



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



PINOT GRIGIO. LE INCOGNITE DELLA SUPERDOC

MANDURIA

Botta e risposta tra il Consorzio del Primitivo e Fino. Ripensamento possibile?

pag. 2

ENOTURISMO

Si punta ad un Testo Unico sulle visite in cantina. Al vaglio il ddl Stefano

pag. 4

ESTERI

Paesi Bric, timidi segnali di ripresa. Ecco per ch  il 2017 potrebbe essere l'anno decisivo

pag. 9

PINOT GRIGIO

A marzo la nuova Doc interregionale. Ma i vignaioli del Trentino dicono no

pag. 10

ANTEPRIME

La Toscana cala il tris: le novit  di Chianti Docg, Chianti Classico e Vernaccia

pag. 14



PUGLIA. Perché Gianfranco Fino ha rinunciato alla Doc Primitivo di Manduria? Il consorzio: "Presto imbottigliamento in zona". Il produttore: "Potrei ripensarci"



a cura di Gianluca Atzeni

Inizio d'anno decisamente movimentato per il Consorzio della Doc Primitivo di Manduria, realtà che nel 2016 ha visto aumentare le produzioni di circa il 10-15%, a quota 25 milioni di bottiglie. Il noto produttore Gianfranco Fino (vignaiolo biodinamico che a Sava produce 20 mila bottiglie; *foto*) ha rinunciato a rivendicare a Doc l'annata del 2015 dei suoi celebri vini (ora Igt Salento) e ha lasciato il consorzio. Le ragioni della decisione sono legate, in particolare, a una diversa visione sulle prospettive della Doc che, secondo Fino, può essere valorizzata meglio e gestita dando "più voce ai produttori più piccoli", riequilibrando così il peso delle realtà cooperative. "Se potessi" dice Fino a Tre Bicchieri "farei un disciplinare con l'obbligo di utilizzo al 100% delle uve Primitivo, introdurrei la Docg per il secco, non solo sulla versione dolce, ridurrei le rese per ettaro portandole a 60/70 quintali dagli attuali 90. Gioverebbe a tutta la filiera". Idee che Fino, candidato consigliere (non eletto) nelle elezioni del 2015, avrebbe portato sul tavolo del cda consortile. In seguito, le ventilate ipotesi di allargare l'areale produttivo ad altri Comuni e di rinunciare all'obbligo di im-

bottigliamento in zona hanno fatto maturare in lui la convinzione che quel gruppo non lo rappresentava a pieno. "Simili logiche di gestione rischiano di fare danni. E per questo sono uscito", afferma Fino.

"È normale che in qualsiasi associazione succeda che qualcuno voglia uscire. Rispettiamo le scelte altrui" dice

a Tre Bicchieri il presidente del consorzio, Roberto Erario.

"Non mi risulta" sottolinea "che il consorzio voglia allargare l'areale di produzione

(oggi pari a 3.140 ettari su 18 Comuni; ndr), inoltre il cda ha deciso di cambiare il disciplinare, prevedendo l'imbottigliamento

nella zona di produzione". La modifica in questa direzione è stata approvata in consiglio e si punta, dopo il passaggio al Mipaaf, all'approvazione finale di Bruxelles entro fine 2017. "In questo momento, il nostro consorzio è più forte" prosegue "più legittimato rispetto a prima: abbiamo raggiunto l'erga omnes a fine 2015, siamo riusciti a operare in maniera incisiva nel 2016. Molti produttori si sono convinti della forza di questa Dop e ci stanno chiedendo di far parte del nostro consorzio. Tengo

a precisare che la Dop Manduria non è prodotta esclusivamente sul territorio di Manduria, ma comprende ben 18 comuni che il consorzio rappresenta in maniera imparziale e, quindi, tutti i produttori sono fondamentali per portare avanti il successo che stiamo vivendo". Attorno al Primitivo ruotano oggi 27 aziende, tra vinificatori e imbottig-

liatori, per un totale di 850 viticoltori interessati. Diversi i recenti nuovi ingressi (già ratificati) come quello delle Cantine Paolo Leo (1,3 milioni di bottiglie).

L'impressione è che lo strappo si possa ricucire. Perché Gianfranco Fino ha sollevato un problema di gestione della Dop. Il consorzio, dal canto suo, sta facendo un nuovo percorso. Pertanto, alcuni elementi che hanno provocato l'uscita di Fino stanno in qualche modo venendo meno. "Tutti dovremmo avere a cuore il futuro di questa Dop, in cui mi sento pienamente coinvolto. Ho voluto dare un segnale" conclude Fino "e non è detto che la mia decisione sia definitiva. Se il consorzio rivedrà e correggerà alcuni aspetti non escludo di ripensarci".



L'ESPERTO RISPONDE. È OBBLIGATORIO TRADURRE L'ETICHETTA DI UNA BOTTIGLIA DI VINO IN EUROPA?

L'Europa è una babilonia di idiomi: 24 lingue ufficiali che obbligano a tradurre informazioni, contratti e regolamenti. L'etichetta di un vino è, a tutti gli effetti, una carta di identità riconosciuta dagli Stati membri, senza obblighi di traduzione. Il Regolamento 1308/2013, c.d. "OCM unica" – come i suoi predecessori 1234/2007 e 1493/1999 – all'articolo 121, stabilisce, infatti, che le indicazioni obbligatorie in etichetta per una bottiglia di vino possono essere indicate in una o più lingue dell'Unione. A tale principio fa eccezione l'indicazione delle sostanze allergeniche ("contiene solfiti"), prevista dalla normativa "orizzontale" in materia di prodotti alimentari - Regolamento 1169/2011 - che impone di tradurre le indicazioni obbligatorie in una lingua facilmente comprensibile, cioè la lingua del Paese europeo di destinazione. Alla vigilia dell'entrata in vigore del Reg. 1169, fine anno 2014, la Commissione Europea aveva chiarito che il principio del regime linguistico "una o più lingue dell'Ue" si applica alle indicazioni obbligatorie previste dalla normativa "vino" (categoria del prodotto, indicazione dell'imbottigliatore, dell'origine, tenore alcolico). Ma tale interpretazione non sembra essere stata accolta da tutti i servizi della Commissione Europea, né tra gli Stati membri. Qualcuno sostiene che la dicitura italiana "imbottigliato da" o la menzione francese "vin" potrebbe non essere compresa. Anche la DG Agri sembrerebbe aver accolto questa linea, lasciando trapelare che, in futuro, non contrasterà uno Stato membro che, appellandosi al principio della lingua "facilmente comprensibile", bloccherà l'importazione di un vino europeo per un'etichetta non tradotta. E, purtroppo, tale approccio è stato sposato anche da qualche autorità del nostro Paese. Un produttore di Prosecco è stato recentemente sanzionato per una bottiglia etichettata in inglese (con la dicitura "sparkling wine", in luogo di "vino spumante"), certamente destinata al mercato Uk, e, come a volte accade, riapparsa sugli scaffali di una Gdo italiana. Ma il principio del regime linguistico sancito dall'Ocm continua e deve continuare ad essere applicato. Un'inversione di rotta rappresenterebbe un ulteriore aggravio di costi per una filiera, come quella del vino, composta da migliaia di piccoli operatori.



a cura del Servizio Giuridico dell'Unione Italiana Vini www.focuswine.net
Per porre delle domande al Servizio Giuridico Uiv, scrivete a settimanale@gamberorosso.it

PIEMONTE. Asti Docg: +30% di imbottigliamenti a gennaio



Buon inizio anno per l'Asti, denominazione che ha registrato un aumento degli imbottigliamenti del 30% rispetto allo stesso mese dello scorso anno. "Un segnale positivo" dice il direttore del Consorzio di tutela, Giorgio Bosticco "ma che non consente di prevedere ancora la ripresa auspicata". Nel 2016, la produzione del solo Asti è stata di 54 milioni di bottiglie (31 milioni quelle di Moscato con tappo raso). Sul fronte promozionale, il consorzio punterà sugli Usa. Sono a disposizione (bando Ue) 6 milioni di euro nei prossimi tre anni. Allo stesso tempo, si attende la fine dell'iter ministeriale per la nascita dell'Asti secco.

