



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



BLOCKCHAIN LA NUOVA SFIDA DEL VINO

BREXIT

L'ipotesi "no deal" preoccupa produttori inglesi ed europei. Incognite per vino e agroalimentare

SICILIA

La Doc unica tocca 80 milioni di bottiglie nel 2018. E nel 2021 arrivano le fascette

VINO CHIANTI

Momento delicato per la Docg toscana. L'appello di Busi: "Insistere su Italia e nuovi mercati"

USA

Consumi di alcolici in crescita nel 2018. La vendita diretta si conferma il fenomeno da monitorare

VENETO

I numeri della prima regione italiana. Ma la sovrapproduzione 2018 mette a rischio i prezzi

LA FOTONOTIZIA



TOSCANA. A VINCI UN MUSEO DEDICATO A LEONARDO E IL RINASCIMENTO DEL VINO

Prosegue spedito il potenziamento dell'offerta turistica del comune di Vinci (Firenze). Nel borgo che diede i natali a Leonardo, oltre alla riapertura del Museo Ideale (chiuso dal 2010 per infiltrazioni d'acqua), ci sarà un nuovo museo dedicato a "Leonardo e il rinascimento del vino". Sorgerà nella zona di Casal di Valle ed è **promosso dalla Leonardo da Vinci spa, cantina che fa parte dell'universo di Caviro**, la grande cooperativa romagnola. I due musei privati, che hanno siglato una partnership con il Comune, saranno diretti da Alessandro Vezzosi, studioso di Leonardo. Le due iniziative si inseriscono nelle celebrazioni del 500° anniversario della morte dello scienziato italiano. Le inaugurazioni sono previste per il 12 aprile.

foto Alessandro Vezzosi

BREXIT. I possibili danni da un'uscita senza accordi. Viticoltori inglesi preoccupati. Ma anche in Italia le associazioni si mobilitano: "A rischio export da 3,5 miliardi"

Il prevedibile esito del no del Parlamento britannico all'accordo sulla Brexit con l'Ue riporta prepotentemente a galla lo spettro di un'uscita della Gran Bretagna dall'Ue senza alcuna intesa. Al di là delle altre soluzioni possibili (una rinegoziazione con Bruxelles, un nuovo referendum sulla permanenza in Ue), è proprio la cosiddetta "no deal exit" che spaventa particolarmente i produttori e le associazioni di vino inglesi. La Wsta (Wine and spirit trade association), con il suo Ceo, Miles Beale, fa sapere di aver ribadito al governo la necessità di poter proseguire a commercializzare i prodotti così come accade oggi. Perché? Basti pensare che il 55% del vino consumato nel mercato Ue arriva dai Paesi comunitari e, soprattutto, che il 45% dell'export inglese di alcolici ha come destinazione il Vecchio continente. Considerando la precaria posizione del governo May, per i produttori di vino è chiaro che sia necessario allungare i tempi della Brexit rispetto alla data del 29 marzo. "Abbiamo bisogno di tempo per adattarci a qualsiasi accordo futuro", scrive la Wsta.

Nel frattempo, in Italia, le associazioni degli agricoltori sono preoccupate. La Confagricoltura, con il suo presidente Massimiliano Giansanti, mette in guardia: "Un'uscita senza un accordo è lo scenario peggiore possibile". Gli effetti, dal 30 marzo prossimo, potrebbero essere un "forte rallentamento nel flusso delle esportazioni agroalimentari destinate al mercato britannico, che è il nostro quarto mercato di sbocco, con vendite nell'ordine di 3,5 miliardi". Un business coperto per un terzo dai prodotti a indicazione geo-



grafica. Situazione, quindi, da scongiurare per la Confagricoltura: "Abbiamo già chiesto la costituzione di una task force presso il Mipaaf a supporto delle imprese". Nei prossimi giorni Giansanti incontrerà a Bruxelles il commissario Hogan.

La mancanza di un accordo Ue/Uk è lo scenario peggiore anche per il presidente di Coldiretti, Ettore Prandini, che invita a guardare all'export del Prosecco, che in questo mercato vale circa 350 milioni di euro: quasi una bottiglia esportata su due è consumata dagli inglesi. Il rischio è che lo spumante italiano possa essere colpito da barriere tariffarie e da difficoltà di sdoganamento. La Brexit, secondo l'associazione degli imprenditori agricoli, potrebbe favorire l'affermazione di leggi sfavorevoli al made in Italy agroalimentare, come le etichette nutrizionali a semaforo "che si stanno diffondendo in gran parte dei supermercati inglesi". Un mancato accordo sulla Brexit avrebbe, secondo l'Ufficio studi di Cia, conseguenze soprattutto su alcune regioni come la Campania (dove le esportazioni alimentari verso il Regno Unito pesano per il 12,5% sul valore aggiunto agroalimentare), ma

anche Veneto e Piemonte (dove tale incidenza vale l'11% e il 7,4%).

Paolo De Castro, primo vicepresidente della Comagri al Parlamento Ue, invita a minimizzare l'impatto drammatico di un no-deal per l'agroalimentare. "Il Parlamento europeo" sottolinea "non è disposto ad aprire un secondo negoziato tra Ue e Governo britannico, se non alla condizione di migliorare l'attuale accordo a favore di cittadini, agricoltori e dell'intera filiera agroalimentare europea". Secondo l'eurodeputato Pd, si entra in un periodo di "grande incertezza" che ha portato già delle riflessioni su "come parare l'impatto rovinoso di un no-deal". In particolare, bisognerà trovare nel bilancio Ue post 2020 i "fondi necessari per tenere sotto controllo tutte le possibili perturbazioni di mercato e per garantire il reddito degli agricoltori". L'accordo respinto dal Parlamento britannico prevedeva lo status quo negli scambi agroalimentari tra Ue e Ue. Bruxelles appare abbastanza coesa finora, ma una cosa è certa, avverte De Castro: "Dopo le elezioni europee di maggio, bisognerà allargare i cordoni della borsa per tutelare la Pac e i 44 milioni di lavoratori dell'agroalimentare". - G. A.

USA. L'Iwfi annuncia: "Per lo shutdown indisponibili i dati sull'import di vino"

Non era mai accaduto che in 35 anni l'Italian wine and food institute (Iwfi) non fosse stato in grado di diffondere i consueti dati sull'import di vino negli Stati Uniti. C'è voluta l'amministrazione Trump, che con lo shutdown, ovvero il blocco delle attività amministrative non essenziali, determinato dal mancato accordo sul budget tra presidente Usa e Congresso, ha fatto sì che gli stipendi non venissero pagati a una parte dei dipendenti governativi. Il risultato si nota anche nella indisponibilità dei numeri sulle importazioni nel primo mercato dei vini italiani, elaborati sulla base delle cifre del Department of commerce. **Lucio Caputo, presidente di Iwfi, informa che la nota economica sarà diramata dopo la risoluzione della vertenza in corso.** Intanto, il ministero Usa dell'Agricoltura ha richiamato al lavoro, per alcuni servizi essenziali, circa 2.500 dipendenti, che saranno operativi nei giorni 17, 18 e 22 gennaio.

vinitaly
INT'L WINE & SPIRITS EXHIBITION



PASSION IN BUSINESS

7 - 10
APRIL 2019

--> VERONA <--

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY

TOGETHER WITH
SOL & AGRIFOOD
TASTE OF BUSINESS

ENOLITECH
TECHNOLOGY INNOVATION DESIGN

OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES
6 april 2019

5 Star Wines
THE BOOK

27th INTERNATIONAL WINE & SPIRITS EXHIBITION
vinitalydesign
2019

CONSORZI. La Doc Sicilia supera 80 milioni di bottiglie. E nel 2021 arriva la fascetta di Stato

a cura di Gianluca Atzeni

Un'altra piccola svolta vedrà protagonista la Doc Sicilia. Dal primo gennaio del 2021, per la grande denominazione isolana arriverà il contrassegno di Stato. La decisione di adottare la cosiddetta fascetta sulle bottiglie è stata presa dal Consorzio di tutela vini Doc Sicilia, che ha così accolto le richieste della base produttiva. Considerando il rapporto costi-benefici, il consiglio di amministrazione presieduto da Antonio Rallo ha scelto di seguire la strada tracciata da altre Doc italiane.

FASCETTE ENTRO DUE ANNI.

