



SEGUI LA TV DEL CORRIERE VINICOLO SU

Dopo il grande successo di pubblico dei primi mesi, prosegue l'avventura del nuovo spazio di web TV: con le ICV video news raccontiamo in modo diverso fatti e notizie che accadono dentro e attorno al nostro mondo. Continuate a seguire le nostre interviste e i video-racconti che completano l'informazione del Corriere Vinicolo con un format innovativo. Vi aspettiamo all'indirizzo [linkedin.com/company/corriere-vinicolo](https://www.linkedin.com/company/corriere-vinicolo) dove troverete tutti gli aggiornamenti sul settore vitivinicolo oltre alla preview scaricabile del numero in uscita.

BUONA LETTURA!

Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

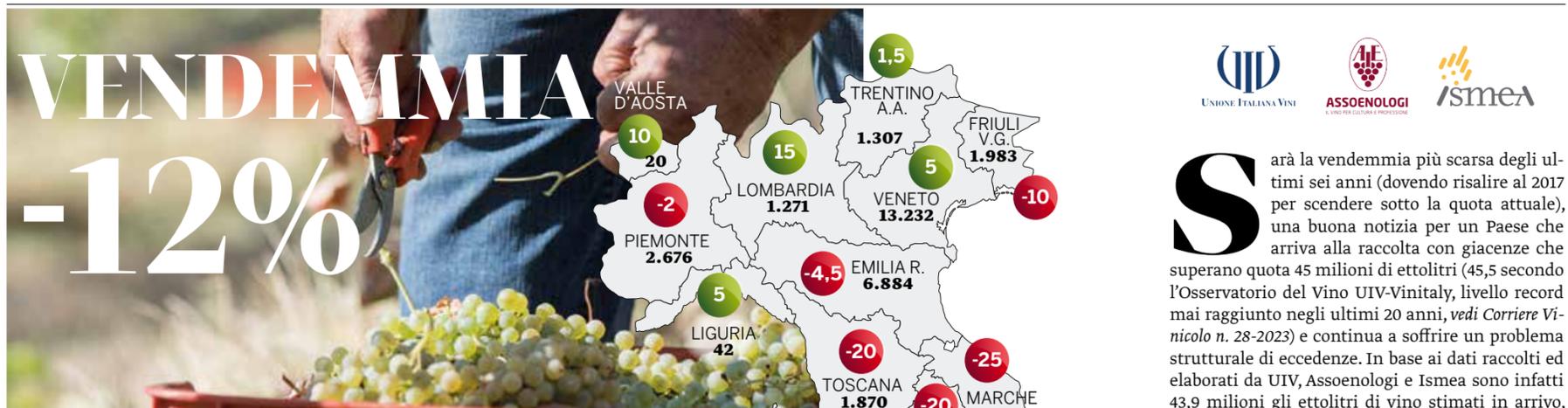
...dal 1928

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.

I dati previsionali presentati da UIV, Assoenologi e Ismea il 12 settembre a Roma



Sarà la vendemmia più scarsa degli ultimi sei anni (dovendo risalire al 2017 per scendere sotto la quota attuale), una buona notizia per un Paese che arriva alla raccolta con giacenze che superano quota 45 milioni di ettolitri (45,5 secondo l'Osservatorio del Vino UIV-Vinitaly, livello record mai raggiunto negli ultimi 20 anni, vedi Corriere Vinicolo n. 28-2023) e continua a soffrire un problema strutturale di eccedenze. In base ai dati raccolti ed elaborati da UIV, Assoenologi e Ismea sono infatti 43,9 milioni gli ettolitri di vino stimati in arrivo, secondo le previsioni vendemmiali 2023 presentate in conferenza stampa a Roma presso il dicastero agricolo il 12 settembre, con una variazione negativa del 12% sul 2022 (circa 50 milioni gli ettolitri prodotti lo scorso anno).

Un dato che, si spera, verrà confermato anche dal consuntivo delle denunce di produzione, che potrebbe soffrire di qualche distorsione dovuta ad alcune pratiche scorrette di cui si è fatto cenno anche all'incontro organizzato al Masaf. Il calo consentirà alla Francia, se anche le previsioni dei cugini d'Oltralpe verranno confermate, di superare l'Italia nella classifica di primo produttore al mondo di vino con circa 45 milioni di ettolitri.

CONTINUA A PAGINA 2

IL VIGNETO ITALIA, FINALMENTE, FLETTE

Con 43,9 milioni di ettolitri stimati, la 2023 si prospetta come l'annata più scarsa degli ultimi sei anni, consegnando il primato produttivo ai cugini francesi. Colpa della peronospora, ma occasione utile per ripensare l'equilibrio tra volumi e valori, in un mondo che cambia e che, per il vino, è entrato in una "tempesta perfetta" tra clima, mercati e politica. "È l'occasione giusta per migliorare il nostro sistema produttivo", l'appello di Lamberto Frescobaldi, presidente UIV



Le riflessioni a margine della conferenza di Roma. Con la stoccata al Cep

RECARTE (CEEV): "SERVE UN PIANO STRATEGICO EUROPEO PER IL VINO"

Sul presente e sul futuro del comparto incombono tre "spade di Damocle": gli effetti del cambio climatico, il freno generale dei mercati, gli attacchi delle lobby anti-alcol

A PAGINA 4

Il quadro generale tra vigneto e mercato

DA PAGINA 5

Tutta la vendemmia regione per regione

DA PAGINA 7

all'interno

RAPPORTO COOP 2023 a pagina 25

"Consumi e stili di vita degli italiani di oggi e di domani"

L'INFLAZIONE PIEGA I CONSUMI, E IL DISCOUNT MINA L'IDENTITÀ ALIMENTARE DEGLI ITALIANI



STATI UNITI a pagina 28

SVB: Direct-to-consumer wine survey 2023

VENDITE DIRETTE: SORPASSO DEI WINE CLUB SULLE TASTING-ROOM

SYNCRONCAP™ SERIES

norton
Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

Noi siamo già nel futuro... E tu?

Con 43,9 milioni di ettolitri stimati, la 2023 si prospetta come l'annata più scarsa degli ultimi sei anni, consegnando il primato produttivo ai cugini francesi. Colpa della peronospora, ma occasione utile per ripensare l'equilibrio tra volumi e valori, in un mondo che cambia e che, per il vino, è entrato in una "tempesta perfetta" tra clima, mercati e politica. "È l'occasione giusta per migliorare il nostro sistema produttivo", l'appello di Lamberto Frescobaldi, presidente UIV. "Necessario un piano strategico europeo per il vino per gestire le molteplici sfide del settore", ribatte Ignacio Sánchez Recarte, segretario generale del Ceev

di GIULIO SOMMA E FABIO CIARLA

LAMBERTO FRESCOBALDI, RICCARDO COTARELLA E LIVIO PROIETTI



➔ Segue dalla prima pagina

“Finalmente ci togliamo questa medaglia dal collo - ha commentato **Lamberto Frescobaldi**, presidente UIV - una medaglia di legno, in realtà, visto che a valore eravamo sempre indietro rispetto ai francesi ai quali lasciamo ben volentieri il primato produttivo. Ma questa contingenza deve servire a noi per aprire una prospettiva di miglioramento del nostro sistema, a cominciare dall'aumento dei valori delle uve, perché senza un'adeguata remunerazione dei viticoltori le vigne vengono abbandonate e crolla l'intero settore. I segnali di crescita dei prezzi dei vini all'origine che stiamo registrando in questi giorni quando si è delineata la prospettiva di un calo produttivo, soprattutto nelle aree dove qualche mese fa si richiedeva la distillazione di crisi, sono un elemento che deve far riflettere”.

Approfondendo i motivi di questo calo produttivo così importante, risulta evidente come ancora una volta protagonisti siano stati gli effetti ormai cronici dei mutamenti climatici, con i relativi decorsi meteorologici incerti e spesso estremi

(+70% le giornate di pioggia sui primi 8 mesi dell'anno scorso). Una situazione, così come la lunga siccità dello scorso anno, che ha determinato importanti differenze quantitative lungo tutto lo Stivale. Possiamo parlare infatti di un vigneto Italia spaccato a metà, con il Nord che conferma i livelli dello scorso anno (+0,8%), mentre al Centro, al Sud e nelle Isole si registrano flessioni rispettivamente attorno al 20% e 30%, con qualche difficoltà aggiuntiva per le produzioni biologiche. Protagonista dell'annata sicuramente la peronospora, malattia fungina agevolata dalle frequenti piogge che, insieme ad altre malattie come oidio e flavescenza dorata, non hanno lasciato scampo a molti vigneti soprattutto del Centro-Sud. Dal punto di vista tecnico tuttavia, e per fortuna, è chiarito che la peronospora non influisce direttamente sulla qualità delle uve sane, come dimostrano anche i primi grappoli raccolti destinati alle basi spumante che presentano infatti buoni livelli di acidità e interessanti quadri aromatici. Le prospettive qualitative, quindi, rimangono alte per quanto, nelle altre tipologie di uve - soprat-

tutto quelle più tardive - saranno determinanti le condizioni meteo del mese di settembre, e in molti casi anche di ottobre, quando si svolgerà il grosso della raccolta. L'ormai tradizionale appuntamento con le previsioni vendemmiali che delinea, a raccolta appena iniziata, lo stato dei vigneti a livello nazionale e regionale, rappresenta uno dei momenti di auto-analisi del comparto più importanti dell'anno. Le prime stime relative alla produzione e alle tendenze del settore vino per la campagna in corso sono il risultato

SERGIO MARCHI



I DATI SULLA VENDEMMIA DELL'EMISFERO AUSTRALE PRESENTATI DA IGNACIO SÁNCHEZ RECARTE

Paese	Produzione 2023	2023 vs 2022
Argentina	9,0 milioni hl	-21,0%
Australia	11,1 milioni hl	-13,1%
Cile	12,6 milioni hl	+1,3%
Nuova Zelanda	2,9 milioni hl	-22,2%
Sud Africa	9,5 milioni hl	-6,0%

I dati previsionali presentati da UIV, Assoenologi e Ismea il 12 settembre a Roma

Vendemmia -12%

Il Vigneto Italia, finalmente, flette

IL DETTAGLIO REGIONALE

PRODUZIONE DI VINO E MOSTO IN ITALIA
(.000 di ettolitri)

	Media 2018-2022	2022	2023*	Var.%
Piemonte	2.742	2.731	2.676	-2%
Valle d'Aosta	17	18	20	10%
Lombardia	1.396	1.106	1.271	15%
Trentino-Alto A.	1.345	1.289	1.307	1,5%
Veneto	12.086	12.602	13.232	5%
Friuli V. G.	2.006	2.204	1.983	-10%
Liguria	41	40	42	5%
Emilia-Romagna	7.745	7.208	6.884	-4,5%
Toscana	2.311	2.338	1.870	-20%
Umbria	399	400	320	-20%
Marche	892	932	699	-25%
Lazio	786	713	570	-20%
Abruzzo	3.308	3.085	1.851	-40%
Molise	235	234	129	-45%
Campania	664	536	375	-30%
Puglia	9.594	10.133	7.600	-25%
Basilicata	88	97	68	-30%
Calabria	114	130	88	-32,5%
Sicilia	4.073	3.514	2.460	-30%
Sardegna	451	533	427	-20%
Italia	50.294	49.843	43.873	-12%

Fonte: Agea per il 2018-2022

*Stima UIV, Assoenologi e Ismea per il 2023 con la collaborazione di Masaf e Regioni



FABIO DEL BRAVO



PAOLO BROGIONI

di un'indagine vendemmiale messa a punto armonizzando le consolidate metodologie di Assoenologi, di UIV e di Ismea che ha contribuito con la propria rete di rilevazione e con l'ausilio dell'Ufficio competente del Masaf e delle Regioni. L'obiettivo è quello di fornire alle imprese, alle amministrazioni, ai tecnici e agli operatori commerciali un quadro completo e dettagliato della situazione del vigneto Italia comprensivo anche della situazione di mercato.

La presentazione della vendemmia

Ad aprire la conferenza stampa nella sala Cavour del Masaf è stato il sentito ricordo di Mari-sa Leo, la giovane mamma uccisa dall'ex compagno lo scorso 6 settembre a Marsala e molto nota nel settore visto l'impegno nelle Donne del Vino e nell'azienda Colomba Bianca di cui era responsabile comunicazione, da parte di Paolo Castelletti, segretario generale UIV, che ha moderato l'incontro. Trattenuto da un improrogabile impegno istituzionale, il ministro Francesco Lollobrigida ha delegato per il suo saluto di apertura il capo Segreteria tecnica del Ministero, **Sergio Marchi**, che dopo i ringraziamenti ha passato in rassegna i tanti e delicati temi di cui il dicastero si sta occupando: "Siamo impegnati sul tema degli health warning in etichetta - ha detto Marchi -, che per noi è anche una questione culturale e di difesa del sistema italiano della qualità, che stiamo tutelando anche attraverso i controlli, in particolare contro le contraffazioni dell'Italian sounding insieme all'Icqr e alle forze dell'ordine. Poi, stiamo seguendo il confronto nella filiera sulle indicazioni dei vitigni in retro-

etichetta, attualmente al vaglio di un tavolo tecnico, le ricadute del dibattito su riciclo e riuso, che stiamo seguendo in sede europea e, infine - ha concluso - le diverse forme di sostegno per i danni subiti dal cambio climatico, dai fondi di solidarietà a più apprezzate iniziative di tipo fiscale, che stiamo discutendo con le regioni”.

È stata poi la volta di **Livio Proietti**, neo commissario di Ismea, che in linea con le dichiarazioni di Frescobaldi ha detto: "La contrazione produttiva di quest'anno non deve costituire un elemento di preoccupazione, visto il livello elevato di giacenze. Il tema non è tanto la perdita della leadership italiana in termini di volumi prodotti, piuttosto il rallentamento della domanda interna ed estera, che sta deprimente i listini soprattutto dei vini da tavola e degli Igt. Dobbiamo lavorare per ridurre il gap in termini di valore tra noi e la Francia e rafforzare il posizionamento competitivo dei vini di qualità, facendo sì che anche i vini comuni siano sempre più caratterizzati rispetto ai competitor". Il racconto nel dettaglio delle previsioni vendemmiali (che riportiamo nelle pagine seguenti) è stato curato da **Fabio Del Bravo**, direttore Servizi per lo Sviluppo Rurale Ismea, e **Paolo Brogioni**, direttore Assoenologi, seguiti dal segretario generale del Ceev, **Ignacio Sánchez Recarte**, che ha parlato dell'andamento vendemmiale in Europa. Dopo aver fatto una disamina dei dati previsionali della raccolta delle uve nei principali Paesi europei nel contesto di una situazione a livello mondiale dove, anche per i grandi Paesi produttori dell'emisfero Sud (vedi grafica qui a sinistra), si registrano ven-



PAOLO CASTELLETTI
DURANTE IL SUO
INTERVENTO ALLA
CONFERENZA STAMPA

demmie tutt'altro che ricche, Sanchez ha voluto richiamare il quadro generale di sfide che a livello europeo il settore dovrà affrontare nel prossimo futuro (per gli approfondimenti vedi l'intervista completa a pag. 4).

La qualità, le politiche e il mercato

Se la riduzione dei quantitativi è stata la prima buona notizia di questa vendemmia - ribadita anche nel suo intervento da **Riccardo Cotarella**, presidente di Assoenologi quando ha detto che "intaccare la produzione per qualcuno sembra un'offesa ai produttori, ma nella realtà dei fatti non è così" - la qualità delle uve è stata la seconda. "È una vendemmia molto complessa quella che stiamo affrontando, caratterizzata soprattutto dagli effetti dei cambiamenti climatici che hanno portato ad un calo della produzione di uve piuttosto significativo, - ha continuato Cotarella - mentre sul fronte della qualità otterremo sicuramente vini buoni, con punte di eccel-

lenza. Quest'anno il vigneto è tornato al centro dell'attenzione ma molto dipenderà dal lavoro dei tecnici in vigna e in cantina. È proprio in queste annate così strane che occorre mettere in campo tutte le conoscenze tecniche e scientifiche per mitigare i danni di un clima sempre più pazzo". E l'importanza del vigneto e della figura umana nel determinare le sorti anche qualitative della vendemmia è stato ribadito anche da Frescobaldi: "La 2023 è la vendemmia che riporta ad essere protagonista la figura umana, incarnata da quei viticoltori più preparati che hanno lavorato giorno e notte per proteggere i loro vigneti dalla peronospora. Dei veri e propri custodi della vigna, ai quali dobbiamo fare tutti un grande applauso".

Ma la competenza e l'ostinazione dei viticoltori non bastano, da sole, a supportare lo sviluppo competitivo del nostro sistema viticolo. Vanno affrontate alcune criticità, prima fra tutte il dimensionamento aziendale:

"Il vigneto Italia ha una media aziendale di due ettari - ha detto il presidente UIV - mentre in Francia siamo a sette, in California a 30 e, addirittura, in l'Australia si arriva a 200". E poi l'ammodernamento di un vigneto "mediamente vecchio, difficile da meccanizzare e costoso da gestire, anche attraverso la revisione dei criteri per l'autorizzazione "a pioggia" di nuovi vigneti in base alle performance delle denominazioni". Infine, ultimo e primo, il grande tema del potenziale e della promozione: "È chiaro che non deve essere una malattia fungina a governare il settore - ha chiarito Frescobaldi - ed è ormai assodato che l'Italia, a condizioni invariate, non si può più permettere di produrre 50 milioni di ettolitri di vino ogni anno. All'estero, sembra ci sia maggior coscienza della questione, in Francia si espantano migliaia di ettari e in Spagna crollano del 35% le richieste da parte delle imprese per avere nuovi impianti, proprio per rendere più sostenibile

il settore. È arrivato anche per noi il momento di definire politiche di medio e lungo periodo, tali da affrontare problemi diventati ormai strutturali e non più risolvibili con strumenti quali la distillazione di crisi o la vendemmia verde. Le potenzialità di sviluppo ci sono, come dimostra il caso dei rossi sopra i 6 euro a bottiglia franco cantina, che dal 2010 a oggi hanno segnato in valore un +200% sulle piazze estere, il doppio rispetto alla media export tricolore". Passando alle proposte il presidente UIV ha proseguito: "È necessario ridurre le rese dei vini generici e rivedere il sistema delle Dop e Igp, compresa la loro gestione di mercato, spingendo sulle aggregazioni territoriali e revocando quelle denominazioni che esistono solo sulla carta, cambiare marcia sul piano commerciale, a partire dalla semplificazione dell'Ocm Promozione e da una promozione di bandiera capace di coinvolgere le imprese sin dalla sua pianificazione - ha concluso

Frescobaldi -, un complesso di strumenti indispensabili per consentire al vino italiano di fare il salto di qualità necessario ad affrontare sia la situazione congiunturale dei mercati che i cambiamenti strutturali della domanda e delle abitudini di consumo". Una riflessione politica sviluppata nelle ultime battute dell'incontro anche dal segretario generale di UIV che ha voluto soffermarsi su due temi in testa all'agenda politica all'as-

soziazione: il logo dello Standard unico della sostenibilità "che aspettiamo da un anno" ha sottolineato **Paolo Castelletti**, e il blocco normativo alla produzione dei vini no-low alcohol: "Siamo stati bravi a tenere questa categoria nel settore Vino dell'Ocm nel 2021, mantenendo dunque all'interno della filiera il valore sviluppato, ma poi il Ministero non ha dato seguito alle necessarie modifiche al Testo Unico del Vino e tutto è rimasto bloccato".

PARLA CARLO MIRAVALLE, NEO PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE MED.&A.

Il monito dei mediatori e agenti di commercio



"Ci troviamo di fronte ad una vendemmia tra le più difficili degli ultimi anni - ha dichiarato al nostro giornale **Carlo Miravalle**, neo presidente di Med.&A. (l'Associazione Agenti d'Affari in Mediazione e di Commercio affiliata a UIV) -, a livello produttivo è confermata una importante riduzione delle quantità, soprattutto in alcune regioni dove di conseguenza i prezzi delle uve hanno subito aumenti eccezionali che rischiano, seppur giustificati, di mettere fuori gioco i prezzi dei nostri vinificatori / imbottiglieri, chiamati a confrontarsi con una Grande distribuzione non disponibile ad accettare anche solo dei lievi aumenti sul confezionato. Migliore la situazione nel resto d'Italia - ha proseguito - anche se il calo produttivo ci sarà, seppur in quantità minore, legata al fatto che la resa del mosto si sta rivelando particolarmente scarsa. È quindi essenziale con questa situazione - ammonisce Miravalle - cercare di fare squadra tra i componenti della filiera vitivinicola con incontri urgenti che possano almeno temporaneamente "tamponare" una situazione davvero complicata. Considerato, infine, che la Spagna nostro principale concorrente sui vini generici, in base ai loro primi prezzi delle uve potrebbe ritornare ad essere più competitiva ed esportare nuovamente verso l'Italia".



NoVA™ PROTECT

il nuovo modo
di bioprotteggere il vino
con i batteri

ENOLOGICA
VASON

Prodotto distribuito da:
ENOLOGICA VASON
www.vason.com
infovason@vason.com

CHR HANSEN

improving food & health



LE RIFLESSIONI A MARGINE DELLA CONFERENZA DI ROMA. CON LA STOCCATA AL CEP



RECARTE (CEEV): “Serve un piano strategico europeo per il vino”

di GIULIO SOMMA e FABIO CIARLA

Necessario coordinarsi per una visione univoca a livello comunitario, da declinare a livello di singolo Stato o regione. Perché sul presente e sul futuro del comparto incombono tre “spade di Damocle”: gli effetti del cambio climatico, il freno generale dei mercati, gli attacchi delle lobby anti-alcol

Serve un piano strategico europeo per il vino, così da affrontare la situazione da tempesta perfetta che sta attraversando il settore in questo momento. Questo il messaggio lanciato da **Ignacio Sánchez Recarte**, segretario generale del Ceev (Comitato europeo delle imprese del vino), durante la conferenza stampa di presentazione dei dati di previsione vendemmiale 2023. A margine dell'appuntamento abbiamo chiesto alcuni approfondimenti al segretario generale del Ceev con una intervista esclusiva, nella quale oltre a riepilogare alcuni dei concetti che guideranno le prossime mosse del Comitato, Sánchez Recarte ha aggiunto una stoccata finale al Cep (Centers for European Policy Network), fuori tema “vendemmia” ma importante e dettata dall'attualità. Una risposta secca quella del segretario Ceev che ha definito “semplicitica e piena di pregiudizi” la presa di posizione del think tank nato in Germania che chiede di estendere gli health warning irlandesi a tutti i Paesi europei.

Per iniziare, una battuta veloce su qual è il bilancio della vendemmia nei principali Paesi europei, sia dal punto di vista qualitativo che da quello quantitativo...

A livello qualitativo non ci sono dubbi, la qualità non mancherà, grazie alle competenze e al duro lavoro dei viticoltori. D'altro canto, parlando di quantità, ci aspettiamo un piccolo decremento in Europa, principalmente dovuto alle rese in calo di Spagna e Italia.

Dalle previsioni la Francia, dopo molti anni, torna, almeno quest'anno, a essere primo produttore mondiale di vino (vedi grafica 1 a lato) e sorpassa l'Italia. Secondo lei è una buona notizia e per chi? Che opinione ha in merito?

Penso che i francesi saranno orgogliosi della riconquista della prima posizione, potrebbe essere una buona cosa per l'immagine e per il morale in questi tempi difficili. Ma bisogna andare oltre il semplice dato, essere il più grande produttore di vino è una cattiva notizia se le tue scorte sono piene e se hai problemi a individuare spazi di mercato per i tuoi vini. In questo senso il calo della produzione italiana dovrebbe avere l'effetto di diminuire la pressione delle giacenze, un impatto da non sottovalutare. In pratica, possiamo dire che entrambi i Paesi in questa fase hanno motivi per essere felici.

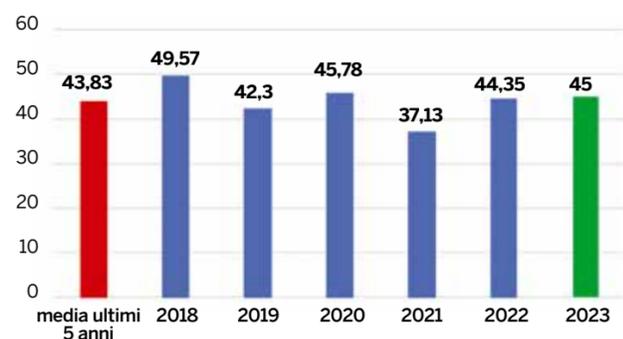
Al di là del dato complessivo del vigneto Europa (vedi grafica 2 a lato), Italia, Francia e Spagna soffrono di un problema di eccedenza produttiva che alla fine impatta su tutta la produzione vitivinicola del continente. Come pensa si debba affrontare e gestire questo problema a livello nazionale ed europeo?

I mercati del vino stanno cambiando, tra l'altro, perché i nuovi consumatori sono differenti dai

precedenti. Quello che mi sembra chiaro è che la distillazione di crisi non può essere considerata una soluzione di lungo termine o comunque una risposta adatta a un problema che sembra strutturale. La sovrapproduzione è una metafora del non essere stati capaci di vendere abbastanza. In circostanze come queste la logica dice che

devi produrre meno (e dovremmo riflettere su come impedire alcune rese anomale) e provare a vendere di più, migliorando le operazioni di promozione dei prodotti e adattando meglio i nostri vini ai nuovi consumatori. I governi e l'Europa hanno il mandato per regolare la produzione, ma anche per gestire il supporto alla promozione.

