti per gli operatori del settore. Alle risorse per il settore agroalimentare previste nel Pnrr si dovrebbero aggiungere, infine, 1,2 miliardi per i contratti di filiera derivanti dal fondo complementare.

Cosa consiglia alle aziende vitivinicole che intendono avvalersi delle riforme e delle opportunità contemplate nel Piano?

C'è un argomento sul tavolo che è il Pnrr, che costituisce la grande scommessa di questo Paese per i prossimi anni, ed è fondamentale che le imprese abbiamo un approccio proattivo sui temi della sostenibilità e della digitalizzazione.

“La centralità del sistema agroalimentare nell'economia italiana e nel percorso di sviluppo sostenibile richiederebbe iniziative ancor più ambiziose

Entrando per tempo nella logica di sviluppo sostenibile, allora sì, potranno cogliere le opportunità che derivano dal Piano: se non ci si muove prima, le opportunità verranno colte solo dalle aziende più attente su questi temi, che in genere sono le più grandi, ma in un sistema frammentato come quello vitivinicolo italiano è di vitale importanza che anche le piccole

imprese partecipino al nuovo corso. Quindi, il consiglio che do alle imprese è quello di muoversi per tempo, interfacciandosi con le Università, con i loro spin-off, con aziende specializzate in tecnologie avanzate e sostenibili, intraprendendo progetti specifici, e avendo già chiaro in mente cosa fare quando saranno

promulgate le leggi e decreti attuativi. Tra l'altro, collaborando con il mondo accademico o con le scuole in generale, le aziende potranno entrare in contatto con i giovani, che sono la linfa vitale presente e futura del nostro Paese e delle aziende stesse.

In sintesi, ritiene il Pnrr abbastanza ambizioso e potenzialmente efficace per intraprendere la strada dello sviluppo sostenibile, raggiungere la progressiva decarbonizzazione di tutti i settori produttivi, e garantire la resilienza di un comparto, come quello vitivinicolo, profondamente colpito dagli eventi pandemici, soprattutto presso quelle realtà che hanno fatto dell'eccellenza la propria nota distintiva?

Il Pnrr pone giustamente al centro dell'attenzione lo sviluppo di una filiera agroalimentare sostenibile, in grado di migliorare le prestazioni ambientali e la

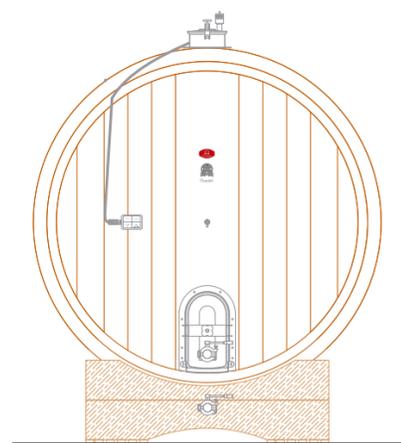
competitività delle aziende agricole. Si tratta di un traguardo fondamentale per il nostro sistema. In linea con tale obiettivo, sono presenti alcune interessanti misure, certamente condivisibili.

Tuttavia, la centralità del sistema agroalimentare nell'economia italiana e nel percorso di sviluppo sostenibile richiederebbe iniziative ancor più ambiziose. La parola "cibo", ad esempio, non compare mai all'interno del Pnrr, esprimendo così la limitata attenzione fornita al ruolo del cibo nella nostra società e all'educazione alimentare. Andrebbe rafforzato, inoltre, l'allineamento ad alcuni degli obiettivi sanciti nelle strategie europee "Dal produttore al consumatore" e sulla biodiversità (non vi sono, ad esempio, riferimenti al concetto di agroecologia) o alle raccomandazioni indirizzate all'Italia dalla Commissione europea per la redazione del piano strategico in materia di Politica agricola comune. Inoltre, gli investimenti previsti, benché importanti, sembrano utili a far fronte a delle emergenze contingenti, piuttosto che a promuovere una reale transizione del settore verso modelli più resilienti e sostenibili. Essi andrebbero inquadrati all'interno di una visione olistica, che tenga in debito conto anche gli impatti provocati dalla recente crisi economico-sanitaria e dalla chiusura del canale Horeca, soprattutto sul mercato del lavoro. A tal riguardo, il Pnrr non sembra dedicare sufficiente attenzione al ruolo dell'imprenditoria giovanile in agricoltura. Infine, su un piano più generale, non appaiono chiari gli obiettivi intermedi dei vari progetti che insistono sul settore agroalimentare, né, talvolta, le modalità di attuazione. Colmando tali lacune, il sistema agroalimentare italiano potrà rafforzare le proprie caratteristiche identitarie e proporsi con ancora più decisione come modello di riferimento per far fronte alle sfide ambientali, sociali ed economiche che riguardano non soltanto il nostro Paese ma anche altri contesti.

**Credito
d'imposta
al 50%**

**Vinificatori disponibili
in vari formati
con tecnologia 4.0**

**Funzionano anche
senza impianto
di termocondizionamento
centralizzato**



www.garbellotto.com
info@garbellotto.it

**A GIUGNO
MARATONA DI
EVENTI: IN PRIMO
PIANO OPERA
WINE E VINITALY
PREVIEW**

vinitaly

IL CALENDARIO DELLA RIPARTENZA PER IL RILANCIO DEL MONDO DEL VINO



VERONAFIERE



È un mese di giugno tutto all'insegna della ripartenza per l'Italia, in generale, e in particolare per il mondo del vino: stabilita la ripresa di eventi e fiere in presenza, naturalmente nel rispetto dei protocolli di sicurezza anti-Covid, Vinitaly si è rimessa in moto, dopo lo stop forzato degli ultimi 15 mesi, con un susseguirsi di incontri ed eventi che, partiti con il Vinitaly Design International Packaging Competition, culmineranno in Opera Wine e la Vinitaly preview, passando da 5StarWines - the Book & Wine Without Walls e i corsi della Vinitaly International Academy. Il graduale ritorno alla normalità cui stiamo assistendo nelle ultime settimane, porta dunque con sé anche le opportunità per un nuovo rilancio del settore e dei suoi protagonisti.

Ad aprire la maratona degli eventi firmati Vinitaly-Veronafiere, come detto, è stato l'11 giugno il 25° Vinitaly Design International Packaging Competition con più di 180 etichette in concorso, cui seguirà l'edizione estiva e straordinaria, dal 16 al 18 giugno, di 5StarWines - the Book & Wine Without Walls con cinque categorie di vini che saranno degustati alla cieca da una giuria internazionale sempre in presenza: fermi, frizzanti, spumanti, da dolce e fortificati, una suddivisione valida sia per la versione tradizionale della pubblicazione (5StarWines), che per quella green di Wine Without Walls dedicata al vino certificato biologico o biodinamico o collegato a specifici protocolli di sostenibilità del prodotto. Solo i vini che si aggiudicheranno un punteggio pari o superiore a 90/100, potranno essere recensiti e inseriti nel volume edito da Vinitaly,

beneficiando così anche di un costante supporto promozionale sia nazionale che internazionale. 5StarWines farà da prologo a OperaWine, in programma il 19 giugno, "restart day" per il vino italiano ma anche per la città di Verona: in scena Vinitaly alle Gallerie mercatali (di fronte al quartiere fieristico) e l'inaugurazione, in serata, del 98° Opera Festival dell'Arena. Nel decennale antologico del grand tasting della manifestazione internazionale organizzata da Vinitaly in collaborazione con Wine Spectator, i 186 produttori da tutte le regioni (oltre ai 100 scelti tradizionalmente si aggiungono infatti gli all timer), selezionati dalla rivista americana, incontreranno oltre 300 tra operatori professionali e buyer nazionali (circa 120) ed esteri provenienti da 13 Paesi europei ed extra europei, grazie alla campagna di incoming Veronafiere-Ice Agenzia.

Una prima, importante azione nella riattivazione delle relazioni commerciali in presenza, che avrà un'ulteriore spinta con la Vinitaly Preview, sempre alle Gallerie Mercatali, del 20 giugno. Preview, appunto, della Vinitaly Special Edition confermata in autunno - dal 17 al 19 ottobre a Verona - sarà un ulteriore evento destinato a una prima delegazione di cantine italiane impegnate in un walk around tasting proprio con la domanda dei mercati target presenti a Verona. Infine, i corsi della Vinitaly international Academy con la direzione scientifica di Attilio Scienza (che ha già formato oltre 190 italian wine ambassador nel mondo di cui 14 italian wine expert, il livello massimo di certificazione), in programma a Veronafiere dal 20 al 23 giugno, chiuderanno le dieci giornate del vino italiano organizzate da Vinitaly per la ripresa del settore.



Tappatore per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici. Progettato per garantire massima efficienza e produttività, è ideale sia per le piccole che le grandi produzioni. Da 1.000 bph a 40.000 bph.



Tappatore combinato per tappi corona e tappi in plastica a pressione bidule per metodo champenoise. Ha una capacità di produzione fino a 12.000 bph.

AROL
closure systems

Da 40 anni, la più ampia gamma di sistemi di chiusura per tappi in sughero naturale, agglomerato e sintetici, capsule in alluminio ROPP e tappi corona, per vino, alcolici e olio. Da 1.000 bph fino a 72.000 bph. Scopri la nostra gamma completa su arol.com - contatti: info@arol.com

IMPIANTI DI DEPURAZIONE

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



Impianto biologico funzionante
a innovativa tecnologia MBR,
con reattore monoblocco
serie **ECOBLOCK®**, con membrane
di ultrafiltrazione, a servizio
cantina di imbottigliamento
con produzione
20 milioni di bottiglie/anno.

hibu.
Brewery
The Beer Power!

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

Installazione presso:
Birificio HIBU
BERNAREGGIO
(Monza e Brianza)



DEPUR PADANA ACQUE SRL

Via Maestri del Lavoro, 3 45100 Rovigo, Italy

Tel +39 0425 472211 info@depurpadana.it

www.depurpadana.com



PRIMITIVO

ALESSANDRO
BOTTER

DOMENICO ZONIN

FRANCESCO LIANTONIO

Il mercato è letteralmente esploso nel giro di pochi anni, la produzione - soprattutto sull'Igt Puglia - sta crescendo vertiginosamente, arrivando nel 2020 a 1,2 milioni di ettolitri rivendicabili. Impianti in aumento in tutta la regione e quotazioni dello sfuso alle stelle. Per ora Doc e Igt vivono storie di successo parallele, ma incominciano a intravedersi sintomi di criticità: forbici di prezzo troppo ampie, private label aggressive, stili troppo diversi. Sul tavolo resta il tema dei temi, ovvero la gestione del potenziale. Qui le soluzioni sono di diverso tipo: meglio creare una Doc regionale in affiancamento al Manduria? O lasciare le Igt attuali governate da un Consorzio di secondo grado? E i controlli? Per Igt di questa portata e rilevanza, bastano quelli a campione?

IL TEMPO DELLE SCELTE

di CARLO FLAMINI

Hanno collaborato ROSARIO FAGGIANO e FABIO CIARLA

È l'ora del Primitivo. Tutti lo cercano, tutti lo vogliono. Un vero boom, trainato dalla richiesta esplosiva di piazze come la Germania, che è andata in affiancamento a quelle classiche scandinave, duplicando se non triplicando l'ampiezza del mercato. La Puglia così si sta attrezzando per rispondere a una domanda che sembra non avere confini: impianti in crescita, a ritmi di 1.000 ettari l'anno, rimpiazzo di varietà tradizionali, estensione dell'areale classico (il Tarantino) fino a tutta la regione, con le Igt divenute i nuovi serbatoi in cui far confluire una produzione che nel 2020 è arrivata a un potenziale rivendicabile di 1,2 milioni di ettolitri (tagli esclusi). La richiesta è tale che di Primitivo oggi in giro non se ne trova, e i prezzi dello sfuso sono la fotografia di un mercato impazzito: 1,50-60 euro al litro per le Igt (l'equivalente del Prosecco Doc tanto per dare un ordine di idee) fino a salire ai 2,80-90 per il Manduria, con punte di 3 euro per le tipologie più qualitative. "C'è stata una vera esplosione delle richieste - commenta **Alessandro Botter**, leader della produzione di Primitivo e campione assoluto di vendite all'estero, con un brand che ha fatto da apripista per molta parte del successo odierno - non solo il Doppio Passo, ma tutto il Primitivo oggi sta registrando una domanda direi quasi folle, soprattutto in Germania. La spiegazione? Posso dare quella dei nostri marchi, ovvero il fatto che da anni vi abbiamo investito ingenti somme in pubblicità insieme con i nostri partner tedeschi, e questi sono i risultati".

Un vino piacione, si potrebbe essere tentati di considerarlo, impegnativo ma semplice da capire. "La formula vincente, se si può parlare di formula, è frutto di lunghissimo studio - commenta ancora Botter - vorrei ricordare che solo 20 anni fa il Primitivo era poco conosciuto fuori della Puglia, vino usato per il taglio, con sentori un po' troppo caratteristici". Se all'inizio l'assonanza con il Ripasso ha aiutato ad accendere la curiosità dei consumatori scandinavi, nel giro di brevissimo tempo il prodotto ha preso la sua strada, divenendo un best-seller.

Un crescendo tale che sugli scaffali dei vari Monopoli è stato tutto un fiorire di prodotti scimmiettanti quel nome magico: passioni, appassionati, appassionati, fatti in ogni dove. "Ma oggi il Primitivo sta facendo piazza pulita di questi vini rossi appassiti, generalmente frutto di blend - dice convinto **Domenico Zonin**, presidente di Zonin1821, presente da oltre 15 anni in Puglia con l'azienda Masseria Altemura - perché il mercato ha scoperto che a un prezzo relativamente più conveniente si può avere un vino fatto con una singola varietà che naturalmente produce quel tipo di prodotto, con un gusto decisamente marcato, rotondità e morbidezza molto spinte, fino a ottenere vini che possono sembrare anche dolci, con alcolicità alte e forte struttura e corpo.

"Il Primitivo ha le carte giuste per far partire un fenomeno di lun-



LUIGI BERSANO



MARCO ROCCA



ANGELO MACI



go periodo: una diffusione molto estesa e una buona capacità produttiva, una qualità media buona con punte di eccellenza, il gusto ricercato oggi dal mercato, semplice e immediato, e un territorio alle spalle diventato, a ragione, una meta turistica internazionale. Ci sono poi segnali che si stia espandendo altrove rispetto ai classici mercati del Nord Europa - aggiunge Zonin - noi per esempio, oltre a Germania e Italia, lo vendiamo principalmente in Estonia, Brasile e Russia, ma anche in Est Asiatico, come la Corea, mercato principale per il nostro Sasseo (in coreano 'comprami').

L'esperienza degli imbottiglieri

Sulla scia di questa enorme popolarità, imbottiglieri di Primitivo pugliese oggi sono presenti in tutte le regioni italiane: dalla Lombardia al Piemonte, dal Veneto alla Toscana. C'è chi lo produce da sempre e chi si è avvicinato più recentemente, fiutando la crescita che stava per esplodere, come Rocca delle Macie, storica azienda del Chianti Classico che oggi ha in portafoglio quattro prodotti pugliesi: "Avevamo un rapporto storico con un'azienda locale, poi abbiamo deciso di fare una nostra linea - spiega il

presidente **Sergio Zingarelli** - il Manduria è quello che va per la maggiore, ha avuto un crescendo incredibile soprattutto in Italia e Germania, ma sta prendendo anche in altri mercati, c'è molto interesse in Asia, nei Paesi Baltici, siamo intorno a 300-350.000 bottiglie tutte veicolate sul canale Horeca. Un prodotto che francamente ci ha sorpreso, un vino dal gusto moderno, capace di catturare l'attenzione soprattutto delle fasce più giovani. Aspettiamo il boom in Usa, ancora non lo abbiamo proposto convintamente, ma credo si possa fare un grande lavoro anche qui".

Chi invece con il Primitivo ha condiviso gli albori è Mondodelvino: "Vi abbiamo investito in tempi non sospetti - ricorda **Luigi Bersano**, direttore commerciale dell'azienda recentemente entrata nell'orbita del fondo Clessidra - all'inizio, alla fine degli anni 90-inizio 2000, ne producevamo quasi 3 milioni di litri, soprattutto in bag-in-box per il mercato scandinavo, poi la produzione si è ridotta perché il nostro importatore svedese ha deciso di confezionarselo da solo. Facciamo comunque sempre volumi molto interessanti e in continua crescita. È un vino ideale per questi mercati, ricordo come all'inizio sia andato a sostituire vini fortificati

Continua a pagina 11 ➔

qui puglia

LA VISIONE DEI PRODUTTORI LOCALI

LA GENESI E IL RACCONTO DI UN SUCCESSO CLAMOROSO

*Le tante interpretazioni
e le tante ricette per
consentire a questo
prodotto di continuare
a produrre ricchezza
per il territorio*

di **ROSARIO FAGGIANO**
Ha collaborato **FABIO CIARLA**



MAURO DI MAGGIO.
A DESTRA, VITTORIO
MOSCOGIURI

Per i produttori pugliesi, il successo del Primitivo sarebbe legato a molteplici fattori. Oltre che alle specificità organolettiche del prodotto, avrebbero inciso sull'exploit nazionale ed internazionale il gradimento "gustativo" dei consumatori, la scelta dei produttori di puntare sulla qualità, l'ottimo rapporto qualità/prezzo, l'innovazione nelle tecniche agronomiche ed enologiche.

"Il prodotto - spiega **Mauro di**

Maggio, presidente del Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria Dop - è dotato di indiscussa piacevolezza e morbidezza. Questo lo rende facilmente abbinabile alle cucine di vari Paesi del mondo. Anche la modifica delle abitudini delle nuove generazioni ha influito sull'aumento della popolarità di questo vino che viene anche consumato in maniera più casual, non necessariamente durante un pasto".

"Il Primitivo - aggiunge **Vittorio MoscoGiuri**, direttore della

Cantina Produttori di Manduria - è un vino versatile sia in vinificazione che in degustazione: lo si apprezza nella tipologia rosato, ma anche in quella rosso secco e dolce naturale, accontentando i diversi palati e sposando infiniti abbinamenti di gusto. Indubbiamente le cantine dell'areale del Primitivo da tempo ormai hanno scelto di operare seguendo protocolli e metodologie che puntano esclusivamente alla qualità".

Secondo **Angelo Maci**, presidente di Cantine Due Palme, a tutto ciò si deve aggiungere che il maggiore punto di forza del Primitivo è stata la "caparbietà di noi produttori, di noi contadini, la capacità di credere in ciò che stavamo coltivando, frutto di storia e di tradizione. Crederci fino in fondo, quando erano in pochi a crederci. Il tempo ci ha dato ragione. Ritengo che la sfida vinta dal Primitivo sia la sfida vinta da un intero territorio, in particolare da quello salentino".

Sebastiano de Corato, proprietario e direttore commerciale della Cantina Rivera (azienda dell'area Castel del Monte Doc che seleziona e commercializza Primitivo di Manduria), ritiene che il successo esplosivo di questo vino sarebbe dovuto "alle qualità organolettiche che lo caratterizzano; è il vino perfetto per il consumatore".

Continua a pagina 11 ➔



enoplastic

Capsule in

PET+



materiale termoretraibile
privo di cloro



adatto per molte bottiglie
di olio d'oliva, aceto, vino e liquori



infiniti colori, opzioni
di stampa e decorative



realizzato con il
20% di materiale riciclato



**un'alternativa
sostenibile al PVC
senza compromettere
il design**

scopri di più su
enoplastic.com



SEBASTIANO DE CORATO



FRANCESCO CAVALLO

➔ Segue da pagina 9

tipo il Porto o liquori prodotti in Scandinavia dal sapore di ciliegia molto popolari all'epoca, ma con più grado alcolico. Il Primitivo non ha bisogno di grandi spiegazioni, si lascia bere con semplicità. La cosa interessante è che generalmente non ha prezzi proprio da entry level, per cui il consumatore che lo acquista si aspetta alta qualità, non è uno sprovveduto che puoi abbindolare. Bisogna continuare su questa strada, perché i mercati hanno dimostrato di innamorarsi velocemente di molti prodotti e altrettanto velocemente dimenticarli”.

La preoccupazione insita nel ragionamento di Bersano è condivisa da molti operatori, che parallelamente alla crescita produttiva intravedono già una netta demarcazione dei segmenti qualitativi. “Noi ne produciamo circa 10.000 ettolitri, fra Doc e Igt, ma sono principalmente prodotti di gamma medio-alta pensati per il canale online e Horeca e venduti non solo nel Nord Europa ma anche in Vietnam, Brasile, Russia, Svizzera e Cina. - afferma **Marco Rocca**, cuore nel Salento, a Leverano, dove si sta investendo in una nuova cantina di vinificazione da 20.000 hl, e cervello in Brianza - Credo che se si vuole fare un minimo di margine si debba stare su prodotti importanti, premium, mentre più sali di volume più il discorso si fa complicato: soprattutto sull'Igt, si entra in una dinamica di prezzo più bassa, c'è molta private label, e con i prezzi dello sfuso che si sono raggiunti far quadrare i conti può essere problematico, la cosa per un'azienda come la nostra diventa poco appetibile”.



DANIELE SIMONI

Concorda **Daniele Simoni**, amministratore delegato di Schenk Italia: “Facciamo solo prodotti di alto livello, a nostro marchio, sia Doc che Igt, venduti al dettaglio sopra i 6-7 euro, meno sensibili alle oscillazioni dello sfuso, mentre più stai in basso più i rialzi repentini della materia prima possono essere impattanti, erodendo i margini. Le crescite sono impressionanti, parliamo di raddoppi annui del venduto, facciamo molta Asia, Cina soprattutto, Russia e anche sul mercato domestico le vendite danno grandi soddisfazioni”.

Germania: il prezzo del successo

Il Primitivo Doc e l'Igt per ora sembrano vivere dimensioni parallele, anche se sul principale mercato - la Germania - incominciano a vedersi trascinalamenti e appiattimenti verso il basso. “I prezzi a cui viene proposto oggi in distribuzione in Germania hanno forbici belle ampie, con una media direi attestata sui 4,99 euro - conferma Botter - noi con il Doppio Passo essendo leader di mercato riusciamo a uscire con prezzi più alti di molti concorrenti”. “La Germania per noi è invece diventata marginale - aggiunge Simoni - per le logiche di prezzo che dicevo prima. All'inizio facevamo anche noi private label, siamo dovuti uscire perché con l'innalzamento dei prezzi dello sfuso e la concorrenza al ribasso in fase di proposizione alla distribuzione non rientravamo dei costi di produzione”.

Continua a pagina 13 ➔

qui puglia



GIANFRANCO FINO

➔ Segue da pagina 9

De Corato sottolinea, quindi, che la conquista dei mercati sarebbe iniziata circa 20-25 anni fa. “Nei primi 10 anni - afferma - non c'è stata grande pianificazione, dopodiché qualche produttore pugliese e qualche cooperativa hanno cominciato a lavorare bene non solo in produzione, ma soprattutto sotto l'aspetto della commercializzazione. Ricordo che inizialmente qualcuno in Germania disse che il Primitivo non avrebbe avuto successo a causa del nome. Alla fine questa previsione è risultata inesatta perché il nome Primitivo si è rivelato molto evocativo”.

Concorda con questa ricostruzione **Gianfranco Fino**, tra i più apprezzati produttori

della zona di Manduria: “L'epoca del Primitivo è partita 20-25 anni fa: negli anni Novanta mi sono trovato a lavorare con questo vitigno prima come tecnico e poi come produttore. Da sempre considerato come utile per fare vini da taglio, nonostante le sue nobili origini balcaniche e il suo gemello separato alla nascita che ha attraversato l'Oceano Atlantico, la svolta c'è stata grazie all'introduzione di tecniche produttive di qualità e all'arrivo di bravi enologi. Soprattutto è servito avere la consapevolezza di poter lavorare con un grande vitigno per avere un vino importante, che oggi giustamente siede al tavolo dei migliori prodotti da uve autoctone italiani. E pensare che negli anni Settanta abbiamo rischiato di perdere la Doc, era rimasta solo una famiglia a produrre Primitivo di Manduria, e poi per anni si è puntato solo ad avere uve surmature con le quali ricavare di più commercializzando vini che venivano pagati solo in base alla gradazione alcolica”.

Una “semplice” consapevolezza che ha portato ad un grande successo commerciale: “C'è stato un movimento che ha visto tanti piccoli produttori partire da questa nuova idea di Primitivo - dice ancora Fino - ottenendo grandi risultati. Io fin dall'inizio sono stato forse il più estremo, ho cercato di

unire tradizione e innovazione, partendo da fittezze importanti in vigneto che arrivano fino a 12.000 piante per ettaro, arrivando all'uso delle barrique. Un passaggio quest'ultimo non scontato, che però è fondamentale per un vitigno che ha pochi tannini e tanti antociani, che però hanno bisogno di fissarsi tramite processi di polimerizzazione che, appunto, il legno contribuisce ad attuare”.

Quali prospettive a medio termine?

L'exploit del Primitivo, dunque, verrebbe da lontano. Ma in questi anni, è filato tutto liscio? Per **Vincenzo Verrastro**, direttore del Consorzio Gioia del Colle Dop, ci sarebbero aspetti che non avrebbero aiutato nel percorso verso la conquista dell'ormai indiscussa notorietà. “Non sempre tale notorietà - evidenzia Verrastro - è stata accompagnata da strategie locali, anzi si può dire che il Primitivo ha avuto successo nonostante la sua Regione d'origine non abbia mai formalizzato una strategia di comunicazione ben precisa. Non è mai stato redatto uno studio sulla reale superficie regionale a Primitivo, sugli ettari che vengono mediamente destinati alla produzione di Igp, di Doc e di Docg. Ma, nonostante non si sappia bene tutto ciò, il prodotto si vende con grande facilità perché piace. Il

vitigno si esprime diversamente a seconda delle zone di produzione e della mano enologica che lo produce, ma per quanto resterà ancora un patrimonio regionale? La possibilità che le superfici coltivate aumentino in altre regioni italiane è il maggior pericolo dell'intero settore produttivo regionale”. Alla luce dei riscontri positivi dei mercati, quali sono dunque le nuove prospettive per il Primitivo? Per Di Maggio “il Primitivo ha un presente e un futuro rosei. In questi ultimi vent'anni è cresciuto senza sosta, suscitando un aumento della domanda dei mercati internazionali, domanda che non ha accennato a diminuire neanche nel corso della crisi mondiale legata alla pandemia”. Tuttavia, secondo **Francesco Cavallo**, presidente di Cantine San Marzano, il Primitivo non sarebbe ancora noto in tutti i mercati del mondo e “quindi ha bisogno di promozione federata per acquistare una buona reputazione; negli Usa, per esempio, o nei mercati da monopolio che tendono ancora ad acquistare da imbottigliatori veneti e piemontesi, ha bisogno di essere meglio noto, raccontato, illustrato”. Verrastro è sulla stessa lunghezza d'onda: “Le nuove prospettive possono essere determinate solo da produzioni di

qualità che si caratterizzano per una maggiore vocazionalità locale e per ricerche approfondite della linea vitigno-vino. Da sempre, infatti, il prodotto di pregio funge da traino a quello più economico. Per cui le prospettive sono interessanti se avremo sempre più prodotti caratterizzati dalla territorialità e dalle caratteristiche distintive del Primitivo”. “Rincuora - aggiunge Mosconi - la crescente richiesta di Primitivo; così come le scelte produttive e di commercializzazione sono ormai un impegno costante dei viticoltori, teso verso un continuo miglioramento del prodotto. Allo stato attuale non si trascura l'eventuale ottimizzazione delle regole che disciplinano la produzione pensando a traghettare verso la Docg l'attuale Doc”. Macci, da parte sua, conferma ottime prospettive “sia per il Primitivo Igp che per le versioni Dop. E lo saranno ulteriormente se si porrà maggiore attenzione sulla qualità. Tutte le aziende produttrici dovrebbero cercare di mettere in commercio bottiglie di Primitivo di altissimo livello, nel pieno rispetto delle potenzialità e dell'espressione di questo vitigno che va salvaguardato e comunicato come simbolo di eccellenza del territorio”.

Continua a pagina 13 ➔



VINCENZO VERRASTRO

GREEN SOLUTIONS

ESSERE VERDI CONVIENE A TE E ALL'AMBIENTE

GREEN SOLUTIONS È IL PROGRAMMA DI SORGENIA CHE PORTA EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ ALLE AZIENDE VINICOLE.

Come? Con interventi per la realizzazione di impianti fotovoltaici, colonnine di ricarica per auto elettriche, impianti di cogenerazione (con il nostro APLOS), relamping e sostituzione della caldaia tradizionale con sistemi più efficienti, come la caldaia a condensazione o le pompe di calore. In più, offriamo una consulenza tecnica e finanziaria dall'inizio alla fine del percorso, **in altre parole pensiamo a tutto noi.**

www.sorgenia.it

**sorgenia**
YOUR NEXT ENERGY



FEDELE ANGELILLO



NICOLA LEO



➔ Segue da pagina 11

“Da circa cinque anni - continua Simoni - facciamo solo prodotti a nostro marchio e vendiamo più il nostro brand che non la varietà o l'origine in sé: questo ha un indubbio effetto protettivo sul prodotto, posizionandolo in alto puoi assorbire meglio eventuali aumenti della materia prima, che comunque sono soggetti a minori strappi rispetto ai prodotti basic”.

A proposito di private label, un'azienda molto attiva in questo segmento in Germania è Latentia Winery, polo produttivo con stabilimenti in Puglia (Primitivo), Veneto (Conegliano, Prosecco) e Friuli (Pinot grigio), 45 milioni di bottiglie e 80 milioni di euro di fatturato, partecipata al 50% da Mack & Schule, importatore e distributore tedesco. “Noi produciamo Primitivo a marchio nostro e forniamo al contempo prodotto private label - afferma il ceo **Fedele Angelillo** - il fatto di avere un socio in Germania ci consente una maggiore presenza distributiva sul mercato. Oggi il nostro marchio Novantaceppi è il più venduto dopo il Doppio Passo, ma questo è frutto di lavoro, non di improvvisazione”.

È di tutta evidenza però che la Germania abbia fatto pagare il conto del successo con una quasi immediata compressione verso il basso, almeno per le aziende di grande volume: “La Germania richiede altissima professionalità - dice Angelillo - i supermercati



➔ qui puglia



MASSIMILIANO APOLLONIO

“Sicuramente - dice **Massimiliano Apollonio**, titolare dell'omonima Cantina - le grandi richieste mondiali di Primitivo stanno facendo da traino non solo per il Primitivo di Manduria Doc, ma anche per l'altra Doc di Gioia e soprattutto per il Salento Igt che a sua volta ha aperto il mercato per il Puglia Igt”. Per quanto riguarda il prezzo medio pagato dai consumatori per una bottiglia di Primitivo, Apollonio non ritiene il prezzo adeguato. “Le rese per ettaro del Primitivo - ricorda - sono quasi ridicole rispetto ad altre zone viticole più famose. Credo sia indispensabile allargare i mercati, sia per far conoscere questo gioiello enologico, ma anche per cercare la diversificazione al fine di mantenere un prezzo di vendita adeguato”. Ma su quali tipologie di Primitivo bisognerebbe puntare in vista delle nuove prospettive che i mercati offrono?



Per Cavallo non ci sono dubbi: “Mi sento di dire il rosato, considerato l'attuale trend estremamente positivo. Una delle più antiche espressioni dell'enologia dello stivale è proprio la produzione rosati, con uve e tecniche diverse, con risultati variegati e peculiari, e che al consumatore piace scoprire soprattutto in questo periodo dell'anno”.