SICILIA. Erga omnes per il rinnovato consorzio della Doc Malvasia delle Lipari

Arriva l'erga omnes per il Consorzio della Doc Malvasia delle Lipari e per la Igt Salina. Obiettivo auspicato dal neo presidente, Carlo Hauner che nei suoi primi sei mesi alla guida di un rinnovato gruppo aveva lavorato in questo senso, sebbene neppure lui si aspettasse il riconoscimento in tempi così veloci. L'erga omnes, che di fatto **darà al Consorzio potere di controllo e vigilanza anche sui non soci**, è stato possibile grazie ai numeri raggiunti con nuovo assetto: nove cantine (Carlo Hauner, Punta Aria, Tasca d'Almerita, Barone di Villagrande, Caravaglio, Virgona, Fenech, Colosi e Salvatore D'Amico) per una produzione di 165 mila bottiglie della Doc. Gli ettari vitati sono invece 55, di cui 20 a Doc Malvasia e 35 a Igt Salina.



ENOTURISMO. Dopo la proposta di Colomba Mongiello, al vaglio il ddl Stefàno. Pietrasanta (Mtv): "Niente regionalismi, lavoriamo per un Testo Unico"

a cura di Loredana Sottile

Dopo il Testo Unico del vino adesso si lavora a quello dell'enoturismo. La nuova bozza del ddl è stato presentato dal senatore Dario Stefàno (Movimento la Puglia in Più) e, nei giorni scorsi il Movimento Turismo del Vino e l'Unione Italiana Vini hanno partecipato ad un'audizione al Senato per far partire il confronto. Parliamo di 'nuova' bozza, perché lo scorso dicembre era stata esaminata dalle stesse associazioni quella proposta dalla deputata Colomba Mongiello (esponente del Pd e componente della Commissione Agricoltura della Camera). Se i due testi potranno convergere in un unico, lo si saprà nei prossimi mesi, ma intanto il presidente Mtv Carlo Pietrasanta (foto) parla di "un buon inizio" e si dice soddisfatto per questo primo traguardo: "L'importante" dice "aver portato l'attenzione su questo tema. Ovviamente auspichiamo che si arrivi ad una legge congiunta e, allo stesso tempo, che le associazioni sindacali non vogliano metterci troppo il cappello, lasciando, invece, spazio a chi della materia se ne occupa da 25 anni. Al di là delle singole proposte, noi tifiamo per

l'enoturismo e il nostro obiettivo è mettere le cantine nelle condizioni di farlo davvero". In che modo? "Prima di tutto scegliendo di dare una definizione condivisa di cantina. Chi

può fare enoturismo? Ogni singolo gruppo industriale? Ogni realtà vitivinicola, sebbene non rappresenti il territorio in cui è inserita? O solo chi accompagna la produzione di vino con un'attività agrituristica? Vista l'enorme varietà italiana di casi, credo che definire sia obbligatorio, cercando di non limitare troppo, ma di mettere allo stesso tempo dei paletti.

Da qui passare ad affrontare tutti gli altri punti: segnaletica stradale, formazione del personale, sinergia con il territorio". Fino alla questione più spinosa, rimasta, con grande amarezza di Mtv, fuori dal Testo Unico del Vino: la fatturazione delle attività svolte in cantina. "È una cosa per cui ci battiamo da tempo" continua Pietrasanta "si tratta di modificare l'articolo 2135 e affrontare la questione con Camere di Commercio e Ministeri interessati, per permettere finalmente alle aziende di poter mettere a bilancio tutto ciò che va nella direzione dell'ospitalità: degustazioni, visite in cantina e attività varie". Difficile in questa fase parlare di tempi, ma chiosa Pietrasanta: "Speriamo entro l'anno. In ogni caso, sia chiaro che il nostro obiettivo è arrivare ad un Testo Unico che non rimandi a leggi e leggine regionali, altrimenti continueremo a rinchiuderci nei soliti campanilismi italiani".



TESTO UNICO. Arriva il vademecum di Alleanza delle Cooperative e dell'Informatore Agrario per capire come muoversi tra i 91 articoli della nuova disciplina vitivinicola

Chi semplifica la semplificazione? È appena stato presentato il vademecum al Testo unico della vite e del vino, realizzato da Alleanza delle Cooperative italiane agroalimentari e dall'Informatore Agrario e firmato da Gabriele Castelli e Valentina Sourin. **Una guida tra i 91 articoli, che trattano di tutto lo scibile del comparto vitivinicolo**, dall'impianto dei vigneti alla produzione e trasformazione dell'uva, dall'imbottigliamento fino alla com-

mercializzazione del vino. "Col Testo Unico" spiega Ruenza Santandrea, coordinatrice del settore vitivinicolo dell'Alleanza delle Cooperative "sono state introdotte molte novità improntate all'efficienza e alla sburocratizzazione con controlli ad esempio più concentrati nel merito delle questioni e meno nei formalismi burocrati-

tici. Ora guardiamo con attenzione alla fase di attuazione del Testo, un passaggio delicato per rendere operative le tante novità contenute nella nuova Legge".



CERTIFICAZIONI. Arriva a quota 13,8 miliardi di euro la produzione food&wine Dop e Igp. Il vino da solo vale più della metà. Ecco il XIV rapporto Ismea-Qualivita

Con 7,4 miliardi di euro alla produzione e 2,84 miliardi di bottiglie, il settore vino pesa per più della metà sul valore di tutto l'agroalimentare certificato Dop e Igp, che complessivamente arriva a 13,8 miliardi di euro alla produzione, per una crescita del +2,6% su base annua e un peso del 10% sul fatturato totale dell'industria agroalimentare nazionale. È quanto emerge dal XIV Rapporto sulle produzioni agroalimentari e vitivinicole italiane Dop, Igp, Stg di Ismea e Qualivita 2016 (sui dati 2015), appena presentato a Roma

In particolare, i vini Dop e Igp contano 523 riconoscimenti (sono 814 le certificazioni food&wine e 13 le nuove registrazioni nel corso del 2016) e una superficie iscritta pari a 494 mila ettari. Il loro export ha raggiunto nel 2015 i 14,1 milioni di ettolitri (+4,5%) per un giro d'affari da 4,7 miliardi di

euro (+7,7%) e una quota dell'87% rispetto ai 5,4 miliardi complessivi delle esportazioni italiane di vino. Le prime cinque denominazioni (Prosecco Dop, Conegliano Valdobbiadene Prosecco Dop, Chianti Dop, Asti Dop e Chianti Classico Dop) con più di 900 milioni di euro di valore alla produzione dello sfuso coprono oltre il 40% del totale. Per quanto riguarda le prime Igp (Delle Venezie IGP, Veneto IGP, Terre Siciliane IGP, Toscana IGP e Emilia IGP) raggiungono complessivamente 439 milioni di euro di valore alla produzione dello sfuso e coprono oltre il 69% del totale.

Come sottolinea il Rapporto, **il sistema delle Dop e Igp in Italia garantisce qualità e sicurezza anche attraverso una rete che, nel 2016, ha visto attivi 247 Consorzi** - 137 food e 110 wine - riconosciuti dal Mipaaf, che hanno com-

plessivamente investito 32 milioni di euro solo in comunicazione. Sul fronte sicurezza, lo scorso anno sono stati oltre 162 mila i controlli effettuati, di cui più di 1.500 sul web, per un valore di sequestri complessivo che ha superato i 36 milioni di euro.



