



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



RICAVI RECORD PER I BIG DEL VINO. MERCATO ITALIA MEGLIO DELL'EXPORT

PAC

Autorizzazioni, e-label, vini dealcolati: il Parlamento Ue approva le proposte. In attesa delle elezioni

GDO

La marca del distributore?

- ❖ Vale il 14% dei volumi venduti allo scaffale. L'analisi Iri per Vinality

CONSORZI

Nasce quello dell'Igt Toscana.

- ❖ Il neopresidente Cecchi: "Insieme vini da 90 centesimi a 90 euro".

DEAL

Maxi operazione da 1,7 mld di dollari tra i giganti Gallo e Constellation: cedute oltre 30 etichette

- ❖

DIGITALIZZAZIONE

Dal registro telematico alla blockchain:

- ❖ obiettivo carta-zero sempre più vicino per le cantine italiane

LA FOTONOTIZIA



AL SALONE DEL MOBILE IL VINO INCONTRA L'ARTE. LA MOSTRA FOTOGRAFICA "VINO. OLTRE GLI OGGETTI"

Quella che seguirà sarà la settimana di Vinitaly, ma non solo. A Milano, infatti, dal 9 al 14 aprile andrà in scena il Salone del Mobile. E anche lì, il vino non smetterà di essere al centro della scena con la mostra fotografica *Vino. Oltre gli oggetti* (8-18 aprile), promossa da Zenato Winery insieme all'Accademia delle Belle Arti di Brera e allestita a Bottega Immagine (via Farini 60). Protagonisti saranno gli scatti di cinque studenti dell'Accademia (Giacomo Alberico, Cecilia Del Gatto, Alessandra Draghi, Cesare Lopopolo e Anna Vezzosi), coordinati dal docente e critico d'arte Luca Panaro. **Le immagini sono tutte legate agli oggetti utilizzati per la produzione del vino**, ma reinterpretati in forme che tendono all'astrazione rappresentativa. Ai giovani fotografi, il 12 aprile, la famiglia Zenato consegnerà cinque borse di studio.

Il progetto sancisce anche la nascita della Zenato Academy, un laboratorio permanente di studio e sperimentazione in campo culturale e in particolare nell'ambito fotografico e luogo ideale in cui sostenere giovani artisti.

Foto di Cesare Lopopolo *Le cose sensibili*

VITICOLTORI SIN DAL 1927
LUISA



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



DESIDERIUM
I Ferretti



FRIULANO
I Ferretti



DESIDERIUM
I Ferretti

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

PAC. Ok Parlamento a proposte Ocm: autorizzazioni fino al 2050 ed e-label

Mantenimento delle misure di promozione all'interno dei programmi nazionali di supporto al vino; quote di produzione temporanee in funzione anticrisi, con multe per chi oltrepasserà i limiti; corsia preferenziale per modificare i disciplinari di produzione di Dop e Igp; divieto di produrre vino da varietà diverse dalla Vitis vinifera, con la possibilità di usare gli ibridi per i vini Dop; proroga dell'attuale sistema dei diritti di impianto fino al 2050; via libera all'etichettatura obbligatoria per le calorie del vino (col simbolo 'E', ovvero energia, sulla bottiglia) e lista degli ingredienti anche off label; creazione delle categorie dei prodotti vinicoli come i vini dealcolati e i parzialmente dealcolati. Il Parlamento europeo ha votato i testi contenenti le proposte della Commissione Ue sull'Ocm e sul piano strategico della Pac, nell'ambito del confronto sulla nuova Politica agricola comune. I documenti (preparati dal francese **Éric Andrieu**, Partito socialista, e dalla spagnola **Ester Herranz Garcia**, Partito Popolare) non saranno analizzati dall'assemblea in



seduta plenaria in questa legislatura, ormai in fase conclusiva (le elezioni si terranno il prossimo 23-26 maggio). La prossima, e ultima, sessione del Parlamento europeo dovrà **decidere se considerare valide le proposte approvate in sede di Commissione agricoltura oppure se ripartire da zero**. Opzione, quest'ultima, che farebbe slittare di circa un anno il via libera alle misure per il settore. Come ha fatto notare il segretario generale del Copa-Cogeca, Pekka Pesonen, tali proposte devono rappresentare una solida base di lavoro del nuovo Parlamento in modo da evitare il totale azzeramento del lavoro fatto in questi ultimi anni.

Il Comité vins, che rappresenta 7 mila imprese di 24 Paesi, sottolinea che *"pur non essendo perfetta, la decisione del Parlamento Ue è soddisfacente"* e auspica, col segretario generale Ignacio Sánchez Recarte, che il nuovo Parlamento prosegua il lavoro fatto da quello uscente. Per l'eurodeputato Paolo De Castro (che non si candiderà alle elezioni europee) i passi avanti non sono sufficienti: *"Manca l'eliminazione del rischio di ri-nazionalizzazione della Pac e le possibili distorsioni di concorrenza tra agricoltori di diversi Stati membri. Dobbiamo anche ottenere il pieno riconoscimento del ruolo delle Regioni, che deve tornare centrale nella predisposizione dei Psr"*. - **G. A.**