L'espansione verso nuovi mercati

Nell'attuale dinamica di crescita costante, c'è esigenza di allargare i mercati? Per Maci la risposta è affermativa: “Certamente sì. Tutto il mondo deve avere la possibilità di conoscere e degustare un vitigno unico e particolare come il Primitivo, espressione di un territorio che non è puramente geografico, ma anche culturale, storico, enogastronomico, artistico, sensoriale e sentimentale”. Concetti, questi, pienamente condivisi da Verrastro che, anzi, sottolinea che allargare i mercati “Non è un'esigenza, è un imperativo! Solo facendo conoscere fuori dal territorio nazionale ed europeo il nostro prodotto si potranno dare ulteriori opportunità di sviluppo

agli imprenditori locali. Il processo va però governato perché i mercati vanno conosciuti con attenzione prima di affrontarli”. Differenziata è l'opinione di De Corato: “Il Primitivo è sulla bocca di tutti, in tutto il mondo. È diventato una tipologia base del vino italiano, al pari del Chianti, del Pinot grigio, del Prosecco. Allora il punto più che altro è far sì che questo grande successo continui nella fase di crescita, magari più organica e duratura. Si deve sempre pensare al rischio di passare di moda. Perché nel momento del successo, tutti piantano Primitivo, anche fuori zona. Quando tutti i nuovi vigneti entreranno in produzione, chi ha piantato deve sperare che non si arrivi ad una sovrapproduzione con crollo dei prezzi e guerre commerciali”.

I sistemi di allevamento

Fra i sistemi di allevamento del Primitivo, il più diffuso in Puglia risulta ovunque quello a spalliera (ma l'alberello, meno frequente perché con rese produttive contenute e con elevati costi di gestione, assicura massimi risultati qualitativi). “Ormai - spiega Maci - la spalliera costituisce oltre l'80% del

e i discount tengono in mano il mercato e vogliono tutelare il loro consumatore offrendo qualità e prezzo, e per loro la private label incarna questa filosofia. Il problema è l'interlocutore: quando parlano con l'Italia si trovano di fronte centinaia di produttori, questo può essere un plusvalore sull'on-trade, ma sull'off-trade diventa un handicap. La situazione tedesca credo la rivivremo presto anche in Regno Unito, altro mercato dove il Primitivo sta dando segnali interessanti. Qui Asda sta riassortendo gli scaffali non più per nazione ma per tipologia di prodotto, quindi a loro interessa avere il Primitivo, che venga dalla Puglia o dall'Abruzzo poco importa”.

E se domani dovesse esplodere il mercato americano? La strategia di Latentia è già scritta: “Basta che vi creda un grande distributore statunitense e il mercato si aprirà: io sono pugliese e privilegio la Puglia, ma se un domani mi dovessero chiedere Zinfandel, saremmo pronti. La domanda che tutti dobbiamo porci è se siamo in grado e come possiamo soddisfare le esigenze dei consumatori, stando sempre attenti a non superare mai quella soglia critica di qualità/prezzo stabilita dal mercato. Se rispetteremo questi parametri, credo che il consumo del Primitivo non si fermerà”.



SERGIO ZINGARELLI

sistema di allevamento del Primitivo. Una prima motivazione è data dalla mancanza endemica di manodopera, in particolare di quella specializzata, perché la vita in vigna non consente approssimazioni o improvvisazioni. Inoltre, si va verso la digitalizzazione e la meccanizzazione in campo: si chiama agricoltura 4.0 ed è la nuova sfida di oggi. I nuovi mezzi e le nuove strumentazioni migliorano sensibilmente la produttività e soprattutto la sicurezza degli operatori. La pandemia sanitaria di questi mesi ha dimostrato che esistono settori, come tutto il comparto agroalimentare, che non possono bloccarsi neppure per un giorno”.

“In generale - aggiunge Verrastro - il Primitivo mal si adatta per sue caratteristiche genetiche a produzioni abbondanti per superficie. È bene però citare che in terreni difficili per fertilità e/o per condizioni climatiche, la migliore forma di allevamento riscontrata è stata quella del tendone antico e cioè poco produttivo. In particolare, tale forma di allevamento lascia il grappolo distante dal suolo impedendo di fatto alcune contaminazioni

fungine rilevanti (aspergillus). In funzione dei disciplinari di produzione e dei piani di finanziamento europeo di riconversione e ristrutturazione (Ocm), tutti i nuovi impianti sono stati fatti secondo la spalliera. Rari sono gli alberelli di neo-impianto”.

“Se da un lato l'alberello rimane la forma di allevamento tradizionalmente riconosciuta come la migliore formula per la perfezione - dice Apollonio - dall'altro i nuovi impianti a spalliera garantiscono forse una maggiore uniformità e parità di produzione nelle differenti annate”.

Qualità organolettiche

Dal punto di vista della qualità organolettica, come si differenziano le tipologie di Primitivo? “Incide - spiega **Nicola Leo**, direttore tecnico ed enologo della Cantina Paolo Leo - la zona di produzione. Nell'area di Sava/Manduria si ottiene un Primitivo pieno, ricco, molto alcolico con sentori di frutta matura; nella zona di Gioia del Colle si produce un Primitivo più fruttato, probabilmente anche più bevibile”.

➔

qui puglia

“Il Primitivo - dice Verrastro - è influenzato dal terroir, parola francese intraducibile che mette insieme la varietà, il clima e le capacità umane di fare vino in un determinato territorio. Per cui è noto che la zona della Murgia dia al Primitivo caratteristiche di maggiore eleganza e acidità ai vini prodotti in queste zone, mentre i vini più costieri siano più importanti e corposi legati a caratteristiche di maturazione e territorio diversi”.

“Esistono due tipologie di Primitivo - aggiunge Maci - con caratteristiche organolettiche simili, ma diverse allo stesso tempo, causate da una diversa struttura ampelografica: il Primitivo Igp Salento e Puglia, e il Primitivo Dop di Manduria e di Gioia del Colle. Nel caso dell'Igp, il grappolo si presenta lungo, spargolo, con i famosi acinini bianchi, molto resistenti agli agenti atmosferici e alle malattie della vite. Questo tipo di grappolo permette una migliore maturazione e una percentuale più alta di polifenoli ed antociani rispetto alle tipologie Dop. Le Dop Manduria e Gioia del Colle invece, presentano grappoli ricchi e

serrati, che però offrono una minore resistenza alle muffe e alle avversità atmosferiche, soprattutto a causa della permanenza di umidità all'interno del grappolo stesso. Inoltre, la percentuale di antociani e polifenoli scende rispetto alle Igp”.

“Non parlerei di due Primitivi in commercio piuttosto di diverse realtà - dice invece Fino - ognuna contribuisce nel bene e nel male a rendere famoso questo vitigno e questo vino nel mondo. Ognuno si è ritagliato la propria ricetta secondo il disciplinare di produzione, che appunto non riguarda solo la Doc ma anche la Igt: io definisco la mia una pratica costossissima di giardinaggio, le rese per il mio ES sono di 20 quintali ad ettaro. Poi tutto va a finire nelle mani del consumatore, che ora è molto più preparato e attento di prima. L'importante è fare vini corretti, in passato abbiamo convissuto con produzioni difettate o con arresti di fermentazione, oggi possiamo dire di aver imparato finalmente a lavorare il Primitivo”.

“La coltivazione classica del Primitivo - afferma **Alessandro Candido**, titolare della Cantina Candido - fino alla riscoperta

commerciale di questo vino, era quella della zona del tarantino, da Avetrana a Torricella per circa 10 chilometri dalla costa verso l'entroterra, per la Doc; parte della provincia di Brindisi e di Lecce per la coltivazione dell'Igt. Oggi i territori coinvolti sono quelli di tutta la Puglia. I vini che si ottengono sono sicuramente diversi tra loro e dipendono dai terreni, dai portainnesti, dal tipo di coltivazione (alberello-spallieraguyot), dalle concimazioni ed irrigazioni (nel Salento si pratica la aridocultura)”. ■

ALESSANDRO CANDIDO



La Primitivizzazione della Puglia

Il tema della crescita, o meglio di quale tipo di crescita, a questo punto diventa nodale: crescita a tutti i costi? Soddisfare le richieste dei mercati qualunque esse siano? Sacrificare un patrimonio di diversità storico per piantare Primitivo ovunque, sottoponendo la regione a quello che - dopo la Glerizzazione e la Pinotgrigizzazione del Nordest - potrebbe passare come il fenomeno di Primitivizzazione della Puglia? E poi, quale idea del Primitivo si vuole portare in giro per il mondo? Un prodotto codificato, standard, o uno che rappresenti ed esalti le tante sfaccettature dei territori che lo producono?

“Vedo la crescita incontrollata come un pericolo - dice **Sebastiano de Corato**, proprietario e direttore commerciale della Cantina Rivera, zona Castel del Monte - ma non tanto per il Primitivo o per la viticoltura della Puglia, ma addirittura per le altre regioni. La Sicilia, il Lazio, l'Abruzzo hanno piantato Primitivo e questo alla lunga porta a snaturare il vitigno e le altre zone di produzione. Sì, forse è comodo piantare, produrre, imbottigliare e commercializzare un vino che si vende quasi a occhi chiusi, però poi alla fine c'è il rischio dell'effetto commodity. Qual è l'obiettivo? Quello di fare una guerra al ribasso nei confronti delle zone di origine? Si dovrebbe pensare a valorizzare il legame tra varietà e territorio e non lasciare allargare a macchia d'olio perché poi va a danno della diversità,

Scegli il lievito giusto!



Tredici specifici ceppi di lievito a inoculo diretto o reidratabili a freddo

SafCeno™ SH 12 - New

Ideale per vini bianchi e rosati ricchi in precursori tiolici

SafCeno™ PR 106 - New

Per vini spumanti Premium, ideale per prosecco

SafCeno™ HD T18

Esalta i bianchi terpenici piacevoli ed eleganti

SafCeno™ CK S102

Il ceppo ideale per i vini aromatici bianchi e rosé

SafCeno™ BC S103

Il ceppo ideale per tutte le fermentazioni primarie e rifermentazioni

SafCeno™ STG S101

Per vini rossi e rosati intensamente fruttati

SafCeno™ HD A54

Produce intensi aromi fruttati

SafCeno™ GV S107

Ideale per vini bianchi Premium

SafCeno™ HS S135

Ibrido per rossi con corpo ma morbidi

SafCeno™ SC 22

Ideale per esaltare l'origine e il varietale

SafCeno™ HD 62

Il ceppo ibrido per rossi intensi e strutturati

SafCeno™ NDA 21

La scelta per rossi fruttati e eleganti

SafCeno™ VR 44

Per fermentazioni sicure e rifermentazioni

La nostra innovativa gamma di lieviti E2U™ è stata creata per facilitare e migliorare il tuo processo di fermentazione. Queste nuove soluzioni biotecnologiche velocizzano il lavoro in cantina, migliorando i risultati qualitativi. Meno tempo, migliore qualità. **Fermentis, the obvious choice for beverage fermentation.**

Distributore esclusivo Fermentis per l'Italia: HTS enologia
www.hts-enologia.com - info@hts-enologia.com





CHRISTIAN SCRINZI (in alto) E LUIGI SERACCA GUERRIERI



produzione del Gruppo Italiano Vini, presente storicamente in Puglia con l'azienda Castello Monaci - io credo che la Puglia debba capire cosa fare di questa varietà per il futuro. Il Primitivo per me oggi si trova a un bivio: esiste un'idea di Primitivo che io definisco ancestrale, figlio cioè non solo della unicità di quest'uva, ma anche di terroir specifici, di metodi di coltivazione tradizionali, e c'è un Primitivo diciamo così commerciale, da mercato, che non condanno affatto, ci mancherebbe, ma che rischia se non gestito con oculatezza di essere incontrollato e di produrre alla lunga effetti perversi".

La formula del successo insomma come boomerang insito stesso nel Dna del Primitivo? "Qui abbiamo a che fare sostanzialmente con un vitigno di successo prima che con un territorio - aggiunge Luigi Seracca Guerrieri, brand ambassador di Castello Monaci - e il vitigno se gestito per produrre un tipo di prodotto diciamo così standard può essere replicato dappertutto. Questo è il rischio più grande che vedo, soprattutto se si continuerà a piantare ovunque in regione, con le rese massime previste dai disciplinari, spinti da questa corsa folle ai prezzi". "A noi invece piacerebbe poter parlare della creazione di un Parco del Primitivo, del Primitivo ancestrale - aggiunge Scrinzi - che abbia radici, storia viticola ed enologica da raccontare, che possa investire in ricerca, in una continua tensione verso la perfezione stilistica. Perché qui stiamo potenzialmente parlando di un fuoriclasse, sarebbe un peccato ridurre il tutto a una ricetta di cantina, a una questione di bilanciamento tra residui zuccherini, acidità e potenza".

Che lo spettro organolettico del Primitivo stia cambiando in scia anche all'allargamento della base produttiva e delle scelte di conduzione dei vigneti (la forbice delle rese varia dai 50-60 quintali ottenibili con l'alberello tradizionale per finire ai 220 quintali del Nord Puglia a spalliera o addirittura a tendone), lo testimonia lo stesso Alessandro Botter: "Certo, anche noi produciamo diverse gamme di Primitivo, con residui diversi e gradazioni che variano in base al mercato e al segmento distributivo a cui sono destinate. Credo però che vi sia un'idea ben precisa del prodotto sui mercati, o meglio di stili aziendali ben identificati, per cui il brand associato alla varietà fa un suo tipo di percorso, ha una clientela molto fidelizzata. Diverso il discorso per il prodotto che entrerà sul mercato nei prossimi anni, che magari non ha un forte brand alle



della tipicità, di quello che l'Italia esprime come tipologie di vini". Non vede invece rischi particolari sull'allargamento produttivo Gianfranco Fino, riconosciuto come uno dei primi ad aver creduto nel Primitivo e attualmente uno dei più apprezzati produttori della zona di Manduria: "Sappiamo tutti che la coltivazione dei vitigni non si può vietare, ci sono certo uve raccomandate e consigliate, ma il problema diventa forse più di tipo commerciale, visto che ora il Primitivo sta vivendo una 'bolla' di successo ed è tra i 4 o 5 vitigni di successo del momento. In questo senso già in Puglia viviamo una dicotomia tra quello prodotto nella zona di Gioia del Colle e quello nell'agro di Sava e Manduria, che sono diversi, perciò non vedo problemi per esempio alla coltivazione in Abruzzo. Bisogna comunque considerare che il Primitivo non è un vitigno che si adatta così facilmente, ha la buccia sottile e teme le piogge prima della vendemmia, quindi credo che il terroir pugliese rimarrà quello d'elezione. Alla fine tutto dipende dal consumatore, che sa ormai valutare queste differenze, soprattutto se sapremo spiegarcelle, come stiamo cercando di fare con mia moglie con la costruzione della nuova cantina, dove siamo pronti ad accogliere gli appassionati per fargli toccare con mano la nostra idea di Primitivo".

"Prima ancora di discutere se sia giusto o sbagliato allargare l'areale produttivo - dice Christian Scrinzi, direttore enologico e di

Continua a pagina 17 ➔



NOMACORC
BLUE ∞ LINE™

NOMACORC BLUE LINE



La nuova gamma di chiusure
realizzate utilizzando plastica riciclata



Per ripulire il pianeta
dall'inquinamento della plastica



La plastica è una risorsa
Ricicla anche tu



Per ridurre le emissioni di CO₂ evitando
l'incenerimento della plastica



Per abbattere il consumo
di materie prime fossili

by  VINVENTIONS

WWW.VINVENTIONS.COM

TAPPI A VITE in alluminio



Per maggiori informazioni
potete scrivere all'indirizzo
info@federfintech.com
o contattarci direttamente allo
0382 809124



* TESTE CAPSULATRICI

FEDERFIN TECH produce, crea e distribuisce **tappi in alluminio a vite** per bottiglie di vino, liquori, olio, aceto e teste capsulatrici * in tutto il mondo nel suo stabilimento di 20.000 mq a Tromello (PV), dotato di macchinari efficienti e flessibili nella produzione di tappi in alluminio, che le consentono di essere leader nel campo delle chiusure a vite. Il management aziendale si avvale di un'esperienza trentennale nel mondo dei tappi in alluminio, con uffici commerciali in Francia, Germania, Olanda, Austria, Spagna, Portogallo, Cile, Argentina, Norvegia, Belgio, Finlandia, che hanno consentito di raggiungere il traguardo del miliardo e 400 milioni di tappi venduti nel mondo. Il forte spirito di squadra e la grande integrazione fra i vari reparti produttivi le consentono una grande flessibilità, tempi di produzione e consegna veloci garantendo un prodotto finale di alta qualità. Fiore all'occhiello è rappresentato dalla linea Starvin, il tappo in alluminio per il mercato del vino che si distingue per la sua praticità di apertura e chiusura e per la facilità di personalizzazione. Federfin Tech è leader di mercato nella produzione del tappo in alluminio a vite per le bottiglie di vino, raggiungendo nel 2020 il traguardo dei 700 milioni di tappi 30x60 venduti nel mondo. Per soddisfare la crescita dei vini frizzanti, l'azienda ha sviluppato tre tipologie di sottotappi per garantire la giusta pressurizzazione dei vini; è stato sviluppato un **SOTTOTAPPO T P60** in grado di essere utilizzato sia per vini fermi che frizzanti, particolarmente efficace ed indicato per garantire le massime performance di frizzantezza ed ermeticità. Sempre più marcata è la strategia del marketing di focalizzarsi su un'immagine di prodotto particolareggiato e curato a livello di immagine enfatizzato dalle tecniche di stampa offset, hotfoil e serigrafia. Al 20.000 mq dell'azienda è stato aggiunto un reparto produttivo da 5.000 mq altamente efficiente, dedicato alla personalizzazione di colore, alla ricerca di un'eccellenza di prodotto focalizzata sulla differenziazione di prodotto gestita dall'utilizzo di macchinari specializzati e sviluppati appositamente anche per la gestione di piccoli quantitativi, ed orientate ad un mercato di nicchia che fa della personalizzazione il "must have" del settore. La tecnologia di stampa **SPRAY** consente di realizzare colorazioni uniche e speciali come metallizzati o colorazioni a campione su richiesta del cliente, attraverso la stampa in spray che colora il tappo del colore che si desidera anche e soprattutto per piccoli quantitativi di bottiglie.

FEDERFIN TECH S.r.l. - Via Artigianato, 8 - 27020 TROMELLO (PV)
Tel. +39 0382 809064 - Fax +39 0382 809856

www.federfintech.com

◆ Segue da pagina 15

spalle e che dovrà trovare una propria strada: la nostra esperienza aziendale per ora dice che dovendo fare, per carenza di prodotto, il salto da Salento a Puglia, il mercato non ha dato grossi scossoni, segno che da una parte l'identità territoriale è ancora tutta da costruire e che dall'altra la forza dei marchi aziendali prevale su quella della varietà o del territorio. Sono tutti fattori di cui tener conto in un momento in cui hai una crescita esplosiva ma non ancora gli strumenti per gestirla, come un temporaneo blocco degli impianti, che prevede naturalmente la costituzione a monte di una Doc e di un Consorzio. Queste - conclude Botter - sono le strade intraprese in altre denominazioni e che mi pare abbiano funzionato, e su cui la filiera pugliese potrebbe cimentarsi".

Governo alla siciliana o alla triveneta?

Il tema posto da Botter è comune anche nel sentiment di altri imprenditori. Dopo tutto gli esempi a cui guardare non mancano: la Sicilia, il Pinot grigio delle Venezie, o lo stesso Prosecco, tanto per citare gli ultimi casi di grandi denominazioni ancorate visceralmente a una varietà che hanno dovuto gestire crescita e riorganizzazioni territoriali. Di fronte il Primitivo ha alcune possibilità: lasciare le cose come stanno, quindi assistere a una crescita vertiginosa della produzione, con il rischio di superare la domanda, o a contrariis tirare troppo la corda dei prezzi dello sfuso ed esporsi al rischio che gli imbottiglieri trovino rifugio nei loro brand, ipotesi che contempla anche l'extrema ratio dell'uscita dal gioco. Oppure, provare con una qualche forma di gestione del potenziale, magari prendendo spunto dai modelli applicati in altre regioni: alla maniera siciliana, per esempio, creando una Doc regionale che avochi a sé l'utilizzo della varietà e vietandola alle Igt. Oppure alla triveneta, stile Delle Venezie, dando vita a una Doc per la sola varietà (Primitivo di Puglia Doc, per esempio) e mettendo tutto il resto in una nuova Igt.

"Credo anch'io sia giunto il momento per la filiera pugliese di analizzare la situazione - dice **Domenico Zonin** - lasciare che il driver della crescita sia una Igt, con tutti i limiti che l'Igt si porta dietro in termini di gestione e governo del potenziale, credo sia molto rischioso. Abbiamo esempi di denominazioni che hanno avuto questo tipo di problematiche e le hanno risolte mettendo i produttori attorno a un tavolo cercando di trovare soluzioni che accontentassero tutti. Secondo me l'opzione più plausibile è trasformare tutto il Primitivo in Doc, sulla falsariga di quanto fatto in Sicilia con il Nero d'Avola, controllare il potenziale e tutelare il brand. Proseguire con l'Igt, senza una vera gestione, rischia di compromettere la situazione, mentre con la Doc la Puglia può andare avanti per generazioni: i mercati si stanno allargando, compresi quelli anglosassoni, si ha davvero la possibilità di far diventare il Primitivo un fenomeno globale".

Convinto sostenitore della Doc Primitivo Puglia è **Fedele Angelillo** di Latentia Winery. "Io sono per le macroproduzioni, l'esempio lampante ci viene offerto dal successo del Prosecco. Il problema per la Puglia non è spiantare le altre varietà per far posto al Primitivo, è che questa crescita va controllata attraverso una Doc e promossa con un Consorzio, come successo appunto per il Prosecco. Il Primitivo è un fenomeno bellissimo ma fuori controllo, e a me fa paura la crescita incontrollata. Altra cosa: una volta fatta la Doc, non dovranno essere fatte restrizioni verso l'esterno, perché qui in Puglia non abbiamo la capacità logistica di imbottigliare tutto". Totalmente contrario all'ipotesi Doc è **Francesco Cavallo**, presidente della Cantina San Marzano: "Oggi il Primitivo si vende perché ha ancora un buon rapporto qualità/prezzo. Domani, facessimo la Doc, con le rese fissate a 90-100 quintali per ettaro contro i 160 attuali, vorrebbe dire far schizzare i prezzi dello sfuso a livelli impossibili, ancora più alti di quelli attuali. Gli esempi di altre Dop italiane stanno lì a dimostrare che quando si va troppo in alto è poi impossibile tornare indietro, perché i prezzi delle uve ormai sono fissati a livelli troppo alti. Per un vino come il Primitivo, equivarrebbe a ucciderlo: non c'è un mercato che chiede vini a quei livelli di prezzo, per cui è nostro dovere restare cauti, andare con i piedi di piombo con queste decisioni".

Concorda **Nicola Leo**, direttore tecnico ed enologo della Cantina Paolo Leo: "Credo che non sia il caso di creare una Doc regionale, la Puglia si potrebbe suddividere in quattro micro-regioni grazie alla grande diversità di territorio". E anche per **Francesco Liantonio**, produttore nel nord della regione con la sua azienda Torrevento, parlare di Doc Primitivo è prematuro: "Oggi finalmente, dopo tanti anni di anonimato, la Puglia con un percorso qualitativo e di personalità sta acquisendo quote di mercato importanti, è il giusto riscatto per un territorio che è stato per troppo tempo a servizio della viticoltura italiana e ora invece ne è protagonista, grazie a cavalli di razza come il Primitivo, ma anche a Negroamaro e Nero di Troia. Per questi motivi, io sono il più favorevole di tutti a che si apra una discussione interna alla filiera, anzi che coinvolga anche la parte politica, per dare al Primitivo un piano strategico di crescita e sviluppo di almeno cinque anni. La Doc è un percorso che non escludo nel futuro, i siciliani



ci hanno messo molto tempo ad arrivare a questo traguardo, mentre noi siamo solo all'inizio. Bisogna parlarne a fondo, perché questa strada necessita di grande condivisione e visione, oltre a una forte governance su argomenti importanti che se ben gestiti possono creare le basi di un forte sviluppo, altrimenti possono essere molto pericolosi".

La via dell'Igt e la questione controlli

In attesa che maturino le sensibilità verso un'eventuale Doc Primitivo, che prevedrebbe anche la promozione a Docg delle Doc attuali, come il Manduria e il Gioia del

Colle, bisognerebbe pensare a come rendere intanto più stringenti i controlli sulle Igt attuali. "Sarebbe sicuramente necessario pensare a dei meccanismi di controllo - dice **Daniele Simoni** - noi imbottiglieri credo siamo quasi unanimemente d'accordo sull'apportare il codice alfanumerico alle Igt, quindi nel caso del Primitivo almeno su Puglia e Salento, che sono le più grandi. Per far questo, però, ci vuole anche la volontà della parte produzione".



auric-barrels.com

auric
slavonian oak products
barrels

Dal cuore della
Slavonia

MICHELE VERGINELLA
PARTHENA

michele@verginella.it | +39 334 643 8236

La "transumanza" del Primitivo: la proposta abruzzese

Come nel passato, gli scambi culturali, agricoli e zootecnici tra regioni seguono percorsi consolidati nel tempo. Il Primitivo inizia ad "attecchire" e trovare diffusione anche in Abruzzo. Ne parliamo con Camillo Zulli, enologo e direttore generale di Cantina Orsogna 1964

Siamo stati tra i primi a introdurre il Primitivo in Abruzzo e a imbottigliarlo, nel 2016, come Terre di Chieti Igp con specificazione del vitigno. Si è trattato inizialmente di un'esigenza commerciale, giacché i nostri clienti esteri ci chiedevano un vino a base di Primitivo/Zinfandel che fosse certificato biodinamico (Demeter), in quel momento non disponibile sul mercato. L'introduzione del vitigno è stata preceduta da alcuni anni di prove in campo e di vinificazione. Oggi produciamo circa seimila quintali di uva Primitivo, in gran parte certificato Demeter. Sia il mercato italiano, sia i mercati internazionali apprezzano molto i vini a base di questo vitigno. Lo stile richiesto è fondamentalmente caratterizzato da una spiccata morbidezza, e da un residuo zuccherino superiore agli altri vini rossi. Noi proponiamo due prodotti a base di Primitivo: uno biologico che giunge da soci conferitori pugliesi, e l'altro che è anche certificato Demeter, ottenuto dalle uve conferite dai nostri soci locali. Imbottigliamo o proponiamo in bag-in-box la nostra intera produzione di Primitivo, che per noi resta un prodotto di nicchia, esportato soprattutto in Germania, Svezia, Europa settentrionale in genere, e Stati Uniti. Sullo scaffale il nostro Primitivo è acquistabile mediamente a un prezzo di circa 9 euro per la bottiglia da 750ml bio, e intorno ai 15 euro per la versione certificata Demeter. M.T.



CAMILLO ZULLI

E visto che il tema del controllo dell'Igt Primitivo innesca quello generale dei controlli di questa tipologia di prodotti, o per lo meno di quelli a più grande valore, l'opinione di **Francesco Liantonio**, in quanto presidente di Valoritalia, assume grande rilevanza. "Il tema del Primitivo Igt apre un dibattito sulla natura stessa delle Igt, che è di portata nazionale. Abbiamo Indicazioni geografiche di grandissimo spessore, paragonabili alle Dop: perché non è pensabile che i controlli possano essere fatti in maniera sistematica anche per loro? Perché dobbiamo rinunciare a istituire un sistema di tracciabilità che arrivi alla conta delle bottiglie? L'Igt ha un suo appeal presso i produttori perché consente più elasticità e maggiore dinamismo? Io dico: conserviamo questa particolarità, ma rafforziamo il sistema di tutela. Io sono convinto - continua il presidente di Valoritalia - che il Primitivo Igt debba intraprendere questo percorso, che prevede ovviamente la creazione di un Consorzio di secondo livello, al cui interno partecipino tutti i Consorzi che ne hanno titolo, per affrontare il tema della gestione della varietà sul medio periodo. Questa è la proposta che stiamo discutendo in questi giorni insieme ai colleghi del Salento, perché ritengo che per la Puglia sia il momento di assumersi le proprie responsabilità".

Una conferma del dialogo tra Consorzi del Nord e Sud Puglia arriva da **Angelo Maci**, presidente di Cantine Due Palme: "Ci siamo recentemente riuniti con i colleghi produttori del Nord Puglia,

abbiamo discusso di distretto agroalimentare, anche perché auspico che i fondi del Recovery Plan vengano gestiti da chi produce, non dalle organizzazioni di categoria. È il momento che i Consorzi si autogovernino, su questo abbiamo trovato una quadra, ora presenteremo le nostre richieste all'assessore regionale all'Agricoltura". Operativamente Maci ribadisce che si stia ragionando sulla costituzione di un Consorzio di secondo livello. "Io sarei anche favorevole alla Doc Puglia - dice il presidente di Due Palme - ma sono scettico su una sua realizzazione: ci sono 13 Doc che hanno come base il Negroamaro, col Primitivo siamo a due, Manduria e Gioia del Colle, con questa frammentazione credo sia difficile arrivarci. Diverso e più facilmente realizzabile è il discorso del Consorzio di secondo grado per l'Igt, che possa gestire la produzione e soprattutto istituire un vero sistema di tracciabilità e controllo dalla produzione allo scaffale. Di questo c'è assoluto bisogno per mantenere duraturo il successo del Primitivo: la differenza odierna tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo è un fattore di criticità che va analizzato con la dovuta attenzione".

Una visione in controcanto e totalmente ancorata al mercato la offre il presidente di San Marzano: "Controlli? Consorzi? Ancora? Siamo il settore più controllato dell'agroalimentare, non credo sia questo il punto da cui partire - dice **Francesco Cavallo** -. Ci siamo mai chiesti chi guadagna realmente con il Primitivo? Perché allora noi pugliesi non ci impegniamo di più e investiamo per far ridurre lo sbilancio attuale degli imbottigliamenti? Questa è la sola strada per gestire da

qui la crescita di questo prodotto: quando sento parlare di governo delle produzioni, mi chiedo perché dobbiamo avere paura di una cosa richiesta dal mercato. Semmai, dovremmo preoccuparci se il mercato smettesse di chiedere Primitivo. Dobbiamo pensare di stare in sintonia con il mercato, produrre le quantità richieste e al contempo offrire qualità, tipicità, aumentare il valore e la riconoscibilità delle nostre aziende, far sì che il valore aggiunto resti qui in Puglia, ma con gli strumenti del mercato, senza nascondersi dietro la richiesta di nuove Doc, Igt, altri consorzi, fascette e burocrazia varia, senza preoccuparsi se il Primitivo lo fanno anche in Abruzzo, in California o chissà dove: noi non dobbiamo mai perdere di vista il consumatore, se facciamo le cose per bene, avremo sempre un consumatore che ci rispetta".

Sulla stessa lunghezza d'onda **Vincenzo Verrastro**, direttore del Consorzio Gioia del Colle: "Non credo che il meccanismo del Consorzio di tutela basti: esso, infatti, promuove e tutela il prodotto nei confronti del consumatore finale e dei suoi produttori, cose assolutamente utili in Puglia, ma non sufficienti. Quello di cui abbiamo bisogno è una visione di internazionalizzazione del nostro vitigno legata al Primitivo - aggiunge, in sintonia con quanto affermato da Christian Scrinzi del GIV -. Dovremmo tracciare da subito le linee di sviluppo dei prossimi 30 anni di produzione regolamentando le immissioni sul mercato di prodotto di qualità, le linee di qualità e la definizione dei territori regionali più vocati, conoscere da subito le caratteristiche distintive e divulgarle nel mondo, mappare le zone e le sottozone della nostra splendida regione senza eccezione alcuna. Insomma bisogna andare oltre avendo un occhio particolare alla formazione e alla ricerca sul vitigno". ■



PLASTICFREE
AZIENDA CERTIFICATA
CHE CONTRIBUISCE AL MIGLIORAMENTO DEL PIANETA

RISPETTA LA NATURA
È BIODEGRADABILE
CATTURA LA CO₂
SIGILLA I GRANDI VINI

MUREDDU SUGHERI, contribuendo al miglioramento del pianeta, è azienda certificata PLASTIC FREE.

IL SUGHERO È ETICA

Difendi, insieme a noi, il pianeta. Scegli il tappo in sughero.