Fonte: Ismea

NOMINE. Nuovo direttore per Gruppo Collis. Fatturato a 83 milioni di euro e nuovi

Nuovo direttore generale per il Consorzio Collis Veneto Wine Group (2500 soci conferitori per 6700 ettari): a sostituire Giancarlo Lechthaler è l'imprenditore veneto Luca Cielo (foto), già socio di Collis e ad dell'azienda di famiglia Cielo e Terra (che insieme a Cantine Riondo e Casa Vinicola Sartori rappresentano il fiore all'occhiello del Consorzio). **Cielo si ritrova un gruppo in buona salute, che ha chiuso l'anno con un fatturato di 82,8 milioni di euro (+4% rispetto allo scorso esercizio)** e con un'ebdita pari a 4,8 milioni di euro, mentre l'utile netto è cresciuto del 25,7%, attestandosi su 1,28 milioni di euro. Il bilancio consolidato di Collis Riondo (attività del consorzio Collis insieme alla controllata al 100% Cantine Riondo, che costituisce l'asset dell'imbotigliamento per l'export e l'horeca) riporta un fatturato di 106,5 milioni di euro, +2,6% rispetto al 2015.

Ma già si guarda avanti. Nell'anno in corso, sotto la direzione Cielo, saranno 4 i milioni di euro destinati principalmente a migliorare la struttura produttiva e la qualità dei prodotti, nonché ad aumentare l'efficienza degli impianti con particolare attenzione all'impatto ambientale. Per quanto riguarda l'offerta commerciale, la prima novità sarà presentata Vinitaly: il restyling del packaging della linea vini fermi a marchio Castelforte (la fascia premium di vini veneti pensati per la ristorazione). L'altra entro fine anno: l'introduzione di una linea Collis-Riondo biologica, richiesta principalmente dai mercati del Nord Europa. - **L. S.**



PROMOZIONE. Nel 2017 budget da 4 milioni di euro per Imt

Sarà di 4 milioni di euro il budget che l'Istituto Marchigiano di tutela vini destinerà nel 2017 alla promozione: 2 milioni di investimenti previsti nell'ambito della misura Ocm Promozione e altrettanti stanziati dal Psr Marche e ripartiti tra azioni promozionali, di informazione e pubblicitarie. **Tra i Paesi terzi su cui si concentra l'attività Ocm, gli Usa raccolgono oltre un terzo degli investimenti;** a seguire Canada (19,3%), Cina (18,3%), Giappone (10,5%), Russia (7%), Norvegia e la new entry India. Numeri che, per il direttore Imt Alberto Mazzoni, sono il risultato di una "scommessa sull'identità marchigiana", partita nel 2010 grazie ad azioni finanziate per il 40% dagli stessi produttori. Secondo il direttore area Agroalimentare di Nomisma, Denis Pantini "Nell'ultimo decennio, l'export di vino dalle Marche è cresciuto a valore di quasi il 50%. Gli aumenti più consistenti hanno interessato i mercati extra-Ue, tanto che oggi i Paesi terzi pesano per il 51% sull'export di vino regionale, contro un'incidenza che nel 2005 era pari ad appena il 34%". Prossimi appuntamenti per l'Istituto, che unisce 465 aziende associate per 16 Do, saranno le collettive di Prowein a Dusseldorf (19-21 marzo), la Vinitaly di Verona (9-12 aprile) e Tuttofood di Milano (8-11 maggio).

EVENTI. Ecco "Taste Alto Piemonte". L'esordio a Novara il 1 aprile



Atteso da pubblico e operatori, arriva il primo appuntamento collettivo del Consorzio di Tutela dei Nebbioli dell'Alto Piemonte, una sorta di anteprima delle Dop del territorio, che aprirà i battenti il 1 aprile prossimo, al Castello Visconteo Sforzesco di Novara. Una due giorni, che si chiuderà domenica 2, in cui si potranno conoscere da vicino le diverse sfumature di questo complesso territorio ai piedi del Monte Rosa. In programma: incontri coi produttori, banchi d'assaggio walk around e seminari tecnici dedicati alle singole denominazioni, dal Boca al Gattinara, dal Colline Novaresi al Ghemme. "Ci aspettiamo un buon riscontro di operatori e appassionati", dice la presidente del Consorzio, Lorella Zoppis, che punta a **fare di Taste Alto Piemonte uno degli eventi stabili nel panorama del vino italiano**. Il Taste cade nell'anno in cui il Ghemme Docg festeggia il suo ventennale. Lo farà a Roma, mercoledì 15 febbraio, con un convegno che sarà ospitato nelle sale del Mipaaf.

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,

Servizio Giuridico Uiv

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

10 febbraio

Grenaches du Monde 2017

"Lo Quarter"

Largo Lo Quarter

Alghero

dalle ore 20

20 febbraio

Anteprima Sagrantino

Montefalco (Perugia)

fino al 21 febbraio

consorziomontefalco.it

11 febbraio

Anteprime Toscane

fino al 18 febbraio

anteprimetoscane.it

23 febbraio

Tre Bicchieri 2017 Milano

Università IULM

Milano

ore 18-22

gamberorosso.it

16 febbraio

I migliori vini italiani

Salone delle Fontane

Via Ciro il Grande, 10

Roma Eur

fino al 19 febbraio

imiglioriviniitaliani.com

4 marzo

Terre di Toscana

presso Una Hotel Versilia -

Lido di Camaiore (Lucca)

fino al 6 marzo

terreditoscana.info

18 febbraio

Live wine,

**salone internazionale
del vino artigianale**

Palazzo del Ghiaccio

Via Piranesi 14

Milano

fino al 19 gennaio

livewine.it

4 marzo

Spirit of Scotland

Rome Whisky Festival

Salone delle Fontane

dell'Eur

Roma

fino al 5 marzo

spiritofscotland.it

18 febbraio

Beer attraction

Fiera di Rimini

fino al 21 febbraio

beerattraction.it

restipica.net

5 marzo

Anteprima Chiaretto,

Lugana e Bardolino

Lazise (Verona)

fino al 6 marzo

anteprimamazise.it

19 febbraio

Vini ad Arte - Anteprima

Romagna Sangiovese

Faenza (Ra)

Museo internazionale delle
ceramiche

fino al 20 febbraio

11 marzo

Sorgentedelvino live 2017

Piacenza Expo

fino al 13 marzo

sorgentedelvinolive.org

19 marzo

Prowein

Dusseldorf (Germania)

fino al 21 marzo

prowein.it

FRANCIA1. Il sorpasso italiano per produzione di barbatelle

L'Italia soffia alla Francia il primato mondiale come produttore di barbatelle. Con 230 milioni di piante prodotte nel 2016 (sono state 200 nel 2015) si colloca in cima alla classifica, superando proprio i transalpini che sono cresciuti, ma non ai ritmi italiani, passando dai 220 milioni di due anni fa a 225 milioni del 2016. Il presidente della federazione francese dei vivaisti viticoli (Ffpv), David Amblevet, riconduce le ragioni a un sistema burocraticamente ingessato: **un Paese (la Francia) sovra-regolamentato, che non incentiva i nuovi impianti**; una pressione fiscale che distorce il mercato sul versante dei costi di produzione, prezzi della manodopera troppo alti. Infine, quel 10% di piante straniere vendute in Francia per cui, secondo la Ffpv, occorre puntare sul Made in France, col sostegno statale. Ma non era l'Italia la malata di burocrazia?

