



IL CORRIERE SEMPRE PIÙ SOCIAL

Seguici su Facebook, Twitter e LinkedIn per essere sempre aggiornato sulle notizie del settore.
www.corrierevinicolo.com



Scarica l'app

Per leggere il Corriere Vinicolo digitale e tutte le altre pubblicazioni, come Vite, Wine by Numbers, Vino in Cifre e i dossier speciali.



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

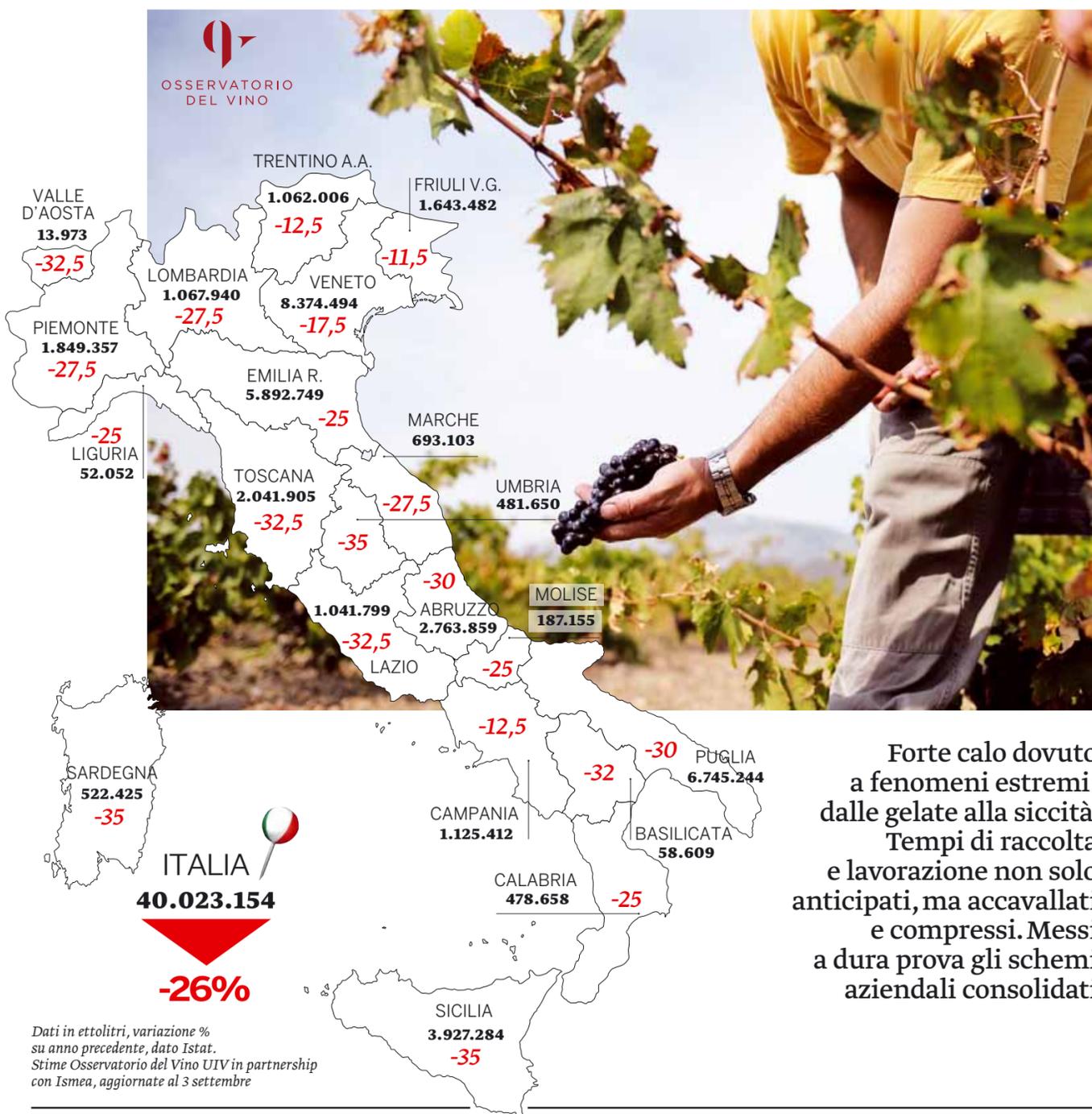
ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento 2017 per l'Italia: versamento Ccp n. 508200, 120,00 euro (Iva assolta); 90,00 euro versione on-line (Iva inclusa); versione cartacea + on-line 150,00 euro - Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

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

Vendemmia 2017 - Previsioni Osservatorio del Vino UIV in partnership con Ismea

40 MILIONI (DI VARIABILI)



CAUTELA NEL METODO, CORAGGIO NEL NUMERO

di ERNESTO ABBONA

Presidente di Unione Italiana Vini

La vendemmia 2017, forse più delle precedenti, obbliga ad una estrema cautela metodologica nella raccolta e analisi dei dati delle previsioni vendemmiali. I cambiamenti climatici su scala globale stanno incidendo in maniera determinante anche sulla pratica viticola del nostro Paese. Alcuni parametri climatico-ambientali - e, di riflesso, produttivi - si stanno modificando mettendo in difficoltà i sistemi consolidati di misurazione previsionale dell'andamento produttivo. L'estrema variabilità quali-quantitativa che quest'anno registriamo non solo tra zona e zona ma, all'interno dello stesso territorio, tra microaree diverse, e addirittura da vigneto a vigneto, è il frutto di modifiche climatiche che stanno indubbiamente ridefinendo la geografia produttiva della vite in Italia e non solo. Inoltre, si evidenzia sempre più la differenza, anche rispetto alle rese produttive, tra impianti condotti in modo tradizionale e, viceversa, vigneti allevati con l'ausilio di pratiche agronomiche volte a favorire il radicamento profondo delle viti, che risultano assai più protette dagli eccessi di insolazione o precipitazioni atmosferiche. Un contesto, quindi, verso il quale dovremo affinare i nostri strumenti di analisi senza, però, rinunciare ad un impegno che rappresenta un momento comunicativo e di riflessione di grande importanza e delicatezza per il nostro comparto.

Forte calo dovuto a fenomeni estremi: dalle gelate alla siccità. Tempi di raccolta e lavorazione non solo anticipati, ma accavallati e compressi. Messi a dura prova gli schemi aziendali consolidati

CONTINUA A PAGINA 3



www.nortan.it

Stringer 120

La prima macchina per legatura a spago.

La tradizione di sempre, l'eleganza della tecnologia, l'eccellenza italiana.



MUREDDU **IGEA**
NEUTRAL CORK

ZERØ ODORI A PROVA DI SEGUGIO

Dal nuovo trattamento IGEA nasce una linea di **tappi naturali** monopezzo altamente neutri



DEVIAZIONI E OFF-FLAVOURS

(Pirazine, Geosmine e Guaiacolo)

ZERØ O SOTTO LA SOGLIA PERCETTIVA

T.C.A. MAX 5 (± 2) TAPPI SU 1.000



**MUREDDU
SUGHERI**

TAPPI DI RANGO DAL 1938

Azienda con
sistema di gestione
qualità certificato
ISO 9001

Via S. Maria n° 79, 20014 Nerviano (MI) - Italy
tel. 0331.585447 - fax. 0331.585547
www.mureddusugheri.com
info@mureddusugheri.com

◆ segue dalla prima pagina

Previsioni Osservatorio UIV UNA VENDEMMIA “STRAORDINARIA”

La vendemmia costituisce il momento cruciale della campagna vitivinicola e avere la piena consapevolezza di ciò che sta accadendo in questa fase a livello locale, nazionale e internazionale è alla base della corretta comprensione del proprio posizionamento rispetto ai competitors. Questo permette di impostare con più efficacia strategie per affrontare il mercato. È per questo che ogni anno con la medesima metodologia - fino a oggi confermata affidabile - l'Osservatorio del Vino UIV, in partnership con Ismea, diffonde le stime di produzione vitivinicola nazionale.

Anche nel 2017, attraverso la messa a sistema di una fitta rete territoriale di osservatori privilegiati del settore e la valutazione critica e comparata delle indicazioni da essa proveniente, è stata fatta una ricognizione a fine agosto che ha permesso di elaborare le prime considerazioni numeriche su questa annata, tutt'altro che semplice.

Le stime collocano la produzione 2017 poco al di sopra dei 40 milioni di ettolitri, -26% rispetto ai 54 milioni diffusi dall'Istat per lo scorso anno. La produzione 2017 potrebbe essere, quindi, la più scarsa degli ultimi cinquant'anni. Sempre restando nel campo delle graduatorie, considerati i problemi produttivi che hanno accumulato Italia, Francia e Spagna, il nostro Paese potrebbe, comunque, mantenere il primato produttivo mondiale. La vendemmia è arrivata dopo un'annata segnata da temperature miti per quasi tutto l'inverno e da gellate tardive che, nella settimana

Continua a
pag. 5 ◆



CAUTELA NEL METODO, CORAGGIO NEL NUMERO

L'accortezza nell'elaborare le previsioni vendemmiali non deve condurre al silenzio o all'immobilismo che sembra, invece, auspicato da certe posizioni - un po' snob per la verità - riemerse in questi giorni che condannano le previsioni vendemmiali come inutile gioco comunicativo dove si dice il tutto e il contrario di tutto.

Se l'invito alla cautela e alla moderazione dei toni sui possibili esiti della vendemmia in corso sono necessari - seppur nel nostro caso rappresentano un patrimonio metodologico che abbiamo sempre adottato anche in occasione di vendemmie dall'esito meno incerto - riteniamo, peraltro, sia un dovere delle istituzioni - e della nostra Associazione che rappresenta l'intera filiera vitivinicola italiana - assumersi la responsabilità di un'analisi attenta, puntuale e dettagliata dell'andamento produttivo. Ce lo chiede il mercato, il mondo dell'informazione, il sistema imprenditoriale: perché la vendemmia, al di là dell'aspetto tecnico, rappresenta un'occasione di grande valore comunicativo che dobbiamo continuare a gestire con intelligenza. Entrando, invece, nel merito dei numeri che raccontiamo in questo numero del giornale, il primo dato su cui riflettere è la flessione produttiva complessiva attorno al 26% che configura una situazione evidente di calo quantitativo, ma non certamente di crollo. Secondo le previsioni rimaniamo sopra i 40 milioni di ettolitri, confermando il primato produttivo mondiale del nostro Paese. Insieme alle giacenze risultate dalla buona vendemmia dello scorso anno, siamo al riparo da fenomeni speculativi sui prezzi che ci mettono in condizioni di valorizzare adeguatamente il nostro vino con equilibrate politiche di filiera.

Perché è proprio il tema del "valore" che torna a essere centrale nella valutazione del dato vendemmiale. La spiccata variabilità qualitativa delle uve, differenziata da zona a zona e da vitigno a vitigno, non mette in discussione il livello generale di eccellenza raggiunto dal vino italiano, mentre la flessione produttiva ci sprona a lavorare con maggior decisione per incrementare il valore del prodotto e delle nostre esportazioni.

Sul fronte export, i primi mesi del 2017 segnano un piccolo recupero del prezzo medio a litro che, però, ancora non basta: dobbiamo cogliere il trend di ripresa di questi mesi (+6,4% in valore) per migliorarlo ulteriormente. Anche per rispondere in maniera adeguata al generale aumento dei prezzi dei vini all'origine registrato nelle diverse aree del Paese, che aiuta a stabilizzare la sostenibilità economica di tutti gli anelli della filiera vitivinicola se saremo in grado di migliorare le performance commerciali del vino italiano nei mercati internazionali. E, parlando di filiere, voglio ricordare, infine, che questa vendemmia battezza il "sistema Pinot Grigio delle Venezie" nato con la nuova denominazione del Triveneto. Un progetto fortemente voluto da UIV che sta superando, bene, la sua prima prova vendemmiale, vedendo crescere il prezzo medio del prodotto con percentuali ben più alte della media nazionale. Conferma di quanto abbiamo sempre sostenuto sulla necessità di filiere forti per il governo delle denominazioni, e buon esempio (da seguire) di valorizzazione di un vino-territorio. Perché è nella sfida del valore che si gioca il nostro futuro.

Ernesto Abbona
Presidente di Unione Italiana Vini

Tramandiamo
la tradizione
con l'evoluzione...



Le nostre botti e barriques da oggi hanno una garanzia in più: la Digital Toasting System®, tostatura controllata digitalmente, tracciabile e costante così da esaltare il risultato aromatico del legno, già selezionato e garantito da Botti & Barriques NIR®.

garbellotto.it



Philip Healey, country marketing manager UPS Italia

UPS mette a disposizione delle aziende vinicole italiane l'expertise nel retail e nella logistica

Spedizioni oltre confine più veloci, con meno difficoltà e più sicurezza

Da oggi gli amanti del vino e gli appassionati di turismo enogastronomico in viaggio nel nostro Paese potranno far arrivare direttamente a casa i loro vini preferiti grazie alle soluzioni di UPS.

I mega-trend globali che caratterizzano il business del retail presentano grandi opportunità anche per il settore del vino italiano. La digitalizzazione dei canali di comunicazione e di vendita ha accorciato le distanze tra produttori e consumatori e ha creato l'aspettativa che tutto possa essere acquistato online senza preoccuparsi delle distanze. Grazie al network globale di trasporto di UPS, questa è una realtà che prende forma in diversi modi.

Il *Made in Italy* è conosciuto in tutto il mondo, soprattutto quando si tratta di vino. Unire le ben note tendenze del retail allo sviluppo globale rappresenta una vera e propria mappa del tesoro per le aziende vitivinicole italiane alle quali si offrono opportunità di crescita senza precedenti. L'utilizzo dei canali digitali per promuovere e vendere il vino italiano in tutto il mondo è la chiave per raggiungere grandi mercati con un crescente consumo di beni di lusso, quali Cina e Sudafrica. Questo obiettivo potrebbe essere raggiunto collaborando con un distributore locale, tuttavia ne seguirebbe un forte impatto sui margini dei produttori italiani e sui tassi di crescita che si attesterebbero su livelli più bassi. Al contrario, un approccio B2C permette di avere margini e tassi di crescita più alti ma comporta, allo stesso tempo, sfide importanti.

È qui che UPS può supportare gli imprenditori italiani del settore vinicolo. Da anni UPS aiuta centinaia di retailer italiani nella digitalizzazione e nell'espansione delle esportazioni e ora offre queste sue competenze anche ai produttori di vino. Nell'ottica di semplificare le spedizioni, UPS ha sviluppato un pacchetto all-inclusive per le

spedizioni di vino che combina imballaggio, prezzo e protezione più adeguati. Questa soluzione può essere utilizzata come offerta completa pronta all'uso o personalizzata per le singole esigenze. La creazione del pacchetto all-inclusive rende le spedizioni di vino compatibili con la maggior parte dei servizi di spedizione UPS.

"La nostra priorità è garantire che i clienti utilizzino al massimo le nostre capacità favorendo così la crescita del loro business", ha dichiarato Philip Healey, country marketing manager UPS Italia. "L'Italia produce vini apprezzati in tutto il mondo, dall'Europa all'Asia. I mercati esteri, infatti, si mostrano particolarmente ricettivi ai vini italiani tant'è che l'export nel 2016 è cresciuto del 4,3%. Spesso le piccole aziende vinicole faticano a entrare nella distribuzione di grandi dimensioni e ad avere internamente le risorse e le competenze per andare sui mercati internazionali. UPS è in grado di supportare l'export di questo prodotto che rappresenta la 'creatività italiana in bottiglia' offrendo soluzioni specifiche per questo settore".

Tenendo conto di questi trend, UPS fornisce il servizio business to consumer in oltre 40 Paesi, tra cui Cina, Corea del Sud, Giappone, Canada, Repubblica Dominicana, Hong Kong, India, Macau, Sudafrica, Svizzera e Regno Unito, Nuova Zelanda, Filippine, Singapore, Taiwan, Thailandia. Il servizio business to consumer si aggiunge a quello già esistente business to business, di spedizioni pallettizzate e non, che ha una copertura globale.

Per tutte queste destinazioni UPS mette a disposizione un packaging certificato e sicuro, studiato appositamente per il trasporto delle bottiglie di vino (da 1, 2, 3, 6, 12 bottiglie per i vini fermi e da 1, 2, 3, 4, 6 bottiglie per vini frizzanti).

Inoltre, grazie al servizio "Valore dichiarato personalizzato per il vino" offerto da UPS Capital®, controllata di UPS che fornisce servizi finanziari, assicurativi e di pagamento nell'ambito della supply chain, chi utilizza un packaging pre-autorizzato, potrà contare su un servizio combinato di spedizione e protezione fino a un valore di vendita di 500 euro. Se la spedizione ha un valore superiore, è possibile acquistare una protezione maggiore che copra l'intero prezzo di vendita. I clienti potranno così essere tranquilli che i propri prodotti giungeranno alla destinazione prevista in tutta sicurezza e che, se per qualunque motivo, il vino venisse danneggiato durante il trasporto, saranno rimborsati del valore del vino e delle spese di trasporto.

Per maggiori informazioni sui servizi UPS per le spedizioni di vino, scrivere a: marketingitaly@ups.com





Vino & Arte

CUVAGE METODO CLASSICO PER LA SUMMER ART

Cuvage Metodo Classico è stato il vino ufficiale dell'undicesima edizione del progetto Summer Art organizzato dalla Fondazione Mazzoleni, presso il Forte Village Resort in Sardegna. Durante l'evento è stata protagonista l'edizione limitata Cuvage des Artistes, composta da 99 magnum di Rosè Brut Nebbiolo d'Alba Doc Metodo Classico firmati e vestiti della creatività dell'artista siberiana Ludmilla Radchenko. In degustazione anche l'intera gamma dei prodotti Cuvage: Cuvage Blanc de Blancs Metodo Classico Brut, Cuvage de Cuvage Pas Dosé Metodo Classico e Cuvage Rosé Brut Metodo Classico Nebbiolo d'Alba Doc.

➔ Segue da pagina 3

antecedente al 25 aprile, hanno creato non pochi problemi ai viticoltori.

Poi la siccità, che ha contrassegnato tutta la stagione vegetativa, e il caldo eccessivo hanno portato alle viti un notevole stress e problemi in fase di maturazione delle uve.

A contraddistinguere questa vendemmia è anche il forte anticipo che va da una "fisiologica" settimana alle più anomale due o tre settimane, tanto che in questi primi giorni di settembre potrebbe già essere in cantina più della metà delle uve. Del resto l'inverno mite aveva anticipato le prime fasi e questo aveva permesso alle gelate di creare danni e la siccità ha fatto il resto. Da segnalare che in Sicilia e Sardegna gli stacchi in vigna sono iniziati a luglio, prima quindi del canonico inizio di campagna del 1° agosto.

Contabilizzate le perdite sulle uve precoci, si confida nelle piogge di settembre che, se dovessero verificarsi, potrebbero essere provvidenziali per i recuperi sulle uve più tardive, rosse soprattutto. In caso con-

trario, la produzione potrebbe anche scendere sotto la soglia dei 40 milioni di ettolitri.

Quest'anno la difficoltà di valutazione in fase di stima è accresciuta a causa della grande variabilità di situazioni che si sono verificate da zona a zona, con aree e vitigni che meglio hanno reagito alla condizione di caldo e di siccità, e zone e vitigni che, di contro, ne hanno risentito in modo molto maggiore. E questo vale anche per le considerazioni sulle gelate di aprile.

Ancor più degli altri anni, quindi, le stime espresse in questa sede devono essere considerate come risultati medi di situazioni che hanno evidenziato margini di variabilità estremamente ampi. Tale variabilità può essere attribuita a due ordini di fattori, sia naturali quali fenomeni atmosferici puntuali come le grandinate, portinesti, varietà, altitudine, esposizione, tessitura del terreno, sia fattori legati all'uomo quali il ricorso all'irrigazione di soccorso o ad altri interventi agronomici.

A livello territoriale si evidenziano perdite a due cifre quasi ovunque anche se Veneto, Friuli Venezia Giulia e Tren-

tino Alto Adige, grazie a una maggiore riserva di acqua e all'entrata in produzione di nuovi impianti, contano perdite meno elevate rispetto alle altre regioni.

L'aspetto positivo è che proprio la scarsità di piogge ha portato risvolti interessanti in ottica agronomica, abbattendo al minimo la presenza di fitopatie, come peronospora e oidio, con conseguente netto calo dei trattamenti fitosanitari.

D'altro canto, in alcuni casi la poca escursione termica tra giorno e notte non ha favorito l'ottimale sviluppo degli aromi. In alcuni casi le uve bianche presentano livelli di acidità molto bassi, mentre le rosse poco colore. Quasi ovunque, inoltre, si prevedono gradazioni zuccherine delle uve più elevate della media. Appare evidente che la difficoltà di questa campagna abbiano acceso un confronto tra gli operatori che si auspica costruttivo al fine di ridurre al minimo i rischi produttivi derivanti da annate climaticamente così particolari. Di certo è che le pro-

blematiche legate ai cambiamenti climatici e all'utilizzo dell'irrigazione di soccorso stanno accelerando il dibattito scientifico sulle varietà più resistenti alla siccità. Altro elemento discriminante, come peraltro in altri settori agricoli, è la gestione "professionale" del vigneto, dove infatti si è posta massima attenzione alla cura e dove, soprattutto, si è potuto far ricorso alle irrigazioni di soccorso, si sono contenute le perdite e le uve presentano anche buone qualità. Al contrario, dove tutte queste pratiche sono mancate, le perdite, in quantità e qualità, sono state molto superiori alla media. L'anticipo della vendemmia, con la sovrapposizione di cicli

di conferimento di uve tradizionalmente raccolte in epoche ben scandite, sta costringendo le aziende a rivedere sia i piani in vigna che, soprattutto, quelli di gestione della cantina. Mai come quest'anno i fattori di organizzazione aziendale e di adeguamento in corso d'opera faranno la differenza sui risultati produttivi, introducendo un ulteriore elemento di discriminazione competitivo, oltre a quelli prettamente meteo-agronomici.

Intanto, forse anche complice l'aspettativa di una scarsa produzione, i listini dei vini comuni, più sensibili dei Doc-Docg alle oscillazioni produttive, stanno crescendo. Secondo le rilevazioni di Ismea, infatti,

la campagna si è aperta con i prezzi di agosto in crescita del 4% sui bianchi comuni e del 2% sui rossi comuni rispetto a luglio. Anche su base tendenziale, quindi su agosto 2016, si evidenziano prezzi in aumento, soprattutto per i bianchi.

Continua, intanto, il buon momento del vino italiano sui mercati esteri: nei primi cinque mesi del 2017, si segnala un incremento dei volumi del 6,2% accompagnato dal +6,4% del valore corrispettivo. È ancora presto per fare proclami, ma mantenendo questo ritmo di crescita a fine anno si potrebbe arrivare alla soglia dei 6 miliardi di euro, per un volume superiore ai 21 milioni di ettolitri.



IMPIANTI DI DEPURAZIONE SPECIFICI PER IL TRATTAMENTO DI ACQUE REFLUE DA PROCESSI DI VINIFICAZIONE E IMBOTTIGLIAMENTO VINO



CONSELVE
VIGNETI E CANTINE



Nuovo impianto di depurazione biologico, a funzionamento MBR, per scarico in acque superficiali.

Quantità di uva lavorata: **circa 200.000 Q.li/stagione**
Installazione presso: **CANTINA SOCIALE DI CONSELVE (Padova)**



IMPIANTI DI DEPURAZIONE

DEPUR PADANA ACQUE SRL Via Maestri del lavoro, 3 45100 Rovigo, Italy
Tel +39 0425 472211 info@depurpadana.it www.depurpadana.com

DETTAGLIO REGIONALE

Piemonte

Nel 2017 il vigneto del Piemonte è stato esposto, come il resto della Penisola, a caldo e siccità, cui si sono aggiunte anche altre avversità meteo quali le gelate tardive e le grandinate, verificatesi sia in primavera che in estate.