Mureddu Sugheri, in linea con le direttive europee a tutela dell'ambiente, è contraria all'utilizzo della plastica monouso e sostiene l'associazione **Plastic Free Odv Onlus** (www.plasticfreeonlus.it) impegnata a liberare l'Italia da tonnellate di plastica disperse nell'ambiente. Schierati contro il greenwashing e scegli alternative autenticamente naturali alla plastica.

Scegliendo il tappo di sughero hai aiutato l'ambiente! Il pianeta ringrazia.
Via Santa Maria 7/9 - 20014 Nerviano (MI) - Italia
mureddusugheri.com - Tel. +39 (0331) 585447

WhatsApp Customer Care
+39 331 6818876



MUREDDU GREEN COMMITMENT
ENVIRONMENT PROGRAMME 2021



I NUMERI DEL PRIMITIVO 2020

Un potenziale (attuale) di 170 milioni di bottiglie

Un vigneto di 13.000 ettari e una produzione rivendicabile salita a 1,3 milioni di ettolitri, di cui la metà targata Igt Puglia. E milioni di barbatelle che viaggiano ancora...

Tredicimila ettari di vigneto, il 15% del totale regionale, 1,6 milioni di quintali d'uva, una produzione rivendicabile di 1,3 milioni di ettolitri, pari a 170 milioni di bottiglie potenziali. Sono i numeri del Primitivo pugliese del 2020, come risultanti dai tabulati della Camera di commercio di Taranto, ente di certificazione che proprio quest'anno ha terminato il suo incarico in mancanza di decisione positiva sull'accREDITAMENTO.

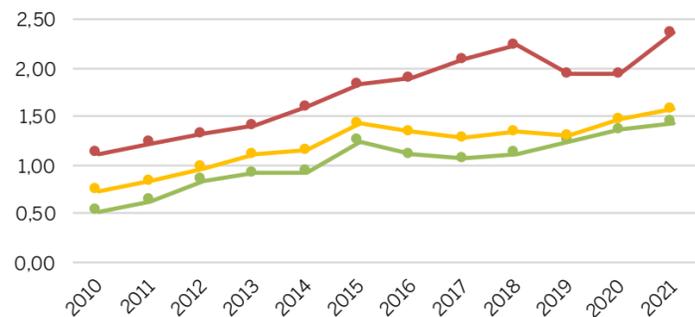
Una vera e propria esplosione di questa varietà, che solo 4 anni prima, nel 2016, non arrivava a 10.000 ettari per una produzione inferiore al milione di ettolitri. Con la spinta propulsiva data dall'Igt regionale, andata in affiancamento a quella salentina, che l'ha portata nel giro di tre anni a triplicare il potenziale, balzato solo tra 2019 e 2020 da 397 a 603.000 ettolitri rivendicabili.

Oggi, grazie alle rese altissime previste dal disciplinare (220 quintali per ettaro, 183 quelle medie effettive 2016/20), l'Igt Puglia è diventata il vero incubatore del Primitivo regionale, esprimendo poco meno del 50% della produzione, contro il 34% dell'Igt Salento e il 17% del Primitivo di Manduria. La restante quota - minimale - è suddivisa tra varie Igt (Tarantino, Murgia, Daunia, Valle d'Itria) e il Gioia del Colle Doc, attestata sui 10.000 ettolitri. Numeri amatoriali per le produzioni della Doc Colline Joniche Tarantine, nel 2020 addirittura non rivendicata.

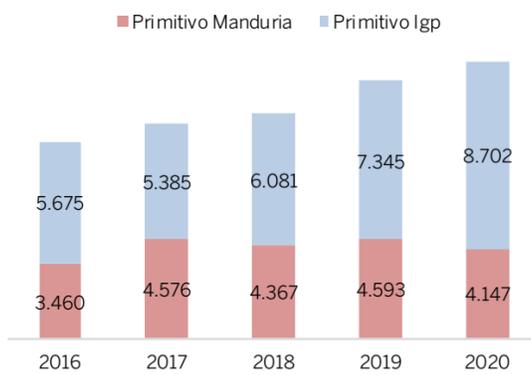
Una crescita vorticosa, che ha portato quest'anno i prezzi dello sfuso a quotazioni record e che non è prevista rallentare nei prossimi anni: proprio grazie alla crescita sul mercato della varietà tarantina, la Puglia sta vedendo il proprio vigneto aumentare di un migliaio di ettari l'anno, con una stima di raggiungimento di 93.000 ettari nel 2025.

Anche il settore vivaistico sta seguendo l'evoluzione degli impianti da vicino. "L'andamento della produzione di barbatelle innestate dal 2005 a oggi - spiega il direttore di Vivai Cooperativi Rauscedo, **Eugenio Sartori** - evidenzia una netta ripresa a partire dal 2011. Se, nel 2005, la produzione si era attestata a 2,5 milioni di barbatelle per poi ca-

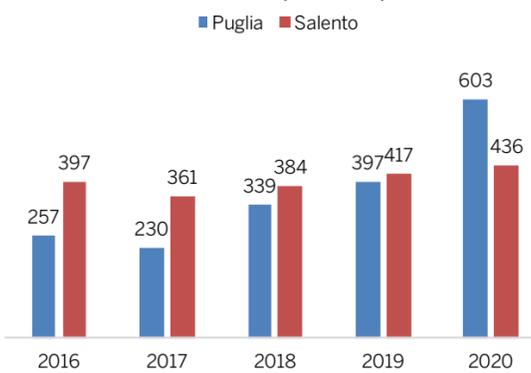
dere a 1,4 nel 2012, in quest'ultima annata riscontriamo un livello nettamente superiore, pari a 5,9 milioni di piante prodotte e vendute. A queste sono da aggiungere quelle innestate in campo su selvatico che possiamo stimare in circa mezzo milione di barbatelle. Nell'ultimo anno, al netto delle barbatelle utilizzate per rimpiazzo, si stima che il 94% del Primitivo sia stato piantato in Puglia e il 3,8% in Abruzzo, nella provincia di Chieti, per l'Igt Terre di Chieti. In Campania, nella zona di Mondragone alle pendici del monte Falerno, è stato posto a dimora circa l'1,2% (66.000 barbatelle che significa circa 11 ettari). Qualche piccolo utilizzo si registra in Basilicata e Molise, ma non ha significato statistico. In Puglia possiamo stimare, in base a nostre valutazioni, che il 78% delle barbatelle venga utilizzato nel Salento e la restante quota del 22% nelle provincie di Bari e Foggia. Nel Salento - conclude Sartori - si può calcolare che siano stati posti a dimora circa 900-950 ettari di Primitivo con densità media di 4.800 viti/ha (con allevamento a spalliera), mentre, tra Bari e Foggia, altri 240-260 ettari, sempre a spalliera, però con una densità media di 3.500 piante/ha, prevalentemente dedicati alla produzione di Igt sfuso. I cloni più richiesti sono il: VCR 367, VCR 368 e VCR 369".



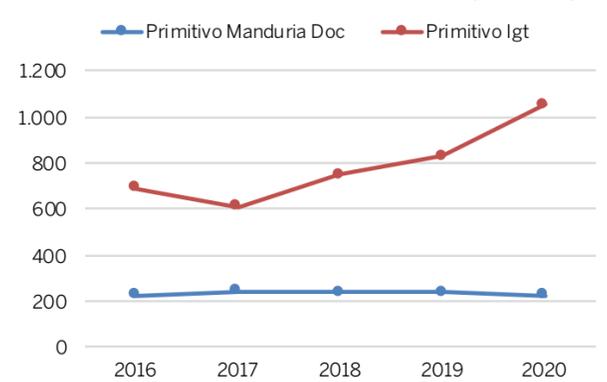
EVOLUZIONE SUPERFICI VITATE (HA)



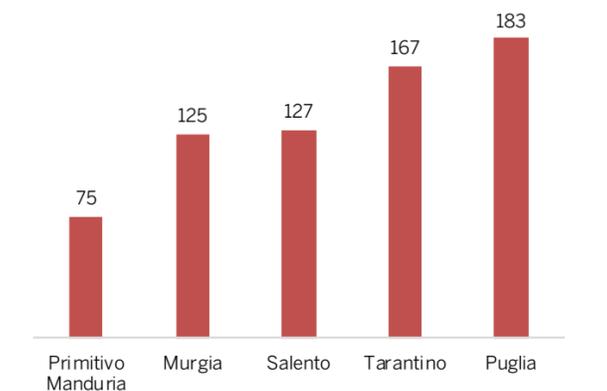
EVOLUZIONE PRODUZIONI IGP SALENTO E PUGLIA (.000 HL)



EVOLUZIONE PRODUZIONI DOP E IGP (.000 HL)



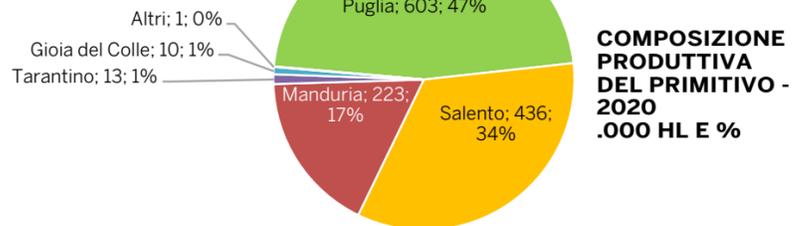
RESE MEDIE 2016/20 (Q.LI/HA)



QUOTAZIONI PRIMITIVO SFUSO (EURO/LITRO)



PRIMITIVO: PRODUZIONE DI BARBATELLE VCR (MILIONI)



COMPOSIZIONE PRODUTTIVA DEL PRIMITIVO - 2020 .000 HL E %

Fonte dati: per il potenziale, elaborazioni Osservatorio del Vino UIV su dati Ciaa di Taranto. Per lo sfuso: Osservatorio del vino-Med.&A. Per le barbatelle: Vivai Cooperativi Rauscedo

Gotto d'Oro apre alla trasformazione digitale per vincere le sfide del futuro.

Quella di **Gotto d'Oro** è una storia che racchiude passione, appartenenza e visione strategica. Nel 1945, a conclusione della seconda guerra mondiale, 41 viticoltori di Marino, alle porte di Roma, si costituirono in una cooperativa.

I soci utilizzarono le strutture dell'ex Enopolio Nazionale duramente bombardato, per iniziare finalmente la realizzazione e commercializzazione di vini confezionati, distribuiti in tutto il territorio nazionale, molto apprezzati nelle regioni del nord per la sapidità tipica delle uve cresciute sul suolo vulcanico dei colli romani. Nel 1989 il Ministero dell'Agricoltura e Foreste dichiarò la Gotto d'Oro "**società cooperativa di interesse nazionale**" e nel 2011 si conclusero le opere di ammodernamento strutturale e tecnologico dello stabilimento di Marino, oggi un complesso all'avanguardia nel settore enologico e attento alla sostenibilità ambientale.

La ricerca della qualità passa dalla digitalizzazione.

Nel corso degli anni Gotto d'Oro ha avuto una crescita esponenziale, senza mai perdere di vista la missione primaria di quella cooperativa fondata nel dopoguerra: rappresentare "**il vino della famiglia italiana**" e valorizzare le uve dei territori romani. La crescita della produzione ha portato al naturale ampliamento degli stabilimenti, delle risorse e dei canali di comunicazioni.

Questi nuovi e importanti evoluzioni hanno fatto nascere in Gotto d'Oro la necessità di monitorare e gestire i processi aziendali in maniera più organizzata ed efficiente. Anche sul versante della ricerca della qualità, attraverso la conoscenza specifica di tutta la filiera, del processo produttivo di affinamento, di imbottigliamento, magazzino e vendita.

Per questo è risultato subito di fondamentale importanza avviare un processo di digitalizzazione aziendale. Gotto d'Oro quindi si è rivolta ad **Apra** per l'implementazione di **i-wine**, la suite specifica di moduli e soluzioni dedicate al settore del vino.

Il progetto ha previsto il passaggio da una soluzione su tecnologia AS/400 personalizzata dal reparto IT interno ad una suite verticale per il mondo vitivinicolo, ottimizzata per gestire le informazioni di vendite, produzione e qualità.

Per creare un sistema collaborativo e sinergico tra le varie aree aziendali, Gotto d'Oro e Apra hanno collaborato per implementare e integrare moduli specifici della suite i-wine:

- **i-wine Cantina:** per gestire le operazioni di cantina, le analisi di laboratorio e la rintracciabilità di prodotto;
- **i-wine ERP:** per rispondere alle esigenze amministrative, commerciali, produttive e fiscali della cantina;
- **i-wine B2B:** per raccogliere e monitorare lo stato degli ordini in tempo reale e per visualizzare le informazioni anagrafiche, commerciali e contabili dei clienti;
- **i-wine BI:** per misurare le performance della cantina, migliorare i processi gestionali e

guadagnare in efficienza e competitività;

- **i-wine DOC:** per gestire le informazioni aziendali in modo sicuro ed efficace, archiviando i documenti in qualsiasi formato digitale e aumentando la comunicazione interna grazie agli strumenti di condivisione aziendale;
- **i-wine Finance:** per gestire la tesoreria aziendale attraverso i servizi Remote Banking Telematico;
- **i-wine CRM:** per condividere uniformemente, all'interno della cantina, tutte le informazioni che accrescono il valore delle aziende market-oriented, compresa la gestione delle vendite e la storia dei clienti;
- **i-wine MES:** in ottica di industria 4.0, per monitorare e ottimizzare in tempo reale le linee di imbottigliamento grazie ai cruscotti chiari e intuitivi della sua doppia interfaccia: una per l'ambiente produttivo con collegamento alle macchine in linea, l'altra per l'analisi dei dati.

Infine, per gestire e monitorare in tempo reale gli aspetti legati a Qualità, Sicurezza e Ambiente è stata integrata la soluzione **i-wine Quality**, che comprende moduli specifici per gestire le certificazioni e le conformità del settore vitivinicolo. Una copertura totale delle aree aziendali, con una evoluzione già in atto in ottica di Sostenibilità ambientale e Carbon Footprint.

Dalla progettazione ai risultati.

"In occasione dell'ultima vendemmia la suite i-wine è entrata nel vivo delle sue funzioni, tracciando l'arrivo delle uve e gestendo la vinificazione delle stesse fino ad arrivare al prodotto imbottigliato." - racconta **l'Ing. Luigi Caporicci, Presidente di Gotto d'Oro** – "L'evoluzione è continua e costante. A breve verrà completata l'installazione su tutto l'impianto di imbottigliamento di apparecchiature in grado di analizzare i vari fermi di ogni singola macchina e quindi gestire in maniera ancora più dettagliata i costi dell'azienda."

"Il tutto si completerà con il programma sulla qualità che ci permetterà un monitoraggio continuo sullo stato di salute di tutte le macchine della cantina, con un'attenzione maggiore sui prodotti confezionati in uscita, per soddisfare sempre di più i nostri clienti." - racconta il **Direttore della Qualità, l'Enologo Ilaria Palumbo**.

Oggi Gotto d'Oro è in procinto di completare il **percorso GREEN**, con il recupero delle acque di lavorazione, l'ampliamento del fotovoltaico e l'installazione di sistemi di recupero energia. In linea con questa filosofia attenta alla sostenibilità, sta per arrivare sul mercato una linea nuova, con bottiglie di vetro leggero, tappi in sughero 100% riciclabile ed etichette in carta FSC. Anche in questo nuovo corso, i sistemi implementati grazie al progetto con Apra saranno i migliori alleati per supportare la visione e vincere le sfide future di Gotto d'Oro.

IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO



ASSOCIAZIONE NAZIONALE
**LE DONNE
DEL VINO**

NEWS

Le donne e le stanze dei bottoni del vino: un dibattito aperto



In Lombardia Giovanna Prandini è stata eletta presidente di Ascovolo, l'Associazione dei Consorzi dei Vini lombardi; in Piemonte, il Gavi rinnova un Cda con soli uomini per mancanza di candidate donne. Una situazione che ha messo in imbarazzo il nuovo presidente Maurizio Montobbio che, nelle interviste immediatamente successive all'insediamento, ha sentito il bisogno di spiegare l'assenza dal Consiglio delle "Signore del Gavi", "Per una denominazione che vede tante donne in veste di titolari, enologhe, responsabili dell'accoglienza in cantina, mi spiace che nessuna di esse abbia deciso di impegnarsi, come accaduto in passato, nella gestione del Consorzio: sarà un piacere rivederle protagoniste".

Ma perché le donne spesso non si candidano e anzi rifuggono i Consorzi e le stanze dei bottoni? Davvero lavoro e famiglia assorbono tutto il loro tempo? Pensano di non venire ascoltate o c'è dell'altro?

I Consorzi non hanno appeal sulle donne perché sono strutture fondamentalmente organizzate su un concetto di potere maschile?

Qualche anno fa, le Donne del Vino hanno preparato un corso di formazione per le professioniste interessate a entrare nella governance dei Consorzi. Insieme al dottor Stefano Campatelli e con la collaborazione di Wine Meridian sono state preparate dispense e power point per spiegare la funzione dei Consorzi nella regolazione delle produzioni, nel marketing, nella comunicazione e nel sostegno alla commercializzazione. Ebbene non siamo riusciti a organizzare i corsi perché le Donne del Vino non hanno mostrato alcun interesse.

Prima ancora l'emendamento alla Legge di Bilancio che introduceva le quote rosa nei consorzi dei vini ebbe un'accoglienza gelida dal mondo femminile. Se la debolissima condivisione di quest'ultima

misura, poco concertata e molto problematica da applicare, poteva avere altre motivazioni, rimane il problema della rappresentanza femminile nelle stanze dei bottoni del vino.

Un terzo delle cantine italiane sono dirette da donne. Hanno ottime performance in questi ruoli ma nei consigli dei Consorzi non arrivano al 10%. Eppure la compagine femminile del vino ha una scolarizzazione superiore a quella maschile. È fortemente predisposta a lavorare sulla comunicazione e il commerciale che, storicamente, sono i punti deboli delle cantine italiane. Dunque la presenza di un maggior numero di donne nella governance dei Consorzi sarebbe tutt'altro che inutile.

"Il porsi della donna non implica una partecipazione al potere maschile ma una messa in questione del concetto di potere", scriveva negli anni Settanta Carla Lonzi, critica

e femminista della prima ora.

Forse è ora di pensare a cambiare radicalmente le strutture dei Consorzi così come sono state pensate fino ad oggi, dove alla donna siano riconosciuti ruoli e spazio. All'ospedale di Frattamaggiore, Napoli, è apparso in questi giorni un cartello: "In questi ambulatori non esistono signorine, ma dottoresse". Segno che qualcosa sta cambiando, non solo nel "maschilissimo" mondo del vino.

Di sicuro il concetto di successo andrebbe rivisto in chiave più femminile, non basando solo su quanto si guadagna e su quanto potere si ha, ma introducendo i concetti di tempo per gli affetti, per la salute fisica e mentale, per i propri hobby, per la formazione. Lo abbiamo già fatto nelle nostre aziende, facciamolo anche nei Consorzi.

Il dibattito è aperto.
Donatella Cinelli Colombini



L'INTERVISTA

Sicurezza, benessere e open air: le nuove esigenze del turista

Dal recente Rapporto sul Turismo enogastronomico italiano 2021 emerge come, nella "nuova normalità" post pandemia, ci sia in questo ambito una crescente attenzione ai temi della sicurezza, della sostenibilità e del benessere fisico. Quali risvolti nell'organizzazione della wine hospitality? E nelle proposte "al femminile"? Spunti e riflessioni nell'intervista con la curatrice dello studio, Roberta Garibaldi.



- a pag. 2 -

Serigrafia metallo e cartello

- Serigrafia metalli preziosi
- Stampa indiretta
- Applicazioni personalizzate
- Effetti speciali

P&P Promotion

Specialisti nella decorazione del vetro

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

www.pppromotion.it

ECOSOSTENIBILE
RESISTENTE
PERMANENTE

Trasferimento molecolare del colore del vetro

Sicurezza, benessere e open air: LE NUOVE ESIGENZE DEL TURISTA

Lo scorso 6 maggio è stata presentata la quarta edizione del Rapporto sul Turismo enogastronomico italiano 2021, curato da Roberta Garibaldi. I dati ci mostrano una crescente attenzione al tema enogastronomico e anche un nuovo profilo del turista più consapevole, attivo, esigente, attento ai temi della sicurezza, della sostenibilità e del benessere fisico. Ne parliamo con Roberta Garibaldi

Nella "nuova normalità" post-pandemia quali ritiene che siano le nuove esigenze del turista, soprattutto enogastronomico?

Sicuramente la sicurezza e la salute personale sono le nuove priorità anche per i viaggiatori del gusto. Secondo le indagini svolte per il nuovo Rapporto, il 76% è più propenso a partecipare a visite, degustazioni e attività quando l'azienda prevede la raccolta dei nominativi dei partecipanti, e il 74% predilige pagamenti contactless per ridurre al

minimo i contatti. Inoltre, a parità di caratteristiche, l'82% dei turisti enogastronomici preferisce degustazioni o visite all'aria aperta tra vigneti e uliveti, che diventano location ideali. La sicurezza è diventata leva di scelta, quindi il sito internet, i social e tutti i canali di comunicazione vanno utilizzati adeguatamente per informare il turista sui provvedimenti adottati. Anche ciò che potrebbe sembrare eccessivo per l'azienda, è in realtà una priorità per chi viaggia, perché lo rende più sicuro e sereno.

La pandemia ci ha anche resi più attenti allo "star bene". È una tendenza che si riscontra anche nei viaggi e, in particolare, in quelli enogastronomici?

Absolutamente sì! Il trend del wellbeing, inteso proprio come benessere olistico, è in pieno sviluppo. Risulta, infatti, che il 65% dei turisti enogastronomici è interessato a frequentare percorsi e workshop nelle



Roberta Garibaldi, professoressa universitaria autrice del Rapporto sul Turismo Enogastronomico



aziende di produzione con informazioni utili sul benessere psicofisico, il 64% vi vorrebbe praticare attività sportiva all'aria aperta. Proposte come corsi di yoga nei vigneti, attività fisiche tipo wine trekking e trattamenti estetici a base di vino piuttosto che olio assumono particolare importanza nella fase decisio-

nale del viaggiatore, sempre più alla ricerca di una vacanza per rigenerarsi e ri-programmare le proprie abitudini.

Sarebbe opportuno che le cantine turistiche al femminile proponessero una wine hospitality per le donne? E in caso affermativo

cosa dovrebbero fare?

Negli ultimi anni abbiamo visto sempre più aumentare il numero di proposte "al femminile", sia da parte degli operatori turistici, che degli hotel, così come molte destinazioni hanno lanciato itinerari dedicati. Ritengo, quindi, che un'offerta di wine hospitality al femminile

possa essere vincente. Da varie ricerche emerge che le donne siano più sensibili al tema dell'ambiente e della sostenibilità, che peraltro è un trend del turismo enogastronomico confermato dalle ricerche per il mio ultimo Rapporto. Credo, quindi, che le cantine turistiche al femminile che scelgano di proporre una wine hospitality rivolta alle donne debbano puntare a creare esperienze quanto più possibile sostenibili e di valorizzazione del loro territorio e della cultura locale.

50 TOP ITALY ROSÉ, NUOVA GUIDA ON-LINE DEDICATA AI ROSATI

50 Top Italy Rosé è la neonata guida on-line curata da Chiara Giorleo e Adele Granieri sotto il marchio 50 Top, progetto editoriale di successo noto per le classifiche sul mondo delle pizzerie e della ristorazione. La cerimonia di premiazione, condotta da Chiara Giannotti di Vino.tv, si è svolta on-line il 27 maggio scorso dall'isola di Procida, capitale italiana della cultura 2022, per annunciare i migliori 50 rosati fermi e le migliori 50 bollicine rosa d'Italia. Ne parliamo con Chiara Giorleo.

Come è nata l'idea di una guida dei vini rosati?

Il mondo del vino rosato sta crescendo rapidamente sia in termini di mercato sia in termini di apprezzamento da parte dei consumatori a livello globale a fronte di una scarsità di strumenti dedicati, nonché al persistere di pregiudizi infondati. Una buona comunicazione, fatta di informazioni mirate sui nostri canali e una concreta lista di eccellenze ha l'ambizione di riscattare una categoria che merita tutta la nostra attenzione. 50 Top Italy Rosé si rende uno strumento di immediata fruibilità che prova la disponibilità di eccellenze su tutto il territorio nazionale, l'enorme versatilità dei rosati da consumare tutto l'anno anche grazie alla varietà di stili e interpretazioni e perfino la potenzialità di invecchiamento di molti rosé.

In un mondo in cui le guide sono solitamente curate da uomini cosa ha significato per due donne seguire questa iniziativa?

Il dibattito sul genere è scivoloso eppure non possiamo sottrarci alla realtà dei fatti e l'associazione DDV, non a caso, è in prima linea proprio in questo senso. Io e Adele abbiamo messo a servizio della guida le nostre professionalità, esperienze e competenze; qualsiasi considerazione che si discosti da questa modalità di approccio, lascia il tempo che trova.

Come è stata strutturata la guida?

Tutte le guide del gruppo si distinguono anche per il meccanismo

di funzionamento partendo da un sondaggio. Nel caso di 50 Top Rosé questo è stato sottoposto a oltre 40 esperti individuati su tutto il territorio nazionale tra sommelier di alcuni dei migliori ristoranti italiani e stimati giornalisti di settore. Grazie a un algoritmo sono stati selezionati i vini più votati per ciascuna categoria (fermi e bollicine) valutati attraverso una degustazione alla cieca curata da me e Adele. Altra novità è un bonus, pari a un sesto del totale, espresso da un'apposita commissione di professionisti che ha valutato l'estetica della bottiglia. Questo è stato inglobato nella valutazione finale volta a individuare i migliori 50 rosati fermi, le migliori 50 bollicine nonché le aziende che si sono aggiudicate un premio speciale.

Sul podio sono salite alcune Donne del Vino.

Proprio così: ce ne sono 4 tra podio e premi speciali. Per la 50 Top Italy Rosé – Bollicine 2021, Camilla Lunelli della Ferrari F.Ili Lunelli si è classificata al secondo posto con il "Giulio Ferrari" Riserva del Fondatore Trento Doc Rosé Extra Brut 2008 mentre per la 50 Top Italy rosé – vini fermi: Susi Ceraudo della Soc. Agr. Ceraudo Roberto Srl, si classifica al terzo posto con il loro "Grayasusi" (Etichetta Argento) Calabria Rosato Igt 2020. Inoltre, Lucia Letrari della Letrari Soc. Agr. Ss, al settimo posto della classifica bollicine con il Trento Doc Talento Rosé Brut 2018, si aggiudica il premio speciale Cantina dell'Anno 2021 – DS Glass Award. Invece, José Rallo di Tenuta Donnafugata, al 31° posto della classifica rosati fermi 2021 con il "Rosa – Dolce&Gabbana Limited Edition" Sicilia Rosato Doc 2020, vince il premio speciale Comunicazione Innovativa 2021 – DS Glass Award. Ma non solo, numerose produttrici dell'associazione sono ben posizionate in entrambe le classifiche.

Uno strumento di immediata fruibilità che prova la disponibilità di eccellenze su tutto il territorio nazionale, l'enorme versatilità dei rosati da consumare tutto l'anno anche grazie alla varietà di stili e interpretazioni e perfino la potenzialità di invecchiamento di molti rosé. Sul podio anche diverse Donne del Vino

Da sinistra, Chiara Giorleo e Adele Granieri



Cosa ne pensa del progetto Camper Friendly realizzato dalle Donne del Vino con il Touring Club Italiano, che propone la sosta di una notte presso le aziende delle associate?

Penso che sia una bellissima idea e assolutamente in linea con le nuove tendenze del turismo enogastronomico. Dal Rapporto 2021 risulta, infatti, che la voglia di vivere all'aria aperta spinge i turisti alla ricerca di sistemazioni come agriturismi (l'86% ha intenzione di alloggiarvi) e relais di campagna (59%), con una ricerca di soluzioni innovative, proprio come quella del progetto Camper Friendly. Per l'80% degli intervistati in occasione di una vacanza in hotel è gradita una prima colazione a base dei prodotti del luogo. Un'esigenza che può essere traslata anche ai viaggiatori che scelgono le cantine Camper Friendly, offrendo loro la possibilità di gustare una prima colazione vista vigna con prodotti a kilometro 0.



Rappresentanza di genere nel vino italiano: c'è ancora molto da fare



Le eccezioni virtuose ci sono ma, appunto, sono ancora minoritarie all'interno di un sistema produttivo che sembra incoraggiare poco la partecipazione delle donne

di JACOPO COSSATER



Il dato che emerge guardando la classifica delle cantine italiane per fatturato è netto: tra le prime 21 aziende, tutti i principali gruppi del vino italiano, solo una può vantare una guida al femminile. Dal 2017 Albiera Antinori è infatti amministratrice delegata dell'azienda di famiglia, in assoluto il gruppo privato che in Italia fattura di più. A Marchesi Antinori seguono - i dati sono riferiti al 2019 - Casa Vinicola Botter Carlo, Fratelli Martini, Zonin 1821, Enoitalia, Santa Margherita, Italian Wine Brands, Gruppo Ruffino, Marchesi Frescobaldi, Mondodelvino Group, Schenk Italian Wineries e Gruppo Lunelli. Se invece si parla di cooperazione le più grandi realtà produttive sono, in ordine, Cantine Riunite, Caviro, Cavit, Mezzacorona, La Marca, Cantina di Soave, Terre Cevico, Collis Veneto Wine Group e Gruppo Vivo Cantine. A partire da questo il passo alla ricerca di maggiori informazioni sulla rappresentanza di genere nel vino italiano è breve: la base da cui partire la fornisce l'Associazione Nazionale Donne del

Vino guidata dalla toscana Donatella Cinelli Colombini. Grazie all'ampia attenzione che l'associazione ripone sul tema è facile scoprire una proposta di legge del 2019 contenente molti dati, per esempio che "le donne sono circa il 34% del totale degli operai agricoli dipendenti, che in Italia sono circa un milione" e che a livello imprenditoriale "la rappresentanza femminile nell'agricoltura italiana è pari al 31% del totale degli imprenditori agricoli". Un dato, quello italiano, appena inferiore alla media europea: "i dati più recenti (maggio 2019), ricavati da uno studio sullo status professionale delle donne in agricoltura elaborato dalla Commissione per i diritti della donna e l'uguaglianza di genere (FEMM Committee) del Parlamento europeo, indicano che le donne rappresentano il 35,1% della forza lavoro agricola". E ancora: "circa il 30% delle aziende agricole nell'Unione europea sono gestite da donne (...) tuttavia il ricambio generazionale è ancora scarso. Molte donne che lavorano nell'agricoltura non sono giovani

e, nell'ambito delle imprenditrici, quelle over 50 rappresentano il 70% del totale". A logica si potrebbe quindi pensare che anche a livello di rappresentanza le percentuali siano più o meno le stesse. Non è così, a dimostrazione se ce n'era bisogno di quanto nel vino italiano ancora ci sia molto da lavorare, in questo senso.