Le aziende avranno due anni di tempo per modificare le linee di imbotigliamento e dotarsi delle macchine fascettatrici necessarie per poter partire. Considerata la diffusione estera del brand ombrello, trainato da Grillo e da Nero d'Avola, si è scelto di proteggersi innanzitutto dalle contraffazioni. Un ulteriore passo verso una certificazione ancora più efficiente che, allo stesso tempo, conclude il percorso dei controlli anti truffa, offrendo più tutela ad aziende e consumatori. Il vice presidente del consorzio, Filippo Paladino (Colomba Bianca) sottolinea che per le cantine l'applicazione delle fascette significa "avere un controllo su tutto il percorso di lavorazione dell'uva, dal vigneto alla bottiglia. Una misura che consentirà anche di valutare l'andamento dell'offerta del prodotto per mantenere a un giusto livello la retribuzione delle uve, che gli agricoltori conferiscono alle cantine". Secondo il consorzio, i nuovi bandi Ocm investimenti dovranno



prevedere una "corsia preferenziale" per l'acquisto dei macchinari.

SUPERATA QUOTA 80 MILIONI.

Da gennaio a luglio 2018, le bottiglie di Doc Sicilia prodotte sono state 50 milioni, con un incremento del 150% sullo stesso periodo del 2017. Considerando tutto il 2018, i recenti dati a disposizione del consorzio dicono che sono stati superati gli 80 milioni di bottiglie, che per quasi il 60% vengono vendute fuori confine. È chiaro che di fronte a una produzione del genere, con tassi sempre crescenti, come osserva Lilly Ferro (Fazio wines), la fascetta rappresenta "uno strumento in più per far capire al consumatore che si trova tra le mani un prodotto di qualità. Poter intensificare i controlli dei nostri prodotti è importante. So che nei mercati esteri come la Cina, che conosco bene, verificare che tutto sia in regola non è semplice". "L'introduzione del codice numerico è anche un ottimo modo per tutelare le nostre

produzioni da chi falsifica i vini, specialmente sui mercati esteri che sono un approdo importante ma dove i prodotti sono esposti al rischio contraffazione", afferma Flora Mondello (azienda Gaglio Vignaioli), presidente dell'associazione produttori di Doc Mamertino, che sta lavorando per costituire un consorzio di tutela nell'area di Milazzo. Per una piccola azienda, che da sola non può spesso sostenere iniziative legate ai controlli di qualità, il vantaggio dell'adesione al sistema delle fascette della Doc Sicilia "sarà una opportunità per beneficiare di un servizio importante". "L'unico aspetto che provoca un certo impatto per le aziende" ribadisce Nino Di Marco (Cantine Terre di Noto) "è il fatto che devono dotarsi di un macchinario che ha un costo non previsto. Ma questa criticità può essere superata con azioni concrete di aiuto alle cantine, con bandi o finanziamenti agevolati o promuovendo azioni presso le banche".

GAMBERO ROSSO®



B E N I D I
B A T A S I O L O

ON TOUR

Wine & Dinner Experience



Quattro chef per otto etichette

Gambero Rosso vi dà appuntamento per un tour di cene-degustazione che vedrà i grandi vini Beni di Batasiolo abbinati ai menu di quattro chef, interpreti delle tradizioni e dei sapori di diversi territori. Per maggiori informazioni [clicca qui](#)

ROMA 31 GENNAIO 2019 | **Giulia Restaurant**

ORE 20.15

PER INFO E PRENOTAZIONI CONTATTARE: ☎ 06 94892076

I PROSSIMI APPUNTAMENTI DEL TOUR:

NAPOLI 7 MARZO 2019 | **Ristorante Veritas**

MILANO 25 MARZO 2019 | **Ristorante Rovello 18**



UMBRIA. Imbottigliamenti in calo per l'Orvieto. La Regione limita iscrizione ai vigneti

La Regione Umbria ha limitato l'iscrizione dei vigneti nello schedario viticolo regionale per il riconoscimento dei vini Doc Orvieto e Orvieto Classico. Il provvedimento varrà per le campagne 2019/20 e 2020/21. La giunta regionale umbra ha così accolto la richiesta del Consorzio per la tutela dei vini Orvieto Doc, avanzata a causa di una situazione di criticità di mercato. Il calo degli imbottigliamenti nei primi mesi del 2018, con oltre 12 mila ettolitri in meno tra Doc Orvieto e Orvieto classico, ha spinto la filiera produttiva a chiedere di limitare le superfici rivendicabili. L'obiettivo è stabilizzare il mercato della Doc Orvieto, riequilibrando domanda e offerta. Se, infatti, le giacenze di cantina non saranno adeguatamente assorbite dal mercato nel breve-medio periodo "potrebbe registrarsi" come ha spiegato l'assessore all'Agricoltura, Fernanda Cecchini, "una sensibile riduzione del valore del vino con con-



sequenze negative sul reddito dei produttori di Umbria e Lazio". L'assessore Cecchini ha proposto alla giunta l'adozione di questa misura dopo aver raccolto la relazione del consorzio di tutela e dopo aver sentito le principali organizzazioni di categoria.

Sono **18 i Comuni interessati dalla zona di produzione delle uve per la Doc Orvieto**: 13 in provincia di Terni e 5 in provincia di Viterbo. La superficie vitata totale è di circa 2.100 ettari, a cui nei prossimi anni si aggiungeranno in Umbria circa 230 ettari di nuovi impianti di vigneti, derivanti dall'utilizzo degli ex diritti della riserva regionale e da nuove autorizzazioni già concesse, con un incremento superiore al 10% del potenziale produttivo della Doc. Con questa misura, valida fino al 31 luglio 2021, non sarà possibile iscrivere nuovi vigneti alla Doc Orvieto. Nel 2017, sono stati 1.894 gli ettari rivendicati a Doc da 497 viticoltori.

CONSORZI. Fase complessa per il Chianti Docg all'estero. L'appello di Busi: "Basta campanili. Investiamo di più su Italia e mercati asiatici"



Faccia a faccia tra il presidente del Consorzio del Vino Chianti e le categorie imprenditoriali per gestire una fase che lo stesso Giovanni Busi definisce "complicata". La Docg toscana, che in Italia resta uno dei brand più venduti in grande distribuzione, sta perdendo posizioni soprattutto all'estero. Busi, che ha riunito attorno a sé i rappresentanti delle categorie imprenditoriali, per anticipare la presentazione di *Chianti lovers* 2019 (domenica 10 febbraio a Firenze), ha strigliato tutti invitando a "fare rete e a non guardare ai campanili". All'incontro erano presenti i rappresentanti di Legacoop, Confindustria e Confcooperative: "Hanno mostrato sincero interesse per le nostre idee. Il vino" ha detto Busi "non è un'isola felice ma sta dentro un contesto plurale. E se la macchina toscana gira meno tutti ne risentono".

Cosa sta accadendo? Il 2018 ha registrato una perdita complessiva del 4% per le produzioni vitivinicole toscane. In Germania, in particolare, è stato perso il 20%. **I tedeschi, spiega Busi, stanno risparmiando e si stanno rivolgendo alle produzioni interne;** in Canada, il calo è di circa 14%. Per contro, il mercato Italia, che vale quasi un terzo per la Docg, ha dimostrato buoni segnali in Gdo anche grazie a un +3% sui volumi e un +6% sul prezzo a bottiglia, in un contesto di flessione generale dei consumi in Gdo. "Perdiamo quote in alcuni mercati chiave ma cresciamo nei Paesi orientali" ha aggiunto "ma è ovvio che se stiamo fermi a guardare le conseguenze non potranno che essere negative". Cosa fare? Investire meglio sull'Italia e sui mercati dove si cresce: "Lo dobbiamo fare in Italia nell'horeca, coinvolgendo ristoratori, enoteche, catering, anche sfruttando il trampolino di *Chianti lovers*. All'estero, bisogna credere in Paesi come Cina, Vietnam, Corea e Giappone. Occorre" conclude "una più stretta collaborazione fra gli enti del territorio che superi i campanilismi. Se non si collabora si rischia di perdere un treno che potrebbe essere l'ultimo".