Dopo un inverno contraddistinto da un clima piuttosto mite con rare nevicate e pochi giorni con temperature al di sotto dello zero, anche la primavera è iniziata con il bel tempo, ma poi c'è stata una brusca inversione di tendenza. Appena dopo la metà di aprile, una ventina di giorni di freddo, anche intenso, hanno determinato infatti un forte abbassamento delle temperature, con numerose gelate tardive e alcune grandinate precoci, in particolare nella zona del Barbaresco, nelle Langhe. Dopo la prima decade di maggio, la situazione climatica è gradualmente migliorata e le temperature hanno ripreso a salire. Da metà giugno in poi si sono avuti due elementi costanti: temperature elevate, a volte anche esagerate, fino a sfiorare 40 °C, e assenza pressoché totale di precipitazioni. Il germogliamento è iniziato con circa due settimane di anticipo rispetto alla media e anche fioritura e allegagione sono state anticipate, ma non sempre hanno potuto contare su condizioni climatiche favorevoli, mostrando quindi una certa disomogeneità tra le diverse zone. L'accelerazione dello stato vegetativo si è ripresentata con l'invaiaatura, con situazioni di totale eccezionalità: molte delle vigne hanno invaiato nei primi 20 giorni di luglio, con una ventina di giornate di anticipo sul dato medio. L'anticipo della raccolta è stato in alcuni casi anche di 30 giorni rispetto a una vendemmia considerata normale. È stato fondamentale il monitoraggio costante delle curve di maturazione vigneto per vigneto per raccogliere e portare in cantina le uve nelle migliori condizioni possibili. Se le operazioni di raccolta continueranno con questa cadenza si potrà chiudere la vendemmia prima della fine di settembre. L'assenza di precipitazioni e il clima caldo hanno però scongiurato l'insorgere di problematiche fitosanitarie, ad eccezione di alcuni attacchi di oidio.

-27,5%



Valle d'Aosta

La perdita produttiva è imputabile in primo luogo alle gelate primaverili e in seconda battuta alla grandine. L'incidenza di fitopatie è stata mediamente bassa, fatta eccezione per l'oidio la cui presenza è stata superiore alla norma.

-32,5%

Lombardia

-27,5%



La stagione vegetativa è iniziata con un anticipo di circa 10 giorni rispetto alla media. Le fasi fenologiche successive si sono svolte regolarmente salvo essere poi bruscamente interrotte da una seria gelata primaverile che ha colpito prioritariamente i vigneti dell'Oltrepò Pavese e della Franciacorta. In quest'ultima zona ha avuto poi impatto negativo anche la grandine, caduta ad estate avanzata. Altro fattore comune è stato il decorso siccitoso dell'estate. Questi fattori, se pur non egualmente presenti in tutta la regione, hanno determinato un calo produttivo medio stimato nell'ordine del 25-30%, anche se in alcuni areali la percentuale di perdita è stata notevolmente più elevata.

Buona, con punte di ottimo, tuttavia la qualità delle uve. Le uve basi spumante, la cui raccolta è iniziata nei primissimi giorni di agosto, hanno evidenziato corretti valori di tenore zuccherino ed acidità. La vendemmia è entrata nel vivo dalla seconda metà di agosto e ad ora si stima che sia stato portato in cantina circa il 70% del prodotto. Molto bassa l'incidenza di attacchi patogeni.

Liguria

La siccità è alla base della perdita produttiva della Liguria. Cacciata, fioritura e allegagione erano state ottime, ma la prolungata siccità e il caldo estivo, cui si sono aggiunte le grandinate di luglio in provincia di Imperia, hanno complicato il processo di maturazione. Le uve sono comunque sane e con una gradazione dai 3 ai 5 gradi superiore allo scorso anno.

-25%

Veneto

Anche in Veneto il calo produttivo è da imputare a un mix di eventi sfavorevoli che hanno preso l'avvio in aprile (gelate) e si sono intensificati con l'estate (stress idrico e alcune grandinate). A questi fattori si è sommata anche la minor produttività fisiologica delle viti, dovuta all'abbondante produzione del 2016, in parte compensata dall'entrata in produzione di nuovi impianti. In definitiva, la flessione, sebbene significativa, dovrebbe attestare la produzione regionale sostanzialmente sui livelli medi.

Anno difficile, comunque, per fare previsioni perché si è registrata una forte variabilità non solo tra i diversi areali della regione, ma anche tra vigneti contigui. A fare la differenza è stato sicuramente il ricorso all'irrigazione di soccorso, ma anche la diversa esposizione del vigneto o l'ubicazione in termini altimetrici. Abbastanza confortanti, intanto, i primi dati sulle rese uva/vino che risultano superiori a quanto ci si aspettasse.

Nel Veronese, ad ora, nella zona del Valpolicella e del Soave si stima una flessione inferiore alla media regionale, mentre potrebbe essere superiore alla media nel Bardolino, dove la gelata di aprile ha interessato circa un migliaio di ettari e la grandine del 10 agosto una zona più ristretta. Più consistente invece la riduzione prevista spostandosi ulteriormente ad est nella provincia di Vicenza (Colli Vicentini, Gambellara), in cui la gelata del 19 aprile ha fatto danni rilevanti. Limitata la flessione delle uve destinate ai "Prosecci". Per il Conegliano Valdobbiadene Docg le quantità sono nella media dello storico. Nel caso del Prosecco Doc i cali di resa in alcuni areali sono stati compensati dall'entrata in produzione dei nuovi impianti stabiliti nel 2016, dallo sblocco della riserva vendemmiale 2016 e dall'ammissione straordinaria di altri 2.000 ettari per la sola annata 2017.

Le uve si presentano complessivamente sane, non essendosi create le condizioni per emergenze fitosanitarie particolari, di buona qualità e caratterizzate da maturazioni tipiche delle annate calde. L'anticipo di vendemmia è di circa una settimana rispetto alla norma.

-17,5%



Trentino Alto Adige

Decisamente contenuta, rispetto alla media nazionale, la flessione stimata nella regione. A condizionare il risultato sono state le avversità meteo legate soprattutto alle gelate e alla grandine. L'annata viticola in Trentino è stata caratterizzata da una partenza molto precoce della vegetazione, con un ritorno di freddo nella terza decade di aprile accompagnato da gelate che hanno danneggiato soprattutto i vigneti di fondovalle. Poi è seguito un periodo di siccità nel mese di maggio che ha richiesto il soccorso degli impianti d'irrigazione a goccia. Il caldo di luglio ha accelerato la maturazione delle uve, ma ad agosto il protagonista è stato ancora il maltempo. Bombe d'acqua accompagnate da venti molto forti e da grandinate hanno colpito in particolare la Piana Rotaliana e la zona di Giovo in Val di Cembra.

La vendemmia, anticipata di circa dieci giorni, rispetto alla media, è iniziata subito dopo ferragosto con le uve base spumante e proseguita con Pinot grigio e Muller Thurgau. Dalla seconda settimana di settembre si inizierà con le uve rosse. La qualità delle uve oscilla tra il buono e l'ottimo e si confida molto nelle tradizionali escursioni termiche tra il giorno e la notte, così da permettere alle uve rosse di raggiungere la completa maturazione anche per quanto riguarda aromi e polifenoli.

In provincia di Bolzano la vendemmia è iniziata piuttosto precocemente (circa 10 giorni rispetto al 2016) nell'ultima settimana di agosto nella zona di Terlano con la raccolta del Sauvignon bianco. Rispetto al Trentino la situazione legata alle gelate di aprile è risultata meno problematica, in quanto i vigneti altoatesini sono principalmente situati a più alta quota. Di contro, le grandinate di agosto hanno colpito le zone della Bassa Atesina e la Valle d'Isarco.

Complessivamente la qualità delle uve è considerata da buona a ottima.

Le malattie fungine sono state ben contenute e sono stati minimi i danni da tignola e tignoletta.

-12,5%



3LOGY®

L'ANTIBOTRITICO NATO INTELLIGENTE

Friuli Venezia Giulia

-11,5%

L'annata meteorologica ha avuto un decorso generalmente favorevole fino alla gelata della seconda metà di aprile, cui sono seguiti caldo e siccità in estate. A creare ulteriori problemi è intervenuta una grandinata nella prima metà di agosto. Il clima secco e caldo ha però contribuito ad avere uve sane: la peronospora ha inciso per il 50% in meno rispetto al 2016 e la botrite ha colpito meno del 5% dei grappoli.

Anche in Friuli il grado zuccherino dell'uva è elevato, il più alto delle ultime cinque campagne. Il peso medio degli acini è superiore del 35% rispetto a quello dello scorso anno (con un rapporto polpa/buccia favorevole alla prima), ma ci sono meno acini per grappolo e meno grappoli per pianta.

La raccolta delle varietà per basi spumante è iniziata il 21 agosto, con un anticipo di circa 6 giorni sulla media storica. Tra i vini bianchi, i primi a essere stati raccolti, quindi quelli che hanno sofferto di più caldo e siccità, si fanno ottime previsioni qualitative per Pinot grigio, Friulano e Sauvignon.



Marche

-27,5%

Anche le vigne marchigiane si sono trovate ad affrontare le gelate tardive, giunte il 22 e 23 aprile, che hanno imposto una selezione naturale nei vigneti della regione. Dal freddo si sono salvate diverse zone dei Castelli di Jesi, là dove il mare con i suoi benefici influssi ha mitigato la morsa del gelo. Il maltempo ha segnato ancora, negativamente, le sorti della vendemmia 2017 con la grandine nella terza decade di giugno e ancora nella seconda di luglio. L'annata meteorologica ha mostrato tutta la sua complessità nel periodo estivo, con siccità e alte temperature che hanno messo a dura prova soprattutto i vigneti collinari, dove l'approvvigionamento idrico risulta più difficoltoso rispetto agli impianti di pianura.

Si registra, in positivo, la pressoché totale assenza di patologie fungine, che ha dato modo alle viti, dopo le dure prove del freddo, di sviluppare uve in ottima salute.

Cronologicamente ci si è trovati ad affrontare una vendemmia anticipata di 15 o 20 giorni. La raccolta dei bianchi internazionali e delle basi spumante è già avvenuta, per la vendemmia del Verdicchio si inizierà intorno alla metà di settembre. Quest'anno i grappoli sono più piccoli della media, la buccia degli acini è più spessa e le uve presentano un minore grado di acidità. La qualità sarà nel complesso buona. Si spera in una normalizzazione del clima e in qualche pioggia che possa far recuperare quantità sul Montepulciano, vitigno tardivo.

Lazio

-32,5%

Un inverno mite ha fatto partire il ciclo vegetativo in anticipo rispetto agli anni passati. Poi la gelata primaverile ha interrotto la cacciata delle viti in buona parte dei vigneti di quota e di fondovalle, provocando una riduzione della produzione. L'estate che è seguita è stata caratterizzata da siccità e alte temperature come non si ricordava da molto tempo. Per circa tre mesi non è mai piovuto, a parte alcune sporadiche piogge nelle denominazioni più interne, e per circa 60 giorni le temperature registrate sono state superiori ai 30°, con punte di oltre 40, e con scarso gradiente giorno/notte.

Bassa l'incidenza delle malattie nel vigneto, quasi assente la peronospora, appena più alta la presenza dell'oidio.

Le uve nei vigneti appaiono sanissime, leggermente "abbronzate" le bianche. La loro qualità si preannuncia buona: meno profumi e gradazione molto superiore alla media. Per i vitigni non ancora totalmente vendemmiati, come il Cesanese, il Montepulciano e il Merlot, si ritiene che qualche pioggia di inizio settembre possa ancora riequilibrare la situazione.

Abruzzo

-30%

Un inverno che, inizialmente, sembrava avaro di neve si è riscattato in extremis con abbondanti nevicate tardive, che sono risultate una preziosa riserva d'acqua nella torrida estate abruzzese. La seconda decade di aprile ha visto, invece, l'affacciarsi di un gelo tardivo che ha colpito i fondovalle e i vigneti più in quota della regione, intaccando il ciclo vegetativo delle varietà più precoci. Poche, fortunatamente, le grandinate, con qualche piccola eccezione durante il mese di giugno nel sud del territorio regionale.

Poche le difficoltà di ordine fitosanitario, tra cui qualche attacco di oidio mentre sono state praticamente assenti peronospora e altre patologie. Il caldo eccessivamente prolungato, sia nelle altissime temperature diurne, sia in quelle notturne, accompagnato dalla quasi totale assenza di precipitazioni, ha comportato una significativa riduzione della quantità di uve subito evidenti nelle più precoci (bianche internazionali e Pecorino) portate in cantina con un anticipo di 15-20 giorni sulle tabelle tradizionali. Di contro, si registra un perfetto stato sanitario, sia sulle uve convenzionali che bio, sebbene con una leggera disidratazione e un lieve deficit in acidità.

Per i restanti bianchi ancora in vigna, Trebbiano in particolare, generalmente resistente alla siccità, si auspica l'assenza di precipitazioni che a questo punto potrebbero risultare più che altro nocive. Discorso a parte merita il Montepulciano, vitigno rosso più importante della regione, molto tardivo, per il quale qualche pioggia potrebbe ancora essere utile all'assessamento di quantità e qualità su valori normali.

Umbria

-35%

Due gli eventi principali che hanno caratterizzato questa annata in Umbria: la gelata di fine aprile e l'eccezionale siccità che si è protratta per tutta l'estate, da giugno ad agosto. La gelata ha colpito in particolare i vitigni più precoci, che in quel momento avevano già germogliato e che hanno dovuto ricominciare il ciclo. Meno problemi per le uve più tardive che erano all'inizio del germogliamento. L'estate calda, con una scarsa escursione termica tra il giorno e la notte, ha comportato un anticipo di alcuni parametri di maturazione, quali gli zuccheri, di almeno 15 giorni. Una delle sfide di questa vendemmia sarà quella di portare in cantina uve con parametri più possibile equilibrati visto che la raccolta è iniziata nei primi giorni di agosto.

Le uve tradizionalmente precoci, Chardonnay, Sauvignon e Pinot nero, sono risultate sane anche se con una lieve carenza di acidità. Poi toccherà a Sangiovese e Sagrantino e, in particolare per quest'ultimo, un lieve abbassamento delle temperature e qualche pioggia, potrebbero comportare un'evoluzione migliorativa rispetto alle aspettative attuali.



Emilia Romagna

-25%

La vendemmia dell'Emilia Romagna arriva dopo diverse vicissitudini climatiche che hanno pesantemente condizionato il risultato produttivo: ai danni da gelate si sono aggiunti quelli da siccità e grandine nei mesi estivi.

L'avvio vegetativo ha mostrato un anticipo almeno di una settimana rispetto alla media, poi le fasi fenologiche si sono succedute regolarmente fino alla gelata della terza decade di aprile. Gli effetti da gelata sono stati molto eterogenei e si sono differenziati per vitigno ed esposizione. L'Anzellotta è la varietà che ha subito più danni, mentre il Lambrusco Salamino è quello che ha avuto meno conseguenze negative. La maturazione è stata buona, ma certamente condizionata dalle alte temperature e da una prolungata assenza di piogge. In regione ha piovuto meno di quanto non avesse fatto in tutto il 2015, altro anno annoverato come caldo e siccitoso, con danni soprattutto nelle zone collinari. Si è fatto ricorso all'irrigazione di soccorso con gli invasi ridotti spesso ai livelli minimi.

La vendemmia, iniziata con circa due settimane di anticipo sulla media nelle zone collinari e di dieci giorni in pianura, si prospetta con un forte calo produttivo, anche a causa della resa in vino più bassa dello scorso anno. A questo però si affianca una qualità dal buono all'ottimo, dovuta anche alla pressoché totale assenza di fitopatie, e una gradazione delle uve leggermente più alta dello scorso anno.

Toscana

-32,5%

Annata difficile quella del vigneto toscano, segnata in modo importante dalla siccità che ha colpito più o meno tutta la regione, con difficoltà a compensare la mancanza di pioggia attraverso interventi di irrigazione di soccorso. Le gelate di aprile, tra il 18 e il 20, hanno colpito alcune zone del Chianti, del Nobile, della Vernaccia, andando a compromettere parte della cacciata che era stata da buona a ottima in tutta la regione. Questo ha chiaramente avuto ripercussioni negative su tutte le fasi successive, a partire dalla fioritura. Nelle zone non colpite dalle gelate, invece, fioritura, allegagione e invaiatura sono risultate mediamente buone, con punte di ottimo nella zona costiera a nord della Toscana, dove l'allegagione è avvenuta con circa 20 giorni di anticipo.

Poco significativa l'incidenza di malattie in tutta la regione e le uve si presentano dunque sane e con una gradazione più elevata rispetto agli ultimi cinque anni.

Anche in Toscana lo sviluppo vegetativo ha sovvertito un calendario considerato normale, soprattutto laddove gli anticipi si possono conteggiare tra i 18 e i 21 giorni.

Per quanto riguarda la quantità delle uve, si prevede una vendemmia generalmente scarsa, con cali contenuti nella zona del Morellino fino ad arrivare anche a punte di -40% nelle zone del Chianti, di Montepulciano e Massa Marittima. Come sempre, per la vendemmia del Sangiovese sono decisivi i primi giorni di settembre anche se molti danni da siccità non sembrano più sanabili. Problema che affligge i vigneti toscani, e che pare un unicum nel panorama nazionale, è la presenza degli ungulati, i cui danni alle vigne devono essere ormai conteggiati nelle cause di riduzione produttiva.

- Dall'invaiatura alla raccolta l'unico **efficace e senza residui**
- **Efficace** anche dopo un **evento piovoso**

- **Garantisce l'accesso ai mercati dell'uva e del vino**
- **Nuovo meccanismo di azione anti-resistenza**

-12,5% Campania

La situazione regionale appare, in termini percentuali meno problematica rispetto alla media nazionale. Questo però è attribuibile solo al fatto che il confronto viene effettuato rispetto ad un 2016 particolarmente scarso a causa, soprattutto, del cattivo tempo e delle alluvioni. Le prime fasi vegetative, in realtà, avevano fatto pensare al ritorno ad una produzione nella normalità, ma la scarsità di piogge ed il gran caldo hanno contribuito ad avere un'altra scarsa produzione. Da segnalare che in alcune aree anche le gelate primaverili avevano già compromesso la resa in uva.

-25% Calabria

La siccità ha avuto ripercussioni pesanti anche in Calabria dove, comunque, la vendemmia è ancora all'inizio e si spera nelle piogge per recuperare sia quantità che qualità.



Particolarmente scarse anche le vendemmie in **BASILICATA (-32%)** e **MOLISE (-25%)**.

-30% Puglia

Condizioni climatiche particolarmente anomale durante tutte le fasi vegetative hanno influito sui risultati della vendemmia pugliese 2017. A fine aprile vi sono stati abbassamenti di temperatura che, in alcune zone della Puglia, hanno da subito provocato perdite di prodotto. Il prosieguo della stagione è stato invece caratterizzato da un lungo periodo di alte temperature e siccità.

Da un punto di vista fitopatologico la stagione è stata tranquilla, perché l'assenza di pioggia non ha creato condizioni favorevoli alla proliferazione di patogeni, quali peronospora e botrite. Le uve giunte in cantina sono risultate mediamente più sane rispetto alle passate stagioni e con una gradazione superiore.

Complessivamente, quindi, la stagione in corso sembra caratterizzarsi per due fattori. Da una parte, forti cali produttivi, per i quali notevole è stato il contributo della siccità. Dall'altra, la qualità dell'uva e dei vini bianchi e rosati è considerata ottima. Per i rossi allo stato attuale potrebbe esserci il rischio che non vi sia allineamento tra la maturazione tecnologica (zuccheri e acidità) e quella fenolica (tannini e antociani).

-35%

Sicilia

La vendemmia siciliana del 2017 sarà annoverata come una delle più precoci degli ultimi decenni, tanto che i primi grappoli sono stati portati in cantina il 22 luglio. L'eccessivo caldo ha dato un'accelerata alla fase della maturazione, costringendo a un



anticipo delle operazioni in vigna, perfino di 15 giorni, per quasi tutte le varietà, comprese le rosse. Le alte temperature, che non hanno risparmiato neppure le ore notturne, hanno falsato la fase della maturazione portando ad una rapida disidratazione delle uve.

Dopo un inverno e una primavera piuttosto miti, in termini di temperature, e con sufficienti livelli di precipitazioni, l'arrivo dell'estate ha fatto salire vertiginosamente i termometri, con la colonna di mercurio che, soprattutto nelle aree più interne, si è per più giorni consecutivi attestata anche oltre i 40 gradi. A questo si è sommata l'assenza totale di piogge. Risultato: rese che si prevedono in netto ribasso, con percentuali variabili in base al ricorso, o meno, all'irrigazione di soccorso dei vigneti. Anche in questa regione comunque, è toccato fare i conti con il problema della capacità degli invasi di rispondere alla domanda dei produttori, non solo viticoli.

Meno problematica rispetto ad altre zone l'area dell'Etna in cui il caldo estivo è stato in parte mitigato dall'effetto altura. In linea generale, a soffrire meno sono stati i vitigni situati nelle aree più vocate e quelli la cui gestione oculata della chioma ha permesso di proteggere i grappoli dai raggi del sole. Le uve che sono riuscite a superare l'ondata di calore senza bruciarsi, mostrano una qualità molto buona e una gradazione piuttosto elevata.

Sardegna

La situazione è simile anche nell'altra grande Isola. Alla flessione della quantità delle uve, a causa delle gelate primaverili, della mancanza di pioggia e dell'eccessivo e prolungato caldo, si aggiunge anche la riduzione delle rese uva/vino. In Sardegna, come in Sicilia, la vendemmia ha avuto inizio a luglio, il 26 per la precisione, con un anticipo di più di due settimane sul normale calendario.

-35%

IL CORRIERE VINICOLO

dal 1928 il primo e unico settimanale del mondo del vino

Campagna abbonamenti

120 euro Abbonamento annuo cartaceo

90 euro Abbonamento annuo digitale

150 euro Abbonamento annuo cartaceo + abbonamento annuo digitale

Premium 180 euro Abbonamento annuo digitale + database statistiche + archivio

Premium 200 euro Abbonamento annuo cartaceo + abbonamento annuo digitale + database statistiche + archivio



Scarica l'app

Per leggere il Corriere Vinicolo digitale e tutte le altre pubblicazioni, come Vite, Wine by Numbers, Vino in Cifre e i dossier speciali.

Con la App, puoi sottoscrivere abbonamenti annui o semestrali, oppure acquistare la singola copia del giornale.



Disponibile per sistema iOS e Android

Ufficio abbonamenti: tel. 02 7222 2848
abbonamenti@corrierevinicolo.com
www.corrierevinicolo.com





FRANCIA

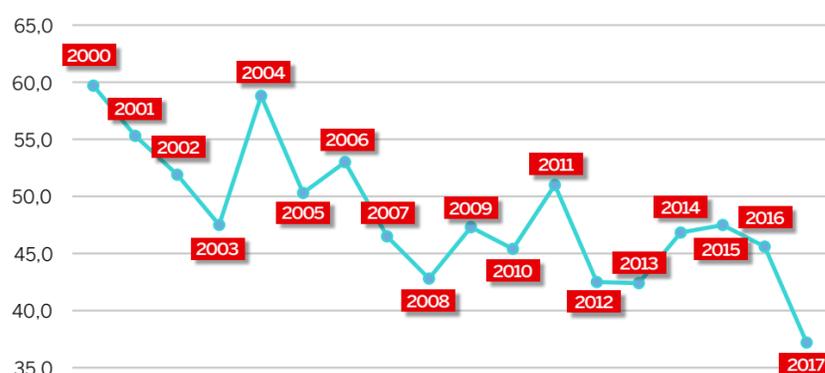
Si va verso una
delle vendemmie più scarse
di sempre. Previsti (per ora)
37,2 milioni di ettolitri (-18%)

L'ultimo bollettino conferma il calo già ipotizzato nei mesi scorsi. Perdita del 15% nella produzione di vini Aop e dell'11% in quella degli Igp. Disastro nella regione di Bordeaux (-51%). Lo Champagne si salva: +8%. La Borgogna risale rispetto a un 2016 scarso



Fonte tabella e grafico: Agreste

PRODUZIONE DI VINO IN FRANCIA (MLN HL)



STIME PRODUTTIVE 2017 IN FRANCIA

| | Mln hl | Var. % 2017/16 | Var. % media 5 anni |
|---------------------|-------------|-------------------|------------------------|
| Champagne | 2,2 | 8 | -9 |
| Beaujolais-Borgogna | 2,3 | 12 | 7 |
| Alsazia | 0,9 | -27 | -17 |
| Sud-Ovest | 3,3 | -18 | -2 |
| Bordeaux | 3,3 | -51 | -41 |
| Languedoc-R. | 11,4 | -8 | -12 |
| Sud-Est | 4,9 | -14 | -8 |
| Aop | 17,8 | -15 | -13 |
| Igp | 11,3 | -11 | -11 |
| Comuni | 2,7 | -33 | -26 |
| Eaux-de-vie | 5,4 | -31 | -35 |
| Totale | 37,2 | -18 | -17 |

Nel suo più recente bollettino, Agreste, il servizio statistico del Ministero francese dell'Agricoltura, conferma le sue precedenti previsioni (quelle più pessimiste) circa un consistente calo del raccolto di uva da vino. Secondo l'aggiornamento del 21 agosto, stilato su dati raccolti nella prima metà del mese, dalla vendemmia francese 2017 arriveranno 37,2 milioni di ettolitri, il 18% in meno rispetto allo scorso anno e il 17% in meno sulla media quinquennale. Ma soprattutto una delle vendemmie più scarse della recente storia vitivinicola francese, sicuramente la più scarsa del nuovo millennio. Causa principale delle perdite previste è il maltempo, che ha colpito gran parte delle più importanti regioni vitivinicole del Paese. Il volume previsto per quest'anno è tra i più bassi mai registrati, inferiore anche a quello del 1991, altro anno fortemente condizionato da gelate primaverili. Guardando alle regioni di produzione, il calo più consistente in termini percentuali avverrà nella regione della Jura (-54%). Percentua-

le di calo poco inferiore, ma maggiore perdita in termini di valore assoluto prevista per la regione di Bordeaux (3,3 milioni di ettolitri, -51%, per una riduzione pari a circa 3,4 milioni di ettolitri sul 2016). Forti perdite previste anche nel dipartimento di Charentes (-30%), in Alsazia (-27%), nel Sud Ovest (-18%, previsti 3,3 milioni di ettolitri), nel Sud-Est (-14%, 4,9 milioni di ettolitri), in Corsica (-9%), in Savoia (-9%), nella Languedoc-Roussillon (-8%, dove sono previsti 11,4 milioni di ettolitri). Al contrario le previsioni sono positive per la regione della Champagne (+8%, ma comunque sotto del 9% sulla media degli ultimi 5 anni) e per la Loira (+8%). In aumento anche l'insieme Beaujolais-Borgogna, +12%, ma il dato va parametrato a un 2016 che era stato molto scarso. Guardando invece al vino per tipologia, le previsioni indicano una perdita del 15% per la categoria Aop (produzione prevista 17,8 milioni di ettolitri), dell'11% per la categoria Igp (11,3 milioni di ettolitri), del 33% per la categoria dei vini senza Ige e del 31% per quelli destinati alla produzione di eaux-de-vie.