AGROFARMACI. L'Italia "nel mirino" degli ispettori Ue

L'Italia sarà tra i sei Paesi Ue in cui la Commissione intende compiere visite in loco per stilare il rapporto sulla corretta applicazione della direttiva sull'uso sostenibile dei pesticidi, che dovrebbe essere pubblicato nell'autunno 2017. **Particolare attenzione sarà data al vino e alla viticoltura.** La ricerca si baserà anche su questionari inviati ai diversi Paesi: Germania, Danimarca, Olanda, Svezia, Polonia e, appunto, Italia.

CONSUMI. La scalata dei vini a bassa gradazione alcolica e di fascia premium. Le proiezioni 2020 di Iwsr Vinexpo

Dagli Usa alla Cina, è in questa direzione che dovrebbe girare la leadership in fatto di consumi di vino, da qui al 2020. Lo dice il rapporto IWSR Vinexpo 2017, secondo cui al ritmo attuale il Paese del Dragone supererà in pochi anni anche il Regno Unito. **Ad aprire la strada ai nuovi consumatori, anche europei, saranno i vini a bassa gradazione alcolica e aromatici**, quasi a voler livellare le differenze con altri prodotti molto diffusi, quali birre e sidri, e a non allontanarsi da uno stile di vita considerato sano. E nell'immediato ci si aspetta una crescita della fascia premium (vini sopra i 10 dollari). Importante in questa fase anche il ruolo dei vini rosè che avranno - come in gran parte avviene già - il compito di avvicinare le generazioni più giovani e le categorie meno avvezze al consumo di alcolici. Caso a sé fa il Prosecco che continua la sua scalata: nel 2010 rappresentava solo un 10% delle vendite di Champagne nel Regno Unito, entro il 2020 si prevede che lo superi addirittura del triplo.

FRANCIA2. Battuta d'arresto per l'export transalpino di vino. Bene gli spirit

Francia sotto tono sul fronte esportazioni di vino, mentre gli spirit guadagnano terreno. Assieme, nel 2016, vino e spirit crescono dell'1,2% a 11,8 miliardi di euro, ma se si entra nel dettaglio (secondo i dati Fevs, la federazione francese degli esportatori di vino e spirit) le due voci viaggiano in direzioni opposte. La categoria spirit, trainata dal Cognac, guadagna 5,2 punti percentuali e sale a 3,9 miliardi di euro, con un +5,1 in quantità; mentre l'export di vino perde l'1,8% a volume e lo 0,8% a valore a 7,87 miliardi di euro. In particolare, si registra una flessione dell'export di Champagne (-1,3% a volume e -2,5% a valore), dei vini Igp (-5,4% e -2,5%), stabili i vini Dop. – **G. A.**



EXPORT. Senza le bollicine, performance del Belpaese sotto la media mondiale. L'analisi dell'Osservatorio Paesi Terzi



Cosa sarebbe l'export italiano senza le bollicine? Tre Bicchieri ne ha parlato nel numero dello scorso 19 gennaio (**"Export Italia. Dove si va senza il Prosecco"**), adesso, a conferma, arriva l'analisi dell'Osservatorio Paesi Terzi curato da Business Strategies/Nomisma Wine Monitor, che prende a riferimento tutti i 12 mesi del 2016 e tutto il settore sparkling venduto nei primi 10 Paesi importatori, che da soli valgono il 92% del mercato di riferimento.

"L'Italia del vino nei Paesi terzi" sottolinea la CEO di Business Strategies, Silvana Ballotta *"ha evidenziato due diverse facce della stessa medaglia: quella sorridente degli sparkling, che chiudono a +22,3% in valore, e quella più riflessiva dei fermi imbottigliati, che segnano +1,8%".* Una forbice ampia che non trova riscontro tra gli altri principali Paesi produttori e che andrà in qualche modo ristretta". In totale, nel 2016 il vino del Belpaese ha pesato per oltre 3 miliardi di euro sulle importazioni dei primi 10 Paesi della domanda extra Ue (nell'ordine: Usa, Svizzera, Canada, Giappone, Russia, Norvegia, Cina, Australia, Hong Kong, Brasile) per una quota di mercato complessiva del 21%. Nel confronto tra le tipologie, nei top 10 gli sparkling italiani valgono 540 milioni di euro (con una crescita quasi 3 volte superiore rispetto alla concorrenza), con una quota di mercato che sale al 25,1%. I fermi imbottigliati non vanno oltre i 2,34 miliardi di euro, con la quota di mercato che scende al 20,9 a causa di una crescita più che dimezzata rispetto alla media mondiale (+1,8% contro 4,1%).



VIAGGERÒ,
VEDRÒ,
SCOPRIRÒ,
AMERÒ,
DEGUSTERÒ,
ASSAGGERÒ,
CONOSCERÒ,
SENTIRÒ,
GIOIRÒ,
VIVRÒ...

RITORNERÒ, IN OLTREPÒ!



L'Oltrepò Pavese presenta una nuova idea di guida. **Guidando con Gusto** è un racconto intenso, un viaggio emozionante nel cuore di un luogo unico. In auto o in moto, lasciatevi guidare al di fuori delle rotte tradizionali, attraverso splendidi paesaggi, dolci colline e sapori tipici, per ritrovare la vera ricchezza dell'Oltrepò: il suo territorio, i suoi vini, la sua gente. Sei itinerari, sei racconti sorprendenti che vi faranno dire: **"We love Oltrepò!"**.



Scopri l'Oltrepò Pavese



#weloveoltrepo
www.weloveoltrepo.it





Paesi Bric. Sarà il 2017 l'anno della rimonta?

ph Pixabay

PROSPETTIVE POSITIVE IN questo 2017 per i mercati Bric (Brasile, Russia, India, Cina), dopo un 2016 che è sembrato procedere a due velocità. Le importazioni di vino in questi quattro mercati sono state condizionate, secondo un'analisi Wine Monitor di Nomisma, da fattori macroeconomici legati all'andamento delle rispettive monete. La Cina ha aumentato gli acquisti di vino del 16%, la Russia è stabile, ma al di sotto dei livelli precedenti alla crisi del rublo, il Brasile ha speso il 3% in meno aumentando i volumi del 12% (circa 800/900

mila ettolitri) e l'India resta ancora ai margini con meno di 20 milioni di euro di vino, per un corrispettivo di 41 mila ettolitri. In quest'ultimo mercato, come spiega il responsabile di Wine Monitor, Denis Pantini, pesa il fardello dei dazi in ingresso che mediamente "si attestano sul 150% del prezzo all'import".

Il vino italiano ha brillato in modo particolare in Cina, dove le etichette made in Italy hanno segnato un +39% a valore nel segmento principale dei fermi in bottiglia, facendo meglio dei principali competitor Francia (+12%), Spagna (+27%), Australia

e Cile (+24%). In Russia, gli spagnoli hanno fatto meglio (+15%). In Brasile, il primato è dei cileni (+14%), favoriti dagli accordi di libero scambio in seno al Mercosur. Wine Monitor valuta come "positive" le prospettive per i Bric: *"Il recupero o l'ulteriore crescita nell'import di vino potrebbero trovare supporto in un quadro macroeconomico più favorevole a sua volta legato ad una ripresa nei prezzi delle commodity - petrolio ma anche minerali e derrate agricole - e ad un rafforzamento delle valute nazionali"*. Molto dipenderà anche dagli effetti sui mercati mondiali delle strategie degli Usa e del neo presidente Donald Trump.

IL MIO EXPORT. Simone Basso – Villa Raiano

1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE?

La percentuale di export del nostro fatturato è del 25%.

2. DOVE SI VENDE MEGLIO E DOVE PEGGIO E PERCHÉ?

Il mercato che al momento dà maggiori soddisfazioni è il mercato inglese, in cui abbiamo trovato grande entusiasmo degli operatori verso i vini irpini: grandi competenze nella scelta e attenzione alle peculiarità del territorio. Di contro la Cina, mercato in evoluzione, non dà quelle soddisfazioni sperate, anche perché la cultura del vino, in generale, non è stratificata come in altri Paesi.