Più in dettaglio

Uno degli organi rappresentativi più importanti è Federdoc, la "Confederazione Nazionale dei Consorzi volontari per la tutela delle denominazioni di origine". Su 24 consiglieri, tutti presidenti di importanti Consorzi di tutela, 1 sola donna, in percentuale circa il 4%: è Ruenza Santandrea, presidente del Consorzio Vini di Romagna. E negli altri 23 consorzi, quale la situazione nei rispettivi consigli di amministrazione? La rappresentanza femminile varia dal 33,33% del Consorzio Vino Nobile di Montepulciano e dal 25% del Consorzio tutela Vini Orvieto fino allo zero per cento del Consorzio per la tutela dell'Assti,

del Consorzio Prosecco Doc, del Consorzio tutela Friuli Grave, del Consorzio tutela Denominazione Frascati. Ma non sono tanto questi ultimi a rappresentare un mondo consortile decisamente declinato al maschile, quanto la media della presenza femminile nei consigli di tutti quanti che, messi insieme, non supera il 9%. Certo esistono anche eccellenti eccezioni come quella di Daniela Pinna, al terzo mandato come presidente del Consorzio tutela del Vermentino di Gallura, in Sardegna. O quella della già citata Donatella Cinelli Colombini alla guida del Consorzio Vino Orcia, di Irina Strozzi al Consorzio del Vino Vernaccia di San Gimignano e di Albiera Antinori del Consorzio Bolgheri e Bolgheri Sassicaia, in Toscana (quest'ultimo con una rappresentatività femminile pari al 66,66%, 6 componenti su 11). Qualche anno fa Loredana Sottile si era posta lo stesso problema sul Gambero Rosso, sottolineando in un articolo come le quote rosa stabilite per legge al minimo del 20% nel mondo del vino italia-

no non abbiano mai preso piede: "che sia stato un disguido o una decisione volontaria del legislatore, di sicuro c'è che la norma non era mai piaciuta al settore vino, in quanto considerata inapplicabile e lesiva della libertà imprenditoriale". Al di fuori del mondo consortile esistono anche casi molto virtuosi: Matilde Poggi è per esempio al secondo mandato come presidente della Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti, che rappresenta oltre 1.300 aziende per 13mila ettari complessivi e 95 milioni di bottiglie prodotte. L'impressione è che però questi continuino a essere casi molto isolati all'interno di un sistema produttivo che non incoraggia la partecipazione delle donne. Appena più positiva la situazione nella sommelierie: nel consiglio Ais 7 donne su 32 membri, il 21%. Situazione non lontana in Onav, con 4 su 22, il 18%. Ma si tratta di dato forse fuori tema rispetto al focus di questo pezzo, quello relativo alla rappresentanza femminile nel mondo produttivo italiano.

Nuove nomine Giovanna Prandini alla guida di Ascovilo

Il Consiglio direttivo di Ascovilo, l'Associazione consorzi vini lombardi, si rinnova e pianifica il futuro "post-Covid" puntando alla territorialità e alla promozione. A guidare Ascovilo per il prossimo triennio sarà Giovanna Prandini, imprenditrice agricola bresciana in rappresentanza del Consorzio Garda Doc, affiancata dai vice Andrea Giorgi (Oltrepo) e Aldo Rainoldi (Consorzio di tutela Vini Valtellina). Giovanna Prandini riceve il testimone da Vincenzo Bertola, alfiere della Valtenesi, che ha avuto il merito di pianificare la rinascita del consorzio lombardo e la sinergia con Consorzio Grana Padano per la promozione all'estero grazie alla misura 1144 che porterà risorse importanti per i territori.

"La mia nomina è avvenuta all'unanimità e questo indica l'unità di Ascovilo nel perseguire i nuovi obiettivi - ha rimarcato Giovanna Prandini -. Mai come in questo momento penso che si percepisca la necessità di fare insieme un lavoro di valorizzazione dei vini di Lombardia. Abbiamo trovato subito la giusta sinergia con la Regione che con UnionCamere sostiene progetti importanti come Vinitaly. Da qui dobbiamo ripartire per affrontare la nuova sfida di riconquista del mercato dopo il Covid. I nostri principali ambasciatori, che sono i ristoratori e le enoteche, hanno vissuto insieme ai produttori un momento molto difficile. Gran parte di noi ha fatto dell'enoturismo, dell'accoglienza in cantina e della vendita del vino alla ristorazione e al canale Horeca le proprie forze commerciali prevalenti e il Covid ha messo in discussione questo sistema tradizionale lasciandoci spiazzati. L'emergenza sanitaria



ora lascia una grave crisi economica per molte attività". E guardando ai territori va oltre: "Partiamo dalla valorizzazione di ciò che di grande c'è in Lombardia - ha proseguito Prandini -. Il vino ha un enorme potenziale. Dobbiamo partire facendo rete e sinergia: il territorio promuove il vino, il vino promuove il territorio". Di più. "Un cambiamento è necessario - ha chiuso la presidente di Ascovilo -. Produrre un vino buono è condizione necessaria per essere sul mercato ma non è condizione sufficiente per dare la giusta redditività alle nostre imprese. Abbiamo l'ambizione di poter rappresentare un pezzo importante della storia del vino e della tradizione italiana. Non possiamo non avere come nostri alleati i ristoratori, con le loro carte vini che dovranno sempre più essere lombarde in Lombardia, e le enoteche a raccontare tutta la filiera di eccellenza". E il futuro prossimo vede anche la collaborazione con Consorzio Grana Padano. "La misura 1144 ci consentirà di avviare un programma triennale di promozione e formazione nell'ambito dell'asse strategico costruito tra Ascovilo e Grana Padano - ha spiegato Giovanna Prandini -. Il progetto è in fase di attuazione e il merito è da riconoscere a Vincenzo Bertola che ha avuto la lungimiranza di pensare a un percorso che potesse portare il nostro vino anche oltre i confini italiani fino in Germania e nel Regno Unito. Ma il primo passo rimane quello di rafforzare la presenza dei vini lombardi proprio sul territorio di produzione. La cultura dei nostri vini va diffusa capillarmente. Fatto questo saremo pronti a guardare ai mercati italiani ed esteri".

In Federvini Micaela Pallini alla presidenza, Albiera Antinori al Gruppo Vino

Una realtà nuova e tutta femminile: questa la decisione dell'Assemblea generale di Federvini che, lo scorso 25 maggio, ha eletto i nuovi vertici.

Albiera Antinori, Marchesi Antinori e Donna del Vino, è stata eletta presidente per il Gruppo Vino, mentre Micaela Pallini (Pallini), già presidente del Gruppo Spiriti, ha raccolto il testimone della presidenza dell'Associazione da Sandro Boscaini (Masi Agricola), che ha guidato Federvini per due mandati, dal 2014.

La nuova squadra ha debuttato in una diretta streaming con un augurio, il tema infatti è stato "Un brindisi al futuro", al quale si sono uniti il ministro delle Politiche agricole, Stefano Patuanelli, quello del Turismo, Massimo Garavaglia, il presidente della Commissione Agricoltura alla Camera della deputati, Filippo Gallinella, e quello al Senato della Repubblica, Gianpaolo Vallardi. Albiera Antinori, già guida della Marchesi Antinori (oltre che del Consorzio di tutela di Bolgheri - Sassicaia), ha iniziato nel 1986 a lavorare nell'azienda di famiglia esplorando i settori produttivi, commerciali e di marketing, nel 2001 è diventata responsabile della Comunicazione e Marketing di Marchesi Antinori e delle altre aziende di proprietà di famiglia, e dal 2006 della parte immobiliare, in particolare della costruzione delle nuove cantine. Dal 2010 è consigliere di Editoriale Fiorentina e dal 2012 ricopre la carica di consigliere in Findomestic - Gruppo BNP Paribas. Da aprile 2013, è membro del Consiglio direttivo dell'Unione Provinciale degli Agricoltori di Firenze.

L'intervento Essere molto brave è l'unica caratteristica che può salvarci dall'essere solo carine

di MADDALENA MAZZESCHI

È tema tra quelli in primo piano una discussione abbastanza ampia sul ruolo della donna e sul suo stile nel mondo del vino. Mi permetto di dare anch'io un piccolo apporto frutto dell'esperienza maturata in quasi 40 anni di attività nel settore e avendo perciò assistito a profondi cambiamenti, a evoluzioni importanti e, purtroppo, anche a granitiche convinzioni rimaste inalterate.

Ho frequentato un Istituto agrario nei primi anni 80 dove eravamo circa 30 donne su una presenza totale di 350 alunni. È stato lì che ho cominciato a capire come la mia vita, nel mondo scolastico prima e professionale poi, non sarebbe stata priva di fatica. L'esperienza della scuola mi ha insegnato fin dall'inizio che per emergere, o almeno essere al pari con gli uomini, è necessario essere molto più brava di loro.

Quando nel 1984 ho iniziato a lavorare presso il Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano ero una ventenne con una base tecnica minima, ma con tanta determinazione. Ancora oggi le donne che dirigono Consorzi sono pochissime figuriamoci a fine anni 80 se era concepibile.

Mi fu chiesto di entrare nella appena costituita Associazione Donne del Vino perché non c'erano altre donne nelle cantine dell'area (e con questo ho già descritto la situazione della zona sul punto in questione!). Credo che anche noi donne più di 30 anni fa non avessimo idea di come vivere il nostro ruolo in questo settore dominato da uomini e impregnato di maschilismo. E soprattutto non sapevamo ancora farlo insieme per questo quella dell'Associazione fu un'intuizione profetica. Il numero di donne effettivamente alla guida delle proprie aziende era talmente esiguo da non essere rappresentativo. Lo confesso: poco dopo aver lasciato il Consorzio lasciai anche l'associazione, anch'io non capivo bene quanto potesse essere importante lavorare insieme.

Negli anni il livello di presenza e di professionalità femminile è molto aumentato. E perché lo è? Perché siamo intelligenti, perspicaci, attente? Anche, ma credo lo sia soprattutto perché una donna per raggiungere ruoli pari a quelli degli uomini deve

Sul ruolo della donna e sul suo stile nel mondo del vino, le riflessioni di una professionista di questo settore, frutto dell'esperienza maturata in quasi 40 anni di attività. Un periodo in cui ci sono stati profondi cambiamenti ed evoluzioni importanti. Purtroppo, però, anche granitiche convinzioni sono rimaste inalterate...

essere molto, ma molto più preparata e solo grazie alla sua professionalità può affrontare con sicurezza un ambiente dove, certo molto meno che nel 1984, il maschilismo ancora c'è e parecchio e prima di tutto viene valutata sul piano estetico poi, ma solo se necessario e se messi nell'obbligo di farlo, sulla sua preparazione. Decisamente deprimente anche perché non lo si pensa mai per un uomo cui viene affidato un lavoro da parte di una donna!

Un altro dei pregiudizi che mi pare sia frequente è che se sei un uomo determinato che sa cosa vuole e fa quanto in suo potere per ottenerlo vieni definito "un uomo di carattere, uno tosto" se invece sei una donna con le stesse caratteristiche sei definita "una donna con un caratteraccio"! La donna deve ancora essere mite perché femminile resta sinonimo di arrendevole e se invece difende sé stessa, il proprio ruolo, il proprio lavoro con forza e sicurezza diventa di fatto una gran seccatura.

La mia agenzia di marketing, comunicazione e pubbliche relazioni esiste dal 1991 e se non sono stata la prima a occuparmi di questo ambito in qualità di consulente esclusivamente nel settore del vino, è certo che non eravamo molte. Ho visto crescere il settore passando dalla situazione da me vissuta quando dicevo ai produttori: "Mi occupo di Pubbliche Relazioni" e vedevo il punto interrogativo spuntar loro in fronte perché i PR erano quelli che distribuivano biglietti delle discoteche, fino ad arrivare ad oggi in cui tutti parlano di comunicazione nel settore del vino (più o meno a proposito) e a volte i produttori rischiano di pensare che per



arrivare al top, il PR sia quasi più importante della qualità dei vini.

Tra i giornalisti di settore sono ancora troppo poche le donne che hanno un ruolo di primo piano e se, per esempio, guardiamo le guide, a livello top si contano con le dita di una mano. Al contrario la maggior parte degli studi di comunicazione sono gestiti da donne e spero proprio non sia perché il pensiero comune è ancora quello degli anni '80 cioè che la PR è "una signora ben vestita che ti accompagna a pranzo".

Un po' diverso invece il mondo dei social che negli ultimi anni ho visto nascere e crescere di importanza con il moltiplicarsi di "esperti" che dopo tre anni di corso da sommelier (a volte anche meno) si sentono in diritto di valutare il lavoro di produttori che da decenni fanno il loro mestiere.

Sui social la presenza di professioniste del vino è molto alta raggiungendo livelli impensabili in altri settori. È uscito recentemente un articolo su Stappato.it dedicato agli 80 più importanti influencer italiani nel mondo del vino. Ben 42 sono donne però udite, udite, i primi tre sono uomini! La quarta è una donna che non fa vedere il proprio volto ed è distanziata dal primo da ben 144.000 follower. Insomma questo sembra essere un campo dove le donne eccellono molto di più rispetto ad altri ambiti del settore vino e non posso che esserne felicissima, mi auguro che a vincere siano però prima di tutto qualità e professionalità della proposta e non il fatto di essere donna piacente, sarebbe il solito smacco alla nostra intelligenza. Non perché non si debba essere piacenti e farlo notare (ho sempre cercato di farlo al meglio delle mie possibilità), ma perché non lo si deve usare a scapito della qualità di ciò che facciamo. Non dovrebbe essere la base del nostro lavoro, ma un plus che non nascondiamo.

L'ho già scritto e lo ripeto: se non siamo noi donne a credere per prime nelle nostre capacità, non possiamo chiedere agli uomini di crederci al posto nostro. Quindi una cosa mi pare valga ancora come nel 1984: essere molto brave è l'unica caratteristica che ci salva dall'essere solo carine ma più o meno "oche".

Priscilla Occhipinti, la Maestro distillatore più premiata al mondo

162 medaglie internazionali oro e doppio oro conquistate dal 2011 a oggi decretano Priscilla Occhipinti la maestro distillatore più premiata al mondo. L'ultima medaglia quella conquistata da poco a Berlino con la grappa "Gente di Maremma". Dopo il Liceo Classico e una laurea in Enologia e viticoltura all'Università di Firenze, Priscilla è entrata a far parte di un mondo prettamente maschile, quello delle grappe dove, ancora oggi, risulta essere l'unica donna in Italia a seguire, in prima persona, tutta la filiera produttiva, dalla selezione delle vinacce al distillato finito. Come spesso accade, tutto nasce da un incontro magico, quello con Gioacchino Nannoni, amico di famiglia, maestro distillatore proprietario di una distilleria artigianale. Un amore a prima vista, quello per gli alambicchi, gli aromi e i profumi. "Vedere Gioacchino che ascoltava gli alambicchi - spiega Priscilla Occhipinti - mi ha fatta innamorare di quel lavoro, di quell'atmosfera magica e speciale e diventare allievo distillatore mi è sembrata la cosa più naturale del mondo". Un amore che la porterà, dopo la maturità classica, ad appassionarsi a tal punto di quest'arte da voler studiare e imparare ogni passaggio della trasformazione da vinaccia a distillato tanto da prendere la patente da conduttore di generatori di vapore, la patente per i camion e imparare anche a saldare e a fare manutenzione dei motori dei macchinari che si usano in distilleria. Il fatto di essere riconosciuta quale miglior maestro distillatore a livello mondiale ha inciso non poco nel lavoro della "Distilleria Nannoni": oggi, almeno l'85% dei prodotti che escono dall'azienda sono per conto terzi. Si parla di oltre 100mila bottiglie ogni anno.





Chi è Giovanna Tomassoni Compagnucci Spagnoli (Marche)

Avvocato dal gennaio 1996, inizialmente ha collaborato con importanti studi legali di Ancona poi, nel 2015, ha aperto un proprio studio legale continuando ad occuparsi di diritto civile specializzandosi nel diritto del consumatore, infortunistica e assicurazioni, locazioni, contrattualistica e diritto di famiglia. Per aiutare le famiglie in difficoltà è avvocato per il patrocinio a spese dello stato. Occupandosi altresì di recupero crediti e di procedure esecutive, è dal 2015 custode giudiziario e delegato alle vendite nelle aste immobiliari del Tribunale di Ancona. È curatore speciale dei minori per il Tribunale per i minorenni delle Marche. Nel 2017 si è specializzata in diritto vitivinicolo e legislazione turistica fornendo quindi consulenza legale anche ad aziende vitivinicole e a tour operator nazionali. Lunga anche la carriera nel mondo del vino: diplomata sommelier Ais nel 2011, ha proseguito il suo percorso nell'associazione superando l'esame da degustatore ufficiale e partecipando quindi a numerosi panel di degustazione. Successivamente si è diplomata assaggiatore Onav. Attualmente è docente della SES - Scuola Europea Sommelier in ambito internazionale. Credendo molto nell'enoturismo, ha recentemente superato l'esame di "accompagnatore turistico", operando quindi in questo settore, sia in Italia che all'estero, con regolare patentino professionale. Da un anno è docente accreditata presso la Regione Marche in legislazione, legislazione turistica, tecnica dell'accompagnatore turistico nonché di analisi sensoriale del vino.

MA CHE CI FAI DI UN AVVOCATO IN CANTINA?

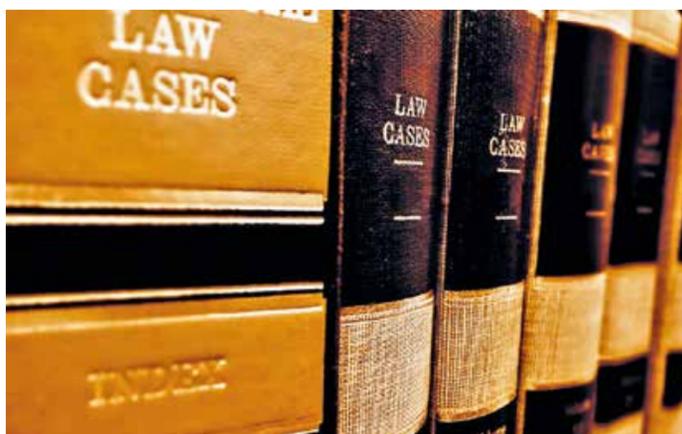
Molto più di quanto si possa immaginare. In cantina infatti è necessario non un "avvocato" ma tante tipologie di "avvocati". Sono molte e diverse le branche del diritto coinvolte nel vitivinicolo ma soprattutto il diritto civile, penale, tributario, amministrativo, commerciale, comunitario e internazionale

di GIOVANNA TOMASSONI

Ma che ci fai di un avvocato in cantina? Molto più di quanto possiate immaginare e di quanto io potessi immaginare quando superai l'esame da sommelier ed ero avvocato già da quindici anni. Pensavo all'epoca che fossero due mondi lontani senza nessun punto in comune e vivevo le mie due passioni come se avessi una "doppia personalità". Per fare in modo che le mie due professioni si incontrassero mi iscrissi quindi a un corso di specializzazione post laurea di diritto vitivinicolo. Eravamo tutti avvocati da molti anni ma pochissimi conoscevano il mondo del vino. Studiando i disciplinari di produzione mi ritrovai con colleghi che non sapevano cosa significasse "Riserva" "Classico" "Classico superiore" ecc. Io mi sentivo avvantaggiata e soddisfatta della scelta di seguire anche questo settore.

Già dalle prime lezioni fu evidente che in cantina era necessario non un "avvocato" ma tante tipologie di "avvocati". Sono molte e diverse le branche del diritto coinvolte nel vitivinicolo ma soprattutto il diritto civile, penale, tributario, amministrativo, commerciale, comunitario e internazionale. Molte le problematiche legali in cui un'azienda vitivinicola può imbattersi, ad esempio nella scelta delle pratiche enologiche autorizzate, la disciplina giuridica delle Denominazioni d'origine, le norme sull'etichettatura e l'imbottigliamento, l'interpretazione dei protocolli di gestione della produzione, la normativa sulla corretta detenzione dei prodotti in cantina, le modalità ammesse sia di presentazione che di informazione del prodotto al consumatore finale, le norme internazionali ed estere che regolamentano il mercato, le modalità di tutela del marchio, come comportarsi in caso di concorrenza sleale ecc. Oggi poi è sicuramente necessario un avvocato per meglio comprendere la complicata Legge 238/2016 "Testo Unico del Vino e della Vite", entrate in vigore dal 15 settembre 2020, onde non incorrere nelle numerose sanzioni in essa riportate.

Dovrà quindi essere incaricato un avvocato tributarista e/o amministrativista nella malaugurata ipotesi che venga notificato un verbale di accertamento di violazioni con le relative sanzioni (l'ordinanza-ingiunzione). Occorrerà infatti svolgere un'attività difensiva in sede amministrativa impugnando la diffida e chiedendo l'annullamento delle sanzioni amministrative. Mi spiego meglio, ai sensi dell'art. 67 c.2 L. 238/16: "I



titolari degli stabilimenti e dei depositi ove sono detenuti i prodotti hanno l'obbligo di esibire la documentazione giustificativa, di dare assistenza agli agenti ed agevolare le operazioni...". Nel caso in cui, in tale occasione, gli addetti al controllo accertino la sussistenza di violazione di norme redigendone verbale, sarà opportuno rivolgersi tempestivamente all'avvocato di fiducia che valuti la possibilità di impugnarlo nella sede più opportuna e nei termini indicati. Analogamente andrà incaricato un legale di fiducia se, esperite le analisi del prodotto, i campioni non corrispondano ai requisiti di legge. In questo caso

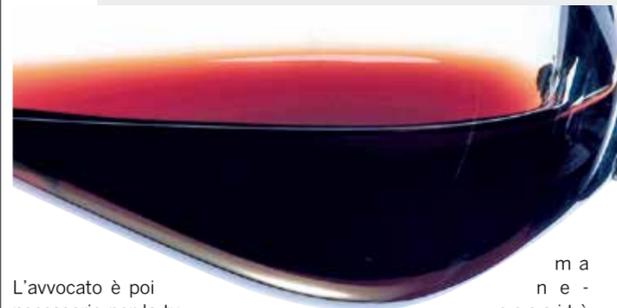
infatti il capo del laboratorio provvederà a trasmettere denuncia all'Ufficio giudiziario se il fatto costituisce reato e all'Ufficio competente a emettere l'ingiunzione, se si tratta di illecito amministrativo unendovi il verbale di prelievo e il certificato di analisi. Circa il complicato sistema sanzionatorio della L. 238/16, questo riguarda la violazione di materie di produzione e commercializzazione (dall'art. 69 all'art. 73), la violazione in materia di etichettatura e presentazione (art 74-art. 77), la violazione in materia di adempimenti amministrativi (dichiarazioni, documenti, registri...). È necessario l'intervento dell'avvo-

cato tributarista se si volesse chiedere la riduzione del pagamento della sanzione (il cd "Ravvedimento operoso" - previsto dall'art. 85 L. 238/16 solo per alcune sanzioni amministrative).

In cantina diviene poi necessario un avvocato penalista per la tutela penale nei reati di settore quali ad esempio la contraffazione Igt, Doc, Docg di prodotti agroalimentari, la frode nell'esercizio del

commercio, la vendita di prodotti industriali con segni mendaci o atti a trarre in inganno sull'origine, per non parlare poi dei reati ambientali (la disciplina dei rifiuti delle imprese vitivinicole - Dlgs n. 231/2001).

Il diritto vitivinicolo, inoltre, non si ferma nelle fonti nazionali ma viene costantemente ampliato dalla disciplina europea e dalla normativa internazionale nel caso in cui la cantina abbia rapporti commerciali anche con l'estero: occorrerà in tal caso l'avvocato specializzato in diritto internazionale, in diritto comunitario e magari anche esperto in normativa doganale.



L'avvocato è poi necessario per la tutela del marchio (individuale o collettivo), della denominazione d'origine ad esempio, anche se in quel caso spesso sono i Consorzi di tutela (disciplinati dalla L.164/1992) che incaricano un legale di fiducia anche per le azioni a tutela e difesa dei medesimi. Non da ultimo in cantina vi è estre-

ma necessità dell'avvocato e sono tanti gli ambiti. Innanzitutto per l'assistenza nei contratti di settore: ad esempio il contratto e-commerce, il contratto di distribuzione e/o di vendita, il contratto d'agenzia, il contratto di procuratore d'affari e non da ultimo per il caso di cessione del credito.

Inoltre, non esiste azienda vitivinicola a cui non capiti di dover recuperare dei crediti. Il legale invia la diffida di pagamento, poi deposita il ricorso per decreto ingiuntivo, inizia quindi la procedura esecutiva, prosegue con il pignoramento e se vi sono i presupposti presenta anche istanze di fallimento. Può anche capitare che il furgoncino per le consegne del vino venga tamponato per cui è l'avvocato civilista per la richiesta del risarcimento dei danni all'assicurazione di controparte prima stragiudizialmente poi forse anche giudizialmente.

Sempre all'avvocato civilista bisogna ricorrere se vi sono problematiche con le proprietà, coi vicini confinanti, ad esempio per le servitù di passaggio nel caso sia necessario attraversare strade private altrui per raggiungere la cantina.

Ed infine quante ore si trascorrono in azienda? Purtroppo tante e spesso sacrificando la famiglia cosicché i rapporti si incrinano e non è ipotesi remota che occorra anche il legale matrimonialista che curi la vostra separazione personale e speriamo sia del tipo consensuale e non giudiziale...

LE COMMERCIALISTE DEL VINO

Non solo produttrici, enotecarie, sommelier...

Tra le professioniste del vino fondamentali anche le commercialiste. Ecco due Donne del Vino tra numeri e la passione per Bacco



Federica Milani

Federica Milani ha 33 anni ed esercita la professione di Dottore Commercialista e Revisore Legale presso il suo Studio a Loria, in provincia di Treviso. Fiera di far parte di associazioni nazionali come l'Ungdcec e le Donne del Vino perché crede fermamente che il gruppo sia sostegno e crescita per il singolo. Esperta del mondo del vino? No, questo è millantare conoscenze. È amante della fiscalità agricola e la studia in modo costante. Ha creato www.dietroilvino.com per un motivo preciso: offrire consulenza amministrativa, contabile e fiscale alle aziende agricole. Per questo motivo collabora con le associazioni di categoria perché ritiene che il loro contributo sia complementare a quello del commercialista. Di cosa hanno bisogno le aziende vitivinicole? Di professionisti aggiornati e curiosi, che vanno oltre la mera gestione degli adempimenti fiscali. Dogane, e-commerce e accise solo alcune delle materie su cui si concentra per fornire buona consulenza al cliente.



Claudia Meo

Claudia Meo è nata a Roma dove vive. Ha una formazione accademica in ambito economico. Dopo la laurea in Economia ha sviluppato esperienze consulenziali e manageriali in diversi settori. Ha svolto attività di docenza universitaria in materie economico-aziendali. Si occupa di aziende dal punto di vista gestionale e finanziario. L'approfondimento della cultura eno-gastronomica si affianca da diversi anni alla sua attività di aziendalista. Ha conseguito la qualifica di Sommelier presso l'Ais, Delegazione di Roma. Ha optato, per scelta professionale, di far convivere la sua anima aziendale con il suo interesse per il mondo del vino. È referente territoriale di Wine Meridian per il Centro Sud: svolge attività di docenza e consulenza per le imprese del vino, sviluppa modelli di check up aziendale, pianificazione e analisi gestionale per aziende del settore; pubblica contenuti editoriali su casi aziendali e approfondimenti in ambito economico.

LE RICETTE DEL VINO

Liguria

> **PAOLA BISSO - RISTORATRICE** 

RISTORANTE ALBERGO DA O' VITTORIO A RECCO
ABBINA VERMENTINO DEI COLLI DI LUNI DOC AI CORZETTI
STAMPATI ALL'ANTICA CON BATTUTO ALL'ERBA PERSA

Il Vermentino ligure del nostro Levante è un bianco secco e fresco prodotto con le uve dell'omonimo vitigno. Presenta all'olfatto un delicato mix di aromi fruttati e floreali, dalla mela renetta ai fiori di ginestra, dai fiori bianchi agli agrumi. Al palato è abbastanza caldo e sapido e presenta una struttura discreta che ben si sposa col sapore delicato dei corzetti conditi in bianco con un battuto di maggiorana e pinoli. Il finale amarognolo trova equilibrio nella tendenza dolce della pasta e dei pinoli.



Veneto

> **ELENA TESSARI - LA CAPPUCCINA** 

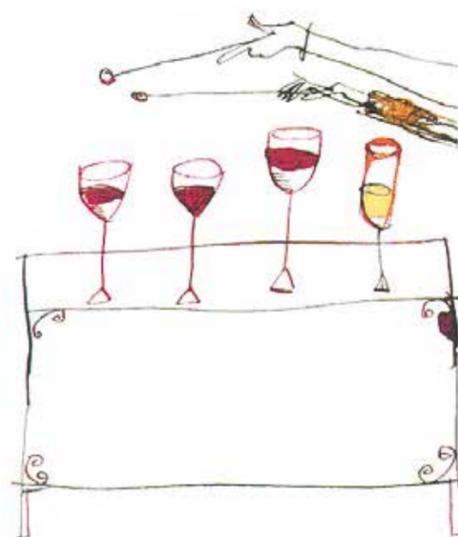
ABBINA SOAVE DOC LA CAPPUCCINA A RISI E BISI
Uvaggio 100% Garganega. Ho scelto questa ricetta perché è tra le mie preferite e anche perché ben si abbina al nostro storico vino bianco Soave che, grazie alle sua versatilità, leggerezza e ricchezza di aromi vegetali e minerali insieme, è un connubio che sa ben integrarsi con i cereali e le verdure saporite.



Trentino Alto Adige

> **CHIARA SIMONI - CANTINE MONFORT** 

ABBINA BLANC DE SERS CANTINE MONFORT AI RUFIOI
RAVIOLI TRENTINI
40% Veltliner rosso, 40% Veltliner verde e 20% Nosiola. Il Blanc de Sers è un vino bianco molto versatile, di buona acidità, dall'aromaticità intrigante, ma non invadente. Sapido, finanche salino nel finale di bocca. La sua duttilità lo porta a proporsi dagli antipasti, ai primi come i ravioli trentini della Valle dei Mocheni e carni bianche.



IL PRIMO RICETTARIO CHE PARTE DAL VINO PER ARRIVARE AL CIBO

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

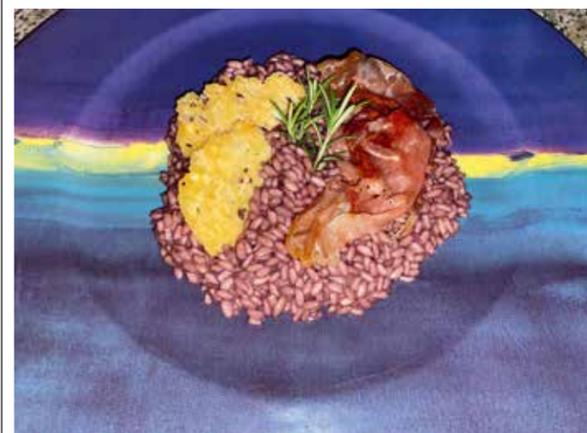


Friuli-Venezia Giulia

> **HILDE PETRUSSA - VIGNA PETRUSSA** 

ABBINA RICHENZA VIGNA PETRUSSA IGT VENEZIA GIULIA 2017
ALLA TORTA SALATA ALLA ROSA DI GORIZIA BRIE E NOCI
Cuvée di Friulano 35%, Malvasia Istriana 30%, Riesling Renano 30% e Picolit 5%. La Richenza è un vino elegante, contemporaneo e femminile, così come questa torta salata alla Rosa di Gorizia. La marcata tendenza dolce del piatto viene mitigata da freschezza e sapidità del vino, mentre il buon grado alcolico ne contrasta la succulenza. Nel complesso prevale l'aromaticità della Rosa di Gorizia abbinata per concordanza alla lunga persistenza e all'intensità gusto-olfattiva di questo uvaggio bianco di uve autoctone friulane.

Emilia Romagna



> **MILENA FERRARI** 

PALATIPICO MODENA/PIACERE MODENA
ABBINA IL LAMBRUSCO GRASPAROSSA
DI CASTELVETRO DOC SECCO A IL MIO RISO AL
LAMBRUSCO, UNA STORIA MODENESE

Il Lambrusco Grasparossa è il vino della provincia di Modena che si sposa perfettamente con tutte le eccellenze agroalimentari del territorio: dall'antipasto al dolce, e non solo come accompagnamento, ma come ingrediente nelle ricette.

> **DONATELLA ZANOTTI - TOMISA DI ZANOTTI** 

DONATELLA E C.
ABBINA "GIACINTO" GRECHETTO GENTILE EMILIA IGP 2019
TOMISA ALLA CIAMBELLA BOLOGNESE (BRAZADÉLA)
100% Grechetto gentile. Il Grechetto fermo, di alta gradazione e colore dorato intenso, già visivamente ben si abbina a questo dolce tipico bolognese, croccante e fragrante.