SPAGNA

Prime stime indicano
calo del 12%
Schizzano già i prezzi delle uve



Permane incertezza nelle stime di produzione per la campagna in corso in Spagna, per la quale il Mapama non ha ancora comunicato nessun dato preliminare. Secondo alcune fonti del settore, riportate dalla Semana Vitivinícola, quest'anno si potrebbero incantare tra i 38,5 e i 39 milioni di ettolitri, con un calo compreso tra 12% e 13% rispetto al 2016. In Castilla-La Mancha, secondo i dati previsionali diffusi a fine luglio dalle Cooperative agroalimentari, la vendemmia dovrebbe essere

attorno ai 21,5 milioni di ettolitri, in calo del 10% rispetto al 2016. I prezzi delle uve sono intanto già schizzati al rialzo: secondo le quotazioni diffuse dai due principali gruppi privati della regione, Vinartis e Bodegas Felix Solis, gli aumenti sono compresi in una forchetta rispettivamente del 12-17% e del 18-20%. Entrambe le aziende hanno espresso forti preoccupazioni, definendo irreali e incomprensibili tali aumenti, applicati come se il calo produttivo fosse del 30%. Sommando gli incrementi odierni a quelli della scorsa campagna si arriva a un accumulato del

50%, sottolineano le due bodegas, con il rischio concreto di avere vini non competitivi rispetto a cileni e australiani. Dall'altra parte, i vertici delle associazioni agrarie difendono gli aumenti, definendoli "minimi" rispetto alla domanda di uva sul mercato e al calo che in alcune zone della Castilla potrebbe sfiorare il 50%. I prezzi delle uve devono essere sostenuti, concludono i sindacati degli agricoltori - in quanto anche in Francia e Italia si andrà verso aumenti generalizzati data la scarsità di prodotto annunciata.

PORTOGALLO

Previsto aumento del 10%
a 6,6 milioni di ettolitri

Sempre secondo la Semana Vitivinícola, che cita l'Istituto della vite e del vino portoghese, la produzione 2017 nel Paese dovrebbe essere in crescita del 10% rispetto all'anno passato, attorno ai 6,6 milioni di ettolitri. Aumenti generalizzati per tutte le maggiori zone produttive, con picchi del 20% nel Douro e nel Dao, in calo solo Beira. Buone le condizioni fitosanitarie generali.



Io c'ero.



In tutti i momenti belli come questo: io c'ero. Pensateci bene.
Per proteggere e far respirare un vino importante ancora da bere, come già sa l'86% di voi.
E c'ero quando, appena stappato, mi avete odorato per apprezzarne l'aroma.
E dopo, quando mi avete tenuto come ricordo di un brindisi intimamente importante
che meritava di essere conservato.
C'ero, perché i vini migliori sono sempre accompagnati dai tappi di sughero 100% naturali.

Continuate a seguirci su facebook.com/loStoColSughero e ilsughero.org.





IMT:
465 AZIENDE
4 DOCG
E 11 DOC

Con 465 aziende associate per 15 denominazioni di origine, di cui 4 Docg, l'Istituto Marchigiano di Tutela Vini (Imt) rappresenta l'82% dell'export delle Marche e il 45% della superficie vitata regionale (oltre 8 mila ettari tra le province di Ancona, Macerata, Fermo e Pesaro-Urbino).
Dal 1999 supporta tutti i produttori di Verdicchio e garantisce l'autenticità di questo vino bianco nelle sue diverse declinazioni.
Info: www.imtdoc.it

I NUMERI DELLA VITIVINICOLTURA NELLE MARCHE



Aziende vitivinicole **14.190**
Ettari di vigneto **17.000**
Superficie media aziendale **1,23 ha**
Denominazioni di origine **20**
Indicazione geografica protetta **1**

Vigneti ristrutturati anno 2016 **389**
Fatturato complessivo del vino (in mln di euro) **138**
Valore commerciale dell'export (in mln di euro) **47,4**

IL CASO VERDICCHIO

Quando c'è troppa uva va usato il regolatore

di BRUNO DONATI

È la proposta di Alberto Mazzoni, direttore dell'Istituto marchigiano di tutela vini (IMT), per eliminare gli eccessi che in alcuni anni possono verificarsi nella produzione.

Questo però senza danneggiare gli agricoltori imponendo rese più basse ed evitando anche i prezzi stracciati di uve e vino. Vediamo in che cosa consiste questa soluzione

Jesi (An). Incontriamo l'enologo **Alberto Mazzoni** nella modernissima sede dell'Istituto Marchigiano di tutela vini (IMT), di cui è direttore, il Consorzio che dal 1999 promuove nel mondo i vini della regione. A lui fanno quindi capo 465 aziende associate e 15 Denominazioni di origine, tra cui 4 Docg. Cercheremo di toccare i tanti argomenti che affollano la viticoltura e l'enologia della regione, cominciando

dal Verdicchio, la bandiera del vino marchigiano.

Che cosa c'è che va e che non va nel Verdicchio?

Veniamo da annate - 2012, 2013, 2014, 2015 - contrassegnate da una lenta e costante crescita del prezzo medio delle uve e del vino. Nel 2014 il vino andava da 120 a 130 euro l'ettolitro. Questo perché sono state annate di produzione più bassa della media. C'è infatti un unico punto

➔ continua a pagina 13

Alberto Mazzoni, direttore dell'IMT (Istituto marchigiano di tutela vini)



Visita il nostro sito
www.aeb-group.com |



L'evoluzione è nel nostro DNA
INNOTEC entra a far parte del Gruppo AEB.



AEB SPA

Via Vittorio Arici 104 - S. Polo - 25134 Brescia
Tel: +39 030 23071 - Fax: +39 030 2307281
E-mail: info@aeb-group.com

Il Gruppo AEB annuncia l'acquisizione di **Innotech**, azienda che offre soluzioni impiantistiche all'avanguardia nel settore dell'enologia e delle bevande. Grazie a questa operazione, AEB amplierà la propria gamma e svilupperà nuove tecnologie volte a ottimizzare la gestione delle operazioni in cantina.

Batteri enologici selezionati
Lactobacillus plantarum



BREVETTATO

Patent application
EP1631657

ML Prime™

Specifico per il coinoculo nelle
vinificazioni in rosso con pH ≥ 3.4

Altamente efficace per completare la
fermentazione malolattica durante
la fermentazione alcolica
senza rischi di acidità volatile

- Rapida degradazione dell'acido malico
- Resistente ai solfiti
- Metabolismo eterofermentante facoltativo:
non produce acidità volatile da glucosio e fruttosio
- Previene la crescita della microflora indigena



Un mondo di soluzioni naturali per valorizzare i vostri vini / www.lallemandwine.com

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

LALLEMAND

LALLEMAND OENOLOGY

◆ segue da pagina 11

di partenza: siamo in grado di gestire un tetto da 100 a 110 mila ettolitri. Quando abbiamo produzioni che si attestano su questo livello, otteniamo un trend positivo di prezzo e di valorizzazione. Quando invece ci troviamo un'annata abbondante, con un 15-20% in più, e arriviamo a 130 mila ettolitri, ecco che quel surplus manda in tilt il sistema. Poi possiamo ragionare su tutti i dati possibili e aggiornati, per avere sotto gli occhi un quadro completo della situazione Marche, ma dobbiamo per forza partire dalla produzione per capire che cosa succede e come si possono evitare problemi anche molto grossi a tutti i livelli. Come dicevo, avevamo dunque dati positivi e poi è arrivata l'annata 2016, così abbondante che ci ha fatto andare in apnea. Ci bastano infatti 20 mila ettolitri in più e il prezzo da 120 euro crolla a 70.

E quali provvedimenti si possono prendere in questi casi?

Troppo facile, e soprattutto sbagliato, puntare a una riduzione generale delle rese. Se così fosse, dovremmo fronteggiare una rivolta degli agricoltori. La mia soluzione è invece un'altra: quando vediamo che si sta andando verso produzioni importanti, la resa uva-vino deve essere abbassata di quel 10%. In questo modo si tolgono 20 mila ettolitri e si rientra in una situa-

zione di equilibrio. È l'indicazione che ho proposto al sistema.

Mi fa un quadro attuale della situazione Verdicchio?

In questo momento, dei 134 mila quintali di uva prodotta, le prime 16 aziende ne hanno 100 mila. In totale le aziende che imbottigliano Verdicchio sono 108. Questo vuol dire che le altre 92 cantine dispongono insieme di 34 mila quintali. Naturalmente stiamo parlando sia di Verdicchio di Jesi sia di Verdicchio di Matelica, quindi della situazione Verdicchio nel suo complesso.

Cominciamo allora da una notizia molto positiva e che spiega diverse cose. La nostra vera, grande soddisfazione è che su 108 aziende la critica ne premia 70, riconoscendo loro una qualità media particolarmente elevata. Questa la positività di aver fatto crescere tante piccole e medie aziende, alcune delle quali hanno rinunciato a conferire le uve alle cooperative, si sono messe in proprio e hanno dimostrato passione e capacità. D'altro canto, questa frammentazione ha portato a una polverizzazione del mercato. Quindi, nonostante la qualità elevata queste piccole aziende non hanno un'altrettanta attitudine commerciale di aggredire il mercato della ristorazione. Questo anche perché la figura del rappresentante che un tempo bussava porta a porta è un po' scomparsa. Oggi il ristorante compra quello che ipoteticamente la gente chiede e compra

solo quando gli serve. Da parte sua, il rappresentante si limita a vendere il prodotto facile, che è quello che gli chiedono, senza sforzarsi più di tanto per raccontare un nuovo vino da mettere in carta.

Di fatto, le cose stanno così: da una parte abbiamo allevato aziende che sono state capaci di innalzare la propria qualità. Per contro, questa grande qualità, riconosciuta da tutti, non è supportata da un prezzo idoneo sul mercato. Questo è il vero dramma della situazione.

Che cosa si può fare, allora?

Una soluzione è continuare il discorso qualitativo, l'altra è quella di avere la capacità di ripartire informando il grande pubblico con una campagna promozionale fatta con la radio, che trasversalmente raggiunge tutti con un indice d'ascolto oggi difficile da eguagliare. È un mezzo molto utile perché in questo modo posso aiutare tutti i produttori di Verdicchio indipendentemente da quanto producono, facendo sentire unite tutte le aziende del Verdicchio, grandi e piccole, come una squadra compatta. Stiamo cercando di mettere in piedi questa campagna, da fare assolutamente oggi grazie al contributo dello Stato del 60%, altrimenti non la faremo più. Se voglio spendere 100 mila euro, ne chiedo 6 mila alle aziende più grandi e 258 alle più piccole. Posso spalmare equamente il costo su tutte, con un'incidenza di 16 centesimi a ettolitro.

Da noi la frammentazione da un punto di vista qualitativo ci dà un'immagine forte, dove tutti hanno potuto costruire un brand per quanto piccolo, ma non hanno la capacità di proporsi sul mercato. C'è il produttore affermato che sta 250 giorni fuori casa, un altro ne passa 280, altri ancora sono su questi livelli e hanno in mano il mercato del Verdicchio. Ma i piccoli?

Ecco allora la mia ricetta: creare una campagna di comunicazione e rendere consapevoli tutti che vendendo a poco prezzo ci si danneggia da soli. Il vino c'è, la qualità c'è ed è riconosciuta, perché lo deve svendere? Non facciamo allora che il peggior nemico del Verdicchio sia proprio il suo produttore perché non crede nel suo lavoro.

Lo scrivo?

Sì, e mi prenderò un mucchio di insulti... Ragioniamo: 20 mila quintali mandano in tilt il sistema, come abbiamo visto all'inizio. Quest'anno, invece, torniamo in crisi perché di uva ce ne sarà molto meno.

Allora, io non gioco sulla quantità per ettaro. Se togli quintali al povero viticoltore, non ce la fa più, abbandona la vigna. La mia proposta, come ho detto, è diversa. Non abbassiamo la resa per ettaro, ma la resa in vino. Il viticoltore non è toccato. Se produco 150 mila quintali di uva e multiplico per 70% avrò 105 mila ettolitri, che è lo standard. Se invece produco 170 mila quintali e li multiplico per 60, avrò 102 mila ettolitri: gli ho tolto il 10%.

LA FORZA DELLA DO VERDICCHIO È ANCHE NEL RINNOVO DEI SUOI VIGNETI

In provincia di Ancona nel 2010 sono stati reimpiantati 30 ettari di vigneto, nel 2016 sono diventati 143. Nel Verdicchio di Matelica, e quindi in provincia di Macerata, tra alti e bassi, si è arrivati a picchi importanti: dai 10 ettari rinnovati nel 2010 ai 60 ettari nel 2016.



VERDICCHIO, IL PIÙ PREMIATO DEI BIANCHI FERMI

Per il terzo anno consecutivo il Verdicchio si è aggiudicato la qualifica di miglior vino bianco fermo d'Italia secondo le principali guide enologiche del Paese. Così spiega questo successo il direttore dell'Imt, Alberto Mazzoni: ci sono voluti 15 anni di lavoro verso la qualità totale, una forte unione d'intenti tra grandi e piccole aziende, tra enologi e produttori, per raggiungere questi risultati. Risultati che sono frutto di un lavoro di squadra e di un sistema Marche costruito nel tempo, dove ognuno, i grandi come i piccoli, è consapevole dell'obiettivo da raggiungere. Hanno così scommesso sulle peculiarità del vitigno – che va oltre l'immagine del vino beverino che l'aveva reso famoso nel mondo – e valorizzando i suoi punti di forza, a partire dalla sua grande personalità, che è data dal territorio di cui il Verdicchio è la più autentica espressione.

Un meccanismo che in azienda funziona da regolatore automatico. L'anno che a giugno vediamo che l'uva è tanta, si fa un provvedimento che stabilisce: quest'anno il vino Verdicchio sarà il 60%. È un'ipotesi da trattare, naturalmente.

Ma c'è un altro motivo. In tanti anni ho visto che il Verdicchio ha sempre avuto alti e bassi, con annate buone in alternanza con annate cattive. Quando il Verdic-

chio è poco va alle stelle, quando è tanto lo svendiamo. Fra le cause c'è anche la mancanza di regia di un'azienda leader. Oggi i leader ci sono ma sono piccoli. In conclusione, se l'obiettivo è alzare il prezzo medio della bottiglia, che ora non è sufficientemente redditizio, la ricetta è questa: in annate di produzioni elevate usiamo il regolatore che ho illustrato e il mercato ritroverà il suo equilibrio.

Scalpa Studio / Ph. Paolo Marchisio



MACCHINE IMBOTTIGLIATRICI

Qualità



la progettiamo, la costruiamo, la imbottigliamo

Official Event Partner



Munich - Germany
11-15 Sept. 2017



GAI DAL 1946 LINEE DI IMBOTTIGLIAMENTO 1.000-15.000 B/H: fraz. Cappelli 33/b, 12040 Ceresole d'Alba (Cn)
telefono +39 0172 574 416 - fax +39 0172 574 088 - email: gai@gai-it.com - website: www.gai-it.com



**ROSSO CONERO
E MATELICA,
UN SECOLO IN DUE**

Quest'anno festeggiano il mezzo secolo di Doc il Rosso Conero e il Verdicchio di Matelica (vedi servizio a pag. 23), due denominazioni che racchiudono un universo di paesaggio, di sapienze, di sensazioni e di emozioni che definiscono l'identità delle Marche. E poiché cadeva un altro cinquantenario, quello della riapertura alla lirica dello Sferisterio di Macerata, l'Imt ha deciso di rinnovare il sodalizio con il palcoscenico per raccontare una storia di cultura e di identità marchigiane. Perfetta la sintonia tra il tema scelto dal Macerata Opera Festival per il suo cinquantenario e l'essenza di questi due vini marchigiani: l'Oriente. Le vigne del Conero guardano verso il levarsi del sole, così le vigne di Matelica, come del resto gran parte di quel vigneto chiamato Marche.



RED MARINE WINE RILANCIAMO IL CONERO

È entrata nel secondo anno la campagna per rilanciare un vino classico delle Marche, il Rosso del Conero, primo vino rosso Doc della regione, ora in difficoltà. La campagna si chiama Red Marine Wine, si articola fra produttori e ristoratori di quell'angolo incantato che è il Conero, e ha il compito di ringiovanire questo vino che nasce da 350 ettari di uve Montepulciano che forniscono oltre 13 mila ettolitri. Dopo il Verdicchio, ci dice il direttore Alberto Mazzoni, anche il Rosso Conero fa squadra con il territorio in un progetto di promozione che per la prima volta unisce 18 aziende, pari al 90% della denominazione, per ridare il giusto slancio ad un prodotto piacevole da bere, non necessariamente legato all'uso del legno, e che esprime una fetta importante della nostra produzione. L'obiettivo è quello di intraprendere, sulla scia di quanto fatto per il Verdicchio, un percorso condiviso sulla qualità totale e sulla promozione di un brand che si lega a un territorio di forte appeal a livello turistico.



**La regina degli elettrodomestici
ritrova il suo futuro nel vigneto**

Antonio Centocanti è presidente operativo dell'Istituto marchigiano di tutela vini (Imt) e lo è anche di Cantine Belisario, la maggior azienda di Matelica.

È molto attivo nei suoi incarichi.

Sì, sono da 22 anni nel mondo del vino e in effetti mi dedico a tempo pieno all'Imt con il direttore Mazzoni e ovviamente a Belisario.

Belisario è l'azienda leader di Matelica.

È una bella azienda, con un ottimo rapporto con i soci e possiede anche vigneti in proprio. Ma la cosa più importante è che il socio conferisce il vigneto, più che l'uva, e le spiego perché: da qualche anno c'è un progetto qualità per valorizzare il concetto di produzione che nasce in campo, per cui seguiamo il socio molto da vicino con tre agronomi, dipendenti della Cantina. Un progetto che sta dando ottimi frutti, permette di programmare con attenzione l'annata vinicola partendo dal vigneto. In più abbiamo 80 ettari nostri, di proprietà della nostra cantina. Abbiamo messo in campo tecniche nuove, cercando di ottimizzare il lavoro, pur nel rispetto

della tradizione, e aumentare costantemente la qualità. Quello però che più mi piace ricordare è il nostro aiuto al socio. Se ha bisogno di rifare un vigneto, per fare un esempio, interveniamo anche a livello economico. Siamo una cooperativa un po' particolare, insomma, con un forte legame tra socio e azienda.

Quanti sono i soci?

Novanta gli effettivi, per complessivi 300 ettari tutti vicini alla cantina per un milione di bottiglie che forse quest'anno supereremo. Oggi è scomparsa la figura del part time, di chi, mettiamo, lavorava all'Ariston e poi si dedicava ai suoi filari. Con le nuove generazioni l'ettaro di vigneto non esiste più. Insomma, chi ha il vigneto ci vive, e la nostra responsabilità è quindi diventata maggiore. Sono stati anni importanti anche per la riconversione: oggi sono scomparsi Trebbiani e Malvasia, gli sforzi sono diretti al Verdicchio Doc, più remunerativo, e il vigneto è sempre più specializzato.

Del resto godete di un'ottima immagine.

È vero, anche per il servizio, il rapporto con il cliente. Un esempio:

Antonio Centocanti,
presidente di IMT
e delle Cantine Belisario



**DELLA TOFFOLA
GROUP**

Nuovi sistemi di imbottigliamento AVE Technologies: versatili, affidabili, innovativi

Versatilità e affidabilità sono le parole chiave per i nuovi sistemi modulari di imbottigliamento AVE Technologies dotati di valvole di riempimento isobariche elettropneumatiche adatte per vino spumante, frizzante, fermo, birra e CSD. Le valvole sono disponibili anche nella versione a sensore di livello. I cicli di riempimento sono gestiti da un unico pannello di controllo e consentono la pre-evacuazione singola o doppia con correzione del livello nella bottiglia. La campana anulare, con finitura a specchio, è priva di collettori o camere chiuse e adotta invece, per il vuoto e il gas, canali drenanti e ispezionabili. Per il trasferimento bottiglie, le stelle brevettate permettono di evitare il cambio formato. La modularità degli impianti consente anche la sincronizzazione con l'etichettatura per un significativo risparmio di spazio. I sistemi AVE sono concretamente innovativi anche grazie ai basamenti inclinati, ai nuovi pistoni di sollevamento completamente pressurizzati, alle coclee e movimentazione con servomotore.



fino all'ultima goccia

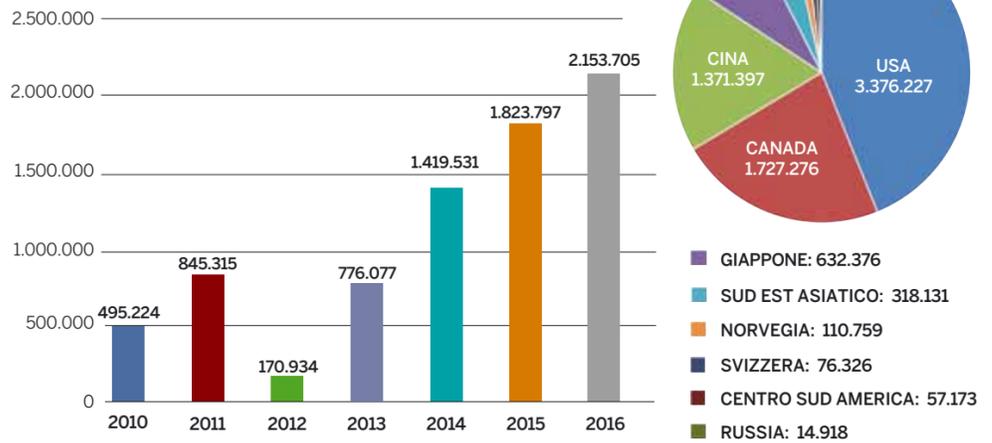


AVE Technologies s.r.l.
Via Della Costituzione, 127 - 30038 Spinea (Venezia)
t. +39 041 5412624 - f. +39 041 5089100
info@ave-technologies.com - www.ave-technologies.com

IMT, 4 MILIONI PER LA PROMOZIONE USA, CANADA, CINA E INDIA

Quest'anno è di oltre 4 milioni di euro – e oltre 20 dal 2010 – il budget di cui dispone l'Istituto marchigiano di tutela vini (IMT) per la promozione del Verdicchio e delle altre denominazioni della regione. I quattro milioni sono la somma dei due di investimenti previsti nell'ambito della misura Ocm Promozione e degli altri due stanziati dal Psr Marche e ripartiti tra azioni promozionali, di informazione e pubblicitarie. Fra i Paesi terzi su cui si concentra l'attività Ocm, gli Usa raccolgono oltre un terzo degli investimenti; budget importanti anche per Canada (19,3%) e Cina (18,3%). A seguire, Giappone (10,5%), Russia (7%), Norvegia e la new entry India. "Il nostro Consorzio - spiega il direttore **Alberto Mazzoni** - è tra i primi ad aver puntato sul valore degli autoctoni con azioni di promozione finanziate per il 40% direttamente dai produttori. Una scommessa sulla nostra identità che oggi rappresenta sempre più un elemento distintivo del brand Marche". La promozione del Verdicchio e delle altre denominazioni dell'Istituto marchigiano di tutela vini riparte quest'anno con un mix di azioni sia verso i mercati di sbocco tradizionali sia sui Paesi emergenti, Cina in particolare. "Il maxi Consorzio - conclude il presidente Imt, **Antonio Centocanti** - è una realtà unica in Italia nel suo genere, che oggi esprime l'82% dell'export delle Marche e il 45% della superficie vitata regionale, con più di 8 mila ettari tra le province di Ancona, Macerata, Pesaro-Urbino, Fermo. Un'area produttiva che fa squadra e che non investe solo in promozione: nell'ultimo biennio sono stati infatti impiegati oltre 13 milioni di euro tra ristrutturazione e riconversione vigneti e tecnologia in cantina".