1. PRODUZIONE VINO E MOSTO (MILIONI DI HL) FRANCIA

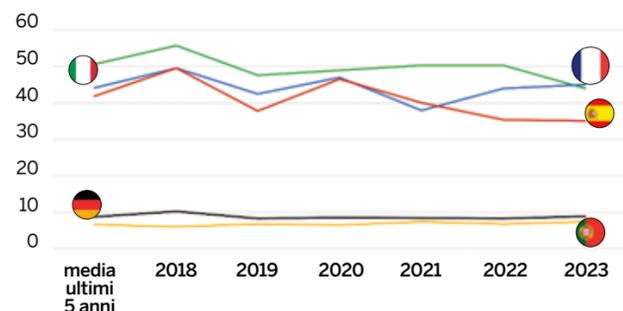


Champagne (-2%), Bordeaux (-9%), Bourgogne (+11%)
Consumo di vino rosso in Francia: -38% negli ultimi 5 anni
Distillazione: euro 200 milioni (No-Ig: 45 euro/hl; Ig: 65 euro/hl; Do: 75 euro/hl)
Estirpazione dei vigneti prevista: 9.600 ha



LA FRANCIA
DIVENTA NEL 2023
PRIMO
PRODUTTORE
DI VINO
AL MONDO

2. PRODUZIONE VINO E MOSTO (MILIONI DI HL) TOP 5 UE



2023 VS 2022
-10,5 mln di hl
Scende la
produzione europea
per i cali di Italia
e Spagna

3. UNA VENDEMMIA SOTTO IL SEGNO DI DAMOCLE

LE 3 SPADE DI DAMOCLE

1. Cambiamenti climatici (oltre le temperature elevate)
2. Diminuzione del consumo (e dei consumatori giovani)
3. Azioni anti-alcol - il fattore di disturbo

• PIANO STRATEGICO UE
• MOBILITAZIONE



Il vino europeo, ma non solo, sembra entrato in una “tempesta perfetta” sotto il fuoco incrociato delle conseguenze del cambio climatico, che sta mettendo a dura prova la capacità dei produttori di portare in cantina una vendemmia di qualità, il freno generale dei mercati di tutto il mondo e gli attacchi delle lobby anti-alcol che rischiano di mettere in discussione l'apprezzamento e la reputazione del vino presso i consumatori. Proprio quelle che lei ha definito le “tre spade di Damocle” in conferenza stampa (vedi grafica 3 in basso). Quali strategie pensa debbano mettere in campo i singoli Stati e soprattutto le imprese per gestire questa complessità?

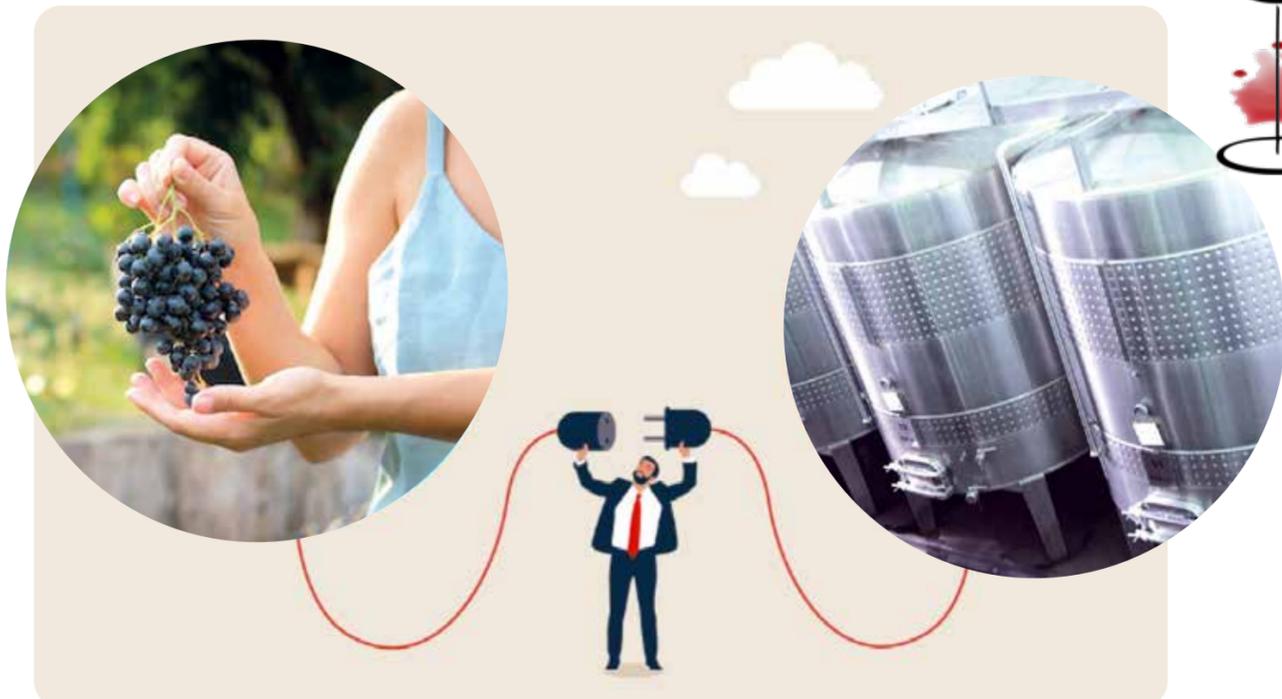
Una vera e propria tempesta perfetta, esatto. Il cambiamento climatico è un problema globale, quindi la soluzione non può essere individuata a livello di un singolo Paese. Abbiamo bisogno di resilienza e, per averla, dobbiamo puntare a un coordinamento dell'Ue per arrivare a un concetto di “Ricerca e Sviluppo” più facilmente applicabile, con i fondi necessari a implementare le soluzioni che verranno mano a mano individuate. I governi possono svolgere un ruolo concreto sostenendo le attività di R&S legate al vino, aiutando il trasferimento delle informazioni, e delle soluzioni, alle aziende. Da parte loro, le imprese vitivinicole devono capire che è necessario adattare il loro sistema di produzione alle nuove condizioni. Si tratta di un cambiamento di mentalità e anche di obiettivi di investimento. Una trasformazione della mentalità è auspicabile anche, nella politica come negli imprenditori, al fine di adattare meglio i nostri vini alle aspettative dei consumatori. E mi riferisco anche ai vini no e low alcohol. Infine, per quanto riguarda il dossier vino e salute, le aziende e i governi devono capire il devastante impatto a lungo termine che le decisioni sul tema avranno sul nostro settore e sulla nostra cultura. In questo senso dobbiamo puntare a decisioni basate su quello che dice la scienza e sostenerle con una adeguata mobilitazione. Le aziende, i cittadini e i governi devono farsi sentire e difendere la nostra cultura e il nostro stile di vita. Questa tempesta perfetta è un problema complesso e dobbiamo assolutamente coordinarci per una visione univoca a livello comunitario per i prossimi 10-15 anni, un piano strategico europeo per il vino che possa essere poi declinato a livello di singolo Stato o regione.

E, collegato al tema alcol e salute, cosa pensa del parere espresso dal Cep sulla opportunità di estendere agli altri stati Ue la normativa irlandese sugli health warning?

Sinceramente penso che quell'analisi non doveva nemmeno essere pubblicata. È semplicistica, ricca di pregiudizi e, in definitiva, non conforme agli standard di qualità dei pareri espressi dal Cep. Come si può concludere che “i regolamenti sono in realtà in linea con gli obiettivi dell'Ue, cioè fornire ai consumatori conoscenze pertinenti”, quando sappiamo che questa parte della proposta è illegale e, ancora, che parte di essa, ovvero i messaggi, non sono mai stati adeguatamente giustificati!

Mi chiedo come sia sfuggito tutto ciò al controllo di qualità del Cep, forse perché è stato fatto durante l'estate?

IL QUADRO GENERALE



ANNATA 2023

tra vigneto e mercato

Sebbene la peculiarità del decorso climatico non permetta di formulare previsioni omogenee neanche nello stesso areale, facendo i dovuti distinguo si può affermare che il Nord ha “tenuto” bene, mentre al Centro e al Sud si hanno flessioni, anche significative. Importante preservare in cantina l’arricchimento aromatico delle uve. Le condizioni meteo delle prossime settimane, saranno cruciali per quantità e qualità. Le sfide della filiera, tra calo dei consumi, giacenze e rallentamento dell’export

Anche quest’anno si è arrivati alla vigilia della vendemmia 2023 con grande apprensione. Ancora una volta l’andamento climatico è il protagonista con un decorso incerto e spesso estremo, che ha determinato, anche in territori limitrofi, differenze qualitative e quantitative. Se lo scorso anno era stata la siccità a generare le preoccupazioni dei viticoltori, quest’anno ci hanno pensato le abbondanti piogge primaverili, che hanno creato le condizioni favorevoli all’insorgere delle malattie della vite e soprattutto della peronospora che non ha lasciato scampo a molti vigneti soprattutto del Centro-Sud. Le continue piogge, infatti, in molti casi hanno impedito l’ingresso in vigna per effettuare i trattamenti e in altri ne hanno vanificato gli effetti. A completare il quadro si aggiungono attacchi di flavescenza dorata, grandine e altri eventi climatici avversi durante l’estate, che hanno determinato una situazione non certo brillante per la produzione nel complesso, ma con qualche difficoltà aggiuntiva per le produzioni biologiche. ➔



- ✓ SELEZIONE INDIVIDUALE
- ✓ DENSITÀ COSTANTE
- ✓ ELEVATA ELASTICITÀ
- ✓ ASSENZA DI TANNINI

Belbo

SUGHERI

VOCAZIONE NATURALE
ALLA QUALITÀ

BELBO SUGHERI SRL Reg. San Vito 90/P CALAMANDRANA AT Italy
tel. +39 014175793 / info@belbosugheri.it / www.belbosugheri.it



L'indagine, condotta nella prima settimana di settembre, fa propendere l'ago della bilancia verso un deciso calo delle produzioni vitivinicole che si stimano, infatti, poco al di sotto dei 44 milioni di ettolitri, registrando un calo medio del 12% rispetto ai 50 milioni dello scorso anno. Un livello produttivo che non permetterebbe all'Italia di mantenere il primato mondiale, date le ultime stime che attestano la produzione della Francia a 45 milioni di ettolitri, comunque in lieve flessione sullo scorso anno (-2%), mentre la Spagna si colloca al terzo posto. Al di là, comunque, della perdita della leadership mondiale, che resta un riferimento puramente statistico, gli operatori sanno bene che sono le quote di mercato e il valore della produzione le variabili che realmente fanno la differenza.

TRA NORD, CENTRO E SUD

L'andamento climatico delle prossime settimane, comunque, sarà cruciale e, se le condizioni meteo permetteranno una maturazione ottimale delle uve, soprattutto per le varietà più tardive, la stima potrebbe essere meno negativa. Viceversa, la perdita potrebbe anche essere più pesante. Resta sempre l'incognita delle rese perché, con una vendemmia in ritardo di circa una settimana rispetto alla norma, l'aleatorietà resta notevole su questa importantissima variabile. Sebbene la peculiarità della stagione non permetta di formulare previsioni omogenee neanche nello stesso areale, quest'anno si può comunque affermare, facendo i dovuti distinguo, che il Nord ha tenuto decisamente bene, confermando sostanzialmente i livelli produttivi dello scorso anno, mentre al Centro si hanno flessioni in media di oltre il 20% e al Sud si sfiorano riduzioni del 30%. Nel Nord Ovest si assiste all'importante ripresa della Lombardia, che lo scorso anno era stata particolarmente segnata dalla siccità, seguita da quella più moderata di Liguria e Valle d'Aosta con una sostanziale tenuta del Piemonte. Il Nord-Est è trainato dalla locomotiva Veneto, nonostante tutto, per il quale si stima un'ulteriore lieve crescita grazie anche all'entrata in produzione dei nuovi impianti. Il Trentino-Alto Adige non si discosta di molto dai livelli dello scorso anno, mentre perdono qualche punto percentuale Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna. Più omogenea la situazione al Centro-Sud caratterizzata da flessioni che vanno dal 20 fino al 45%.

ANDAMENTO CLIMATICO E VEGETATIVO

Il ciclo vegetativo della vite è stato caratterizzato da un autunno-inverno mite e molto siccitoso, da una primavera incerta e da un'imprevista variabilità che ha caratterizzato in particolare i mesi di maggio e di giugno, compromettendo il regolare andamento climatico estivo. Nel dettaglio, lo sviluppo fenologico della vite ha visto una ripresa vegetativa piuttosto regolare, fino alla fase del germogliamento e inizio della fioritura. Le piogge di maggio e giugno hanno dato origine a un notevole sviluppo vegetativo, prolungando in alcuni casi la fioritura.

In molti vigneti, tuttavia, le piogge e i repentini sbalzi di temperatura hanno disturbato l'allegagione determinando una perdita produttiva. I continui mutamenti del meteo e l'elevato tasso di umidità hanno poi favorito le condizioni per il diffondersi delle principali ampelopatie, come la peronospora, che si è manifestata in maniera massiccia già nelle prime fasi vegetative, imponendo un attento controllo da parte dei tecnici e richiedendo numerosi interventi agronomici in vigneto, che molte volte non è stato possibile effettuare per il protrarsi del maltempo o perché hanno perso efficacia proprio per le condizioni meteo. Uno scenario che ha fatto ritornare indietro di molti decenni, quando le stagioni erano segnate dall'alternanza di caldo e umidità e non dal clima torrido come quello che ha, invece, caratterizzato l'ultimo decennio. Statisticamente va rilevato che nel periodo 1° gennaio - 10 agosto si sono contati in media 74 giorni di pioggia (min 65 al Sud e max 81 al Centro) contro i 44 dello scorso anno, ma, soprattutto, contro la media ventennale che si attesta a soli 47 giorni. Di conseguenza i giorni di stress idrico si sono drasticamente ridotti a 13 (min 8 al Nord e max 24 al Sud) a fronte dei 41 dello scorso anno e dei 31 della media ventennale.

La stagione estiva inoltre è stata caratterizzata anche da punte di calore, seppur limitate rispetto agli scorsi anni, alternate ad abbondanti precipitazioni. Ad agosto, poi, la prima decade ha visto temperature inferiori alla media per poi chiudere con un'impennata finale.

In questo contesto non sono mancati in più zone fenomeni di forti grandinate, in alcuni casi di portata eccezionale, accompagnati da trombe d'aria e temporali distruttivi, che hanno determinato ingenti danni al potenziale produttivo. Dalla seconda/terza decade di agosto, peraltro, il tempo è risultato stabile e soleggiato, salvo una breve perturbazione a metà agosto, con il picco delle temperature che hanno sfiorato in alcune zone i 40 °C fra il 22 e il 25 agosto. A fine agosto una robusta perturbazione ha segnato un brusco calo delle temperature che si sono poi stabilizzate nei primi giorni di settembre.

La situazione di fine agosto ha consentito la raccolta in sicurezza delle uve destinate alle basi spumante, con uve contraddistinte da buoni li-

velli di acidità e interessanti quadri aromatici, che offrono positive prospettive enologiche. Determinanti saranno, quindi, le condizioni meteo del mese di settembre e ottobre dove si svolgerà il grosso della raccolta delle uve.

Il periodo di maturazione è in evidente ritardo rispetto alle ultime annate e la stagione vendemmiale è iniziata nella prima decade di agosto, con la raccolta delle uve per le basi spumante in Sicilia, seguita dalla Puglia e dalla Lombardia con la Franciacorta e l'Oltrepò. Dalla fine di agosto, nella maggior parte delle regioni italiane si sono svolte le operazioni di vendemmia per le varietà precoci mentre il pieno della raccolta in tutt'Italia si stima sarà posticipato rispetto alle ultime annate dopo la metà di settembre, per concludersi verso la fine di ottobre.

Insomma, un'annata dal meteo pazzo che ha messo in evidenza ancora una volta come il grande potenziale tecnico professionale, ormai diffuso su tutto il territorio nazionale, consenta alle imprese affidatesi alla tecnica e alla scienza dei molti enologi e tecnici viticoli di ottenere una qualità in linea con la media delle ultime annate. Nello specifico, l'alternanza delle temperature e le escursioni tra giorno e notte hanno favorito l'arricchimento aromatico delle uve e questo sarà l'elemento che gli enologi cercheranno di preservare in cantina. Ci sono poi le varietà dei grandi vini rossi che saranno raccolte tra circa un mese e dove ancora la maturazione può dare grandi soddisfazioni.

IL MERCATO TRA GIACENZE E CONSUMI

A vendemmia ormai iniziata si deve cominciare a pensare non solo alle incognite della produzione attuale, che si preannuncia in netto calo rispetto alla precedente, ma anche alla situazione di mercato che ha lasciato la campagna appena terminata e che, per forza di cose, peserà anche sui mesi a venire.

Un primo dato da esaminare è quello delle scorte: a fine luglio, secondo i dati di Cantine Italia l'incremento rispetto allo stesso mese del 2022 è del 3,4%, posizionando le giacenze oltre i 49 milioni di ettolitri (il dato più alto degli ultimi sei anni), di cui 45,5 milioni di ettolitri di vino e 3,6 milioni di ettolitri di mosti. Per avere un quadro più completo bisognerà, comunque, attendere il

risultato delle dichiarazioni obbligatorie di giacenza al 31 luglio 2023, sebbene non ci si dovrebbe discostare molto da questi livelli. Di certo, se si confermeranno questi dati, la preoccupazione non riguarderà la disponibilità di prodotto.

L'aumento del livello delle scorte deriva essenzialmente da due fattori. Da una parte le maggiori disponibilità con cui si era aperta la campagna scorsa che, a parità di produzione, aveva un sostanzioso fardello in termini di scorte al 31 luglio 2022, dall'altra un indubbio rallentamento della domanda sia interna che estera.

La domanda interna ha registrato flessioni soprattutto tra gli scaffali della Grande distribuzione italiana. Dalla primavera in poi si sono avuti segnali

di ripresa che, tuttavia, non sono riusciti a invertire la tendenza negativa. Nei primi otto mesi dell'anno, infatti, la riduzione delle vendite nei format della Distribuzione moderna è del 3% in volume a fronte di +3,8% in valore rispetto ai primi otto mesi del 2022. Si segnala, inoltre, il parziale recupero delle Dop mentre si evidenzia che i mesi estivi hanno favorito la vendita delle bollicine, i cui volumi si sono attestati sui livelli dello scorso anno a fronte di un +6% in valore.

FOCUS EXPORT

Anche sul fronte estero, secondo i dati Istat dei primi cinque mesi del 2023, si evidenzia mese dopo mese il rallentamento delle consegne fuori dai confini nazionali (-1,6% sullo stesso periodo del 2022) a fronte di introiti che restano sostanzialmente stabili (+0,4%). Anche questo dato, sicuramente al di sotto delle aspettative, va letto come il risultato di approvvigionamenti importanti fatti durante la pandemia quando c'erano problemi di spedizioni per cui c'è stata una corsa agli accaparramenti nel timore di rotture di stock. Ora che anche la filiera della logistica è tornata alla normalità la domanda estera non ha più il timore di restare senza prodotto. Emblematica è la riduzione della domanda Usa (-8%) che si porta dietro una flessione del 2% del valore.

Lo stallo della domanda non ha certamente favorito i listini. Secondo l'indice Ismea dei prezzi alla produzione, nella campagna appena conclusa (2022/23), i vini nel complesso hanno perso il 3% rispetto alla precedente. La riduzione è maturata per lo più nel segmento dei vini da tavola (-11%), seguiti dagli Igt (-3%), mentre i vini Dop mostrano una controtendenza e segnano un +2%. Le perdite più consistenti, come rilevato già dall'inizio della campagna, sono quelle dei rossi da tavola i cui prezzi hanno perso quasi il 15%, mentre nelle Igt il segmento dei rossi è sceso del 4%. Decisamente più contenute le perdite dei bianchi. Situazione opposta nei vini Dop dove sono proprio i rossi a dettare il lieve incremento. In questo contesto si sottolinea come i vini Dop mostrino ancora una volta una certa autonomia di mercato rispetto ai prodotti alla base della piramide della qualità più esposti alla concorrenza internazionale, spagnola in primo luogo.

**PRENOTA
IL TUO SPAZIO SU
IL CORRIERE
VINICOLO**



IL MAGAZINE CON IL VIGNETO PROTAGONISTA
Tutto ciò che fa viticoltura in Italia oggi: tecniche e tecnologie, opinioni e strategie, prodotti e attrezzature, con una stella polare, la SOSTENIBILITÀ

TRE EDIZIONI: MARZO, MAGGIO E OTTOBRE
in coincidenza con il momento di acquisto dei mezzi tecnici impiegati nelle principali fasi di gestione del vigneto

UN TARGET SPECIFICO: VITICOLTORI E AGRONOMI

Corriere Vinicolo Vite verrà spedito gratuitamente a oltre 15.000 viticoltori situati nei principali comprensori viticoli italiani e a un qualificato database di tecnici specializzati, contoterzisti e decisori di acquisti

**Prossima uscita:
n. 34 del
23 Ottobre**



Per informazioni su costi e modalità di adesione contattare:

corrierevinicolo@uiv.it

TUTTA LA VENDEMMIA REGIONE PER REGIONE

Interviste a cura di Fabio Ciarla, Giancarlo Montaldo, Clementina Palese, Patrizia Cantini, Franco Santini, Antonella Genna



PIEMONTE -2%

L'inverno si è contraddistinto per l'assenza prevalente di precipitazioni. Solo nei mesi di maggio e giugno è piovuto, seppur in modo non omogeneo sull'intero territorio regionale, con concentrazioni importanti nella zona delle Langhe. Con luglio sono tornate le alte temperature, alternate da intensi temporali con grandine, che hanno provocato danni soprattutto nella zona del Roero e della Bassa e Alta Langa che in alcuni casi hanno compromesso la produzione con ripercussioni anche sulla vegetazione futura. Si è creata una situazione particolarmente articolata, che va da zone dove si sono evidenziati fenomeni di leggero stress idrico, con piante che stentano, a zone con elevata presenza di germogli per l'abbondanza di riserve idriche. In generale, rispetto al 2022, i valori delle temperature attive sono inferiori (>10 °C), comportando un ritardo medio nello sviluppo di 10 giorni con disformità tra bassa e alta quota che si sono evidenziate già dalla fioritura: nel primo caso è avvenuta più velocemente, mentre nel secondo è avvenuta in ritardo e con un'allegagione non perfetta. L'invaiaura è iniziata in modo disomogeneo, il che condizionerà le date e le rese della vendemmia. Per quanto riguarda l'aspetto fitosanitario si registra presenza di peronospora, anche se con danni limitati sul grappolo. Altri problemi si sono avuti, in primavera, con danni da nottua della vite

PIERO QUADRUMOLO - Presidente Vite Colte

Un andamento difficile ha caratterizzato la campagna viticola 2023 in Piemonte. Ne abbiamo parlato con **Piero Quadrumolo**, presidente di Vite Colte, cantina in Barolo che opera nelle principali aree produttive della regione. "L'annata in corso è caratterizzata da due elementi: da un lato il clima siccitoso e la forte ondata di calore tra fine luglio e gran parte di agosto, soprattutto nel Monferrato astigiano, dove prevale la coltivazione di Barbera. La pioggia di fine agosto, accompagnata da un abbassamento delle temperature, favorisce l'adeguata maturazione delle uve, ma difficilmente mitigherà la nuova riduzione quantitativa che si presenta all'orizzonte. C'è poi da ricordare - continua Quadrumolo - l'eccezionale grandinata dei primi di luglio che ha colpito una zona molto vasta, dalla provincia di Torino fino all'Alta Langa e ha interessato territori viticoli importanti (il Roero, il Barbaresco e l'area ampia di Dolcetto d'Alba, Barbera d'Alba, della parte cuneese del Moscato d'Asti e dell'Alta Langa. Le perdite di produzione non saranno globalmente importanti, ma lo saranno a livello di microaree". Che tipo di influenza si può immaginare sul mercato? "In condizioni normali - spiega Quadrumolo - la minor produzione innescherebbe aumenti di valore per uva e vino. Nell'attuale difficile situazione di mercato e di calo dei consumi, una vendemmia di modeste dimensioni può favorire la stabilità dei prezzi. Ovviamente, ci sono situazioni differenti tra le denominazioni: le più dinamiche (Barolo, Barbaresco, Gavi, Roero Arneis, Asti e Alta Langa) non dovrebbero avere problemi, mentre quelle a base di Barbera, Brachetto, Dolcetto potrebbero affrontare tempi difficili e, magari, alla prima vendemmia voluminosa, rischiare cali di prezzo, sia delle uve che dei vini. Questo in contrapposizione ai costi di produzione che, in vigna e in cantina, continuano a salire".



sopra la media, oltre ai consueti danni da flavescenza e mal dell'esca. Inoltre, nella parte est della regione, si è riscontrata un'importante presenza di *Popilia Japonica* che, conseguentemente, ha arrecato qualche problema. La vendemmia per le basi spumante è iniziata nell'ultima decade di agosto a cui è seguita quella del Moscato e delle varietà più precoci, da metà settembre si passerà alla raccolta della Barbera e infine al Nebbiolo tra fine settembre e inizio ottobre. In generale si prospetta una vendemmia di buona qualità, ma in media con rese minori rispetto al 2022. ■

VALLE D'AOSTA +10%

L'annata 2023 è stata caratterizzata finora da tre fasi principali: da inizio anno fino a fine aprile è stato molto secco e ventoso, è seguito un maggio con forti e abbondanti piogge, per finire con un innalzamento delle temperature (fino a picchi molto elevati) nei successivi mesi estivi, fino alle fasi che anticipano la vendemmia. Per quanto riguarda il ciclo vegetativo della vite, vi sono stati alcuni problemi di disomogeneità nella fase di allegagione, causata dall'alternanza di sbalzi termici e piogge. Fortunatamente l'invaiaura è proseguita normalmente. Lo stato sanitario delle uve risulta generalmente buono, anche se non manca in alcune zone un'incidenza di peronospora superiore alla media. Con questi dati si prospetta un leggero incremento medio di produzione rispetto all'anno 2022. La vendemmia, rispetto all'annata 2022, è iniziata con un ritardo di circa dieci giorni. ■

STEFANO CELI - Presidente Cervim

"Dal punto di vista produttivo, l'annata è trascorsa all'insegna della regolarità. Non ci sono stati particolari problemi dal punto di vista climatico e neppure dal punto di vista fitosanitario. L'unica situazione che abbiamo dovuto monitorare è stata quella legata alla siccità, soprattutto nel cuore dell'estate, ma grazie agli interventi di irrigazione di soccorso i rischi sono in pratica rientrati". Sintetizza così l'annata 2023 in Valle d'Aosta **Stefano Celi**, presidente Cervim, ma anche produttore impegnato nella sua Azienda agricola La Source a Saint Pierre, a pochi chilometri a nord di Aosta. "Crediamo dunque di poter contare ancora sui 18.000-20.000 ettolitri di produzione complessiva - prosegue Celi - un po' in crescita rispetto al 2022 grazie all'andamento più fertile che stanno rivelando alcune varietà come Chardonnay, Pinot nero e Gamay". Quali potrebbero essere gli effetti di questo andamento sul mercato? "Una produzione come quella che si prospetta per il 2023 - risponde - non sposta nulla. Non abbiamo giacenze, abbiamo una produzione che non riesce a coprire l'intera domanda locale anche grazie a una stagione turistica, sia invernale che estiva, che ha dato ottimi riscontri. Senza dimenticare che da alcuni anni i vini valdostani stanno riscuotendo molto interesse anche in Italia, in particolare in Piemonte, Lombardia e Liguria, e sui mercati internazionali (Usa, Inghilterra, Svizzera, Germania, Nord Europa e Giappone). D'altronde, con i nostri volumi e una qualità percepita sempre in crescita non facciamo fatica a mantenere i nostri livelli di mercato".



www.vicopad.it

Abbiamo cura delle tue barbatelle.