BILANCI. Bortolomiol sale a 15 milioni di euro di ricavi. Prodotte 2,3 mln di bottiglie

Supera i 15 milioni di euro il fatturato di Bortolomiol. L'azienda di Valdobbadiene nel 2018 ha registrato una crescita del 7% sul 2017, con trend positivi anche per Ebit ed Ebitda, fa sapere la Ceo Elvira Bortolomiol che annuncia un 2019 "all'insegna della sostenibilità ambientale e del biologico". In cantiere ci sono nuovi progetti per la salvaguardia di ambiente e vigneti. Attualmente sono 5 gli ettari vitati di proprietà della famiglia che, per le proprie produzioni, si avvale di 60 conferitori aderenti al progetto Green mark, che seguono un protocollo di gestione agronomica del vigneto. Dopo il -10% della vendemmia 2017, quest'anno la cantina ha riportato in alto le lancette del raccolto. All'estero, dove finisce il 25% dei 2,3 milioni di bottiglie (erano 2 nel 2016 e 2,2 nel 2017), la Bortolomiol si è affacciata anche in Medio Oriente e Sud Africa, portando a 25 i mercati clienti. In Europa, spicca il +25% nei Paesi dell'Est. **In Italia le vendite sono in aumento, così come quelle online.** Tra gli investimenti del 2018, l'acquisto di un vigneto in Toscana (comune di Montalcino/San Giovanni d'Asso al di fuori dalla Docg Brunello). Nel 2019, previsti nuovi progetti sulla sostenibilità e i lavori di recupero di una nuova parte della vecchia filanda nel Parco della Filandetta, che sarà dedicata all'accoglienza. - G. A.

VINITALY. Spazi esauriti al salone di Verona. Organic e Design le novità del 2019

Spazi espositivi esauriti al Vinitaly, a tre mesi dall'apertura della manifestazione, prevista a Verona dal 7 al 10 aprile. La 53ma edizione del Salone internazionale dei vini e dei distillati, **nonostante l'aumento della superficie netta disponibile, ha già chiuso le prenotazioni.** Nel 2018, Vinitaly ha registrato la presenza di 4.461 espositori da 35 Paesi, su una superficie netta di 95.449 metri quadrati, e 128 mila presenze. Le novità di quest'anno si chiamano Organic hall e Vinitaly design. Il primo spazio è ospitato nel padiglione F, che accoglierà Vinitalybio e la collettiva di produttori artigianali dell'associazione Vi.Te (Vignaioli e territori).

Sempre nel padiglione F la presenza di Enolitech è stata razionalizzata, dando spazio anche al nuovo salone Vinitaly Design, che propone prodotti e oggettistica per la degustazione, il servizio, gli arredi per cantine, enoteche e ristoranti, confezioni regalo. Una iniziativa che consente di mantenere all'interno di Enolitech unicamente le tecnologie e le attrezzature per la produzione, in vista del cambio di cadenza della rassegna che dal 2020 si svolgerà negli anni pari in concomitanza con Fieragricola. Novità anche per il catalogo online e la guida di Vinitaly che amplia da tre a nove le lingue a disposizione dei buyer.

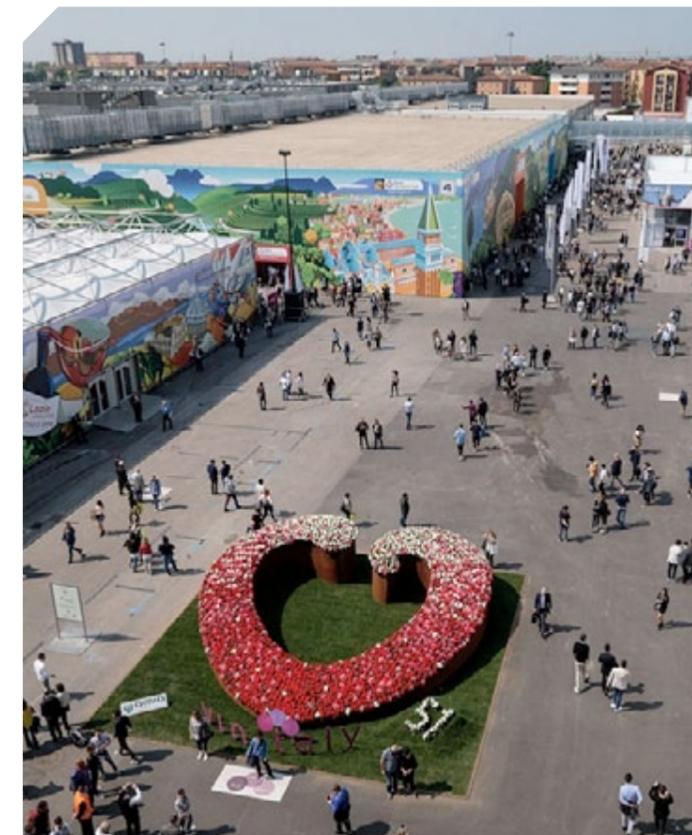


foto: Ennesi/Veronafiere



Amiamo prenderci cura della qualità, come voi, ogni giorno.



FORNITURE PER BAR, RISTORANTI E HOTEL DIRETTAMENTE NEL TUO LOCALE IN UN CLICK

Horeca Atelier ti offre una **vasta selezione** di prodotti professionali, attraverso cui potrai dotare la tua attività di forniture alberghiere funzionali, affidabili e durevoli. **Horeca Atelier**, il cash&carry online per i **professionisti della ristorazione**.

» visita horecaatelier.it «



DONNE DEL VINO. Cinelli Colombini rieletta presidente dell'associazione. A novembre il Forum mondiale. Tra le sfide future: internazionalizzarsi

Parola d'ordine: continuità. Le Donne del Vino scelgono ancora una volta Donatella Cinelli Colombini (foto in basso) per il triennio 2019-22. Per l'imprenditrice toscana si tratta del secondo mandato da presidente nazionale dopo la prima elezione del 2016. **Per la prima volta, il rinnovo del consiglio direttivo e del collegio dei probiviri è stato effettuato con votazioni on line**, compresa la raccolta delle candidature, che è avvenuta via internet. Tre i vice presidenti del consiglio direttivo: Antonella Cantarutti (produttrice, Friuli Venezia Giulia); Daniela Mastroberardino (produttrice, Campania) e Paola Longo (enotecaria - Lombardia). In consiglio siedono



anche le produttrici Pia Donata Berlucchi, Sabrina Soloperto, Gilda Guida Martusciello, Marilisa Allegrini, le ristoratrici Lorella Di Porzio, Cinzia Mattioli e Marina Ramasso, e la comunicatrice Cristiana Cirielli. Nel collegio dei probiviri ci sono due produttrici Elena Walch e Francesca Poggio, e una sommelier: Michela Guadagno.

A gennaio 2019 sono 815 donne del vino in Italia, la metà sono produttrici, poi ci sono 57 ristoratrici, 90 sommelier, 17 enotecarie, 9 enologhe, 130 giornaliste, 30 socie onorarie e 72 svolgono attività diverse. *“L'esperienza è stata più faticosa di quanto immaginassi”* commenta Cinelli Colombini *“ma anche più entusiasmante perché ho scoperto un patrimonio di talenti, di voglia di fare e di altruismo che poche associazioni possiedono, specialmente dopo trent'anni di vita. Nello scorso triennio, ho chiesto loro un impegno e uno sforzo supplementari e i risultati sono stati straordinari”*.

I piani per il futuro? *“Internazionalizzarsi”* dice Cinelli Colombini *“creando una rete mondiale basata sullo sharing”*. L'associazione vuole anche accrescere le opportunità per le socie, puntando sul networking *“cioè trasformando i rapporti in trasferimento di conoscenze, business, opportunità di stage o di lavoro”*. Per le under 30, è in fase di realizzazione un archivio telematico con tutte le opportunità formative (Progetto Future). E nell'anno in corso sono diverse le iniziative in programma: sabato 2 marzo sarà la Festa delle Donne del Vino in tutta Italia, poi l'associazione sarà a ProWein 2019 (17-19 marzo) in attesa del grande evento di Milano, a novembre, in occasione di Sime, con il Forum mondiale di Donne del Vino.

OIV. Lo spagnolo Pau Roca si insedia alla direzione generale

La 16ª assemblea generale lo ha eletto il 23 novembre scorso a Punta del Este, in Uruguay, ma è solo da qualche giorno che Pau Roca (foto a destra) si è insediato negli uffici della direzione generale dell'Oiv, l'organizzazione internazionale della vigna e del vino. Spagnolo, delegato della Spagna per Oiv dal 1992 e presidente del Gruppo di esperti di Diritto e informazione del consumatore, Pau Roca è stato per più di 20 anni presidente delle Fev, federazione spagnola del vino. **La sua è una carriera iniziata nel settore della ricerca scientifica e oceanografica** e ha attraversato anche il settore oleicolo. Succede a Jean Marie Aurand e resterà in carica per cinque anni. Insieme alla presidente dell'Oiv, Regina Vanderlinde, il nuovo direttore ha previsto un incontro con il Comitato organizzativo del 42° Congresso mondiale della vigna e del vino, che si terrà in Svizzera dal 15 al 19 luglio prossimi.