Totale investimenti Paesi terzi Ocm vino 2010/16:
7.684.582 EURO (50% cofinanziato da UE)



Fonte grafici:
IMT

per le Marche abbiamo autisti nostri, assunti, per cui il rapporto con i clienti è diretto, l'azienda risponde sempre in prima persona. Poi abbiamo costruito una nostra identità: prima esisteva solo il Verdicchio di Jesi, ora le aziende di Matelica sono conosciute per prodotti medio-alti, anche se Belisario supera il 70% della produzione e ha quindi sempre avuto un ruolo fondamentale di traino e di guida. Mi piace poi ricordare che Belisario collabora con tutti, diamo una mano perché sia alta la qualità di tutto il Verdicchio di Matelica, non solo il nostro. Con una battuta diciamo che eravamo una cantina sociale e adesso siamo una cantina che è sociale: se un'azienda vicina, magari nemmeno socia, ha un problema e chiede aiuto, la assistiamo. Dobbiamo anche molto, moltissimo al nostro direttore Roberto Potentini, agronomo ed enologo, l'artefice di vini che si sono fatti conoscere nel mondo, utilizzando tecniche sempre avanzate da quando si è capito che era necessaria una qualità costantemente più alta.

Matelica è una zona "fredda". Il cambio climatico dovrebbe essere un vantaggio...

È una zona di fortissima escursione termica. Si va da 37 a 17 gradi... E adesso si comincia a prendere anche qualche zona esposta a Nord. In ogni caso siamo in montagna, con tutti i rischi che ne conseguono, a cominciare dalle gelate e qualche problema di grandine. E le rese sono naturalmente basse, si fatica ad arrivare a 100 quintali ettaro. Tutto questo si traduce in maggior qualità ma è indispensabile essere anche bravi a vendere il vino per remunerare le uve nel modo giusto. Negli ultimi anni il patrimonio viticolo sta aumentando del 20%, c'è una grande attenzione al settore viticolo.

E da un punto di vista commerciale?

C'è stato un investimento importante, che ha fatto indubbiamente crescere il brand, con due linee: per la Gdo il marchio Poggio alle Rondini, mantenendo Belisario per l'Horeca. Per il mercato italiano abbiamo una commerciale a Bologna, Rinaldi Wine, con altre 12 aziende. Avevamo capito che eravamo bravi a fare i vigneti e il vino, un pochino meno nel vendere...

L'export?

Il 20%. Non è molto, lo so. Facciamo un po' di fatica ma c'è il fatto che il prodotto lo vendiamo bene comunque, e restiamo spesso senza. E capita anche il problema di un export a prezzi bassi, che vogliamo assolutamente evitare. In ogni caso non abbiamo nemmeno una grandissima organizzazione. Comunque, i nostri Paesi sono Germania, UK e Belgio in Europa, e poi Usa e Giappone.

Quante etichette di Verdicchio ha Belisario?

Cinque. Come azienda facciamo anche gli imbottigliatori: gruppi fuori regione ci hanno individuato come referente Marche e ci chiedono vini marchigiani, Pecorino, Passerina, Rosso Conero, Lacrima di Morro d'Alba. Imbottigliamo per loro 1.500 quintali solo di Pecorino e Passerina. È una situazione prettamente commerciale, ma è importante che quello che imbottigliamo col marchio Belisario sia sempre di ottima qualità, non c'è il minimo dubbio. E poi gestiamo le enoteche. Le enoteche sono una nostra particolarità: disponiamo di 4 enoteche con 800 etichette, affidate a professionisti. Purtroppo con il terremoto quella di Visso è stata chiusa e la stiamo riaprendo a Civitanova.

Come funzionano?

La politica è quella giusta: dal vino di tutti i giorni alla bottiglia da 300 euro, con bottiglie di tutto il mondo. Spesso riceviamo riconoscimenti anche per le nostre enoteche. Per noi è un fatto di cultura del vino. Se uno vuole un bel Moscato o un ottimo Chianti, non vediamo il motivo di non darglielo. Offriamo veramente tanta qualità, qui trova anche Sassicaia e Gaja, e mettiamo insieme specialità marchigiane di ottimo livello, dal ciauscolo alla pasta di Campofilone.

Forniamo un servizio, con ricarichi giusti al punto che spesso anche il ristorante acquista da noi. Non è un discorso di business, è un servizio che vogliamo offrire al vino, a tutto il vino. E funziona molto bene, ci dà tante soddisfazioni.

La Doc Matelica quest'anno ha compiuto 50 anni (vedi servizio a pag. 23, ndr).

Per noi è un momento importante: sia perché Matelica è stata la prima Doc nelle Marche sia perché il vino è arrivato a questo livello, con risultati che ci permettono di guardare al futuro con serenità. Il cambio generazionale, un modo più attento di fare viticoltura, sono tutte cose che ci fanno sentire più tranquilli per i prossimi anni. Quella che era zona dell'industria dell'elettrodomestico, di cui è rimasto poco, è ritornata ora alla viticoltura, oggi un presidio importante.

Eravamo partiti con tanti problemi, ma oggi festeggiamo un anniversario veramente fondamentale, con investimenti ed entusiasmo. Quando sono entrato in Belisario, nemmeno la cantina era nostra, era della Regione Marche...

SafEno™
SafEno™ HD S62 (nuovo)
SafEno™ HD S135 (nuovo)
SafEno™ SC 22 SafEno™ STG S101
SafEno™ CK S102 SafEno™ NDA 21
SafEno™ BC S103

Innovativo ed efficiente derivato di lievito, nutriente per la fermentazione in forma liquida.

ViniLiquid

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

easy 2 use

Spring'Finer

Un agente chiarificante, estratto proteico da lievito, allergen free.

Fermentis
LESAFFRE FOR BEVERAGES

La nostra innovativa gamma di lieviti e derivati di lievito 'easy 2 use' è stata creata per facilitare e migliorare il tuo processo di fermentazione. Queste nuove soluzioni biotecnologiche velocizzano il lavoro in cantina, migliorando i risultati qualitativi. Meno tempo, migliore qualità. *Fermentis, the obvious choice for beverage fermentation.*



Distributore esclusivo per l'Italia

hts-enologia.com or info@hts-enologia.com



**Dal programma
Viridem, IlsaC-on, Ilsagrader.
Più resa, più qualità.**

VIRIDEM®

estratti vegetali per uso agricolo

**Prodotti ad azione specifica ILSA.
Aiutano le tue piante a fare
bene il loro lavoro.**

ILSAC-ON e ILSAGRADER sono due biostimolanti specifici per l'aumento della resa e della qualità del vigneto. La combinazione di questi due biostimolanti consente di stimolare positivamente il metabolismo della vite in tutte le fasi fenologiche.

ILSAC-ON, a partire dalla fioritura, migliora lo sviluppo del rachide, la fotosintesi, l'allegagione e quindi la resa, la conformazione dei grappoli e aumenta la tolleranza a stress.

ILSAGRADER, a partire dalle prime fasi di maturazione, aumenta la consistenza degli acini e l'accumulo di zuccheri, senza incidere sul pH finale e incrementando la qualità e il valore della produzione finale.

ILSAC-ON e ILSAGRADER fanno parte del programma Viridem, l'innovativa generazione di prodotti di matrice vegetale, efficaci e sostenibili, sviluppati da ILSA.

Buon lavoro alle tue piante. E a te.



www.ilsagroup.com

ILSA
The green evolution



AZIENDE MEDIE E PICCOLE I TANTI STILI DELLA REGIONE

Servizio a cura di BRUNO DONATI

UMANI RONCHI

È nata una nuova generazione di prodotti più che di produttori

La Umani Ronchi, con oltre 200 ettari di vigneto nelle migliori posizioni delle Marche e altri in Abruzzo, si è creata nel tempo il giusto riconoscimento di azienda di riferimento dei vini marchigiani, bianchi e rossi. Cominciamo allora le nostre interviste con il contitolare **Michele Bernetti**.

Da produttore in prima linea, qual è lo stato di salute delle Marche del vino?

La percezione generale delle Marche è abbastanza positiva. Pur non essendo molto conosciuta, la regione è identificata come alternativa rispetto alle solite, classiche destinazioni, molto integra dal punto di vista naturale e non toccata da un turismo mordi e fuggi. Appare quindi molto vera e il vino riflette questa situazione. Nel bene e nel male il Verdicchio è percepito come vino storico, uno dei classici italiani, e si sta facendo strada una nuova generazione di prodotto, più che di produttori.

Recentemente mi è capitato anche in Brasile, per dire, di trovare persone che non solo conoscono il Verdicchio, ma sanno anche che può durare a lungo e non è più legato solo all'anfora a buon mercato. Anche negli Stati Uniti ho sentito questa positività.

E qui faccio una piccola digressione. Come famiglia ci siamo lanciati anche nel turismo per una proprietà di cui abbiamo il 90% nel centro di Ancona, il classico hotel della città: il Palace, di fronte al porto.

Aveva bisogno di un rinnovo totale, l'abbiamo preso in gestione diretta dopo anni in cui era in affitto, ci lavora mia moglie Monica, stiamo lanciando il wine bar e un progetto più complesso legato anche alla cantina: tutto questo perché vedo un turismo diverso, interessato a pacchetti particolari. Praticamente un viaggio d'alto profilo nelle Marche.

D'altra parte, invece, una richiesta specifica di vino delle Marche non c'è, come del resto succede anche in altre regioni, anche se ci sono dei brand che riescono a crearsi un po' di spazio. E poi c'è il problema di un prezzo medio che fa fatica a salire, ed è invece in fondo l'elemento che fa crescere le aziende.

Ma c'è bisogno di un rilancio del Verdicchio o tutto sommato va bene così?

Dico la verità, il problema del bassissimo prezzo non c'entra più di tanto. È comunque vero che al supermercato si trovano prezzi che non dovrebbero esi-

stere neanche nelle promozioni. Noi non compriamo più, siamo autonomi con i nostri 110 ettari a Verdicchio, 50 bio e gli altri 60 che lo saranno entro il prossimo anno. Non avremmo fatto questa operazione se non avessimo avuto la certezza del nostro mercato di sbocco, che oggi siamo riusciti a trovare ed è proprio quello del Verdicchio.

Anche perché i rossi...

I rossi soffrono un po', è vero. Il Piceno va bene soprattutto per il prezzo, il Conero è in difficoltà, salvo casi aziendali, poi vini come il Lacrima di Morro d'Alba sono nicchie. L'unico prodotto che ci ha richiesto l'importatore di Oakland, California, per fare un esempio, è il Verdicchio. Siamo articolati in cru, selezioni ecc., abbiamo abbandonato la Gdo nel mondo anche perché non riusciamo più a star dietro alle loro richieste.

Tuttavia un eccesso di produzione, o diciamo uno squilibrio tra domanda e offerta, esiste. Non si giustificerebbe una parte imbottigliata fuori zona, ma è comunque un polmone perché i produttori locali non sarebbero in grado di collocare questa produzione. Lo squilibrio è dovuto a una scarsa domanda, sicuramente, e a un eccesso di prodotto. Ma come si fa a giustificare una riduzione delle rese a un agricoltore che già ha una remunerazione bassa e gli dici: fai venti quintali in meno, ma il tuo guadagno resta lo stesso perché il prezzo non sale immediatamente? È fondamentale remunerare l'agricoltore in maniera corretta perché ha in mano il territorio, non siamo certo noi con 100 ettari. Sono i 1.800 ettari di Verdicchio che devono far vivere chi li coltiva e il grosso di questi ettari è in mano a piccoli-medi produttori. E poi, se li paghi 50 euro il quintale d'uva, sicuramente alla prossima generazione non ci sarà più nessuno a piantar la vigna. Perderemmo il valore dei vigneti, che è fondamentale.

Credo che la strada buona sia in uno sforzo della comunicazione. Magari trovando nel contempo formule che riescano a ridurre il gap tra produzione e domanda.

Fra l'altro anche quello che costa poco è buono lo stesso.

Buona parte dei vigneti sono stati rinnovati, per cui producono abbastanza bene, la tecnologia consente di fare un prodotto accettabile, il vitigno è interessante... Perché allora non tira come dovrebbe sul mercato quando gli esperti e gli appassionati premiano il Verdicchio?

Il fatto è che il grosso del mercato preferisce vini facili e ha difficoltà col Verdicchio perché non è particolarmente aromatico, non è come un Sauvignon o uno Chardonnay, è un classico vitigno mediterraneo, molto minerale, asciutto. Non si vende con facilità, insomma. Sono d'accordo quando si dice che è più da ristorazione, che è più da pasto che da sbicchierare.

C'è anche il fatto che ha il nome più lungo d'Italia, Verdicchio dei Castelli di Jesi Classico Superiore, all'estero non è facile pronunciare Verdicchio, e il vino stesso è un po' rigido, austero. Ma ha avuto successo quando si facevano vini facili - anni Settanta e Ottanta - leggeri, di basso grado, semplici. Rispecchiavano il Verdicchio? Probabilmente no. Vini da pesce, da stabilimento balneare...

E poi il Verdicchio, in quanto a superficie, è vino da nicchia. Infine c'è stata da noi l'assenza di aziende importanti. È mancata, fino al suo recente ritorno, l'azienda leader Fazi Battaglia - e tifiemo tutti sinceramente per Pedron! - e il resto sono aziende medie. La nostra Umani Ronchi ha fatto una crescita diversificata, 210 di vigna fra Verdicchio, Rosso Conero, investimenti in Abruzzo... Più un discorso della fascia adriatica.

Ma vini come Passerina e Pecorino non stanno rosicchiando spazio al Verdicchio?

Li facciamo anche noi, prima o poi te li chiedono. Per la Passerina vedo più un discorso regionale, come a suo tempo era il Bianchetto del Metauro, 12°, vino facile come dicevo prima del Verdicchio, che poi è diventato grande e si è complicato un po' la vita, anche se la strada della qualificazione passa da lì. Forse non siamo ancora riusciti a fare quel salto che, oltre alla crescita qualitativa, dia una valorizzazione percepita da un consumatore disposto a un prezzo più alto. È più un fatto aziendale, Bucci, il nostro Casal di Serra, Podium di Garofoli... Al ristorante è già difficile trovare un Verdicchio, due è un miracolo.



Michele Bernetti, contitolare di Umani Ronchi con sede a Osimo (An)

I suoi mercati principali per il Verdicchio?

Il primo è l'Italia, come singolo mercato, anche se l'export vale il 70%. Poi abbiamo avuto un grandissimo successo sempre con il Verdicchio in Svezia, con prodotto medio-alto, non base: da Casal di Serra in su, e facciamo numeri interessanti. Il Giappone è pure un bel mercato, molto attento alle denominazioni, alle nicchie, alle piccole cose, e il Verdicchio è percepito bene. Poi Svizzera e Germania, un po' negli Stati Uniti.

MASSIMA TECNOLOGIA, MASSIMI RISULTATI

SCEGLI LA VERSIONE DI CHE MEGLIO
SI ADATTA AL TUO VINO

| | | |
|---|---|---|
| <p>[COMPA]</p> <p>2 OPZIONI DI OTR (PERMEABILITÀ) GARANTITI OGNI SINGOLO TAPPO</p> <p>MINIMO 75% DI SUGHERO TAPPO DI SUGHERO NATURALE CERTIFICATO</p> | <p>[CWINE]</p> <p>3 OPZIONI DI OTR (PERMEABILITÀ) GARANTITI OGNI SINGOLO TAPPO</p> <p>TRATTAMENTO TD3 SISTEMA DI ELIMINAZIONE MEDIANTE IL VUOTO DEL TCA E DEGLI ALTRI 150 COMPOSTI FENOLICI</p> | <p>TCA RILASCIABILE <0,3 ng/L GARANZIA INDIVIDUALE PER OGNI SINGOLO TAPPO</p> |
|---|---|---|

SOSTENIBILE ED EFFICIENTE
WWW.COMPA-WINE.COM



FAZI BATTAGLIA

Un rilancio in grande stile con San Michele all'Adige

Emilio Pedron, enologo, presidente e amministratore delegato di Bertani Domains a Grezzana (Vr), ha recentemente inserito in portafoglio la storica Fazi Battaglia che sta rilanciando



Grezzana (Vr). La storica Fazi Battaglia, icona del Verdicchio, è stata recentemente acquisita con i suoi vigneti dalla Bertani Domains, entrando così accanto a Bertani, Puiatti, Val di Suga, Trerose, San Leonino.

Ne parliamo nella sede Bertani, fondata nel 1857 a Grezzana in Valpantena e mantenuta premurosamente intatta come 160 anni fa, con il presidente e amministratore delegato **Emilio Pedron** in un'intervista che - e non poteva essere diversamente - individua priorità e urgenze perché il Verdicchio torni presto a ricoprire il posto che gli appartiene fra i migliori bianchi italiani.

Che immagine le suscita la regione Marche? Le Marche mi appaiono con il loro bellissimo paesaggio collinare, con un'agricoltura e una viticoltura di qualità, interamente di collina, motivo per cui non sono mai altamente produttive e sempre di pregio. Venendo alla viticoltura, secondo me il Verdicchio è uno dei vitigni autoctoni più interessanti e promettenti. Se guardiamo il numero dei Tre Bicchieri concessi al Verdicchio, emerge che è il bianco più premiato, o fra i più premiati. Ci sono insomma tutte le premesse perché sia possibile un grande rilancio del Verdicchio nel suo splendido territorio.

E voi state facendo la vostra parte. C'era questa azienda da tempo in difficoltà, Fazi Battaglia, con il suo marchio legato già dal dopoguerra all'epopea italiana del vino, uno dei miti che hanno fatto conoscere il nostro Paese nel mondo. Ci è dunque sembrata un'occasione da non perdere.

Sembra di sentire un "ma" sospeso...

Ci siamo accorti che le cose sono ben diverse. Cominciamo dal terreno, che purtroppo vale poco in termini economici, l'uva che a sua volta vale meno di quanto costi produrla, il vino sfuso venduto a meno del costo di produzione, la gran parte delle bottiglie che sono cedute in Italia e fuori a un prezzo impossibile per fare impresa. Ci sono lodevoli eccezioni, è evidente, ma se parliamo del grosso del Verdicchio ci accorgiamo che soffre di un'insita non sostenibile economicità.

Questo è il panorama. C'è anche un altro aspetto, non legato al vino: la regione è una grande produttrice a livello italiano di grano di qualità, e l'anno scorso è precipitato il suo prezzo di vendita. È quindi diventata insostenibile anche l'agricoltura non vinicola.

C'è davvero da chiederci che cosa non va, che cosa dobbiamo fare. Da un certo punto di vista noi come Fazi Battaglia possiamo ritenerci fortunati, come pure qualcun altro che vanta un marchio solido. Forse si tratta di valorizzarlo in maniera non legata esclusivamente al Verdicchio. È un'ipotesi da valutare.

Francamento si vede poco Verdicchio al ristorante. Magari offrono Passerina o Pecorino. Al bar non c'è proprio, sempre escludendo le Marche.

Oggi è così. Dal ristorante è passato al supermercato, per di più a prezzi molto bassi. Questo ha rovinato molto. Fra l'altro mi sembra che chi ha in-



mano i volumi del Verdicchio lavori bene a livello qualitativo ma poi lo collochi a prezzi inaccettabili. Un controsenso, anzi una vera iattura. Il prodotto si valorizza anche con il prezzo, non ci si limita a fare un buon vino. Altrimenti le altre aziende restano impegnate in un'assurda corsa a ostacoli. Ecco allora che al ristorante entra a fatica, quando dovrebbe essere il suo approdo naturale.

Quando è cominciato, o più esattamente ricominciato, il vostro rapporto con il Verdicchio?

La storia è nota. Nel 1949 Francesco Angelini aveva acquisito dai suoi primi proprietari la Fazi Battaglia, poi gestita dal ramo familiare Sparaco-Giannotti e ora nuovamente dalla famiglia Angelini attraverso la Bertani Domains. Siamo andati nelle Marche nel 2014, abbiamo preso questa azienda pensando al rilancio di Fazi Battaglia col Verdicchio, con il quale si è sempre identificata. Ora ne proponiamo quattro tipologie, di cui una per la grande distribuzione, con la classica Anfora Titulus progettata nel 1953 dall'architetto Antonio Maiocchi.

Questo singolare ritorno a casa è stato voluto dalla famiglia Angelini o la scelta è stata sua? Stranamente mia. Mi hanno solo chiesto di pro-

l'integrazione tecnologica è nel nostro dna

Dentro a una bottiglia di vino c'è un mondo fatto di tecnologia. Un universo complesso, che richiede un approccio integrato. Da 50 anni il gruppo Della Toffola offre soluzioni innovative per la gestione di tutta la filiera produttiva enologica: dal ricevimento dell'uva alla pressatura, dalla vinificazione all'imbottigliamento. Scegliere il gruppo Della Toffola vuol dire scegliere l'affidabilità, l'esperienza e la competenza di un gruppo fortemente integrato, composto da dieci aziende produttive e sei filiali commerciali e di assistenza internazionali che hanno la tecnologia nel loro dna. Scegliere il gruppo Della Toffola vuol dire scegliere una soluzione personalizzata chiavi in mano, studiata appositamente per le esigenze della tua cantina. Tu metti la passione, il gruppo Della Toffola ci mette la tecnologia.

DELLA TOFFOLA GROUP

www.dellatoffola.it

DELLA TOFFOLA

omb

Zitalia

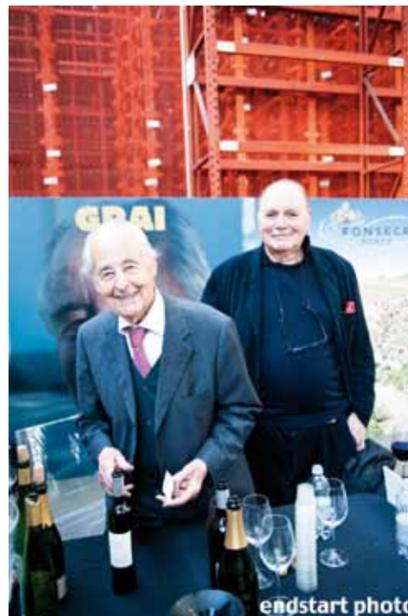
SIRIO ALIBERT

GIMAR

DELLA TOFFOLA DTINOX

DELLA TOFFOLA SEPARTECH

Priazo FOOD TECHNOLOGIES



BUCCI

Quell'azienda di 31 ettari sempre al top nel mondo

cedere se fossi veramente convinto che si trattasse di un'azienda sinergica e complementare a Bertani. Ci ho creduto come marchio storico, come a suo tempo era avvenuto per Bertani. Penso che i vini Fazi Battaglia e Bertani sono stati distribuiti negli Stati Uniti dallo stesso importatore per 32 anni. È stato facile ravvisare coerenza con la nostra filosofia produttiva e complementarietà: la vocazione del territorio, le caratteristiche autentiche e identitarie anche di questo vitigno. Da settant'anni Fazi Battaglia evoca qualità e stile italiano. La differenza è che mentre Verona si è trovata in una situazione positiva esplosiva, le Marche sono in un contesto che sta regredendo, e qui dobbiamo intervenire.

Qualche dettaglio sull'acquisto di un'azienda così particolare?

Abbiamo comprato da un concordato con vari passi successivi: il marchio, 90 ettari di vigneto, poi altri 40 ettari e ora stiamo acquistando lo stabilimento in cui al momento ci troviamo in affitto. L'investimento complessivo, che riguarda anche il rifacimento dei vigneti e l'ammmodernamento della cantina, sarà di 20 milioni di euro. Abbiamo anche rilevato la distribuzione per tutto il mondo. Era stata affidata a Campari, che vendeva a € 2,99 a bottiglia, il prezzo di due terzi delle Anfore Titulus di Verdicchio collocate in Italia.