TRATTAMENTI INNOVATIVI,
CONSERVAZIONE OTTIMALE
E CONSEGNE RAPIDE.

Ti offriamo il meglio dei nostri servizi per il tuo vigneto.

P
Padergnone
VIVAI VITICOLI COOPERATIVI

Via Barbazan, 19 Padergnone | 38096 Vallelaghi (TN) Trentino | Tel. +39 0461 864142 | info@vicopad.it



» LIGURIA +5%

In Liguria, le precipitazioni primaverili hanno permesso di arricchire le riserve idriche. In questo modo si è riusciti a ridurre al minimo i danni da carenza idrica, che hanno caratterizzato specialmente il mese di luglio e parte di agosto, periodi nei quali si sono registrati picchi di temperature leggermente sopra la media. L'ottima ventilazione e la naturale conformazione del territorio ligure hanno permesso alle viti di non avere particolari problemi fitosanitari, grazie anche all'attento lavoro dei viticoltori. Le uve si presentano, quindi, in perfette condizioni e stanno procedendo nella maturazione con buoni sviluppi tanto da far pensare a un ottimo raccolto sia in termini quantitativi che qualitativi. ■



» LOMBARDIA +15%

In Lombardia l'annata si presenta generalmente buona ad esclusione solo di alcune zone colpite da eventi climatici estremi. In generale c'è un ritardo sulla maturazione e sulla raccolta rispetto al 2022 di cir-

ca 10/12 giorni. L'annata è stata caratterizzata da un maggio freddo e piovoso che ha portato a un'incidenza degli attacchi di peronospora superiori alla media, soprattutto nei vigneti a conduzione biologica. Inoltre, la zona della Lugana è stata quasi totalmente flagellata da forti grandinate in varie epoche vegetative, con un conseguente drastico calo produttivo. Fatta esclusione della Valtellina, per la quale pur non segnalando finora nulla di rilevante risulterebbe prematuro fare previsioni, nelle altre zone si avanzano le seguenti proiezioni di massima. In Franciacorta la vendemmia è iniziata a metà agosto, una decina di giorni in ritardo rispetto allo scorso anno. A parte delle localizzate zone colpite dai già accennati danni da peronospora, si segnala una

buona qualità delle uve e un consistente incremento produttivo rispetto al 2022, con un ritorno a rese nella media. In Oltrepò Pavese sono state registrate più problemi di oidio, dovuti principalmente a ragioni microclimatiche (ovvero zona più ventilata e con un inferiore quantitativo di precipitazioni), e di flavescenza dorata, questa invece dovuta probabilmente a una difficoltà di gestione dei vigneti sintomatici. Qui la vendemmia è iniziata intorno al 10-11 agosto, l'uva è sana e nei parametri ideali, nella zona al confine con il Piacentino ci sono state un paio di grandinate nel mese di luglio che non dovrebbero però incidere più di tanto sulla produzione globale. Purtroppo, invece, nel Garda la situazione è preoccupante a causa delle grandinate avvenute sia in post germogliamento che in tempi più recenti. La produzione in questi areali subirà un netto calo produttivo. ■

ARTURO ZILIANI - Amministratore delegato Guido Berlucchi

Franciacorta in controtendenza: finalmente dopo molti anni di vendemmie scarse si torna ad avere uva per sostenere quantitativamente un prodotto di eccellenza. Aumento del valore aggiunto e crescita delle esportazioni nelle strategie di Arturo Ziliani, ad della Guido Berlucchi. "Ormai tutte le annate sono 'eccezionali', nel senso che ognuna rappresenta una eccezione, non ce n'è una uguale all'altra - esordisce Ziliani -. Sono 7-8 anni che si fanno vendemmie al di sotto delle medie decennali, a causa di eventi atmosferici straordinari, come la gelata del 2017 o la siccità del 2022. Anche questa è stata complicata, ma finalmente non solo abbiamo una qualità che sembra buona, e lo vedremo alla fine della fermentazione, ma anche una quantità soddisfacente, diversamente da altre aree vicine che, invece, hanno sofferto". Non credo tuttavia che ci sarà una diminuzione dei prezzi dell'uva perché la domanda di Franciacorta è in crescita in Italia e nel mondo, per cui siamo in un momento di mercato fortunato sia per la quotazione delle uve sia per il prezzo delle bottiglie. Speriamo che questa seconda parte del 2023 faccia registrare dati positivi, perché la situazione dell'economia, soprattutto italiana, non è rosea". Ma la frenata dei consumi degli ultimi mesi che ha riguardato recentemente anche le bollicine non preoccupa l'azienda di Borgonato. "Non siamo particolarmente preoccupati per eventuali piccole flessioni delle spedizioni che al momento non abbiamo avvertito. Rispetto al periodo pre-Covid, cioè il 2019, che per noi è il riferimento, i dati sono positivi. In generale - conferma Ziliani - per il Franciacorta l'export sta migliorando: è una denominazione conosciuta e frequentemente considerata superiore ai nostri cugini francesi e ha raggiunto un posizionamento di prestigio con prezzi molto interessanti. Come azienda - approfondisce poi - continuiamo a lavorare su qualità e valori più che sui volumi. Puntiamo soprattutto su tipologie ad alto valore aggiunto, con lunghi affinamenti sui lieviti, che stanno riscuotendo apprezzamento tra operatori e critici, cercando di consolidare i Paesi nostri primi clienti: Svizzera, Germania, Belgio, Usa Giappone e Uk."



OSSERVATORIO DEL VINO

**La più potente banca dati del vino:
mercati, prezzi, potenziale produttivo**

**3 milioni di record
in una sola piattaforma**

Dati sempre disponibili, raccolti da fonti attendibili, rielaborati in forma semplice e di immediata lettura. Free trial di 48 ore, tariffe personalizzabili, preventivi direttamente online.

In partnership con **vinality**

Mercato sfuso in partnership con **MED&A**

Powered by

maxidata
ZUCCHETTI

www.osservatoriodelvino.it



ENRICO ZANONI - *Presidente Istituto Trento Doc*

Dagli Usa arrivano segnali di contrazione del mercato che sembrano strutturali, in Europa i consumi soffrono sia per motivi congiunturali, legati alla crisi economica, ma anche per una minore attenzione delle nuove generazioni al vino e il Sud-est asiatico ha deluso molte delle attese di qualche anno fa. "Questo è lo scenario di mercato nel quale stiamo raccogliendo le uve" sintetizza con efficacia **Enrico Zanoni**, direttore generale Cavit e presidente Istituto Trento Doc. "Uno scenario – continua Zanoni – che non mi fa ben sperare per il 2024 dove non riesco a individuare driver di crescita, stretti tra la crescente disaffezione dei giovani verso il vino e gli effetti delle campagne antialcol. Poi, c'è da considerare che in alcuni cluster, soprattutto i più giovani, i cicli di vita e successo dei prodotti sono molto brevi, quindi la situazione potrebbe cambiare imprevedibilmente". Sulla vendemmia in corso Zanoni ha le idee chiare: "In un contesto dove l'ingresso sul mercato nella prossima primavera sarà molto difficile, il dato di minor produzione, laddove confermato, potrebbe aiutare a riequilibrare la situazione frenando il calo dei valori. Innescando, speriamo, – sottolinea Zanoni – una riflessione a livello di sistema Paese sul potenziale produttivo che porti, ad esempio, a ripensare la dinamica di crescita del vigneto dell'1% ogni anno, regolando gli ettari vitati ma anche i massimali di produzione. Non possiamo affidare al clima o alle fitopatie il compito di bilanciare la produzione per portarla su livelli più sostenibili in chiave di generazione di valore che deve rimanere il nostro obiettivo, né possiamo permetterci di abbassare i prezzi". Sul mercato la situazione si farà sempre più difficile, ma Zanoni anche in questo caso propone soluzioni pragmatiche: "In un mercato che non cresce o accetti la flessione o cerchi di erodere le quote dei competitor. Per farlo dobbiamo essere rapidi e individuare velocemente i segmenti che continuano a crescere, o calano meno, e adeguare di conseguenza la nostra produzione, sia in cantina sia, rispettando le regole nella natura, in vigneto. Poi è forse il caso di essere meno snob e capire che alcuni prodotti considerati border line, dalle bevande aromatizzate a base vino ai 'ready to drink', per finire con i no-low alcohol, possono essere interessanti per alcuni segmenti di prodotto e rappresentare, inoltre, una chiave d'entrata su target di consumatori che non bevono vino e che invece, in questo modo, possiamo avvicinare per la prima volta, sperando di condurli poi su prodotti più complessi e tradizionali".

OSCAR LORANDI - *Presidente Cantina Giralan*

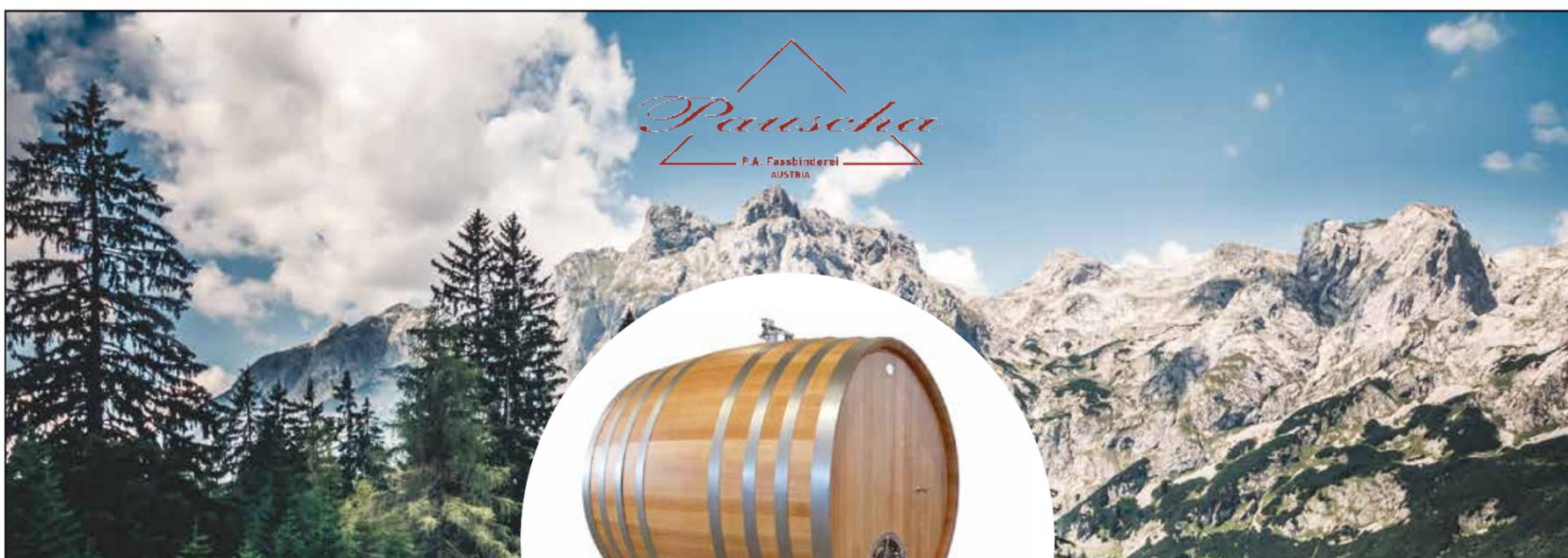
È un Alto Adige contro corrente rispetto alla situazione media generale del comparto, quello che emerge dall'osservatorio di **Oscar Lorandi**, presidente della Cantina Giralan, 200 viticoltori per 220 ettari in Oltradige e Bassa Atesina. "Abbiamo arginato i problemi fitosanitari e ci aspettiamo una quantità superiore alla media, anche se nelle ultime settimane abbiamo diradato per fare una qualità superiore con rese molto più basse rispetto al disciplinare della Doc Alto Adige e non - sottolinea - per rispondere al mercato". Nonostante il rincaro delle materie prime, Lorandi specifica: "Stiamo lavorando affinché il prezzo delle uve che riconosceremo ai soci di Giralan in questa vendemmia sia mantenuto ai livelli dello scorso anno, potendo contare anche sulla crescita del fatturato del 4% registrata nell'esercizio 2022/23. Suona strano rispetto alle tendenze attuali, ma l'Alto Adige è un microcosmo". Passando ai prezzi dei vini, Lorandi racconta: "A luglio abbiamo chiuso l'anno commerciale molto bene rispetto al 2022. Da gennaio a fine agosto abbiamo avuto buoni incrementi, con flessioni non preoccupanti a giugno e luglio. L'andamento dei prossimi mesi dipenderà da situazione geopolitica, inflazione, ecc. Se il mercato dovesse rimanere sui parametri attuali penso non ci saranno grossi incrementi. La fortuna dell'Alto Adige sta nella vendita di una alta percentuale di vino in bottiglie da 0,75 che eleva il valore medio dei nostri vini. Probabilmente i vini di fascia media e alta avranno un aumento di prezzo, mentre quelli entry level così come le piccole quantità di sfuso rimarranno stabili. Attualmente, non percepiamo alcuna crisi. La nostra performance è solida sia sul mercato locale, che riveste una notevole importanza per noi, sia su quello nazionale e internazionale. Il nostro obiettivo primario non è tanto l'incremento delle vendite espresse in numero di bottiglie quanto piuttosto il continuo miglioramento della qualità dei nostri prodotti, come testimonia, ad esempio, il lavoro di zonazione dei vigneti a Pinot nero e Chardonnay, e il parallelo rafforzamento del brand aziendale, al fine di affrontare con successo le sfide future del mercato".



TRENTINO ALTO ADIGE +1,5%

L'annata 2023 è caratterizzata soprattutto dal punto di vista meteorologico: dopo un inverno e inizio primavera miti e con scarse precipitazioni, ad aprile le temperature, inferiori alla media, hanno rallentato la partenza vegetativa. Ha fatto seguito un prolungato periodo di abbondanti piogge con lunghi tempi di bagnatura e temperature più alte, condizioni ideali per gli attacchi peronosporici, controllati con uno straordinario impegno sia da parte dei viticoltori che dei tecnici che hanno dovuto far ricorso a tutta la competenza e l'esperienza maturata negli ultimi anni per controllare gli attacchi fungini e garantire la sanità dei grappoli, in particolare nell'ambito della viticoltura biologica. La successiva ondata di caldo ha accelerato l'attività vegetativa della vite riproponendo uno scenario simile al 2022, ma la schizofrenia di questa annata tornava a sorprendere con una serie di eventi grandinigeni e potenti raffiche di vento (19 luglio). Fortunatamente i danni dovuti alla grandine non risultano particolarmente gravi, salvo in alcuni piccoli areali. I temporali responsabili degli eventi grandinigeni hanno mitigato in alcune zone le temperature, con minime notturne del tutto inusuali per fine luglio, prossime ai 10 °C nel fondovalle atesino dove hanno rallentato in alcuni casi l'avvio dell'invaiaura. Si evidenzia pertanto sullo Chardonnay un ritardo di 6-8 giorni rispetto al 2022 e qualche giorno di ritardo in meno per il Pinot grigio, in generale va però evidenziata un'ottima tenuta qualitativa con uve con importanti acidità e con un quadro aromatico potenziali di notevole prospettiva per la produzione delle basi spumante. Le calde giornate dopo la metà di agosto hanno indotto l'avvio della raccolta proprio a salvaguardia dell'acidità anche sacrificando qualche decimo di potenziale zuccherino. Per l'aspetto produttivo, l'ottima fertilità lasciava presagire una produzione abbondante, ma le criticità sopraesposte e un peso medio dei grappoli risultato inferiore alle attese per il caldo asciutto dell'ultimo periodo, hanno portato a rivedere le stime, collocandole in linea con quelle dello scorso anno. ■

Continua a pagina 11 ➡



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

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

www.pauscha.at
office@pauscha.at

GO-FERM STEROL FLASH™

Evolversi per assicurare sempre il meglio!

2023

Il nuovo
e rivoluzionario
protettore
del lievito

GO-FERM™
STEROL FLASH™



2002



2006



2014

Soluzione **user-friendly**
in grado di far **risparmiare**
tempo ed energia in cantina
garantendo **sicurezza**
fermentativa e **qualità**
del vino

INSTANT
Dispersion



YouTube

Lallemand Italia • www.lallemandwine.com

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

LALLEMAND

LALLEMAND OENOLOGY

Original **by culture**

➔ Segue da pagina 9



▶ VENETO +5%

L'inverno 2022/2023 ha confermato la tendenza a inverni miti e con scarse precipitazioni e conseguenti riduzione degli accumuli nelle falde. Questo implica una carenza idrica nella fase di ripresa vegetativa, rallentando le fasi fenologiche della vite con fioriture ritardate rispetto la passata stagione. Marzo ha registrato temperature sopra la media stagionale, al contrario di aprile che ha avuto abbassamenti termici

consistenti ma una piovosità ancor inferiore alla media. I frequenti eventi piovosi, talvolta di grande rilevanza, dei mesi successivi hanno però dato impulso alla ripresa vegetativa, grazie anche a un aumento delle temperature fino alla fine di luglio. Altro fattore che ha influenzato la seconda parte della stagione, riguarda gli eventi temporaleschi (vento e grandine) che hanno danneggiato gravemente le piante e i grappoli, con conseguenze negative principalmente nella zona dell'Alto TREVIGIANO e in alcune zone del VICENTINO e del LAGO DI GARDA. Parlando del ciclo vegetativo, la fertilità delle gemme è leggermente superiore rispetto all'anno precedente. Stessa cosa dicasi per quanto riguarda i quantitativi produttivi che si prospettano stabili. A un germogliamento regolare avvenuto con qualche settimana in anticipo, la fioritura è proseguita senza problemi, come del resto anche l'allegagione, ma, il forte incremento delle temperature ha deter-

minato una scarsa pulizia del grappolo. Solo l'invaiaitura ha avuto un ritardo di circa dieci giorni. Dal punto di vista fitosanitario, laddove ci sono state condizioni climatiche avverse, si registrano infezioni fungine di peronospora e oidio su tutte. Seppur ben controllata una delle problematiche presenti nei vitigni è rimasta la flavescenza dorata dovuta allo *Scaphoideus titanus*, di cui sono stati trovati esemplari sia nella forma giovanile che adulta, in aumento anche le viti con sindrome da mal dell'esca. In generale si hanno uve belle e acidità buone, senza stress idrico, con quantitativi leggermente superiori rispetto l'anno scorso, seppur le zone colpite dalla grandine hanno avuto danni rilevanti che potrebbero portare a ripercussioni anche negli anni futuri. La vendemmia è stata posticipata rispetto al 2022, con inizio tra la fine di agosto e i primi giorni di settembre, con la raccolta delle varietà precoci Chardonnay e Pinot grigio. ■



FLAVIO BELLOMO - Presidente Viticoltori Friulani La Delizia

La Delizia, la più importante realtà cooperativa del Friuli Venezia Giulia - 380 soci, 2.000 ettari, 330.000 quintali di uva lavorata e 26 milioni di bottiglie all'anno - fa i conti con un'annata viticola non facile e che, come illustra il presidente **Flavio Bellomo**, porterà una minor resa produttiva. "Se i nostri areali si sono salvati dalle fitopatie come la peronospora che siamo abituati a fronteggiare - spiega Bellomo - le grandinate hanno colpito aree importanti dei nostri soci, anche se da quanto vediamo nei primi giorni di vendemmia la qualità sarà mantenuta. Circa la quantità spero, perché non è ancora possibile valutarlo con certezza, che il calo non superi il 15% rispetto allo scorso anno. In questo quadro per noi è importante consolidare i rapporti in essere con i clienti e i fornitori che 'camminano con l'azienda' anche per gettare le basi per il futuro. Poi è chiaro che non tralascieremo e coglieremo le opportunità di crescita su alcuni mercati. Dopo la vendemmia capiremo quali sono effettivamente le potenzialità commerciali per la prossima annata e faremo i conti in base alla materia prima presente e con il numero di bottiglie che potremo produrre". E a proposito della variazione dei valori di uve e vini che potrebbe scaturire dall'arretramento dei quantitativi prodotti, Bellomo è realista. "Credo che per alcune varietà si sia raggiunto il prezzo giusto, anche perché dobbiamo tener conto della capacità di spesa del consumatore. Invece altre, che negli ultimi mesi del 2022 hanno subito una flessione, necessitano di una rivalutazione, anche per le riduzioni quantitative dagli eventi atmosferici occorsi. Al momento il mercato è una incognita perché sono molte le questioni che gravano sull'economia, in generale e non solo sul settore del vino: dalle questioni sociopolitiche ai rialzi dei tassi d'interesse e all'inflazione, fino agli effetti della guerra Russia-Ucraina... Tutti i Paesi stanno 'arrancando' dopo il boom post Covid. Abbiamo fiducia nel mercato americano che allo stato attuale è quello che dà più sicurezza. Come azienda siamo tranquilli: fino ad agosto abbiamo lavorato con segni positivi sulle vendite di confezionato e contiamo che questo trend permanga. Ad oggi non abbiamo avuto scossoni, anzi abbiamo chiuso con un bilancio migliore rispetto a quello del 2022, che già era stato molto lusinghiero".



▶ FRIULI VENEZIA GIULIA -10%

L'inverno è stato caratterizzato da temperature miti, che hanno consentito un anticipo del germogliamento. A seguire si è registrata una fase piovosa che ha interessato i mesi di maggio e giugno interrompendosi in prossimità della fioritura, la quale è stata favorita dai rialzi termici e si è conclusa rapidamente. Nel mese di luglio, infine, le piogge ben superiori alla media hanno rallentato lo sviluppo fenologico, allungando la fase di invaiatura. Durante questo mese, si sono susseguiti due eventi grandinigeni che hanno colpito gran parte della superficie produttiva, causando notevoli danni. In Friuli si è registrato un anticipo del germogliamento rispetto agli ultimi anni, ma le condizioni meteorologiche successive hanno annullato tale iniziale anticipo portando l'inizio dell'invaiaitura nella prima decade di luglio per i vitigni più precoci. Nonostante ciò, le condizioni di instabilità hanno portato a una forte dilatazione del periodo di invaiatura per gli altri vitigni, ripercorrendo dinamiche di sviluppo fenologico simili a quelle osservate nelle annate 2019 e 2021, stagioni in cui la vendemmia è iniziata l'ultima settimana di agosto. Rilievi in campo avevano rilevato un numero di grappoli medi per germoglio superiore rispetto alla media, ma l'alta pressione infettiva e le perdite dovute ad agenti atmosferici, indicano che il vantaggio produttivo sia almeno parzialmente perduto. Data l'eterogeneità dei danni causati dalla grandine, definire la qualità delle uve risulta complesso, in quanto si passa da zone periferiche appena coinvolte, a zone centrali fortemente colpite, a cui bisogna aggiungere l'elevata pressione di peronospora che ha caratterizzato i mesi di giugno e luglio. Il Pinot grigio rimane la varietà di riferimento, che ha una qualità ottimale sulla maggior parte delle zone Doc, laddove la grandine abbia avuto un'incidenza minore. Storicamente la vendemmia del Pinot grigio in regione si concentra in circa 10/15 giorni. Visto il ritardo generalizzato, le zone storicamente più precoci sono partite con la vendemmia di questa varietà (usata per dare vini fermi) nella prima settimana di settembre. ■



WOLFGANG RAIFER - Amministratore delegato Cadis 1898
FILIPPO POLEGATO - Amministratore delegato Astoria Wines

Condizioni atmosferiche critiche hanno interessato l'andamento dell'annata 2023 anche in Veneto, tuttavia i loro effetti non impensieriscono due degli attori di due importanti denominazioni della regione. "In linea di massima, grazie alla tempestività di intervento della difesa fitosanitaria da parte dei nostri viticoltori, almeno per quello che ci riguarda, affrontiamo le diverse fitopatie con serenità e senza particolari preoccupazioni per quella che sarà la qualità dei nostri vini", spiega **Wolfgang Raifer**, ad di Cadis 1898.

"Lo stesso clima che ci ha tormentato a luglio - sottolinea **Filippo Polegato**, ad di Astoria Wines - con piogge e grandinate, in particolare nell'area del Conegliano Valdobbiadene, che hanno provocato molti danni perché verificatesi all'invaiaitura, fortunatamente ci ha poi aiutato ad agosto, quando settimane molto calde hanno consentito alle piante di riprendersi bene, facendo rientrare l'emergenza. Rimangono, ovviamente, i cali dovuti al completo danneggiamento delle piante, ma tutto sommato si tratta di perdite limitate in modo particolare nella Docg. In generale, dal punto di vista qualitativo pare un'ottima annata, soprattutto per la Glera che si vendemmia per ultima e quindi beneficia di questo nuovo periodo soleggiato. L'uva che c'è è bella e sana: rispetto allo scorso anno ci aspettiamo una migliore combinazione tra acidità e componente aromatica, con acidità maggiore e aromaticità minore rispetto alla vendemmia 2022 in cui la grande siccità aveva fatto schizzare i valori di aromaticità".