credits: Pexels - Pixabay

OCM PROMOZIONE. Ok Stato-Regioni al decreto. Bando atteso entro maggio



La Conferenza Stato-Regioni ha dato il via libera al decreto Ocm promozione per il settore vino, che, dopo la firma del ministro per le Politiche agricole alimentari, forestali e del Turismo, Gian Marco Centinaio, attende la pubblicazione in Gazzetta ufficiale. L'obiettivo del Mipaaf è far uscire i bandi con le regole per presentare i progetti entro il prossimo 31 maggio. Il testo uscito dalla Stato-Regioni, tuttavia, non soddisfa pienamente la filiera. Pochi incontri coi rappresentanti delle associazioni e uno schema iniziale con novità importanti che ha subito, nel passaggio in Stato-Regioni, una corposa revisione, risultando depotenziato nella sostanza. Ci si attendeva un aumento della rappresentatività per i progetti nazionali almeno fino a dieci regioni, ma dai tre si è passati a cinque. Invariato il numero necessario

per partecipare ai progetti multiregionali (due). Il Mipaaf, in una nota, parla di decreto che ha come obiettivo *"favorire dinamiche di sistema che coinvolgano l'intero tessuto nazionale"*. Tuttavia, in materia di semplificazione e di trasparenza, le organizzazioni si attendevano di più. Sono stati cancellati alcuni criteri meno impattanti come le azioni che promuovono un contatto diretto coi destinatari o quelle riservate a particolari tipologie di prodotto. Ed è salito da 100 a 250 mila euro l'importo minimo di spesa per un progetto nazionale, con le Regioni che mantengono la facoltà di abbassare tale limite per i progetti regionali. Non piace, però, la clausola che impedisce ad aziende, associazioni di imprese e consorzi di prendere parte a più progetti. Chi partecipa avrà l'obbligo di sceglierne uno.

vinitaly
INT'L WINE & SPIRITS EXHIBITION



PASSION IN BUSINESS

7 - 10
APRIL 2019

--> VERONA <--

WWW.VINITALY.COM
TRADE ONLY

TOGETHER WITH
SOL & AGRIFOOD
TASTE OF BUSINESS

ENOLITECH
TECHNOLOGY INNOVATION DESIGN

OperaWine
GRAND TASTING
FINEST ITALIAN WINES
6 april 2019

5 Star Wines
THE BOOK

27th INTERNATIONAL WINE & SPIRITS COMPETITION
vinitalydesign
2019

CONSUMI. La marca del distributore? Vale il 14% dei volumi venduti in Gdo

Prezzi contenuti, filiera corta, buona qualità media. Nella Gdo italiana, le referenze a marchio del distributore (mdd) proseguono il loro buon momento, riuscendo a realizzare performance migliori della media del comparto. Nel corso del 2018, infatti, per i vini prodotti dalle cantine italiane su incarico delle insegne distributive si è registrato un deciso aumento a valore (+10%) a 156 milioni di euro, sebbene le quantità vendute siano diminuite di circa il 2%, con una quota di mercato del 14% (dati Iri per Vinitaly). Un ottimo risultato se si fa il confronto con la performance del vino confezionato in grande distribuzione (-4,4% a volume e +2,9% a valore). Se si considera il vino in bottiglia da 0,75, il segmento

“mdd” segna +7% a volume e +11,4% a valore, con crescite rispettive per Doc e Docg dell'8% e del 12,6%.

Il marchio del distributore entra, così, tra i segmenti col miglior tasso di acquisto nei supermercati nel corso del 2018. Gli altri vini sono quelli Doc e Docg, gli spumanti e i vini biologici. Com'è andato il primo bimestre 2019? Doc e Docg in bottiglia registrano il +5,3%, dopo una sostanziale tenuta nel 2018; gli spumanti il +2,1%, i vini biologici il +18% (+11,8% gli spumanti bio); i vini a



marca privata o marchio del distributore in bottiglia il +7%.

Di prodotti a marchio in Gdo si parlerà al Vinitaly (lunedì 8 aprile), in una tavola rotonda, organizzata da Veronafiere in collaborazione con Iri, cui parteciperanno produttori e distributori e a margine del Gdo Buyers Club (8 e 9 aprile) coi buyer vino delle insegne Coop, Conad, Carrefour, Gruppo Vègè, Iper La Grande I, Penny Market, EcorNaturaSI, Italy Discount, S&C - Consorzio Distribuzione Italia.

VINITALY. Il mondo politico, italiano ed europeo, si dà appuntamento a Verona



Dopo l'edizione ad alta densità politica dello scorso anno (in attesa, allora, che si formasse il nuovo Governo), anche quest'anno Vinitaly sarà una passerella importante per il mondo istituzionale italiano ed europeo (d'altronde l'appuntamento elettorale è dietro l'angolo: per l'Italia, il 26 maggio).

Si parte già da sabato pomeriggio, quando a tagliare il nastro di OperaWine 2019, al palazzo della Gran Guardia, sarà il sottosegretario del ministero dello Sviluppo economico **Michele Geraci**. Grande affollamento, il giorno seguente, in apertura della 53esima edizione del Salone dei vini e dei distillati, quando – in occasione della presentazione della ricerca “Mercato Italia: numeri e tendenze - Gli italiani e il vino”, realizzata dall'Osservatorio Vinitaly Nomisma Wine

Monitor e del talk show condotto da Bruno Vespa “Il futuro del vino, il Vinitaly del futuro” - sono attesi la presidente del Senato **Maria Elisabetta Casellati**, il vicepremier e ministro dell'Interno **Matteo Salvini**, il ministro delle Politiche agricole e del Turismo **Gian Marco Centinaio** e il commissario europeo all'Agricoltura **Phil Hogan**. Arriverà in quel di Verona anche il vice presidente della Commissione agricoltura del Parlamento europeo **Paolo De Castro** e, nel pomeriggio, sarà in visita ufficiale il premier **Giuseppe Conte**. Lunedì 8 toccherà, invece, al vicepremier e ministro dello Sviluppo economico e del Lavoro, **Luigi Di Maio**, mentre martedì 9 ha confermato la sua presenza il presidente del Parlamento europeo, **Antonio Tajani**. E la lista potrebbe allungarsi ancora...