PILLOLE DI NEUROMARKETING. Il suono del tappo



Gli studi di neurogastrofisica hanno ormai dimostrato che *“Il gusto di una molecola o di una miscela di più molecole si costruisce nel cervello di un assaggiatore”*. Già nel 2001 Morrot, Brochet e Dubourdieu avevano dimostrato quanto potenti fossero le aspettative nell'influenzare la percezione dei sapori. Tra queste vi è anche l'aspettativa determinata dalla chiusura della bottiglia. In questo caso l'uso del tappo di sughero o di altre tipologie, come quello a vite, di plastica o di vetro, è stato oggetto di una nota ricerca condotta da C. Spence (2017), docente di psicologia della percezione presso l'Università di Oxford. Spence fece giudicare la qualità percepita di due vini dopo aver sentito il suono provocato dall'apertura della bottiglia con tappo di sughero o con tappo a vite. Il compito dei soggetti era di valutarne la preferenza e l'intensità del vino, la sua qualità, quanto fosse appropriato per la celebrazione di un evento e la sua capacità di influenzare l'umore dei commensali. Gli esiti dell'indagine furono particolarmente interessanti. Benché la percezione dell'intensità del vino non fosse stata modificata dai due diversi suoni, questi, tuttavia, hanno modificato significativamente l'esperienza dei consumatori facendo percepire il vino proveniente dalla bottiglia con tappo di sughero di migliore **qualità**, utile per creare una **buona atmosfera**, capace di migliorare l'**umore**. Stimolati dai risultati di questa ricerca anche il nostro Centro di Ricerca di Neuromarketing ha svolto quest'anno uno studio simile in collaborazione con la nota azienda di produzione di tappi di sughero *“Amorim Cork Italia”*. In questo caso abbiamo valutato la reazione emotiva misurata con tecniche di neuromarketing e quindi la percezione di gradevolezza del vino, sia alla vista che alla semplice percezione sonora provocata dall'apertura di una bottiglia con tappo di sughero rispetto a una bottiglia con tappo a vite. In una successiva fase abbiamo anche analizzato la reazione all'assaggio dello stesso vino dopo avere sentito il suono di tappo di sughero o di tappo a vite. Anche in questo caso l'effetto dell'aspettativa determinata dal suono del tappo ha profondamente modificato la percezione del gusto e la qualità ipotizzata del vino, benché questo fosse lo stesso. Sapere che il vino proviene da una bottiglia con tappo di sughero ha modificato in meglio l'esperienza sensoriale. La scelta della chiusura non è importante solo per la diversa maturazione del vino, ma anche per la potente capacità di condizionare l'esperienza sensoriale dei consultatori.

– **Vincenzo Russo**, Coordinatore Centro di Ricerca Neuromarketing Behavior and Brain Lab Iulm

TRENTINO. Pronti 800 mila euro per la misura investimenti

Per i produttori di vino c'è tempo fino al 15 febbraio prossimo (sul portale Agea, tramite i centri di assistenza agricola) per presentare domanda di accesso alla misura investimenti del Piano nazionale di sostegno per il settore vitivinicolo (campagna 2018/19). **La delibera è stata approvata dalla Giunta della Provincia di Trento**. I fondi (791.865 euro) sono destinati a investimenti per l'adeguamento delle strutture aziendali, per sostenere le produzioni e in generale per il conseguimento di una maggiore competitività del settore sui mercati.



MONTEPULCIANO. Interrogazione di Stefano a Centinaio dopo la segnalazione del Tre Bicchieri

Interrogazione parlamentare al ministro per le Politiche agricole, Gian Marco Centinaio, da parte del senatore Dario Stefano (Pd, nella foto), a seguito dell'articolo del settimanale Tre Bicchieri sul Montepulciano d'Abruzzo. *“Il giornalista Andrea Gabbrielli riferisce che in Australia sono prodotti e venduti due vini Montepulciano d'Abruzzo, il primo con il nome 'La Cosa Nostra' Montepulciano d'Abruzzo-Springton Hills Wines, della famiglia Ciccocioppo, e il secondo con il nome First Drop 'Minchia' Montepulciano, delle Adelaide Hills. I nomi associati a questa Docg sono palesemente offensivi e lesivi dell'immagine di questo prodotto”*, scrive Stefano che chiede al ministro di attivare tutti gli strumenti a difesa della denominazione.



EVENTI. A Firenze il Forum Cia su genoma editing e innovazione

Si terrà a Firenze mercoledì 23 gennaio il *Forum nazionale vitivinicolo* di Cia-Agricoltori italiani. Il tema centrale di quest'anno è dedicato all'innovazione e alla ricerca. In partnership con l'Accademia dei Georgofili, si parlerà di miglioramento della viticoltura italiana attraverso la ricerca, sfruttando le nuove tecnologie di genome editing. Sarà l'Auditorium di Sant'Apollonia a ospitare le due sessioni di lavori. La prima su "Innovazione varietale in viticoltura. Prospettive di impiego dei vitigni di ultima generazione resistenti alle malattie". Coordinata da Antonio Calò, presidente Accademia Italiana della vite e del vino, e dopo i saluti di Massimo Vincenzini (presidente Accademia dei Georgofili), vedrà gli interventi di Luca Brunelli (Cia Toscana) e Salvatore Parlato (Crea). Previste anche le relazioni di Michele Morgante (Università di Udine), Riccardo Velasco (Crea Ve) e Antonio Rossi (Unione italiana vini - Servizio giuridico normativo). Prevista anche una tavola rotonda, con Riccardo Ricci Curbastro (Federdoc), Giancarlo Pacenti (produttore), Roberto Sandro (presidente Gie vitivinicolo Cia), Massimiliano Apollonio (produttore), Marco Remaschi (Conferenza Regioni e Province autonome), Andrea Comacchio (Mipaft), João Onofre (capo unità Dg Agri presso la Commissione Ue). Le conclusioni del Forum Cia saranno affidate al presidente nazionale di Cia, Dino Scanavino.

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Vincenzo Russo

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it - 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco - 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi - 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

17 GENNAIO

❖ VINOI

Iclab
viale Guidoni 103
Firenze
dalle 10 alle 20

18 GENNAIO

❖ SPUMANTITALIA

Pescara
fino al 19 gennaio
spumantitalia.it

20 GENNAIO

❖ PRIMA DEL TORCOLATO DI BREGANZE

Breganze (Vicenza)
dalle 10 alle 19

23 GENNAIO

❖ FORUM NAZIONALE VITIVINICOLO 2019

Auditorium Sant'Apollonia
via San Gallo 25/A
Firenze
ore 10

26 GENNAIO

❖ WINE&SIENA

Rocca Salimbeni
e altri luoghi
fino al 27 gennaio
wineandsiena.com

27 GENNAIO

❖ GRANDI LANGHE

Alba
fino al 29 gennaio
grandilanghe.it

27 GENNAIO

❖ EVOLUZIONE NATURALE ANTICO CONVENTO DEI CAPPUCINI

Grottaglie (Taranto)
fino al 28 gennaio
evoluzionenaturale.org

2 FEBBRAIO

❖ ANTEPRIMA AMARONE

Palazzo della Gran Guardia
Verona
fino al 4 febbraio
anteprimaamarone.it

9 FEBBRAIO

❖ SORGENTE DELVINOLIVE

PiacenzaExpo
fino all'11 febbraio
sorgentedelvinolive.org/it/

9 FEBBRAIO

❖ ANTEPRIME TOSCANE

PrimAnteprima
Fortezza da Basso
Firenze
dalle 9.30 alle 17.30
anteprimetoscane.it

9 FEBBRAIO

❖ ANTEPRIMA VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO

Fortezza Medicea
via San Donato, 21
Montepulciano (Siena)
fino all'11 febbraio

10 FEBBRAIO

❖ CHIANTI LOVERS

Fortezza da Basso
Firenze
dalle 16 alle 21

10 E 13 FEBBRAIO

❖ ANTEPRIMA VERNACCIA DI SAN GIMIGNANO

Museo di Arte Moderna e Contemporanea De Grada
San Gimignano

11 FEBBRAIO

❖ CHIANTI CLASSICO COLLECTION

Stazione Leopolda
Firenze
fino al 12 febbraio

15 FEBBRAIO

❖ BENVENUTO BRUNELLO 2019

Chiostrò di Montalcino e Complesso di Sant'Agostino
Montalcino (Siena)
fino al 16 febbraio

16 FEBBRAIO

❖ VINI AD ARTE 2019 ANTEPRIMA DEL ROMAGNA SANGIOVESE

Faenza (Ravenna)
fino al 18 Febbraio

GRANDI CANTINE ITALIANE. Emilia Romagna/2



Le grandi cantine dell'Emilia Romagna



Tenute Agricole Cleto Chiarli

Via Belvedere, 8 | Castelvetro di Modena (MO)

🌐 www.chiarli.it | ☎ 0593 163311

La storia del Lambrusco modenese sarebbe stata diversa se, nel 1860, il fondatore di questa cantina, Cleto Chiarli, non avesse deciso di dedicarsi esclusivamente alla produzione di vino, dopo aver condotto per dieci anni l'Osteria dell'Artigliere nel centro di Modena. Fu lui che cominciò ad imbottigliare il suo vino, affinando la tecnica di rifermentazione in bottiglia e il così detto Metodo Ancestrale. Col passare del tempo, l'azienda ha ampliato la produzione e raggiunto altissimi standard qualitativi.