Se la qualità è salva, la riduzione produttiva di questa vendemmia a livello nazionale potrebbe incidere sui valori di uve e vini. "Ci sono tanti aspetti da considerare circa produzione e consumo - osserva Polegato - e mai come oggi è difficile fare previsioni: al momento i valori sono al ribasso del 20-30% per la Doc e ad oggi (l'intervista è stata raccolta il 4 settembre, ndr) ci si aspetta un calo simile e proporzionale per la Docg. Le previsioni parlano di consumi in calo (10% in Usa, 15% in Europa) e questo ovviamente influirà sui prezzi di tutta la filiera. Penso sia una questione di responsabilità di tutti riuscire ad affrontare un'annata che si preannuncia difficile: dal punto di vista degli imbottiglieri, dovremmo riuscire a mantenere le posizioni di mercato (oltre a recuperare il terreno perso con la Docg nell'ultimo anno), tenere alti i consumi e il valore, anche a scapito della marginalità dove necessario. Ad oggi possiamo fare solo previsioni: ma sono fiducioso che lavorando bene potremo limitare i riflessi negativi di questo contingenza complicata".

E in effetti non si può che fare previsioni, come sottolinea anche Raifer: "È prematuro al momento esprimersi sul valore delle uve perché sono numerosi i fattori che lo determinano e solo tra qualche settimana le cose saranno più chiare. Quello che intanto possiamo continuare a fare è ragionare assieme alle altre realtà che fanno parte del nostro territorio per preservare il valore delle denominazioni, tutto ciò anche grazie ai Consorzi". In questa situazione ancora fluida le aziende stanno mettendo a punto strategie per far fronte alla "frenata" dei consumi degli ultimi mesi. "Cadis 1898 - racconta Raifer - sta raccogliendo i frutti di quanto seminato negli ultimi anni. Pianificazione e strategia commerciale ci hanno aiutato a non risentire del calo del mercato. In alcuni segmenti, come quello della spumantistica nel canale moderno, uno dei nostri prodotti di punta continua ad avere risultati positivi. E questo nonostante il segmento sia in calo a livello nazionale. Siamo quindi fiduciosi in vista delle prossime scadenze e al lavoro per il lancio di nuove referenze".

Dal canto suo Polegato elenca le strategie che l'azienda sta mettendo in atto da tempo anche per espandersi in nuovi e poco battuti mercati come quelli africani. "Dare supporto ai clienti, in Italia e nel mondo, gestire i momenti di crisi e cercare di capire, mese dopo mese, tendenze e nuove possibilità per tenere alto il mercato. Rafforzare il marchio, investire di più e stimolare i consumi, fare progetti nuovi: penso che in momenti di difficoltà non ci si deve chiudere, ma al contrario cercare di spingersi più avanti, approfittarne ad esempio per guardare anche oltre il solito orizzonte: ci sono tanti nuovi mercati da andare a conquistare e tendenze di consumo da cogliere".

Gli annunci del Corriere Vinicolo



per inserimento annunci
contattare Laura Longoni,
tel. 02 7222841- l.longoni@uiv.it

**SCAMPERLE Vini Veronesi
Fumane Valpolicella**

Da trattare
tabulato clienti Italia.
Se interessati, per info
rivolgersi a:

mario.chesini@studiochesini.it



EMILIA ROMAGNA -4,5%



Questa è un'annata che rimarrà negli annali della regione, per le disastrose alluvioni di maggio che hanno colpito le pianure della Romagna e determinato le rovinose frane in collina, che talora hanno sensibilmente modificato l'orografia dell'Appennino. L'inverno è stato caldo e poco piovoso, tanto che c'era forte preoccupazione per la portata del fiume Po, e per la necessità di reintegrare l'acqua nei terreni e nelle falde fortemente stressate da tre anni di siccità prolungata. L'inverno ha predisposto le piante a un forte anticipo nel germogliamento, per poi stressarle con un ritorno di freddo culminato nella gelata del 6 aprile. Poi sono arrivate le piogge di maggio,

con le rotte e le esondazioni del 3 maggio, e a seguire le ulteriori piogge che hanno portato ai disastri del 17-18 maggio. In questo mese, in alcune località, sono cadute le piogge di un intero anno: +500% rispetto alla media climatica degli ultimi 20 anni, oltre a un calo delle temperature medie di 1,5 °C rispetto alla media degli ultimi trent'anni. A questo punto sono subentrati i problemi nella gestione dei trattamenti, ma nonostante questo non si sono avuti attacchi gravi di peronospora nell'immediato, bensì nel periodo di fine fioritura-allegagione, con problemi di peronospora larvata. Problemi anche nella difesa anti-oidica, dove, oltre alla situazione meteorologica ha giocato a sfavore un rialzo

termico improvviso che ha sollecitato la vigoria lasciando scoperta la nuova vegetazione. Queste condizioni hanno favorito anche il mal dell'esca. I mesi successivi sono stati caratterizzati da ulteriori eventi climatici avversi, seguiti da rialzi termici che hanno compromesso una buona allegagione, portando a grappoli con meno acini, ma più grossi. L'invaiaura è iniziata con circa 10 giorni di ritardo rispetto al 2022 e sta procedendo lentamente. Le prospettive del potenziale produttivo però, tra esuberanza vegetativa e danni sopra citati, si attestano attorno ai numeri dell'anno precedente, con un probabile lieve calo. La vendemmia dovrebbe comunque avvenire seguendo un calendario nella media. ■

Un tocco di delicatezza

Oenoferm® Finesse

Per vini bianchi e rosè con aromi di frutta con aromi eleganti e raffinati



ERBSLÖH

www.erbsloeh.com

GABRIELE LECHTHALER - Direttore Cantine Riunite & Civ

Secondo **Gabriele Lechthaler**, direttore di Cantine Riunite & Civ, l'inflazione ha colpito in maniera particolare il potere di acquisto proprio di quella fascia di consumatori che rappresentano da sempre la clientela del gruppo. "Un po' tutti gli attori della filiera, dai produttori alla Gdo, hanno cercato di contenere l'inflazione assorbendo in gran parte gli aumenti dei costi di produzione (materiali ed energia), ma è evidente che questo ha comportato una perdita dei margini di guadagno", ci dice Lechthaler, che si augura che proprio questi costi rientrino nella normalità al più presto. Il direttore ritiene che il rallentamento generale dei mercati dipenda da contingenze economiche e geopolitiche e non rappresenti un fattore strutturale. I mercati russo e ucraino, per esempio, con l'arrivo del conflitto hanno subito una brusca frenata, dopo aver registrato aumenti importanti nell'import di Lambrusco. Dagli altri mercati invece arrivano i primi timidi segnali positivi e, sempre secondo il direttore, se tutti i prezzi delle materie prime tornassero alla normalità il gruppo sarebbe in grado di supportare i consumi con azioni di promozione e di pubblicità. Lechthaler è convinto che il Lambrusco sia ora più che mai un cavallo di razza, con la sua bassa gradazione alcolica e la sua naturale freschezza. "È un prodotto che non ha bisogno di essere cambiato, è perfettamente in linea con il gusto dei consumatori internazionali e la vendemmia di quest'anno promette bene, con buona acidità e una buona qualità delle uve. Per quanto riguarda la quantità è ancora un po' presto per fare stime certe, ma riteniamo di essere in linea con gli anni passati. Ma il nostro augurio più importante è che i costi di produzione e dei materiali possano rientrare e ci permettano di investire sul mercato e sullo sviluppo dell'azienda", conclude Lechthaler.



MARCO NANNETTI - Presidente Terre Cevico

Nell'analisi dell'annata 2023 e dei suoi riflessi su mercato, parlando di Romagna, non si può non iniziare con un bilancio del post alluvione: "La situazione è di stallo totale - esordisce **Marco Nannetti**, presidente di Terre Cevico - e siamo preoccupati per l'arrivo dell'inverno e di altre piogge. Da un punto di vista produttivo, la nostra stima è di una flessione di qualche punto percentuale dovuta all'alluvione. I veri danni sono sulle infrastrutture aziendali e territoriali, e da questo punto di vista siamo molto indietro nel loro ripristino". In merito all'annata, i problemi legati alle tante piogge si sono fatti sentire soprattutto sui vigneti biologici, perché i trattamenti fatti in quelli tradizionali hanno funzionato bene. Eventi climatici estremi a parte, l'esercizio chiuso al 31 luglio per Terre Cevico segna un +9%, in valore, a conferma di quanto la cooperativa stia riuscendo a seguire le tendenze di mercato. "I consumi mondiali - continua Nannetti - sono sostanzialmente stabili e faccio fatica a pensare che possano crescere. Il problema è che ogni mercato ormai fa storia a sé e il suo successo o insuccesso deriva da una moltitudine di fattori diversi. Bisogna quindi attrezzarsi per seguire l'evoluzione di ogni singolo mercato. La Cina, per esempio, non è più quella di prima, ma in compenso Vietnam e Thailandia sono sempre più interessanti". Esistono tuttavia tendenze trasversali, come quella che riguarda la minore gradazione alcolica, e non a caso la cooperativa immette già sui mercati 10 milioni di lattine tra vini e aperitivi che hanno questa caratteristica. Parliamo di monodosi a bassa gradazione alcolica, che vanno incontro a una richiesta che viene soprattutto dalle giovani generazioni. Secondo Nannetti i prossimi mesi saranno caratterizzati da molta attenzione ai costi da parte dei consumatori internazionali, ma non certo da una rinuncia al consumo di vino.



Continua a pagina 15 ➡

PALI a T per VIGNETO in acciaio CORTEN

... alcune nostre realizzazioni su richiesta



- **Eccezionale durata** nel tempo senza il minimo intervento e nessuna manutenzione
- **Qualità garantita** grazie all'acciaio utilizzato "100% MADE in ITALY" certificato CE
- Estrema **facilità di posa** soprattutto nei terreni più duri o in presenza di pietrisco
- **Colore** in perfetta armonia con l'ambiente e senza il fastidioso riflesso del sole
- Sistema di foratura privo di sporgenze e quindi ideale per la **raccolta automatica**
- **Ottimo prezzo** soprattutto se confrontato col palo zincato



Ferro Bulloni Italia SpA

Via Calvenzana Inferiore, 1 - 23849 ROGENO (LC)
Tel. 031 - 865212 - Fax. 031 - 865749

www.ferrobulloni.it Email info@ferrobulloni.it

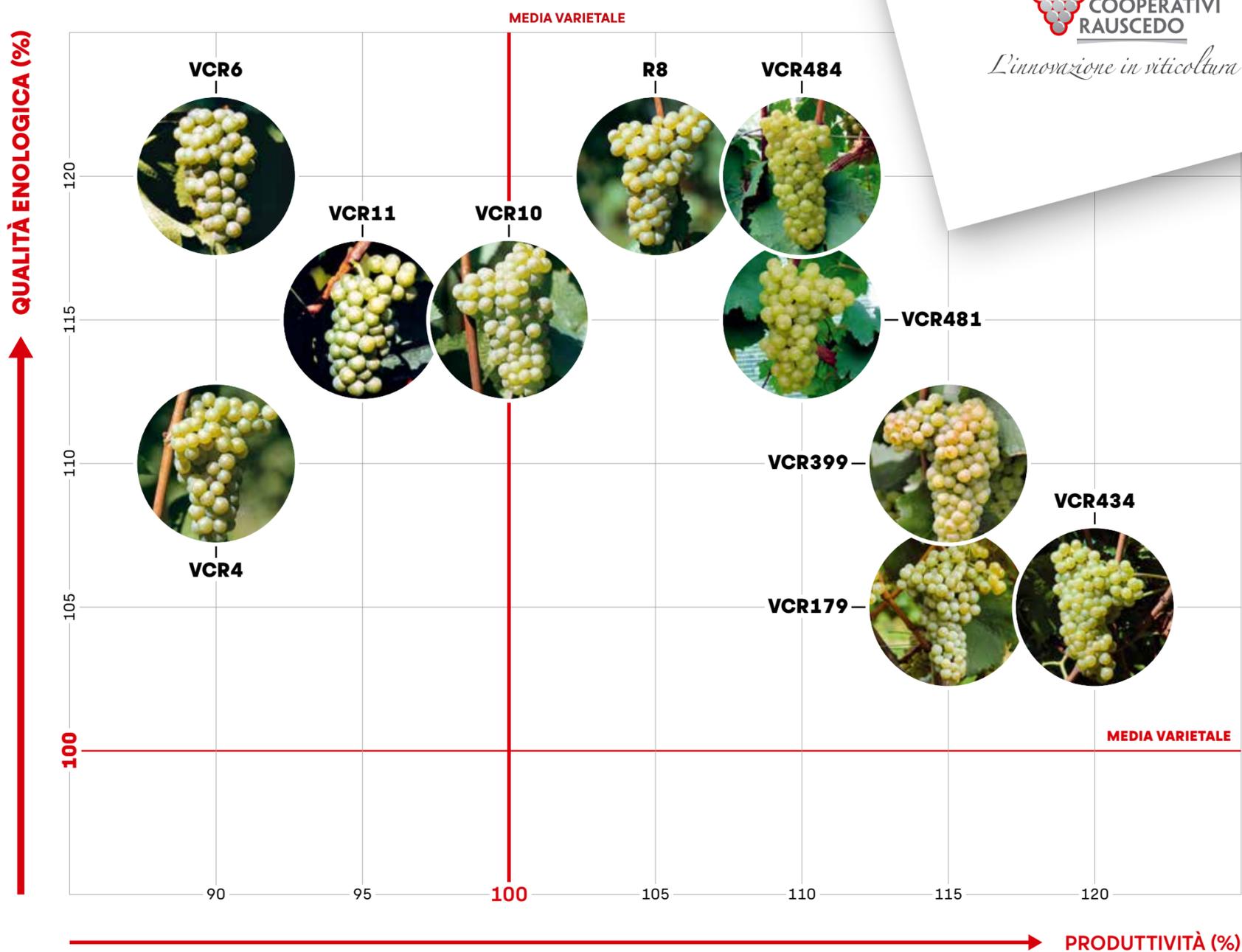
CERCASI AGENTI

Dai unicità al tuo vino scegliendo i cloni migliori!

10 cloni **VCR** di **CHARDONNAY**
per soddisfare le esigenze
di tutti i viticoltori in termini
di qualità e produttività!



L'innovazione in viticoltura





ENRICO VIGLIERCHIO - Direttore generale Banfi



➔ Segue da pagina 12

TOSCANA -20%

Facendo seguito a un'annata particolarmente scarsa di precipitazioni, la stagione 2023 si è contraddistinta fin dal germogliamento per un'elevata piovosità. Durante il mese di aprile si sono registrati alcuni abbassamenti di temperatura anche leggermente al di sotto degli zero gradi, che hanno portato a sporadici fenomeni di gelata nei fondivalle. Maggio e giugno hanno fatto registrare un'elevata frequenza di giornate piovose, obbligando i produttori a numerosi interventi di difesa per limitare le malattie fungine, peronospora su tutte, seppur complicati dalle difficoltà di accesso delle macchine nei vigneti e dal rapido dilavamento dei prodotti fitosanitari causato dalle piogge. Per questo si sono riscontrati sintomi su foglie e grappoli e seppur in una situazione molto eterogenea ci sono zone dove si rilevano perdite di produzione importanti. Oltretutto, le piogge e le conseguenti basse temperature

primaverili, hanno influenzato anche l'allegagione, favorendo l'acinellatura e la cascola dei piccoli frutti, così da diminuire ulteriormente i rendimenti ad ettaro. Luglio è stato caratterizzato da caldo e assenza di precipitazioni che hanno portato a un importante sviluppo dei grappoli, grazie alle riserve idriche accumulate in primavera. Allo stesso tempo i vitivinicoltori si sono trovati a fronteggiare anche la crescente popolazione di *Scaphoideus titanus* e la presenza in diverse zone del mal dell'esca. Nella prima settimana di agosto, ci sono stati i primi segnali di invaiaura che hanno preannunciato una vendemmia in tempi normali. Non vi sono sbilanciamenti sulla qualità del raccolto, perché dipenderà molto dalle condizioni meteo di settembre, per ora si prevede un calo della produzione generale, con danni da peronospora rilevanti. ■

Il direttore generale di Banfi, **Enrico Viglierchio**, non nega le difficoltà dell'annata, che ha visto a Montalcino 22 giorni di pioggia a giugno che sono andati a sommarsi alle già tante precipitazioni di maggio. Piogge praticamente giornaliere per un totale di 350 mm in due mesi. La peronospora ha attaccato a macchia di leopardo e le vigne colpite avranno bisogno di più passaggi in vendemmia per la scelta delle uve, e anche in cantina la selezione dovrà essere estremamente meticolosa. Un certo calo produttivo è quindi prevedibile, mentre resta più difficile capire se il rallentamento dei consumi di vino sia dovuto a un effettivo calo oppure ad altri fattori. "Il Covid - ci dice Viglierchio - con tutte le problematiche che si sono verificate nei trasporti, aveva spinto gli importatori a riempire al massimo i magazzini. Ora che siamo tornati alla normalità, è chiaro che l'importatore punti prima di tutto allo smaltimento del magazzino. Questo anche per una questione di costi di gestione". Se è innegabile uno spostamento nei consumi dai vini rossi ai bianchi e agli spumanti, è altrettanto vero che vini come il Brunello seguono altre logiche. Ma anche il Rosso di Montalcino ha dimostrato non soltanto resilienza, ma anche capacità di crescita. Il lavoro fatto dal Consorzio per staccare il Rosso dal Brunello e creargli un profilo proprio sta avendo buoni risultati. Tornando alla situazione dei mercati internazionali, Viglierchio ci dice che è preoccupato soprattutto dall'Asia, Cina in primis ovviamente, mentre il mercato che continua a dare grandi soddisfazioni all'azienda di Montalcino è proprio l'Italia, che secondo il direttore è un mercato che anno dopo anno in fatto di vino riesce sempre a trovare un proprio equilibrio. In conclusione, afferma Viglierchio, "forse il prossimo Natale non sarà brillantissimo, ma i segnali che stiamo ricevendo dai mercati internazionali non sono negativi."



UMBRIA -20%

L'andamento climatico umbro ricorda molto quello del 2013. Le condizioni climatiche, soprattutto per le forti piogge di maggio e giugno, hanno determinato un'importante diffusione delle malattie fungine con evidenti attacchi di peronospora. Questi, hanno colpito indifferentemente tutto il territorio. La stabilità climatica verificatasi dalla seconda metà di agosto ha consentito un certo recupero nella maturazione delle uve. Tra le diverse varietà coltivate si evidenzia una situazione particolarmente critica sul Sagrantino, che oltre all'attacco fungino ha risentito in modo particolare anche della gelata primaverile. Su tale vitigno si stima, quindi, un'importante riduzione della produzione. Per quanto riguarda le uve a bacca bianca, il particolare andamento climatico, caratterizzato da escursioni termiche anche importanti, ha consentito una buona tenuta dell'acidità e consolidato un ottimo patrimonio aromatico che, con una buona gestione enologica, darà risultati certamente interessanti. Per quanto riguarda le produzioni, si stima un quantitativo ridotto rispetto lo scorso anno. ■

CHIARA LUNGAROTTI - Amministratore unico Lungarotti

Preoccupazione ma anche ottimismo nelle parole di **Chiara Lungarotti**, amministratore unico dell'omonima azienda storica umbra, che non nasconde le criticità del momento: "Il rallentamento dei consumi di vino che si sta registrando non riguarda solo l'Italia ma è globale ed è dovuto da una parte alle ricadute pratiche dell'aumento dell'inflazione e, dall'altra, alla crisi economica. Stiamo notando la restaurazione di molte

barriere commerciali, alcune ufficiali altre occulte, che rendono l'export più complicato rispetto al passato. Non si tratta solo della Russia, che ha alzato i dazi sui prodotti di Paesi come l'Italia, o del Regno Unito post-Brexit. Anche il mercato interno non è esente da criticità, quest'anno si è ridimensionato il driver turistico, soprattutto in virtù di un cambio degli arrivi, per il nostro settore infatti è importante anche il tipo di viaggiatore che si sposta nelle nostre regioni". Analizzando la vendemmia già in corso e, quindi, ragionando su quello che avverrà in cantina nelle prossime settimane Chiara Lungarotti conferma come "quest'anno nell'Italia centrale avremo un raccolto più contenuto rispetto a quelli precedenti. D'altra parte, però, è ormai noto come l'aumento delle scorte di cantina, che ha raggiunto livelli molto elevati, potrà creare dei problemi nel corso del prossimo anno. È necessario inoltre affrontare il problema del diminuito appeal del vino tra i consumatori, soprattutto nei giovani. Nonostante tutto bisogna però guardare al bicchiere mezzo pieno, in passato ci siamo trovati in momenti ancora più complicati. Nelle prossime settimane capiremo quanto effettivamente sarà stato negativo l'impatto della stagione sui volumi: in Umbria ci aspettiamo un passaggio complicato perché difficilmente potremo riversare sul mercato tutti gli aumenti registrati, e che si prospettano, con il rischio di ripercussioni negative. Per questo è importanti che tutti si rendano conto di ciò e che, con buon senso, gli operatori non si facciano tentare da effimere sirene. In generale - conclude la Lungarotti - dovremo sicuramente correre e lavorare molto, senza risparmiarci in nulla per chiudere bene quest'anno e porre le basi per dei buoni risultati per il prossimo".



Continua a pagina 17 ➔



Le migliori soluzioni di
**FILTRAZIONE
IN PROFONDITÀ**



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

TCA e TBA?

FIBRAFIX® TX-R rimuove efficacemente TCA e TBA!



SWISS QUALITY.

DEPTH FILTRATION FOR VALUABLE LIQUIDS. SINCE 1938.

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

Onda®

NEW TECHNOLOGY



INDUSTRIA
4.0
READY

Onda è dotato di un PLC per il controllo del processo di vinificazione e permette l'interconnessione secondo i requisiti richiesti per i finanziamenti denominati "Industria 4.0"

SISTEMA AUTOMATIZZATO DI INIEZIONE GAS TECNICI, GESTITO DA UN QUADRO DI COMANDO POSTO SUL VINIFICATORE ONDA

INSUFFLARE DAL BASSO GAS INERTE

- per risospendere le fecce fini conferendo maggior rotondità e corpo.



Insufflazione
Insufflation

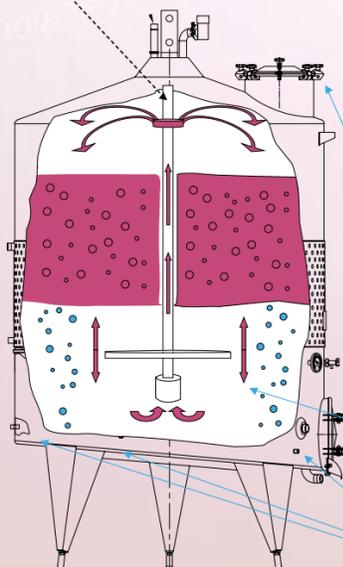
SOMMINISTRARE ARIA E MODULARE IL POTENZIALE REDOX

- rapida degradazione dell'acido malico;
- maggior intensità colorante, più alta frazione di pigmenti polimerici non sensibili al pH e alla solforosa;
- miglior evoluzione del profilo sensoriale.



Ossigenazione
Oxygenation

B Sistema automatizzato di movimentazione e rimontaggio
The automated system for moving and pumping over



A Il sistema automatizzato di iniezione di gas tecnici
The automated system of injection of technical gases

1 Saturazione
Saturation

2 Ossigenazione
Oxygenation

3 Insufflazione
Insufflation

Vantaggi

1. MULTIFUNZIONALITÀ

Onda® può essere utilizzato per la maggior parte di tipologie di vino e in tutte le fasi del processo di vinificazione: macerazione pre e post-fermentativa, fermentazione alcolica e malolattica, affinamento sulle fecce fini e stoccaggio a lungo termine.

2. VERSATILITÀ

si adatta facilmente ai protocolli di vinificazione in uso e semplifica operazioni o problematiche normalmente complesse: rimontaggi, ossigenazioni, arresti o rallentamenti di fermentazione, messa in sospensione delle fecce fini, correzione dei sentori di ridotto, saturazione del serbatoio con gas inerte ecc.

3. ESTRAZIONE EFFICACE E DELICATA

il sistema automatizzato di movimentazione e rimontaggio agisce al di sopra e al di sotto del cappello delle vinacce e non direttamente su di esso, questo massimizza l'estrazione delle componenti fenoliche riducendo allo stesso tempo la produzione di feccia.

4. FACILE PULIZIA

Onda® è privo di intercapedini e tutte le componenti interne sono dotate di un sistema rapido di smontaggio e lavaggio che riduce i tempi di svinatura, di pulizia e di sanificazione del serbatoio.

5. RISPARMIO

riduce notevolmente i costi di manodopera perché funziona senza l'ausilio di pompe e relative tubature che richiedono personale specializzato sia per il loro funzionamento che per la loro pulizia. Onda® è completamente automatizzato: un solo operatore, grazie all'intuitivo pannello di controllo, può programmare e gestire l'intero processo di vinificazione, affinamento e conservazione, anche di più serbatoi contemporaneamente.

VERSIONE 4.0 READY

Per chi volesse aderire al progetto CANTINA/INDUSTRIA 4.0, offriamo un pacchetto di soluzioni completo nel rispetto dei requisiti obbligatori dei beni "Industria 4.0".

Controllo per mezzo di PLC.

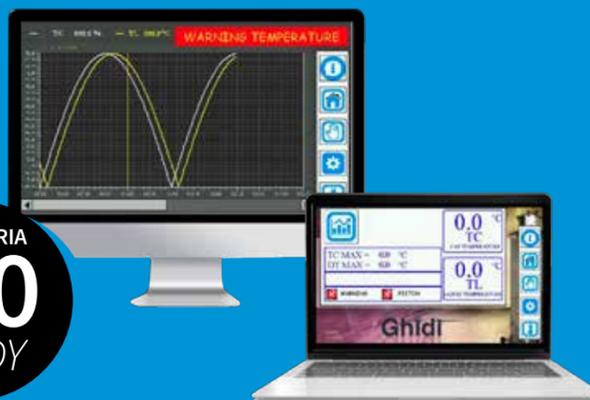
Predisposizione per l'interconnessione ai sistemi informatici di fabbrica.

Integrazione con il sistema logistico di fabbrica e/o con altre macchine del ciclo produttivo.