COOP. Le proposte di Alleanza delle Cooperative per gestire la produzione e difendere il reddito



Riduzione delle rese; valutazione dell'equilibrio di mercato; gestione dei superi. Sono alcune proposte dalla cooperazione vitivinicola per evitare che l'universo produttivo si trovi a subire passivamente l'andamento del mercato e per aiutare i produttori a mettersi al riparo da repentine crisi di prezzo. D'altronde, ormai, **parliamo di un comparto che, con 480 cantine, produce il 58% di tutto il vino italiano e fattura oltre confine un terzo** (2 dei 6,2 miliardi complessivi) del valore dell'export del settore.

Nello specifico, le misure di cui si è discusso riguardano la riduzione delle rese massime di produzione di uva per ettaro, a partire dai vini Ig, ma anche la revisione delle varie attività: dalla riserva vendemmiale, allo stoccaggio del prodotto, ai piani di produzione dei consorzi di tutela. Fino ad arrivare alla gestione del prodotto in più, per evitare che una Do o Ig “sottostante” o, in alcuni casi anche il vino generico, si ritrovi ad un tratto a dover gestire quantità sensibilmente maggiori rispetto alle aspettative iniziali.

“Abbiamo fatto passi da gigante negli ultimi anni” è il commento della coordinatrice vino Alleanza Cooperative Agroalimentari Ruenza Santandrea “e oggi in tutto il mondo il vino made in Italy porta con sé un'immagine di assoluta qualità ed eccellenza, ma riteniamo che ormai il comparto abbia raggiunto la maturità necessaria per affrontare con consapevolezza alcune questioni che richiedono di essere affrontate adesso, per evitare ulteriori problemi in futuro. Per farlo è necessario lavorare tutti insieme”.

Iniziativa realizzata con il supporto del Ministero dello Sviluppo Economico

GAMBERO ROSSO

VINI D'ITALIA
Tour 2019

Gambero Rosso con ITA, insieme per la Promozione del Vino Italiano nel mondo, vi invitano di partecipare a due tappe speciali del Gambero Rosso World Tour, per accrescere l'immagine e la distribuzione del Vino Italiano in USA.

ATLANTA
10 Giugno 2019

SAN DIEGO
12 Giugno 2019

INFO: segreteria.estero@gamberorosso.it

GamberoRossoInternational

INDICAZIONI. Un Consorzio per l'Igt Toscana: patrimonio da 400 mln. Cecchi: Tutelare la produzione



IL CDA

Fanno parte del consiglio di amministrazione: Renzo Cotarella (Antinori), Maria Giulia Frova (Tenuta Il Corno), Luigi Parri (Parri), Sandro Sartor (Ruffino), Massimo Tuccio (Cantina Cooperativa Il Cristo), Enrico Viglierchio (Banfi), Gianni Zipoli (d.g Cooperativa Cantine Leonardo).

a cura di Andrea Gabrielli

Solaia e Tignanello Antinori, Belnero Banfi, Masseto Ornellaia, Poggio ai Chiari Colle Santa Mustiola, sono tutti grandi vini, tra cui alcuni famosi Supertuscan, che hanno in comune la stessa classificazione di legge, ovvero l'Indicazione geografica tipica Toscana. E da ora, proprio in virtù di questo, avranno anche un Consorzio di tutela che li rappresenterà. Sebbene ancora per qualche tempo, sopravviverà la vecchia dizione di Ente di tutela. Il presidente appena nominato dal cda è Cesare Cecchi dell'omonima azienda vitivinicola chiantigiana. vicepresidenti sono Rosanna Matteoli (Cantina Cooperativa del Montalbano) e Paolo Gamberi (Frescobaldi),
Ma facciamo un passo indietro. La classificazione Igt, introdotta nel 1995 - il disciplinare nel corso degli anni ha subito diverse modifiche di cui l'ultima nel 2011 - comprende come area di produzione l'intero territorio regionale. "Tutelare i prodotti che portano in etichetta il nome della nostra Regione" spiega Cecchi "è una necessità che, specialmente negli ultimi anni, si era fatta impellente.

È un obiettivo difficile perché l'offerta sotto l'egida di Toscana Igt è assai articolata e comprende vini da 90 centesimi a 90 euro, ma proprio per questo motivo, la difesa, nazionale e internazionale dagli usi impropri di questo prestigioso marchio territoriale è fondamentale". Attualmente fanno riferimento a questa Igt, 12,4mila ettari di vigneto, una produzione pari a 642mila ettolitri di vino e 1.770 tra produttori e imbottiglieri per un totale di 76milioni di bottiglie. "Il nuovo presidente e il nuovo consiglio di amministrazione" recita una nota stampa "iniziano il loro lavoro sotto il segno del rinnovamento e nella consapevolezza che i vini designati sotto il nome Toscana, Indicazione Geografica Tipica, hanno grande importanza nel panorama del vino italiano e internazionale". Quanto agli obiettivi "si tratterà di creare una identità specifica ed aumentare la percezione all'esterno di questa Igt, che insieme alle denominazioni di origine presenti nella regione, formano il mix di prodotti che le aziende toscane offrono al mercato". Attualmente il valore della produzione nel suo complesso, sotto l'egida Igt Toscana, è di circa 380 milioni di euro.