Lambrusco di Sorbara Vecchia Modena Premium '17

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Elegante e affusolato il Vecchia Modena Premium '17, esemplare nel nerbo e nel finale integro. Ideale con i tortellini in brodo.



Lambrusco di Sorbara del Fondatore '17

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Il Lambrusco del Fondatore '17 è succoso, ha frutto marcato e accattivante sin dal profumo; si ritrovano all'assaggio la fragola e il lampone nitidi, arricchiti da note di agrumi, sapidità e solida intelaiatura acida. Un classico da abbinare con bruschette con pancetta arrotolata.



Lambrusco Grasparossa di Castelvetro Vign. Cialdini '17

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Il Lambrusco Vigneto Cialdini sa di frutti neri di bosco, è sottile e lineare. Da abbinare a piatti tipici come il cotechino con il purè, lo zampone di Modena o lo stinco di maiale al forno.



USA. Spesa per alcolici oltre i 253 miliardi di dollari nel 2018

Cresce la spesa per gli alcolici negli Stati Uniti. Gli americani, nel 2018, hanno speso 12,4 miliardi di dollari in più, per una cifra totale di 253,8 miliardi con un incremento del 5,1%. A fronte di un consumo in volumi per vino, birra e spirit, che ha registrato appena lo 0,2% in più, secondo l'indice elaborato dalla società di ricerca Bw166. La spesa complessiva all'ingrosso negli Usa è cresciuta del 3,61% a 125,3 mld di dollari. Nel dettaglio, per quanto riguarda il vino, 431,8 milioni di casse

da 9 litri hanno significato un incremento dell'1,4% (compreso il sidro), a fronte di una spesa che ha raggiunto 72,2 miliardi di dollari (+4,91%). Il prezzo medio per una bottiglia (0,75 litri) è stato di 10,84 dollari (esclusi i ricarichi al dettaglio). La birra ha totalizzato 200,2 milioni di barili (1 barile = 117,3 litri) con una spesa cresciuta del 5% a 117,3 miliardi di dollari. Gli spirit crescono del 2,9% a volumi, con 235,6 milioni di casse da 9 litri, e una spesa che ha raggiunto 64,3 miliardi di dollari e un incremento

del 5,6%. Gli analisti di Bw166 rilevano che **negli Stati Uniti ci sono 2,4 milioni di persone in più (+1%) tra quelle in età minima per il consumo di alcolici**, giunte a 240,7 milioni di unità, con una tendenza all'invecchiamento della platea dei bevitori. Tra i trend, si segnala la crescita della vendita diretta come fenomeno da tenere d'occhio, soprattutto per vino e birra. Il 2019 dovrebbe caratterizzarsi, secondo Bw166, da una crescente frammentazione tra prodotti acquistati e canali d'acquisto.

IL MIO EXPORT. Elisa Carboni - Cantina Carboni

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

Attualmente le quote sono divise al 50% tra Italia ed export. Il nostro mercato principale è il Brasile ma siamo presenti anche in Europa. L'obiettivo attuale è di avere una presenza selezionata in Giappone.

2 Dove si vende meglio e dove peggio e perché?

La nostra attenzione è rivolta soprattutto al Brasile, un mercato con notevoli potenzialità e un bacino di consumatori potenziali di 60/100 milioni.

3 Come va con la burocrazia?

In Italia sta diventando più snella, anche se ci sono margini di miglioramento. Il Brasile invece è uno dei paesi più difficili in termini di regole d'importazione, che subiscono interpretazioni diverse in base a chi ti trovi davanti.

4 Come promuovere il vostro vino sui mercati internazionali?

Partecipando a fiere del settore che purtroppo scarseggiano in America Latina, e tramite eventi organizzati direttamente da noi, dove poter incontrare buyer e consumatori e raccontargli il nostro territorio. Quando abbiamo la possibilità invitiamo buyer e giornalisti in Sardegna per far conoscere direttamente i luoghi di produzione dei nostri vini, organizzando tour fra le

vigne centenarie e degustazioni in abbinamento a prodotti del territorio.

5 Avete un export manager, o più di uno, dedicato?

Abbiamo un export manager che controlla il mercato extraeuropeo, quello nazionale ed europeo viene gestito direttamente da noi in azienda.

6 Ci racconti un aneddoto, positivo o negativo, legato alle sue esperienze all'estero?

Il nostro export manager conobbe per caso in uno degli hotel più

lussuosi di San Paolo il segretario di un importante presentatore televisivo brasiliano, che parlando di vino espresse la sua frustrazione nel non riuscire a ritrovare un prezioso vino in bottiglia numerata, che il suo capo aveva bevuto durante una cena tra amici. Il caso ha voluto che questo vino fosse proprio il nostro Lieros, un taglio Mandrolisai prodotto in sole 600 bottiglie, per il solo mercato brasiliano. L'indomani, Fabio consegnò a sorpresa nel loro ufficio una bottiglia come omaggio. E da qui arrivò un ordine inaspettato quanto importante.



❖ Cantina Carboni - Ortueri - Nuoro - vinicarboni.it

NEL PROSSIMO NUMERO
FRATELLI TEDESCHI

IL VINO ITALIANO SCOMMETTE SULLA BLOCKCHAIN

▲ a cura di Loredana Sottile

Ritornare a scrivere su pietra nel più avanzato mondo digitale. Non è un anacronismo ma una garanzia di trasparenza per il consumatore, che la comunicazione condivisa, oggi, può garantire. Per le case vitivinicole la sfida è appena partita e l'Italia può fare la differenza. Ecco le soluzioni Dnv GI e Luxochain

Basti un numero tra tutti: oggi 70 miliardi di oggetti parlano tra di loro, a fronte di una popolazione di “appena” 7 miliardi di persone. Di fronte a questo avanzare inarrestabile del mondo digitale, la sfida è, oggi più che mai, riuscire a capire come potersi servire di questa comunicazione globale, per raccontare la propria storia ed essere attendibili anche a migliaia di km di distanza.

La blockchain è una delle risposte. Letteralmente significa “catena di blocchi”. A indicare qualcosa di immutabile e, per questo, affidabile. In un certo senso, rappresenta un ritorno a una scrittura su pietra, immettendo delle informazioni su un registro digitale non falsificabile. Da qualche anno, ha fatto la sua comparsa in settori quali lusso, automotive e anche food. E adesso, per la prima volta, è approdata anche al mondo del vino, segnando una vera rivoluzione (della portata di quella copernicana), partita proprio dall'Italia.

LA SOLUZIONE DI DNL GI PER LE CANTINE ITALIANE

A proporre una soluzione su misura per il settore - dal nome My Story - è l'ente di certificazione internazionale Dnl GI, applicandola a tre cantine che rappresentano tre diverse realtà territoriali del Belpaese: Ricci Curbastro in Franciacorta, Ruffino nel Chianti Classico, Torrevento in Puglia. »

La grande opportunità del sistema blockchain è di mettere insieme storia e tecnologia
— Riccardo Ricci Curbastro (Ricci Curbastro)

La blockchain

Letteralmente significa “catena di blocchi” ed è una rete digitale, un registro, una sorta di libro mastro contenente informazioni condivise, visibili a tutti e validate con precise regole di sicurezza. Le informazioni possono essere modificate solo con il consenso di tutti i partecipanti e con meccanismi di validazione incrociata. I componenti della rete ne garantiscono la veridicità. Sicurezza, consenso, trasparenza e immutabilità sono le caratteristiche principali di una blockchain. Il sistema Bitcoin (la criptovaluta) è la prima blockchain della storia creata nel 2009 da Satoshi Nakamoto.