Interfaccia tra uomo e macchina semplice ed intuitivo.

Telediagnosi e controllo da remoto.

INDUSTRIA
4.0
READY



Monitoraggio in continuo delle condizioni di lavoro e dei parametri di fermentazione: grazie alla doppia sonda che registra simultaneamente la temperatura del cappello delle vinacce e del mosto si può decidere di effettuare automaticamente i rimontaggi a determinati valori di temperatura del cappello e/o di differenza di temperatura fra cappello delle vinacce e mosto.



Ghidi
PROGETTIAMO E REALIZZIAMO
Serbatoi in acciaio inox



GHIDI METALLI Srl
Via Circonvallazione, 64, 51011 Borgo a Buggiano (Pistoia) Italia
Tel. +39 0572 32216 - Fax +39 0572 30887
sales@ghidimetalli.it - www.ghidimetalli.it





➡ Segue da pagina 15

» MARCHE -25%

Quello del 2023 è stato il quarto inverno consecutivo più caldo della norma. Le precipitazioni invernali hanno fatto registrare un incremento del 26% rispetto alla media storica. In contrapposizione agli ultimi due anni, nel 2023 anche la primavera ha fatto registrare temperature più alte della media. Elemento caratterizzante dell'andamento climatico stagionale è stata l'elevata piovosità nel mese di maggio e della prima parte di giugno. Il valore di 192 mm, che rappresenta il totale medio regionale di pioggia caduta, è stato il più eleva-

to dal 1961. Le fasi fenologiche sono state ritardate rispetto a quelle dello scorso anno. Fioritura e invaiatura sono risultate mediamente ritardate di circa 8-10 giorni. Maggiore ritardo per l'invaiatura dei vitigni più tardivi come, ad esempio, Verdicchio e Montepulciano. Le continue piogge hanno determinato lo sviluppo di un elevato numero di processi infettivi di peronospora della vite, dalla seconda metà di aprile a tutto il mese di giugno, e reso difficile, se non impossibile, il tempestivo intervento in campo. In generale sono stati colpiti un-

po' tutti i vitigni ma le situazioni più gravi si riscontrano su Montepulciano, Passerina e vitigni internazionali come lo Chardonnay. Colpita in modo significativo oltre la metà della superficie vitata regionale, si stima un'importante perdita di produzione. La buona disponibilità idrica ha consentito un buon sviluppo dell'apparato vegetativo e di conseguenza una migliore dotazione di sostanze azotate dei mosti e di precursori aromatici; dalle prime analisi delle uve si evidenzia un tenore in Apa (Azoto prontamente assimilabile, ndr) superiore del 50-100% rispetto allo scorso anno. Queste condizioni sono la premessa per una migliore performance del processo fermentativo con maggiore ottenimento di aromi nei vini. Buona risulta anche la dotazione in acidi organici sia malico che tartarico. Le uve rosse saranno più equilibrate per una migliore sincronizzazione tra accumulo zuccherino e maturità fenolica. I primi rilevamenti sulla maturazione sia di vitigni precoci che a maturazione tardiva marchigiani evidenziano un ritardo rispetto allo scorso anno di circa 8 e 12 giorni a seconda del tipo di vitigno, da quelli precoci a quelli più tardivi. ■

MICHELE BERNETTI - Presidente Imt - Istituto marchigiano di tutela vini

"In base a quanto stiamo osservando come Imt, in regione - esordisce **Michele Bernetti**, presidente Imt - Istituto marchigiano di tutela vini e titolare della cantina Umani Ronchi - c'è una situazione molto eterogenea, anche all'interno della stessa azienda, con differenze anche significative tra parte alta e parte bassa dello stesso vigneto. Inizialmente sembrava che la peronospora avesse colpito più le parti costiere, dove c'è più Montepulciano, vitigno più sensibile; poi le piogge si sono prolungate e a risentirne sono state anche le zone interne. Ma, peronospora a parte, a mio avviso in questi ultimi anni il problema prevalente è stato quello della siccità: anche in un'annata come questa, partita fredda e molto piovosa, poi è arrivata una botta di calore importante, che ha richiesto tutte quelle pratiche agronomiche necessarie affinché la pianta non fosse troppo stimolata a consumare la limitata quantità di acqua rimasta nel terreno. La corretta gestione delle risorse idriche è e sarà sempre più fondamentale!". Da un punto di vista quantitativo, "il calo produttivo, comunque, sicuramente ci sarà - prosegue Bernetti -, ma è ancora presto per capire che effetti avrà sul mercato. Immagino sicuramente un aumento dei prezzi delle uve, perché c'è paura di scarsità di prodotto, soprattutto sui bianchi, che non sono sostituibili ed, essendo meglio assorbiti dal mercato, non hanno particolari giacenze. Sui rossi, in verità, non c'è un vero mercato delle uve: se aumenti ci saranno, è perché saranno legati ad eventuali scarsità di prodotto valutate al momento. In questo caso, problemi generali non ne vedo, perché le richieste saranno compensate da eventuali giacenze e la situazione si riporterà in buon equilibrio".



» LAZIO -20%

La stagione 2023 si era avviata con ottime prospettive: le piogge invernali e primaverili avevano ricaricato di acqua le falde pesantemente prosciugate dalla siccità dell'anno precedente; le fasi fenologiche iniziali si erano susseguite con una cadenza pressoché normale e si erano scongiurate le gelate tardive che invece, nel 2022, avevano creato molti danni alle produzioni in vari areali del territorio. Questo fino al mese di maggio e una parte di giugno, mesi in cui il clima è cambiato radicalmente, portando piogge quotidiane per settimane intervallate, in alcune zone, da fenomeni grandinigeni per fortuna di lieve entità; questo, insieme a temperature primaverili leggermente sopra la media, ha favorito il proliferare di malattie fungine, in particolare peronospora. Le difficili condizioni meteorologiche e i terreni impraticabili non hanno permesso, nella maggior parte dei casi, un rapido accesso in vigna per i trattamenti e il fungo si è diffuso andando a colpire non solo le foglie ma anche i grappoli. Le perdite sul territorio non sono omogenee. Ci sono, infatti, aree con danni ingenti e altre con danni molto limitati. Purtroppo, ad oggi c'è ancora presenza di peronospora in forma larvata che riesce ad avanzare e, quindi, tutto dipenderà dalle condizioni meteo delle prossime settimane. Per quanto riguarda la maturazione, si stima un ritardo di circa 10/15 giorni. ■



ANDREA EVANGELISTI - Presidente Consorzio tutela denominazioni vini Frascati

"Partiamo da un dato positivo, il Frascati è una delle 10 Doc italiane che lo scorso anno ha registrato una piccola crescita", queste le prime parole di **Andrea Evangelisti** su quello che si aspetta nei prossimi mesi per l'areale di riferimento, da presidente del Consorzio tutela denominazioni vini Frascati e produttore con l'azienda Casal Montani, ma che come vedremo riguarda anche l'intera regione. "Certo la stagnazione in Italia è evidente - continua Evangelisti - con una congiuntura economica che si fa sentire, tra aumento dell'inflazione e calo dei consumi, soprattutto in Gdo, mentre l'Horeca pare ancora tenere. In questo senso è naturale che la forte riduzione delle rese attese per questa vendemmia, nel nostro areale arriviamo al 50% ma il problema è fortissimo in tutta la regione a cominciare da Cori così come nelle colline del Cesanese, porterà inevitabilmente a un rialzo dei valori delle uve. Certo non sarà un raddoppio, parliamo insomma di un incremento che nel complesso non riuscirà a compensare le perdite e le maggiori spese dei viticoltori. Il problema è reso poi più evidente dalla parcellizzazione aziendale, le realtà grandi e strutturate sono riuscite ad affrontare meglio i problemi in vigna, mentre i piccoli hanno incontrato maggiori difficoltà. A Frascati (ma nel resto della regione non cambia molto, ndr) su 230 produttori almeno 150 hanno vigneti che si estendono su superfici comprese tra i 4.000 metri quadrati e l'ettaro, un percorso difficile da invertire se pensiamo che una parte dell'areale ricade nel comune di Roma, Municipi VI e VII, dove è in corso una urbanizzazione che lascia poco spazio a progetti di accorpamento agricolo". Aumenti che si cercherà di trasferire sul mercato: "Come presidente di un consorzio mi auguro che l'aumento del costo della materia prima uva, e quella che si sta raccogliendo è ottima, venga almeno in parte trasferito nel prezzo del prodotto finale vino, anche perché in questo modo potremo rendere strutturale la crescita del valore medio della bottiglia, così che anche il prossimo anno ci siano le condizioni per creare una tensione positiva sui prezzi delle uve. D'altronde i viticoltori in questi anni si sono sobbarcati una serie di incrementi di costi così importanti, tra energia e materie secche, che è diventato indispensabile riuscire a riequilibrare i conti economici delle aziende".





ABRUZZO -40%

Dopo un inverno mite, con precipitazioni al di sotto della media, la stagione in Abruzzo è stata caratterizzata da piogge abbondanti e continue da aprile a giugno. In pratica, due terzi delle giornate primaverili, sono state interessate da bagnatura della vegetazione e da un'umidità, sia relativa che assoluta, altissima. Fino alla fine di giugno, le temperature sono state al di sotto delle medie stagionali, con forti escursioni termiche giornaliere, poi a luglio si sono innalzate drasticamente, toccando spesso i 38-39 °C, mentre nelle prime due settimane di agosto c'è stato un nuovo calo termico. Le avverse condizioni meteo, dal germogliamento all'allegagione, hanno causato una pressione patologica, da parte della peronospora, molto alta che ha ridotto la produzione, in modo particolare delle varietà di terza e quarta epoca di maturazione. Il Montepulciano è certamente il vitigno che ha subito la maggiore perdita di produzione per opera del fungo, mentre per i vitigni a bacca bianca le perdite sono più contenute. Tale situazione di forte criticità produttiva non è comunque omogenea su tutto il territorio regionale. Inoltre, quest'altalena termica ha causato inizialmente un ritardo fenologico su tutte le varietà, con una maturazione posticipata di circa una settimana rispetto alle ultime due vendemmie, tornando però su tempi di maturazioni più consoni al vitigno. La qualità delle uve scampate alle diverse avversità è buona, soprattutto nel quadro acidico, che risulta essere particolarmente equilibrato. Inoltre, il rapporto vantaggioso tra vegetazione e produzione ha permesso ai grappoli di crescere senza stress con una previsione di resa in mosto elevata. ■

ALESSANDRO NICODEMI - Presidente Consorzio di tutela vini d'Abruzzo

"Gli eventi infausti di quest'anno hanno evidenziato la debolezza del sistema vigneto in Abruzzo: chi ha puntato su una viticoltura più sostenibile, salvaguardando il terreno e riducendo l'impatto delle lavorazioni sul suolo, è riuscito a limitare i danni. Magari, grazie a un buon inerbimento, è entrato prima nel vigneto per fare i trattamenti, rispetto alle 'paludi' di chi aveva un terreno fresato in maniera intensiva. Fatta questa premessa, in Abruzzo si prefigura un deciso arretramento dei quantitativi prodotti". Si apre così il commento di **Alessandro Nicodemi**, presidente Consorzio di tutela vini d'Abruzzo e titolare, insieme alla sorella Elena, della cantina Fattoria Nicodemi, sull'andamento della vendemmia 2023. In vigna, in generale, sono rimasti grappoli sani e belli, in linea con le annate normali, il che è un buon segnale dal punto di vista dell'equilibrio della pianta e della qualità del prodotto finale. Ma "il problema della mancanza di uve - prosegue Nicodemi - si sentirà sicuramente nei prossimi mesi, soprattutto per chi fa grandi volumi: non dimentichiamo che in Abruzzo abbiamo tante realtà che devono rispettare contratti impegnativi con la Gdo e con le grandi piattaforme internazionali, e non sarà facile. A mancare, probabilmente, saranno i nostri vitigni medio/tardivi, in particolare il Montepulciano e in parte il Trebbiano, con i quali la peronospora ha trovato un terreno più favorevole. Fornire vino d'annata, imbottigliato o magari in bag-in-box, potrà essere critico, specie nei primi mesi del 2024. Un buon paracadute potrà essere lo sblocco (ex art.39/238 del 2016) del vino in giacenza della vendemmia 2022". Quali conseguenze sul mercato? "Immagino un bivio - risponde Nicodemi - con la poca materia prima a disposizione, se non vorranno vendere sottocosto, le cantine saranno costrette a rivedere al rialzo i loro listini, almeno per recuperare i costi di produzione. La carenza di uva, e quindi di prodotto finito, potrebbe far sì che sui vini d'annata, a un certo punto, non si potrà più soddisfare la domanda: ma non va dimenticato che la vera questione non è se e quando eventualmente finirà il vino, ma che quel prodotto sia venduto a condizioni che diano alle aziende la necessaria sostenibilità economica".



MOLISE -45%

Il clima in Molise è stato simile a quello abruzzese, con analoghe ripercussioni sullo stato sanitario delle vigne. Le abbondanti piogge, che hanno caratterizzato specialmente l'ultimo periodo di maggio e il primo di giugno, hanno favorito il proliferare di attacchi fungini. In particolare modo, si segnalano effetti pesanti da peronospora, soprattutto nel Basso Molise. Il maltempo ha impedito anche di intervenire per cercare di arginare al meglio il diffondersi del fungo, sia per le difficoltà ad entrare nelle vigne con i mezzi più adeguati, sia per la facilità del dilavamento dei prodotti applicati in tale contesto. In conclusione, le perdite quantitative in questa regione saranno importanti, ma le uve rimaste, ben selezionate e curate, saranno di buona qualità per concentrazione fenolica e aromatica. ■



CAMPANIA -30%



Il 2023 è partito con un inverno con temperature miti e minori precipitazioni rispetto alla media stagionale. A marzo e aprile si sono registrati abbassamenti di temperatura che hanno determinato un ritardo nella ripresa vegetativa di 1-2 settimane rispetto agli anni precedenti. In generale il primo quadrimestre ha registrato scarse precipitazioni, mentre dagli inizi di maggio fino alla metà di giugno si è avuto un lungo periodo di piogge, 39 giorni piovosi su 45, risultando così i mesi più piovosi del periodo negli ultimi 15 anni. Il mese di luglio, invece, è trascorso segnato da ondate di calore, con picchi di temperature sempre crescenti, talvolta oltre i 40 °C, che hanno superato i record del passato, e tassi di umidità piuttosto elevati.



All'inizio di agosto le temperature sono scese leggermente e, grazie a una buona ventilazione ed escursioni termiche giornaliere, il caldo è diventato più tollerabile per avviare le uve all'invasatura. Le condizioni climatiche estreme, avvenute durante la crescita dei germogli, la fioritura e l'allegagione, hanno creato una forte pressione della peronospora, facendo registrare attacchi consistenti proprio nelle fasi vegetative di massima suscettibilità della vite a questo fungo. Inoltre, i prolungati periodi di pioggia hanno reso impossibile l'accesso a molti vigneti, determinando la prima ondata di danni da peronospora su foglie e infiorescenze, proseguita con una seconda ondata di attacchi che ha interessato anche i grappoli. Le piogge infettanti dell'ultima settimana di giugno hanno ulteriormente contribuito allo sviluppo della fitopatia. L'entità di questa situazione si esprime a macchia di leopardo, in funzione della suscettibilità varietale e della posizione dei siti. Ogni areale ha situazioni diverse, con differenze significative anche nello stesso vigneto. Al momento, in termini generali, si prospetta un calo produttivo a livello regionale. ■

Al momento, in termini generali, si prospetta un calo produttivo a livello regionale. ■



ANTONIO CAPALDO - Presidente Feudi di San Gregorio

"Un anno così difficile, sinceramente, non me lo aspettavo", parte con una considerazione sul mercato l'analisi di **Antonio Capaldo**, a capo della Feudi di San Gregorio in Campania, che poi aggiunge: "Siamo arrivati al 2022 tranquilli per una crescita che sembrava solida, invece tra destocking (gli importatori, dato il calo di vendite, hanno ancora i magazzini pieni e non stanno riordinando, ndr), inflazione e crisi economica le difficoltà sono pesanti. Nel complesso magari aumenteremo i valori della stessa percentuale in cui caleranno i volumi venduti, ma il conto alla fine non è in parità. Gli aumenti dei prezzi nel vino ci sono stati, alcuni eccessivi e altri normali, in ogni caso sono stati fortemente amplificati dalla distribuzione, un problema molto serio". Difficile anche fare previsioni su quando si ripartirà: "È improbabile che tutto si esaurisca in pochi mesi - dice Capaldo -, credo che dovremo pensare al 2024 per vedere segnali di ripresa, sperando di poter fare un po' meglio del 2023. A parte il segmento super premium, che esula da queste logiche, il Natale sarà comunque un primo banco di prova, ma dipende dai canali e dai singoli mercati, per esempio penso che con l'aumento importante dei costi delle esperienze ristorative e di viaggio, la Gdo potrà sfruttare un nuovo momento positivo per quanti preferiranno una serata tra le mura di casa". Il mercato per Capaldo va dunque visto nella sua più ampia diversificazione, anche all'estero: "Più la situazione diventa complessa e più noi dobbiamo essere bravi a disarticolarla per prodotto, mercato, canale". Sulla situazione della Campania e sulle previsioni vendemmiali la cautela è d'obbligo, ma il ragionamento è chiaro: "Una riduzione delle quantità potrebbe diventare un vantaggio - dice - perché ad oggi i prezzi del vino non possono aumentare ulteriormente. In questa ottica rimane importante evitare di tornare indietro, pur nelle difficoltà insomma dovremo riuscire a mantenere almeno i livelli di prezzo dello scorso anno, così da non frenare la crescita in valore di cui il settore vitivinicolo italiano ha bisogno".



DIAM

Il garante degli aromi



CONTROLLA L'OSSIGENO E IL TEMPO

Con ogni soluzione Diam, scegli l'apporto ideale di ossigeno e il tempo ottimale di affinamento in bottiglia in base al profilo e alla storia del tuo vino. La gamma di tappi in sughero Diam è unica e fa della tappatura l'ultimo atto enologico. Ti permette di rispondere con precisione alle aspettative sempre più esigenti dei tuoi clienti.

Diam, il potere di scegliere

www.diam-cork.com

SEBASTIANO DE CORATO - Vicepresidente Consorzio di tutela vini Doc Castel del Monte



“Anche da noi in Puglia i danni sono stati rilevanti. La nostra è una regione molto estesa, i cui vigneti hanno tempistiche di sviluppo vegetativo molto diverse, a seconda delle varietà coltivate e delle zone. Nell'areale Castel del Monte, nel centro nord della regione, a soffrire di più sono state sicuramente le varietà più tardive e quindi a bacca nera, come il Nero di Troia, anche se i danni non sono ingenti come nel Salento”. Fotografa così il vigneto pugliese, **Sebastiano de Corato**, vicepresidente Consorzio di tutela vini Doc Castel del Monte e titolare dell'azienda Rivera, e poi rivolge lo sguardo al mercato: “Fortunatamente il calo della produzione non sembra interessare molto le uve per i bianchi, che, dovendo andare sul mercato subito, non sono sostituibili. Per i rossi la riduzione, a mio avviso, non creerà buchi nell'offerta, potendo le cantine anticipare l'uscita di annate in affinamento, mentre inciderà il presumibile incremento dei costi, in un contesto di mercato che di questi tempi certamente non brilla. A livello macroeconomico la riduzione potrebbe alleviare il corrente eccesso di vini sfusi stoccati in Italia, anche se su questo la Puglia potrebbe 'purtroppo' riservare sorprese. In queste situazioni, succede che per vigneti gravemente danneggiati, ad esempio di pregiate uve di Primitivo, la produzione certificata finisca per essere sempre nella media, facendosi nottetempo aiutare dalle uve dei cugini viticoltori del nord della Puglia. I consorzi di tutela sono ben consci di queste storture del mercato delle uve e del vino in Puglia: l'Unione dei consorzi di tutela dei vini a Dop di Puglia, di cui sono vicepresidente, ha affrontato proprio questo come primo tema, ottenendo in breve tempo di raddoppiare i controlli sulle rese in campo ed i controlli su strada delle forze dell'ordine. Una filiera meglio controllata, e che valorizza chi produce qualità certificata, è l'unica via per il futuro del vino pugliese”.

ANGELO MACI - Fondatore e presidente esimio Cantine Due Palme

“Un'annata simile non la vedevo dal 1958”, racconta **Angelo Maci**, più di sessanta vendemmie sulle spalle, presidente esimio del colosso pugliese Cantine Due Palme. “Avevo solo 15 anni e mio padre aveva 5-6 operai che, pompa in spalla, andavano in mezzo al fango a fare i trattamenti: un lavoro immane che non evitò il disastro. Qui nel Salento ci sono dei vigneti che si sono salvati, perché siamo riusciti a fare gli interventi fitosanitari nei tempi opportuni, ma ce ne sono altri completamente distrutti. La zona di Manduria e Sava è stata la più colpita,

sommersa da un mare di pioggia. Come se non bastasse, ci si è messa la cicalina, un insetto che sverna nella macchia mediterranea e si è risvegliato ora, attaccando le viti: sta letteralmente bruciando le foglie di centinaia di ettari nella zona dello Jonio e il rischio è che diventi come la *Xylella* per l'ulivo! Speriamo di trovare presto un rimedio, ma confido nello spirito di resilienza del contadino, che non si perde mai d'animo, è una persona forte, dal grande carattere, che reagisce sempre”. Passando al mercato, secondo Maci “la situazione è molto incerta, non solo per i problemi indotti da questi cambiamenti climatici e dalle emergenze fitosanitarie, ma anche per l'indubbia crisi economica mondiale: molte famiglie in difficoltà hanno dovuto tagliare le spese di prodotti non di prima necessità, come il vino. L'unica cosa positiva di questa vendemmia scarsa sarà che forse servirà a riequilibrare una situazione di mercato ferma, con tanto vino fermo in giacenza. Ma, ovviamente, è una magra consolazione”.



► PUGLIA -25%

L'inverno mite ha fatto registrare un anticipo del germogliamento e un buon livello di fertilità del terreno. Anche in Puglia l'annata è stata caratterizzata da abbondanti piogge primaverili. Una situazione che, se da una parte ha ricostituito le riserve idriche in terreni riduci da due annate molto siccitose, dall'altra ha esposto i vigneti ad attacchi crittogamici, costringendo i viticoltori a usare tutta la loro esperienza per mantenere le viti nelle condizioni di migliore salute possibile. A causa delle piogge, infatti, molti produttori, si sono trovati a combattere

contro peronospora e oidio, malattie della vite che danneggiano germogli, foglie e grappoli. Durante i mesi di maggio e giugno, la Puglia ha registrato precipitazioni quattro volte superiori rispetto allo stesso periodo del 2022, elemento che ha generato molta preoccupazione e che fa stimare una riduzione significativa della produzione. La vendemmia è iniziata verso metà agosto come da tradizione dalle uve Chardonnay per le basi spumante. Dalle prime indicazioni analitiche, i mosti ottenuti presentano un interessante patrimonio aroma-



tico, frutto positivo dell'alternanza delle temperature. La raccolta è proseguita poi con le altre varietà, dove si registra un lieve ritardo di maturazione per i Sauvignon di 4-5 giorni, mentre si prospetta un ritardo maggiore per il Primitivo, che in alcune zone a metà agosto risultava essere ancora in fase di invaiatura. ■



Vetropack Italia

Una nuova impresa straordinaria

Vetropack inaugura la nuova vetreria a Boffalora sopra Ticino (MI). Un investimento di oltre 400 milioni di franchi svizzeri che la colloca tra i maggiori produttori di contenitori in vetro del Nord Italia.

Con una superficie di 347.000 m², il nuovo impianto assicura un aumento del 70% della capacità produttiva, magazzini automatizzati, massima flessibilità, efficienza e sostenibilità.