STRATEGIE. Il vino rosa nuova start-up per il portafoglio aziendale



Dieci anni fa, l'Italia del vino rosa aveva nelle mani una sorta di triciclo, composto dalle grandi aree storiche di produzione, come la Puglia, l'Abruzzo col suo Cerasuolo e il Garda coi suoi chiaretti. Oggi, l'enografia e la biodiversità della vitivinicoltura italiana ha in mano una grande occasione di rilancio, che non riguarda soltanto le grandi Doc ma le strategie di molti produttori. Chi lo avrebbe detto che il Sorbara sarebbe diventato un distretto dei vini rosa? Chi avrebbe scommesso che, in Maremma, il terzo pilastro tra le Doc rosse e l'Igt Toscana sarebbe stato il rosato?

Chi l'avrebbe detto che il brand Antinori avrebbe predisposto una carta dei vini rosati aziendali? Guardando alle Doc, il Franciacorta ha sempre proposto la vinificazione in rosa, il Prosecco Doc sta modificando il suo disciplinare inserendo questa tipologia, come fece più di un anno fa il Brachetto d'Acqui. E anche il Chianti Docg sta valutando tale possibilità. In generale, per molti produttori, il rosato vale tra il 4% e il 6% del portafoglio prodotti. Cosa sta accadendo? Il momento di mercato è buono e le imprese sono coralmemente attive in una operazione di posizionamento dei vini rosa ben al di sopra di rossi e bianchi. Si lavora sullo stile, sul design innovativo, al punto che ogni produttore sta uscendo sul mercato con distintività: bottiglia trasparente, colore buccia di cipolla o cipria. Ritengo che questo fenomeno determinerà, entro due anni, una nuova fase di start-up all'interno del portafoglio delle imprese.

Per una cantina, il rosato diventa oggi un prodotto intelligente. In Italia, occorre sfruttare l'effetto novità. All'estero, c'è facilità e più opportunità di ingresso grazie al successo dei francesi, soprattutto negli Usa. È evidente che Chiaretto, Cerasuolo d'Abruzzo e Puglia non siano più sufficienti. L'Italia si sta attrezzando per incontrare la domanda. Su alcune Doc vocate e autoctone ci sono investimenti, ma non si vedono ancora politiche di sviluppo coordinate. La nascita dell'Istituto Rosautoctono è un buon passo, che va nella direzione di valorizzare la biodiversità e i territori, evitando una massificazione delle identità. Attenzione a non banalizzare la proposta. Occorre fare qualità, sempre, anche con l'obiettivo di rompere la barriera della scarsa attrattività. La tipologia pare abbia trovato la giusta attenzione. E lo si nota in un refrain che si ripete sempre più spesso tra operatori e buyer: "Togliami un bianco, togliami un rosso e aggiungi un rosa".

– Lorenzo Tersì, wine advisor – segreteria@ltadvisory.it

CONSORZI. Castel del Monte: Liantonio riconfermato, De Corato vice presidente. Si pensa a un Distretto per la promozione vini pugliesi



Si rinnova il consiglio di amministrazione del Consorzio di tutela della Doc Castel del Monte, realtà pugliese da oltre 3,5 milioni di bottiglie nel 2018, con oltre 800 soci tra viticoltori, imbottiglieri e vinificatori. Francesco Liantonio, presidente uscente, è stato riconfermato per il prossimo triennio: "Continueremo a lavorare" ha detto "per garantire alle nostre imprese crescita e lo sviluppo del nostro territorio". Al suo fianco ci

sarà Sebastiano De Corato. Il neopresidente ha anche annunciato l'intenzione di potenziare le attività promozionali, a partire dalle iniziative dell'Istituto vino rosa autoctono italiano, di nuovissima costituzione, che vede la collaborazione tra i consorzi del Chiaretto di Bardolino, Valtènesi, Cerasuolo d'Abruzzo, Castel del Monte, Cirò e Salice Salentino. Tra le novità annunciate da Liantonio? **L'intenzione di costituire un Distretto di promozione dei vini pugliesi**, un consorzio di consorzi, con l'obiettivo di promuovere politiche di sviluppo unitarie per la vitivinicoltura di questa regione.

Il nuovo Cda è composto da nove membri: Francesco Liantonio, Onofrio Spagnoletti Zeuli, Pasquale d'Introno, Pierluigi Spagnoletti Zeuli, Sebastiano de Corato, Francesco Addario Chieco, Pasquale Cinone, Sebastiano Marinelli e Domenico Camerino. – G. A.



SOSTENIBILITÀ. Il Prosecco Docg dice no al Glifosato. Obiettivo, certificazione Sqnpi



Novità importante per il Consorzio del Conegliano Valdobbiadene Docg Prosecco superiore, nell'anno in cui celebra il cinquantenario della denominazione.

A partire da quest'anno, **il Protocollo viticolo, che dal 2011 regola le fasi produttive, prevede la messa in atto del divieto di uso del glifosato**, sostanza attiva contenuta negli antiparassitari. Nonostante sia l'Italia, sia l'Europa ne consentano ancora l'uso, i viticoltori aderenti al Consorzio di tutela hanno deciso di fare questo passo, nella logica della tutela ambientale, e grazie a un lavoro congiunto con le amministrazioni locali dei 15 Comuni del distretto.