Lazio

> **GIOVANNA TRISORIO** - SALES AND MARKETING
 DIRECTOR CINCINNATO

ABBINA "KORA" IGT NERO BUONO CINCINNATO AI CELLITI CON POMODORINI, GUANCIALE, MENTUCCIA E PECORINO Nero buono 100%. Kora Igt Nero buono Cincinnato è un vino da respirare a pieni polmoni, che inizia con una speziatura, poi una vena balsamica, una nota di carruba, di castagna arrosto, di erbe aromatiche. Una nota boschiva, di sandalo e incenso. Arriva poi la frutta: una ciliegia matura, una visciola succosa. Al palato il tannino è una parte importante, ed è la spina dorsale di questo vino che sorregge tutte le altre sfumature, con piacevole sapidità, delicatissima, una compostezza paratale. Le note speziate ben si abbinano al guanciale e al pecorino e il tannino alla parte grassa della ricetta.



Campania



> **STEFANIA URSUMANDO** - SOMMELIER
 ABBINA CAMPI FLEGREI DOC PIEDIROSSO ROSATO AL TATIELLO PUTEOLANO (RICETTA TIPICA DEI CAMPI FLEGREI)

Rosato Metodo classico di Piediroso. Le caratteristiche organolettiche del Campi Flegrei Doc Piediroso rosato prevedono un colore rosa tenue, rosa cerasuolo. Il profilo olfattivo del vino è intenso, complesso, fine, fruttato (pesca saturnina e nespola), al palato risulta secco, morbido, fresco, sapido. L'esuberante mineralità di questo rosato di Piediroso e la sua sapidità servono a bilanciare la tendenza dolce di questo piatto ma, al tempo stesso, le bollicine, che donano un sorso brioso, servono a pulire la cavità orale dalla grassezza della pietanza data dal condimento, tipo sugna, e dai numerosi salumi introdotti nell'impasto.

Puglia

> **MARIKA MAGGI** - CANTINA LA MARCHESA
 ABBINA CACC'E MMITTE DI LUCERA DOC CANTINA LA MARCHESA ALLE ORECCHIETTE POMODORO E RUCOLA DI LUCERA

60% Nero di Troia, 30% Montepulciano, 10% Bombino Bianco. Il Cacc'e Mmitte da sempre è il vino della tradizione di Lucera, si sposa benissimo con l'aromaticità della rucola spontanea che conferisce unicità a questo piatto, le orecchiette pomodoro e rucola, esaltando le parti morbide di questo vino.



Sicilia



> **ROBERTA URSO** - CANTINE SETTESOLI
 ABBINA MANDRAROSSA COSTADUNE GRILLO SICILIA DOC 2019 CANTINE SETTESOLI ALLA PASTA COL BROCCOLO ARRIMINATO

Grillo 100%. Il Grillo è un vino bianco siciliano, un tempo usato per produrre Marsala. Da circa 20 anni ha trovato una precisa identità, e in purezza ha una buona struttura, profumi intensi di agrumi e frutta bianca matura, persistenza e mineralità. Perfetto abbinamento con la pasta con il broccolo "arriminato", cioè stufato: esalta i profumi del piatto creando armonia tra acidità e dolcezza.



IN PILLOLE

NON TUTTI SANNO CHE...



Manuela Zennaro e Roberta Urso

LA SCOMMESSA SOCIAL DELLE DELEGAZIONI DONNE DEL VINO DEL LAZIO E DELLA SICILIA
 "IL VINO CI UNISCE": CIBO E TERRITORI PER PROGETTARE L'OGGI

Una scommessa vinta quella delle Donne del Vino di Lazio e Sicilia, rispettivamente guidate da Manuela Zennaro e da Roberta Urso. Il progetto del gemellaggio social "Il vino ci unisce" ha avuto un grande successo. Da aprile, l'appuntamento fisso, ogni giovedì alle ore 19, per "raccontare l'unicità dei vini del Lazio e della Sicilia e i loro territori" è stato seguito da tantissimi winelover. Sulla pagina Instagram delle due delegazioni è stato dato il via a un originale format per appassionati winelover dove sono state declinate similitudini ed analogie tra i vini della Terra degli Etruschi e dei Latini e quelli della Magna Grecia.

"Un'iniziativa intrigante - spiega Donatella Cinelli Colombini, presidente nazionale delle Donne del Vino -. La forza di questa alleanza tra Lazio e Sicilia sta proprio nell'unicità dei territori e dei vini e rappresenta un'occasione di valorizzazione e di promozione per invitare gli appassionati a ritornare a vivere l'esperienza del vino, dal vivo. Ed è anche un modo per riaffermare, in questo momento così difficile per il nostro settore, la nostra presenza, perché non ci siamo mai fermate. E proprio iniziative come queste, e tante altre che stiamo facendo in tutte le delegazioni, come i webinar di formazione, ci permettono di progettare l'oggi".

Ricco e variegato è stato il calendario degli appuntamenti de "Il vino ci unisce", tanto da decidere di riprendere gli appuntamenti a settembre dopo una pausa estiva. "Mai come in questo momento - sottolineano le delegate Manuela Zennaro e Roberta Urso - è importante essere unite. L'Associazione nazionale Le Donne del Vino ci regala un'opportunità preziosa: mettere in evidenza le numerose professionalità delle socie che, grazie a iniziative come questa, diventano esse stesse ambasciatrici del loro territorio. Una squadra forte, appassionata e piena di energia, che vuole far sentire la sua voce, raccontare le sue storie, attraverso, in questo caso, l'uso di Instagram, che ci consentirà di raggiungere più follower, winelover e tutti coloro che avranno voglia di conoscere il nostro mondo". Dai vini vulcanici a quelli di mare, dai rosati alle bollicine, dalle anfore alle botti, dalle similitudini e analogie tra i vitigni autoctoni delle due regioni ai vini dolci, in un in un clima di leggerezza e divertimento, che non mancherà d'incuriosire anche i non appassionati, si è parlato e si continuerà a parlare al femminile del variegato mondo di Bacco. In un gioco di abbinamenti incrociati tra calici e piatti delle rispettive regioni, del tipo supplì o arancine o, ancora, la pasta incasciata o la matriciana, saranno anche coinvolti gli chef e rappresentanti di associazioni e del territorio per dare uno spaccato più ampio dei temi che verranno trattati. E, tra le curiosità, anche una puntata con ospiti d'Oltralpe perché il vino non ha confini. Non perdetevi quindi gli appuntamenti di settembre, coordinati sempre dalla giornalista Francesca Landolina, che saranno ricchi di tanti personaggi e storie affascinanti!

» A PAGINA 8

Dwine

Dalle cantine al femminile
le proposte di punta
delle nostre socie



BRUT ROSÉ METODO MARTINOTTI
PREDIOMAGNO / www.prediomagno.com
EMANUELA NOVELLO

Di colore rosa tenue, al naso si presenta con sentori di petali di rosa seguiti da frutti bianchi e rossi molto delicati e persistenti. Al gusto è diretto e fruttato con invitanti note agrumate. La spuma è fine ed intensa, presenta una buona nota acida che ben si armonizza con il residuo zuccherino naturale del vino; il finale è sapido e piacevole. Per Emanuela e Giovanni, che nel 2016, tra Grana e Montemagno hanno dato vita all'azienda vitivinicola Prediomagno, il Basso Monferrato con le sue colline dolci rappresenta da più di 30 anni un luogo di elezione unico dove coltivare la loro passione. Dopo una lunga esperienza imprenditoriale, hanno realizzato la loro cantina ispirandosi a valori forti come competenza, tecnologia e innovazione. "Vorremmo che un calice di vino Prediomagno rappresentasse l'inizio di un viaggio, che chiunque lo sorvegliasse potesse essere condotto nel cammino fra le vigne, per ascoltarne i profumi, viverci e sentirsene parte, come è accaduto a noi".



FRESCO DI MASI ROSSO 2020
MASI AGRICOLA / www.masi.it
ALESSANDRA BOSCAINI

Fresco di Masi è una linea di vini interpreti di una rinnovata visione di sostenibilità: biologici, prodotti solo con lieviti selvaggi, non filtrati, senza passaggio in legno, dal grado alcolico contenuto. Vini fatti "in modo semplice come una volta, ma buoni come ci si aspetta oggi". Ottenuto da uve raccolte nelle ore più fresche e immediatamente vinificate, Fresco di Masi Rosso ha una spiccata fragranza e piacevoli note di frutta fresca: dalla melagrana al ribes alla nota di ciliegia che ne lascia distinguere l'origine veronese. La scelta del packaging guarda al futuro: la bottiglia in vetro leggero e trasparente, quasi a dare la sensazione di tenere il vino nel palmo della mano, l'assenza di capsula per essere totalmente plastic free, l'etichetta che reinterpretava il disegno originale dei vini icona di Masi con una rinnovata palette di colori. Masi è produttore leader di Amarone, da sempre interpreta i valori delle Venezie, ha un'expertise riconosciuta nella tecnica dell'Appassimento ed è uno degli interpreti storici dell'Amarone: il suo Presidente, Sandro Boscaini, rappresenta la sesta generazione della famiglia che ha contribuito a creare con questo vino un'eccellenza italiana riconosciuta in tutto il mondo. Oggi Masi produce cinque diversi Amaroni, la gamma più ampia e qualificata proposta al mercato internazionale.

► SEQUE DA PAGINA 7

IN PILLOLE

NON TUTTI SANNO CHE...

Valentina Carputo "ANIMA E ANIMUS: I VOLTI DELLA CAMPANIA GASTROENOICA"

Valentina Carputo, delegata delle Donne del Vino della Campania, ha presentato, lo scorso 19 maggio durante un'intervista nella trasmissione Cotto e Ascoltato, "Anima e Animus: i volti della Campania GastroEnoica", un progetto che prova a mettere in luce, attraverso la realizzazione di interviste doppie, i diversi approcci dei professionisti del settore all'enogastronomia, mostrando e dimostrando che la differenza di genere è solo un banale preconcetto. Sono otto le domande rivolte ai rappresentanti campani che, attraverso il confronto

donna/uomo, fanno emergere le caratteristiche di due criteri decisionali talvolta simili, altre volte diversi. "Anima e Animus: i volti della Campania GastroEnoica" trova le sue radici nella famosa teoria dello psicologo Carl Gustav Jung in cui si manifesta l'esatto dualismo della psiche (Animus e Anima): ogni essere ha in sé sia un'energia femminile che una maschile. Lo scopo del progetto è quello di far emergere queste caratteristiche che non sono un'esclusiva dell'uno o dell'altro sesso, ma che invece rappresentano sfumature simili e al contempo diverse della psiche umana. È proprio partendo da questa teoria che Valentina Carputo spiega: "Anima e Animus nasce innanzi-

tutto dalla voglia di raccontare la Campania del vino attraverso i volti e le esperienze dei professionisti del settore. Abbiamo immaginato che il racconto potesse diventare più interessante se fatto attraverso il confronto tra donne e uomini, cercando di mostrare le diverse prospettive e i diversi approcci che questi assumono". Ad aprire i confronti due personaggi di spicco del mondo gastroenoico: Donatella Cinelli Colombini, presidente Nazionale Le Donne del vino, e Luciano Pignataro, giornalista, mettono in risalto la passione e le diverse esperienze che li hanno avvicinati al settore enogastronomico. La prima intervista trova il suo corrispondente nel confronto tra i due giornalisti Fosca Tortorelli e Salvio Parisi. Nell'ultimo intervento, quello che vede una comparazione nel settore della ristorazione, con Lorella Di Porzio (Ristorante Umberto

1916) e Nando Salemme (Abraxas Osteria), l'Anima e l'Animus si scambiano in un gioco di ruoli in cui alla coinvolgente estrosità di Nando corrisponde la razionalità di Lorella. Tutte le interviste, in versione integrale, saranno fruibili sui canali social (Facebook e Instagram) de Le Donne del Vino della Campania.

Le "idee liquide" di Sara Bellani tornano in autunno LE DONNE DEL VINO DELLA LOMBARDIA PUNTANO SULLA FORMAZIONE

L'incontro "quasi casuale" tra le Donne del Vino di Lombardia, tramite un meeting in zoom, sul finire dello scorso gennaio - ahimè eravamo in piena pandemia -, ha fatto nascere e poi concretizzare l'idea di un webinar sul marketing, tanto necessario quanto opportuno per la ripartenza. Pia Donata Berlucchi e Giovanna Prandini possono giustamente segnalare l'input e il pieno sostegno. Sara Bellani, docente universitaria e titolare di Winwin, servizi di consulenza strategica e comunicazione, ha subito confermato la sua presenza come relatrice. Il webinar marketing intitolato "Idee Liquide" ha preso forma con la collaborazione di Camilla Guiggi, Veronica Massussi e Paola Bosani che hanno affiancato la Bellani nella gestione pratica del corso e le iscrizioni sono fioccate da tutta Italia. Cinque incontri, spalmati nei mesi di aprile e maggio, della durata di due ore ognuno, con tematiche differenti ma tutte collegate tra loro, dove i punti di forza, per citarne alcuni, sono stati la comunicazione, l'esperienza, i canali di vendita. La domanda principale che ha incollato le partecipanti alle parole di Sara Bellani è "Quali sono oggi gli imperativi per le aziende vitivinicole?" In pillole le sue risposte: "Le aziende devono ridefinire i propri modelli di approccio al mercato e abbandonare il marketing tattico a favore della strategia business to consumer. Il marketing è esperienziale: al centro non il racconto del prodotto ma l'esperienza del consumatore, che oggi diviene un vantaggio competitivo per l'azienda. Personalizzazione e costruzione di storytelling, guidati da piani editoriali, profilati sulle esigenze di interazione del consumatore e sugli obiettivi di vendita aziendali. Distribuzione omnichannel: implementare le vendite off trade attraverso i canali on line, utilizzare i social come shop e valutare la penetrazione nella Gdo. Digitalizzazione Educational Entertainment non sono trend ma asset imprescindibili, per l'hospitality e anche per la nuova gestione dell'export. In un mercato saturo, le piccole medie imprese devono difendersi dalla competizione del prezzo e costruire opportunità di aggregazione, il category marketing oggi può far la differenza nel far ripartire la filiera. Winwin ha come presupposto insegnare ai produttori come affrontare questi imperativi con l'obiettivo di renderli indipendenti nel farlo". Visto il grande successo riscosso da "Idee Liquide", a pochi giorni dalla sua conclusione si parla già di Idee Liquide 2.0 in autunno. Oltre 170 spettatori, tra socie e non socie, e tante le richieste di approfondimenti. La delegazione della Lombardia delle Donne del Vino crede e punta sulla formazione, da qui parte l'idea di programmare delle lezioni focus di circa un'ora dove poter sviscerare le tematiche che hanno suscitato maggior interesse. Tantissime le produttrici "presenti", ma anche enotecarie, comunicatrici e sommelier, per le quali una strategia di marketing è fondamentale, soprattutto in questo periodo di ripresa, ma che deve essere sempre al passo con i tempi. Ecco, che dopo la pausa estiva, Sara ci aiuterà a cogliere le opportunità del mondo del vino per trasformarle in valore per ognuno di noi. Grazie a tutte le partecipanti.

Sara Bellani, Camilla Guiggi, Veronica Massussi



CASE HISTORY COTTINI - ROBINO & GALANDRINO



La nuova capsulatrice serie EVO, firmata da Robino & Galandrino, consente alla Cottini, oltre a stare al passo con l'aumentata produzione della cantina, l'applicazione di capsule sia ai vini fermi che alle bottiglie di spumante, prodotto da poco entrato a far parte della sua già ampia offerta. La macchina per molti aspetti si può definire tailor made, integrando soluzioni tecniche e optional capaci di rispondere alle esigenze specifiche dell'azienda, senza contare l'alto tasso di automazione



Qui sopra: panoramica dei vigneti della Tenuta di Tregnago in Valpolicella e la famiglia Cottini. Da sinistra: Michele, Mattia, Diego e Annalberta. Qui a fianco gli esterni della Cantina. Nello foto in basso, a centro pagina, la capsulatrice serie EVO di Robino & Galandrino presso l'azienda vinicola Cottini

Una capsulatrice a “doppia funzione” costruita praticamente su misura

L'applicazione di capsule è un'operazione tutt'altro che banale se si vuole avere la garanzia di un risultato preciso e affidabile anche a elevate velocità operative. Negli ultimi anni alle macchine capsulatrici, inoltre, è sempre più richiesta la funzione di centratura della capsula in modo da potere allineare loghi, scritte o altre grafiche rispetto alla bottiglia, in linea con l'attuale tendenza della personalizzazione. Abbiamo raccolto l'esperienza dell'Azienda vinicola Cottini Spa, che da poco più di un anno ha installato una nuova capsulatrice firmata Robino & Galandrino, in grado di applicare sia capsule retraibili per vino fermo che capsuloni spumante. Una sola macchina, che per certi aspetti si può definire tailor made, che riesce a soddisfare due esigenze: stare al passo con l'aumentata cadenza produttiva e, in aggiunta, effettuare l'applicazione di capsule alle bottiglie di spumante, un prodotto da poco entrato a far parte della già ampia offerta della cantina veneta.

L'azienda, quasi centenaria, è guidata dalla terza e quarta generazione della famiglia Cottini: Diego (nipote del fondatore), insieme alla moglie Annalberta e ai figli Michele, enologo, e Mattia, che segue gli aspetti di comunicazione e marketing. La famiglia oggi è proprietaria di 140 ettari di vigneti distribuiti nelle tenute di Caprino Veronese, Tregnago (nella Valpolicella orientale) e, di recente acquisizione, Le Civaie a Sirmione, nel territorio del Lugana. La sede principale si trova nella tenuta di Caprino Veronese, acquistata nel 1965 e ristrutturata trent'anni dopo per perseguire ambizioni obiettivi di risparmio energetico e minore impatto ambientale (per le sue attività di promozione della biodiversità, riciclo dei materiali, conversione al biologico e salvaguardia ambientale l'azienda agricola Monte Zovo, di proprietà della famiglia Cottini, ha meritato un premio al concorso internazionale Best of Wine 2020 per la categoria Politiche Sostenibili nell'Enoturismo). A queste proprietà si aggiunge la cantina di San Pietro in Cariano, al centro della Valpolicella classica, in cui avviene la produzione e maturazione degli Amarone, Valpolicella Superiore Ripasso, Valpolicella Superiore e Recioto. Annualmente Cottini Spa produce circa 3 milioni di bottiglie

(più della metà delle quali destinate al mercato estero), commercializzate con quattro brand: Monte Zovo, che comprende tre denominazioni principali della provincia di Verona (Valpolicella, Garda e Lugana); Palazzo Maffei, dal nome dell'antica tenuta nobiliare immersa nei vigneti in Valpolicella acquisita dalla famiglia Cottini e oggi dedicata all'ospitalità; Villa Annalberta, una collezione dedicata alla moglie di Diego Cottini, Annalberta; La Sogara, vini classici della tradizione veronese.

bottiglie l'ora). La macchina fa parte della serie EVO (sigla che sta per "evolution"), lanciata da Robino & Galandrino nel 2019 e presentata per la prima volta al Sime di quell'anno. Rispetto alle precedenti versioni, questa nuova gamma integra alcune soluzioni tecniche innovative come il basamento e il telaio interamente in acciaio

inox, la motorizzazione brushless e l'automatizzazione dei settaggi per i cambi formato, caratteristiche che si traducono in maggiore flessibilità, riduzione dei tempi per passare da una lavorazione all'altra e anche più facile lavabilità. Le macchine della serie EVO sono molto curate anche dal punto di

vista estetico: le superfici in acciaio hanno finitura a specchio e le porte sono in vetro temperato. "Noi teniamo molto ad avere ambienti di lavorazione ben curati, e nella scelta delle macchine diamo importanza anche agli aspetti estetici, oltre che di igiene. Acciaio inox e vetro sono materiali estremamente facili da pulire e anche molto belli", afferma Michele Cottini (nella foto a destra), enologo, che nell'azienda di famiglia si occupa delle fasi di lavorazione in cantina, dall'arrivo delle uve in vendemmia fino all'imbottigliamento. "Questa macchina - prosegue - va a sostituirci una sempre della Robino & Galandrino, acquistata nel 2010. Ci trovavamo molto bene, ma avevamo bisogno di introdurre nuove funzionalità, essenzialmente per poter fare anche lo spumante. Questa nuova macchina ha due torrette di lavorazione per applicare le capsule sia su bottiglie di vino fermo che su quelle di spumante".

Alto tasso di personalizzazione

La nuova macchina di Robino & Galandrino è stata progettata e costruita praticamente su misura, integrando soluzioni tecniche e optional capaci di rispondere alle esigenze specifiche della Cottini Spa. "Rispetto alla versione standard abbiamo voluto che fossero introdotte alcune migliorie, come gli automatismi che facilitano il cambio formato tra una tipologia e l'altra di lavorazione - aggiunge -. Il sistema di regolazione dell'altezza del distributore e delle testate di

rullatura è una cosa senza dubbio innovativa per questo tipo di macchina. Quando l'abbiamo acquistata era una delle primissime con queste caratteristiche". Nella nuova capsulatrice costruita per Cottini Spa è inoltre integrato un sistema ottico di centratura del capsulone spumante basato su una serie di telecamere in grado di rilevare la presenza di loghi, marchi e altre decorazioni per orientare il capsulone in modo corretto e prefissarlo sull'estremità della bottiglia, dopodiché il processo avviene come di consueto, con la realizzazione delle quattro pieghe, la liscivatura e la ribattitura delle pieghe alla base del capsulone. Una funzione estremamente raffinata è il sistema di modulazione delle pressioni di rullatura via via che la testa ruota intorno al collo della bottiglia, una soluzione che permette di far aderire perfettamente la capsula sulla superficie esterna del collo della bottiglia seguendo con precisione il profilo della baga, anche nei casi in cui questo risulti particolarmente complicato.

I vantaggi dell'automazione

Anche la parte di elettronica nelle capsulatrici EVO è estremamente evoluta. "La macchina si predispose in modo autonomo nel passaggio da una tipologia di bottiglia a un'altra - sottolinea Michele Cottini -. Questo ci porta ad avere un notevole risparmio di tempo nei vari cambi formato, oltre a evitare errori in cui si potrebbe incappare con un settaggio manuale. L'automazione del processo ha cambiato il nostro modo di lavorare, semplificandolo e rendendolo più veloce. Rispetto alla macchina che avevamo in precedenza, inoltre, questa versione è dotata di un'interfaccia di utilizzo molto più elaborata, seppure intuitiva. Si tratta di un pannello computerizzato che riporta tutti i programmi e le impostazioni memorizzate, che possiamo richiamare facilmente. È un PC vero e proprio che può comunicare con i sistemi di gestione aziendali fornendo dati di produttività e altre informazioni utili". Un ulteriore vantaggio rispetto alla macchina precedente è la possibilità di collegamento diretto con i tecnici della Robino & Galandrino, che dalla sede di Canelli riescono a monitorare il funzionamento della macchina, fare manutenzione preventiva e guidare gli operatori in caso abbiano necessità di assistenza. "Non possiamo che essere soddisfatti - conclude l'intervistato -. L'esperienza di collaborazione con Robino & Galandrino è positiva, tant'è che avevamo già una loro capsulatrice e a distanza di dieci anni ne abbiamo acquistata un'altra. Questa è una conferma che parla da sola". C.R.



L'evoluzione della tecnologia

Nel 2020, poco prima che scoppiasse la pandemia, Cottini Spa ha acquistato una nuova capsulatrice a doppia funzione di Robino & Galandrino, per applicare sia capsule per vini fermi che capsuloni in stagno o polilaminato per spumante a una velocità di circa 5 mila bottiglie l'ora (la velocità massima di funzionamento è di 6 mila



È tempo di investire sulla Carbon neutrality

Finanziamenti, risparmi, ritorno d'immagine e benefici per il Pianeta: le motivazioni ci sono tutte per intraprendere una transizione climatica

Intervista a Michele Crivellaro, Business Unit "Energy Efficiency Coaching" manager di Alperia Bartucci

di MAURIZIO TAGLIONI

A dottare misure urgenti per combattere il cambiamento climatico e le sue conseguenze, come recita il Goal 13 dell'Agenda UN 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, è obiettivo che ormai accomuna la quasi totalità delle imprese. Ristabilire l'equilibrio tra il consumo di risorse naturali rispetto alla capacità della Terra di rigenerarle, porre fine alla dipendenza dai combustibili fossili, ridurre l'impronta carbonica percorrendo la strada della transizione energetica, praticare l'agricoltura intelligente, adottare processi di "cattura" del carbonio, o anche il semplice rimboschimento (anch'esso efficace per lo stoccaggio del carbonio a terra), sono misure che richiedono un cambiamento d'approccio, un apporto di ricerca e innovazione, il supporto di nuove tecnologie, e politiche mirate al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

A livello comunitario il Green Deal delinea, a tale scopo, un insieme di iniziative politiche proposte dalla Commissione europea che prevede una riduzione del 55% (rispetto ai livelli del 1990) delle emissioni di carbonio entro il 2030, e un obiettivo a più lungo termine di "zero emissioni" di carbonio entro il 2050. L'attuale tasso di riduzione italiano non è in linea con tali obiettivi di decarbonizzazione. Un lieve recupero c'è stato solo con il rallentamento delle attività produttive durante il lockdown, e ha comportato un generale miglioramento di tutti gli indicatori connessi al cambiamento climatico, tra cui una forte riduzione delle emissioni di CO₂, diminuite del 7,5% nel 2020 secondo le stime dell'Ispra - Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale. Ora, con la ripresa in atto, il nostro Paese dovrà realizzare una trasformazione significativa se vuole tenere fede agli impegni stipulati a livello internazionale, e il Pnrr - Piano per la ripresa e la resilienza è, a tale proposito, fortemente orientato a un sensibile aumento degli investimenti a favore della transizione energetica prevedendo, come richiesto dalle clausole di accesso al fondo Next Generation EU, che un minimo del 37% della spesa per investimenti e riforme debba sostenere gli obiettivi climatici.

Di tutto ciò parliamo con **Michele Crivellaro**, Business Unit "Energy Efficiency Coaching" manager di Alperia Bartucci, e agronomo con una pluriennale esperienza sui temi della sostenibilità in ambito agroalimentare, anche per capire in che modo le imprese operanti nel settore agricolo e vitivinicolo in particolare, possono operare per contribuire alla riduzione delle emissioni.

Dottor Crivellaro, partiamo innanzitutto dal significato di espressioni quali "Carbon footprint" o "Carbon neutrality".

Mentre una volta il focus era la Carbon footprint (impronta carbonica) e marginalmente la Carbon neutrality, oggi



MICHELE CRIVELLARO



si parla sempre più di Carbon neutrality e ancor più di Net-zero emissions, cioè emissioni nette zero. Con tali definizioni ci si riferisce alle emissioni di quell'insieme di gas che determinano i cambiamenti climatici e il cosiddetto effetto serra, e per i quali viene utilizzata come unità di misura la "tonnellata di CO₂ equivalente", che permette di "pesare insieme" emissioni di gas serra (GHG - Greenhouse gas) diversi, caratterizzati cioè da differenti potenziali di riscaldamento globale (GWP - Global warming potential).

Riconoscere, quantificare e analizzare le emissioni di GHG riconducibili alle attività sotto il controllo di un'azienda o collegate a un prodotto dell'azienda nel suo ciclo di vita, rappresenta il primo passo per definire un'adeguata strategia di Carbon neutrality. Infatti, contabilizzare i GHG emessi durante un periodo di attività, ad esempio in un anno ben preciso e significativo, consente la costruzione di una "baseline" di emissione su cui poi verificare le performance dell'organizzazione nel suo percorso di crescita sostenibile grazie alla definizione di KPI (Key Performance Indicator o Indicatori chiave di prestazione) di intensità carbonica (es.: tonCO₂e/unità specifica di settore) che consentono di valutare l'impronta carbonica in relazione alla crescita di business. Dove si verifica una crescita aziendale sostenibile, il ritmo di crescita del business aziendale è maggiore del ritmo di aumento dell'impronta carbonica (decoupling).

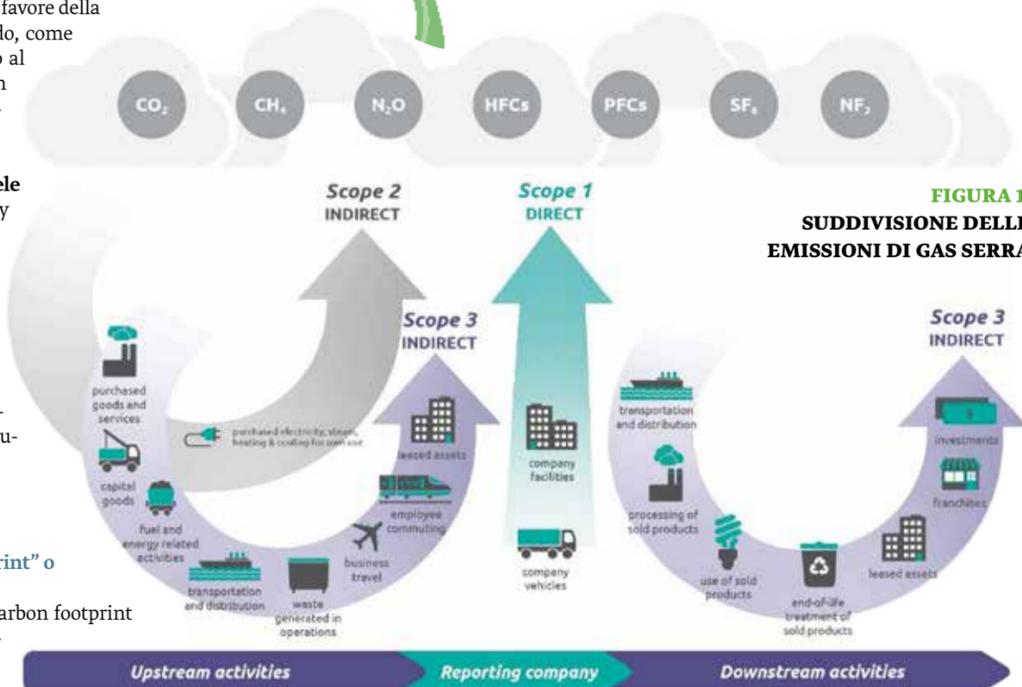
Inizialmente invece si era seguita la via "più breve" per essere Carbon Neutral: si emettevano, ad esempio, 100 tonnellate di CO₂ equivalente, e poi si acquistavano altrettanti Crediti di carbonio sul mercato. Oggi questa pratica, così semplicistica, è considerata greenwashing, poiché in un certo senso "certifica" che l'azienda non fa nulla per ridurre il proprio impatto ambientale. Il problema principale di tale comportamento, è che l'azienda in questo modo non diventerà mai "business CO₂ unlinked", ossia non svincolerà le sue emissioni dalla propria crescita di produzione e fatturato. Oggi quindi, la Carbon neutrality è sempre più intesa come un mix di interventi che portano l'azienda a ridurre le proprie emissioni, processo che prende il nome di "mitigazione", sino a neutralizzarle eventualmente attraverso l'acquisto di Crediti di carbonio a "compensazione" del residuo di emissione.

Net-zero emissions, invece, significa emissioni nette zero, ovvero qualsiasi GHG rilasciato in atmosfera è bilanciato da una equivalente quantità rimossa. Vale la pena ricordare che l'Intergovernmental Panel on Climate change (Ipcc) parla proprio di "zero netto" al 2050 ovvero emissioni nette globali pari a zero.

Dunque, per ridurre le emissioni di prodotto o quelle aziendali, si dovrà dapprima quantificarle. Esistono degli standard condivisi a livello internazionale per effettuare tali misurazioni?