La prima cosa che abbiamo fatto è stato riportare il prezzo a € 5,99, e nelle promozioni a 4,99. Tutto questo in un anno, perdendo solo il 20% dei volumi, che per noi è stato un successo, la dimostrazione di un marchio che va bene. Resta comunque ancora difficile andare all'estero con dignità, come pure ritornare nella ristorazione. Più difficile del previsto. Ma, come dicevo, la cosa più faticosa di tutte è che combattiamo quotidianamente in una terra di grande pregio e di poco valore. Bisogna ripartire da qui, coagulare l'orgoglio delle aziende e ricominciare insieme, magari creando le "Famiglie del Verdicchio" sulla falsariga di quelle dell'Amarone... Vedere almeno quante ci stanno e quante no.

Dove vendete in particolare?

Noi tendiamo a una distribuzione nazionale, ma al momento i risultati premiano in particolare Marche e Lazio. Non è comunque facile e i grossisti ci chiedono spesso l'Anfora Titulus, che riserviamo alla Gdo e nonostante ci siano prodotti dedicati.

Una curiosità: in Bertani Domains c'era già il Verdicchio Collepaglia di Jesi...

Le spiego. C'era prima dell'operazione Fazi Battaglia e, come proprietà, c'è ancora: 950 ettari a grano e girasole e 50 a Verdicchio che confluiva nel marchio Collepaglia, smesso con l'acquisto di Fazi Battaglia.

Quali stili di Verdicchio ha scelto per l'Horeca?

Le Moie per la piacevolezza del Verdicchio con il suo stile fresco e marino; Massaccio, che proviene dalle zone più alte esposte a Sud, è un vino ricco e morbido anche per una breve surmaturazione delle uve; San Sisto, con esposizione Nord, è un vino straordinariamente longevo e molto

ricco. Fra l'altro Massaccio ha ottenuto 95 punti e la Decanter Gold Medal; San Sisto medaglia d'argento sempre per Decanter, Tre Bicchieri per l'annata 2014 e molti altri riconoscimenti a riprova del valore della nostra attività. Conserviamo ancora bottiglie di San Sisto di 25 anni, a novembre si è tenuta una verticale a Jesi e ricordo in particolare il '93, assolutamente eccezionale. Abbiamo incaricato l'Istituto di San Michele all'Adige di trovare i perché di queste sfumature di profumi e di aromi... Stanno lavorando soprattutto sulla ricerca degli aromi del Verdicchio, variabili a seconda di come si coltiva il vigneto. Una variabilità così estesa che, come sostiene Fulvio Mattivi, docente e ricercatore, è difficile trovare in un vitigno.

Siamo all'inizio ma sono emerse cose strepitose. Voglio dire: ancora una volta tutto questo contrasta con una politica commerciale che sa di svendita. E quando ci si deve confrontare con prezzi del genere tutto diventa difficile. La nostra buona volontà cozza però contro una situazione di disagio economico. Credo perfino che se il grano costasse di più, qualcuno sacrificerebbe il suo vigneto. Dobbiamo assolutamente restituire al Verdicchio quel consenso pubblico che tra l'altro gli è ampiamente riconosciuto quotidianamente dalla critica internazionale e riportarlo al ristorante.

Quanti dipendenti ha Bertani Domains?

Sui 130, di cui 70 nelle nostre sei cantine e il resto negli oltre 500 ettari di proprietà. Ogni azienda ha il suo responsabile. Vendiamo solo quello che produciamo tranne Bertani che compra le uve di Lugana, Bardolino, Custoza delle quali non ha vigneti.

Un piccolo Giv?

Concettualmente sì. È molto più piccolo e molto diverso ma pronto a una crescita interna importante e ad aggregare altre aziende, grazie anche al fatto che la struttura c'è e funziona bene, e questo evita altri costi.

Nei prossimi 2-3 anni ci dedicheremo dunque alla crescita per arrivare a 30 milioni di fatturato, e poi se capita qualcosa d'interessante lo aggiungeremo.

L'export?

Siamo presenti in 44 Paesi, ma è meno del 65%. Lo definirei poco ma virtuoso perché abbiamo puntato molto all'Italia con una bellissima organizzazione: siamo già a +18% nei primi sei mesi dell'anno.

Non è casuale, secondo me è anzi prioritario essere presenti nel proprio Paese, anche se sono d'accordo che il futuro è nell'export. Non vedo però un estero senza una forte presenza in Italia. Noi per prima cosa siamo produttori, abbiamo i nostri vigneti frutto di investimenti importanti, a cominciare dai 60 ettari di Brunello e dai 70 di Amarone. Anche il rilancio del Verdicchio sta quindi avvenendo in coerenza perfetta con lo stile Bertani Domains, e cioè partendo dalla vigna, dal rispetto più rigoroso della vocazione del terroir e delle caratteristiche più autentiche di questo straordinario vitigno.

L'enologo Giorgio Grai, in primo piano, e a destra Ampelio Bucci, titolare dell'omonima azienda di Ostra Vetere (An), nel corso di una fiera.

Foto Gianpaolo Finizio - endstart photo

Ampelio Bucci è uno dei nomi più particolari del Verdicchio, nonostante il numero delle sue bottiglie di poco superiore alle 100 mila. Appassionato vignaiolo - i suoi 31 ettari sono a biologico certificato - ha trovato la sua spalla nell'enologo Giorgio Grai, che lo segue da sempre nonostante l'età e qualche acciaccio, e che assembla da maestro i vini delle sue sei vigne. Quando non è nella sua azienda agricola di Ostra Vetere, nell'Anconetano, è a Milano, dove fra l'altro fino a due anni fa è stato docente allo Iulm e direttore emerito in master in management del Made in Italy e ha formato generazioni di professionisti. Quello che si definisce un personaggio, insomma.

Lei vende bene il Verdicchio nei ristoranti italiani ed esteri.

Qual è il suo segreto?

Ma fa una domanda che mi pongo spesso. Probabilmente gioco un ruolo a parte, che mi sono ritagliato da sempre. Le posso girare un mio dubbio: in etichetta scrivo o non scrivo Verdicchio? Sul Villa Bucci, l'ammiraglia, l'ho scritto dietro... Qui c'è la doppia anima del Verdicchio, dove la differenza la fa il brand contro prodotti a prezzi bassissimi in Italia e nei mercati tradizionali come la Germania.

Qual è la prima cosa per un rilancio del Verdicchio nell'Horeca?

Abbassare le rese del prodotto base, anche se dicono che c'è il Superiore, ma per la gente Classico e Superiore sono finezze alle quali non bada. Sarebbe invece un primo vantaggio che eliminerebbe la parte più bassa del prodotto e con esso anche il prezzo rasoterra. Poi c'è un'immagine negativa del Verdicchio, che è l'anfora. Attenzione, non mi riferisco all'originale di Fazi Battaglia, e qui non c'è niente da dire, ma alle tante imitazioni. Che si sono ridotte nel tempo ma esistono ancora.

In ogni caso la critica premia il Verdicchio...

Sostengo che i ristoranti ne dovrebbero avere almeno due o tre. È un prodotto buono ma senza immagine, che oggi conta ed è importante. Io vendo in 30 Paesi, magari poco ma ci sono. In Germania, dove va molto Verdicchio, ho difficoltà e mi domando come si faccia a vendere a quei prezzi. Vendo con più facilità a Parigi, dove proprio non hanno bisogno del mio vino...

Lei è presente nei ristoranti top. In un certo senso non conosce questi problemi...

Invece sì, proprio perché sono solo. Avrei da guadagnare se ci fosse uno sviluppo positivo e mi trovassi in compagnia di colleghi produttori in certi locali di qualità. Escono Verdicchi molto buoni da almeno vent'anni, speriamo che si sblocchi questa situazione.



IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
ERNESTO ABBONA

DIRETTORE RESPONSABILE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO: Bruno Donati, Maurizio Taglioni

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
LAURA LONGONI, redazione@corrierevinicolo.com

PROMOZIONE & SVILUPPO
BRUNA ZACCAGNINI, tel. 02 72 22 28 41
b.zaccagnini@uiv.it - corrierevinicolo@uiv.it
Grafica pubblicitaria: tel. 02 72 22 28 57
grafica.editoria01@uiv.it

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

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana



Esperti in: **LIEVITI SELEZIONI ENOLOGICHE**

FLOWER FRUIT

WR AROM

BAYANUS OPTIMUM

Esperti in: **BIONUTRITIVI**

ENOLYS PLUS - autolisato -

BICEL - membrane cellulari pure -

BICOMPLEX ACTIVE - >organico <minerale -

BIVITAZIM - >minerale <organico -

VITAZIM - minerale con vitamina B1 -

trerechimica s.p.a. **enosinergie**

Via Emilia Levante, 400/M - Castel Bolognese (Ra) Italy - Tel. 0546.55783 • trerechimica@gmail.com • www.trerechimica.com



Produrre vini di alta qualità con minori costi, rispettando l'ambiente ed il benessere dell'uomo, oggi è possibile!

www.vivairauscedo.com

STUDIOFABBRO.COM 09-2017

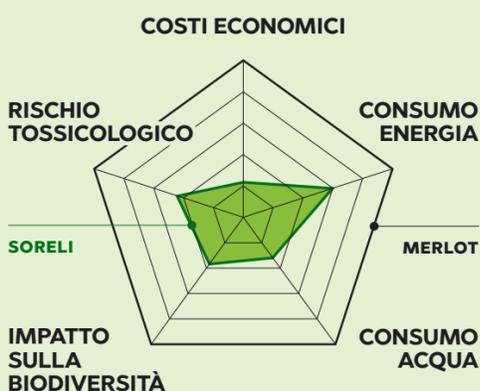
SORELI*: più benessere e più sostenibilità con meno costi

In base ai dati raccolti su due siti di coltivazione si è valutata la sostenibilità ambientale di varietà resistenti rispetto ad una varietà di riferimento (**MERLOT** per il Nord Italia e **MONTEPULCIANO** per il Centro-Sud), quantificandone l'impatto sul benessere dell'uomo, sull'ambiente e sulla gestione economica rispetto all'utilizzo di varietà convenzionali.

L'UTILIZZO DI **SORELI*** GARANTISCE:

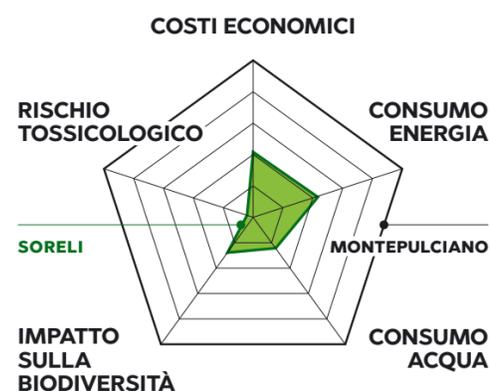
*Varietà brevettata

NORD



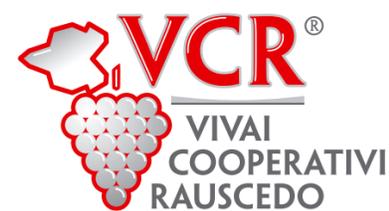
| | |
|----------------------------------|-------------|
| COSTI ECONOMICI | -78% |
| CONSUMO ENERGIA | -40% |
| CONSUMO ACQUA | -60% |
| IMPATTO SULLA BIODIVERSITÀ | -63% |
| RISCHIO TOSSICOLOGICO | -56% |

CENTRO-SUD



| | |
|----------------------------------|-------------|
| COSTI ECONOMICI | -58% |
| CONSUMO ENERGIA | -57% |
| CONSUMO ACQUA | -75% |
| IMPATTO SULLA BIODIVERSITÀ | -72% |
| RISCHIO TOSSICOLOGICO | -96% |

Dati raccolti ed elaborati da VCR e Horta Srl – Progetto europeo "Innovine" (GA n° 311775)



L'innovazione in viticoltura



Stefano Antonucci, titolare dell'azienda agricola Santa Barbara in comune di Barbara (An)

SANTA BARBARA

Verdicchio: un vino che va ancora "spiegato"

Azienda giovane, molto dinamica, con i suoi 45 ettari di vigneto tra i 25 e i 40 anni d'età, vende bene nell'Horeca, esporta il 52% delle sue 900 mila bottiglie e fa incetta di riconoscimenti da parte della critica: è Santa Barbara, in comune di Barbara, provincia di Ancona. Merito di **Stefano Antonucci**, il titolare, non nato certo nel mondo del vino: era bancario, ha passato 18 anni in un istituto di credito ("mi sono licenziato nel '94"), con papà fornaio e mamma insegnante. Ma si vede che la strada giusta era proprio quella che ha imboccato.

Le riconoscono tanti meriti: vini buoni e tanta capacità nel venderli.

Penso anch'io che facciamo un buon prodotto, magari un po' moderno rispetto alla tradizione. Il Verdicchio è un grande vino e mi dà emozioni soprattutto sentendolo nelle annate vecchie, ben tenute. Ora nelle Marche anche vini come Passerina e Pecorino stanno andando molto bene. Vede, una volta venivano giù a camionate vini dall'Alto Adige e dal Friuli, adesso trova in carta un vino dell'Alto Adige e di altre regioni, non sono scomparsi ma si sono fatte

vo tutti pesantissimi e carichi di solforosa fin quando ne ho trovato uno che mi è piaciuto davvero. Ho domandato al contadino da quanto tempo avesse quella botte e ha risposto che era in cantina da poco, gliel'aveva fatta il bottaio, come usava allora. Insomma, era nuova e quel Verdicchio mi entusiasmava. Allora le vinificazioni non erano ben fatte come adesso, e quando è arrivata la buona tecnologia il Verdicchio è immediatamente diventato buono.

Quando mi sono messo a fare il Verdicchio Le Vaglie, inizialmente ho scelto metà botte e metà acciaio, poi ho abbandonato il legno perché ne vendiamo 300 mila bottiglie e non avevo più lo spazio in cantina.

Ma come fa a vendere così bene nei ristoranti?

Mi trova in carta da Vittorio, tre Stelle, nella Bergamasca, e nella Terrazza del Gallia, a Milano, dove i fratelli Cerea sono consulenti, lo servono anche a bicchiere. Allora le spiego. Io cerco di fare pubbliche relazioni, che non vuol dire che vado al ristorante e regalo il vino, perché oggi lo devi far conoscere, il vino. L'unico problema è quello: la persona deve spendere due parole, mentre con un vino del Collio non c'è bisogno.

sono stato bravo e fortunato nel creare una proposta. In Germania, ad esempio, vendiamo per un milione di euro, pagamento anticipato.

La mia azienda è giovane, così con il Verdicchio siamo arrivati tardi. Come fai a battere la concorrenza quando gli altri hanno occupato gli spazi? Non importa, devi entrare lo stesso, farti conoscere, farti capire.

Ci deve essere passione, ogni volta bisogna spiegare dove sono le Marche. Poi vedi che l'importatore di Hong Kong ti fa due ordini, che non è facile come a Senigallia dove ogni giorno mandiamo un paio di camion. Ho trovato l'importatore a Rio de Janeiro, a Miami siamo presenti in tanti ristoranti italiani di fama: andavo a cena a Le Sirenuse del Four Seasons, dove lo chef è italiano, mi mettevo a parlare di vino, arrivava subito la bottiglia dall'importatore. Sente il vino, gli piace, affare fatto.

Devi proporti, insomma, non puoi aspettare che ti telefonino a casa, devi trovare l'interlocutore, farlo innamorare del tuo vino, fargli trovare dentro le tue idee.

E poi una mia riflessione: faccio 900 mila bottiglie e qui devo fermarmi, sono già troppe.



avanti queste alternative locali che hanno soppiantato i forestieri. Non hanno quindi tolto spazio al Verdicchio.

Vini buoni, lei ha detto: produco vini buoni perché li faccio da bevitore e degusto soprattutto i vini degli altri. Quando ho capito che dovevo inventarmi qualcosa, ho cominciato ad andare in giro per le campagne ad assaggiare il vino dei contadini, spillato dalla botte. Li senti-

Per prima cosa l'ho fatto crescere nelle Marche: non posso venderlo in America se non sono capace di proporlo a casa mia. In regione siamo forti, lo apprezzano in tanti. Ma c'è spazio per tutti: nei Vinitaly abbiamo trovato tanti importatori, ho proposto loro il nostro vino, ci hanno creduto e lo vendono.

Il rappresentante, invece, ha tante aziende in portafoglio, non ha tempo per il tuo vino. Io

Dove vende in Italia?

Prima piazza è Milano, poi vengono Napoli e Roma. A Napoli fatturiamo 170 mila euro.

Sono innamorato di Napoli, ho fatto innamorare il mio rappresentante, ce n'è voluto prima che mi prendesse il Verdicchio: ha le dieci aziende campane più importanti e le vende tutte. Ma piano piano è sbocciato l'amore per il Verdicchio.

FATTORIA SAN LORENZO

Vigneti vecchi, anche 90 anni, antidoto alle bizze climatiche

La Fattoria San Lorenzo, 30 ettari di vigneto, ufficialmente fondata nel 1995 ma esistente da diverse generazioni, è di proprietà di **Natalino Crognaletti** e si trova a Montecarotto (An).

Montecarotto ovvero Verdicchio...

Sì, anche se la nostra azienda è in pratica divisa in due: il Verdicchio fa da solo il 50-55% della produzione e abbiamo anche un'ottima presenza di vini rossi, con le uve Montepulciano, Sangiovese, Lacrima di Morro. E anche un antico clone di Syrah, che abbiamo trovato in vigna e stiamo portando avanti. La nostra media è di 80 mila bottiglie, che provengono da vigneti abbastanza su d'età, da 15 a 80-90 anni, e quindi le produzioni sono abbastanza basse. I più vecchi sono i meno soggetti alle situazioni climatiche estreme, che in questo momento ci disturbano tanto. Le piante giovani sono invece più vulnerabili, alterano l'equilibrio fra buccia, seme e polpa.

È piuttosto conosciuto il vostro Vigna delle Oche.

Adesso si chiama Le Oche, abbiamo tolto vigna perché ci dava problemi. Il cru è il Campo delle Oche, vigna di 30 anni di età media. È forse il nostro vino più conosciuto, che facciamo in maggior numero di bottiglie, il più visibile.

Dove vendete in Italia?

Un po' dappertutto ma, a causa dell'insolvenza del mercato, spendiamo solo dietro pagamento anticipato. Il mercato italiano ha avuto una forte riduzione, oggi è sì e no il 10%. All'estero non facciamo crescere i mercati più di tanto, al massimo assegniamo il 7-10%. Non abbiamo quindi il Paese dove realizziamo il 60%, per intenderci. L'azienda è piccolina, possiamo gestirla come preferiamo: tanti importatori, di grande professionalità nell'espore il prodotto. Che sappiano raccontare le cose.

Meno rischi per voi...

Credo sia d'obbligo, visto che ormai il rischio cominciamo a subirlo da subito con le intemperie... Mercati ne tocchiamo tanti, sempre di più perché la gente ci cerca, però magari l'importatore si limita alle 300 bottiglie l'anno. Fondamentale è dare un giusto messaggio al cliente. Poi, se sono rose...

Inutile domandarle se fa la Gdo.

È contro la mia filosofia per l'approccio tra il contadino e il prodotto. Non parliamo la stessa lingua e quindi non ci capiamo. Ultimamente queste grandi ditte ci chiamano, ci lusingano: abbiamo tutti i marchi più belli del mondo... E io rispondo: tutti meno uno! Il fatto è che per loro, che vendano un fiore, un bicchiere di carta o una bottiglia di vino, è la stessa cosa. Ma, ripeto, è la mia filosofia, non è detto che sia quella giusta. E poi la disponibilità di Le Oche è di cinque mesi su dodici, posso permettermi di scegliere. Tanti vanno avanti per assegnazione, che organizziamo all'inizio dell'anno. Al cliente di Londra che l'anno scorso ha comperato duemila bottiglie, magari diciamo che l'annata è stata un po' scarsa: gliene possono bastare 1.800? Devono sapere subito di quanto vino possono disporre.

Qual è il problema principale delle Marche, se ce n'è uno?

Siamo poco conosciuti nel mondo. Conoscono meglio l'Emilia Romagna, forse per Rimini, e io devo sempre spiegare che siamo un pochino sotto. La prima domanda che mi rivolgono è: dove sta Marche? Citano il Piemonte, la Toscana... Allora quando vado in giro per i tasting porto sempre con me con una cartina d'Italia grande così, con evidenziate le Marche e il mio paesino Montecarotto: vedono e capiscono. Se su cento clienti che hai davanti a una degustazione 90 ti fanno tutti la stessa domanda, allora tanto vale attrezzarsi con la cartina...

Natalino Crognaletti, titolare di Fattoria San Lorenzo, azienda vitivinicola di Montecarotto (An)



Integra
I t a l i a s.r.l.

specialisti del packaging

In una parola: chiudiamo.
In un gesto: conserviamo.



www.integralitalia.it

LightOak

IL GIUSTO
LEGGNO
PER LO STILE
DEL TUO
VINO



TORREFAZIONE

Sistema di tostatura dei chips a correnti d'aria calda. Risultati costanti di intensità aromatica e cessione tannica.

Vantaggi

- Profili aromatici specifici
- Risultati ripetibili
- Intensità aromatica
- Possibili ricette e combinazioni con più tipologie di legni per ottenere il risultato desiderato



TOSTATURA A FUOCO

Sistema di produzione brevettato che replica la tradizionale tostatura con il braciere della barrique e permette di conservare la ricchezza in polifenoli e polisaccaridi del legno di quercia.

Vantaggi

- Ampio spettro aromatico
- Facile gestione in affinamento: le diverse pezzature permettono di gestire tempi e velocità di cessione in base alla tipologia di vino in affinamento
- Similitudine con la barrique



A NATURE
F NATURE



F 15
A 18



F 21
A 21



F 29
A 29



RADIATORE



DOGHE



LISTELLI



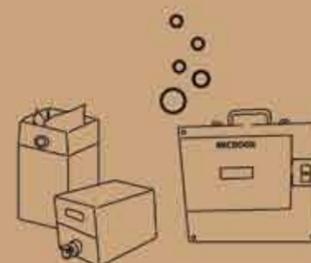
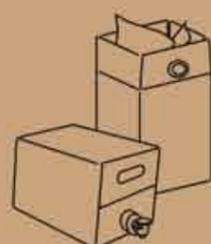
BARRETTE



CHIPS

Tebaldi.it

Colognola ai Colli (VR)
Tel. 045 7675023 - Fax 045 7675380
tebaldi@tebaldi.it - www.tebaldi.it



Richiedi il tuo KIT LIGHTOAK per scegliere il giusto legno per lo stile del tuo vino
Chiedi consigli e protocolli dedicati per ottimizzare l'affinamento con la MICRO-OSSIGENAZIONE



SI RIPARTE, IN TUTTI I SENSI



50 ANNI DI VERDICCHIO DI MATELICA

Il terremoto non ferma la tenacia dei viticoltori locali, il vino si vende e le prospettive sono ottime

di MAURIZIO TAGLIONI

Matelica (Mc). Gente tenace, temprata. Come il loro territorio, che non è raggiunto dall'azione mitigatrice delle correnti adriatiche e registra più elevate escursioni termiche; come le loro viti, che resistono a inverni rigidi e si giovano del gradiente termico giorno/notte; come il loro vino, ricco di alcol ma anche di quelle componenti dure quali acidità, estratto e mineralità, che gli conferiscono equilibrio, e capacità di maturare senza invecchiare, restando sempre tonico, mai piatto. Assomiglia a loro, a chi non ha smesso di produrlo neanche tra le più aspre difficoltà, a chi da cinquant'anni ne garantisce l'origine. Parliamo del Verdicchio di Matelica, il vino che si produce da secoli nell'Alta Vallesina in provincia di Macerata, che quest'anno ha festeggiato i primi cinquanta anni dal ricono-

scimento della Doc. I produttori locali, entusiasti per il raggiungimento di questo traguardo hanno voluto segnare questa ricorrenza con una grande festa tenutasi a Matelica il 21 e 22 luglio scorsi, e uno slogan che racchiude in sé due elementi fondamentali del fiore all'occhiello della produzione vinicola locale: "50 anni di Doc, il tempo che celebra la qualità". "Alcune cantine che oggi producono il Verdicchio di Matelica - ha dichiarato **Umberto Gagliardi**, presidente dell'Associazione produttori - sono le stesse che hanno allora partecipato alla scrittura del disciplinare che ha portato alla Doc, altre si sono aggiunte nel percorso che vede oggi tredici produttori riuniti per sostenere il vino in Italia e all'estero, qualificarlo e posizionarlo al meglio". "La storia del Verdicchio di Matelica - ha aggiunto **Antonio Centocanti**, presidente dell'Istituto marchi-giano tutela vini - è fatta di pas-

sione e di valorizzazione del territorio tramandatici dai nostri padri. Noi ce ne prendiamo cura, cerchiamo di farlo conoscere al mondo anche attraverso i vini che sono l'espressione ultima del nostro lavoro ma racchiudono in sé il carattere della terra, del clima e della gente".