Risale al 2013 l'esclusione di tutte le formulazioni contenenti prodotti a base Folpet, Mancozeb, Dithianon

insieme ad altre sostanze che la legge avrebbe consentito di utilizzare, come accaduto successivamente nel 2016. La decisione delle amministrazioni di vietare il glifosato è stata assunta un anno fa e, con questa edizione del Protocollo viticolo, si entra nella fase attuativa che lo esclude del tutto, ribadendo la necessità della lotta integrata. Obiettivo del consorzio è raggiungere la certificazione di sostenibilità Sqnpi (Sistema di qualità nazionale per la produzione integrata), con la possibilità per le 185 case spumantistiche di apporre il logo dell'ape sui propri vini. Il Consorzio presieduto da Innocente Nardi sta predisponendo la documentazione. Due gli obiettivi: certificare il 25% degli operatori entro il 2021 e incrementare le certificazioni del 10% ogni anno successivo. *"Il divieto dell'uso del glifosato rende sempre più necessarie le nostre indicazioni alle aziende circa la gestione alternativa del vigneto, come ad esempio lo sfalcio meccanico"* commenta Nardi, ricordando che il distretto è *"la zona più estesa d'Europa"* a dire no a questa sostanza.

M&A. Borgo Conventi nel Collio passa dai Folonari ai Moretti Polegato

Trenta ettari di vigneti nel Collio e circa 300 mila bottiglie prodotte. La storica azienda Borgo Conventi passa, per una cifra non resa nota, nelle mani della famiglia Moretti Polegato, proprietaria di Villa Sandi (160 ettari). L'accordo per la cessione dell'azienda è stato firmato dai Folonari e dal presidente di Villa Sandi, Giancarlo Moretti Polegato (foto), e consentirà all'azienda di Crocetta del Montello di allargare la gamma di vini a disposizione, coronando anche il desiderio di incrementare la qualità della propria proposta. Si tratta della prima acquisizione di un'intera realtà produttiva. Nel 2016, furono acquisiti i vigneti e il centro di vinificazione di Tenute Plozner a Spilimbergo (Pordenone). *"Grazie a Borgo Conventi"* ha detto Moretti Polegato *"arricchiremo la li-*

nea di vini prodotti dalla nostra famiglia. In Villa Sandi, oltre al Prosecco e al Metodo classico, produciamo rossi importanti, dal Corpore al Filio al Raboso, tutti con maturazione in barrique nelle nostre cantine sotterranee. Da oggi, anche l'eccellenza dei bianchi friuliani, con una forte identità territoriale". La gestione di Borgo Conventi resterà indipendente rispetto alle attività della famiglia Moretti Polegato. È previsto un accordo di distribuzione con Villa Sandi.

Fondata nel 1975 da Gianni Vescovo, Borgo Conventi deve il suo nome a una leggenda secondo la quale Rizzardo di Strassoldo, feudatario della zona, donò un appezzamento di terra ai Padri Domenicani, che vi eressero un convento. Anche per i nuovi vigneti, si punta a ottenere la certificazione biodiversity friend. – **G. A.**



assieme ad altre sostanze che la legge avrebbe consentito di utilizzare, come accaduto successivamente nel 2016. La decisione delle amministrazioni di vietare il glifosato è stata assunta un anno fa e, con questa edizione del Protocollo viticolo, si entra nella fase attuativa che lo esclude del tutto, ribadendo la necessità della lotta integrata. Obiettivo del



CONSORZIO DI TUTELA
PRIMITIVO DI MANDURIA
DOP e DOCG

Puglia, tuteliamo un'emozione.

vinitaly

7 aprile – 10 aprile
Padiglione 11 isola B2

ENOTECHIE. Nuova apertura nel Lazio per Signorvino: così gli store arrivano a 16. Ecco gli appuntamenti del Fuori Vinitaly e i risultati dell'Osservatorio sui consumi



Signorvino sbarca nel Lazio, con una nuova apertura nel centro commerciale di Castel Romano. Si tratta del 16esimo store (quello più al Sud) di questa catena di enoteche, che oggi può contare su un fatturato di 31 milioni di euro, 300 dipendenti, 1500 etichette e 250 fornitori. Numeri solidi che portano il gruppo veneto a guardare anche a **nuovi progetti all'estero**: "Lo sviluppo oltreconfine" rivela il direttore commerciale Luca Pizzighella "non avverrà tramite flagship isolati, ma con una strategia di espansione a macchia d'olio all'interno dello specifico Paese". L'idea è, quindi, di cercare formule di affiliazione che aiutino i produttori, soprattutto i piccoli, ad andare all'estero insieme al gruppo.

Ma intanto si guarda al prossimo Vinitaly, dove Signorvino, che gioca in casa, proporrà una serie di appuntamenti in linea con la filosofia aziendale, rivolgendosi ad un pubblico giovane ed eterogeneo. Si parte sabato 6 aprile nello store di Parona con la social dinner e degustazione guidata da due giovani influencer, Luca e Matteo, rispettivamente di Enoblogger & Not Just Wine. L'8 aprile, invece, la guest star sarà lo chef e produttore Joe Bastianich, che condurrà una degustazione guidata con concerto unplugged. Inoltre, in occasione della fiera del vino, le consuete wine lessons, saranno gratuite: per ognuna uno slot di 30 minuti negli store di Verona in Corso Porta Nuova e nel punto vendita della Valpolicella a Parona. – **L. S.**

Per il programma completo signorvino.com/it/novita/fuori-fiera

Chi sale e chi scende. La ricerca dell'Osservatorio Signorvino

In occasione di Vinitaly, Signorvino ha svolto una ricerca sui trend di vendita relativi ai suoi store nei primi mesi dell'anno. I risultati? L'80% dei vini più acquistati viene da Veneto, Toscana, Piemonte e Lombardia, con un contributo più contenuto dal Trentino Alto Adige. Dato che supporta la tesi di una maggiore crescita (+5%) del consumo di vino del Nord Ovest rispetto al Nord Est.