3. COME SONO CAMBIATI L'ATTEGGIAMENTO E L'INTERESSE DEI CONSUMATORI STRANIERI NEI CONFRONTI DEL VINO ITALIANO?

C'è sicuramente un grande interesse dei consumatori stranieri verso il vino italiano. Alcuni cercano peculiarità territoriali, e l'Irpinia, territorio piccolo ma molto vocato, con le sue 3 docg (Taurasi, Greco di tufo e Fiano di Avellino), è un 'osservato speciale'. Riceviamo costantemente visite in cantina, sia di operatori del settore stranieri, sia da semplici appassionati. Trend in crescita nell'ultimo anno.

4. UN ANEDDOTO LEGATO ALLE SUE ESPERIENZE ALL'ESTERO...

Ci capitò alcuni anni fa, ad una Fiera in Cina, che un paio di visitatori, dopo l'assaggio, ci chiesero con quale frutto si facesse il vino. Lascio immaginare il nostro stupore, ma sorridendo rispondemmo con grande cordialità.



Nascerà a marzo ed è pronto ad accogliere il contributo di tutti. Da sciogliere il nodo dei grandi imbottiglieri. Armani (Ats): "Controlli puntuali e norme stringenti per migliorare le produzioni". Ecco i vantaggi della "superdoc"

Doc Pinot grigio. I primi passi del consorzio

▲ a cura di Gianluca Atzeni

STEP BY STEP, IL PINOT GRIGIO AVANZA.

La grande Doc interregionale "delle Venezie", che comprende in maniera trasversale i territori di Veneto, Trentino e Friuli Venezia Giulia, procede a piccoli passi verso il traguardo, superando gradualmente importanti tappe intermedie. L'ultima è stata l'invio dello statuto consortile al Ministero per le Politiche agricole, annunciato alcuni giorni fa a Verona. La prossima sarà quella del 2 marzo, che sancirà la nascita ufficiale del consorzio di tutela, la sua costituzione. Non si sa ancora quanti saranno i soci, non si sa ancora quante saranno le produzioni rivendicate. Per ora, la Doc Pinot grigio "delle Venezie", e la collegata Igt "Trevenezie", sono un'affascinante incognita ma dalle grandi promesse. Perché, potenzialmente, i circa 21 mila ettari distribuiti tra Veneto (11.500), Friuli Venezia Giulia (6 mila) e in Trentino (2.800), pari all'85% della superficie nazionale di Pinot grigio, potrebbero valere 2 milioni di ettolitri, che tradotto in

bottiglie significa 260 milioni. Numeri che potrebbero fare di questa Doc un mostro buono, capace di affrontare l'agguerrito mercato globale con armi ben affilate rispetto a ora, e con una dimensione quantitativa consona, al pari di quanto sta facendo il tanto decantato, e affermato su scala globale, Prosecco.

UN'OPERAZIONE ESCLUSIVAMENTE DI TAGLIO COMMERCIALE? Non ci sta **Albino Armani**, al timone dell'Associazione temporanea di scopo (Ats), che da un anno e mezzo lavora al progetto col coordinamento tecnico e il supporto istituzionale dell'Unione italiana vini di Antonio Rallo. Anzi, tiene a sottolineare i vantaggi e la bontà dell'operazione a tutti i livelli e per tutte le categorie produttive. A partire dalle migliaia di viticoltori coinvolti, che potranno produrre vini sotto il marchio di una Doc riconosciuta, e riconoscibile, sostenuta da un consorzio con tutte le carte in regola e, soprattutto, in grado di tenere sotto controllo le produzioni. *"Per prima cosa, non esiste una denominazione che non abbia dietro di sé un consorzio forte. In questo momento"* afferma Ar- >>



ph Florian Andergassen

» mani "abbiamo la possibilità di fare ordine, disegnare la piramide e garantirla. Ma, soprattutto, darle più valore- Di sicuro non vogliamo sminuirla. Io sono convinto che questo progetto farà bene in particolare ai viticoltori più piccoli".

L'OCCASIONE È GHIOTTA. DEL RESTO, C'È BISOGNO DI un deciso rilancio per questo vino bianco, originato da un vitigno che è la quarta varietà più coltivata in Italia (+144% negli ultimi cinque anni) ma che, se si guarda alle produzioni, si ritrova disperso quà e là tra le varie Doc e Igt regionali. Il motivo della nascita della superdoc sta anche qui. Razionalizzare e fare sistema per essere competitivi. Perché negli ultimi tempi, il mercato non sembra sorridere particolarmente a questo bianco, che – va ricordato – negli Stati Uniti (primo cliente del vino tricolore) è sinonimo di Made in Italy e resta uno dei più apprezzati dai consumatori, vecchi e nuovi. Rilancio necessario, quindi, se si guarda alle quotazioni alla produzione che, secondo le rilevazioni Ismea, sono ben lontane (oltre 15% in meno) da quelle del 2013 e 2014, quando i vari Pinot grigio Igt »

VIGNAIOLI DEL TRENTINO: "NÉ DOC NÉ IGT"

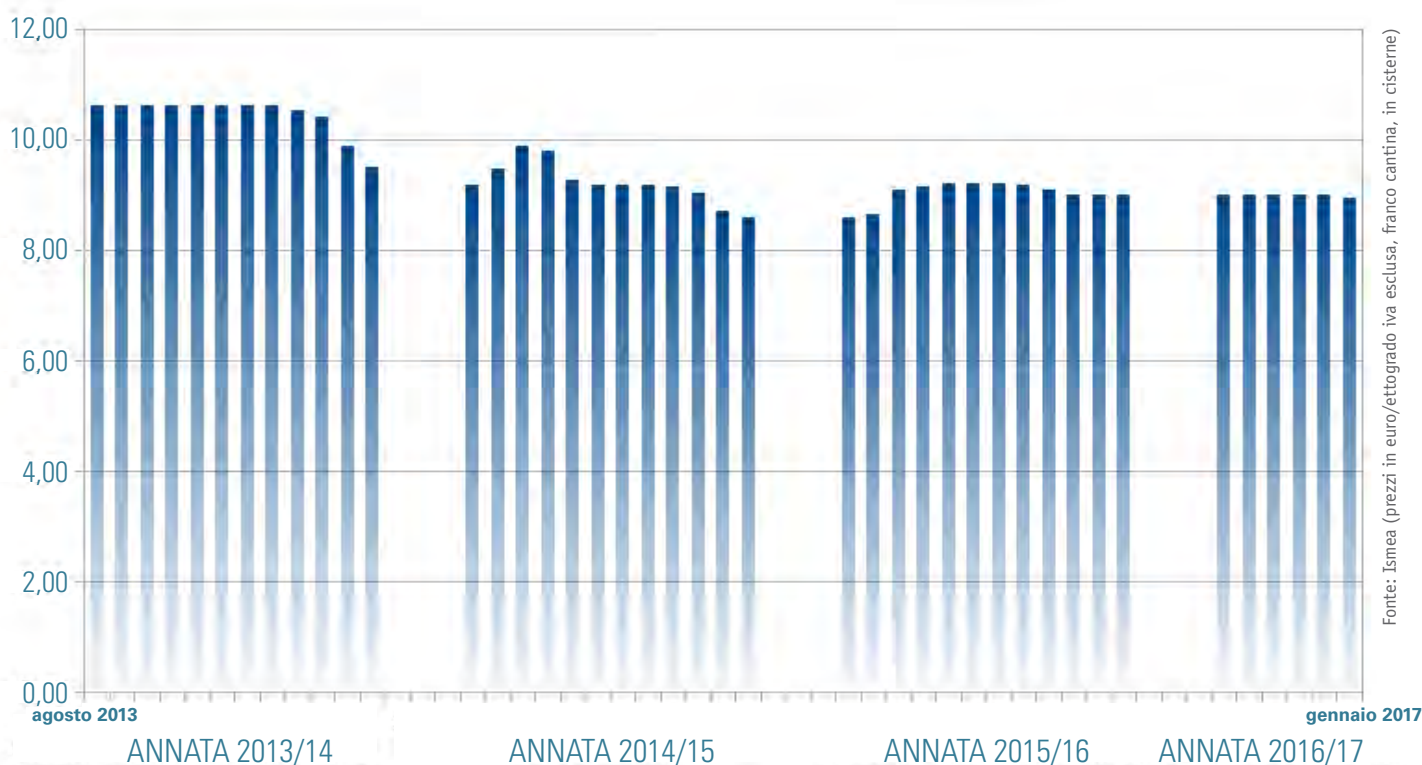
Lo hanno scritto nel loro manifesto produttivo che non utilizzeranno mai né la Doc Pinot grigio "delle Venezie" né la Igt "Trevenezie". I 60 produttori aderenti al Consorzio vignaioli del Trentino, presieduto da Lorenzo Cesconi, sono più che mai decisi ad andare avanti per la propria strada, in coerenza con quanto fatto finora. "Di fatto" spiega Cesconi "l'operazione trasforma la vecchia Igt in una Doc, portando la resa da 190 a 180 quintali per ettaro: un limite troppo alto per una varietà così poco produttiva come il Pinot grigio. La resa media dei nostri aderenti, che continueranno a utilizzare per il proprio Pinot grigio l'Igt delle Dolomiti, è di circa cento quintali. Un limite che noi trentini consideriamo consono con una viticoltura che possa dirsi sostenibile". Per i Vignaioli, l'ingresso del Trentino in questo progetto sa di sconfitta: "Significa che dobbiamo affidarci ad altri per andare avanti". E se l'operazione avrà successo? "Allora mi complimenterò con Albino Armani".