Il vino e le sue caratteristiche

"L'Alta valle dell'Esino, dove nasce il Verdicchio di Matelica - ha spiegato **Roberto Potentini**, enologo e direttore delle Cantine Belisario, principale realtà cooperativa locale - a differenza delle altre vallate delle Marche, è orientata secondo una direttrice nord-sud parallela al mare, e da esso isolata da una catena montuosa. Il flusso delle correnti mitigatrici marine è quindi ininterrotto, e la nostra area è caratterizzata da un clima più continentale, con maggiori sbalzi termici tra inverno ed estate e anche tra giorno e notte. Qui il

Verdicchio matura in leggero ritardo rispetto alle colline di Jesi, e la vite regala frutti più ricchi di acidità, che danno vita a vini dagli aromi fragranti, agrumati, fruttati con riconoscimenti di drupe e di tanti altri descrittori che emergono con la maturazione. Il Verdicchio di Matelica, infatti, è in grado di 'terziarizzare' positivamente, grazie al perfetto equilibrio tra pH, acidità e grado alcolico".

"Altra caratteristica importante - ha aggiunto **Riccardo Pellegrini**, responsabile marketing di Provima, cantina cooperativa che continua la tradizione del vecchio enopolio locale, fondato nel 1932 per assolvere l'obbligo forzoso del conferimento delle uve - è l'altitudine dei nostri vigneti, compresa tra i 300 e i 650 metri sul livello del mare, che fa del Verdicchio di Matelica un 'vino di montagna', gradevole in gioventù per la freschezza dei profumi e la bevibilità, e capace di emozionare nella maturità,

Qui sotto, dall'alto: Umberto Gagliardi, Alessandro Delpriori con Antonio Centocanti, Roberto Potentini e Riccardo Pellegrini



anche a distanza di oltre un decennio, evolvendo verso tonalità più evolute, mai maderizzate, e una mineralità che ne fa un vino di altissimo profilo". "Il nostro vino - ha sintetizzato Gagliardi - si distingue per il suo corpo, l'acidità alta, la mineralità e, in estrema sintesi, l'equilibrio. I riscontri commerciali lo confermano: il nostro Verdicchio si vende tutto e se ce ne fosse si venderebbe anche di più".

La ripresa

Qui c'è stato il terremoto, meno di un anno fa, ed è anche difficile dire quando, giacché le scosse si sono protratte per sei lunghi mesi (a fine ottobre le più disastrose), mettendo a dura prova le popolazioni locali. "Stiamo rinascono dalle macerie del terremoto - ha affermato il sindaco di Matelica, **Alessandro Delpriori** - tra difficoltà enormi: scuole da ristrutturare, tutte le chiese del centro storico inagibili, più di settecento persone sfollate, quindi una comunità che rischia di disgregarsi, ma che lavora alacremente per restare unita". "Le aziende vinicole - gli ha fatto eco Umberto Gagliardi - nonostante qualche danno alle cantine, peraltro già riparato, tengono e continuano a costituire la seconda voce economica attiva di questa città. Dove non solo il vino ha un ruolo importante, ma l'intero comparto agroalimentare ed enogastronomico". "Nelle Marche - ha continuato Centocanti - l'enogastronomia rappresenta circa il 15% del Pil. Abbiamo produzioni piccole ma di alta qualità, non intendiamo competere sul prezzo e non possiamo: dobbiamo far conoscere e spiegare il nostro vino e la nostra cultura. Ed è per questo che stiamo intraprendendo azioni

VINPLAST®

INTERFALDE IN PLASTICA PER LO STOCCAGGIO DEL VINO IMBOTTIGLIATO

VINPLAST® è un'interfalda in materiale plastico con **specifiche sagome** adatte al **perfetto alloggiamento orizzontale delle bottiglie**.
 VINPLAST® è disponibile in **12 diverse tipologie di stampi** (dalla bottiglia bordolese alla champagnotta).

- MASSIMA LEGGEREZZA
- MASSIMO SFRUTTAMENTO DELLO SPAZIO SIA IN ALTEZZA CHE A TERRA
- MASSIMA PROTEZIONE DALLA LUCE E DAI DANNI DA SFREGAMENTO
- MASSIMA DURATA SENZA MANUTENZIONE
- NESSUN TIPO DI CONTAMINAZIONE (TCA)
- 100% RICICLABILE
- MASSIMO IMPATTO VISIVO
- MASSIMO RISPARMIO RISPETTO AI METODI TRADIZIONALI DI STOCCAGGIO

CMP

VINPLAST® è un prodotto
 Via Revello, 38 - 12037 Saluzzo (CN) - Tel. 0175 217560 - info@cmp-plast.it
 www.cmp-plast.it - www.vipall.it - www.vinplast.it - www.vinplast.eu

...IN VINPLAST® VERITAS.



per promuovere i nostri vini in sinergia con il nostro territorio, con la nostra arte e la nostra cultura, sfruttando le opportunità di Ocm vino per portare avanti progetti di respiro internazionale”.

Anche il mondo accademico è impegnato in questa proposta di eccellenza: l'Università di Camerino ha attivato da due anni un Master in Wine export management la cui gran parte delle lezioni si tiene a Matelica, che ha avuto un grande successo e che ha visto tutti i ragazzi partecipanti trovare lavoro al termine del percorso formativo. La seconda edizione vede già un 30% d'iscritti di nazionalità non italiana e per la terza edizione, alla quale è possibile iscriversi dal 17 luglio scorso, si prevede di raggiungere un 50% di partecipanti stranieri.

I giovani e la rinnovata vocazione viticola

I giovani, soprattutto, credono nelle potenzialità del Verdicchio di Matelica e nel riscatto dell'area messa a dura prova dal terremoto. “I nipoti dei primi vignaioli che si riunirono in cooperativa - ha rilevato Riccardo Pellegrini - hanno deciso di tornare a puntare sulla viticoltura come occupazione primaria, mantenendo vive le tradizioni vitivinicole che per secoli hanno caratterizzato l'economia di tante famiglie di Matelica”. I decenni del “metalmazzadro”, come lo definì l'economista Giorgio Fuà e come Aristide Merloni soleva definire il suo

operaio-tipo, sono ormai terminati. Per decenni, infatti, le politiche industriali della famiglia Merloni hanno caratterizzato quest'area. Negli anni in cui la Merloni rappresentava il fiore all'occhiello dell'industria italiana, tra il 1970 e il 2000, il benessere regnava in tutto il territorio, grazie anche a un indotto fiorento. Seguendo i principi del fondatore Aristide, il lavoro era stato portato “a casa degli operai”, ma gli agricoltori che erano stati assunti dalle aziende del gruppo Merloni (nel tempo Ariston, Indesit, ora Whirlpool) continuavano a portare avanti orti e vigne, dando vita a un inedito soggetto sociale che fu definito, appunto, “metalmazzadro”. L'integrazione fra i due ambiti lavorativi così diversi, fabbrica e terra, fu resa possibile dalle dimensioni ridotte dell'azienda e soprattutto dalla volontà del capostipite Aristide Merloni, per il quale gli operai cantavano più di ogni altra cosa.

“Ora che il polo industriale del ‘bianco’ (riferito agli elettrodomestici, ndr) si è drasticamente ridimensionato - ha concluso Antonio Centocanti - le giovani generazioni hanno ricominciato a puntare sulla viticoltura e stanno rilevando, potenziando e promuovendo le loro aziende. Anche molti conferitori vivono esclusivamente del loro lavoro in vigna e stanno impiantando nuovi vigneti, ben coscienti del fatto che quello viticolo è sempre un progetto a lunga scadenza”.

IL CONSORZIO TUTELA VINI PICENI

Con Pecorino e Passerina la riscossa dei vini piceni



◀ Giorgio Savini, presidente del Consorzio Tutela Vini Piceni, nella piazza di Offida (Ap) tra Katia Stracci (a sinistra) dell'azienda agrobiologica San Giovanni nei pressi di Offida, e Paola Polini della società agricola Le Canà di Carassai

di BRUNO DONATI

La provincia di Ascoli Piceno è diventata Ascoli-Fermo (non si tratta di un'unica provincia Ascoli-Fermo ma di due entità separate: la provincia di Fermo è stata istituita nel 2009) ma il Consorzio, con sede a Offida (Ap) ha mantenuto quel termine storico: Consorzio Tutela Vini Piceni, che rappresenta l'85% della produzione. E parlando di vini, nelle grandi Marche vanta una produzione del 51%. Puntualizza il presidente **Giorgio Savini**: siamo piccoli dal punto di vista territoriale, non certo per la produzione di vino. Le denominazioni principali sono Offida Docg, nelle tipologie Pecorino, Passerina e Rosso, Falerio Dop, anche nella tipologia Pecorino, e Rosso Piceno Dop, anche Superiore. Per Offida e Falerio il Consorzio vanta l'erga omnes. I soci sono 43, comprese le tre più importanti Cantine sociali, per cui il numero totale sale a circa 800.

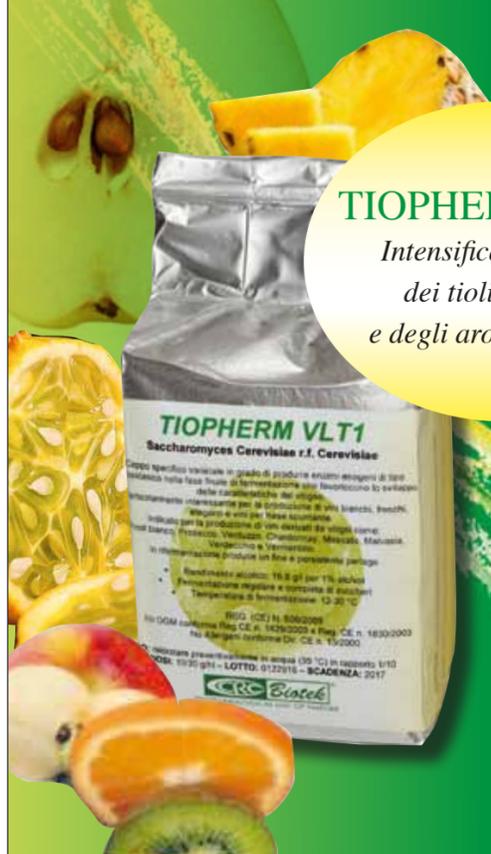
ANNO DOPO ANNO, PRODUZIONE SEMPRE IN CRESCITA

| DO | Primi 5 mesi 2016 HI | Primi 5 mesi 2017 HI | Imbott. primi 5 mesi 2016 HI | Imbott. primi 5 mesi 2017 HI | Imbott. 2016 HI |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|
| Terre di Offida Doc (spumante) | 120,57 | 150,28 | 120,57 | | |
| Offida Docg | 10.229,11 | 11.310,57 | 7.950,93 | 9.803,75 | 15.380,81 |
| Rosso Piceno Doc | 30.182,41 | 33.140,30 | | | 31.461,83 |
| Falerio Doc | 15.428,33 | 16.340,01 | | | 23.391,88 |

I vini Docg non possono essere imbottigliati prima del 1° marzo e l'imbottigliamento di conseguenza può essere anche più tardivo.

Bionatura

Valorizziamo le risorse naturali



TIOPHERM VL T1
Intensifica il rilascio
dei tioli varietali
e degli aromi terpenici



Area Ind.le Ponte Giulio snc - 05018 Orvieto (TR)
tel. 0763.316115 - info@crbbiotek.it - www.crbbiotek.it



UVA RIVENDICATA
vendemmia 2016

| Denominazione | Quintali |
|--------------------------------|------------|
| Offida Docg | 32.690,92 |
| Terre di Offida Doc (spumante) | 493,00 |
| Rosso Piceno Doc | 111.522,48 |
| Falerio Doc | 37.372,23 |

Per di più avete avuto un successo notevolissimo con almeno due vini.

Ci sono diverse nostre aziende che già nel 1990 hanno impiantato i primi vigneti a livello di produzione, non sperimentale, di Passerina, e il Pecorino negli anni '93-'94. Però ha ragione: il successo commerciale è esploso proprio ora.

Come si spiega?

Passerina e Pecorino fanno parte del nostro patrimonio viticolo autoctono che, riscoperto e rivalutato, ha saputo distinguersi dai vini internazionali più comuni. Il consumatore ha pian piano compreso il criterio che il buon vino nasce direttamente dai vitigni e dal territorio di produzione: due elementi fondamentali che assicurano originalità e carattere. Il percorso per la riscoperta e rivalutazione della Passerina e del Pecorino è stato lungo e impegnativo, tutt'altro che il rincorrere una moda: faccio parte delle passate amministrazioni e ricordo bene quando si snobbavano i vitigni autoctoni per reimpiantare gli internazionali. Sarebbe stato molto più facile, mi creda, salire sul carro dello Chardonnay, del Sauvignon e compagnia. Puntare invece su Passerina e Pecorino è stata una scelta audace ma allo stesso tempo lungimirante perché oggi, dopo anni di lavoro di squadra tra il Consorzio e le singole aziende, abbiamo insieme non solo riscoperto ma reinventato vini che ci rappresentano nel mondo.

Come promuovete i vostri vini?

Nel 2016 abbiamo investito circa un milione e 400 mila euro per la promozione verso i Paesi Terzi (Usa, Cina-Hong Kong, Canada) utilizzando l'apposito dispositivo Ocm e circa 800 mila euro per le più importanti manifestazioni nazionali ed europee. Le vendite in Europa trovano ai primi posti Germania e Paesi scandinavi. Ci conforta in particolare la recente successione generazionale che vede i giovani imprenditori rilevare le attività paterne e portarle avanti puntando tutto sul prodotto di qualità. Anche quest'anno è aumentato il numero delle nostre aziende nelle fiere internazionali: 35 a Vinitaly, 14 a Prowein e 5 a Vinexpo.

Come va da voi il bio?

Siamo al 70%. Interessante il fatto che su 43 soci, 34 hanno una linea linee bio e di questi 32 conducono i loro vigneti totalmente in biologico. Come dicevo, il rapporto di produzione è del 70% abbondante, nettamente più alto della media nazionale. Altro dato particolarmente importante, poi, è che su un fatturato di 50 milioni di euro, il 40% è legato all'esportazione. Ci stiamo facendo conoscere anche lontano.

Accanto al presidente ci sono due giovani produttrici: **Katia Stracci** si interessa in particolare all'export dell'azienda agrobiologica San Giovanni, a pochi chilometri da Offida, nata nel 1990, e **Paola Polini**, della società agricola Le Canà di Carassai, che insieme ai fratelli ha riorganizzato e riqualificato la produzione vinicola familiare.

Katia, come risponde il mercato estero ai vostri vini?

Noi lavoriamo soprattutto nei mercati asiatici, in particolare la Cina dove mi reco regolarmente ogni 2-3 mesi, e devo dire che i nostri vini rispondono davvero molto bene a quelle esigenze. Il Rosso Piceno o l'Offida Rosso, molto corposi e con gradazioni dai 14 in su, con la loro potenza e struttura soddisfanno le loro specifiche attese e la gastronomia. Inaspettatamente va molto bene anche per i bianchi. Come sa, la Cina non è un mercato che premia i bianchi ma il Pecorino risponde molto bene con l'acidità e la freschezza, che ben si abbinano ai loro piatti piccanti.

Bene anche gli spumanti, verso i quali la Cina, che ora sta conoscendo il boom dell'happy hour, che stanno cominciando ad andare oltre l'ormai classico Prosecco che troviamo un po' dappertutto.

Presidente. Tempo fa una campagna ci presentava così: Noi siamo la Docg, anche nei confronti di altri vini che portano lo stesso nome di vitigno. La Docg è dunque il nostro biglietto da visita.

E il Falerio, che cosa rappresenta per voi?

Il Falerio è stato riconosciuto vino Doc nel 1975 ed è lo storico vino bianco della zona, con uvaggio di Trebbiano, Passerina, Pecorino e un 15% di altre varietà. Il Falerio Pecorino Doc prevede invece un uvaggio minimo di Pecorino pari al 85%, e offre altre interessanti e sempre più raffinate espressioni di questo vitigno.

Ambedue le tipologie di Falerio stanno dando buoni risultati nei mercati, grazie alla loro freschezza di beva.

Avrà un prezzo diverso rispetto al Pecorino.

Senza dubbio: il Falerio Doc rappresenta la entry level dei vini piceni.

Presidente, una curiosità: sentite la concorrenza dei vicinissimi abruzzesi?

Sì, soprattutto nel primo prezzo. Devo però dire che nel prodotto superiore la concorrenza non è così forte, anzi non l'avvertiamo proprio. La Docg è garanzia della qualità dei nostri prodotti: per ottenerla, abbiamo abbassato la resa e regolamentato attentamente la produzione, in vigna e in cantina. I produttori del Piceno hanno dovuto lavorare molto sulla qualità, in modo attento e rigoroso, oltre che investire e innovarsi dal punto di vista tecnologico ed enologico: così facendo i risultati sono arrivati e sono ad oggi ben riconoscibili.

Paola, ovvero società agricola Le Canà. Che cosa vuol dire questo nome, innanzitutto?

È il nome dialettale che indica il recipiente di legno usato in passato per pigiare l'uva. La nostra azienda ha 25 ettari, io faccio parte della quarta generazione. Per molto tempo abbiamo conferito le nostre uve, mentre da tre anni abbiamo iniziato un percorso di vinificazione ed imbottigliamento di alta qualità. Per il momento vinifichiamo solo una parte delle uve, producendo circa 25 mila bottiglie.

È d'accordo con il presidente su questa vostra nuova generazione che sta dando un forte contributo?

C'è un grande attaccamento al territorio, che è la cosa più importante. E i giovani stanno davvero facendo molto.

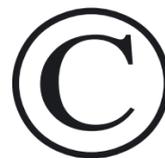
Dove vende di più, Marche escluse?

Roma, che per noi è dietro l'angolo, è una grande piazza, credo la più grande per tutti. Ma anche Milano ci sta dando belle soddisfazioni.

Avete un progetto, un sogno?

Presidente. Il primo è di portare altre aziende verso l'estero. E il fatto stesso che crescano costantemente al Prowein indica che ci stiamo muovendo nella giusta direzione.

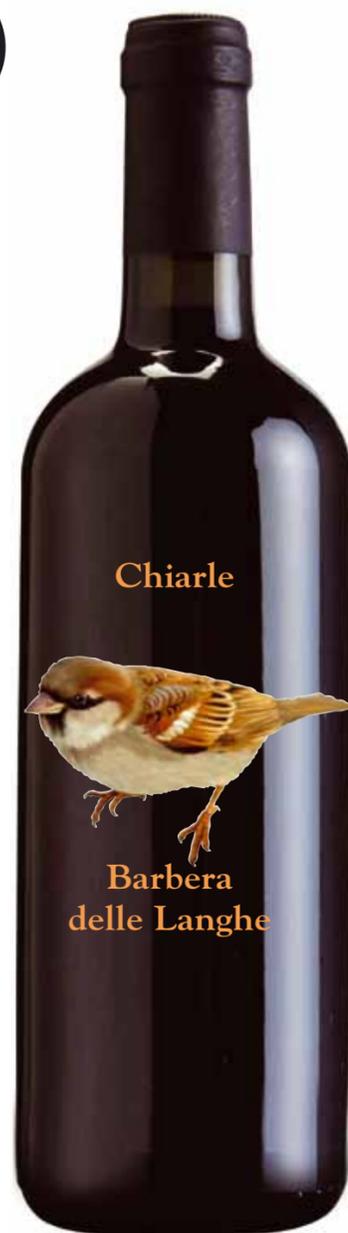
Paola. Mi auguro tantissimo che il successo dei nostri vini cresca e si rafforzi contemporaneamente al nostro territorio. Quando si parla di Pecorino si racconta un vitigno, una storia fatta di persone e luoghi: la radice storico-culturale, può rappresentare un forte strumento di attrazione nei confronti dei mercati internazionali, per lo sviluppo di un turismo consapevole, interessato a conoscere sapori e l'identità dei prodotti nei territori di origine. Il potenziale artistico, naturalistico e culturale del Piceno è senza dubbio in grado di vincere questa sfida.



COPYRIGHT 2015
DEPOSITATO SIAE.

CREAZIONE ETICHETTE REGISTRATE

Gigi Chiola



Cell. 329 43 79 564 -345 52 765 95
Tel. e fax 0141 822 913
chiolalu@chiolaluigi.191.it



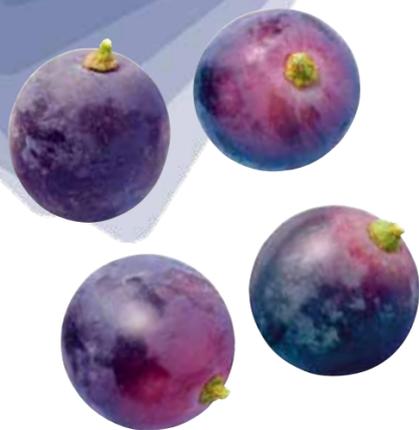
L'esperto risponde

A CURA DEL SERVIZIO GIURIDICO DELL'UNIONE ITALIANA VINI - serviziogiuridico@uiv.it



DECRETO APPLICATIVO DEL TESTO UNICO

DETEZIONE E TRACCIABILITÀ DI UVE DA TAVOLA E DA VARIETÀ NON CLASSIFICATE



Il 7 luglio scorso è stato pubblicato sul sito del Mipaaf il decreto n. 748, in applicazione dell'articolo 24, comma 5 della legge 238/2016, sulle disposizioni applicative relative alla tracciabilità negli stabilimenti "promiscui"

Come è noto, la normativa Ue e nazionale (da ultimo l'articolo 5 della legge n. 238/2016) prevede che per la produzione dei prodotti vitivinicoli di cui all'allegato VII, parte II, del regolamento UE n. 1308/2013 siano utilizzabili soltanto le varietà di uva da vino iscritte nel Registro nazionale delle varietà di viti e classificate per le relative aree amministrative come varietà idonee alla coltivazione o come varietà in osservazione.

Le uve da tavola e quelle ottenute da varietà di vite non classificate, cioè non iscritte nel citato Registro nazionale (istituito con Dpr 24 dicembre 1969), unitamente ai mosti aventi un titolo alcolometrico naturale inferiore a 8% vol, possono essere trasformati per gli usi consentiti in separati stabilimenti, cosiddetti "stabilimenti promiscui" quali definiti dall'articolo 1, lettera g) del decreto.

Fino alla pubblicazione del decreto stesso, ciò veniva regolato esclusivamente dal decreto 19 dicembre 2000, che si ritiene ancora operante, quando riguardi l'avvio delle suddette uve e dei prodotti ottenuti da varietà classificate come uva da tavola, direttamente alla distillazione o alla vinificazione in stabilimenti diversi da quelli ove si trasformano o detengono le uve da vino e dalla loro trasformazione.

Detenzione

L'articolo 24, comma 5 della legge n. 238/2016, analogamente a quanto prevedeva l'articolo 1 del D.Lgs. n. 260/2000 stabilisce, tra l'altro, che "È vietata la detenzione a scopo di commercio (nelle cantine e stabilimenti o locali dei produttori e commercianti) dei mosti e dei vini ... che provengono da varietà di vite non iscritte come uva da vino nel registro nazionale delle varietà di vite, secondo le regole ivi previste, salvo quanto stabilito dal decreto di cui all'articolo 61, comma 1" della stessa legge n. 238/2016.

Il divieto non si applica agli stabilimenti che lavorano mosti e succhi destinati all'alimentazione umana il cui processo produttivo non prevede la fermentazione, purché la rintracciabilità dei prodotti lavorati sia garantita conformemente alle modalità da determinare con decreto del Mipaaf. Secondo il decreto le uve e i prodotti di trasformazione possono essere detenuti negli stabilimenti "promiscui" dove si detengono e/o si trasformano uve di altre varietà e uve da vino nonché prodotti derivanti dalla loro trasformazione e nei quali non si effettua la fermentazione né si detengono prodotti fermentati o alcolici. Ne discende che in detti stabilimenti, pur potendosi detenere uve da vino e uve da tavola e relativi prodotti della trasformazione (mosti, succhi d'uva), non si possono effettuare fermentazioni e non si possono

detenere prodotti alcolici quali vino, mosto parzialmente fermentato, vino nuovo in fermentazione, prodotti vitivinicoli aromatizzati di cui al reg. Ue n. 251/2014, alcool e prodotti alcolici.

Detti stabilimenti, sono diversi da quelli di cui all'articolo 4 del decreto 19 dicembre 2000, e si ritiene non debbano sottostare alle disposizioni di cui agli articoli 5 e 6 di questo decreto.