Qui la Blockchain in un video esemplificativo realizzato dal Politecnico di Milano



DNV GL

Nata nel 1864 a Oslo, oggi è uno dei principali enti di certificazione a livello mondiale. Attualmente, opera in oltre 100 Paesi e ha un fatturato di quasi 2,5 miliardi di euro. Tra i clienti del mondo agroalimentare ci sono il gruppo Illy, Olio Farchioni, Gruppo Italiano Vini e Bonduelle. Dnv Gl è anche partner del progetto Viva – la sostenibilità nella viticoltura in Italia, promosso dal Ministero dell'Ambiente.

» “Abbiamo scelto di partire dall'Italia, perché è la terra della diversità”, spiega l'm&a and digital transformation director Dnv Gl, **Renato Grottola**. “Oggi, questa diversità deve essere comunicata, tenendo presente quali sono le informazioni richieste dai nuovi consumatori, i Millennial. Che non scelgono più in base alla marca ma in base ad altri valori, quali ad esempio la fiducia”.

“Blockchain è la principale tecnologia che abbiamo utilizzato”, spiega **Luca Crisciotti**, ceo di Dnv Gl “per un motore ibrido che si chiama My Story e utilizza anche l'analisi dei Big Data. La finalità è assicurare sicurezza e tracciabilità, sia dal lato produttore, sia dal lato consumatore”. Qual è, quindi, il suo valore aggiunto in un mondo che ad etichette parlanti e informazioni online è avvezzo ormai da tempo? “La certificazione” risponde Crisciotti “che per la prima volta porta i risultati delle attività di verifica direttamente al consumatore, in modo trasparente”. La certificazione, in questo caso, è quella di Dnv, che ha investito nella blockchain un milione di euro, e che ha dell'agroalimentare il core business aziendale. Nel caso di questo debutto per il vino italiano, c'è anche un'ulteriore verifica, che è quella di Valoritalia, l'ente privato di certificazione delle denominazioni. L'incrocio dei dati permette di smascherare immediatamente le false denominazioni. Non è un caso che il presidente di Valoritalia, Francesco Liantonio, sia anche proprietario di una delle aziende che ha deciso di adottare il sistema. Si può pensare nel tempo ad un passaggio unico Valoritalia-My story? O a un passaggio tramite i consorzi di

Grazie a questa nuova sfida, riusciamo a trasferire fiducia al nostro consumatore. Soprattutto perché a dire chi siamo e cosa facciamo non siamo noi, ma è un ente terzo. E questo fa crescere la fiducia
— Sandro Sartor (Ruffino)

Non siamo noi a voler spiegare, ma ormai è lo stesso consumatore che ce lo chiede
— Francesco Liantonio (Torrevento)

»

**I primi 3 vini verificati con My Story**

- 1 Riserva Ducale Oro Chianti Classico Gran Selezione Docg 2014 – Ruffino
- 2 Veritas Castel del Monte Bombino Nero Rosato Docg 2017 – Torrevento
- 3 Santella del Gröm Curtefranca Rosso Doc 2013 – Ricci Curbastro



»

» tutela, visto che la sperimentazione coinvolge anche il presidente di Federdoc (Ricci Curbastro)? È ancora presto per dirlo. Ma, intanto, vediamo come funziona nella pratica il sistema così progettato.

MY STORY. ECCO COME FUNZIONA

Inquadrando il codice a barre di una delle bottiglie certificate (in futuro potrebbe essere un microchip presente nel tappo della bottiglia), si avrà accesso a tutta una serie di informazioni, che vanno dal luogo di produzione alle caratteristiche del suolo, fino alle info di produzione, passando per il numero di bottiglie prodotte. Non vengono, poi, trascurate notizie relative a eventuali processi di sostenibilità, certificazioni bio o riconoscimenti ottenuti (vedi Tre Bicchieri del Gambero Rosso). Vietato barare. Perché tutto quello che viene indicato non solo è soggetto a verifica, ma rimane scritto, provando anche l'eventuale malafede di chi lo ha dichiarato. Giusto per fare un esempio: se si dichiara che un determinato pomodoro proviene dall'Italia e non dalla Cina, bisogna poterlo provare. Non è, quindi, nell'interesse dell'azienda dare informazioni false, soggette al controllo dell'ente certificatore. Costi del sistema? Con i dovuti distinguo, si parla di circa 20 mila euro a linea di prodotto (orientativamente con una media di 6-7 mila bottiglie).

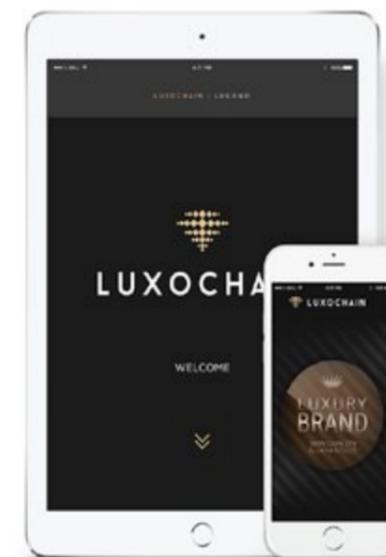
LA SOLUZIONE DI LUXOCHAIN

Ma Dnv-Gl non è l'unica a scommettere sul connubio blockchain-vino. Lo sta facendo anche la società svizzera Luxochain, che negli ultimi due anni ha sviluppato una tecnologia che utilizza la blockchain creando un passaporto digitale, che identifica in modo univoco un bene dell'alto di gamma, attestando la sua originalità. “In particolare, la nostra società - che non è un ente certificatore - si occupa della fascia luxury”, dice a Tre Bicchieri il Coo del gruppo **Federico Viganò** “dalle borse alle opere d'arte, fino ad arrivare alle bottiglie di pregio della categoria wine&spirits. Per quel che concerne quest'ultimo campo, abbiamo brevettato un sistema per un distributore di Singapore (partecipato da un gruppo italiano; ndr). Uno dei maggiori problemi che ci è stato segnalato per i mercati orientali è il cosiddetto refilling (la pratica di riempire bottiglie pregiate con vino di valore inferiore; ndr). Col nostro sistema, tramite pad, ogni informazione di apertura e richiusura di una bottiglia viene tracciata. Stessa cosa accade se la bottiglia è stata rubata. L'informazione viene registrata e diventa impossibile per l'eventuale ladro, poterla cancellare”.

Il costo della soluzione Luxochain varia da cliente a cliente, perché ha tra le sue prerogative la customizzazione. Il gruppo di Singapore, ad esempio, vi ha investito mezzo milione di euro, ma l'idea per la singola cantina o il singolo consorzio è di arrivare al costo di un semplice gestionale, che non vada, quindi, oltre i 100 mila euro l'anno. E il gruppo svizzero guarda anche all'Italia dove, ci svela, è già in contatto con alcune cantine della Franciacorta, per sviluppare nuovi programmi sempre basati sulla tecnologia blockchain. Ma quanto tempo passerà prima che il sistema attecchisca, non solo tra le cantine, ma soprattutto tra i consumatori? “Magari non sarà un processo immediato” ipotizza Viganò “ma a mano a mano che la case vitivinicole, così come quelle di moda, inizieranno su alcune linee di prodotto, prevediamo un effetto a cascata, fino a giungere ai prodotti di fascia più bassa. Il meccanismo è semplice: tutti hanno accesso a tutte le informazioni su quel prodotto. Molto banalmente: aumenta la trasparenza e aumentano fiducia e valore”.

IL PARERE DEL FONDATORE DI SEEDS&CHIPS

Sull'opportunità rappresentata dalla blockchain non ha dubbi il fondatore di Seeds&Chips, **Marco Gualtiero** »

**LUXOCHAIN**

Fondata nel 2017 dall'imprenditore Natale Consonni, si pone l'obiettivo di affrontare la problematica dei prodotti contraffatti che invadono il mercato. Con sede a Lugano, ha come fascia di riferimento quella del lusso: dalla moda al settore wine&spirits, dalle opere d'arte ai libri di pregio. L'ambizione è quella di diventare, in poco tempo e sviluppando sempre più soluzioni legate alla blockchain, la più importante realtà industriale dell'anticontraffazione dei beni di lusso.