» BASILICATA -30%

Come gran parte del Sud Italia, anche in Basilicata, e soprattutto nel Vulture melfese, si è dovuto fare i conti con gravi attacchi da peronospora, causati dalle abbondanti piogge primaverili e di inizio estate che hanno fortemente limitato l'accesso ai vigneti per eseguire, o quanto meno rendere efficaci, i trattamenti antiparassitari. Questo ha determinato in alcune zone una situazione di vera emergenza, anche perché questi eventi meteorici prolungati e intensi, straordinari per queste zone, hanno messo in crisi un sistema di lavoro secolare. Difatti, in molte zone i viticoltori, in previsione dei periodi di siccità estiva usano lavorare profondamente il terreno in primavera per migliorare l'assorbimento dell'acqua piovana e la sua conservazione. Lavorazioni che però in questa annata hanno poi determinato una difficoltà nell'accesso ai terreni per i trattamenti. In termini quantitativi, si prospetta un calo produttivo piuttosto importante. ■



» CALABRIA -32,5%

Anche la Calabria è stata caratterizzata da una situazione climatica analoga al resto del Sud Italia. A un inverno con temperature leggermente sopra le medie stagionali, sono seguite abbondanti piogge soprattutto a maggio e inizio giugno, per poi passare a un periodo di forte siccità, dove si è arrivati in alcuni casi a ricorrere all'irrigazione di soccorso. Il caldo umido, accompagnato dalle piogge, come in quasi tutto il Paese, ha comportato problemi di fitopatie, specialmente peronospora, la quale ha causato importanti perdite sotto il profilo quantitativo. Viceversa, guardando al profilo qualitativo, in alcune zone, la situazione rispetto alle precedenti annate estremamente siccitose, può dare in prospettiva risultati interessanti, in quanto l'alternanza delle temperature e le importanti escursioni termiche hanno concentrato il patrimonio aromatico delle uve, elemento che in cantina potrà dare delle soddisfazioni. Riguardo l'epoca di raccolta, infine, si prospetta un ritardo di circa 10 giorni rispetto all'anno precedente. ■



» SICILIA -30%

L'annata 2023 sarà ricordata come una delle più difficili degli ultimi tempi. Quest'anno durante la fioritura si sono registrati più di 150 mm di pioggia e forti raffiche di vento che, nei mesi di maggio e giugno, hanno favorito la formazione di una vegetazione vigorosa accompagnata però dall'insorgenza di fitopatie, soprattutto peronospora, che ha colpito con maggior incidenza i vitigni autoctoni. Il caldo record, registrato a luglio, con temperature che hanno toccato i 42 °C, ha fatto sì che i vigneti rallentassero i processi biochimici, anche se in alcuni casi i grappoli non hanno superato lo stress da esposizione ai raggi solari. Nei primi giorni di agosto, pur rimanendo alte le temperature medie, si sono riscontrati accumuli nuvolosi sempre più diffusi soprattutto sulla parte occidentale della regione che hanno prodotto acquazzoni a carattere temporalesco ma, più importante, si sono abbassate le temperature favorendo la ripresa vegeto-produttiva delle piante. La maturazione delle uve rimane in ritardo di circa una settimana rispetto alle ultime annate, avvicinandosi a un calendario ritenuto normale. La vendemmia è iniziata ad agosto con la raccolta, in particolare, dei vitigni internazionali come Chardonnay e Pinot grigio e con gli autoctoni Nero d'Avola e Nerello Mascalese per le basi spumante. Si prospetta un'annata ridotta in termini di produzione, tuttavia si rimane alquanto ottimisti per il livello qualitativo. ■

ANTONIO RALLO - *Presidente Consorzio di tutela dei vini Doc Sicilia*

"Le previsioni in Sicilia lasciano intravedere un significativo calo della quantità rispetto allo scorso anno, ma anche una raccolta qualitativamente ottima, eccellente soprattutto per le uve rosse". Così **Antonio Rallo**, amministratore delegato di Donnafugata e presidente del Consorzio di tutela dei vini Doc Sicilia, sintetizza l'andamento della vendemmia 2023. A raccolta non ancora ultimata, tuttavia il Consorzio resta cauto sulle possibili evoluzioni del mercato. "Bisognerà prima avere un quadro definitivo dei numeri di questa vendemmia, verificare i costi di produzione e delle materie prime (energia, cartone, bottiglie, etc...). In un momento così delicato è indispensabile la massima attenzione", spiega Rallo. Trapela tuttavia un certo ottimismo: alla luce del calo previsto in Sicilia, come in altre regioni del Centro-Sud Italia, è presumibile un miglioramento dei valori, nonostante l'ormai nota contrazione dei consumi. "Il mercato trova sempre un suo equilibrio. Con il calo produttivo che si prospetta e le giacenze che non saranno in eccesso, come accaduto invece negli ultimi due anni, nel 2024 non dovrebbe verificarsi uno squilibrio tra domanda e offerta", aggiunge. Buone sembrano essere anche le prospettive sul fronte dei prezzi per i produttori, alle prese con costi di gestione più alti e minor produzione. Alla lunga tuttavia la sempre maggiore complessità nella gestione del vigneto, potrebbe portare a un mutamento del panorama vitivinicolo. "Prevediamo purtroppo una perdita di ettari vitati che potrebbe dare i primi segnali già dal 2024. Ciò ovviamente implica meno produzione ma, al tempo stesso, potrebbe generare un migliore equilibrio delle quotazioni, rendendole più rispondenti ai costi supportati dai viticoltori".

» SARDEGNA -20%

I primi mesi del 2023 sono stati caratterizzati da un inverno mite e poco piovoso, cui è seguito un inizio primavera con temperature sopra la media e poche precipitazioni. Dalla seconda metà del mese di maggio il clima è cambiato drasticamente, con forti precipitazioni che si sono susseguite anche a giugno e con temperature sotto la media. Questa situazione ha portato a forti attacchi di peronospora, oltre a lievi attacchi di oidio in tutto il territorio, ritardando la fase di allegagione. A luglio le temperature si sono innalzate al di sopra delle medie, creando problemi alle piante con caduta delle foglie e scottature delle uve. Fortunatamente nelle prime due settimane di agosto, il Maestrone ha abbassato le temperature, permettendo alle piante di riprendersi dallo shock termico di luglio. Nella seconda metà del mese, un'altra forte ondata di caldo ha accelerato la maturazione nei vigneti irrigui, mettendo in seria difficoltà i vigneti non irrigui con caduta delle foglie e disidratazione delle uve. ■

FRANCESCA ARGIOLAS - *Presidente Consorzio di tutela vini di Sardegna*

La vendemmia in Sardegna è alle battute iniziali, ma si profila un'annata all'insegna della qualità con punte di eccellenza. Si evidenzia un calo quantitativo che ha colpito a macchia di leopardo alcune aree della Gallura e del Nuorese con una produzione complessiva minore rispetto al 2022. "Le temperature delle ultime settimane, con una buona escursione termica e vento fresco stanno garantendo la qualità delle uve", spiega **Francesca Argiolas** delle Cantine Argiolas e presidente del Consorzio di tutela vini di Sardegna. Di fronte ad un clima che cambia e un mercato fatto di incertezze, aggravato in Sardegna dal vincolo dei trasporti, è difficile fare previsioni vendemmiali e commerciali. Il punto fondamentale per Argiolas è progettare gli investimenti futuri puntando su valore ed eccellenza, valorizzazione dei territori e innovazione tecnologica. "Se è vero che in futuro si verificherà una contrazione dei consumi, sarà necessario un cambiamento della politica vitivinicola partendo dalla riconsiderazione dei vecchi paradigmi - dice Argiolas - La ricerca scientifica rappresenta il grimaldello per scardinare gli enigmi posti dal cambiamento climatico e attirare le simpatie dei consumatori attenti a una sostenibilità autentica sia in vigna che in cantina. Servono una viticoltura intelligente e attenzione da parte della politica. Le aziende sarde godono di una forte identità territoriale, ma vanno incrementati gli investimenti in promozione e una comune progettualità, oggi mancante. Bisognerà cercare di mantenere i valori attuali, consolidando le nostre fette di mercato sui mercati storici e, allo stesso tempo, investire sui mercati emergenti. I cambiamenti sono così veloci che non è possibile concentrarsi su un solo tipo di mercato".



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

Noi ci siamo riusciti.

SYNCROCAP™ **SERIES**

DISTRIBUTORE CAPSULE A GESTIONE COMPLETAMENTE ELETTRONICA

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

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

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



CHANGE THE RULES

NOI SIAMO GIÀ NEL FUTURO... E TU?



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

seguici su:





La pagina del SERVIZIO GIURIDICO

serviziogiuridico@uiv.it - tel. 06 44 23 58 18 - www.unioneitalianavini.it



IL TEAM

Chiara Menchini,
Antonio Rossi,
Martina Fusaro,
Aurora Marzinotto

VADEMECUM VENDEMMIALE 2023/2024

Le novità su acidificazione e sottoprodotti

È stato pubblicato, come ogni anno, sul sito del Masaf il Vademecum Vendemmiale relativo alla Campagna vitivinicola 2023/2024. Il documento fornisce una disamina tecnica relativa ai principali adempimenti da compiere nel periodo vendemmiale. All'interno del documento vengono trattate varie tematiche, tra cui documenti di accompagnamento, registri di cantina, dichiarazione di giacenza, pratiche enologiche e tanto altro. In questo articolo, due approfondimenti, tratti dal Vademecum, in tema di acidificazione e sottoprodotti.

Acidificazione

Il Reg. UE n. 2117/2021, che modifica il Reg. UE n. 1308/2013, ha introdotto delle importanti novità sulle pratiche enologiche, in particolare per quanto riguarda l'acidificazione. A differenza di quanto in precedenza regolamentato, l'acidificazione delle uve fresche, del mosto di uve, del mosto di uve parzialmente fermentato, del vino nuovo in fermentazione (ovvero i prodotti a monte del vino) e l'acidificazione del vino, si possono effettuare anche in aziende diverse da quella ove si verifica la vinificazione. Resta, in ogni caso, impregiudicato il vincolo a effettuare l'acidificazione nella zona viticola in cui sono state raccolte le uve. Restano fermi anche i principi guida, tra cui il fondamento per il quale una pratica enologica autorizzata è impiegata solamente per consentire una buona vinificazione, una buona conservazione o un buon affinamento dei prodotti. È immutato anche il limite complessivo, espresso in acido

tartarico, di 4 g/l (ossia 53,3 milliequivalenti per litro). A seguito delle novità introdotte, gli operatori dovranno fornire ai propri clienti e acquisire dai propri fornitori, il dato quantitativo aggiornato delle acidificazioni effettuate sulla partita interessata. Per quanto riguarda la compilazione del registro telematico, per ogni partita acidificata, comprese le partite acquisite, è possibile annotare nel campo "codice partita" dell'operazione prescelta il dato quantitativo relativo all'acidificazione effettuata. Analogamente nel documento di accompagnamento tale dato sarà riportato nella casella 17p o in quella denominata "altre informazioni" (17.2d).

I sottoprodotti

Recentemente la disciplina nazionale inerente ai sottoprodotti è stata oggetto di riforma e le relative modifiche verranno applicate già dalla vendemmia in corso. Il DM n. 185138 del 30 marzo 2023, pubblicato sulla GU n. 168 del 20/07/2023, ha abrogato il previgente DM n. 5396 del 27/11/2008. Si conferma la possibilità di destinare i sottoprodotti ottenuti - fecce e vinacce - al ritiro sotto controllo, in alternativa alla distillazione. Tra le novità del nuovo DM:

- Gli usi alternativi dei sottoprodotti vengono individuati nell'uso agronomico diretto, uso agronomico indiretto, uso energetico e industriale, uso alimentare, uso farmaceutico e uso cosmetico.
- Sono consentiti anche "altri usi alternativi" ma, in tal caso, gli operatori interessati sono tenuti a trasmettere un'opposita comunicazione al Ministero, all'Icqrf e alle Regioni almeno 30 giorni an-

tecedenti all'effettuazione del primo ritiro sotto controllo.

- I produttori e coloro che abbiano proceduto a una qualsiasi trasformazione delle uve, se decidono di destinare i sottoprodotti agli usi alternativi, sono tenuti a trasmettere, entro il quarto giorno antecedente le operazioni di ritiro, l'apposita comunicazione di ritiro sotto controllo dei sottoprodotti esclusivamente in modalità telematica, utilizzando l'apposita funzionalità presente nel registro Sian corrispondente alla codifica Dstt - Comunicazione ritiro sotto controllo dei sottoprodotti della vinificazione. Rispetto al passato, dunque, non è più possibile inoltrare la comunicazione (cartacea) tramite e-mail, Pec e fax.
- Vengono esonerati sia dall'obbligo di consegna dei sottoprodotti in distilleria sia dall'obbligo del loro ritiro sotto controllo, i soggetti che effettuano una qualsiasi trasformazione delle uve fino a un massimo di 6.000 kg o che producono nei propri impianti un quantitativo di vino o di mosto fino a 50 hl
- Gli attestati rilasciati dagli acetifici e dalle distillerie ai produttori conferenti non devono essere più preventivamente vidimati.
- Non è più prevista alcuna competenza dell'Icqrf per i controlli alla distillazione.

Si ricorda, infine, l'obbligo di denaturazione delle fecce di vino prima di essere estratte dalle cantine e la possibilità, anche per la campagna vitivinicola 2023/2024, di farlo con l'aggiunta di cloruro di sodio, in alternativa al cloruro di litio, ove non diversamente previsto dal Testo Unico del Vino.

Per domande e ulteriori chiarimenti, scrivere al Servizio Giuridico di UIV: serviziogiuridico@uiv.it

Ottieni
grandi
risultati
con una
concimazione
di qualità

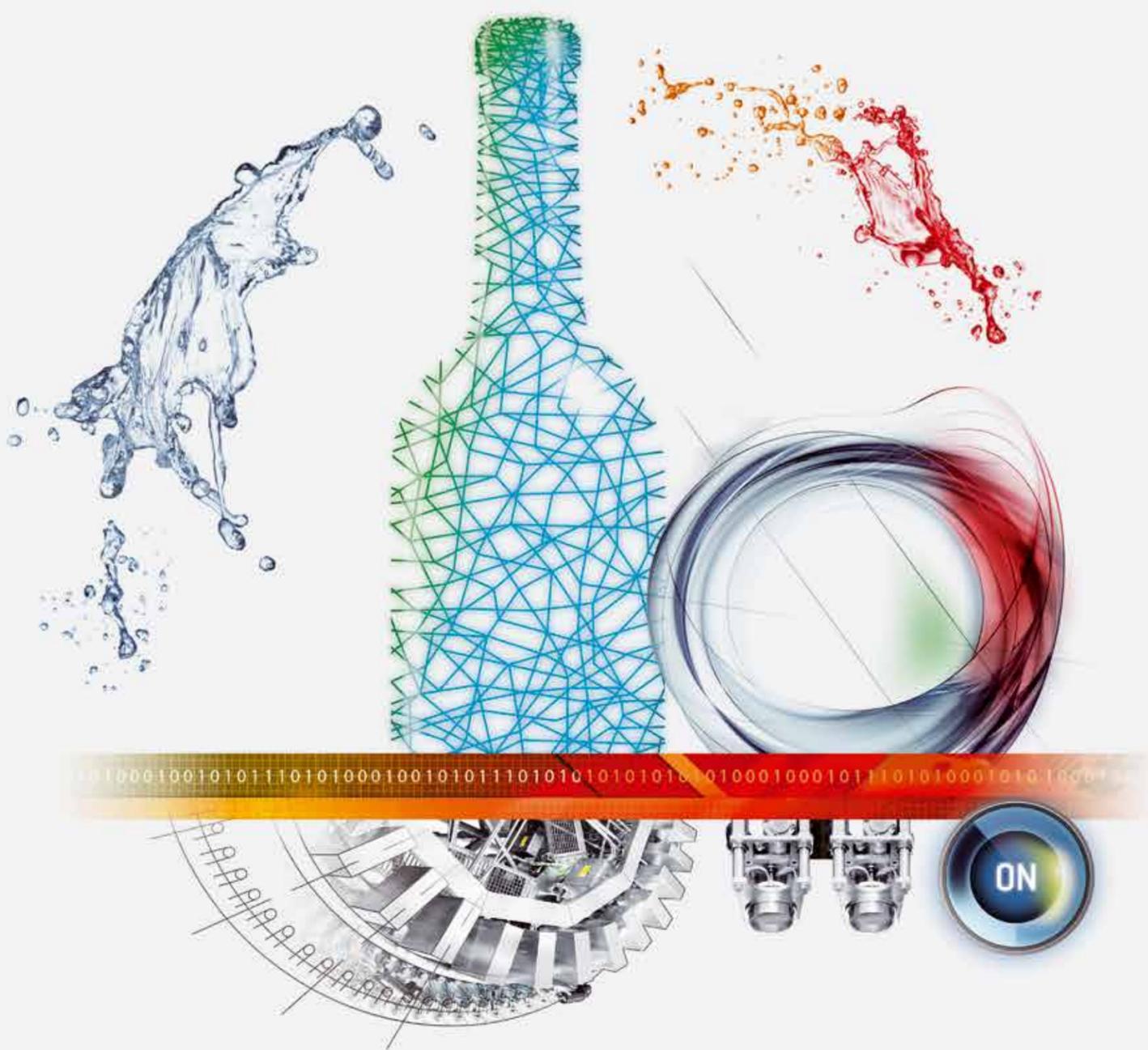
 **agribios**
nature technologies

Un'ampia gamma di concimi **organici**, **organo-minerali**, anche **biologici** e l'eccellenza dei prodotti **Terrapiù** per ottenere rese più generose e sostenibili. La concimazione è importante per ripristinare la fertilità del suolo e fornire elementi nutritivi alle piante, fai la scelta giusta!

www.agribiositaliana.it

SALONE
INTERNAZIONALE
MACCHINE PER
ENOLOGIA E
IMBOTTIGLIAMENTO

SIMEI



LEADER IN WINE & BEVERAGE TECHNOLOGY

ORGANIZED BY



30^a EDIZIONE

12-15 Novembre 2024
Fiera Milano (Rho)

info@simei.it / simei.it

RAPPORTO
COOP 2023

"CONSUMI E STILI DI VITA DEGLI ITALIANI DI OGGI E DI DOMANI"

L'inflazione piega i consumi, e il discount mina l'identità alimentare degli italiani



La crescita abbinata di inflazione e discount sta cambiando la qualità degli acquisti degli italiani che si allontanano dalla propria identità alimentare. Un fenomeno nuovo, grave e preoccupante che potrà avere ripercussioni serie sul sistema produttivo del Paese. Il 36% degli italiani ridurrà gli acquisti e 8 su 10 si rivolgeranno al discount. E il vino soffre, più di altri

IN EUROPA ITALIANI I MENO DISPOSTI A SACRIFICARE IL CIBO
(Popolazione che riduce la spesa destinata al cibo come strategia di risparmio, Valori percentuali)

Regno Unito	33%
Francia	31%
Germania	23%
Spagna	19%
Italia	14%

Fonte: Ufficio Studi Coop - Nomisma su dati McKinsey, 2023

L'inflazione ha avuto un effetto devastante sui redditi degli italiani, già provati da due decenni di moderazione salariale e dalla diminuzione del potere d'acquisto sperimentata dall'inizio del 2021, e l'avanzare del discount mette a rischio l'identità alimentare degli italiani. L'uragano dei prezzi ha ridotto di oltre 2.500 euro l'anno il consumo pro capite, dice l'Istat, legittimando le forti preoccupazioni di un Paese che appare adesso profondamente segnato dalle difficoltà economiche. E se in un primo momento, per preservare i consumi, gli italiani avevano attinto ai risparmi accumulati durante l'emergenza sanitaria e le chiusure forzate, oggi, con il perdurare del caro-vita, anche questo supporto sta andando progressivamente esaurendosi. A fare il punto della situazione è il Rapporto Coop 2023 "Consumi e stili di vita degli italiani di oggi e di domani", presentato in anteprima digitale e realizzato dall'Ufficio Studi Ancc-Coop con la collaborazione scientifica di Nomisma e il supporto d'analisi di NielsenIQ.

Le prospettive non sono rosee, osservano gli esperti. Il Pil in Italia sta perdendo il sostegno dei consumi, ma l'aspetto più preoccupante è che le intenzioni di spesa delle famiglie promettono una brusca inversione di rotta, con il 36% degli italiani intenzionati a ridurre gli acquisti, contro solo l'11% che prevede invece di aumentarli.

Il "peso" dell'inflazione

L'inflazione resta l'imputato numero uno, ma alla base di questi prevalenti atteggiamenti difensivi ci sono anche la clamorosa debolezza del ciclo (nel secondo trimestre del 2023 il Pil ha ceduto

lo 0,4% sulla prima frazione d'anno) e l'immobilismo dei redditi delle famiglie, con la dinamica delle retribuzioni distante ormai parecchie spanne da quella del caro-vita. Il lavoro c'è (seppure in un quadro di crescente difficoltà), ma non paga, tanto che il 70% degli occupati dichiara di dover disporre di almeno un'altra mensilità per mantenere un livello di vita onorevole e superare un disagio che sta assumendo connotazioni ormai strutturali.

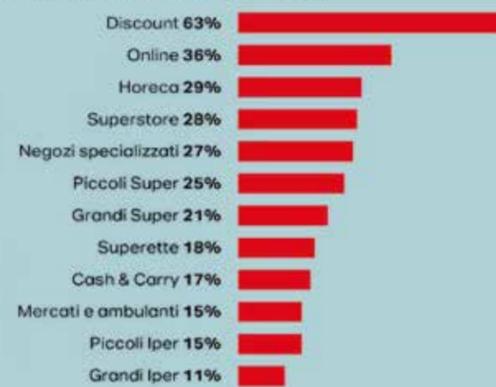
I vini, in questo contesto, stanno accusando più di altri prodotti, soprattutto del food, le difficoltà del momento, nonostante le dinamiche inflazionistiche più moderate. In generale, si osserva una maggiore ritrosia nel ridurre i volumi di acquisto dei beni e dei servizi fondamentali (salute e, soprattutto, cibo) a fronte di una diffusa propensione a rinunciare ai consumi di carattere voluttuario e conviviale, compresi la ristorazione extradomestica, i viaggi e l'intrattenimento. Con l'aggravante che l'eccezionalità dell'attuale contingenza spinge le famiglie a proiettare le proprie esigenze di risparmio anche nel futuro.

Rischio di "anonimato" alimentare

Altrettanto preoccupante è constatare che nell'ultimo anno sono raddoppiati gli italiani che hanno perso ogni riferimento identitario e in particolare i richiami alla cultura alimentare tradizionale, alle tipicità e al territorio, complice la crescita del canale discount (vedi dopo) a trazione tedesca. Una deriva che continuerà nei prossimi mesi - spiegano gli analisti - e che potrebbe mettere in discussione la qualità del food & beverage tricolore.

Secondo i dati della survey "What's up", condotta ad agosto dall'Ufficio Studi Ancc-Coop in collaborazione con Nomisma, il 20% degli italiani sostiene di non riconoscersi in nessuno stile alimentare,

GLI ESPERTI CONCORDI SU ORIZZONTI PROMETTENTI PER IL CANALE
(Canali per i quali i Manager Food & Beverage prevedono una crescita migliore rispetto all'andamento medio del mercato nei prossimi 12/18 mesi, Valori percentuali)



Fonte: Ufficio Studi Coop - Nomisma, "Hybrid Future", Executive Survey, Agosto 2023

un dato in forte aumento rispetto allo scorso anno, quando il fenomeno riguardava solo il 12% della popolazione. Questa sorta di "anonimato" sembra prevalentemente caratterizzare le classi sociali meno abbienti, i consumatori del Mezzogiorno e la categoria dei Boomers. Anche se le prospettive sono ancora più cupe per la generazione Z (18-34 anni), relegata in una sorta di apartheid retributivo (e non solo), per l'eccessivo dislivello dei redditi con gli over 50.

Resta in ogni caso l'evidenza di un segmento (uno zoccolo duro) della popolazione italiana che sceglie di mantenere saldi i propri valori anche nel food & beverage, manifestando al contempo un impegno crescente verso la sostenibilità ambientale e la riduzione degli sprechi. Gli italiani, nei grandi numeri, appaiono anche meno disposti a sacrificare il cibo nelle loro tattiche di risparmio rispetto ai consumatori europei, soprattutto britannici e francesi (Fig. 1).

Discount e private label

Quanto ai canali distributivi, le strategie di resistenza quotidiana nel carrello promettono di rilanciare i discount. Ben 8 italiani su 10 hanno dichiarato, sempre nell'ambito dell'indagine "What's up", di iniziare già dal prossimo autunno ad acquistare o ad aumentare i propri acquisti presso i discount, nell'esigenza di mitigare l'effetto del caro-prezzi. Contestualmente, il 63% dei manager food & beverage sostiene che il discount sarà il format più performante in termini di crescita dei fatturati tra tutti i canali retail, almeno nell'orizzonte dei prossimi 12-18 mesi (Fig. 2), con un possibile prolungamento del fenomeno in caso di scenario recessivo. Da evidenziare anche la crescita dei prodotti a marchio del distributore, a scapito delle grandi marche industriali. Lo scorso giugno la quota di mercato delle private label si è attestata al 29,3%, ma ha ancora ampi margini di guadagno, proiezione suggellata da una crescente attenzione al risparmio che potrebbe minare la fedeltà dei clienti sia nei confronti della marca preferita che del canale di acquisto, a favore di una maggiore promiscuità nel panorama delle insegne.

UN CARRELLO SEMPRE PIÙ LIGHT

Le vendite grocery nella Gdo a prezzi costanti, nei primi 7 mesi di quest'anno, hanno sperimentato una riduzione del 3% (Fig. 3) e nel 2024 il forecast di consenso converge verso un meno 0,5% (Fig. 4). Dati che fotografano una situazione di permanente debolezza dei consumi, nonostante l'attenuazione dell'inflazione, in un contesto più critico suggellato dai giudizi peggiorativi sull'economia e sulla situazione personale degli italiani. Queste tendenze stanno avendo un effetto significativo soprattutto sulle vendite del comparto alimentare e bevande, ambito in cui la fascia top, quella dei prodotti premium, risulta in questa fase tra le più penalizzate. Negativi anche i segnali provenienti dall'ultima rilevazione dell'Istat sul commercio al dettaglio, aggiornata al mese di luglio. Il dato tendenziale, che misura la variazione delle vendite sul luglio 2022, restituisce un aumento del 2,7% in valore, contro un meno 4,5% a volume. Nel reparto alimentari e bevande la dinamica degli incassi appare più accelerata, con un +5,6%, ma le vendite reali, depurate dall'inflazione, registrano una maggiore contrazione (-4,7%), nettamente più accentuata rispetto alla flessione tendenziale del 3,8% osservata a giugno.



L'INFLAZIONE SPINGE GLI ITALIANI A COMPRARE DI MENO
(Vendite Grocery, Totale Italia, Var% Prog Lug 2023 vs Lug 2022)

3



Fonte: Ufficio Studi Coop - Nomisma su dati NielsenIQ

LE PREVISIONI NON SONO ROSEE NEANCHE PER IL 2024
(Quale sarà la variazione su base annua delle vendite di beni di largo consumo nella GDO?, Totale campione Manager Food & Beverage)

4

Nel 2023 rispetto al 2022	➔	-2,0%
Nel 2024 rispetto al 2023	➔	-0,5%

Fonte: Ufficio Studi Coop - Nomisma, "Hybrid Future", Executive Survey, Agosto 2023



AL VIA LA XI EDIZIONE DEL CORSO IN WINE BUSINESS MANAGEMENT
DEL MIB TRIESTE SCHOOL OF MANAGEMENT

I manager del vino tornano a scuola: FORMARSI PER LE SFIDE DEL MERCATO GLOBALE

Il settore vinicolo è influenzato da una serie di sfide globali, tra cui la crescente concorrenza internazionale, le fluttuazioni economiche e i cambiamenti nei modelli di consumo. MIB Trieste School of Management dal 2003 si è affermata come un punto di riferimento per la formazione di professionisti del settore vinicolo in grado di affrontare queste sfide con successo. MIB Trieste non è solo una Business School accreditata ai più alti livelli, ma una comunità di professionisti del settore vinicolo (sono oltre 200 quelli che in questi anni hanno ottenuto un diploma o un attestato) provenienti da tutto il mondo del vino italiano e non solo. "Sin dalle prime 3 edizioni di un Master biennale in Wine Business e dalle più recenti 10 edizioni del Corso executive in Wine Business Management, una delle caratteristiche distintive della didattica offerta è il suo curriculum altamente orientato alla pratica", ci dice **Pierpaolo Penco**, direttore della formazione in Wine Business di MIB Trieste. "Gli studenti - continua - non solo acquisiscono solide basi teoriche, tipiche di una Business School di rilievo internazionale, ma hanno anche l'opportunità di applicare le loro conoscenze in situazioni reali attraverso progetti, case studies e confronto con altri professionisti del settore". I mercati globali richiedono che i professionisti del settore vinicolo comprendano le dinamiche e i trend globali e sappiano agire di conseguenza. "Il Corso in Wine Business Management, di cui a novembre avrà inizio la XI edizione - prosegue Penco - promuove la conoscenza dei mercati internazionali del vino e degli alcolici, delle tendenze di consumo, dell'evoluzione delle pratiche gestionali delle imprese. Gli studenti, che possono frequentare senza interrompere la loro attività lavorativa, hanno l'opportunità di imparare da docenti e professionisti internazionali, confrontarsi tra operatori di tutte le funzioni aziendali, contribuendo a costruire una rete professionale globale".