Tipicamente la quantificazione delle emissioni dei gas serra avviene secondo due norme tecniche, entrambe appartenenti alla serie Iso 14000: una è la Iso 14064, suddivisa in tre parti, delle quali noi ci riferiamo alla 14064-1, relativa alla quantificazione e rendicontazione delle emissioni di gas serra a livello di organizzazioni; l'altra è la Iso 14067, che contiene le linee guida per la quantificazione e comunicazione della Carbon footprint a livello di prodotto. Tipicamente le emissioni di gas serra sono divise in tre grandi categorie (ora diventate sette ma semplificare aiuta la comprensione del tema), denominate "scopi" (Figura 1). Le emissioni di scopo 1 sono le cosiddette emissioni dirette, ossia le emissioni derivanti dalle installazioni di proprietà o sotto il controllo dell'organizzazione stessa dovuti tipicamente all'utilizzo di combustibili fossili (es. gas metano e/o gasolio). Poi ci sono le emissioni indirette, suddivise tra quelle di scopo 2, ovvero le emissioni indirette derivanti dalla generazione di energia elettrica, calore e vapore importati e consumati dall'azienda, e quelle di scopo 3, ovvero associate ad attività aziendali come lo spostamento casa-lavoro dei dipendenti, la produzione di beni e servizi acquistati dall'azienda, lo smaltimento dei rifiuti generati, eccetera.

Le emissioni di scopo 2 nel settore vitivinicolo derivano tipicamente dall'utilizzo di energia elettrica per far funzionare l'azienda: poiché per ottenere quell'energia occorrono centrali che la producono, è necessario contabilizzare le emissioni. Si tratta, in pratica, di controllare quanti kWh l'azienda consuma in un anno e da quali fonti tale energia sia ottenuta. Quest'ultimo aspetto è rilevante poiché se il fornitore di energia elettrica



Biochar: il sequestro della CO₂ si fa energia e ammendante

utilizza combustibili fossili ci si troverà a dover contabilizzare emissioni di CO₂ superiori a quelle che si conteggerebbero se il fornitore utilizzasse un mix di fonti fossili e rinnovabili, e tali emissioni potrebbero addirittura azzerarsi se il fornitore usasse fonti 100% rinnovabili. Le emissioni di scopo 3 sono anch'esse indirette, e derivano dalla filiera a monte e a valle del sito produttivo aziendale. Esse riguardano le emissioni derivanti dai trasporti, dal packaging, dai viaggi d'affari, dalla fase d'uso dei prodotti (per il vino generalmente non sono previste ulteriori emissioni ma per la pasta, ad esempio, vanno contabilizzate le emissioni relative alla cottura), via via sino allo smaltimento. Le emissioni di scopo 3 costituiscono spesso la parte più rilevante delle emissioni. Diventa quindi fondamentale rapportarsi con i propri fornitori in modo diverso, poiché gran parte della propria impronta carbonica dipende proprio dalla catena di fornitura e distribuzione, e le imprese partner vanno sensibilizzate sul tema dell'impatto ambientale o coinvolte, se necessario, in progetti che consentano a tutti di ridurre le proprie emissioni. Alcune aziende, ad esempio, lo hanno fatto riducendo il peso della bottiglia.

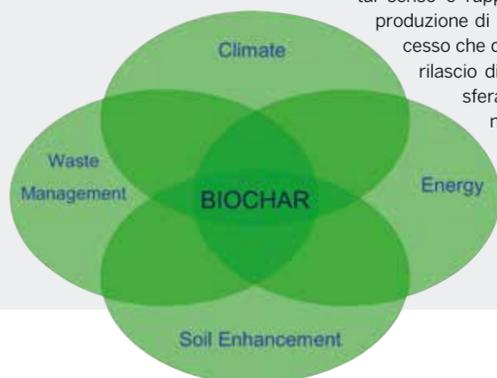
Esistono, ad oggi, degli obblighi per le imprese di raggiungere la Carbon neutrality? E in ogni caso perché, rendicontare le proprie emissioni e intraprendere progetti di riduzione o neutralizzazione della propria impronta carbonica, diventa sempre più importante?

Dal punto di vista legislativo non esiste ancora un'obbligatorietà di raggiungere la Carbon neutrality, ma all'interno di recenti indicazioni comunitarie, potranno essere ritenuti investimenti in attività ecosostenibili, solo quelli che contribuiscono ad almeno uno dei sei obiettivi definiti dal Regolamento UE 852/2020, ossia, "mitigazione dei cambiamenti climatici, adattamento ai cambiamenti climatici, uso sostenibile e protezione delle acque e delle risorse marine, transizione verso un'economia circolare, prevenzione e riduzione dell'inquinamento e protezione e ripristino della biodiversità e degli ecosistemi", senza danneggiare significativamente nessuno degli altri. Il primo degli obiettivi richiamati dal regolamento è proprio la mitigazione dei cambiamenti climatici. Come anticipato precedentemente, mitigare significa ridurre le proprie emissioni di anidride carbonica e realizzare progetti per favorirne il riassorbimento, ad esempio attraverso la produzione di biochar, un ammendante in grado di sequestrare la CO₂ (vedi Box dedicato al Biochar).

Lo stesso Pnrr è destinato, come abbiamo visto, a sostenere obiettivi climatici per un minimo del 37% della spesa, così come gran parte dei Piani di sviluppo rurale o Ocm vino regionali, quindi il segnale che giunge da parte del legislatore è molto chiaro. Altrettanto evidente è il messaggio che arriva da banche o istituti di credito finanziario/assicurativi, i quali chiedono che nel prospetto di un progetto siano riportati non solo gli aspetti finanziari ma anche quelli non finanziari. La stessa "Garanzia green" di Sace, nei criteri di eligibility, richiede l'attuazione di almeno uno dei sei obiettivi previsti dal regolamento 2020/852. Pertanto, da ora in poi, il focus delle aziende dovrà essere non solo quello di quantificare le proprie emissioni di GHG, che comunque è un esercizio che va fatto ma, una volta misurate le stesse a una certa data, realizzare progetti che consentano di mitigarle e verificare il decoupling.



La produzione di biochar permette di valorizzare al meglio i residui agricoli attraverso la generazione di energia rinnovabile, la mitigazione delle emissioni di gas serra, l'ottenimento di un ammendante e, soprattutto, la possibilità di conseguire e negoziare Crediti di carbonio



I sottoprodotti agricoli e gli scarti, che un tempo comportavano costi di smaltimento, oggi si trasformano in risorsa economica e strumento di mitigazione dei cambiamenti climatici. La valorizzazione energetica dei residui di potatura, ad esempio, può comportare vantaggi quali l'incremento dell'autonomia energetica delle aziende agricole, il risparmio di energia fossile, e la diversificazione delle fonti di reddito.

Un'interessante tecnologia in tal senso è rappresentata dalla produzione di biochar: un processo che da un lato evita il rilascio di CO₂ nell'atmosfera dovuto alla fermentazione (se non addirittura all'incendio) dei residui di potatura, e dall'altro se-

questra l'anidride carbonica in un carbone vegetale che può essere redistribuito sui suoli coltivati. La biomassa di sarmenti, infatti, può essere usata come input in un processo di "pirolisi" che permette di ottenere una miscela di gas combustibili (syngas) con un potere calorifico pari al Gpl utilizzabile per fornire energia alle varie utenze di cantina, e contribuire ad abbattere i costi. Il residuo di tale processo di gassificazione è una sorta di carbone, detto biochar, appunto, che può essere utilizzato per scopi agricoli come ammendante. Il biochar è in grado di assorbire ingenti quantità di acqua, da rilasciare lentamente, contrastando così i fenomeni di carenza idrica e ristabilendo l'equilibrio minerale nel suolo. La sua alta porosità, inoltre, migliora la struttura e le proprietà meccaniche del terreno dove viene distribuito, e costituisce un habitat

in grado di influenzare positivamente le attività della microflora e microfauna del terreno, requisito fondamentale nell'ecologia del suolo e più in generale nel sistema agricolo. Non da ultimo, il biochar è in grado di sequestrare il carbonio sottraendolo all'atmosfera, e riducendo così l'emissione di gas serra. Numerose sperimentazioni sono in corso, e i riscontri sino ad ora conseguiti sono favorevoli, cosicché la produzione di biochar è considerata tra le più promettenti strategie di mitigazione del cambiamento climatico per via dei significativi margini di abbattimento delle emissioni di anidride carbonica. Grazie alla produzione di biochar le imprese agricole potranno, oltre che mitigare le proprie emissioni, addirittura generare crediti di carbonio negoziabili sui mercati regolamentati per la compensazione delle emissioni di CO₂. (M.T.)



GAS SERRA: l'agroalimentare e le sue emissioni



Quante sono le emissioni di gas serra indotte dalla produzione, lavorazione, distribuzione e conservazione dei prodotti alimentari? I dati e i calcoli relativi al 2015 parlano chiaro: le emissioni riconducibili ai sistemi alimentari, dai cambiamenti nella destinazione d'uso dei terreni alla produzione agricola, dagli imballaggi alla gestione dei rifiuti, hanno prodotto 18 miliardi di tonnellate di biossido di carbonio. Una cifra che equivale al 34% delle emissioni totali e che, fortunatamente, sta progressivamente diminuendo (nel 1990 era il 44%), anche se le emissioni generate dai sistemi alimentari hanno continuato ad aumentare in termini assoluti. Questa è una delle evidenze messe in luce dallo studio condotto da Francesco Tubiello, statistico ed esperto in cambiamenti climatici presso la Fao, in collaborazione con ricercatori dello European Commission's Joint Research Centre. Lo studio si basa su una nuova banca dati, denominata Edgar-Food, in cui sono riportate informazioni raccolte negli anni dal 1990 e utilizza i dati già raccolti dalla Fao nel suo Faostat, dove sono presenti le informazioni relative a molteplici settori di 265 Paesi e territori, a partire dal 1961 ad oggi. A questo proposito lo Special Report "Climate change and Land" re-

alizzato dall'Intergovernmental Panel on Climate change (Ipcc) ha recentemente attribuito al sistema alimentare un volume compreso tra 11 e 19 miliardi di tonnellate di emissioni all'anno con alcuni dati interessanti:

- 1 circa due terzi delle emissioni dovute ai sistemi alimentari globali provengono dall'agricoltura, dallo sfruttamento del suolo e dalle modifiche della destinazione dei terreni, e se da un lato il calo della deforestazione porta riduzioni significative, dall'altro aumenta il contributo delle attività a valle come la lavorazione e la refrigerazione degli alimenti;
- 2 la catena del freddo ha visto incrementare il proprio contributo (5% delle emissioni globali). Infatti nei Paesi industrializzati si è registrato un aumento delle emissioni di gas fluorurati a effetto serra. La refrigerazione è ormai responsabile di quasi la metà del consumo energetico da parte del settore della vendita al dettaglio e della rete dei supermercati, le cui emissioni sono più che quadruplicate in Europa dal 1990.
- 3 gli imballaggi contribuiscono per il 5,4% circa alle emissioni globali generate dai sistemi alimentari, variando ovviamente da prodotto a prodotto e in funzione del tipo di imballaggio. (M.T.)



GORTANI ENGINEERING:
l'offerta integrata di progettazione e sviluppo di soluzioni "chiavi in mano".

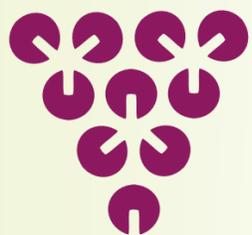
SE PUOI PENSARLO, PUOI FARLO.

Tecnologie avanzate per la vitivinicoltura

Made in Italy

GORTANI

www.gortani.com



enovitis

IN CAMPO

ORGANIZED BY



UNIONE ITALIANA VINI

PROVE DI MACCHINE NEL VIGNETO

1-2 LUGLIO 2021

PICO MACCARIO
MOMBARUZZO (AT)

www.enovitisincampo.it
info@enovitis.it

CON IL SUPPORTO DI



CON IL PATROCINIO DI



Comune di Mombaruzzo



CASE HISTORY

FIRRIATO



Tenuta di Baglio Soria



Tenuta di Borgo Guarini

Carbon neutrality: dalla teoria alla pratica

È stata la prima cantina italiana ad annullare il proprio impatto sull'ambiente portando a zero il bilancio di emissioni di gas serra: si tratta di Firriato, 470 ettari in regime biologico, e sei tenute, situate tra il Trapanese e il territorio etneo, all'interno delle quali vige una scrupolosa, scientifica, sistematica attenzione al rispetto dell'ambiente e un oculato utilizzo delle risorse. Un approccio che ha portato l'azienda siciliana ad ottenere, nell'aprile 2019, la certificazione di "Carbon neutrality", secondo il protocollo Dnv che garantisce la neutralizzazione delle emissioni di gas serra mediante la quantificazione, la riduzione e la compensazione delle stesse. Un traguardo pionieristico, frutto di un impegno costante, di azioni misurate e misurabili che, attraverso cospicui investimenti e buone pratiche, ha comportato il ripensamento dell'intero processo produttivo in un'ottica sostenibile. "Una certificazione di processo come questa - spiega **Federico Lombardo di Monte Iato**, chief operating officer dell'azienda - entra a far parte della filosofia aziendale, coinvolge l'intera organizzazione nell'applicazione di una metodologia unica per tutta la produzione. Quando ho iniziato a parlare di Carbon neutrality non erano in molti a crederci e devo dire che ancora oggi si conosce poco. È un approccio alla problematica molto strutturato, complesso da trasmettere al consumatore. Tantissimi player di settore paventano la riduzione delle emissioni ma spesso sono claim di marketing. Noi volevamo creare un sistema di sostenibilità ambientale reale e credibile".

In vigna e (soprattutto) in cantina

Già da molti anni, in vigneto, Firriato utilizza metodi di coltivazione in biologico, pratiche agronomiche di precisione, macchinari a efficienza energetica e basse emissioni. Ma si tratta solo del 20% del suo impegno per la sostenibilità che si fa ancora più massiccio quando si entra in cantina. "Spesso - spiega Federico Lombardo di Monte Iato - si commette l'errore di pensare che la sostenibilità si faccia in vigna. È invece un tema onnicomprensivo che riguarda ogni aspetto della filiera. Il principale problema della formazione dei gas serra è legato alla produzione di energia elettrica. Porre in essere delle politiche di risparmio energetico è fondamentale per evitare di immettere nell'ambiente tonnellate

di CO₂ equivalente. Abbiamo classificato tutte le risorse che concorrevano alla generazione della sostenibilità ambientale nel mondo del vino ed abbiamo lavorato su ognuna di essa". Nel tempo, Firriato si è dotata di sistemi di fitodepurazione e di recupero dell'energia termica dell'acqua calda. È intervenuta sulle strutture sia per garantire l'isolamento termico che per sfruttare la forza di gravità in fase di spostamento delle masse di vino. Ha stipulato contratti di fornitura di energia elettrica con aziende che utilizzano energie rinnovabili.

Grazie agli investimenti fatti, dal 2014 al 2017 le tonnellate di CO₂ equivalente prodotte dall'azienda si sono ridotte del 41%. Il consumo di energia elettrica per bottiglia di vino prodotta



FEDERICO LOMBARDO DI MONTE IATO

oggi è di 0,36 kWh contro gli oltre 0,45 relativi al periodo precedente all'installazione dei sistemi di convezione d'aria per la protezione termica delle vasche. Negli ultimi 4 anni, i consumi idrici in cantina sono diminuiti del 40%. Oggi il volume d'acqua impiegato per bottiglia di vino prodotta è 0,32 litri contro gli 0,42 circa precedenti. Allo stesso tempo, è stato ridotto il peso di alcune delle bottiglie e sono stati selezionati materiali riciclati, riciclabili o biodegradabili. In vigna, ad esempio, per la legatura viene utilizzato un filo biodegradabile. "Scegliere i materiali giusti è fondamentale. A volte è stato difficile trovarli, soprattutto a prezzi vantaggiosi, senza considerare che vanno testati e devono risultare funzionali", racconta Federico Lombardo di Monte Iato.

Le certificazioni

In Firriato, il percorso verso la sostenibilità ha le sue radici quasi fin dalla fondazione dell'azienda. I primi investimenti per l'efficiamento e il

risparmio energetico risalgono al 1998. Dal 2007, tutta la produzione di uva e olive è stata riconvertita in biologico certificato. Nel 2010, con un progetto di "relamping" tutte le luci sono state sostituite con lampadine a basso consumo. Nel 2014, la svolta fondamentale: l'azienda ottiene la certificazione Iso 14064 grazie alla quale è possibile misurare le emissioni di tutto il ciclo produttivo. "Quando abbiamo iniziato a parlare di emissioni nell'ambito del vino non esistevano neppure studi di riferimento, né un sistema di calcolo delle emissioni nell'ambito vino - ricorda Lombardo di Monte Iato - Siamo stati la prima cantina in Europa a certificare, nel 2014, tutta la

produzione Iso 14064 Carbon Footprint". A partire da quel momento, per ogni risorsa - biodiversità, aria, acqua, energia elettrica, materiali - Firriato ha scelto una norma internazionale di riferimento che guidasse il suo agire. "Una norma internazionale - spiega Lombardo di Monte Iato - ha insito un concetto scientifico e questo era quello che volevamo. Inoltre, ciò permette di entrare nella logica del PDCA (Plan - Do - Check - Act) spingendo a un miglioramento continuo delle performance ambientali a ogni ciclo di certificazione". Nel 2015, Firriato porta a casa anche la certificazione Iso 14001 che riguarda il riciclo della quasi totalità

dei materiali utilizzati: dal vetro delle bottiglie alla carta per le etichette, dai cartoni per l'imballaggio fino alle capsule. Tutti i prodotti di scarto vengono censiti, classificati e consegnati per il riciclo.

Nel 2018, arriva da parte di DNV la certificazione Iso 50001:2011 per l'efficiente sistema di gestione energetica nella produzione dei vini ottenuta grazie alla riduzione dei consumi energetici e allo sfruttamento razionale dell'energia prodotta da fonti rinnovabili. Dello stesso periodo anche la certificazione Iso14046-1 Water Footprint che fa riferimento a una gestione dell'acqua senza sprechi o eccessi. "Partiti dalla Iso 14064, abbiamo calcolato la nostra impronta che, da quel momento, è stata ridotta attraverso investimenti per l'efficiamento energetico e per la riduzione delle emissioni", dice Lombardo di Monte Iato. L'impronta residua è infine stata compensata secondo il protocollo Dnv, che richiede la certificazione delle compensazioni. Firriato ha

È stata la prima cantina italiana ad annullare il proprio impatto sull'ambiente portando a zero il bilancio di emissioni di gas serra. Un modello produttivo improntato alla sostenibilità, costruito fin dalla fondazione dell'azienda e certificato nei vari step raggiunti. Prossimo obiettivo, da qui a 5 anni, è superare la Carbon neutrality e arrivare a un bilancio in positivo

di ANTONELLA GENNA

Grappolo di Nero d'Avola



così realizzato attività di rimboscimento partecipando a un progetto Vcs (Verified Carbon Standard) di riforestazione in Madagascar condotto da Verra (www.terra.org). Con lo stesso meccanismo, sono stati realizzati impianti per le energie rinnovabili in Paesi del Terzo Mondo: "Ciò - spiega Lombardo di Monte Iato - è molto importante per ridurre l'uso dei combustibili più inquinanti".

A tutto questo, si aggiunge la certificazione 1221/2009 con cui l'Emas ha attestato l'applicazione delle best practices per la tutela della sostenibilità ambientale per Baglio Soria e Cavanera Etnea e per il monitoraggio e le prestazioni ambientali delle cantine di Trapani e dell'Etna. Nella tenuta di Cavanera, ad esempio, si ricorre all'impiego di sifoni a espansione ma soprattutto all'uso delle risorse naturali: qui le colate laviche, la cui esposizione a nord favorisce il mantenimento di basse temperature, sono state riconvertite in spazi di immagazzinamento per le bottiglie di metodo classico.

"Firriato è arrivata ad un livello di maturità tale per cui tutto questo non rappresenta più un sistema complesso. Ma siamo consapevoli che gli alti costi, a cicli biennali, limitano la diffusione della Carbon neutrality. Necessita inoltre di un approccio manageriale e di specifiche competenze, difficili da trovare nelle piccole e medie aziende italiane - continua Lombardo di Monte Iato, che già guarda oltre -. Non so se essere Carbon neutral ci permetterà di aumentare le vendite, spero ci porti una percezione migliore da parte degli stakeholders. Il nostro obiettivo da qui a 5 anni è superare la Carbon neutrality e arrivare a un bilancio in positivo".

CASE HISTORY



CANTINESETTESOLI
viticoltori in Sicilia dal 1958

di ANTONELLA GENNA



Mandarossa Winery (Menfi)



La cooperativa siciliana ha ottenuto lo scorso anno la certificazione Viva, che premia l'organizzazione aziendale nel suo complesso, e non solo il prodotto, nella sua attenzione e impegno concreto per il territorio, per il risparmio delle acque e dei consumi energetici, per l'impronta carbonica e per una gestione del vigneto sostenibile. Un punto di arrivo ma anche una nuova partenza, in un percorso che si costruisce passo dopo passo

La scelta della sostenibilità deve diventare un fatto culturale

Nel febbraio 2020, Settesoli, cooperativa siciliana con sede a Menfi, in provincia di Agrigento, ha ottenuto la certificazione Viva - "La Sostenibilità della Vitivinicoltura in Italia" rilasciata dal Ministero dell'Ambiente della tutela del territorio e del mare. Pensata per monitorare e migliorare le performance delle aziende in termini di sostenibilità, Viva si basa sulla valutazione di quattro indicatori: aria, acqua, territorio e vigneto, quest'ultimo assente per Settesoli in qualità di cooperativa. "Si tratta di una certificazione che premia l'organizzazione aziendale nel suo complesso, non solo il prodotto, e che ci permetterà di differenziarci sul mercato come produttori di vini sostenibili, mettendo in risalto l'attenzione per il territorio, per il risparmio delle acque, per l'impronta carbonica e per una gestione del vigneto sostenibile - spiega il presidente **Giuseppe Bursi** -. Su questo territorio, che considero ancora integro, con un litorale non cementificato e un bel paesaggio, ci siamo posti l'obiettivo di promuovere l'adozione di canoni di coltivazione rispettosi dell'ambiente e di un continuo miglioramento delle performance ambientali. Per noi rappresenta un valore aggiunto ma lo è anche per i consumatori che, a maggior ragione dopo l'esperienza della pandemia, sono sempre più consapevoli della necessità di questo tipo d'attenzione. Non si tratta solo di un fatto commerciale. Il rispetto per l'ambiente va percepito come rilevante per il futuro. La certificazione Viva dimostra che stiamo lavorando nella direzione giusta".

Aspetti sociali e ambientali
Per una cooperativa che raccoglie circa 2.000 agricoltori, con quasi 1.000 ettari di vigneto in biologico, uno degli aspetti più importanti è proprio il coinvolgimento della base sociale: "Stiamo lavorando affinché tutti gli attori siano consci del cor-



GIUSEPPE BURSI

retto modo di operare. Ci sono tecniche agronomiche che si tramandano di padre in figlio ma che non sono rispondenti agli studi e alle tecniche di coltivazione sostenibili. Per supportare i nostri agricoltori in questo percorso abbiamo messo a loro disposizione una squadra di agronomi che li accompagna nella strutturazione del sistema. Stiamo inoltre organizzando una serie d'incontri e webinar sia con i produttori che con i tecnici, in modo da concordare una strategia comune", racconta Bursi. Un impegno a 360° gradi che si concretizza anche nel controllo delle rese per ettaro, del corretto smaltimento dei rifiuti e dei prodotti fitosanitari utilizzati. "Eseguiamo periodicamente dei controlli, a nostre spese, sia sulle foglie che sulle uve, per verificare se sono presenti tracce di anti-parassitari - spiega Bursi -. Stiamo cercando di spingere verso la pratica dell'inerbimento, evitando lavorazioni profonde, facendo comprendere che più garantiamo il mantenimento della sostanza organica maggiori saranno i benefici, sia in termini di resa che di qualità delle uve". A tutto questo, si associa un modello di gestione aziendale che mira a ridurre sempre più emissioni e

sprechi. "Ogni anno - spiega il presidente Bursi - dobbiamo dimostrare a chi ci controlla che abbiamo una gestione efficiente di tutto. Dobbiamo misurare i vari aspetti dei nostri cicli produttivi per verificare l'efficienza in fase di trasformazione e la riduzione della quantità di gas serra generata".

Le certificazioni Carbon Footprint e Water Footprint

Il percorso di Settesoli ha avuto un impulso particolare negli ultimi due anni ma è stato agevolato dalla sussistenza delle pre-condizioni, considerato che la cooperativa lavora in questa direzione ormai da un decennio. Da qui la decisione di ottenere le certificazioni Carbon Footprint e Water Footprint, arrivate entrambe nel febbraio 2019, che hanno rappresentato le basi per poi arrivare a Viva. Le due certificazioni misurano rispettivamente l'impronta di carbonio e l'impronta idrica con approccio Lca (Life Cycle Assessment). Ciò permette di monitorare le tonnellate di CO₂ equivalente generate in tutte le fasi di lavorazione e trasformazione del prodotto. "I parametri - spiega **Davide Tommasi**, responsabile Assicurazione e Controllo Qualità di Settesoli

- prendono in considerazione molte variabili: dalle materie prime alle lavorazioni interne, comprese le trasferte di lavoro e gli spostamenti dei dipendenti, fino alla distribuzione del prodotto finito. Si analizza tutto e si calcola quante tonnellate di CO₂ sono state generate, quanta acqua si è utilizzata e quanta è stata degradata dal punto di vista qualitativo". Partendo dalla fotografia iniziale, l'azienda può poi programmare gli step migliorativi.

"Abbiamo lavorato - spiega Tommasi - sia per ridurre il quantitativo di acqua che utilizziamo sia per migliorare le caratteristiche dell'acqua in uscita". Con questo scopo, presso la sede principale dell'azienda è stato installato un sistema di pressurizzazione che alimenta l'acqua usata per i lavaggi dei macchinari di cantina e dei piazzali esterni. In tal modo, con una quantità minore di acqua, si ottiene lo stesso risultato. Ciò ha permesso un taglio drastico del consumo idrico passato dagli 86mila metri cubi di acqua del 2019 ai 42mila consumati nel 2020. A settembre dello scorso anno inoltre Settesoli ha proceduto a un upgrade dell'impianto di depurazione della sede principale con la realizzazione di un impianto gemello per la parte di trattamento biologico e di sedimentazione secondaria che permette rese, in termini di effluente, migliore del precedente. "Lo stesso impianto di depurazione - spiega Tommasi - ha conseguenze anche sull'indicatore aria, avendo un'insufflazione di acqua dal fondo che richiede un minor consumo di energia e dunque meno emissioni. In più, eliminando rifiuti prima generati ha ripercussioni anche sull'indicatore territorio". Un aspetto determinante è il consumo di energia elettrica: attualmente Settesoli ha 7 impianti fotovoltaici dislocati nelle diverse sedi che complessivamente coprono il 30% del fabbisogno energetico dell'azienda. Al completamento degli interventi sulla nuova cantina di Mandrarossa, dove tutto il

soffitto sarà coperto da pannelli fotovoltaici, la capacità interna di Settesoli salirà al 40%. Allo stesso tempo, per alcune utenze particolarmente energivore, come gruppi di raffreddamento e compressori, si sta procedendo all'installazione d'impianti sottoinverter che, richiedendo energia solo quando serve, limitano il consumo. "Stiamo inoltre mettendo sotto misuratori energetici tutte le utenze della sede principale - spiega ancora Tommasi -. Questo ci permetterà di ottenere le informazioni necessarie per veicolare i futuri investimenti". Grazie all'insieme di interventi messi in atto, Settesoli è passata da un consumo di 915 Tep (Tonnellate Equivalenti di Petrolio) registrato nel 2016 agli 899 Tep del 2019. Per quanto riguarda l'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici, si è passati da un autoconsumo del 93% nel 2015 al 97% del 2019.

In questo contesto, neppure le bottiglie sono passate inosservate: "Ci stiamo impegnando per eliminare tutte quelle che superano i 550 grammi, che magari sono anche le più importanti, perché questo consente uno smaltimento più facile", spiega il presidente.

"È un processo che bisogna costruire passo dopo passo - dice ancora Bursi - se si vuole arrivare, come vogliamo fare noi, ad un marchio di sostenibilità. In questo percorso, Viva è solo una parte. Bisogna mettere insieme agricoltori e trasformazione e ognuno, per il suo ruolo, deve rispettare determinate regole. Il nostro obiettivo è portare avanti una sostenibilità che riguarda non solo il vino ma anche il paesaggio che ci circonda. Per le future generazioni, abbiamo il dovere di salvaguardare quello che, per fortuna, nel nostro territorio ancora esiste: un ambiente piacevole, dove il vigneto viene coltivato in una certa maniera. Si tratta di un progetto abbastanza complesso - conclude - che ci vede coinvolti con investimenti importanti ma su cui siamo intenzionati a spingere. La scelta della sostenibilità deve diventare un fatto culturale".



DAVIDE TOMMASI



metalux

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



+39 0421 331266

info@metaluxsa.com, info@metaluxcapsule.it

web: metaluxsa.com, metaluxcapsule.it

PROGETTO ECOLOG: tra ambiente, logistica e trasporti



L'iniziativa, ideata e sviluppata a più mani, ha molteplici scopi: da un lato ridurre il traffico pesante sulle strade strette e tortuose che percorrono le colline di Langa e Roero, dall'altro abbassare in modo anche significativo la quantità di CO₂ immessa nell'atmosfera e dall'altro ancora accompagnare in modo costruttivo l'attività commerciale delle aziende vitivinicole di questo speciale territorio. Al via la fase sperimentale

di GIANCARLO MONTALDO

Si scrive sinteticamente "Ecolog", ma il significato è molto più articolato e complesso. Il progetto, ideato e sviluppato a più mani, ha molteplici scopi: da un lato ridurre il traffico pesante sulle strade strette e tortuose che percorrono le colline di Langa e Roero, dall'altro abbassare in modo anche significativo la quantità di CO₂ immessa nell'atmosfera e dall'altro ancora accompagnare in modo costruttivo l'attività commerciale delle aziende vitivinicole di questo speciale territorio. Oltre a essere innovativo e promettente, il Progetto Ecolog si è rivelato così importante agli occhi della società e dei suoi responsabili che alla sua presentazione hanno preso parte anche il



ALBERTO CIRIO

presidente regionale Alberto Cirio e l'assessore all'Agricoltura Marco Protopapa, a conferma della necessità impellente di fare qualcosa di concreto per creare equilibrio tra le esigenze operative delle aziende e le concrete necessità di salvaguardia dell'ambiente nella sua globalità. A promuovere Ecolog sono stati nei mesi scorsi il Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani e la Coldiretti Cuneo, che nel loro progetto hanno trovato il supporto dell'Unione di Comuni Colline di Langa e del Barolo e dell'Associazione per il Patrimonio dei Paesaggi Vitivinicoli di Langhe-Roero e Monferrato. Nelle settimane scorse è iniziata la fase sperimentale che già sta coinvolgendo 30 aziende vitivinicole sparse nel territorio collinare di Langa e Roero, promettendo

moltissimi altri proseliti e, soprattutto, proponendosi come esempio virtuoso per le tante zone vitivinicole italiane, che hanno caratteri territoriali simili all'Albese. Caratteri che ha ricordato con puntualità lo stesso presidente **Alberto Cirio**: "Le Langhe e il Roero sono un territorio fragile, di piccole dimensioni, percorso da una rete stradale di portata contenuta, dove la presenza di un traffico formato da autoarticolati e autotreni - quelli che sono necessari a movimentare piccole e grandi partite di vino dirette ai mercati nazionale e internazionale - rischia di essere un peso eccessivo, capace di mettere a repentaglio l'ambiente e la salute stessa dei suoi abitanti. Senza trascurare il rischio concreto di una negativa interferenza con un

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
Maurizio Tagliani, Fabio Ciarla, Rosario Faggiano, Antonella Genna, Giancarlo Montaldo, Alessandro Maurilli, Domenico Pessina, Davide Facchinetti

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

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

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

GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it

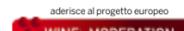
Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



aderisce al progetto europeo



CHOOSE | SHARE | CARE

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

VINPLAST[®]

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



È un prodotto



Via Revello 38 - 12037 Saluzzo (CN) | Tel. +39 0175 217560 - 1953000 | www.cmp-plast.it - info@cmp-plast.it





Ecolog in numeri

Attualmente sono circa 300 i chilometri percorsi in media da un mezzo sul territorio di Langa e Roero (ingresso e uscita); per contro, i chilometri percorsi in media da un mezzo Ecolog sono circa 260. Per motivi di insaturazione e gestione non condivisa delle prenotazioni, i volumi gestiti attualmente sono intercettati da 30 mezzi al giorno; con Ecolog questo numero scende a 20. In totale, i chilometri percorsi sul territorio da tutti i camion passano, in media, da 9.000 km/gg a 5.200 km/gg. La CO₂ si riduce almeno del 40-50%, grazie alla riduzione del numero di camion e dei km percorsi, passando da circa 8 mln di grammi/gg di CO₂ emessa a 4,5 mln grammi/gg di CO₂ emessa, in caso di veicoli diesel. Se i veicoli attuali venissero sostituiti da veicoli Gnl (gas naturale liquefatto) si passerebbe da circa 8 mln grammi di CO₂ emessa/gg a 3,8 mln grammi di CO₂ emessa/gg.

flusso turistico molto qualificato, costruito in decenni di lavoro progettuale, con grande fatica, intuizioni strategiche e innegabile propensione all'accoglienza".