Ad aver registrato il maggior incremento nei primi mesi del 2019, sono le bollicine (+6%), seguiti da bianchi (+3%) e rosati (+2%). Nello specifico, tra gli sparkling, è l'Alta Langa a guidare la crescita (+43%), segue il Franciacorta con un +15% e il Prosecco, che mantiene una quota del 37% delle vendite nella categoria. Alla voce vini bianchi, crescono le regioni centrali, in particolare Lazio, Marche e Umbria con una media del +21%. Per il consumo di vini rossi, sono ancora Toscana e Veneto a farla da padrone, tuttavia, la Puglia (con il Primitivo di Manduria) e l'Emilia-Romagna (con il Lambrusco) trainano la crescita. Il Lambrusco, in particolare, risulta sempre più scelto per la fascia aperitivo, registrando un +31%. Spostandoci sul fronte dei vini dolci, è il Passito di Pantelleria a segnare le migliori performance di crescita (+20%). Stabile, in Veneto, il Recioto; in flessione la vendita del Moscato d'Asti. Difficile, invece, tracciare un trend attendibile per i vini rosati, visto che nei primi mesi dell'anno solitamente soffrono l'influenza della stagionalità. Tuttavia l'anno è partito bene anche per questa categoria, con un incremento del 2%.

Al di là delle singole denominazioni e categorie, in generale, a suscitare il maggiore interesse sono due tipologie praticamente opposte di aziende: i piccoli produttori emergenti e i grandi brand che hanno contribuito a rendere famosa la produzione italiana. Infine, rappresentano una maggiore garanzia per il cliente, i vini premiati dalle guide, come dimostra l'interesse suscitato tra gli scaffali, delle etichette presenti nelle guide Vini d'Italia e Berebene del Gambero Rosso.



BUONO CON BUONO FA BUONO



Di Mattonella ce n'è una sola, la riconosci dal marchio Dai Dai in rilievo.

Tutte le altre sono solo pezzi di gelato.



Ricercatezza e genuinità guidano il nostro lavoro ogni giorno da oltre trent'anni. Dal 1984 produciamo deliziose opere di gelateria artigianali, utilizzando solo ingredienti di prima qualità.

DAI DAI Gelateria Artigianale
Via del Sorriso, 16 - 57016 Castiglioncello (LI)
www.gelateriadai.it

EVENTI. Al via il primo festival dei vini "col fondo"



Sarà Villa Braida, a Mogliano Veneto, a ospitare *Inconfondibile*, primo festival italiano che celebra i vini "col fondo", ovvero quella categoria di vini frizzanti caratterizzati da rifermentazione spontanea in bottiglia, sui lieviti, ancestrali. **I consumatori più attenti hanno riscoperto una tradizione che si era in qualche modo sopita ma che da qualche anno ha ripreso vigore**, grazie alla tenacia delle aziende vitivinicole. "Oggi potremmo definire questi vini "resilienti" spiega Roberto Dalla Riva, ideatore e organizzatore della kermesse - *capaci di riproporre la loro anima artigianale e il loro carattere profondamente genuino*". Domenica 12 maggio, saranno oltre 40 i produttori presenti nella cittadina veneta. E per il pubblico sarà un'occasione per incontrare quei vignaioli, che lavorano nel massimo rispetto dell'ambiente e con particolari tecniche enologiche, provenienti da tutta Italia: colline trevigiane, terre del Lambrusco, Oltrepò Pavese, Valle d'Aosta. L'evento si sviluppa nell'arco di una giornata, con mostra mercato, banchi d'assaggio, degustazioni guidate, seminari e laboratori di abbinamento cibo-vino.

Info su: inconfondibile.wine

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,

Lorenzo Tersi

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

foto

Gerd Altmann - Pixabay (cover)

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

5 APRILE

❖ VINI VERI

Cerea (Verona)

fino al 7 aprile

www.viniveri.net

6 APRILE

❖ SUMMA 2019

Magrè (Bolzano)

fino al 7 aprile

<https://summa-al.eu/>

6 APRILE

❖ VINNATUR TASTING

Gambellara (Vicenza)

fino all'8 aprile www.vinnatur.org

7 APRILE

❖ VINITALY - SALONE

INTERNAZIONALE

DEI VINI E DISTILLATI

Verona

fino all'11 aprile

www.vinitaly.com/

8 APRILE

❖ I VINI DI TOTÒ

presentazione progetto

della famiglia Quarta

con Elena Anticoli

De Curtis, presidente

dell'Associazione Antonio

De Curtis e degustazione

in collaborazione con AIS

Vinitaly - pad. Campania

con il supporto

del Consorzio di Tutela

Vini d'Irpinia

ore 13:00 - 14:00

12 APRILE

❖ AGRIFOOD E

TURISMO.