» Veneto, delle Venezie e Marca trevigiana erano ampiamente sopra i 10 euro a ettogrado. L'ultimo rilevamento, invece, le vede al di sotto dei 9 euro a ettogrado, non accadeva dal settembre 2015 (vedi tabella). "Un consorzio e una Doc sono gli strumenti con cui sarà possibile riorganizzare e valorizzare l'intera produzione del Triveneto, che è un riferimento nazionale per questa varietà", afferma il presidente di Uiv, **Antonio Rallo**, che guida anche il Consorzio Doc Sicilia e che, come tale, ben conosce l'importanza di mettere a sistema le produzioni di un territorio, in funzione della tutela e della promozione sui mercati. Armani, probabile futuro numero uno del consorzio della Doc "delle Venezie", è cauto. L'attuale fase di passaggio è particolarmente delicata: il nodo da sciogliere è quello delle grandi cantine che oggi imbottigliano il Pinot grigio fuori dalla zona di produzione, ad esempio, in Piemonte, in Lombardia, in Toscana. Quando tutto sarà a regime, ovviamente, sono previste deroghe all'imbottigliamento. Per ora, è importante coinvolgere i maggiori brand e renderli attivi in questa partita, a cominciare dalla possibilità di entrare a far parte del consorzio. "Siamo consapevoli che dovrà accogliere tutti, perché c'è bisogno di tutti per pianificare il futuro della Doc. Il Pinot grigio" sottolinea Armani "è un vitigno diffuso in tutto il mondo, lo si produce in California, in Australia e non solo. È un vino del mondo su cui, pertanto, c'è grande competizione". E in Italia, in particolare nel Triveneto, il Pinot grigio potrebbe trovare una sua espressione, un valore aggiunto, pur mantenendo le

caratterizzazioni territoriali di ciascuna zona. "Il vantaggio di essere uniti ci consentirà di innalzare il livello qualitativo a partire dal lavoro in vigna. Per questo, il consorzio dovrà farsi promotore di una guida al miglioramento gestionale sia da un punto di vista agronomico sia da quello ambientale, che possa guardare alla sostenibilità". In sostanza, una fase di educazione e di ricerca rivolta ai viticoltori. "Ma c'è anche un vantaggio tecnico" rimarca Armani "che deriva dal fatto che nel Triveneto c'è una viticoltura avanzata, fatta da imprenditori giovanissimi, con una forte attenzione ai cloni, con la gran parte dei vigneti irrigati (il disciplinare prevede l'irrigazione di soccorso; ndr). Ecco perché possiamo dire che il Pinot grigio risponde davvero a una viticoltura moderna, dalla pianura alla collina". Un altro vantaggio, pur sapendo quanto il metodo di conduzione dei due vitigni sia diverso, si collega al fatto che oltre 60% della base produttiva del nascente consorzio, stima l'Ats, coltiva sia Pinot grigio sia Glera per il Prosecco.

SUL VERSANTE DEI CONTROLLI, SI GIOCA UNA GARA PARALLELA. La neonata società Triveneto certificazioni sarà garante della qualità e delle quantità di questa Doc. Metterà a disposizione una banca dati nata dalla sinergia di quattro attuali enti di certificazione (Siquiria, Valoritalia, Ceviq e Camera di commercio di Trento) per tenere sotto controllo i numeri. Dall'altro lato, curerà le commissioni di degustazione per provare a definire uno "stile" Pinot grigio del Triveneto, pur con le sfumature, le peculiarità territoriali »

PREZZI ALLA PRODUZIONE PINOT GRIGIO IGT 2013-2017



NOTE DAL DISCIPLINARE

La Doc "delle Venezie" ammette le tipologie Pinot grigio, anche frizzante, Pinot grigio spumante (da dosaggio zero a dry) e bianco. La base ampelografica è costituita per un minimo dell'85% da Pinot grigio e per un massimo del 15 da vini territoriali come Garganega, Verduzzo, Tocai friulano, oltre ad alcuni internazionali come Chardonnay, Pinot bianco e Muller Thurgau. Tuttavia, per dieci anni dall'entrata in vigore del disciplinare è consentito usare anche altri vitigni a bacca bianca. La zona di produzione comprende la Provincia di Trento e le Regioni Friuli Venezia Giulia e Veneto. La resa massima di uva non deve superare i 180 quintali per ettaro.

Il Pinot grigio predilige terreni leggeri che sgrondano, ambienti ventilati e sbalzi termici che ne esaltano i profumi. Al naso, si caratterizza per aromi di fiori bianchi e sentori di pera, mela verde e frutta tropicale, ha buona struttura e piacevole freschezza.

» e aziendali: *"Potremmo dire di essere gli unici al mondo"* rileva Armani *"a disporre di una Doc sovraregionale valutata da un panel univoco di degustatori"*.