Garantire la tracciabilità

Presso gli stabilimenti "promiscui" deve essere garantita la tracciabilità secondo le prescrizioni dell'articolo 3 del decreto e possono essere detenuti i seguenti prodotti e derivati dalla loro elaborazione:

- mosti e mosti di uve con titolo alcolometrico naturale inferiore a 8% in volume.
- succhi e nettari di frutta di cui al decreto legislativo 21 maggio 2004, n. 151, compresi i succhi d'uva, nonché la detenzione degli zuccheri per dolcificare i nettari di frutta ai sensi di cui all'allegato II del medesimo decreto legislativo.

I mosti di uve (anche se da uve da vino) eventualmente ottenuti/detenuti negli stabilimenti "promiscui" possono essere trasformati direttamente nel medesimo stabilimento in mosti concentrati, mosti concentrati rettificati o in altri prodotti diversi da quelli previsti dall'allegato VII, parte II, del regolamento Ue n. 1308/2013, ma non possono essere commercializzati come tali né essere destinati agli stabilimenti enologici. I prodotti diversi dal mosto di uve concentrato e dal mosto di uve concentrato rettificato, ottenuti negli stabilimenti "promiscui" non possono essere destinati alla produzione delle categorie dei prodotti vitivinicoli previsti dall'allegato VII, parte II, del regolamento Ue n. 1308/2013.

L'articolo 3 del decreto prevede le seguenti norme sulla tracciabilità:

- 1) per ogni stabilimento promiscuo è trasmessa la planimetria secondo le modalità stabilite dall'articolo 9 della legge ed è tenuto il registro telematico secondo le prescrizioni contenute nel decreto del ministro delle Politiche agricole alimentari e forestali 20 marzo 2015, n. 293;
- 2) i recipienti di stoccaggio sono preliminarmente censiti nell'anagrafica dei recipienti del registro

telematico con l'individuazione di quelli destinati esclusivamente alla detenzione di mosto di uve concentrato e mosto di uve concentrato rettificato nonché dei prodotti ottenuti dalla trasformazione di uve da vino destinati a dare tali prodotti;

- 3) ogni recipiente di stoccaggio è contrassegnato da un codice identificativo e dalla capacità totale che devono essere riportati nell'anagrafica dei recipienti del registro telematico.

Sono previste altre disposizioni relative alle indicazioni che devono figurare sui recipienti di cantina e consentire l'identificazione dei prodotti sia allo stato sfuso sia imbottigliati.

Norme specifiche riguardano i prodotti imbottigliati/imballati senza etichetta e il trasporto delle uve destinate agli stabilimenti promiscui di uve e dei prodotti da esse ottenute allo stato sfuso o dei MC e MCR confezionati in recipienti di volume o peso superiore a 5 litri o 5 kg.

Ulteriori regole per MC e MCR

Infine ulteriori regole restrittive sono previste dal comma 9 nel caso si ottengano o si detengano anche MC e MCR:

- a) i documenti MVV dei prodotti sfusi, comprese le uve, recano l'indicazione del tenore di zucchero o del titolo alcolometrico potenziale o della massa volumica secondo le modalità e le tolleranze previste dalle norme dell'Unione europea per la compilazione dei documenti vitivinicoli;
- b) le indicazioni di cui al punto a) sono riportate anche sul registro telematico;
- c) non si applicano le deroghe previste dall'art. 5, comma 2, lett. a), del decreto ministeriale 20 marzo 2015, n. 293, relative ai termini per l'iscrizione dei dati sul registro telematico per i soggetti che si avvalgono di una contabilità computerizzata, anche qualora tali soggetti siano dotati di sistemi informatici aziendali collegati alla banca dati SIAN per la trasmissione dei dati mediante cooperazione applicativa.

Alla luce della diversa normativa che disciplina i documenti di accompagnamento e la tenuta della contabilità attraverso i registri telematici, si ritiene auspicabile un intervento del legislatore per semplificare le disposizioni dell'articolo 3 del decreto n. 748/2017 anche ai prodotti di cui al decreto 19 dicembre 2000

Renato Lunardi

La

Per uso enologico

OPTIFLORE® 0

Nutrimento Organico dei lieviti.

[PRODOTTO ORGANICO]

OPTIFLORE® 0 garantisce l'equilibrio nutrizionale dei lieviti grazie all'apporto d'azoto organico per assicurare una fermentazione alcolica regolare e completa.

www.lamothe-abiet.com

Solutions for winemaking

*Il momento
della verità...*

*...la garanzia
Diam!*

Diam è l'unico tappo di sughero che consente una perfetta omogeneità da una bottiglia all'altra così come diversi livelli di permeabilità e che, grazie al procedimento DIAMANT®, assicura al vino la neutralità sensoriale*. Preservandone gli aromi durante tutto il suo periodo di conservazione, Diam è il garante di una degustazione riuscita ad ogni occasione!

www.diam-cork.com

DIAM

Il garante degli aromi

DIAM SUGHERI · Regione San Vito 88 · 14042 Calamandrana. At. Italia · tel. 0141/769149 · fax 0141/769536 · diam-cork.com
BELBO SUGHERI · Regione San Vito 90/P · 14042 Calamandrana. At. Italia · tel. 0141/75793 · fax 0141/75734 · info@belbosugheri.it

L'INFLAZIONE IN ITALIA DI ALIMENTI E BEVANDE (variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)

| Mese | Generale (con tabacchi) | Alimentari e bevande analcoliche | Pane e cereali | Pasta | Carni | Pesci e prodotti ittici | Latte formaggi e uova | Oli e grassi | Frutta | Vegetali | Generale bevande analcoliche | Acque minerali | Generale bevande alcoliche | Alcolici | Vini | Birre |
|--------|-------------------------|----------------------------------|----------------|-------|-------|-------------------------|-----------------------|--------------|--------|----------|------------------------------|----------------|----------------------------|----------|-------|-------|
| lug-16 | -0,1% | 0,6% | 0,1% | -1,1% | 0,4% | 2,3% | -0,6% | 1,5% | 2,5% | 1,9% | -0,3% | -0,3% | 0,2% | 0,6% | 0,1% | 0,3% |
| ago-16 | -0,1% | 0,9% | 0,0% | -1,3% | 0,5% | 2,5% | -0,7% | 1,2% | 4,5% | 3,0% | -0,3% | -0,4% | 0,0% | 0,5% | 0,1% | -0,3% |
| set-16 | 0,1% | 0,1% | -0,1% | -1,5% | 0,4% | 2,4% | -0,6% | 0,6% | 2,8% | -2,1% | -0,4% | -0,5% | -0,1% | 0,4% | 0,0% | -0,3% |
| ott-16 | -0,2% | -0,2% | -0,1% | -1,4% | 0,4% | 2,2% | -0,5% | 0,2% | 2,0% | -3,8% | -0,4% | -0,5% | -0,1% | 0,3% | 0,0% | -0,4% |
| nov-16 | 0,1% | 0,0% | -0,1% | -1,7% | 0,4% | 2,4% | -0,4% | 0,0% | 2,5% | -2,6% | -0,4% | -0,5% | -0,2% | 0,2% | -0,3% | -0,3% |
| dic-16 | 0,5% | 0,8% | -0,1% | -1,8% | 0,4% | 2,2% | -0,3% | -0,1% | 4,3% | 2,0% | -0,4% | -0,6% | -0,4% | 0,1% | -0,4% | -0,4% |
| gen-17 | 1,0% | 2,3% | 0,0% | -1,2% | 0,4% | 1,9% | -0,2% | 0,3% | 6,5% | 12,2% | -0,4% | -0,4% | -0,4% | 0,0% | -0,3% | -0,5% |
| feb-17 | 1,6% | 3,8% | 0,0% | -1,0% | 0,6% | 2,3% | 0,0% | 0,6% | 8,7% | 22,3% | -0,3% | -0,4% | -0,3% | 0,1% | -0,3% | -0,3% |
| mar-17 | 1,4% | 2,8% | 0,1% | -1,0% | 0,6% | 1,3% | 0,2% | 0,9% | 9,8% | 13,4% | 0,0% | 0,0% | -0,2% | 0,1% | -0,5% | 0,0% |
| apr-17 | 1,9% | 2,2% | 0,1% | -0,9% | 0,6% | 1,2% | 0,4% | 1,3% | 10,2% | 7,9% | 0,1% | 0,3% | -0,3% | 0,2% | -0,4% | -0,4% |
| mag-17 | 1,4% | 1,9% | 0,1% | -0,9% | 0,7% | 1,9% | 0,6% | 1,9% | 9,0% | 4,9% | 0,2% | 0,3% | -0,1% | 0,2% | -0,3% | 0,1% |
| giu-17 | 1,2% | 1,0% | 0,2% | -0,8% | 0,7% | 1,7% | 0,8% | 2,2% | 1,7% | 1,6% | 0,2% | 0,2% | -0,2% | 0,2% | -0,2% | -0,3% |
| lug-17 | 1,1% | 0,9% | 0,3% | -0,7% | 0,7% | 2,1% | 1,0% | 2,8% | 1,7% | 1,4% | 0,3% | 0,2% | -0,1% | 0,3% | -0,2% | -0,2% |

LUGLIO, PREZZI FREDDI

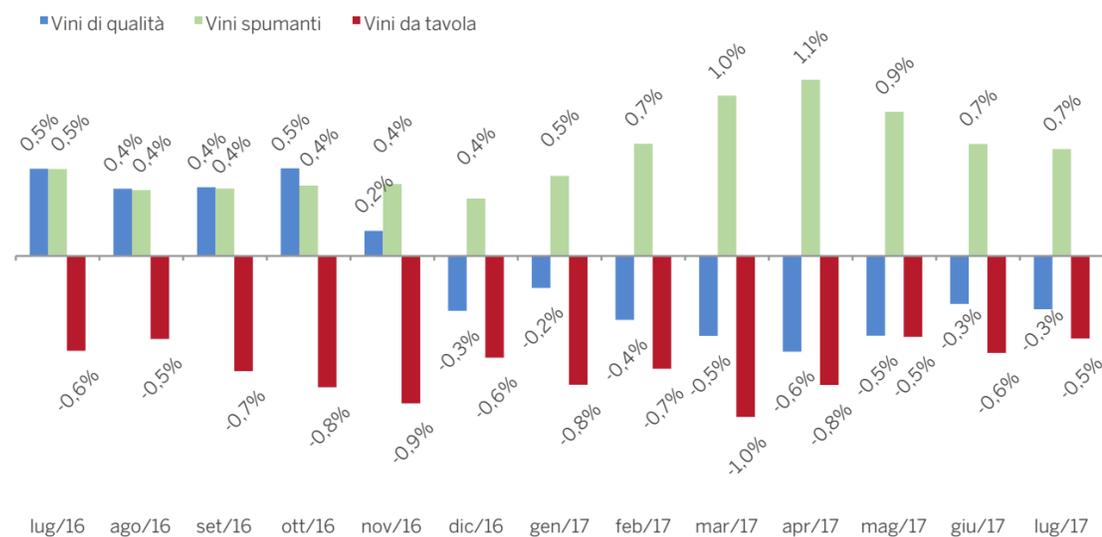
I vini nel complesso arretrano ancora dello 0,2% su base annua. Resta positiva però la dinamica degli spumanti, che mantengono un divario di +0,7% rispetto a luglio 2016



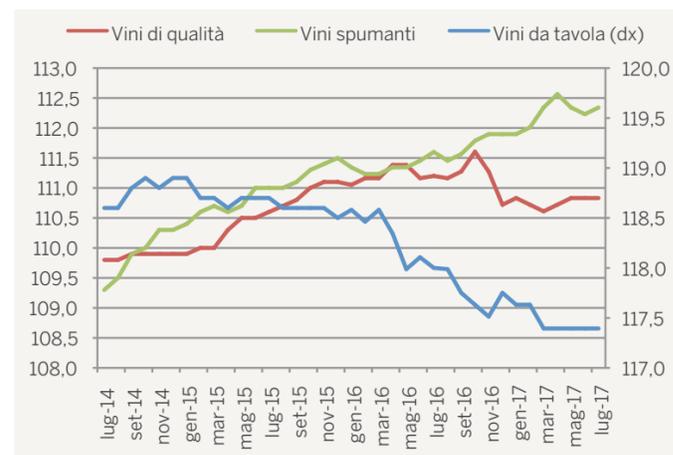
Nonostante il caldo record estivo, il caro-vita si fa beffa del clima e segna un ulteriore rallentamento, il terzo consecutivo, con l'1,1% di crescita annua dei prezzi al consumo, documentata dall'Istat, che riporta indietro di sei mesi la lancetta dell'inflazione. Solo gennaio, quest'anno, aveva fatto segnare un passo ancora più moderato, in un contesto però di forte tensione dei prezzi di generi alimentari e bevande analcoliche. Adesso, anche il food & beverage, al netto degli alcolici, marcia a un ritmo decisamente più attenuato, con l'inflazione di reparto scesa al più 0,9%, dal picco del 3,8% di febbraio. I più sobri movimenti di luglio incorporano

l'ulteriore frenata dei prezzi dei prodotti energetici e dei servizi di trasporto. Voci, entrambe, che potrebbero però surriscaldarsi ad agosto, in piena "driving season" e sotto l'effetto "doping" del nuovo accordo sul contingentamento dell'offerta raggiunto in sede Opec (il cartello tra i principali paesi produttori di petrolio) che ha riportato il barile di greggio stabilmente sopra i 50 dollari. Agosto potrebbe insomma invertire il trend dei prezzi al consumo, la cui dinamica resta però negativa per il comparto alcolici, che anche a luglio ha chiuso in deflazione. Il meno 0,1% tendenziale, dato dal confronto dell'indice dei prezzi di reparto elaborato dall'Istat con quello del luglio 2016, attenua la variazione di giugno (-0,2%), ma conferma per

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

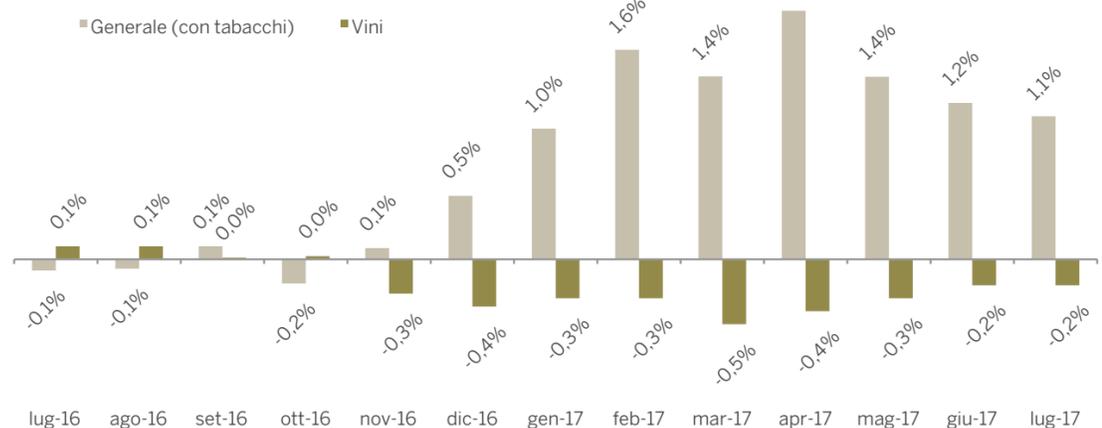


VINI, INDICI ISTAT DEI PREZZI AL CONSUMO PER TIPOLOGIA

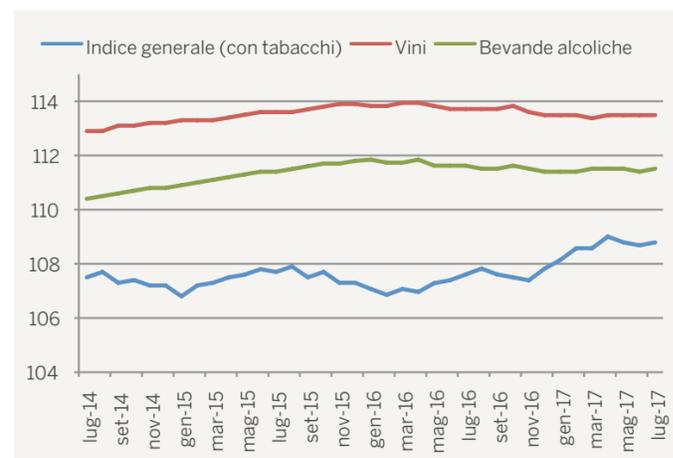


DINAMICA TENDENZIALE DEI PREZZI AL CONSUMO

(variazione dell'indice Nic Istat rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)



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



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

| Mese | Abbigliamento e calzature | Abitazione acqua, elettricità e combustibili | Mobili, articoli e servizi per la casa | Servizi sanitari e spese per la salute | Trasporti | Comunicazioni | Ricreazione spettacoli e cultura | Istruzione | Alberghi, ristoranti e pubblici esercizi | Altri beni e servizi |
|--------|---------------------------|--|--|--|-----------|---------------|----------------------------------|------------|--|----------------------|
| lug-16 | 0,4% | -2,0% | 0,3% | 0,3% | -2,2% | 1,5% | 0,5% | 1,2% | 0,8% | 0,4% |
| ago-16 | 0,4% | -2,0% | 0,4% | 0,3% | -2,3% | -0,4% | 0,8% | 1,2% | 0,9% | 0,4% |
| set-16 | 0,5% | -1,2% | 0,3% | 0,2% | -0,1% | -1,0% | 0,3% | 0,9% | 0,8% | 0,3% |
| ott-16 | 0,4% | -1,9% | 0,3% | 0,3% | 0,2% | -1,3% | 0,0% | -1,0% | -0,3% | 0,4% |
| nov-16 | 0,5% | -1,9% | 0,2% | 0,4% | 0,7% | -2,5% | 0,2% | -0,9% | 0,7% | 0,7% |
| dic-16 | 0,5% | -1,8% | 0,2% | 0,4% | 2,2% | -3,1% | 0,5% | -0,9% | 0,7% | 0,9% |
| gen-17 | 0,5% | -0,5% | 0,1% | 0,4% | 3,2% | -3,4% | -0,1% | -0,9% | 1,1% | 0,9% |
| feb-17 | 0,4% | 0,0% | 0,1% | 0,4% | 4,9% | -2,4% | 0,1% | -0,9% | 1,1% | 1,1% |
| mar-17 | 0,4% | 0,2% | 0,0% | 0,4% | 4,6% | -2,3% | 0,4% | -0,9% | 1,2% | 1,1% |
| apr-17 | 0,4% | 3,0% | 0,0% | 0,3% | 5,6% | -1,6% | 0,4% | -0,9% | 1,8% | 1,0% |
| mag-17 | 0,4% | 3,0% | 0,0% | 0,3% | 3,7% | -3,1% | 0,5% | -0,9% | 1,9% | 0,9% |
| giu-17 | 0,4% | 3,0% | 0,0% | 0,2% | 3,0% | -2,9% | 0,3% | -0,9% | 2,2% | 1,0% |
| lug-17 | 0,5% | 2,6% | 0,0% | 0,3% | 2,3% | -2,9% | 0,4% | -0,9% | 2,2% | 0,8% |

Fonte grafici e tabelle:
elaborazioni Corriere
Vinicolo su dati Istat

l'undicesimo mese consecutivo la crescita negativa dei prezzi.

Arretrano dello 0,2%, sempre su base annua, sia i vini che le birre, mentre accelerano al più 0,3%, dallo 0,2% di giugno, gli spirits, toccando il massimo dal settembre 2016. Nel comparto enologico l'indicatore dei prezzi al consumo non ha subito scossoni per il quarto mese di fila, ma la dinamica piatta registrata su base congiunturale non ha impedito di rubricare il nono calo tendenziale consecutivo. I vini da tavola, in particolare, con il meno 0,5% di luglio, risultano in deflazione da quasi due anni (da 23 mesi per l'esattezza), mentre le denominazioni d'origine, in calo da dicembre 2016, continuano a cedere lo 0,3%. Resta invece positiva la dinamica dei prezzi degli spumanti, che mantengono un divario dello 0,7% rispetto ai livelli di luglio 2016, la stessa forbice registrata nel mese di giugno. Nessun rilancio estivo, infine, per le birre vendute a sconto dello 0,2% su base annua.

Tra i non alimentari si segnala la significativa accelerazione, già rilevata il mese precedente, dei servizi ricettivi e di ristorazione (+2,2%). Appena un anno fa la dinamica riferita alla stessa divisione di spesa era positiva, ma molto più attenuata, evidenziando solo un frazionale più 0,8%. p.f.



**VENDITE
IN GDO**
4 settimane
al 30/07/2017

| Totale Italia Iper+super+LSP (da 100 a 399 mq) | Litri | Var. % rispetto anno prec. | Euro | Var. % rispetto anno prec. | Euro/litro | Var. % rispetto anno prec. |
|--|------------|----------------------------|-------------|----------------------------|------------|----------------------------|
| Totale vino confezionato | 36.822.568 | 0,3 | 114.789.248 | 2,9 | 3,12 | 2,6 |
| Totale fino a 0,75 | 18.491.094 | 2,4 | 86.462.744 | 4,7 | 4,68 | 2,3 |
| Vetro 0,375 | 65.999 | 9,0 | 577.549 | 7,2 | 8,75 | -1,7 |
| Vetro 0,75 | 18.381.482 | 2,3 | 85.581.472 | 4,6 | 4,66 | 2,3 |
| da 0,76 a 2 | 3.399.078 | -7,2 | 7.839.238 | -8,4 | 2,31 | -1,3 |
| altri formati | 1.588.985 | -20,6 | 2.386.465 | -13,6 | 1,50 | 8,9 |
| brik | 10.788.069 | 0,0 | 14.644.590 | 0,4 | 1,36 | 0,4 |
| Bag In Box | 1.224.526 | 34,5 | 1.838.200 | 27,4 | 1,50 | -5,3 |
| plastica | 1.330.816 | 3,9 | 1.618.013 | -0,8 | 1,22 | -4,5 |
| Chardonnay 0,75 | 816.118 | 11,9 | 3.469.188 | 12,4 | 4,25 | 0,4 |
| Vermentino 0,75 | 688.561 | -3,4 | 4.308.450 | 1,5 | 6,26 | 5,1 |
| Montepulciano d'Abruzzo 0,75 | 489.882 | -9,8 | 1.848.627 | -5,6 | 3,77 | 4,6 |
| Chianti e Chianti Cl. 0,75 | 458.046 | -4,0 | 2.345.530 | -3,7 | 5,12 | 0,3 |
| Bonarda 0,75 | 390.209 | 1,5 | 1.413.078 | -1,2 | 3,62 | -2,6 |
| Barbera 0,75 | 376.684 | -3,8 | 1.617.670 | -2,0 | 4,29 | 1,9 |
| Nero d'Avola 0,75 | 325.129 | -7,0 | 1.384.454 | -1,9 | 4,26 | 5,4 |
| Muller Thurgau 0,75 | 307.771 | 1,0 | 1.854.159 | 6,7 | 6,02 | 5,6 |
| Traminer 0,75 | 223.921 | 19,0 | 1.979.576 | 14,9 | 8,84 | -3,5 |
| Altro 0,75 | 5.651.035 | 1,4 | 23.759.644 | 4,0 | 4,20 | 2,6 |
| Totale frizzante | 5.423.064 | 2,5 | 18.611.118 | 2,9 | 3,43 | 0,4 |
| Prosecco | 404.937 | -1,5 | 2.574.594 | -2,2 | 6,36 | -0,7 |
| Lambrusco | 1.544.951 | -0,3 | 4.634.518 | 2,6 | 3,00 | 2,9 |
| Totale private label | 5.008.064 | -1,3 | 10.162.893 | 4,2 | 2,03 | 5,5 |
| Totale spumanti | 3.613.117 | 9,0 | 24.473.304 | 11,4 | 6,77 | 2,2 |
| Prosecco | 1.660.836 | 7,0 | 12.125.591 | 11,1 | 7,30 | 3,9 |
| Asti | 117.552 | 0,0 | 863.074 | 0,2 | 7,34 | 0,2 |
| Metodo Classico italiano | 257.246 | 22,2 | 4.176.109 | 17,3 | 16,23 | -4,0 |
| Totale spumanti private label | 200.587 | -12,9 | 1.398.748 | 2,8 | 6,97 | 18,0 |

RICERCA SCIENTIFICA

- Monitoraggio delle fermentazioni
- Biotecnologie per produzione di vini senza solfiti aggiunti

RICERCA E SVILUPPO

- Isolamento, identificazione, caratterizzazione tecnologica, selezione lieviti autoctoni e aziendali
- Ibridazione lieviti

PRODUZIONE LIEVITI IN CREMA

- Nessun utilizzo di azoto
- Bassa produzione di solfiti
- Produzione di alimenti naturali per lieviti

NOVITÀ Lieviti con particolari caratteristiche aromatiche, non produttori di solfiti, zero travasi

UNA NUOVA ENOLOGIA 100% MADE IN ITALY



via Verdi, 32 - 31046 Oderzo (TV) T +39 0422 815 518 - F +39 0422 716 302
www.pololab.com - www.bioenologia.com - www.atecnos.com
info@pololab.com - info@bioenologia.com - info@atecnos.com

GRUBINETTI

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 31 AGOSTO 2017

PIEMONTE, GLI EFFETTI DEL CALDO

Come nelle altre regioni, a causa del perdurare del grande caldo e della siccità, anche in Piemonte quest'anno assistiamo ad una vendemmia anticipata di un paio di settimane: il rischio di uno "stress idrico" ha infatti portato alla raccolta precoce dei grappoli. Al momento, si attesta un rendimento del mosto inferiore alla media.