IL NUOVO GRAND

TOUR D'ITALIA

Convegno a cura di

Gambero Rosso e Class

Editori

Museo Nazionale Scienza e

Tecnologia Leonardo

da Vinci

Milano ore 9.00

13 E 14 APRILE

❖ LAMBRUSCO A

PALAZZO

settimana edizione

Abbazia Polirone di

San Benedetto Po

www.lambruscoapalazzo.it

25 APRILE

❖ ORCIA WINE FESTIVAL

San Quirico d'Orcia (Si)

fino al 28 aprile

orciawinefestival.wordpress.com/

4 MAGGIO

❖ ANTEPRIMA VINI

DELLA COSTA

TOSCANA

Real Collegio - Lucca

fino al 5 maggio

www.antepriamavinihellacosta.com

4 MAGGIO 2019

❖ BEST WINE STARS

2019

Milano

Rotonda della Besana,

via Besana 12

fino al 6 maggio

www.bestwinestars.com

6 MAGGIO

❖ TUTTOFOOD

Fiera Milano

Milano

fino al 9 maggio

www.tuttofood.it

13 MAGGIO

❖ ROSSO MORELLINO

centro storico di Scansano

(Grosseto)

www.consorziomorellino.it

17 MAGGIO

❖ SOAVE STORIES 2019

Soave (Verona)

fino al 18 maggio

www.ilsoave.com

GRANDI CANTINE ITALIANE. Lombardia/3



Le grandi cantine della Lombardia



Giorgi

Fraz. Camponoce, 39 a | Canneto Pavese (PV) |

www.giorgi-wines.it | 0385262151

Quella della famiglia Giorgi è una delle cantine private più grandi dell'Oltrepò, e ha sempre deciso di dedicarsi soprattutto al vino in bottiglia piuttosto che allo sfuso. Sotto la spinta del vulcanico Fabiano, figlio di Antonio, coadiuvato dalla sorella Eleonora e dalla moglie Ileana, l'azienda sta sempre più puntando alle bottiglie di alto livello, come si vede dai risultati delle nostre degustazioni. I risultati migliori arrivano soprattutto nel campo del Metodo Classico, che vanta ora un ventaglio di etichette di tutto rispetto con punte di eccellenza assoluta e numeri produttivi in crescita.



Il Bandito '17

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Da riesling renano, Il Bandito '17 possiede nuance fruttate e delicatamente floreali. Equilibrato tra acidità e mineralità si sposa con pesce e carni bianche.



Top Zero

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

Il Top Zero, prodotto con una cuvée ottenuta assemblando le migliori annate, è profondo, pieno, armonico, declina una tessitura sapida magistrale. Da provare con una frittura di mare.



OP Pinot Nero Gran Cuvée Giorgi 1870 '14

Il vino e l'abbinamento consigliato: 

La Cuvée Giorgi 1870 profuma di pesca, albicocca, anice, erbe aromatiche; è sfaccettato, finissimo nella bolla e lungo nel finale. Ottimo come aperitivo, eccellente a tutto pasto.

DEAL. Maxi operazione Gallo-Constellation da 1,7 mld di dollari: ceduti oltre 30 marchi



credits: E&J Gallo Winery

Un'intesa tra due giganti del beverage mondiale. La statunitense E. & J. Gallo Winery, con oltre 4 miliardi di euro di ricavi, ha annunciato l'acquisizione di più di 30 marchi (tra vino e spirit) da un altro player globale, la statunitense Constellation Brands, che vanta ricavi per 2,1 miliardi di euro nella sola divisione vino. **Nell'accordo sono inclusi anche sei impianti di vinificazione** situati negli Stati di Washington, New York e California. Tra le più importanti etichette che passano di mano ci sono Clos du Bois, Black Box, Estancia, Mark West, Vendange, Wild Horse, Franciscan, Ravenswood. Mentre, tra le

cantine che fanno parte dell'intesa ci sono Mission Bell, Turner Road Vintners, Clos du Bois e Wild Horse in California, Hogue Cellars a Washington e Canandaigua a New York. Complessivamente, Gallo andrà ad aggiungere 700 unità lavorative agli attuali 6.500 dipendenti sparsi in tutto il mondo. Per l'amministratore delegato di Gallo Winery, Joseph E. Gallo, l'impegno dichiarato è quello di restare "focalizzati sulla crescita nel settore vinicolo" con futuri investimenti legati ad attività premium e di lusso. "Con questa acquisizione" ha detto Gallo "vediamo un'enorme opportunità per avvicinare nuovi consumatori al

vino". L'azienda ha annunciato di voler continuare a fornire ai propri clienti e ai consumatori "prodotti di qualità ad ogni prezzo". E questa intesa con Constellation Brands, stimata in 1,7 miliardi di dollari Usa (e soggetta al via libera delle autorità di mercato statunitensi), rientra nella strategia di diversificazione di Gallo, che ovviamente rafforza la leadership mondiale, superando ampiamente quota cento marchi in portafoglio. Per il presidente e Ceo di Constellation, Bill Newlands, una cessione di marchi di fascia media e bassa (sotto 11 dollari) che consentirà "di focalizzare l'attenzione sui segmenti premium". - G. A.



I nove errori negli investimenti da evitare nel 2019

Se hai la possibilità di investire 350.000 €, ricevi aggiornamenti periodici e scarica senza spese la guida *Nove modi per evitare errori negli investimenti*, la guida redatta dalla società di Ken Fisher, famoso gestore finanziario.