E dopo la vendemmia 2017, il 2018 sarà l'anno in cui il consorzio tirerà le somme: saprà quanta produzione è stata rivendicata a Doc, quanta a Igt, conoscerà il peso rispettivo di viticoltori, trasformatori e imbottigliatori. Il focus a quel punto sarà regolato e sarà più chiara la fotografia del fenomeno. Ora, invece, è tutto più sfumato. La fase attuale somiglia alla costruzione delle fondamenta di una grande casa. Come fa notare il segretario generale di Uiv, **Paolo Castelletti**, questo progetto consentirà la *"riorganizzazione del sistema delle Doc verso un modello di aggregazione territoriale e produttiva che faciliterà la promozione e valorizzazione identitaria del Pinot grigio"*. Nella speranza che il modello possa essere *"esportabile in altre situazioni"*. Il numero uno di Cia, **Dino Scanavino**, non ha dubbi: *"Fino a ora il Pinot grigio era quasi un figlio di nessuno e subiva un mercato avverso. Una produzione dalla mole così vasta, senza identificazione chiara col territorio, rischierebbe di stare alla mercé delle speculazioni. Qualificarlo in questo modo è una scelta intelligente dalla quale trarranno vantaggio innanzitutto i viticoltori"*. Sostegno convinto al progetto anche da parte dell'Alleanza delle cooperative italiane con

IL PINOT GRIGIO DI LADY GAGA

"Pinot grigio girls, pour your heart out...", canta in una sua recente hit Lady Gaga, cantautrice e musicista americana di origini italiane (al secolo Stefani Joanne Angelina Germanotta). La popstar potrebbe presto lanciare il suo brand vitivinicolo entrando nel business delle bevande. Il marchio "Grigio Girls" (titolo di un brano del suo ultimo album 'Joanne', a sua volta nome della trattoria gestita dai genitori a New York), secondo la stampa statunitense, sta per arrivare sul mercato. Un segno della straordinaria forza e del legame inscindibile degli americani con questo vino. E, se vogliamo, anche il segno che, con la Doc unica, l'Italia del vino ci ha visto giusto.



Ruenza Santandrea, coordinatrice del settore vitivinicolo: *"L'operazione è, da un lato, di natura commerciale ma, allo stesso tempo, avrà una ricaduta positiva sul reddito degli agricoltori. Il Triveneto sta lavorando da tempo su questo vitigno e averlo ancorato a un determinato territorio potrebbe essere il valore aggiunto della Doc per tutta la filiera"*.

Uno degli obiettivi non apertamente dichiarati di questo progetto è far sì che da un ettaro coltivato a Pinot grigio, con una resa intorno a 160 quintali di uve, si possa ricavare annualmente in media una cifra tra 9 e 10 mila euro: un limite di sostenibilità economica, che oggi non è garantito a tutti. Anche questo è un obiettivo. Forse, davvero, quello più importante.

L'apertura al pubblico degli appassionati è la novità di questi ultimi anni che interessa tutti gli eventi toscani.

Dopo un fine settimana con Buy Wine, Firenze ospiterà Chianti Lovers e Chianti Collection. Poi tutti a San Gimignano

Anteprime 2017. È il turno di Chianti, Chianti Classico e Vernaccia

▲ a cura di Andrea Gabbrielli

CHIANTI LOVERS ANTEPRIMA

(12 febbraio)

Sangiovese della Rufina, dei Colli Fiorentini, dei Colli Senesi, da Firenze, Prato, Arezzo, Siena e Pisa, cioè il Chianti Docg in tutte le sue espressioni territoriali nella versione 2016 e Riserva 2014. Annata eccellente la prima, grazie anche ad un andamento stagionale favorevole; decisamente meno scontata la seconda, a causa di un meteo difficile e piovoso. Chianti Lovers Anteprima 2017, organizzata dal Consorzio Vino Chianti Docg, in collaborazione con Camera di Commercio, Promofirenze e Regione Toscana, darà ad esperti

e appassionati l'opportunità di discutere due annate molto diverse, veri e propri banchi di prova per le cantine del territorio.

Giovanni Busi, presidente del Consorzio, spiega che *“per un vino da bere tutti i giorni, come il Chianti, l'apertura ai consumatori, cioè al pubblico finale, è una scelta strategica: vogliamo far diventare la giornata un momento d'incontro e di festa per i nuovi vini”*. Il 2016 ha registrato un buon trend di crescita per il Chianti con un +7% nelle vendite >>

I NUMERI DEL CHIANTI DOCG

Il Chianti Docg ha una produzione complessiva di circa 800 mila ettolitri e un valore che si aggira intorno ai 400 milioni di euro. Il 70% è destinato all'export per i mercati quali Usa, Germania, Inghilterra e Giappone, a cui recentemente si stanno aggiungendo Sud America e Asia. Con 87 milioni di bottiglie in commercio, il Chianti Docg è la prima denominazione italiana di vini rossi fermi per produzione /commercializzazione e una filiera che conta 3 mila operatori.



pin Chianti Classico Collection

» a livello nazionale nella grande distribuzione, abbinato a qualche criticità nell'export. L'obiettivo del Consorzio ora è di consolidare la presenza nel Paese e concentrarsi parallelamente sui mercati stranieri, sia tradizionali sia nuovi, tra cui nel 2017 ci saranno Messico, Hong Kong, Singapore e Corea del Sud. L'appuntamento Chianti Lovers Anteprima è per domenica 12 febbraio al padiglione Cavaniglia della Fortezza da Basso, a Firenze. Presenteranno i vini oltre 100 aziende associate, che accoglieranno dalle ore 9.30, giornalisti, operatori del settore e sommelier mentre dalle 16.00 alle 21.00 toccherà ai consumatori e agli appassionati. La giornata, sarà a sua volta anticipata, da un'Ape rossa griffata Chianti, che promuoverà nelle principali piazze della città, la manifestazione offrendo biglietti, su richiesta, a prezzo scontato.

CHIANTI CLASSICO COLLECTION **(13-14 febbraio)**

“Nell'ultimo anno si è parlato molto di Chianti Classico” dice **Sergio Zingarelli**, presidente del Consorzio di tutela

“il bilancio è ampiamente positivo a partire dai festeggiamenti del 300° anniversario del bando di Cosimo III de' Medici, all'aver ospitato una tappa del giro d'Italia e alle numerose iniziative che abbiamo intrapreso all'estero. Il 2017 sarà un anno di grandi sfide durante il quale raccoglieremo ciò che abbiamo seminato”. Oggi il territorio del Chianti Classico è un distretto produttivo che esprime un fatturato globale stimabile in oltre 700 milioni di euro, un valore della produzione vinicola imbottigliata di circa 400 milioni di euro e, infine, un valore della produzione olivicola pari a 10 milioni di euro. Dal 2009, l'anno più duro della crisi mondiale, ad oggi, il Chianti Classico vanta una crescita complessiva del 48,5%. Nel 2016 ha toccato i 285.500 ettolitri, segnando il miglior risultato nell'ultimo decennio. Inoltre, per il secondo anno consecutivo, cresce la quota del Chianti Classico venduto in Italia: il mercato domestico attualmente assorbe il 22% del totale, piazzandosi subito dopo gli Usa. Sarà questo lo scenario in mostra a Chianti Classico Collection 2017, a cui parteciperanno 185 aziende con 676 etichette in degustazione. Alla due giorni, nel corso della quale saranno aperte 9 mila »

» bottiglie, parteciperanno oltre 250 giornalisti provenienti da 30 diversi Paesi del mondo e più di 1500 operatori, italiani e stranieri. Inoltre, sarà possibile assaggiare 57 anteprime da botte dell'annata 2016 e 87 etichette di Chianti Classico Gran Selezione che rappresenta stabilmente il 4% del totale prodotto.

“La Gran Selezione è stata una decisione difficile da prendere da parte dei soci ma sta dando molto lustro alla denominazione” commenta Zingarelli, che annuncia: *“Stiamo continuando a lavorare sulle menzioni aggiuntive ma è molto difficile e complicato trovare una soluzione perché le variabili sono davvero infinite a partire dalle filiera che esprime tanti diversi interessi. Comunque entro 18 mesi presenteremo una proposta ai nostri soci”*.

L'approfondimento della manifestazione di quest'anno sarà dedicato alla centralità del territorio (vedi box in basso). L'appuntamento di Chianti Classico Collection si svolgerà alla Stazione Leopolda di Firenze. Il 13 febbraio apertura alle 9.30 per la stampa nazionale e internazionale; dalle 10.00 alle 18 ingresso anche per gli addetti HoReCa (hotel, ristoranti, enoteche, ecc.), mentre il giorno 14 sarà interamente riservato alla stampa. *“L'edizione di quest'anno, la ventiquattresima”* conclude il presidente *“parla di un grande rafforzamento della denominazione: oltre ai numeri economici, la partecipazione sia da parte dei soci sia della stampa e degli operatori di settore, segna un record storico”*.