LA TERRA E L'ESPERIENZA
I SEGRETI DI UN VINO PREZIOSO
NOI
FEDELI CUSTODI DI QUESTO SAPERE



DESIDERIUM
I Ferretti



FRIULANO
I Ferretti



DESIDERIUM
I Ferretti

TENUTA LUISA Via Campo sportivo, 13
34070 Mariano del Friuli
+39 0481 69680 | www.tenutaluisa.it

La Blockchain certifica le ricette della tradizione

Anche il food non è esente dalle applicazioni della tecnologia Blockchain. Una delle ultime startup in questo settore è nata a Roma nel 2018, si chiama "pOsti". Premiata da Confcommercio per l'innovazione nei servizi, a luglio scorso ha sviluppato e lanciato un servizio digitale per la tracciabilità certificata della filiera del cibo: certificato di qualità, storia, composizione, lavorazione e piatto finale. È accaduto con la panzanella realizzata dallo chef Antonello Colonna, prima di una serie di ricette certificate. Per il consumatore, la possibilità di trovare sulla piattaforma "pOstiChain" tutti gli elementi che raccontano il proprio piatto; per i ristoratori la possibilità di essere garanti dell'autenticità. Assieme a Insor per la ricerca storica, Food Chain per la parte tecnologica e Naccp per gli aspetti nutrizionali, la società pOsti ha previsto un tour italiano in 12 tappe. Una di queste è in Veneto, dove punta a tracciare due ricette tipiche: il risotto al radicchio e le sarde in saor. Il ceo e co-fondatore, Virgilio Maretto, annuncia anche un nuovo progetto su Roma, con la tracciabilità della mozzarellina frita, in collaborazione con Pastella (friggitoria di Martino Bellincampi). "Al centro del nostro progetto" dice Maretto "c'è la tutela del cibo italiano". – **G. A.**

» **ri**, che a fine anni '90 ha anche fondato Ticketone (poi passata in mano tedesca), scommettendo su un sistema che allora sembrava un po' troppo futuristico per l'Italia. Infatti, ai tempi il successo tardò ad arrivare. Adesso, il suo incitamento è a non perdere questa nuova occasione. "Allora, l'Italia ne ha perso una, perché nessuno si fidava di comprare online. Adesso dobbiamo andare fino in fondo e l'agroalimentare ha la responsabilità di portare avanti questa rivoluzione. Partendo dal nostro Paese, può venirne fuori un modello visionario globale. Che nel nostro caso potrebbe anche risolvere il problema dell'italian sounding". Punto di forza della blockchain è la creazione di un sistema di fiducia tra consumatore e produttore. E come ricorda Gualtieri: "La moneta del futuro è proprio la fiducia". ❖

WORLDTOUR 2019

GamberoRossoInternational



2019

JANUARY

21 MUNICH - Germany	trebicchieri
23 BERLIN - Germany	Vini d'Italia
28 STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
30 COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia

FEBRUARY

27 CHICAGO - Usa	trebicchieri
------------------	--------------

MARCH

01 NEW YORK - Usa	trebicchieri
05 SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
07 LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
11 MEXICO CITY - Mexico	Top Italian Wines Roadshow
16 DUSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special
26 LONDON - U.K.	trebicchieri

APRIL

07 VERONA - Italy	trebicchieri VINITALY Special
16 DUBAI - UAE	Nozze Italiane - Best of Italy

MAY

BEIJING - China	Vini d'Italia - Special Edition
06 SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
09 ZURICH - Switzerland	Vini d'Italia "en primeur"
15 BORDEAUX - France	trebicchieri "en primeur" - VINEXPO Special
28 MONTREAL - Canada	Top Italian Wines Roadshow
30 TORONTO - Canada	Vini d'Italia "en primeur"

JUNE

03 WASHINGTON DC - USA	Top Italian Wines Roadshow
05 BOSTON - USA	Top Italian Wines Roadshow
10 ATLANTA - USA	Vini d'Italia "en primeur"
12 SAN DIEGO - USA	Vini d'Italia "en primeur"

OCTOBER

TOKYO - Japan	trebicchieri
---------------	--------------

NOVEMBER

SEOUL - Korea	
TAIPEI - Taiwan	
HONG KONG - China	trebicchieri HKTDC Special
SHANGHAI - China	trebicchieri
ST. PETERSBURG - Russia	trebicchieri
MOSCOW - Russia	trebicchieri

Sponsor



VENETO, DALLA SOVRAPPRODUZIONE AL RISCHIO SVALUTAZIONE

▲ a cura di Gianluca Atzeni

Numeri da record per la locomotiva italiana che segna un +48,8% nel 2018. Ma non sono tutte rose e fiori. L'eccesso di prodotto obbliga a trovare nuovi sbocchi. L'assessore all'Agricoltura, Giuseppe Pan, avverte: "Non culliamoci sugli allori". E in Regione c'è già chi chiede lo stop ai finanziamenti ai vigneti nel prossimo Psr



Forte ripresa della produzione di uve, record nei quantitativi di vino e primato delle esportazioni. I numeri presentati da Regione Veneto e Avepa a Lonigo, nel consueto Trittico vitivinicolo, danno la misura del grande ruolo di questa regione nel panorama italiano. Numeri che ridanno coraggio e linfa a un sistema che veniva, come avvenuto anche per altre realtà italiane, da un 2017 avaro, e amaro, caratterizzato da cali a due cifre. Numeri che, allo stesso tempo, vanno letti con attenzione alla luce delle possibili strategie future di marketing. Il +48,8% registrato nella vendemmia 2018 è considerato un risultato di grande livello, ma dietro una tale super-produzione c'è sempre l'incognita della tenuta dei prezzi sul mercato, della svalutazione incontrollata del prodotto e, pertanto, della perdita di reddito. Va da sé che non c'è da esultare in maniera incondizionata. E questo campanello di allarme è risuonato anche a Lonigo, dove l'assessore veneto all'Agricoltura, Giuseppe Pan (Lega), ha avvertito tutti: "Per far fronte ad annate così abbondanti il settore vitivinicolo dovrà necessariamente rivedere la propria programmazione, che non significa limitare i produttori ma trovare nuovi strumenti a loro sostegno, a partire dall'individuazione di nuovi mercati di sbocco del prodotto". Il noto dilemma: si produce tanto vino ma poi occorre venderlo. Uno stato di cose che ha portato alcuni esponenti politici, come Graziano Azzalin (Partito de- >>

Strade del vino venete. Oltre 1 milione di presenze l'anno

Veneto Agricoltura ha presentato a Lonigo anche i risultati di uno studio/sondaggio sulle 19 Strade del vino e del gusto venete. Conegliano-Valdobbiadene (176 mila arrivi nel 2017), Soave (136 mila arrivi) e Valpolicella (112 mila arrivi) sono le zone più gettonate da enoturisti italiani, tedeschi, austriaci e cinesi, con crescite intorno al dieci per cento. Se si guarda alle presenze, le Strade ne totalizzano oltre un milione l'anno, di cui 80% estere o extra regionali (per tutto il Veneto 19 mln di arrivi e quasi 70 mln di presenze). Internet e il passaparola sono i principali canali di informazione per i clienti. Tra i punti deboli emersi, le scarse disponibilità finanziarie, le poche iniziative sul territorio e la carenza di sostegno pubblico. Su cosa puntare in futuro? Maggiore apertura all'estero, potenziamento del web e dei social network, più informazioni e accoglienza per i turisti, un miglior coordinamento con altre iniziative.

» mocratico), vicepresidente della commissione Agricoltura in Regione, a chiedere lo stop ai finanziamenti per i nuovi vigneti nel prossimo Piano di sviluppo rurale (Psr): "Il boom della produzione rischia di trasformarsi in boomerang. Con il prossimo Psr si devono stoppare i finanziamenti ai vigneti. La sovrapproduzione 2018

è un segnale, non il primo né l'ultimo. Di questo passo la bolla del Prosecco rischia di scoppiare e il botto non sarà indolore. La Regione apra una seria riflessione sulle superfici coltivabili e sugli incentivi".