Proprio a proposito di rese, a vendemmia delle uve Moscato iniziata, si prevede una resa per ettaro appena sufficiente a coprire il fabbisogno per il Moscato DOCG (si parla di massimo 80/90 q.li per ettaro, sui 120 q.li stabiliti dal Consorzio). Inoltre, attualmente è confermato un ammanco di prodotto del 35-40% per Moscato, Chardonnay e Pinot Nero.

Le previsioni per le rese delle uve rosse che devono ancora essere vinificate (tipo Barbera e Nebbioli) sono di circa il 25-30% di prodotto in meno rispetto allo scorso anno.

Nonostante ciò, le uve sono molto sane ed il conseguente grado alcolico è piuttosto elevato.

Si spera dunque nel meteo delle prossime settimane per le varietà ancora da raccogliere, con il relativo riequilibrio anche a livello dei prezzi.

Enrico e Carlo Miravalle - MIRAVALLE 1926 s.a.s.
per MED.&A.



ANDAMENTO DEI MERCATI

I simboli riportati accanto alle regioni indicano la percezione dell'andamento dei mercati espressa dagli operatori di Med.&A., che hanno modo di osservare dal vivo e rilevare puntualmente le tendenze di ciascuna piazza, determinate dall'interesse e dal fabbisogno dei clienti, dalla disponibilità e dalla qualità dei prodotti, dal rapporto fra la domanda e l'offerta e l'andamento degli scambi, indipendentemente dal rialzo o dalla diminuzione dei prezzi dei singoli prodotti.

-  Mercato attivo / scambi sostenuti
-  Mercato stazionario / scambi regolari
-  Mercato debole / scambi ridotti

NOTA: tutti i prezzi sono espressi in euro.



pagine a cura di MED.&A.

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE

Enrico e Carlo Miravalle
(Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA

a cura di Med.&A.

VENETO

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

TRENTINO ALTO ADIGE

Fabrizio Gava (Quotavini srl)
con la collaborazione
di Lucia Lanzafame (Cciaa Trento)

FRIULI VENEZIA GIULIA

Fabrizio Gava (Quotavini srl)

ROMAGNA ED EMILIA

Andrea Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA

Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

LAZIO E UMBRIA

Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE

Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE

Andrea e Riccardo Braconi
(Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA

Domenico Colucci, Andrea
Verlicchi (Impex srl)

SICILIA

Antonino Panicola (Rappresent.
Enot. Salvatore Panicola sas)



NORD

PIEMONTE

Asti

| | |
|--|--|
| Piemonte Barbera Dop 2016 90,00 - 100,00 | Barbera d'Asti Docg 2016 13° 110,00 - 120,00 |
| Piemonte Cortese Dop 2016 85,00 - 95,00 | Barbera del Monferrato Dop 2016 12-13,5° 100,00 - 110,00 |
| Piemonte Grignolino Dop 2016 95,00 - 105,00 | Grignolino d'Asti Dop 2016 110,00 - 125,00 |
| Barbera d'Asti Docg 2016 13,5° 125,00 - 135,00 | Mosto da uve aromatiche 2016 85,00 - 90,00 |

Alessandria

| | |
|--|---|
| Monferrato Dolcetto Dop 2016 80,00 - 90,00 | Piemonte Cortese Dop 2016 85,00 - 95,00 |
| Piemonte Barbera Dop 2016 80,00 - 90,00 | Ovada Dolcetto Docg 2015 95,00 - 105,00 |

Alba

| | |
|---|--|
| Barbaresco Docg 2014 500,00 - 530,00 | Barolo Docg 2012 850,00 - 900,00 |
| Barbera d'Alba Dop 2015 190,00 - 230,00 | Nebbiolo d'Alba Dop 2015 280,00 - 300,00 |
| Roero Arneis Docg 2015 165,00 - 175,00 | Dolcetto d'Alba Dop 2016 170,00 - 190,00 |

Prezzi q.le partenza.

LOMBARDIA

Vino Igp:

| | |
|--------------------------------------|---|
| Chardonnay Pv 2017 11,5° 1,10 - 1,20 | Pinot nero 2016 vinific. in rosso 12° 1,10 - 1,20 |
| Croatina Pv 2016 12° 0,80 - 0,85 | Prezzi kg partenza. |
| Barbera Pv 2016 11,5° 0,80 - 0,85 | Lambrusco Mn. 2016 11,5° 4,50 - 4,70 |
| Pinot grigio Pv 2017 1,00 - 1,10 | Prezzi gr. q.le partenza. |

Vino Dop:

| | |
|--|--|
| Barbera O.P. 2016 12° 0,85 - 0,90 | Moscato O.P. 2016 1,40 - 1,50 |
| Pinot nero 2016 vinific. in rosso 12° 1,10 - 1,20 | Malvasia O.P. 2016 11,5° 0,95 - 1,00 |
| Pinot n. 2016 vinific. in bianco 11,5° 1,20 - 1,30 | Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2016 11,5° 1,00 - 1,10 |
| Pinot grigio O.P. 2016 1,10 - 1,20 | Bonarda O.P. 2016 12,5° 0,90 - 1,00 |

Prezzi kg partenza.

EMILIA

Vino comune:

| | |
|--|--|
| Rossissimo desolfato 2016 6,30 - 6,70 | Mosto muto Lancellotta 2016 n.q. |
| Rossissimo desolfato mezzo colore 2016 5,50 - 5,80 | Prezzi gr. q.le Fehling peso x0,6 |
| Prezzi gr. q.le partenza. | Filtrato di Lancellotta 2016 n.q. (Prezzi grado Bé.) |

Vino Igp:

| | |
|---|---|
| Lambrusco Emilia 2016 4,00 - 4,20 | Lambrusco bianco Emilia frizzantato 2016 n.q. |
| Bianco Lambrusco Emilia 2016 n.q. | Prezzi grado distillazione+zuccheri. |
| Prezzi gr. q.le partenza. | Malvasia Emilia 2016 70,00 - 80,00 |
| Lambrusco rosso Emilia frizzantato 2016 4,40 - 4,60 | Prezzi q.le partenza |

ROMAGNA

Vino comune:

| | |
|--|--|
| Bianco 2016 9,5-11° 4,00 - 4,20 | Prezzi gr. q.le partenza. |
| Bianco TC base spumante 2016 9-10° 4,40 - 4,80 | Mosto muto 2016 4,00 - 4,20 (pr. Fehling peso x 0,6) |
| Bianco TC 2016 10,5-12° 4,40 - 4,80 | MCR 2016 4,30 - 4,50 |
| Rosso 2016 11-12° 4,00 - 4,60 | Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo |

Vino Igp:

| | |
|---|-------------------------------------|
| Rosso Sangiovese Rubicone 2016 11-12° 4,40 - 4,80 | Merlot Rubicone 2016 n.q. |
| Bianco Trebbiano Rubicone 2016 11-11,5° 4,40 - 4,80 | Chardonnay/Pinot Rubicone 2016 n.q. |

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

| | |
|--|---|
| Romagna Sangiovese 2016 12-13° 5,40 - 6,00 | Romagna Trebbiano 2016 11,5-12,5° 4,80 - 5,00 |
|--|---|

Prezzi gr. q.le partenza.

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune:

| | |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| VNF Bianco 2017 n.q. | VNF Rosso 2017 11-12° 3,50 - 3,80 |
| VNF Bianco TC 2017 4,00 - 4,40 | VNF Rosso 2017 12,5-13,5° 4,00 - 5,00 |
| Mosto muto 2017 n.q. | Prezzi grado complessivo in peso. |

Vino Igp:

| | |
|------------------------|-----------------------------------|
| Sangiovese 2015 n.q. | Mosto Chardonnay 2017 5,70 - 6,00 |
| Prezzi gr. hl partenza | Prezzi grado complessivo in peso. |

Vino Dop:

| | |
|--|----------------------------|
| Montepulciano d'Abruzzo 2016 5,00 - 5,20 | Trebbiano 2015 3,80 - 4,00 |
|--|----------------------------|

Prezzi gr.hl partenza.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI

Vino comune:

| | |
|--|--|
| Bianco 2016 10-11° 3,60 - 4,00 | Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2016 12-13° n.q. |
| Bianco termovinif. 2016 10-11,5° 4,00 - 4,20 | Mosto concentrato bianco 2016 33-35° 4,00 - 4,20 |
| Rosso 2016 11-12° 3,40 - 3,80 | Mosto concentrato rosso 2016 33-35° 4,00 - 4,20 |
| Rosso da uve Montepulciano 2016 11-12° 3,60 - 4,00 | Mosto conc. tradiz. certificato CSQA per ABM 2016 33-35° 4,00 - 4,20 |
| Rosso da uve Lambrusco 2016 12,5-13,5° n.q. | Prezzi gr. Bé x q.le partenza. |
| Prezzi gr. q.le partenza. | MCR 2016 65-67° 4,30 - 4,50 |
| Mosto muto bianco 2017 10-11° 3,50 - 3,70 | Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo. |
| Mosto muto rosso 2017 11-12° 3,40 - 3,60 | |



SUD

D. GALANDRINO

C A P S U L A T R I C I

VENETO - VERONA E TREVISO

Vino comune:

Bianco 2016 (rilev. Verona) 9,5-12° n.q. (ettogrado partenza) } Mosto concentrato rettificato 2017 65/68 Bx 3,70 - 3,80
Rosso 2016 (rilev. Verona) n.q. (ettogrado partenza) } Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Trevezie 2017 (rilev. Tv) 10-11° 6,00 - 6,20 } Merlot (rilevaz. Treviso) 2017 10-12° 5,80 - 6,30
Rosso Marca Trev./Veneto/Trevezie 2017 (rilev. Tv) 10-11° n.q. } Merlot (rilevaz. Verona) 2016 10-12° n.q.
Bianco Verona 2016 10-13° n.q. } Cabernet Franc 2017 10-12° 6,50 - 7,20
Rosso Vr 13-14° leggero appassim. 2016 n.q. (pr./litro) } Cabernet Sauvignon 2017 10-12° 6,50 - 7,00
Pinot bianco (rilevaz. Treviso) 2017 10-12° 8,50 - 9,00 } Raboso rosso 2017 9,5-10,5° n.q.
Pinot bianco (rilevaz. Verona) 2016 12° n.q. (pr./litro) } Raboso rosato 2017 9,5-10,5° n.q.
Chardonnay (rilevaz. Treviso) 2017 10-12° 8,00 - 8,50 } Refosco 2017 10-12° n.q.
Chardonnay (rilevaz. Verona) 2016 12° n.q. (pr./litro) } Prezzi ettogrado partenza.
Garganega 2016 n.q. } Pinot nero 2017 10,5-12° 1,05 - 1,15
Verduzzo (rilevaz. Treviso) 2017 10-11° 7,50 - 8,00 } Glera 2017 9,5-10° n.q.
Sauvignon (rilevaz. Treviso) 2017 10-12° 8,00 - 10,00 } Vino novello 2017 n.q.
Durello 2016 n.q. } Prezzi litro
Tai Marca Trevigiana 2017 10,5-12° 7,50 - 8,00 }

Vino Dop:

Garda Garganega 2016 6,50 - 7,00 (ettogrado partenza) } Amarone e Recioto Classico Docg 2014 8,00 - 9,00
Soave 2016 11-12,5° 5,60 - 6,20 (ettogrado partenza) } Amarone e Recioto Classico Docg 2013 8,50 - 9,50
Soave classico 2016 12,5-13° 0,85 - 1,00 } Amarone e Recioto Classico Docg 2012 n.q.
Soave classico superiore 2013 12,5-13° n.q. } Gambellara 2016 11-12° 5,50 - 5,60 (prezzi ettogrado partenza)
Bardolino 2016 n.q. } Lugana 2016 3,85 - 4,20
Bardolino Chiaretto 2016 n.q. } Valdadige bianco 2016 n.q.
Bardolino Classico 2016 n.q. } Valdadige rosso 2016 11-12° 1,10 - 1,20
Valpolicella 2016 2,20 - 2,80 } Pinot grigio Valdadige 2016 11-12° n.q.
Valpolicella Classico 2016 2,40 - 2,80 } Custozza 2016 n.q.
Valpolicella atto a superiore 2016 12-13° 2,60 - 2,90 } Prosecco Atto 2017 9-10° 2,00 - 2,10
Valpolicella ripasso 2015 3,40 - 3,60 } Conegliano V. Prosecco Docg 2017 9-10° 2,80 - 2,90
Valpolicella Classico 2015 3,10 - 3,20 } Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2017 9-10° 4,50 - 5,00
Valpolicella Classico ripasso 2015 3,50 - 3,70 } Pinot grigio delle Venezie 2017 10-12° 1,20 - 1,30
Valpolicella atto a superiore 2014 12-13° n.q. } Pinot grigio Venezia 2017 11-12° 1,30 - 1,40
Amarone e Recioto Docg 2014 7,50 - 8,50 } Prezzi al litro.
Amarone e Recioto Docg 2013 8,00 - 9,00 } Merlot Piave 2017 11,5-12° n.q. (prezzi ettogrado partenza)
Amarone e Recioto Docg 2012 n.q. } Cabernet Piave 2017 12-12,5° n.q. (prezzi ettogr. partenza)

FRIULI VENEZIA GIULIA

Vino Igp Venezia Giulia e Igp delle Venezie:

Chardonnay 2016 12-12,5° 85,00 - 95,00 } Pinot grigio 2016 12-12,5° 95,00 - 105,00
Pinot bianco 2016 12-12,5° 85,00 - 95,00 } Pinot nero 2016 12-12,5° 90,00 - 100,00
Sauvignon 2016 12-12,5° 100,00 - 130,00 } Merlot 2016 12-12,5° 65,00 - 75,00
Ribolla 2016 12-12,5° 150,00 - 170,00 } Cabernet Sauvignon 2016 12-12,5° 75,00 - 85,00
Prezzi ettolitro partenza

Vini Friuli Grave Dop:

Friulano 2016 (Tocai) 12-12,5° 105,00 - 115,00 } Merlot 2016 12-12,5° 80,00 - 90,00
Pinot bianco 2016 12-12,5° 105,00 - 115,00 } Cabernet Franc 2016 12-12,5° 90,00 - 100,00
Chardonnay 2016 12-12,5° 105,00 - 115,00 } Cabernet Sauvignon 2016 12-12,5° 90,00 - 100,00
Pinot grigio 2016 12-12,5° 120,00 - 130,00 } Refosco 2016 12-12,5° 90,00 - 100,00
Sauvignon 2016 12-12,5° 130,00 - 150,00 } Pinot nero 2016 12-12,5° 100,00 - 115,00
Verduzzo 2016 12-12,5° 85,00 - 95,00 } Prezzi al ettolitro partenza.

TRENTINO ALTO ADIGE

Vino Igp Vigneti delle Dolomiti:

Chardonnay 2016 n.q. } Merlot 2016 0,90 - 1,10
Müller Thurgau 2016 n.q. } Teroldego novello 2016 n.q.
Pinot grigio 2016 n.q. } Schiava 2016 n.q.

Vini Trentino Dop:

Chardonnay 2016 n.q. } Sorni Bianco 2016 n.q.
Pinot bianco 2016 n.q. } Sorni Rosso 2016 1,75 - 1,95
Riesling 2016 n.q. } Cabernet Sauvignon 2016 1,55 - 1,75
Müller Thurgau 2016 n.q. } Marzemino 2016 1,55 - 1,75
Pinot grigio 2016 n.q. } Pinot nero 2016 2,60 - 3,10
Traminer 2016 n.q. } Lagrein 2016 1,75 - 1,95
Moscato 2016 n.q. } Merlot 2016 1,35 - 1,65
Sauvignon 2016 n.q. } Prezzi litro partenza.
Nosiola 2016 n.q. }

Altre Dop:

Trento 2016 n.q. } Valdadige Schiava 2016 n.q.
Pinot nero base spum. Trento 2016 n.q. } Teroldego Rotaliano 2016 1,75 - 1,95
Lago di Caldaro 2016 n.q. } Lagrein rosato Kretzer 2016 1,55 - 1,75
Prezzi litro partenza.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2015 12-13° 0,80 - 1,00 } Sangiovese Toscana 2015 0,90 - 1,20
Prezzi litro.

Vino Docg:

Chianti Docg 2016 12° 115,00 - 135,00 } Chianti Classico Docg 2015 12° 180,00 - 210,00
Chianti Docg 2015 12° 110,00 - 125,00 } Vernaccia di San Gimignano Docg 2015 12° n.q.
Chianti Classico Docg 2014 12° 220,00 - 240,00 } Prezzi hl partenza.

UMBRIA

Vino Igp:

Bianco Umbria 2016 12° 3,50 - 3,80 } Chardonnay Umbria 2016 12-12,5° 65,00 - 70,00
Rosso Umbria 2016 12-12,5° 3,50 - 4,00 } Grechetto Umbria 2016 12° 70,00 - 80,00
Prezzi ettogrado partenza. } Pinot grigio Umbria 2016 75,00 - 85,00
Prezzi q.le partenza.

Vino Dop:

Orvieto 2016 11,5-12° 80,00 - 85,00 } Orvieto classico 2016 85,00 - 95,00
Prezzi quintale partenza.

LAZIO

Vino comune:

Bianco 2016 11-12° 3,40 - 3,60 } Rosso 2016 11-12° 3,10 - 3,70
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Igp:

Bianco 2016 3,20 - 3,70 } Chardonnay Lazio 2016 13° 60,00 - 70,00
Rosso 2016 3,50 - 3,50 } Pinot grigio Lazio 2016 80,00 - 90,00
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi q.le partenza.

LAZIO (segue)

Vino Dop:

Frascati 2016 65,00 - 75,00 } Colli Albani 2016 11,5-12° n.q.
Roma bianco 2015 90,00 - 110,00 } Marino 2016 11,5-12° n.q.
Roma bianco 2016 90,00 - 110,00 } Prezzi litro
Roma rosso 2015 100,00 - 120,00 } Castelli Romani bianco 2016 11-11,5° 3,50 - 4,00
Roma rosso 2016 100,00 - 120,00 } Castelli Romani rosso 2016 11,5° 3,50 - 4,00
Prezzi q.le partenza } Prezzi ettogrado partenza.

MARCHE

Vino comune:

Bianco Fiore 2016 n.q. } Rosato 2016 11-12,5° n.q.
Bianco fermentazione controllata 2016 10,5-11° 4,00 - 4,50 } Prezzi ettogrado partenza.
Bianco fermentazione controllata 2016 11,5-12,5° 4,00 - 4,50 } Montepulciano 2016 14-15° 0,80 - 0,90
Rosso Sangiovese 2016 10-11° 4,50 - 4,70 } Prezzi al litro.

Vino Igp:

Marche Sangiovese 2016 12-13° 0,55 - 0,70 } Marche Bianco 2016 12-12,5° 0,65 - 0,70
Marche Sangiovese Bio 2016 13-13,5° 1,00 - 1,00 } Marche Passerina 2016 12-13° 0,90 - 1,00
Marche Trebbiano 2016 12-12,5° 0,65 - 0,70 } Prezzi al litro.

Vino Dop:

Verdicchio Castelli Jesi cl. 2016 12-13° 0,85 - 0,85 } Offida Passerina 2016 12,5-13° 1,20 - 1,40
Verdicchio Matelica 2016 12-12,5° 1,00 - 1,00 } Rosso Piceno 2016 12-13° 0,80 - 0,90
Rosso Conero 2014 13° 1,30 - 1,30 } Rosso Piceno Bio 2016 13-14° 1,00 - 1,00
Rosso Conero 2015 13° 1,30 - 1,30 } Rosso Piceno superiore Bio 2014 13,5-14° 1,40 - 1,50
Falerio Pecorino 2016 12-13° 1,20 - 1,30 } Rosso Piceno superiore Bio 2015 13,5-14° 1,40 - 1,50
Offida Pecorino 2016 14-15° 1,30 - 1,60 } Lacrima di Morro d'Alba 2016 12,5-13° 1,30 - 1,30
Prezzi al litro.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI (segue)

Vino Igp:

Pinot Bianco 2017 11-12,5° 6,00 - 6,20 } Primitivo Puglia 2016 13-15° 90,00 - 110,00 (pr. hl partenza)
Chardonnay Puglia 2017 11-12° 6,00 - 6,20 } Lambrusco Puglia 2016 10-11,5° n.q.
Sangiovese Daunia 2016 11-11,5° 3,80 - 4,00 } Lambrusco Puglia frizzantato 2016 10-11° n.q.
Sangiovese Puglia 2016 11-11,5° 3,80 - 4,00 } Prezzi gr. q.le partenza.
Trebbiano Puglia 2016 10-11° 4,00 - 4,40 } Mosto varietale da uve moscato 2017 70,00 - 80,00
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi quintale partenza.

FOGGIA, BARI

Vino Dop:

Bianco San Severo 2015 11-11,5° 50,00 - 55,00 } Rosso Castel del Monte 2015 12-13° 75,00 - 85,00
Bianco Castel del Monte 2015 11-11,5° 70,00 - 80,00 } Locorotondo 2015 50,00 - 55,00
Rosato Castel del Monte 2015 11-12° 70,00 - 80,00 } Prezzi quintale partenza.

LECCE, BRINDISI, TARANTO

Vino comune:

Bianco 2016 10-10,5° 2,90 - 3,00 } Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato 2016 12-13° 2,90 - 3,00 } Rossi strutturati 2016 14-15° 90,00-100,00 (pr. q.le partenza)
Rosso 2016 12-13° 3,00 - 3,30 } Mosto muto 2016 10-10,5° 2,20 - 2,50 (prezzi gr. Bé x q.le partenza)

Vino Igp:

Bianco Malvasia Puglia 2016 12-12,5° 3,50 - 3,80 } Negroamaro Salento 2016 12-12,5° 4,50 - 5,00
Rosso Sangiovese Puglia 2016 12-12,5° 3,70 - 4,00 } Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato Puglia 2016 12,5-13° 2015 4,00 - 4,20 } Primitivo Salento 2016 13,5-14° 110,00 - 115,00
Rosato Salento da Negroamaro 2016 13-14° 6,00 - 6,50 } Fiano Salento 2016 13-13,5° 90,00 - 95,00

LECCE, BRINDISI, TARANTO (segue)

Vino Igp:

Chardonnay 2016 13-13,5° 90,00 - 95,00 } Merlot Tarantino 2016 13-14° 4,50 - 5,00
Prezzi q.le. partenza } Cabernet Salento 2016 13-14° 4,70 - 5,00
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Primitivo Manduria atto a Dop 2016 14-15° 190,00 - 210,00 } Salice 2016 13-14° 7,00 - 7,50
Primitivi strutturati 2016 17-20° 185,00 - 200,00 } Salice riserva 2013 13,5-14° 7,80 - 8,50
Prezzi q.le partenza. } Prezzi gr. q.le partenza.

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2016 12-12,5° 2,70 - 2,80 } Mosto muto bianco 2016 16-17 Babo 1,70 - 1,80
Bianco TC 2016 12-12,5° 3,00 - 3,30 } Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2016 12-13,5° n.q. } MCR 2016 3,30 - 3,50
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco 2016 12-12,5° 2,90 - 3,10 } Chardonnay 2016 13,5° n.q.
Bianco TC 2016 12-12,5° 3,20 - 3,50 } Cabernet 2016 14-14,5° 0,80 - 0,90
Prezzi gr. q.le partenza. } Merlot 2016 14-14,5° 0,80 - 0,90
Rosso Nero d'Avola 2016 13-13,5° 0,80 - 0,85 } Syrah 2016 14-14,5° 0,80 - 0,90
Rosso Nero d'Avola 2016 14-14,5° 0,90 - 0,95 } Prezzi al litro.



enoplastic

enoplastic.com

| Italy | Spain | Usa | Australia | New Zealand |

Via L. Galvani,1 - 21020 Bodio Lomnago (VA)