L'INCONTRO. L'IMPORTANZA DI CHIAMARSI CHIANTI CLASSICO

Alla tavola rotonda 'L'importanza di chiamarsi...Chianti Classico' (Stazione Leopolda, 14 febbraio ore 12.00) parteciperanno esponenti di alcune delle 20 aree vinicole aderenti alla 'Joint Declaration to Protect Wine Place & Origin', l'alleanza transnazionale, nata nel 2005, con l'obiettivo di tutelare i territori e i marchi di origine. Interverranno, oltre a Sergio Zingarelli, presidente del Consorzio Chianti Classico, i presidenti del Comité du Vin des Champagne, Jean-Marie Barillère e Maxime Tourbart; César Saldana, direttore generale del Consejo Regulador del Vino de Jerez e Harry Perterson-Nedry, fondatore della denominazione Willamette Valley Association (Oregon). Tra i relatori anche Bill Nesto, MW e docente presso la Boston University, autore del volume, recentemente pubblicato, 'Chianti Classico: The Search for Tuscany's Noblest Wine'.

COME SI DICE

CHIANTI CLASSICO IN CINESE

Se in Cina nel 2016 è stata registrata la translitterazione in ideogrammi delle parole Gallo Nero, da accompagnare sempre alle parole Chianti Classico in caratteri latini, entro la fine del 2017 si concluderà anche l'iter di registrazione delle parole Chianti Classico. Ciò permetterà l'utilizzo completo del marchio verbale, **黑公鸡** Chianti Classico Gallo Nero, in lingua cinese. L'operazione è volta a favorire la penetrazione nel difficile mercato locale. “Secondo l'oroscopo cinese, è iniziato un anno di buoni auspici, sotto il segno del Gallo di Fuoco. Auspichiamo che per il Chianti Classico questo anno inauguri davvero l'inizio di un nuovo corso in Cina” ha dichiarato il presidente del Consorzio Zingarelli.

ANTEPRIMA VERNACCIA

DI SAN GIMIGNANO 2017 (12, 14 E 15 febbraio)

Una Vernaccia di San Gimignano da leccarsi i baffi quest'anno: l'annata 2016 e la Riserva 2015 sono un'accoppiata davvero eccellente, tutta da scoprire e da assaggiare. Per gli operatori l'Anteprima apre domenica 12 febbraio (Museo di Arte Moderna e Contemporanea De Grada), mentre per la stampa la manifestazione inizierà nel tardo pomeriggio per, poi, proseguire anche il giorno successivo.

Saranno 38 produttori che presenteranno le nuove annate sia di Vernaccia di San Gimignano docg sia di Riserva, per complessive 83 etichette. *“La strategia che stiamo mettendo a punto”* dice la presidente **Letizia Cesani** *“prevede un'intensa attività di rafforzamento del marchio per incrementare la domanda. In questo ambito va vista l'apertura, il 2 aprile, della nuova sede consortile nella Rocca di Montestaffoli dove, grazie a immagini, luci, suoni, voci, video, ologrammi, visori per la realtà virtuale, vogliamo offrire ai visitatori un'esperienza totale del nostro vino”*. L'obiettivo complessivo è di far crescere i margini di redditività aziendale che attualmente non sono ancora giudicati ottimali rispetto ai valori attuali. La quantità di Vernaccia di San Gimignano prodotta nel 2016 è stata di 42.591 ettolitri (nel 2015 erano stati 41.056 hl) da 719 ettari rivendicati nell'anno. Sempre nello stesso anno sono state prodotte 5.343.942 bottiglie di Vernaccia di San Gimignano. »

» no delle annate 2015 e precedenti, in linea con la media di produzione degli ultimi anni. Attualmente il settore vinicolo a San Gimignano vale poco meno di 40 mln di euro. È restata pressoché invariata anche la percentuale destinata all'export, pari al 52%, di cui il 27,5% al mercato europeo, il 18,9% al mercato americano (complessivamente quasi 900.000 bottiglie) e il 4,7% a quello asiatico. Osserva la presidente Cesani:

“Il compito del Consorzio non è solo quello di tutelare e promuovere la Denominazione, ma quello di sostenere i produttori in un percorso di crescita culturale e non solo della qualità dei vini”. Da segnalare che per la degustazione 'Il vino bianco e i suoi territori' 2017 è stata chiamata Rosemary George, scrittrice e MW inglese, che ha scelto i vini de La Clape, denominazione della Languedoc, basata sul vitigno bianco barboulenç, per il confronto con la Vernaccia.

IL LIBRO. 'VERNACCIA DI SAN GIMIGNANO. VINO TERRITORIO MEMORIA'

Il volume, commissionato al critico e insegnante Ais Armando Castagno, in occasione del cinquantenario della Denominazione Vernaccia di San Gimignano (1966), rappresenta un salto di qualità nella comunicazione dei consorzi di tutela. Suddiviso in sei sezioni, il libro parla del luogo cioè di San Gimignano e della sua arte; della Vernaccia, dalle origini della denominazione ad oggi; del territorio, suddiviso in ventotto unità paesaggistiche minuziosamente raccontate per poi passare alle testimonianze, dodici memorie di uomini e donne che hanno fatto la storia della Vernaccia; segue poi la descrizione delle cinquanta annate, dal 1966 al 2015, e per finire le appendici, che contengono un glossario delle 'parole' della campagna sangimignanese. La pubblicazione non ha un intento solo informativo, ma ha l'obiettivo evidenziare la storia e la cultura di una comunità che esprime un vino e un territorio, unico al mondo. Insomma, è un libro che va controcorrente, rispetto all'autocelebrazione e all'agiografia. Indica una nuova strada e proprio per questo è destinato a diventare una pietra di paragone.



GAMBERO ROSSO®

30
ANNI
DI SUCCESSI

trebicchieri 2017

GRANDE DEGUSTAZIONE

di vini premiati dalla guida **Vini d'Italia 2017**

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

ore 18.00 - 22.00

MILANO

Università IULM, via Carlo Bo, 7

ACQUISTA IL TUO BIGLIETTO SU: WWW.GAMBEROROSSO.IT



02 • 03 • 04 aprile



Il Consorzio di Tutela e i produttori delle Langhe vi invitano a scoprire i loro grandi vini Docg - Barolo, Barbaresco, Diano d'Alba, Dogliani, Roero, direttamente nei comuni di origine. Parteciperete a degustazioni itineranti sul territorio, in castelli e dimore storiche tra le più suggestive alla scoperta del paesaggio delle Langhe in Piemonte, un "terroir" unico in cui da sempre esiste un legame fortissimo tra l'uomo, i vitigni autoctoni e la vigna. Un'occasione unica e esclusiva per scoprire la ricchezza di questa terra, la storia, le tradizioni e il paesaggio racchiusi in un bicchiere e conoscere da vicino le persone che con la loro passione rendono i grandi vini Docg delle Langhe così speciali.



La partecipazione è gratuita e riservata esclusivamente ai professionisti di settore. È obbligatorio iscriversi on line sul sito della manifestazione.

Per maggiori informazioni e per iscrivervi visitate il sito

www.grandilanghe.com

*Un'occasione unica e esclusiva
per degustare l'eccellenza
della produzione vitivinicola
delle Langhe nel cuore
del suo territorio!*



www.grandilanghe.com



CONSORZIO
TUTELA
ROERO



UBI Banca Regionale Europea