SUPERFICI IN CRESCITA. La superficie vitata regionale veneta è in continuo aumento. I 94.414 ettari del 2017/18 significano oltre 10 mila ettari rispetto al 2015 (erano 71 mila nel 2008/2009), in gran parte dedicati a uve Doc, Docg e Igt. L'uva Glera per il Prosecco domina con una produzione di 4.696.000 di quintali (+37,4% rispetto al 2017), seguita dal Pinot Grigio "Delle Venezie" (oltre 1,7 mln di quintali e un +28,9%), dal Conegliano-Valdobbiadene (1,278, +31%), da Valpolicella (0,971; +4,9%), poi Soave (0,591; -12,8%), Bardolino (0,310; +32,1%) e Garda (297 mln/quintali; +22,2%).

Il vigneto veneto beneficia anche dell'apporto proveniente da autorizzazioni da altre regioni (oltre 1.880 ettari): diritti derivanti soprattutto da estirpi in Sicilia e nel Lazio che vengono trasferiti e generano diritti di reimpianto in Veneto in aziende dello stesso proprietario.

BIOLOGICO. Guardando al solo vigneto biologico, il Veneto conta 2.799 ettari totali con una prevalenza della provincia di Verona, che vanta 351 aziende su 1.013 ettari, seguita da Treviso, con 243 aziende e 796 ettari, poi Venezia con 71 aziende e 599 ettari. A questi si aggiungono quelli in conversione che ammontano a 3.136 et-

Vendemmia 2018 a confronto con anni precedenti (000 q.li)

	2016	2017	2018	Var 16/18	Var 17/18
Uve atte a DOC totale	6779	7671	9398	38,6%	22,5%
Uve atte a DOCG totale	1285	1144	1510	17,5%	32,0%
Totale uve atte a DO	8064	8815	10908	35,3%	23,7%
Totale uve atte a IGT	3869	1800	3254	-15,9%	80,78%
Uve per vino	1057	404	2150	103,4%	432,2%
Uve per vino varietale	49	4	97	98,0%	2325,0%
Totale uve	13039	11023	16409	25,8%	48,9%

Fonte: Regione Veneto / Sistema Informativo Avepa

tari, con una prevalenza di Verona su Treviso e Padova. Il numero totale di aziende venete che lavorano in conduzione biologica è 990. "La superficie bio rappresenta il 5% del totale regionale, il valore è in continua crescita" ha osservato l'assessore Pan "ma è tuttavia sotto alla media nazionale del 16%. Quanto all'uso di prodotti fitosanitari e a sistemi di coltura più sostenibili, la Regione Veneto finanzia con i fondi del Psr investimenti per sistemi e strumenti di meccanizzazione rispettosi dell'ambiente ed è impegnata a predisporre i disciplinari per la certificazione ministeriale integrata e a promuovere il sistema Qualità verificata".

Il boom della produzione rischia di trasformarsi in boomerang. Col prossimo Psr si devono stoppare i finanziamenti ai vigneti
— Graziano Azzalin

LA PRODUZIONE RECORD. Con la sua abbondante vendemmia, il Veneto ha dato anche quest'anno un contributo decisivo al primato produttivo italiano su Spagna e Francia. Un vigneto regionale in costante crescita ha prodotto complessivamente 16 milioni di quintali di uve, di cui 9,8 milioni a Doc, 1,5 milioni a Docg e 2,7 milioni di quintali a Igt. Nel confronto con un'annata scarsa come la 2017, in cui è stata registrata una flessione del 15%, l'aumento è del 48,8%. Nei numeri del 2018, diffusi da Avepa, è inclusa una quota dell'8,5% di nuovi impianti entrati in produzione proprio lo scorso anno. Se si guarda alla produzione di vino, sono stati raggiunti i 13.413.777 ettolitri, contro i 9,5 milioni di ettolitri del 2017, gli oltre 10 milioni del 2016 e i 9,8 del 2015. "È stata un'annata certamente non facile che i nostri »

Produzione uve 2018

	Vendemmia 2016 (q.li)	Vendemmia 2017 (q.li)	Vendemmia 2018 (q.li)	Var. % sul 2016	Var. % sul 2017
Uva bacca bianca	9.874.877,87	8.432.665,65	12.765.684,69	29,27%	51,38%
Uva bacca nera	3.165.600,86	2.589.891,04	3.643.665,05	15,10%	40,69%
Totale	13.040.478,73	11.022.556,69	16.409.349,74	25,83%	48,87%

Fonte: Regione Veneto / Sistema Informativo Avepa

Superficie vitata coltivata con metodo biologico (totale Veneto)

Provincia	Numero aziende	Superficie in conversione (ha)	Superficie biologica (ha)
Belluno	14	10,40	1,73
Padova	149	429,26	183,38
Rovigo	27	12,82	0,72
Treviso	243	779,04	796,98
Venezia	71	204,08	599,45
Verona	351	1.359,63	1.013,26
Vicenza	135	340,99	203,51
Totale	990	3.136,22	2.799,02

Fonte: Regione Veneto / Sistema Informativo Avepa

vignaioli hanno però saputo affrontare con grande professionalità", ha osservato il direttore di Veneto Agricoltura, Alberto Negro.

IMBOTTIGLIAMENTI. Guardando ai volumi imbottigliati nel 2018 dalle prime dieci denominazioni venete, gli effetti di una vendemmia scarsa come la 2017 si sono fatti sentire. A fronte di un Prosecco che è cresciuto del 5,5% a 3,48 milioni di ettolitri, grazie anche all'ingresso in produzione di nuovi impianti, il segno meno ha interessato le altre principali Doc. Dal Soave (-12,5%) al Valpolicella ripasso (-1%), dal Bardolino (-4,2%) al Valpolicella (-5,7%), ma anche Custoza (-1,6%), Venezia (-29%). Fanno eccezione Valdadige (+28%), Lugana (+8%) e la Doc Garda (+164%). Tra le sole Docg, ovvero nella parte alta della piramide qualitativa, le tre più importanti sono: Conegliano Valdobbiadene, stabile a 679 mila ettolitri imbottigliati nel 2018; Amarone, per il quale spicca il calo del 7,7% a 103 mila ettolitri; Asolo, che fa un ulteriore balzo in avanti del 15% a 92 mila ettolitri.

EXPORT. A settembre 2018, sulla base dei dati Istat, il Veneto è la prima regione italiana per valori esportati con un giro d'affari di 1,6 miliardi di euro, in crescita del 3,4% rispetto al 2017, e rispetto a un totale italiano che in nove mesi vale 4,4 miliardi di euro, in crescita di un altro 3,4%. Il valore del solo Prosecco Dop, in questi nove mesi, è di 634 milioni di euro (soprattutto nel Regno Uni-

to), valore che rappresenta il 61% di tutto lo spumante esportato dall'Italia da gennaio a settembre 2018.

L'ultimo appuntamento del Trittico vitivinicolo veneto è servito a confermare ancora una volta la misura dell'importanza del contributo di questa regione al vino made in Italy, a vari livelli. Tuttavia, in questo 2019, i produttori saranno chiamati a gestire una situazione straordinaria di eccesso di produzione rispetto agli anni precedenti.

Se la viticoltura veneta vuole continuare a essere al top deve applicare i disciplinari di qualità previsti e rispettare i quantitativi indicati
— Giuseppe Pan

Sarà interessante vedere l'evoluzione dei prezzi di mercato delle principali denominazioni, dal Prosecco al Pinot Grigio, ma anche di Amarone e Soave. Un anno delicato, quindi, per il Veneto, una regione locomotiva che con i suoi volumi è capace di spostare gli equilibri. Starà alla lungimiranza di produttori, consorzi e grandi cooperative saper gestire il momento, per evitare pericolose oscillazioni di prezzo al ribasso. "Se la viticoltura veneta vuole continuare a essere al top deve applicare" ha sottolineato l'assessore Pan "i disciplinari di qualità previsti e rispettare i quantitativi indicati". ❖

PRIME 10 DOC VENETE - volumi (hl) imbottigliati

Denominazione	2016	2017	2018	Var 16/18	Var 17/18
Prosecco	3081699	3297718	3481799	12,98%	5,58%
Soave	367871	401203	351 013	-4,58%	-12,51%
Valpolicella Ripasso	208099	207945	205 824	-1,09%	-1,02%
Bardolino	191663	189604	181 557	-5,27%	-4,24%
Valpolicella	140264	149067	140 577	0,22%	-5,70%
Valdadige	131802	121408	155 866	18,26%	28,38%
Lugana	113401	121415	131 884	16,30%	8,62%
Custoza	91525	91854	90 365	-1,27%	-1,62%
Venezia	85137	90784	63 696	-25,18%	-29,84%
Garda	33956	40552	107 157	215,58%	164,25%

Fonte: Regione Veneto / Sistema Informativo Avepa