Il settore vinicolo è in costante evoluzione, con mercati globali che presentano sfide e opportunità senza precedenti. Per rimanere competitivi in questo ambiente dinamico, è essenziale che i professionisti del settore acquisiscano competenze di gestione avanzate. MIB Trieste School of Management è da 20 anni una delle istituzioni leader nell'offrire formazione manageriale di alto livello per il settore vinicolo: il 16 novembre inizierà la XI edizione del Corso in Wine Business Management. E, quest'anno, si parlerà anche di Intelligenza Artificiale.

Programmi e contenuti in evoluzione

Una delle caratteristiche salienti di una Business School che si confronta quotidianamente con realtà simili a livello globale è il costante aggiornamento di programmi, contenuti e metodologie formative. Il settore vinicolo, in questi 20 anni, è stato testimone di significativi cambiamenti, alimentati dalla globalizzazione dei mercati, da una congiuntura economica mutevole, il cambiamento nei modelli di consumo soprattutto dei giovani e la crescente sovrapproduzione che sta riempiendo le cantine in tutto il mondo. In questo contesto, l'importanza delle competenze imprenditoriali e manageriali emerge come una risorsa critica per le aziende vinicole.

"I mercati sempre più internazionali rappresentano un'opportunità significativa per le aziende vinicole, ma anche una sfida" spiega il direttore della formazione in Wine Business di MIB. "La globalizzazione ha ampliato il raggio d'azione delle aziende, esponendole a una concorrenza sempre crescente. La formazione è cruciale per comprendere e adattarsi alle esigenze di mercati molto diversi, affrontando barriere culturali, normative e gusti dei consumatori locali. Parallelamente, i giovani consumatori di vino stanno cambiando radicalmente il panorama del settore. Millennial e la successiva Generazione Z mostrano preferenze diverse rispetto alle generazioni precedenti. Nell'aula del Corso in Wine Business è presente l'analisi di queste tendenze al fine di fornire strumenti per adattare la produzione e il marketing delle aziende, in modo da soddisfare le loro esigenze". La stessa

congiuntura economica incerta ha un impatto diretto sul settore vinicolo. Le fluttuazioni economiche influenzano domanda e capacità di spesa dei consumatori. Inoltre, la strutturale sovrapproduzione, rispetto alle vendite, sta portando a una maggiore pressione sui margini di profitto delle aziende. Alle aziende è richiesto di saper sviluppare strategie di gestione del ciclo economico e per ottimizzare le risorse in tempi di abbondanza e scarsità.

Pierpaolo Penco, direttore della formazione in Wine Business, MIB Trieste School of Management



**INSIEME
PER
UN'OTTIMA
ANNATA**

Dal 1987 soluzioni software di carattere per la perfetta armonia tra passione e lavoro

maxidata.it



maxidata
ZUCCHETTI

in breve
dal mondo



QUOTA AGEVOLATA PER I SOCI UIV, AGIVI E DONNE DEL VINO
PROGRAMMI E ISCRIZIONI

Il Corso in Wine Business Management di MIB è l'unico programma rivolto a professionisti già inseriti nel settore o che si accingono ad entrarvi dopo aver sviluppato esperienza lavorativa in altri settori. Si tratta di un percorso part-time composto quest'anno da moduli tematici da 6 o 3 giornate ciascuno (tot. 30 giornate d'aula e 3 a distanza in modalità webinar), con cadenza mensile, presso la sede di MIB a Trieste e la possibilità di seguire le lezioni anche in streaming quando assenti.

Attraverso una convenzione, MIB mette a disposizione alcuni posti per partecipare alla XI edizione del Corso in Wine Business Management in partenza il 16 novembre p.v. quale percorso formativo per sviluppare competenze manageriali per associati ordinari UIV, Agivi e Associazione Le Donne del Vino, con una quota di partecipazione scontata del 20%. I candidati dovranno avere esperienza lavorativa preferibilmente nel settore vinicolo e della filiera. Il termine per le pre-iscrizioni è il 31 ottobre 2023.

Per info: <https://mib.edu/it/programmi/formazione-executive/wine-business-management>

L'evoluzione della formazione imprenditoriale e manageriale per il settore vinicolo

La formazione manageriale non è solo una questione di acquisizione di conoscenze teoriche, ma implica anche l'uso di strumenti pratici per migliorare l'efficienza operativa e promuovere l'innovazione. Sono diversi, secondo Penco, gli strumenti chiave che i manager vinicoli possono utilizzare per affrontare le sfide e cogliere le opportunità.

● L'analisi dei dati è diventata fondamentale nel settore vinicolo. I manager devono imparare a conoscere e utilizzare strumenti per raccogliere, elaborare e interpretare i dati relativi non solo alla produzione e alle vendite, ma anche al comportamento del consumatore, per aiutare a identificare tendenze emergenti, ottimizzare la produzione e prevedere la domanda futura.

● La gestione della supply chain nel settore vinicolo è complessa e coinvolge numerosi attori, dalla vigna alla stappatura della bottiglia. I manager devono acquisire competenze per gestire questa catena in modo efficiente, garantendo la qualità e la coerenza del prodotto finale.

● La presenza online è essenziale per raggiungere i giovani consumatori e i mercati internazionali. MIB Trieste da anni ha incluso nella didattica lo studio che l'impatto delle strategie di marketing digitale, la gestione dei social media e l'e-commerce hanno al fine di massimizzare la visibilità e le vendite.

● La sostenibilità ambientale è diventata un fattore cruciale nella produzione vinicola, sia per rispondere alle esigenze dei consumatori attenti all'ambiente che per adattarsi a regolamentazioni sempre più rigide. Ma è altrettanto importante comprendere come queste impattano nella gestione aziendale, dal brand all'operatività.

● Una corretta gestione del personale è fondamentale per garantire una forza lavoro motivata ed efficiente. I manager devono imparare a sviluppare competenze di leadership, risolvere conflitti e promuovere un ambiente di lavoro positivo.

ECCO ALCUNI ESEMPI CONCRETI DI COME L'IA PUÒ ESSERE UTILIZZATA NEL SETTORE VINICOLO:

- I sistemi di intelligenza artificiale possono analizzare dati storici di vendita e dati di mercato per prevedere la domanda futura. Ciò aiuta i manager a pianificare produzione, inventario e distribuzione in modo più preciso, evitando scorte e carenze e riducendo gli sprechi
- L'IA può essere utilizzata per monitorare le condizioni delle vigne in tempo reale utilizzando sensori e droni. I dati raccolti possono aiutare a ottimizzare la gestione delle coltivazioni, determinare il momento migliore per la vendemmia e identificare problemi fitosanitari in modo tempestivo
- Analizzare i dati sensoriali dei vini, come aroma, sapore e colore, per garantire la coerenza della qualità o identificare sfumature organolettiche che potrebbero non essere immediatamente rilevabili agli esseri umani
- Creare strategie di marketing personalizzate

- basate sul comportamento e sulle preferenze dei clienti. Ad esempio, aiutare le aziende a sviluppare vini per clienti target basati su acquisti precedenti, recensioni della critica o online
- Monitorare e ottimizzare i processi produttivi, riducendo i costi e migliorando la qualità. Ad esempio, possono regolare automaticamente la temperatura e l'umidità durante la fermentazione o il processo di invecchiamento
- In ambito logistico, l'IA può ottimizzare le operazioni di trasporto e distribuzione, pianificando percorsi efficienti per la consegna ai clienti o ai distributori. Questo riduce i costi operativi e migliora la puntualità delle consegne.
- Rilevare frodi, come l'etichettatura fraudolenta dei vini o la contraffazione, analizzando etichette e sigilli di autenticità per identificare anomalie.

Una nuova frontiera: l'intelligenza artificiale

"MIB Trieste School of Management si mantiene all'avanguardia nell'analisi dell'impatto che strumenti tecnologici avanzati hanno sulla gestione aziendale e prepara gli studenti a comprendere come migliorare l'efficienza operativa e la competitività - conclude Penco -. In un mondo in cui l'innovazione e l'adattamento sono chiave, il settore deve affrontare e adottare strumenti che in altri ambiti stanno diventando già diffusi. Uno di questi è legato alla c.d. intelligenza artificiale (IA). Essa offre diverse opportunità a manager e imprenditori nel settore vinicolo, consentendo loro di migliorare l'efficienza operativa, prendere decisioni più informate e adattarsi meglio alle esigenze del mercato, soddisfacendo al meglio le esigenze dei clienti al fine di rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione. L'adozione oculata di queste tecnologie e l'inserimento nelle politiche gestionali aziendali, può contribuire notevolmente al successo a lungo termine".

Oggi, l'Intelligenza Artificiale rappresenta la nuova frontiera di questa evoluzione. Secondo **Pietro Orciuolo**, professore di Digital Transformation di MIB Trieste "non si tratta solo di automatizzare processi o analizzare dati; l'IA ci permette di ascoltare la vite, di sentire il vino in modi che prima erano impensabili. Possiamo anticipare le tendenze del mercato, reagire in tempo reale alle sfide agricole e creare esperienze personalizzate per i consumatori". Come? In ambito manageriale l'intelligenza artificiale ci permette di automatizzare compiti amministrativi spesso considerati noiosissimi e di dedicarci alla cura del nostro cliente: un aspetto molto sfidante in un'epoca di globalizzazione dove non è sempre possibile essere presente su tutti i fronti.

"Ma la vera magia dell'IA nel settore vinicolo - continua Orciuolo - risiede nella sua capacità di unire le tanto dichiarate tradizione e innovazione, di valorizzare l'arte della vinificazione attraverso la lente della tecnologia più avanzata. Quando parliamo di ascoltare la vite, ci riferiamo all'uso di sensori IoT (Internet Of Things) a basso costo, piantati direttamente nei vigneti, che raccolgono dati in tempo reale su umidità, temperatura, salute delle piante e molto altro (vedi box qui sotto)". Questi dati permettono di prevedere con precisione quando irrigare, quando potare e quando vendemmiare, ottimizzando la qualità del raccolto. Ma non finisce qui: l'IA analizza questi dati, insieme a quelli storici, per prevedere le sfide future, come potenziali malattie o variazioni climatiche. "In pratica, possiamo dialogare con la vite, comprendendo le sue esigenze in ogni singolo momento - prosegue Orciuolo -.

Questa simbiosi tra tecnologia e natura non solo eleva la qualità del vino prodotto, ma assicura anche una gestione sostenibile e rispettosa dell'ambiente - conclude Orciuolo -. In questo contesto, l'IA non è solo uno strumento, ma un vero e proprio alleato che permette al settore vinicolo di esprimere al meglio la sua identità, mantenendo al contempo un passo avanti nel mercato globale". Il settore vinicolo è un settore affascinante e in continua evoluzione, ma richiede di essere costantemente preparati per affrontare le sfide e capitalizzare sulle opportunità globali. MIB Trieste School of Management forma gli operatori del settore vinicolo a eccellere in un ambiente competitivo e in rapida evoluzione, confermandosi la scelta ideale per chiunque cerchi di distinguersi nel settore vinicolo globale.



ROMBAUER E MASSICAN: LE DUE NUOVE FRECCHE DI GALLO

La più grande azienda del vino del mondo, la californiana E. & J. Gallo, da dove esce il 3% dell'intera produzione globale, aggiunge altre due frecce al suo arco. A fine agosto è arrivata l'ufficialità di un'acquisizione destinata ad entrare nella storia del vino d'Oltreoceano, quella di Rombauer Vineyards, vero e proprio benchmark dello Chardonnay della California. Lo stile, ricco e burroso dei suoi vini, imposto dal fondatore dell'azienda, il pilota in pensione Koerner Rombauer (scomparso nel 2018), ha conquistato presto milioni di wine lovers in tutti gli Stati Uniti. Oggi, Rombauer Vineyards produce 4.2 milioni di bottiglie l'anno, da 285 ettari vitati divisi in tre contee diverse: Napa, Sonoma e Amador, per altrettanti siti produttivi. Joseph C. Gallo, vice presidente e general manager Gallo's Luxury Wine Group, nel comunicato stampa che ha annunciato l'acquisizione, non ha rivelato i termini economici dell'affare, ma l'editor di "Wine-Searcher", W. Blake Gray, ha stimato una quotazione non troppo distante da quella raggiunta, nel 2021, da Ste. Michelle Wine Estates, passata al fondo di private equity Sycamore Partners Management per 1,2 miliardi di dollari.

È di pochi giorni fa, invece, la chiusura di un altro affare, che ha portato nel ricco portafoglio di brand e aziende del colosso del vino californiano la piccola Massican, sempre in Napa Valley. Un'operazione particolare, perché riguarda una piccola griffe, da 90.000 bottiglie all'anno, commercializzate a un prezzo decisamente contenuto, inferiore ai 40 dollari a bottiglia. Ma, soprattutto, uno stile produttivo che guarda ad una nicchia di consumatori ben precisa, distante dal mercato dei consumi di massa. Il wine maker che ha portato Massican all'attenzione di E. & J. Gallo, Dan Petroski, ha infatti deciso di puntare su bianchi minerali, freschi, ispirati dai bianchi del Nord Est dell'Italia. Non è un caso che tra le varietà vinificate da Petroski, oltre all'immane Chardonnay, ci siano Ribolla Gialla, Greco e Falanghina, certo non le più popolari tra i consumatori americani.



ACCOLADE RIVEDE I SUOI PIANI E CEDE IL BRAND DEGLI SPUMANTI CASA DI ARRAS

Non si ferma la strategia di riposizionamento e rinnovamento di Accolade, il secondo gruppo del vino più grande d'Australia dietro a Treasury Wine Estates, passato nel 2018 al Gruppo Carlyle per 623 milioni di euro. Accolade a maggio aveva messo ufficialmente in vendita House of Arras, il marchio di spumanti della Tasmania (i più premiati di Australia), guidato dal winemaker Ed Carr, finito ai margini della strategia di crescita internazionale del gruppo perché, come ammesso dall'AD Robert Foye, "è un marchio di lusso che non si adatta al meglio al nostro portafoglio". A distanza di neanche quattro mesi, è ufficiale l'acquisto di House of Arras da parte di Handpicked Wines, che si è assicurata non solo il brand ma anche 24 ettari vitati e la cantina di Bay of Fires. Handpicked Wines nasce nel 2013, quando il suo fondatore, William Dong, acquista Capella Vineyard, sulla penisola di Mornington, tuttora sede del gruppo. A cui, negli anni, si sono aggiunti altri sei vigneti, a Mornington, Yarra Valley, Tasmania e Barossa Valley. Come scrive il sito australiano "Drinks Trade", i termini dell'accordo, che verrà concluso solo a novembre, prevedono che Accolade continuerà a produrre ed imbottigliare tutte le etichette di House of Arras per Handpicked Wines, dalle uve raccolte e vinificate in Tasmania, negli stabilimenti produttivi della rete Accolade, tra cui quelli di Torresans a Woodside, che continueranno ad ospitare il processo di spumantizzazione.

NAPA VALLEY, BRION WISE AGGIUNGE UN ALTRO GIOIELLO ALLA CORONA



Non capita spesso che un'azienda della Napa Valley passi di mano, vuoi per le quotazioni, spesso esorbitanti, vuoi per la mancanza di occasioni. Per questo ha fatto tanto rumore l'acquisto da parte di Brion Wise dell'azienda di Pritchard Hill nota in precedenza come "Montagna": 17 ettari vitati, a 365 metri sul livello del mare, su terreni di origine vulcanica. Per l'imprenditore del vino, a capo di un gruppo che abbraccia nove aziende - tra Sonoma Valley, Napa Valley, Mendocino e Oregon - Pritchard Hill, una delle subregioni più preziose della Napa Valley, dove sorgono alcuni dei migliori vigneti di Cabernet Sauvignon della Regione (tra cui quelli di Chappellet, Ovid e Colgin), rappresenterà il vertice qualitativo della propria produzione, fatta di etichette di altissima qualità. Non si conoscono i dettagli dell'accordo, ma le quotazioni, come ricorda il "San Francisco Chronicle", raggiungono facilmente il milione di dollari ad acro, ossia i 2,5 milioni di dollari ad ettaro.

Post scriptum: la struttura di questo articolo è stata redatta proprio utilizzando uno strumento di Intelligenza Artificiale, ChatGPT, con l'opportuno intervento umano nella gestione dello strumento, prima e dopo.

I RISULTATI DELLA DIRECT-TO-CONSUMER WINE SURVEY 2023



Passaggio dal modello walk-in puro a quello su appuntamento per le degustazioni, sulla scorta dell'esperienza positiva nell'epoca dell'emergenza Covid: aumentano i ricavi e si acquisiscono maggiori informazioni utili per il direct marketing. In crescita il ruolo dei wine club, spinti anche dall'attività digital e sui social. Focus sulle evidenze dell'indagine annuale della Silicon Valley Bank, alla sua prima uscita dopo l'acquisizione da parte della First Citizens Bank



Vendite dirette: negli Usa sorpasso dei wine club sulle tasting-room

Spingere sulle adesioni ai wine club per attrarre nuovi consumatori nelle aziende vinicole, superando i limiti degli spazi di degustazione aziendali. È la ricetta suggerita dalla Direct-to-consumer wine survey, l'indagine annuale della Silicon Valley Bank, alla sua prima uscita dopo il fallimento (il più importante dai tempi della grande crisi del 2008) e l'acquisizione da parte della First Citizens Bank, di cui SVB è oggi una divisione.

Prima dell'esperienza pandemica, la maggior parte dei winery owner in Usa - spiega l'indagine - manifestava un certo scetticismo verso il passaggio dal modello walk-in a quello su appuntamento per la gestione delle tasting room, nella convinzione che avrebbe comportato una potenziale perdita di clienti. Nella fase dell'emergenza Covid-19 il modello delle degustazioni su appuntamento (o una sua forma ibrida) si è rivelato invece un importante driver per aumentare i ricavi, fornendo maggiori informazioni utili per il direct marketing e favorendo, grazie a una migliore programmazione, l'impiego efficiente del personale. Oggi il modello walk-in puro (vale a dire senza appuntamento) è utilizzato solo dal 27% delle winery (Grafico 1). Ma un altro importante fattore di cambiamento è dato dal pagamento di una fee per l'accesso alla sala di degustazione, che solo dieci anni fa quasi un quarto delle cantine in Usa non prevedeva. Il futuro, in questo senso, è più incerto, considerato anche il livello della tariffa media, balzata quest'anno a 58 dollari, dai 22 del 2013, fenomeno che potrebbe innescare un effetto dissuasivo, comportando la possibile perdita di affluenze e una riduzione del volume d'affari. Un altro aspetto da considerare

è che le visite e le vendite nelle tasting room hanno già subito una battuta d'arresto nell'ultima annata. Ma era d'altro canto improbabile - spiega l'analisi - che il successo del 2021 avesse un seguito l'anno successivo. Il fenomeno, a giudizio degli esperti, potrebbe comunque riflettere il posticipo di eventi, in particolare di matrimoni e feste di laurea, nel contesto di maggiore incertezza sugli sviluppi congiunturali, o il rinvio di spostamenti per le vacanze, eventualità che renderebbe più probabile un rimbalzo delle visite in cantina già nel 2024.

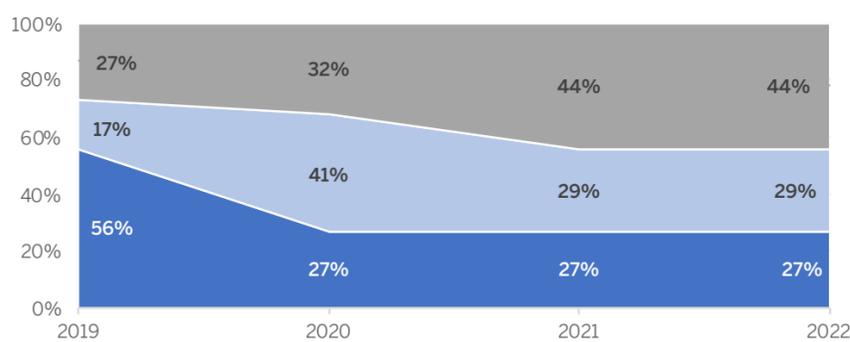
Il ruolo crescente dei wine club

L'indagine ha evidenziato anche il ruolo crescente dei wine club, associazioni riservate agli amanti del buon vino promosse dalle cantine o direttamente da gruppi di consumatori, una realtà molto diffusa in Usa, che con l'espansione del web e del delivery si è ulteriormente consolidata. Si consideri che negli ultimi dieci anni, grazie al successo delle policy di fidelizzazione, le aziende vinicole hanno alzato la permanenza media dei soci da 24 mesi a quasi tre anni. Con il club che quest'anno, per la prima volta, ha assunto il ruolo di primo generatore di entrate, superando il fatturato movimentato attraverso le sale di degustazione. Un trend che potrebbe proseguire nei prossimi anni, nonostante gli alti tassi di abbandono, sia pure in un fisiologico processo di mutamento delle compagini associative.

Il canale digital per le adesioni ai wine club è oggi nettamente prevalente rispetto ai mezzi tradizionali, anche per l'eredità dell'emergenza pandemica che ha significativamente aumentato il ricorso all'e-commerce, soprattutto presso i Boomers (over 60), tra cui era meno diffuso.

Grafico 1
Cambio di modelli nelle tasting room
(% di Winery)

■ Walk-in
■ Appuntamento
■ Entrambi



L'importanza dei social media

Altro aspetto evidenziato dall'indagine è l'importanza del ruolo dei social media (Grafico 2), in particolare di Instagram e Facebook (meno quello di Twitter), riconosciuti dagli owner come un efficace mezzo di promozione e di contatto per sviluppare l'engagement e il rapporto diretto con i clienti. In generale il fatturato Direct-to-consumer (Dtc) nelle premium winery è riconducibile (Grafico 3) per il 39% ai wine club e per il 37% alle sale di degustazione; segue a parecchie spanne di distanza, con il 10% di quota, il canale Internet/web.

L'e-mail - conclude l'indagine - è stata la prima, tra le tecnologie digitali, a rivoluzionare le vendite dirette, seguita dai social media. Nel prossimo decennio un ruolo crescente lo assumeranno, tra le digital strategy, quelle basate sui Big data, mentre il futuro del Dtc sarà influenzato anche dalla diffusione dell'Intelligenza artificiale (IA) e dall'apprendimento automatico, strumenti che avranno una significativa influenza sui processi decisionali dei consumatori. p.f.

Fonte grafici: SVB, una divisione di First Citizen Bank

Grafico 2
Piattaforme di social media utilizzate
(% di rispondenti)

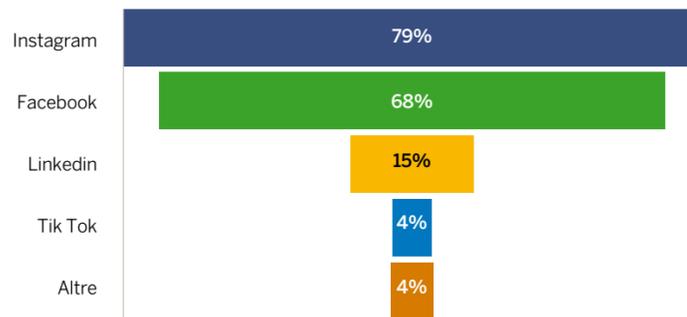
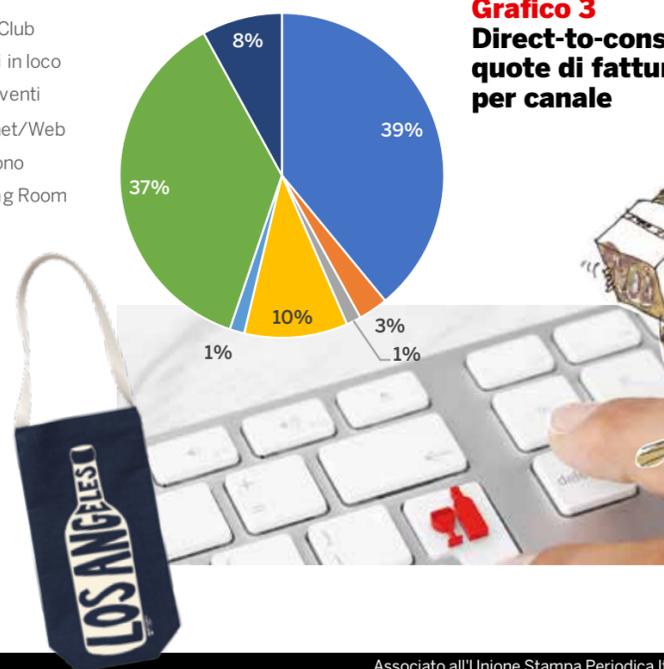


Grafico 3
Direct-to-consumer, quote di fatturato per canale

■ Wine Club
■ Eventi in loco
■ Altri eventi
■ Internet/Web
■ Telefono
■ Tasting Room
■ Altri



IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
PAOLO CASTELLETTI

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

REDAZIONE

ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it
CARLO FLAMINI (Curatore pagine Osservatorio del Vino) c.flamini@uiv.it

HANNO COLLABORATO

Fabio Ciarla, Giancarlo Montaldo, Clementina Palese, Patrizia Cantini, Franco Santini, Antonella Genna

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

VALERIA VALENTINI, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana





L'EFFERATO ASSASSINIO DELLA GIOVANE DONNA DEL VINO

In ricordo di Marisa Leo

“**U**nione Italiana Vini si stringe alla famiglia di Marisa Leo, la giovane Donna del Vino di Marsala uccisa dal suo ex compagno e padre della sua bambina di 4 anni. UIV esprime, inoltre, la sua vicinanza al presidente Taschetta, ai colleghi di Cantine Colomba Bianca e a tutte le Donne del Vino, nostre associate, che continueremo a supportare nelle loro battaglie quotidiane, nel lavoro e nella vita”.