Il progetto in concreto

Ecolog sembra essere il classico "uovo di Colombo", come ha raccontato con semplicità **Matteo Ascheri**, presidente del Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani: "Lo spunto ci è venuto da un problema, per il quale abbiamo cercato di individuare una soluzione che non fosse solamente sostenibile dal punto di vista ambientale, ma risultasse anche fortemente innovativa e vantaggiosa per le cantine. Per questo, Ecolog punta a riformare completamente la logistica del nostro settore, anticipando quello che sarà un cambiamento necessario in un'ottica, anche europea, di transizione digitale e orientata alla green economy".

I problemi essenziali da cui sono partiti i promotori del progetto sono due:
- ridurre, se non annullare del tutto, la congestione del traffico pesante nelle strade interne al territorio di Langa e Roero, per evitare tutte le problematiche appena accennate (rischi per l'ambiente, danni per la salute, condizionamento negativo per il turismo di qualità);

- affiancare le imprese vitivinicole del territorio nelle vendite all'estero sia come sviluppo dell'e-commerce, sia come opportunità di servizio per coloro che arrivano dai Paesi più lontani del mondo, magari viaggiando in aereo, e non sarebbero in grado di fare acquisti e portarseli al proprio domicilio.

Consorzio e Coldiretti, pur conoscendo i problemi, non avevano in casa le professionalità e i know-how per affrontare le questioni e risolverle. Perciò, hanno cercato sul territorio i partners capaci di fornire le soluzioni più adeguate in fatto di organizzazione, di logistica e di trasporto. Così, sono stati coinvolti due operatori specializzati, la Sandri Trasporti e Tesisquare®. Collaborazione di filiera e innovazione. Nel concreto, Tesisquare® ha sviluppato una specifica piattaforma digitale, sulla quale le aziende aderenti al progetto inseriscono gli ordini e prenotano il ritiro della merce. Con il coordinamento di Sandri Trasporti, le varie partite vengono ritirate presso le cantine avvalendosi di piccoli mezzi a basse emissioni. Questi, percorrendo il tragitto più breve possibile e sempre a pieno carico, ritirano gli ordini dalle cantine, convogliandoli in un hub fisico, da cui successivamente partono verso i mercati di destinazione.

Un ulteriore elemento che potrebbe far decollare il progetto è rappresentato dal controllo ambientale del trasporto e del magazzino: sia i mezzi di raccolta che il magazzino centrale - per ora quello gestito da Sandri Trasporti a Cinzano di Santa Vittoria d'Alba - dispongono di un accurato controllo della temperatura, per evitare che i vini tenuti fino al momento del ritiro in condizioni ottimali possano essere negativamente influenzati da un trasporto o da un immagazzinamento senza particolari attenzioni.

Dalla fase sperimentale ai futuri sviluppi
Come abbiamo detto, oggi il progetto è in una fase sperimentale e può contare sull'adesione



MATTEO ASCHERI



FABIANO PORCU

delle prime 30 aziende vitivinicole che hanno intuito l'apporto strategico dell'iniziativa. Tuttavia, le opportunità di sviluppo sono enormi già solo tenendo conto dei volumi di produzione che ogni anno possono essere interessati a questo tipo di movimentazione. Escludendo il mondo dell'Asti e del Moscato d'Asti, il territorio di Langa e Roero produce ogni anno circa 80 milioni di bottiglie di vini Doc e Docg. Di queste, 65 sono i milioni di pezzi che rientrano nell'attività di tutela e gestione del Consorzio albeso. Inoltre, almeno il 60% di questo volume di produzione è in mano ad aziende di piccola e media dimensione, che stanno assistendo con interesse alla sperimentazione di questo progetto. È probabile che le aziende grandi abbiano minori problemi di questo tipo, anche perché spesso dispongono già di propri magazzini localizzati in posizioni strategiche rispetto alla rete autostradale. Tuttavia, non è escluso che anche le strutture dimensionalmente più grandi - magari per le loro produzioni di minore sviluppo quantitativo - possano guardare con attenzione agli sviluppi di questo lavoro.

Terminata e con esito positivo l'attuale fase sperimentale, il progetto potrebbe avere ulteriori sviluppi sia come aziende coinvolte, sia come trasportatori interessati, purché questi ultimi posseggano i requisiti minimi stabiliti dal protocollo di lavoro finalizzato a ridurre l'impatto ambientale per una migliore vivibilità del territorio. Già recentemente c'è stata una nuova adesione: l'azienda Santi Trasporti ha condiviso il progetto Ecolog e quanto prima metterà a disposizione i propri mezzi, i propri magazzini e la propria esperienza organizzativa. "Il progetto - ha dichiarato **Fabiano Porcu**, direttore di Coldiretti Cuneo - mira a ottimizzare la spedizione delle bottiglie, ma in futuro prevediamo di coinvolgere nel lavoro anche la fornitura del materiale in entrata e di estendere il sistema a tutte le cantine dell'area Unesco e ad altri settori produttivi, sempre legati a quell'agroalimentare di qualità che ha preso spunto dal mondo del vino per avviare i propri meccanismi di sviluppo".

Su Misura.

Il frutto di una passione tutta italiana.

MACCHINE ETICHETTATRICI CON PIATTELLO

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

Per le nuove generazioni fare vino è sempre più un green deal



di ALESSANDRO MAURILLI

Riciclo, riduzione della chimica ed energie rinnovabili, ma anche mobilità elettrica, selezioni mirate dei fornitori e certificazioni riconosciute: fare il vino è sempre più un green deal per le nuove generazioni, che fanno della propensione alla sostenibilità un modus operandi nel quotidiano e un fattore di competitività. È quanto emerge da un sondaggio di Agivi, l'Associazione giovani imprenditori vinicoli italiani under 40 di Unione Italiana Vini che ha indagato l'attitudine green dei suoi associati. "Da tempo registriamo una sensibilità diffusa e crescente su questi temi anche stimolati dai progetti di UIV - spiega la presidente di Agivi, **Violante Gardini Cinelli Colombini** - per questo abbiamo deciso di provare a misurare quanto il rispetto per l'ambiente influenzi le scelte

aziendali, anche in un'ottica di nuove chance commerciali". Il quadro che ne è emerso è molto interessante: quasi 7 intervistati su 10 hanno dichiarato di selezionare i fornitori in base alla sostenibilità delle loro proposte, e sono l'83% le aziende che dichiarano di avere progetti o piani sul tema della sostenibilità, già ultimati o in corso di realizzazione in 8 casi su 10. Inoltre, la quasi totalità dei giovani imprenditori vinicoli intervistati (94,3%) ritiene che la sostenibilità possa rappresentare un fattore decisivo per la competitività nei mercati nazionale ed estero, e sono il 64,7% quelli che hanno optato per packaging a ri-



I risultati del sondaggio Agivi che ha indagato l'attitudine green dei suoi associati. Una selezione di case history da cui si evince che la propensione

alla sostenibilità è ormai un modus operandi nel quotidiano ma anche un fattore di competitività



dotto impatto ambientale. E se 7 aziende su 10 dichiarano di avere delle certificazioni green, rappresentano circa un terzo quelle che propongono vini certificati biologici. Meno attraente il biodinamico, grande assente tra le pratiche degli associati rispondenti al questionario. Sul fronte della mobilità, interessante anche in un'ottica di promozione enoturistica, il 57% degli intervistati pensa di dotarsi di colonnine di ricarica o di mezzi commerciali ad alimentazione ibrida o elettrica. "Noi per primi come azienda da tempo siamo impegnati su questo fronte su vari aspetti a partire dalla conversione ad agricoltura biologica, con la certificazione arrivata nel 2018, inoltre i

pannelli fotovoltaici a copertura della cantina, l'utilizzo di bottiglie leggere e cartoni in carta riciclabile e, pochi mesi fa, abbiamo posizionato delle colonne per ricaricare le auto elettriche per poter accogliere nel miglior modo anche il wine lover che sceglie di visitare le nostre cantine spostandosi con un'auto elettrica - continua Violante Gardini Cinelli Colombini -. Cresce sempre di più l'attenzione che il cliente pone nella cura dell'ambiente e questo è evidente già dalla forte richiesta di fare attività come trekking in vigna alla scoperta dell'esperienza che le nostre vigne, trattate senza l'uso di pesticidi, possono regalare anche solo camminando tra i filari".

Una selezione di case history

Le storie dei soci Agivi sul fronte della sostenibilità sono veramente molte e tutte di diverso genere, ma con un uni-

LAKTIA™ Freschezza naturale per i tuoi vini



Laktia™ è un'alternativa naturale per l'acidificazione. Laktia™ è una *Lachancea thermotolerans* selezionata da Lallemmand per la peculiare capacità di produrre elevati tenori di acido lattico. Usata in inoculo sequenziale con *Saccharomyces cerevisiae*, Laktia™ è uno strumento naturale per dare freschezza, migliorare la rotondità e l'equilibrio nei vini rossi, bianchi e rosati.



sostenibilità ISTRUZIONI PER L'USO



▼ Cantine Goretti

co obiettivo, che è quello poi emerso dall'indagine: rendere più competitive sui mercati le imprese vinicole. Guarda al packaging l'esperienza delle due cantine storiche della famiglia Rocca e Dezzani. Siamo in Brianza e anche qui la sostenibilità è vista da diverse angolature. "Siamo passati all'utilizzo sempre più frequente di bottiglie di peso leggero al fine di ridurre l'inquinamento durante le diverse fasi di trasporto", dice **Vittoria Rocca** che continua "utilizziamo per molti vini i tappi Select green di Noma-corc (Vinventions), ovvero una chiusura completamente riciclabile, ricavata da biopolimeri rinnovabili a base vegetale estratti dalla canna da zucchero". "Per le nostre etichette e i nostri cartoni inoltre abbiamo scelto sempre più di frequente carta certificata Fsc - prosegue il cugino, **Ernesto Rocca** - per testimoniare attenzione

agli sprechi e alla tutela delle foreste". Tale certificazione garantisce che la carta provenga da una foresta e una filiera di approvvigionamento gestita in modo responsabile e per ottenerla è necessario che i produttori di carta rispettino alcune regole definite che si applicano in tutto il mondo. "Si tratta di piccole, ma importanti scelte che premiano prodotti e servizi innovativi, attraverso le quali affianchiamo chi si impegna responsabilmente per la salvaguardia e il rispetto del nostro prezioso ambiente", concludono i cugini Rocca. Sempre sul packaging punta il lavoro sulla sostenibilità di Varvaglione 1921, in Puglia. Dalla vigna alla bottiglia, 12eMezzo è il progetto eco-sostenibile tra i più completi attualmente sul mercato che porta la firma dell'azienda pugliese. La filiera del vino è infatti dedicata tutta alla sostenibilità, a partire dall'utilizzo

in vigna di nuove tecnologie di monitoraggio che consentono interventi mirati sulle piante, solo dove realmente necessario. Questa sostenibilità continua anche nella scelta dei supporti riciclabili della RafCycle e l'utilizzo di carte certificate Fsc. Come nel caso della famiglia Rocca anche per il tappo la scelta è stata "green" targata Noma-corc. "Un impegno per l'attenzione all'ambiente che passa anche per il marketing, lanciando una linea di etichette particolare - spiega **Marzia Varvaglione** - che è il risultato di un progetto che ha visto la collaborazione tra Varvaglione 1921 e l'Università di Udine per lo studio dell'utilizzo di alcuni vitigni autoctoni di origine pugliese che vengono imbottigliati con il medesimo grado alcolico e con un metodo produttivo che è sostenibile". Per le Cantine Goretti, storica cantina umbra di Montefalco, patria del Sagrantino, la tutela

ambientale è sempre stato uno dei punti di forza, ogni scelta aziendale è ispirata all'ottenimento della migliore qualità dell'uva senza per questo sottoporre a eccessive tensioni né la vite, né il terreno. A fare la differenza nei prodotti è la tutela dei territori da cui le viti nascono e crescono. "La sostenibilità ambientale viene intesa - dice **Giulia Goretti**, nuova generazione aziendale - come il modo migliore per trasferire alle nuove generazioni un'azienda e un territorio non impoveriti e ancora ricchi di risorse". Da qui un lavoro su vari fronti che parte dal campo. "Il nostro approccio produttivo può definirsi 'Lutte raisonnée' ('lotta ragionata'), significa che in questo tipo di viticoltura si utilizzano le sostanze chimiche in modo meno aggressivo rispetto alla pratica colturale convenzionale, seguendo il disciplinare di produzione integrata della Regione", specifica Giulia

Goretti. A testimonianza della continua ricerca di innovazione nel rispetto dell'ambiente, le Cantine Goretti continuano a investire anche su energie rinnovabili, attraverso due impianti fotovoltaici che alimentano l'attività aziendale giornaliera, e operano nel mercato locale con mezzi 100% elettrici. "L'interesse aziendale è di diventare sempre più green e per questo l'azienda ha intenzione di installare colonnine elettriche per l'approvvigionamento di energia anche dei mezzi dei propri clienti", conclude Goretti. Negli ultimi anni il focus aziendale legato alla sostenibilità si sta ampliando anche alla selezione dei fornitori sulla base della sensibilità al tema, a partire da fornitori di bottiglie, sugheri e cartoni fino ai trasportatori. Anche nel Piacentino la cantina Mossi 1558 si muove su vari fronti. A partire dalla collaborazione con l'Università Cattolica

di Piacenza, riguardo la ricerca che oggi ha portato a trenta varietà di vite in fase di studio nel vigneto sperimentale. Tra le curiosità il progetto "water protect" per riutilizzare le acque di lavaggio dei mezzi agricoli, grazie a una pedana mobile che recupera i reflui e li filtra così da poter essere reimmessi nel circuito. "Abbiamo aderito al progetto di certificazione Viva che ha come obiettivo la valutazione della sostenibilità relativa all'organizzazione e/o ai prodotti - spiega **Silvia Mandini**, responsabile del marketing dell'azienda -. È un percorso molto lungo e certosino che comporta l'analisi di quattro indicatori, aria, acqua, vigneto e territorio, ci crediamo molto e vogliamo essere un esempio". Il futuro vede protagonista una nuova sfida per l'azienda, quella di poter rispondere a quella fetta di mercato che chiede non solo vini biologici ma anche sostenibili.



Ce n'est pas un simple bois



NON È UN SEMPLICE LEGNO.

Selezioniamo con esperienza e passione materie prime d'eccellenza, per offrire i migliori legni enologici per i vostri vini.

I-OAK
ENOLOGICAL WOOD EXPERIENCE

L'economia circolare è un modello di produzione e consumo che implica condivisione, prestito, riutilizzo, riparazione, ricondizionamento e riciclo dei materiali e prodotti esistenti, il più a lungo possibile. Questo principio si sta affermando anche in viticoltura ed enologia

di DOMENICO PESSINA e DAVIDE FACCHINETTI
DiSAA - Dipartimento di Scienze Agrarie e Ambientali -
Produzione, Territorio, Agroenergia -
Università degli Studi di Milano

RIPARA, RIUSA, ma soprattutto RICICLA



Da qualche tempo, il Parlamento europeo chiede specificamente l'adozione di misure contro l'obsolescenza programmata dei prodotti, una strategia quest'ultima propria del modello economico lineare, fondato sul tipico schema "estrarre, produrre, utilizzare e gettare". L'economia circolare è viceversa uno dei principali pilastri del Green Deal (il "patto verde") europeo, che promuove i consumi sostenibili, facendo in modo che le risorse utilizzate siano conservate nell'economia dell'Ue il più a lungo possibile, anche attraverso il loro riuso. Il settore agricolo, e quello viticolo ed enologico in particolare, sono da tem-

po molto virtuosi in termini di economia circolare, sia per ricevere sottoprodotti da altre filiere che per fornirli ad altri settori; i cosiddetti "scarti" (che a questo punto tali non sono più...) possono poi essere trasformati e inseriti in un nuovo processo produttivo.

Una filiera molto virtuosa (e non da oggi)

Quasi tutti i materiali che entrano nella filiera vitivinicola possono diventare una risorsa da rimettere in circolo nell'economia. Alcuni interventi di chiusura dei cicli e riduzione degli sprechi sono già insiti nelle pratiche vitivinicole da secoli, come ad esempio il riutilizzo delle vinacce nella produzione di distillati o

di alcoli, oppure dei residui di potatura per produrre calore, mentre sono stati introdotti più di recente il recupero dell'acido tartarico precipitato durante la stabilizzazione (molto importante per l'industria cosmetica e farmaceutica), o l'impiego come materia prima delle vinacce per l'estrazione di diversi composti da destinare soprattutto all'industria, come l'encianina (un colorante naturale rosso, molto apprezzato dall'industria alimentare), il mosto concentrato rettificato (utile per l'arricchimento di alcuni vini) o i polifenoli (antiossidanti naturali molto usati sia dall'industria farmaceutica che da quella cosmetica). In tale contesto, negli ultimi anni infatti la richiesta di cosmetici a base di ingre-

dienti naturali è in forte aumento: le vinacce e i vinaccioli vengono sfruttati per la produzione di oli e creme per la cura della pelle, estraendo polifenoli e acidi grassi. I primi, che includono catechina, epicatechina, resveratrolo e proantocianidine, svolgono una funzione antiossidante, antinfiammatoria e di anti-invecchiamento cutaneo, mentre gli acidi grassi come l'acido oleico, l'acido linoleico e l'acido palmitico sono composti idratanti e anch'essi anti-invecchiamento. E anche per i residui vegetali che derivano da queste "seconde fasi produttive" è poi possibile un ulteriore reimpiego, per ottenere terriccio e fertilizzanti tramite digestione aerobica, oppure anaerobica per produrre biogas.

Valorizzare i residui di potatura

Ivolumi senza dubbio più interessanti di sottoprodotti sono quelli che derivano dalla potatura della vite: sui 650.000 ha circa di vigneti italiani, ogni anno si producono da 1 a 5 t/ha di sarmenti. Nella maggior parte dei casi, tali residui vengono ancora oggi accatastati per essere poi bruciati in zone limitrofe al vigneto, oppure trinciati direttamente in campo. Sono le soluzioni più semplici, che non richiedono un'organizzazione complessa, e richiedono investimenti molto limitati o addirittura nulli. È però del tutto evidente che non siano pratiche efficienti e sostenibili né dal punto di vista ambientale, né da quello economico. Sulla spinta di una maggior coscienza ecologica (ma soprattutto nella prospettiva di un maggior profitto), molti progressi sono stati compiuti nella valorizzazione dei sottoprodotti della coltivazione della vite e dei processi di vinificazione. I sarmenti possono essere sfruttati direttamente, per fornire calore ai processi di cantina tramite la combustione oppure, tramite tecnologie un po' più articolate, si può optare per la gassificazione tramite pirolisi, per produrre energia elettrica e termica, ma anche per ottenere il cosiddetto "biochar" (vedi approfondimento a pag. 23), un ottimo ammendante per terreni che, oltre a sequestrare carbonio, permette una miglior gestione delle risorse idriche. Nonostante siano processi di solito attuabili con efficienza in impianti di taglia medio-grande, sono disponibili soluzioni adatte per aziende di piccole dimensioni, specie se il biochar viene prodotto in pellets. La Tatano di Cammarata (Ag) produce da tempo caldaie automatizzate a biomassa: con 2 kg di vinacce essiccate si ottiene lo stesso calore fornito dalla combustione di un metro cubo di metano, o poco meno di un litro di gasolio. Analogamente, la Caeb International di Sorisole (Bg), offre una linea completa per lo sfruttamento energetico dei sarmenti, che parte con le rotoimballatrici Quickpower, le cui piccole balle cilindriche possono essere bruciate direttamente in caldaie dedicate, oppure trasformate in cippato o pellets. Sia come cippato che in forma di pellet, l'equivalenza energetica è di 3 kg di sarmenti (ben essiccati) rispetto ad un 1 metro cubo di metano.



FIGURA 1. I sarmenti possono essere avviati alla gassificazione tramite pirolisi, per produrre energia elettrica e termica, ma anche per ottenere il biochar, un ottimo ammendante per terreni

Antociani dalle foglie di vite

Si tratta di una nuova frontiera nell'economia circolare in viticoltura: gli antociani caratterizzano il colore (dal giallo al rosso) di fiori, frutti e foglie; il colore è funzione del tipo di antociano presente, dalla sua forma glicosidica, dalla concentrazione, dalle interazioni con i metalli e dal pH. Tra i principi attivi più interessanti per l'industria nutraceutica ci sono le antocianidine, che determinano il colore, l'astringenza, l'amaro e in parte anche il gusto del vino. Sebbene sia nota la possibilità della loro estrazione dalle vinacce, in tal caso molte delle caratteristiche antiossidanti risultano già degradate dal processo di fermentazione alcolica subito. Pertanto, gli antociani risultano estraibili con maggior efficienza dalle foglie di Vitis vinifera, soprattutto quando la loro concentrazione è massima, ovvero alla fine del ciclo produttivo, dopo la raccolta dell'uva.



FIGURA 3. Le foglie di vite mostrano il massimo contenuto in antocianidine quando il loro colore vira al rosso

Attualmente, l'industria della cosmesi e quella della nutraceutica si approvvigionano di solito di foglie raccolte a mano, quando il loro colore vira al rosso. Si tratta però di una finestra temporale normalmente molto breve, tale da non garantire la raccolta delle quantità desiderate, sostanzialmente per la carenza di mano d'opera a fronte di volumi crescenti della domanda. La meccanizzazione di questa operazione può risolvere il problema: la Tecnovict di Pianello Val Tidone (Pc) ha messo a punto e commercializza una raccoglitrice meccanica che asporta le foglie più esterne della chioma, mentre quelle interne devono essere raccolte manualmente. In ogni caso, nonostante questa limitazione, nei con-

FIGURA 2. A partire dalle piccole balle cilindriche confezionate nel vigneto (a sinistra), i sarmenti possono essere bruciati tal quali in termocamini o caldaie dedicate, oppure trasformati in cippato, pellet o bricchetti (a destra)



FIGURA 4. La raccoglifoglie della Tecnovict (sopra) asporta le foglie più esterne della chioma (sotto), per la successiva estrazione delle antocianidine



fronti della classica raccolta manuale la produttività è comunque molto più elevata. La macchina è stata sviluppata sulla base della già nota defogliatrice a rateo variabile prodotta dalla medesima azienda, da cui però si differenzia perché, contrariamente alla dinamica tipica dell'asportazione delle foglie verdi, in questo caso l'efficacia dell'intervento non è funzione della velocità di rotazione dei rulli mungitori, quanto piuttosto dall'entità del flusso di aria in aspirazione, perché la foglia è più coriacea. La macchina è completamente asservita idraulicamente, alimentata da una centralina fissata dall'attacco a 3 punti posteriore del trattore e azionata dalla pdp, mentre gli organi lavoranti sono portati sull'anteriore del trattore, per assicurare il miglior controllo visivo dell'operatore.



“Wine Green Economy”

Le opportunità presentate (che senza dubbio non sono esaustive di ciò che è disponibile in tema) portano a buon titolo a quella che si potrebbe definire la “Wine Green Economy”; considerando che il nostro Paese è tra i maggiori produttori di vino al mondo, le sue potenzialità sono di certo estremamente elevate. Il principio ispiratore è una corretta ed efficace integrazione tra chimica e agricoltura, attraverso lo studio e lo sviluppo di prodotti ecosostenibili: una matrice a tante entrate, dove l'aspetto etico si fonde con la ricerca e l'innovazione, in un'ottica di limitato impatto ambientale.

Bioplastica e pelli con le vinacce

FIGURA 5. Le vinacce possono diventare un semi-lavorato idoneo alla miscelazione con le bioplastiche per aumentarne la velocità di biodegradazione



Il settore delle cosiddette “bioplastiche” sta conoscendo uno sviluppo importante, e anche i prodotti di risulta della filiera vitivinicola sono oggetto di interesse. La startup AgroMateriae ha brevettato il WinePlastics Filler, un biofiller tecnologico ottenuto dagli scarti della vinificazione, che può essere miscelato in quantità dal 5 al 60 % alle plastiche e bioplastiche, dando vita a materiali con proprietà meccaniche migliorate, utilizzabili in estrusione, stampaggio ad iniezione, termoformatura e stampa 3D. Secondo i titolari della startup, il biofiller aumenta la velocità di biodegradazione delle bioplastiche e permette di abbassare i costi finali del prodotto. Sempre partendo dagli oli e dalle fibre ottenibili dalle vinacce (in particolare da vinaccioli e raspi), la milanese Vegea ricava le “wineleather”, ovvero delle pelli di origine vegetale, che si caratterizzano per le medesime caratteristiche meccaniche, estetiche e sensoriali di una comune pelle per abbigliamento e accessori fashion. In tal modo, oltre a rappresentare un'alternativa ecologica e sostenibile rispetto alla pelle di origine animale, con le wineleather è possibile sostituire anche le pelli di origine sintetica.

FIGURA 6. Con gli oli e le fibre ricavati da vinacce, vinaccioli e raspi è possibile produrre pelli di origine vegetale



ANCHOR YEAST | ALCHEMY RANGE

“CREARE SINERGIA ...
Tu blendi i tuoi vini e crei arte.
Noi blendiamo i nostri lieviti e creiamo eccellenza.

ALCHEMY III

Vini rossi complessi

Complessità
Corpo e struttura
Note di Rosa e lampone
Fruttato e floreale

 **Anchor**
OENOLOGY
DEDICATED TO FERMENTATION EXCELLENCE

ALCHEMY IV

Vini rossi intensamente fruttati

Rotondità e morbidezza
Ciliegia e lampone
Ribes e melograno

ENOLOGICA
VASON S.P.A. ©
Distributor |



ENOLOGICA
VASON S.P.A.®

ENOLOGICA VASON

**X-Pro® Verve,
il nuovissimo
attivante di
fermentazione
integrale e 100%
organico**

Dai lieviti inattivi specifici che bilanciano il redox, all'ideazione del nuovo nutriente organico di protezione varietale, X-Pro® Verve: indispensabile apporto per il benessere fermentativo. X-Pro® Verve è l'attivante applicabile anche in vinificazioni a bassi solfiti, ideale per l'ottenimento di vini nei quali sia di primaria importanza, la piena espressione varietale e del terroir, senza nessuna interferenza a livello organolettico, così da produrre dei vini rispettosi del concetto originario di prodotto. Il Processo X-Pro®, applicato alla produzione di attivanti per la fermentazione, è in grado di assicurare prodotti facilmente disperdibili, integrali e molto ricchi delle preziose componenti racchiuse nelle cellule fresche di lievito, che in contemporanea possiedono caratteristiche nutrizionali

e di conservazione di un sistema redox ideale. Il nuovo attivante X-Pro® Verve può essere impiegato fin dalla reidratazione e/o nelle prime fasi che seguono l'inoculo del lievito: operando in tal modo si può osservare un particolare benessere fermentativo, indotto dai giusti apporti di pregiato azoto amminico, microelementi, steroli e cofattori. Allo stesso tempo, la capacità unica dei prodotti X-Pro® di regolare il sistema redox, permette la conservazione degli aromi primari dell'uva e il riequilibrio naturale delle reazioni aerobiche sulla matrice polifenolica. Bilanciando gli interventi nel corso della fermentazione sul modello nutritivo proposto, si concorre a un decorso molto regolare, assicurando un metabolismo pulito, adatto anche all'ottenimento di vini ad alte gradazioni alcoliche. 🍷

ERBSLÖH

**Ercofid Pure - Liquid, nuovo prodotto
per trattare odori e sapori estranei**

Ercofid Pure - Liquid è una formulazione liquida per eliminare tutti quei composti (acido solfidrico, disolfuri, mercaptani o tioacetati) che danno riduzione e odori e gusti indesiderati. Questi composti sono molti e vari e un unico prodotto non è in grado di eliminarli tutti. Per cui abbiamo sviluppato un prodotto composto da citrato di rame, bentonite, uno speciale carbone, pareti cellulari e vitamina C. Il citrato di rame si lega ai composti solforati, ma ne esistono di varie forme per cui questa miscela offre

ERBSLÖH

una maggiore opportunità di successo. La bentonite assorbe gli ioni calcio sodici. Il carbone e le pareti cellulari assorbono le molecole più grandi. La vitamina C riduce i composti bisolfiti e questi reagiscono più facilmente con il citrato di rame. La miscela con altri composti permette di avere un contenuto in citrato di rame molto basso. Alla dose massima di 150 ml abbiamo un contenuto in rame < 1 g; da tenere in conto che di solito anche alla dose massima se filtriamo dopo 1 giorno non abbiamo incremento di rame significativo o rischi di ossidazione. Ercofid Pure - Liquid ha un ruolo importante anche nella riduzione dei residui di pesticidi e odori di Brettanomyces. La forma liquida permette un facile impiego e una ottima distribuzione dosaggio. Dopo il trattamento (la reazione è quasi immediata) i composti che danno odori come uova marce, cipolla, aglio, cavolo o i composti solforati scompaiono e invece sono evidenziati composti floreali e frutta tipici del vostro vino. 🍷

JU.CLA.S



JU.CLA.S
JUICE CLARIFICATION SYSTEMS

**SmartCheck®:
nuova tecnologia
4.0 di laboratorio
per la stabilità
tartarica dei vini**

La stabilità tartarica di un vino è considerata un caposaldo tecnico dell'enologia, sempre al centro degli studi dei laboratori di ricerca. Ogni vino possiede un proprio livello di stabilità, valutato con modalità molto diverse a seconda della strumentazione e dalle specifiche

necessità produttive. Il test più pratico per la verifica della stabilità tartarica è il "minicontatto", che prevede di seguire la caduta di conducibilità (accrescimento dei cristalli) a seguito dell'aggiunta di bitartrato di potassio, in un vino sottoposto ad agitazione continua a bassa temperatura. Su questo principio la Ricerca e Sviluppo di Ju.Cla.S, l'azienda del Vasogroup che progetta e realizza tecnologie per l'enologia, ha sviluppato al suo inter-

no SmartCheck®, l'innovativo strumento di laboratorio per la valutazione della stabilità tartarica che risponde ai requisiti dell'Industria 4.0. SmartCheck® misura 24cmx67cm, ha un display a 6" e può essere gestito comodamente da un'app per smartphone grazie al collegamento a internet che ne consente il download dei dati da remoto. La valutazione con l'utilizzo di SmartCheck® può essere condotta a 5 possibili temperature per il tempo voluto

dall'operatore; questo lo rende uno strumento "diretto", in grado di essere usato sia per approfondimenti scientifici a carattere di studio, sia per governare le fasi produttive ottenendo un parametro certo, in ottica di ripetibilità. Attraverso strumenti come SmartCheck® si può pensare al laboratorio enologico come veicolo di conoscenza e di input produttivi per un'industria enologica interconnessa, seguendo il moderno percorso tracciato dall'Industria 4.0. 🍷