Dopo il mare di ricordi, commenti, sdegno e condanne che questa odiosa notizia ha suscitato nel web e sui media, noi vogliamo testimoniare la nostra partecipazione alla tragedia e manifestare la nostra volontà di chiedere non solo giustizia per ora, ma risultati reali nella battaglia contro un fenomeno tanto più diffuso quanto più insopportabile, riportando il messaggio che Unione Italiana Vini ha rivolto alla famiglia di Marisa Leo, la giovane di Marsala brutalmente assassinata dal suo ex compagno, che lascia una bambina di 4 anni, al presidente e ai colleghi di Cantine Colomba Bianca dove Marisa lavorava, come responsabile comunicazione e marketing. Lasciamo alle amiche dell'Associazione delle Donne del Vino il compito di raccontare e ricordare in maniera più ampia la figura di Marisa Leo, del suo lavoro, del suo impegno contro la discriminazione di genere e i femminicidi sul prossimo numero del mensile DNews. A noi, solo l'onere di una testimonianza e di un dovere di cronaca che non avremmo mai voluto fare in una battaglia che invece vogliamo assolutamente vincere. Tutti insieme. Ciao Marisa!

■ ESEMPIO CONCRETO DI ECONOMIA CIRCOLARE A KM 0

Arrivano sul mercato le bottiglie “Cento per Cento Sicilia”

È ufficiale l'arrivo sul mercato delle bottiglie “Cento per Cento Sicilia”, iniziativa che vede una parte delle bottiglie prodotte dallo stabilimento O-I di Marsala seguire un percorso di economia circolare a basso spreco, in una zona con una produzione vinicola storica e redditizia per il Pil della regione stessa (un miliardo del Pil della Sicilia proviene dalla produzione dei vini siciliani). Il progetto, le cui intenzioni erano state già annunciate da O-I nel 2021 (e di cui avevamo parlato proprio sulle pagine del Corriere Vinicolo), è nato con l'obiettivo di proporre una strategia per valorizzare il mercato dei vini siciliani, fornendo contenitori in vetro – bottiglie nello specifico – frutto di un processo produttivo virtuoso, sostenibile e a km 0. Un settore, quello della produzione vinicola, in costante espansione ed evoluzione: più di 7.000 viticoltori e 500 imbottiglieri (*Dati 2021 forniti dal Consorzio di tutela vini Doc Sicilia*) ogni anno operano all'interno di una filiera che, solo nel 2022, ha prodotto per e sul territorio siciliano oltre 86,5 milioni di bottiglie (*Bottiglie prodotte nel 2022 dal Consorzio di tutela vini Doc Sicilia*). “In un'area composta da più di 24mila ettari di vigneti – ha affermato **Massimo Novello**, ad e presidente di O-I Italy Spa – aiutare a minimizzare, grazie anche all'aiuto dei nostri partner Impresa Sarco e Fondazione SOSTain, l'impatto ambientale è per noi un grande obiettivo raggiunto, nonché una sfida continua che ci impegniamo a sostenere quotidianamente”.

Le bottiglie, caratterizzate da un fondello personalizzato raffigurante un logo che esprime il concetto di economia circolare legata all'isola, sono costituite per almeno il 90% da vetro riciclato proveniente unicamente dalla Sicilia, e sono anche molto leggere (410 g), garantendo quindi un risparmio energetico anche dal punto di vista della produzione. Parte integrante del progetto sono i cittadini che compiono la differenziazione dei rifiuti e del vetro, che giunge a compimento grazie all'impresa Sarco, selezionandolo e ripulendolo accuratamente per renderlo disponibile allo stabilimento O-I di Marsala. Il progetto intende infatti anche stimolare i comuni e i cittadini a una maggiore consapevolezza in termini di riciclo virtuoso del vetro, incentivandoli a un maggior consumo critico. Una volta realizzate, grazie al supporto e alla partnership con la Fondazione SOSTain Sicilia, le bottiglie vengono consegnate ai produttori di vino della regione, minimizzando quindi l'impatto sul territorio e riducendo ai minimi termini, l'impronta carbonica. “È proprio questo il senso del lavoro di tutta la community SOSTain: connettere le energie e le competenze di persone responsabili, per sviluppare progetti di ricerca che riescano a rispondere concretamente, attraverso soluzioni innovative, ai fabbisogni di sostenibilità espresse dai produttori vitivinicoli siciliani e coerenti con le caratteristiche del territorio”, ha commentato **Alberto Tasca**, presidente della Fondazione SOSTain Sicilia.



Mauro Caneschi

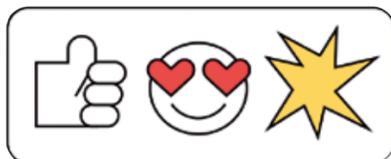


Guala Closures

**MAURO CANESCHI
NUOVO CEO
E GABRIELE
DEL TORCHIO
CONFERMATO
PRESIDENTE**

Guala Closures ha annunciato che **Gabriele Del Torchio**, presidente e amministratore delegato dall'aprile 2021, quando l'azienda è stata acquisita da una società che fa capo al fondo VII L.P. di Investindustrial, a partire da settembre rimarrà come chairman del Gruppo, mentre **Mauro Caneschi** assumerà il ruolo di amministratore delegato. Caneschi proviene dal Gruppo Campari dove inizialmente ha guidato le Business Unit dell'Europa Meridionale, del Medio Oriente e dell'Africa (compreso il Global Travel Retail) prima di istituire e dirigere la divisione americana, la più grande del Gruppo. “Nella sua lunga esperienza – ha affermato Del Torchio - Caneschi ha dimostrato di avere le capacità di sviluppare in modo sostanziale l'efficienza operativa di strutture aziendali complesse”. “Il mio impegno – ha detto Caneschi - sarà di rendere ancora più internazionale l'azienda sia attraverso un percorso di crescita organico, sia attraverso potenziali fusioni e acquisizioni”.

Gabriele Del Torchio



■ TOP 150 ITALIAN WINES IN AMERICAN RESTAURANTS

È il Brunello il rosso italiano più presente nelle carte vini dei ristoranti Usa

Il Brunello di Montalcino è il rosso italiano più presente nelle wine list dei ristoranti Usa. A dichiararlo è la “Top 150 Italian wines in American restaurants”, la speciale classifica realizzata da wine2wine di Vinitaly in collaborazione con Somm.ai, il database americano più grande al mondo di liste di vini e liquori venduti on premise, che ha analizzato il posizionamento dei principali 150 vini tricolori nelle carte dei ristoranti a stelle e strisce. Secondo quanto osserva il Consorzio del vino Brunello di Montalcino, sono 17 le cantine nel ranking della ristorazione per un totale di 12.228 referenze in carta e prezzi quasi tutti in tripla cifra: si va infatti da un massimo di 1.213 dollari a un minimo di 90 \$ a bottiglia. Gli Stati Uniti rappresentano il primo mercato estero per la denominazione toscana con una quota di circa il 30% delle vendite oltreconfine e una crescita tendenziale a valore a fine 2022 del 29% (*fonte: Osservatorio prezzi Consorzio del vino Brunello di Montalcino*). Le 17 aziende nella top 150 sono: Castello Banfi, Tenuta Greppo (Biondi Santi), Il Poggione (proprietà Franceschi), Tenuta Caparzo, Argiano, Altesino, Tenuta Col d'Orcia, Pian Delle Vigne (Antinori), Valdicava, Pieve Santa Restituta (Gaja), Casanova di Neri, Ciacci Piccolomini d'Aragona, Castelgiocondo (Marchesi de' Frescobaldi), Tenute Silvio Nardi, Castiglion del Bosco, Canalicchio di Sopra, Camigliano.



I NOSTRI PRODOTTI GIURIDICI CARTACEI E ONLINE



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



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



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



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



**NEWSLETTER GIURIDICA
SETTIMANALE "UIVLEX"**



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



**PER TUTTA LA VENDEMMIA
I PREZZI DELLE UVE**

Sul sito dell'Osservatorio del Vino - www.osservatoriodelvino.it - per tutto il periodo vendemmiale vengono quotate ogni giorno le principali uve italiane, dalle piazze di Treviso-Verona alla Romagna, per arrivare ad Abruzzo, Puglia Nord e Sud.

Un servizio esclusivo, unico in Italia, reso possibile dalla collaborazione con gli agenti di Med.&A., che forniscono anche le quotazioni dei vini e mosti, sempre consultabili sull'Osservatorio con lo storico dei prezzi dal 2010 e la possibilità di costruire ricerche personalizzate, elaborare tabelle e grafici.

**Per informazioni sulle tariffe di abbonamento,
consultare il sito o inviare una mail a
segreteria.osservatoriodelvino@uiv.it**

**MERCATI
VINICOLI**

**QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO
SITUAZIONE AL 7 SETTEMBRE 2023**

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

Le quotazioni dei vini di Trentino Alto Adige non hanno evidenziato variazioni rispetto alla precedente pubblicazione; riprenderanno nelle prossime settimane.



rilevazioni a cura di MED.&A.

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

PIEMONTE

Alba		Vino Dop (litro)			
Barbaresco	2020		nq		nq
Barbera d'Alba	2022		3,00		3,20
Barolo	2019		nq		nq
Dolcetto d'Alba	2022		2,00		2,20
Nebbiolo d'Alba	2022		3,00		3,20
Roero Arneis	2022		3,00		3,10

Alessandria		Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2022		1,20		1,30
Dolcetto di Ovada	2022		1,20		1,30
Piemonte Barbera	2022		1,10		1,25
Piemonte Cortese	2022		nq		nq

Asti		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2022	13	1,35		1,45
	2022	13,5	1,45		1,75
Barbera del Monferrato	2022	12-13,5	1,20		1,30
Grignolino d'Asti	2022		1,30		1,40
Piemonte Barbera	2022		1,10		1,25
Piemonte Cortese	2022		nq		nq
Piemonte Grignolino	2022		1,20		1,30

Asti		Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2022		0,95		1,15

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Carbernet Sauvignon	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Chardonnay	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Friulano	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Merlot	12-12,5	0,80		0,90
Friuli Pinot bianco	12-12,5	0,90		1,00
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,10		1,20
Friuli Pinot nero	12-12,5	1,10		1,20
Friuli Refosco	12-12,5	1,00		1,10
Friuli Ribolla	12-12,5	0,90		1,10
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,20		1,50
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,80		0,90
Pinot grigio delle Venezie	12-12,5	1,00		1,10

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Venezia Giulia Ribolla	12-12,5	0,80		0,90
Venezia Giulia/Trevezie Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,70		0,85
Venezia Giulia/Trevezie Chardonnay	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Merlot	12-12,5	0,55		0,65
Venezia G./Treven. Pinot bianco	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Pinot nero	12-12,5	0,85		0,95
Venezia G./Trevezie Refosco	12-12,5	0,70		0,80
Venezia G./Trevezie Sauvignon	12-12,5	0,90		1,00
Venezia G./Trevezie Verduzzo	12-12,5	0,60		0,70

L O M B A R D I A

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Oltrepò Pavese Bonarda	12,5	1,00		1,30
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	11,5	1,10		1,40
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	12	1,20		1,40
Oltrepò Pavese Riesling	11,5-12,5	0,90		1,00
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,10		1,40

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Provincia di Pavia Barbera	11,5	0,90		1,10
Provincia di Pavia Croatina	12	1,00		1,30
Provincia di Pavia Moscato		1,00		1,25
Provincia di Pavia Pinot grigio		1,10		1,20

E M I L I A

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Rossissimo desolforato	11,5-12,5	5,20		5,50
Rossissimo desolforato mezzo colore	11-12,5	4,00		4,50

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	3,70		3,90
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,20		4,40

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Emilia Malvasia	11-13	0,75		0,85

Vino Igp annata 2022 (prezzi grado distillazione+zuccheri)				
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	4,60		4,80
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	4,10		4,30

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0.6)				
Mosto muto Lancellotta	11-12	4,20		4,60

R O M A G N A

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Bianco	9,5-11	4,00		4,20
Bianco termocondiz.	10,5-12	4,50		4,70
Bianco term. base spum	9-10	4,60		4,80
Rosso	11-12	3,50		4,00

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Romagna Sangiovese	12-13	0,78		0,88
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,58		0,65

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	5,20		5,60
Rubicone Merlot	11,5-12,5	4,80		5,20
Rubicone Sangiovese	11-12,5	5,00		5,50
Rubicone Trebbiano	11-11,5	4,40		4,70

Mosto annata 2022 (Fehling peso x 0.6)				
Mosto muto	9-11	nq		nq

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	65-67	4,80	4,3%	5,00	4,2%

M A R C H E

Vino comune (ettogrado)				
Bianco	2022	13-13,5	3,80	3,80
Rosato	2022	11-12,5	nq	nq
Rosso	2022	13,5-14	4,07	5,00

Vino comune (litro)				
Montepulciano	2022	14-15	0,60	0,75

Vino Dop (litro)				
Falerio Pecorino	2022	13-14	nq	nq
Lacrima di Morro d'Alba	2022	12,5-13	1,55	1,60
Rosso Conero	2021	13-14	nq	nq
Rosso Piceno	2021	13-14	0,80	1,00
Verdicchio Castelli Jesi C.	2022	13	1,10	1,20
Verdicchio Castelli J.C. sup	2022	13	1,30	1,40
Verdicchio di Matelica	2022	12,5-13	nq	nq

Vino Igp (litro)				
Marche bianco	2022	12-13,5	nq	nq
Marche Passerina	2022	12-13	0,80	0,90
Marche Sangiovese	2022	13	0,60	0,70

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

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Bianco	10,5-12	3,50		3,80
Bianco termovinificato	10,5-12	4,00		4,50
Rosso	10,5-12	3,70		4,00
Rosso da Lambrusco	12,5-13,5	4,50		5,00
Rosso da Montepulciano	11-12	3,70		4,00

Vino Igp annata 2022 (ettogrado)				
Daunia Sangiovese	11-11,5	3,90		4,20
Puglia Lambrusco	10-11,5	nq		nq
Puglia Lamb. frizzant.	10-11	nq		nq
Puglia Malvasia bianca	12-12,5	4,20		4,60
Puglia rosato	11-12,5	4,10		4,60
Puglia Sangiovese	11-11,5	3,90		4,20
Puglia Trebbiano	11-12	4,20		4,70

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Puglia Chardonnay	11-12	nq		nq
Puglia Pinot bianco	11-12,5	nq		nq
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	nq		nq
Puglia Primitivo	13-15	0,75		1,15
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	0,85		0,95

Mosto (gr. Bé q.le)					
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	2022	33-35	nq		nq
Mosto conc. bianco	2022	33-35	nq		nq
Mosto conc. rosso	2022	33-35	nq		nq
Mosto muto bianco	2023	10-11	4,00		4,20
Mosto muto rosso	2023	11-12	3,90	2,6%	4,20 5,0%
Mosto muto rosso Lambrusco	2022	12-13	nq		nq

Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0.6 x q.le)					
MCR	65-67	4,80	4,3%	5,00	4,2%

Mosto annata 2022 (kg)				
Mosto da uve aromatiche Moscato	11-12	nq		nq

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

Vino comune annata 2022 (ettogrado)				
Rosso	12-13	3,70		4,40

Vino comune annata 2022 (litro)				
Rosso strutturato	14-16	0,85		1,40

Vino Dop annata 2022 (litro)				
Primitivo di Manduria	14-15	1,90		2,10
Salice Salentino	13-14	0,80		0,95

Vino Igp annata 2022 (litro)				
Salento Cabernet	13-14	0,75		0,85
Salento Chardonnay	13-13,5	0,75		0,85
Salento Fiano	13-13,5	0,90		1,00
Salento Malvasia nera	12-14,5	0,75		1,05
Salento Negroamaro	12-13,5	0,70		0,80

(segue) Vino Igp annata 2022 (litro)				
Salento Primitivo	14-15	0,85		1,25
Salento rosato	13-14	0,65		0,75
Tarantino Merlot	13-14	0,80		0,90

VENETO

VERONA					
Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2022	9,5-12	4,50		5,00
Vino Dop (ettogrado)					
Soave	2022	11,5-12,5	6,50		7,50
Vino Dop (litro)					
Bardolino	2022		1,00		1,05
Bardolino Chiaretto	2022		1,10		1,15
Bardolino Classico	2022		1,15		1,20
Custoza	2022		0,85		0,90
Delle Venezie bianco	2022	12	0,70		0,80
Garda Bianco	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Chardonnay	2022		0,95		1,00
Garda Garganega	2022	12-12,5	0,75		0,80
Garda Pinot grigio	2022	11-12,5	1,10		1,20
Lugana	2022		3,70		3,90
Pinot grigio d. Venezie	2022	12-12,5	1,00		1,10
Soave Classico	2022	11,5-12,5	1,00		1,15
Valdadige Pinot grigio	2022	12-12,5	nq		nq
Vino atto Amar. e Recioto	2020		11,00		12,00
Vino atto Amar. e Recioto	2021		10,50		11,00
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2020		11,50		12,50
Vino atto Amar. Cl. e Recioto	2021		11,00		11,50
Valpolicella	2022		2,20		2,40
Valpolicella Classico	2022		2,30		2,80
Valpolicella Ripasso	2020	13-13,5	3,40		3,60
Valpolicella Ripasso	2021	13-13,5	3,20		3,40
Valpolicella atto Super.	2022		2,30		2,60
Valpol. Classico Ripasso	2020	13-13,5	3,60		3,90
Valpolicella Classico Ripasso	2021	13-13,5	3,60		3,90
Valpol. Cl. atto Super.	2022		2,80		3,10
Vino Igp (ettogrado)					
Merlot	2022	11-12,5	nq		nq
Provincia di VR bianco	2022	10-13	nq		nq
Provincia di VR Merlot	2022	11,5-12,5	5,50		6,00
Provincia di VR rosso	2022	10-12	nq		nq
Vino Igp (litro)					
Chardonnay	2022	10-12	0,85		0,90
Durello	2022		nq		nq

TREVISO

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Delle Venezie bianco	12	0,70		0,80	
Piave Cabernet	12-12,5	0,95		1,10	
Piave Merlot	11,5-12	0,80		0,90	
Pinot grigio delle Venezie	10-12	1,00		1,10	
Pinot nero atto taglio		1,05		1,15	
Prosecco rosé					
Prosecco Valdob. Cartizze Docg	9-10	7,50		8,50	
Prosecco Conegliano					
Valdobbiadene Rive Docg	9,5-10	2,85		3,05	
Prosecco Coneg. Valdob. Docg	9-10	2,80		3,00	
Prosecco Asolo Docg	9,5-10	2,20		2,30	
Prosecco Doc	9-10	1,95		2,10	
Venezia Pinot grigio	11-12	1,05		1,15	
Vino Igp annata 2022 (ettogrado)					
Cabernet Franc	10-12	6,00		7,00	
Cabernet Sauvignon	10-12	6,00		7,00	
Chardonnay	10-12	6,00		6,30	
Glera	9,5-10	5,50		6,00	
Marca Trevigiana Tai	10,5-12	5,80		6,00	
Marca Trevigiana/Veneto/Tre Venezie rosso	10-11	nq		nq	
Merlot	10-12	4,50		5,00	
Pinot bianco	10-12	6,00		6,50	
Raboso rosato	9,5-10,5	6,00		6,50	
Raboso rosso	9,5-10,5	6,00		6,50	
Refosco	10-12	6,00		6,50	
Sauvignon	10-12	7,50		8,50	
Veneto/Tre Venezie bianco	10-11	5,00		5,30	
Verduzzo	10-11	5,30		5,80	
Vino Igp annata 2022 (litro)					
Pinot nero	10,5-12	0,80		0,90	
Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
Mosto concentrato rettificato Bx 65/68° (origine Italia)	65-68	4,40		4,80	



Vino Dop (litro)					
Rosso Piceno	2021	13-14	0,90		1,10
Rosso Piceno Sup.	2021	13,5-14	1,00		1,20
Montepulciano d'Ab.	2022	13-14,5	1,10		1,20
Trebbiano d'Abruzzo	2022	11,5-12,5	0,65		0,75
Sicilia Grillo	2022	12-13	0,70		0,75
Sicilia Nero d'Avola	2022	12,5-14,5	0,95		1,15
Pinot gr. delle Venezie TV	2022		1,15		1,30
Pinot gr. delle Venezie VR	2022		1,50		1,60
Prosecco Doc	2022		2,10		2,25
Soave	2022	11,5-12,5	1,00		1,20
Bardolino Chiaretto	2022		1,50		1,60
Valpolicella atto Ripasso	2021	13-13,5	3,90		4,30
Valpolicella	2022		3,00		3,50
Valpolicella Classico	2022		3,00		3,40

Vino Igp (litro)					
Marche Sangiovese	2022	13,5-14,5	0,80		0,88
Terre di Chieti Passerina	2022	11-12,5	nq		nq
Terre di Chieti Pecorino	2022	12-13	nq		nq
Terre di Chieti Pinot gr	2023	11,5-13	nq		nq
Puglia Chardonnay	2022	11-12,5	0,85		0,95
Puglia Pinot grigio	2022	11,5-12,5	nq		nq
Puglia Primitivo	2022	13-15	0,95		1,35
Puglia Sangiovese	2022	11-12,5	0,55		0,65
Salento Primitivo	2022	13-15	1,05		1,35
Chardonnay (Sicilia)	2022	12-13	1,00		1,10
Terre Siciliane Pinot g	2022	12-13	0,95		1,10

TOSCANA

Vino Dop (litro)					
Chianti	2020		1,55		1,95
	2021		1,55		1,90
	2022		1,10		1,50
Chianti Classico	2019		3,10		3,45
	2020		3,10		3,50
	2021		3,10		3,50
	2022		3,10		3,50
Vino Igp (litro)					
Toscana bianco	2022	12-12,5	0,90		1,00
Toscana rosso	2021	12-13	1,00		1,45
Toscana rosso	2022	12-13	0,85		1,30
Toscana Sangiovese	2021	12-13	1,10		1,55
Toscana Sangiovese	2022	12-13	0,90		1,35

UMBRIA

Vino Dop annata 2023 (litro)					
Orvieto	12	0,70		0,80	
Orvieto Classico	12	0,80		0,90	
Vino Igp annata 2023 (ettogrado)					
Umbria bianco	11-12	5,00		5,50	
Umbria rosso	12-12,5	5,00		5,50	
Vino Igp annata 2023 (litro)					
Umbria Chardonnay	12-12,5	0,80		0,90	
Umbria Grechetto	12	0,70		0,80	
Umbria Pinot grigio	12	0,75		0,80	

LAZIO

Vino comune annata 2023 (ettogrado)					
Bianco	11-12	5,00		5,50	
Rosso	11-12	4,80		5,00	
Vino Dop annata 2023 (litro)					
Castelli Romani bianco	11	0,55		0,60	
Castelli Romani rosso	12	0,65		0,70	
Frascati	12	0,75		0,80	
Roma bianco	12	0,80		1,00	
Roma rosso	13	1,20		1,40	
Vino Igp annata 2023 (ettogrado)					
Lazio bianco	12	5,00		5,50	
Lazio rosso	12	5,50		6,00	
Vino Igp annata 2023 (litro)					
Lazio Chardonnay	12	0,75		0,85	
Lazio Pinot grigio	12	0,80		0,85	

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2022	10-11,5	nq		nq
Bianco termocondiz.	2022	9,5-13,5	4,00		4,20
Rosso	2022	11-12	4,00		4,50
Rosso	2022	12,5-13,5	5,00		6,00
Vino Dop (ettogrado)					
Trebbiano d'Abruzzo	2022	11-12,5	4,00		4,20
Vino Dop (litro)					
Montepulciano d'Abruzzo	2022	12-13,5	0,65		0,70
Vino Igp (ettogrado)					
Chardonnay	2023	10,5-13	5,00		5,20
Sangiovese	2022	11-12,5	nq		nq
Vino Igp (litro)					
Terre di Chieti Passerina	2022	11-12,5	nq		nq
Terre di Chieti Pecorino	2022	12-13	nq		nq
Terre di Chieti Pinot gr	2023	11,5-13	nq		nq

SICILIA

Vino comune annata 2022 (ettogrado)					
Bianco	10,5-12	nq		nq	
Bianco termocondizionato	12-12,5	3,80		4,20	
Rosso	12,5-14,5	5,00		7,00	
Vino Dop annata 2022 (litro)					
Sicilia Cabernet	13-14,5	1,00		1,20	
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,60		0,70	
Sicilia Merlot	13-14,5	0,90		1,10	
Sicilia Nero d'Avola	13-14,5	0,80		1,10	
Sicilia Syrah	13-14,5	0,70		1,00	
Mosto annata 2022 (gr. Babo x q.le)					
Mosto muto bianco 16-17°	15-17	nq		nq	
Mosto annata 2022 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	65-67	4,80	4,3%	5,00	4,2%

SARDEGNA

Vino Dop annata 2022 (litro)					
Cannonau di Sardegna	13-14	1,80		2,10	
Monica di Sardegna	13-14,5	1,10		1,40	
Nuragus di Cagliari	12-13	0,70		0,90	
Vermentino di Sardegna	12-13	1,20		1,40	

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
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

FRILUI-VENEZIA GIULIA
Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

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

LAZIO E UMBRIA
Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE
Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE
Andrea e Riccardo Braconi (Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SICILIA
Andrea Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA
Andrea Verlicchi (Impex srl)



Affidati a noi.
Al tuo fianco per ogni tua esigenza

DA 60
ANNI AL
TUO
SERVIZIO



Tel: +39 0421 331266
www.metaluxcapsule.it
info@metaluxcapsule.it | info@metaluxsa.com