MAXIDATA

**Soluzioni per la Vinificazione
e novità Spumantizzazione**



Uve2k.Blue, il software gestionale di Maxidata, offre la possibilità di integrare diversi moduli a seconda delle esigenze specifiche della singola azienda vitivinicola. Tra questi, i moduli dedicati alla vinificazione, per supportare tutte le operazioni di trasformazione dell'uva, senza tralasciare le relative registrazioni previste dalla normativa. Vinificazione Semplificata è la soluzione più snella, pensata per le aziende che tipicamente vinificano solo le proprie uve. Tutte le operazioni normalmente inserite a mano sul Sian (pigiatura, sfecciatura, acidificazioni e disacidificazioni, chiarifica, ecc.), possono essere registrate con il supporto di procedure guidate che aiutano l'operatore a portare a termine

il tutto più velocemente. Un sistema di alert avvisa in caso di errori, rilevando eventuali incongruenze o la mancanza di dati necessari. Il modulo Vinificazione nella versione completa, invece, prevede ulteriori funzionalità, come le scelte vendemmiali, i conferimenti con la possibilità di interfacciamento con il refrattometro e il collegamento alle bilance per la pesatura di lordo e tara e gli arricchimenti. Novità infine sul fronte delle funzionalità dedicate alla spumantizzazione: è ora possibile gestire l'intero processo, a partire dalla Dichiarazione di spumantizzazione e garantendo anche la tracciabilità delle singole partite, dalla cuvée fino alla sboccatura ed al confezionamento. I wizard consentono la gestione di certificazioni, imbottigliamenti, sboccature e operazioni come gli arricchimenti con il saccarosio. Il sistema si adatta sia al metodo classico che Martinotti. 🍷



**MUREDDU
SUGHERI**

MUREDDU SUGHERI

**Un chiaro
percorso
di eco-
sostenibilità**

Abbiamo dato per scontato molte cose e per lungo tempo. Così è stato per l'ambiente, che abbiamo sfruttato oltre ogni limite. Ora, quasi d'un tratto, scopriamo l'urgenza di salvaguardare il pianeta dall'inquinamento atmosferico, dal cambiamento climatico, dalle isole di plastica. La società ha nuovamente

compreso l'importanza e i benefici del vivere in armonia con la natura. Da sempre i sugherifici hanno curato e difeso gli sconfinati boschi di querce del Mediterraneo - che ogni anno catturano milioni di tonnellate di CO2 - così come i vignaioli di mezzo mondo hanno ricamato, con il duro lavoro, i paesaggi più belle ed emozionanti del pianeta. Uomo e terra. Vino e sughero. Il fulcro del tema, infatti, è il concetto di rinnovamento delle risorse: il mondo si trasforma in maniera ciclica, e abbiamo il compito di difendere questa sua proprietà per non alterare gli equilibri. Il vento quindi sta cambiando: sono in molti ad avere capito che un approccio strategico che metta al centro la Corporate Social Responsibility (Csr) è un fattore che indirizza e moltiplica le ricadute positive. Inauguriamo quindi una politica aziendale ancora più rigorosa in ambito ambientale che promuove un approccio plastic free e nuove azioni di risparmio energetico, riciclo delle risorse e ricerca di soluzioni più efficienti ed ecosostenibili in tutti i rami della nostra impresa e nei nostri prodotti e servizi. Ci schieriamo contro il greenwashing e saremo particolarmente attivi nella sensibilizzazione di tutti gli stakeholders circa gli autentici ed inimitabili valori di eco-sostenibilità del tappo di sughero e delle produzioni di eccellenza della Mureddu Sugheri. 🍷

ENOPLASTIC

Gli scarti industriali diventano opere d'arte e parte il progetto "Be Green"

Due opere d'arte davvero speciali sono state recentemente inaugurate presso la sede di Enoplastic a Bodio Lomnago (Va). Due sono i motivi, sociali ed ambientali, che le rendono uniche e significative per l'azienda, i suoi collaboratori e il territorio. Da un lato, queste creazioni artistiche sono il risultato dell'impegno di quattordici lavoratori disabili, formati presso il Cfpil di Varese, realtà facente parte dell'Agenzia Formativa della Provincia di Varese. È da segnalare che dal 2012 ad oggi, 6 studenti formati presso Cfpil Varese hanno lavorato in Enoplastic, a testimonianza del pluriennale impegno fra le parti. Dall'altro lato, questa iniziativa è un perfetto esempio di economia circolare, che riutilizza scarti industriali e dona loro una seconda vita, tramite creazioni artistiche che ora vengono esposte in azienda. Le opere d'arte sono realizzate con pallet di legno usati, a cui sono state applicate decorazioni, utilizzando pezzi di legno provenienti dagli stessi pallet, nonché utilizzando materiale in polilaminato di diversi colori, meticolosamente sagomato, genericamente utilizzato per le capsule di vino. Con l'inaugurazione di queste due opere, parte il Green Ambassador Employee Program "Be Green" di Enoplastic, un programma di sensibilizzazione e di nuovi comportamenti per tutti i propri dipendenti e collaboratori, verso le tematiche ecologiche e

di rispetto dell'ambiente, come ad esempio la raccolta differenziata e soprattutto il riutilizzo dei rifiuti. "L'ambiente - sottolinea **Michele Moglia**, ceo di Enoplastic - è affare e responsabilità di tutti in un'azienda. Il nostro gruppo prende molto sul serio questa preoccupazione perché la nostra ambizione è migliorare il nostro impatto sociale e in particolare ridurre la nostra impronta ecologica, soprattutto in tema di carbonio".



NATURALIA INGREDIENTS

CrystalMustGrape, soluzione per un progetto vinicolo basato su qualità, originalità e identità

CrystalMustGrape di Naturalia Ingredients è l'unico Mosto Concentrato Rettificato Solido (MCRs) al mondo, autorizzato in Ue per tutte le applicazioni di cantina. Il progetto Wine4Wine, condotto dalla Fondazione Edmund Mach in collaborazione con il Wine Research Team, ha permesso di individuare i plus tecnologici del MCRs in comparazione agli zuccheri tradizionali MCR liquido e saccarosio, nelle pratiche vinicole in cui sono autorizzati (arricchimento, dolcificazione e spumantizzazione). I risultati degli studi evidenziano la presenza nell'MCR liquido di numerosi composti volatili, originati sia dal riscaldamento del mosto durante il processo di produzione che derivanti dalle uve di origine. Tali composti, che si ritrovano anche nei vini addizionati di MCR liquido in arricchimento o in presa di spuma, possono alterare il profilo sensoriale dei vini finiti, soprattutto se si tratta di vini di alta qualità e Doc, Docg e Igp. L'analisi dei composti volatili non ha invece portato all'osservazione di composti sistematicamente distintivi che permettano di distinguere i vini spumanti prodotti con MCRs rispetto a quelli prodotti con saccarosio. Inoltre, a differenza dell'MCR liquido, l'MCRs risulta stabilmente privo di contaminazioni microbiche potenzialmente dannose per la qualità dei mosti e dei vini. Negli spumanti rifermentati in bottiglia e Charmat l'MCRs garantisce una elevata qualità organolettica: i vini spumanti ottenuti risultano nella maggior parte dei casi distinguibili all'analisi sensoriale, con preferenza presente ed espressa a favore dei vini prodotti con l'utilizzo di MCRs in presa di spuma, ritenuti più franchi, fini, armonici ed eleganti.



L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

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

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

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

PROGETTAZIONE

PRE-STAMPA

STAMPA

IMBALLAGGIO



gb grafiche baglio srl

soluzioni per il progetto e la stampa di etichette

www.grafichebaglio.it

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



MERCATI VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 3 GIUGNO 2021

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



rilevazioni a cura di MED.&A.

P I A Z Z A A F F A R I

PIEMONTE

Alba		Vino Dop (litro)			
Barbaresco	2018		4,80		5,30
Barbera d'Alba	2020		1,80		2,30
Barolo	2017		6,50		8,30
Dolcetto d'Alba	2020		1,60		1,75
Nebbiolo d'Alba	2019		2,20		2,50
Roero Arneis	2020		1,70		2,00

Alessandria		Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2020		0,90		1,00
Dolcetto di Ovada	2020		0,90		1,00
Piemonte Barbera	2020		nq		nq
Piemonte Cortese	2020		0,65		0,75

Asti		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2020	13	1,00		1,10
Barbera d'Asti	2020	13,5	1,15		1,25
Barbera del Monferrato	2020	12-13,5	0,95		1,05
Grignolino d'Asti	2020		1,15		1,25
Piemonte Barbera	2020		nq		nq
Piemonte Cortese	2020		0,65		0,75
Piemonte Grignolino	2020		1,00		1,10

Asti		Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2020		0,60		0,70

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,00	5,3%	1,05	
Friuli Cabernet Sauvignon	12-12,5	1,00	5,3%	1,05	
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Friulano	12-12,5	1,00	5,3%	1,05	
Friuli Merlot	12-12,5	0,85		0,95	
Friuli Pinot bianco	12-12,5	0,95	5,6%	1,00	
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Pinot nero	12-12,5	nq		nq	
Friuli Refosco	12-12,5	1,00	5,3%	1,05	
Friuli Ribolla	12-12,5	0,90		1,00	
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,30		1,80	
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,80	6,7%	0,90	5,9%
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	0,87		0,95	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,65		0,90	
Venezia Giulia/Treventine Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,72		0,80	
Venezia Giulia/Treventine Chardonnay	12-12,5	0,68		0,78	
Venezia G./Treventine Merlot	12-12,5	0,65		0,70	
Venezia G./Treventine Pinot bianco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Treventine Pinot nero	12-12,5	nq		nq	
Venezia G./Treventine Refosco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Treventine Sauvignon	12-12,5	1,00		1,50	
Venezia G./Treventine Verduzzo	12-12,5	0,65		0,70	

L O M B A R D I A

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Oltrepò Pavese Barbera	12	0,75	-6,3%	0,90	5,9%
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	0,75	-6,3%	0,90	5,9%
Oltrepò Pavese Malvasia	11,5	nq		nq	
Oltrepò Pavese Moscato		1,10		1,20	
Oltrepò Pavese Pinot grigio		0,90	-10,0%	1,05	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	0,90		1,20	26,3%
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	0,90		1,00	5,3%
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,85		0,95	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	nq		nq	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Provincia di Mantova Lambrusco	11,5	4,80		5,00	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,75	7,1%	0,90	20,0%
Provincia di Pavia Chardonnay	11,5	0,80		1,00	17,6%
Provincia di Pavia Croatina	12	nq		nq	
Provincia di Pavia Pinot grigio		0,85		0,90	
Provincia di Pavia Pinot nero vinificato rosso	12	0,90		1,00	5,3%

E M I L I A

Vino comune annata 2020 (ettogrado)					
Rossissimo desolfato	11,5-12,5	8,00		8,50	
Rossissimo desolf. mezzo colore	11-12,5	5,30		5,60	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	4,50		4,70	
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,50		4,70	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Emilia Malvasia		0,60		0,70	

Vino Igp annata 2020 (prezzi grado distillazione+zuccheri)					
Emilia Lambrusco bianco frizzantato		4,90		5,10	
Emilia Lambrusco rosso frizzantato		4,90		5,10	

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto Lancellotta		6,80		7,30	

R O M A G N A

Vino comune annata 2020 (ettogrado)					
Bianco	9,5-11	3,50	2,9%	3,70	2,8%
Bianco termocondizionato	10,5-12	3,90	2,6%	4,30	2,4%
Bianco termocond. base spum.	9-10	4,00	2,6%	4,40	2,3%
Rosso	11-12	4,40		4,90	

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Romagna Sangiovese	12-13	0,75		0,85	
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,50		0,56	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	5,50		6,00	
Rubicone Merlot	11,5-12,5	5,00		5,50	
Rubicone Sangiovese	11-12	5,40		5,90	
Rubicone Trebbiano	11-11,5	4,00		4,20	

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0.6)					
Mosto muto		3,20		3,40	

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR		3,50	2,9%	3,70	2,8%

U M B R I A

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Orvieto	12	0,70		0,80	
Orvieto Classico	12	0,75		0,85	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Umbria bianco	11-12	3,70		4,80	
Umbria rosso	12-12,5	4,80		5,60	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Umbria Chardonnay	12-12,5	0,70		0,75	
Umbria Grechetto	12	0,70		0,80	
Umbria Pinot grigio	12	0,70		0,75	

P U G L I A - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2020 (ettogrado)					
Bianco	10,5-11,5	3,00		3,20	
Bianco termovinificato	10-11,5	3,40		3,60	
Rosso	10,5-12	3,30		3,80	
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	5,20		5,60	
Rosso da Montepulciano	11-12	3,80		4,20	

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)					
Daunia Sangiovese	11-11,5	3,80		4,20	
Puglia Lambrusco	10-11,5	4,10		4,30	
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11	4,40		4,60	
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	3,90		4,10	
Puglia rosato	11-12,5	3,80		4,10	
Puglia Sangiovese	11-11,5	3,60		4,00	
Puglia Trebbiano	10-11	3,50		3,80	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Puglia Chardonnay	11-12	0,50		0,60	
Puglia Pinot bianco	11-12,5	0,50		0,60	
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,75		0,85	
Puglia Primitivo	13-15	1,35		1,60	
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	nq		nq	

Mosto annata 2020 (gr. Bé q.le)					
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	33-35	3,40		3,60	
Mosto concentrato bianco	33-35	3,30		3,50	

(segue) Mosto annata 2020 (gr. Bé q.le)					
Mosto concentrato rosso	33-35	3,50		3,70	
Mosto muto bianco	10-11	2,70		2,90	
Mosto muto rosso	11-12	2,80		3,00	
Mosto muto rosso Lambrusco vino comune	12-13	nq		nq	

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	65-67	3,50	2,9%	3,70	2,8%

Mosto annata 2020 (kg)					
Mosto da uve arom. Moscato		nq		nq	

P U G L I A - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2020 (ettogrado)					
Rosso	12-13	3,90		4,40	

Vino comune annata 2020 (litro)					
Rosso strutturato	14-16	1,20		1,60	

Vino Dop annata 2020 (litro)					
Primitivo di Manduria	14-15	2,50		2,80	
Salice Salentino	13-14	1,00		1,20	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Salento Cabernet	13-14	0,65		0,84	
Salento Chardonnay	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Fiano	13-13,5	1,00		1,10	
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,90		1,20	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,80		1,00	

Vino Igp annata 2020 (litro)					
Salento Primitivo	13,5-14,5	1,60		1,80	
Salento rosato	13-14	0,94		1,02	
Tarantino Merlot	13-14	nq		nq	

VENETO - Verona, Treviso

Vino comune (ettogrado)						
Bianco VR	2020	9,5-12	3,80	8,6%	4,20	5,0%
Rosso VR	2020	11-12,5	3,50		4,00	

Vino Dop (ettogrado)						
Bianco Garda	2020	11,5-12,5	5,50		6,00	
Soave	2020	11-12,5	6,50		8,00	

Vino Dop (litro)						
Amarone e Recioto della Valpolicella	2016		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella	2017		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella	2018		7,50		8,00	
Amarone e Recioto della Valpolicella Class.	2016		7,80		8,30	
Amarone e Recioto della Valpolicella Class.	2017		7,80		8,30	
Amarone e Recioto della Valpolicella Classico	2018		7,80		8,30	
Bardolino	2020		0,95		1,00	
Bardolino Chiaretto	2020		1,00		1,05	
Bardolino Classico	2020		1,05		1,10	
Chardonnay Garda	2020		0,80		0,85	
Custoza	2020		0,80		0,90	
Delle Venezie bianco	2020	12	0,65	4,8%	0,70	2,9%
Garda Garganega	2020	11,8	0,65		0,72	
Lugana	2020		2,30		2,60	
Piave Cabernet	2020	12-12,5	0,85		0,95	
Piave Merlot	2020	11,5-12	0,80	6,7%	0,85	
Pinot grigio delle Venezie	2020	10-12	0,90	3,4%	0,95	3,3%
Pinot nero atto taglio Prosecco rosé	2020		nq		nq	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Superiore di Cartizze Docg	2020	9-10	nq		nq	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Rive Docg	2020	9,5-10	nq		nq	
Prosecco Conegliano Valdobbiadene Docg	2020	9-10	nq		nq	
Prosecco Asolo Docg	2020	9,5-10	nq		nq	
Prosecco Doc	2020	9-10	nq		nq	

(segue) VINO DOP (litro)

Soave Classico	2020	12,5-13	1,00		1,15	
Valdadige Pinot grigio	2020	11-12	1,25		1,45	
Valpolicella	2019		1,30		1,50	
Valpolicella	2020		1,30		1,50	
Valpolicella atto Ripasso	2019		2,60		3,00	
Valpolicella Classico	2019		1,50		1,80	
Valpolicella Classico	2020		1,50		1,80	
Valpolicella Classico atto Ripasso	2019		2,60		3,00	
Venezia Pinot grigio	2020	11-12	0,90	3,4%	0,95	3,3%

VINO IGP (ettogrado)

Cabernet Franc	2020	10-12	6,50		7,00	
Cabernet Sauvignon	2020	10-12	6,30		6,80	
Chardonnay (TV)	2020	10-12	5,30		6,00	
Glera	2020	9,5-10	4,80	6,7%	5,20	4,0%
Marca Trevigiana Tai	2020	10,5-12	5,30		5,80	
Marca Trevigiana/Veneto/Trevente rosso (TV)	2020	10-11	5,00		5,50	
Merlot (TV)	2020	10-12	5,20		5,80	
Merlot (VR)	2020	11-12,5	5,50		5,80	
Pinot bianco (TV)	2020	10-12	5,80	5,5%	6,20	3,3%
Raboso rosato	2020	9,5-10,5	6,00		6,50	
Raboso rosso	2020	9,5-10,5	6,00		6,50	
Refosco	2020	10-12	5,50		6,00	
Sauvignon (TV)	2020	10-12	7,00		10,00	
Veneto/Trevente bianco (TV)	2020	10-11	4,20		4,50	
Verduzzo (TV)	2020	10-11	5,20		5,60	

VINO IGP (litro)

Chardonnay (VR)	2020	12	0,68		0,72	
Pinot nero	2020	10,5-12	nq		nq	

MOSTO (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

Mosto conc. rettificato Bx 65/68°	2020	65-68	3,50		3,80	5,6%
-----------------------------------	------	-------	------	--	------	-------------

TRENTINO - ALTO ADIGE

VINO DOP ANNATA 2020 (litro)

Lago di Caldaro	1,60	1,85	
Teroldego Rotaliano	1,80	2,00	
Trentino Cabernet Sauvignon	1,65	2,10	
Trentino Chardonnay	1,55	1,85	
Trentino Lagrein	1,80	2,20	
Trentino Lagrein rosato Kretzer	1,60	1,80	
Trentino Marzemino	1,45	1,80	
Trentino Merlot	1,25	1,70	
Trentino Moscato	1,90	2,10	
Trentino Müller Thurgau	1,40	1,65	
Trentino Nosiola	1,60	1,95	
Trentino Pinot bianco	1,60	1,95	
Trentino Pinot grigio	1,85	2,10	
Trentino Pinot nero	2,70	3,50	
Trentino Riesling	1,90	2,25	
Trentino Sauvignon	2,20	3,00	
Trentino Sorni bianco	1,60	1,95	
Trentino Sorni rosso	1,80	2,00	
Trentino Traminer	3,60	4,10	
Trento	2,00	2,30	
Trento Pinot nero base spumante	2,60	2,90	
Valdadige Schiava	1,45	1,65	

VINO IGP (litro)

Vigneti Dolomiti Chardonnay	1,15	1,40	
Vigneti Dolomiti Merlot	0,80	1,00	
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	1,00	1,20	
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	1,40	1,90	
Vigneti Dolomiti Schiava	1,30	1,50	
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	nq	nq	

MARCHE

Vino comune (ettogrado)						
Rosato	2020	11-12,5	nq		nq	
Rosso	2020	12-12,5	4,00		4,00	

Vino comune (litro)						
Montepulciano	2020	14-15	1,00		1,00	

Vino Dop (litro)						
Falerio Pecorino	2020	12-13	1,10		1,10	
Lacrima di Morro d'Alba	2020	12,5-13	nq		nq	
Rosso Conero	2020	13	1,00		1,20	
Rosso Piceno	2020	12-13	0,80		0,90	
Rosso Piceno Bio	2020	13-14	1,00		1,10	
Rosso Piceno Sup. Bio	2019	13,5-14	1,05		1,15	
Verdicchio Castelli Jesi C.	2020	12-13	0,85		0,90	
Verdicchio di Matelica	2020	12-12,5	1,00		1,00	

Vino IGP (litro)						
Marche bianco	2020	11,5-12,5	0,40			
Marche Passerina	2020	12-13	0,70		0,95	
Marche Sangiovese	2020	11-12	0,70			
Marche Sangiovese Bio	2020	12-13,5	0,84			
Marche Trebbiano	2020	12-12,5	nq		nq	

TOSCANA

Vino Dop (litro)						
Chianti	2018		1,40		1,75	
Chianti	2019		1,20		1,60	
Chianti	2020		1,20		1,50	
Chianti Classico	2017		2,60		3,20	
Chianti Classico	2018		2,50		3,10	
Chianti Classico	2019		2,50		3,10	
Chianti Classico	2020		2,55	2,0%	3,00	

Vino IGP (litro)						
Toscana bianco	2020		0,90		1,00	
Toscana rosso	2020	12-13	0,90		1,10	
Toscana Sangiovese	2020	12-13	1,00		1,15	

LAZIO

Vino comune (ettogrado)						
Bianco	2020	11-12	3,70		4,20	
Rosso	2020	11-12	4,20		5,00	

Vino Dop (litro)						
Castelli Romani bianco	2020	11	0,48		0,60	
Castelli Romani rosso	2020	12	0,52		0,70	
Frascati	2020	12	0,70		0,80	
Roma bianco	2020	12	0,95		1,15	
Roma rosso	2019	13	1,00		1,40	
Roma rosso	2020	13	1,00		1,40	

Vino IGP (ettogrado)						
Lazio bianco	2020	12	4,00		4,59	
Lazio rosso	2020	12	4,20		5,00	

Vino IGP (litro)						
Lazio Chardonnay	2020	12	0,65		0,75	
Lazio Pinot grigio	2020	12	0,70		0,75	

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune annata 2020 (ettogrado)						
Bianco	10-11,5	nq		nq		
Bianco termocondiz.	9,5-13,5	3,40	3,0%	3,50		
Rosso	11-12	3,50		3,80	2,7%	
Rosso	12,5-13,5	3,90	2,6%	5,50		

Vino Dop annata 2020 (ettogrado)						
Trebbiano d'Abruzzo	11-12,5	3,80		4,20		

Vino Dop annata 2020 (litro)						
Montepulciano d'Abruzzo	12-13,5	0,62		0,74		

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)						
Chardonnay	10,5-13	4,50	7,1%	5,00		
Sangiovese	11-12,5	4,00		4,20		

Mosto annata 2020 (Fehling peso x 0,6)						
Mosto muto		nq		nq		

SICILIA

Vino comune annata 2020 (ettogrado)						
Bianco	10,5-12	3,00		3,20		
Bianco termocondizionato	12-12,5	3,40		3,70		
Rosso	12,5-14,5	5,50		6,50		

Vino Dop annata 2020 (litro)						
Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,10		
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,55		0,65		
Sicilia Merlot	13-14,5	1,00		1,10		
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,90		1,10		
Sicilia Syrah	13-14,5	0,90		1,10		

Vino Igp annata 2020 (ettogrado)						
Catarratto	11-12,5	3,60		3,90		
Grecanico	11-12,5	3,60		3,90		

(segue) VINO IGP ANNATA 2020 (ettogrado)

Inzolia	11,5-12,5	3,60		3,90		
---------	-----------	------	--	------	--	--

Vino Igp annata 2020 (litro)						
Cabernet	13-14,5	0,85		1,15		
Chardonnay	12,5-13,5	0,85		0,95		
Merlot	13-14,5	0,85		1,15		
Pinot grigio	12-13	0,90		1,00		
Syrah	13-14,5	0,85		1,15		
Zibibbo	11,5-13,5	0,90		1,00		

Mosto annata 2020 (gr. Babo x q.le)						
Mosto muto bianco 16-17°	15-17	1,80	16,1%	2,00	17,6%	

Mosto annata 2020 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)						
MCR		3,50	2,9%	3,70	2,8%	

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE

Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA

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

VENETO

VERONA: Severino Carlo Repetto

(L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)

TREVISO: Fabrizio Gava (Quotavini srl)

TRENTINO-ALTO ADIGE

Quotazioni per l'Europa
rilevate da Med.&A.
Prezzi al 3 giugno 2021



Quotazioni per il resto del mondo
rilevate da Ciatti Company
Prezzi al 17 maggio



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



GERMANIA

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

FRANCIA

Rilevazioni a cura di Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas di Carlo Miravalle)

SPAGNA

Rilevazioni a cura di Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas di Carlo Miravalle)

**FCA CANTINA,
CENTRAL VALLEY**

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

**FCA CANTINA,
MENDOZA**

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

FOB, VALPARAISO

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

FOB, CAPETOWN

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

FOB, ADELAIDE

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

FOB, AUCKLAND

Vini filtrati e stabilizzati a freddo

GERMANIA					
Vino comune (litro)					
GW weiss - vino comune bianco	senza annata	0,35		nq	
GW rot - vino comune rosso	2020	nq		nq	
Vino Igp (litro)					
LW weiss - Igp bianco	senza annata	0,50	-9,1%	0,60	
LW weiss - Igp bianco	2020	0,60		0,65	
LW rot - Igp rosso	senza annata	nq		nq	
LW rot - Igp rosso	2020	nq		nq	
LW weiss - Igp bianco	2020	0,60		0,60	
Müller Thurgau LW Igp	2020	nq		nq	
Vino Dop (litro)					
QW weiss - Dop bianco	2019	0,70		0,70	
Müller Thurgau QW Dop	2020	0,80		0,85	
Vino Igp (litro)					
Riesling LW Igp	2020	0,85	-10,5%	0,95	1,0%
Vino Dop (litro)					
Riesling QW Dop	2020	1,10		1,20	
Vino (litro)					
Grauburgunder - Pinot Grigio	2020	1,80		1,80	
Weissburgunder - Pinot bianco	2020	1,00		1,30	

SPAGNA 2020					
Vino (ettogrado partenza)					
Bianco fiore		2,30	8%	2,40	4%
Rosso varietà locali		2,50		2,80	
Rosso (Merlot, Cabernet, Syrah)		nq		nq	
Rosato FC (ferm. contr.)		nq		nq	
Bianco FC (ferm. contr.)		2,50	10%	2,70	8%
Bianco base spumante		2,50		2,90	
Tintoreria 1° (35-50 punti colore)	13-14	5,30		5,50	
Tintoreria 2° (25-35 punti colore)	12-13	4,35		4,50	
Mosto (gr. Bé x hl)					
Mosto fiore muto bianco		1,95		2,00	
Mosto di seconda pressato		nq		nq	
Mosto rosso		2,60		3,00	
MCR (gr. rirf x 0,6 x q.le partenza)					
Mosto concentrato rettificato		2,80		2,85	

FRANCIA 2020					
Cépage - IGPOC (hl partenza)					
Sauvignon	12-12,5				
Chardonnay	13-14				non più disponibili
Viognier	13-14				
Merlot	13-15	90,00		100,00	
Cabernet	13-14,5	95,00		110,00	
Syrah	13-14,5	90,00		110,00	
Grenache, Cinsault, Syrah rosé	12-13	90,00		105,00	
Vin de France générique (hl partenza)					
Vin de France blanc	11-12				non più disponibili
Vin de France rosé	11,5-12,5	75,00		85,00	
Vin de France rouge	11,5-12,5	70,00		80,00	

CALIFORNIA									
Bianco comune	2020	0,74	0,81	◀	Rosso comune	2019/20	0,65	0,86	◀
Chardonnay	2020	1,03	1,31	◀	Cabernet Sauvignon	2019/20	0,90	1,52	◀
Pinot grigio	2020	1,03	1,31	◀	Merlot	2019/20	0,92	1,14	◀
Muscat	2020	0,90	1,19	▲	Pinot noir	2019/20	1,15	1,63	◀
White Zinfandel	2020	0,77	0,82	◀	Syrah	2019/20	0,90	1,30	◀
Colombard	2020	0,78	0,82	◀	Zinfandel	2019/20	0,99	1,41	◀

ARGENTINA									
Bianco comune	2020	0,33	0,37	▲	Cabernet Sauv.	2019/20	0,66	0,74	▲
Bianco c. (Criolla)	2020	0,37	0,41	▲	Malbec Entry-level	2019/20	0,62	0,70	▲
Chardonnay	2020	0,70	0,78	▲	Malbec Premium	2019/20	0,74	0,90	▲
Torrontes	2020	0,45	0,49	▲	Syrah	2019/20	0,53	0,62	▲
Sauvignon Blanc	2020	0,66	0,74	▲	Merlot	2019/20	0,53	0,62	▲
Muscat	2020	0,44	0,48	▲	Tempranillo	2019/20	0,41	0,49	▲
Rosso comune	2019/20	0,37	0,41	▲	Bonarda	2019/20	0,41	0,49	▲

CILE 2021									
Bianco comune NV		0,53	0,62	▲	Rosso comune NV		0,49	0,53	◀
Chardonnay		0,86	1,07	▲	Cabernet Sauvignon		0,59	0,66	▲
Chardonnay (Varietal Plus)		nq	nq		Cabernet S. (Varietal Plus)		0,70	0,78	▲
Sauvignon Blanc		0,99	1,15	▲	Carmenere		0,66	0,74	▲
Sauvignon B. (Varietal Plus)		1,23	2,06	▲	Carmenere (Varietal Plus)		0,78	0,90	▲
Syrah		0,62	0,70	▲	Merlot		0,62	0,70	▲
Malbec		0,66	0,74	▲	Merlot (Varietal Plus)		1,03	1,15	▲
Malbec (Varietal Plus)		1,23	1,65	▲					

SUDAFRICA									
Bianco comune	2020/21	0,31	0,38	◀	Rosso comune	2020/21	0,48	0,52	◀
Chardonnay	2020/21	0,58	0,64	◀	Cabernet Sauvignon	2020/21	0,64	0,76	◀
Sauvignon Blanc	2020/21	0,58	0,70	◀	Ruby Cabernet	2020/21	0,52	0,58	◀
Chenin Blanc	2020/21	0,41	0,47	▼	Merlot	2020/21	0,64	0,73	◀
Muscat	2020/21	0,35	0,38	◀	Pinotage	2020/21	0,58	0,67	◀
Rosé comune	2020/21	0,35	0,38	◀	Shiraz	2020/21	0,64	0,70	◀
Cultivar rosé	2020/21	0,48	0,52	◀	Cinsalut rosé	2020/21	0,47	0,52	◀

AUSTRALIA - NUOVA ZELANDA 2021									
Bianco secco NV		0,54	0,61	◀	Rosso secco NV		0,51	0,61	▼
Chardonnay		0,67	0,77	◀	Cabernet Sauvignon		0,61	0,73	▼
Sauvignon Blanc		0,83	0,96	▲	Merlot		0,57	0,70	▼
NZ Marlborough SB		3,56	4,01	▲	Shiraz		0,61	0,73	▼
Pinot Gris		0,77	0,83	◀	Muscat		0,57	0,64	◀



TUTTO WINE
#THE NEW WINE HUB



Per informazioni: 02 72222825/26/28 - tuttowine@uiv.it

FIERA MILANO
22-26 OTTOBRE 2021

C'È UN BIOLOGICO PER TUTTI.
DAL CREDO DI AEB NASCE

PROTAN

Bio Q



Crediamo nella valorizzazione del territorio e nella sostenibilità economica e sociale delle cantine. **ECCO PERCHÉ ABBIAMO CREATO PROTAN BIO Q, IL PRIMO TANNINO CERTIFICATO BIOLOGICO DI QUEBRACHO.**

Un prodotto pensato per tutti, che garantisce ottimi risultati nella stabilizzazione del colore durante le fasi iniziali di ammostamento dell'uva. Protan Bio Q contribuisce all'ottenimento di vini più longevi, con una struttura tannica equilibrata, preservando ed esaltando il patrimonio polifenolico e aromatico dell'uva.



AEB[®] *io*

DALLA NATURA, PER TUTTI.

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