Scopri la guida

FISHER INVESTMENTS ITALIA®

2019

MARCH

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

APRIL

07 VERONA - Italy	trebicchieri VINITALY Special
15 DUBAI - UAE	Notte Italiana

MAY

06 SINGAPORE - Singapore	Top Italian Wines Roadshow
08 BEIJING - China	trebicchieri "ANTEPRIME"
09 ZURICH - Switzerland	Vini d'Italia "ANTEPRIME"
15 BORDEAUX - France	trebicchieri "ANTEPRIME" - VINEXPO Special
27 TORONTO - Canada	Vini d'Italia "ANTEPRIME"
29 MONTREAL - Canada	Top Italian Wines Roadshow

JUNE

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

OCTOBER

27 ROMA - Italy	trebicchieri
30 TOKYO - Japan	trebicchieri

NOVEMBER

04 SHANGHAI - China	trebicchieri
06 HONG KONG - China	trebicchieri HKTDC Special
25 MOSCOW - Russia	trebicchieri
27 ST. PETERSBURG - Russia	Vini d'Italia

2020

JANUARY

19-26 WINE&SEA - II EDITION	
27 MUNICH - Germany	trebicchieri

FEBRUARY

03 STOCKHOLM - Sweden	trebicchieri
05 COPENHAGEN - Denmark	Vini d'Italia
26 CHICAGO - USA	trebicchieri
28 NEW YORK - USA	trebicchieri

MARCH

04 SAN FRANCISCO - Usa	trebicchieri
06 LOS ANGELES - Usa	trebicchieri
14 DUSSELDORF - Germany	trebicchieri PROWEIN Special

Sponsor



IL MIO EXPORT. Peter Heilbron - Tenute Bellafonte



1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale?

Esportiamo circa il 70% della produzione totale, in crescita grazie alla migliore conoscenza dei nostri prodotti e all'apertura di nuovi mercati. Principalmente su Usa e Nord Europa.

2 Dove si vende meglio e dove peggio. E perché?

Meglio in Usa e in Svizzera, dove siamo meglio conosciuti per i vini rossi. Peggio in Uk, dove il mercato è molto orientato alle denominazioni più conosciute e al prezzo e dove oggi preoccupa l'incertezza causata dalla Brexit.

3 Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?

L'interesse è in continua crescita, dato il costante incremento della qualità della produzione italiana. Inoltre, la disaffezione degli ultimi anni nei confronti dei vitigni internazionali sta giocando a nostro favore.

4 Come promuoverete il vostro vino nei mercati internazionali?

Partecipazione ad iniziative consortili di promozione così come ad iniziative promozionali legate al mondo delle guide di settore.

❖ Tenute Bellafonte - Bevagna - Perugia - tenutabellafonte.it **NEL PROSSIMO NUMERO CANTINA DI VICOBARONE**

CHE ANNO SARÀ? TRA I BIG DEL VINO PREVALE L'OTTIMISMO

▲ a cura di Gianluca Atzeni

Fatturati record a +7,5% nel 2018. Meglio il mercato interno rispetto all'export. Le cooperative crescono di più delle aziende private. In aumento anche occupazione e investimenti. Per il 2019, otto aziende su dieci prevedono di non subire una flessione nei ricavi. La classifica dei top seller secondo Mediobanca

biiettivo Far East per Vinality che, da Roma, alla presentazione della sua 53esima edizione, accende i riflettori sull'Asia orientale, l'area geopolitica cresciuta di più nell'ultimo decennio. Secondo la ricerca *Asia*.

ra C'è l'Italia a trainare i bilanci delle 168 principali società italiane del vino, analizzati dall'Area studi di Mediobanca. C'è l'Italia che, con un +9,9% ha dato il suo importante contributo al +7,5% complessivo totalizzato dai ricavi nel corso del 2018, sostenuti anche da un export cresciuto del 5,3 per cento. "Un 2018 da record", si legge nella consueta indagine dell'istituto di Piazzetta Cuccia, presentata a Milano, caratterizzato da un incremento sensibile anche degli occupati e degli investimenti. Le attese per il 2019 sono particolarmente ottimistiche, con più di otto aziende su dieci che prevedono di non subire un calo dei ricavi.

I RECORD DEL 2018

La performance dei ricavi 2018 del vino è particolarmente significativa, considerato il confronto con l'andamento negativo dei settori manifattura (-7,2%) e industria alimentare (-4,6%). Il dato assume proporzioni importanti se si fa un raffronto con il 2013, anno rispetto al quale gli incrementi sono del 27,1% per i ricavi, del 31,9% per

le esportazioni e del 22,4% per il mercato interno. Sono le cooperative a far registrare tassi di sviluppo più alti (+9,2%), soprattutto grazie all'aumento delle vendite a valore sul mercato interno (+13,6%). Crescono con meno rapidità le Spa e le Srl, che totalizzano un incremento del 6,7% (con +7% all'estero).

Gli spumanti e i vini non spumanti crescono rispettivamente del 7,1% e del 7,6%: i primi grazie all'export (+7,2%) e i secondi grazie alle vendite domestiche (+10,8%).

LE ITALIANE
• 168 società di capitali che nell'ultimo esercizio hanno fatturato più di 25 mln di euro periodo analizzato:

- 2013-2017
- 52 coop
- 103 S.p.A. e s.r.l. italiane
- 13 estere

Sul fronte occupazionale, la crescita complessiva (3,7%) è dovuta al contributo di Spa ed Srl (+6,1%), degli spumanti (+5,8%) e dei vini non spumanti (+3,4%). Crescita bassa per le cooperative: +1,6%. Alla voce investimenti, il 2018 mostra una certa vivacità tra gli operatori, fa notare Mediobanca: in un anno registrano quasi il 26% in più, con investimenti nel segmento dei non spumanti (+30,4%) superiore a quello degli spumanti (+10,8%).

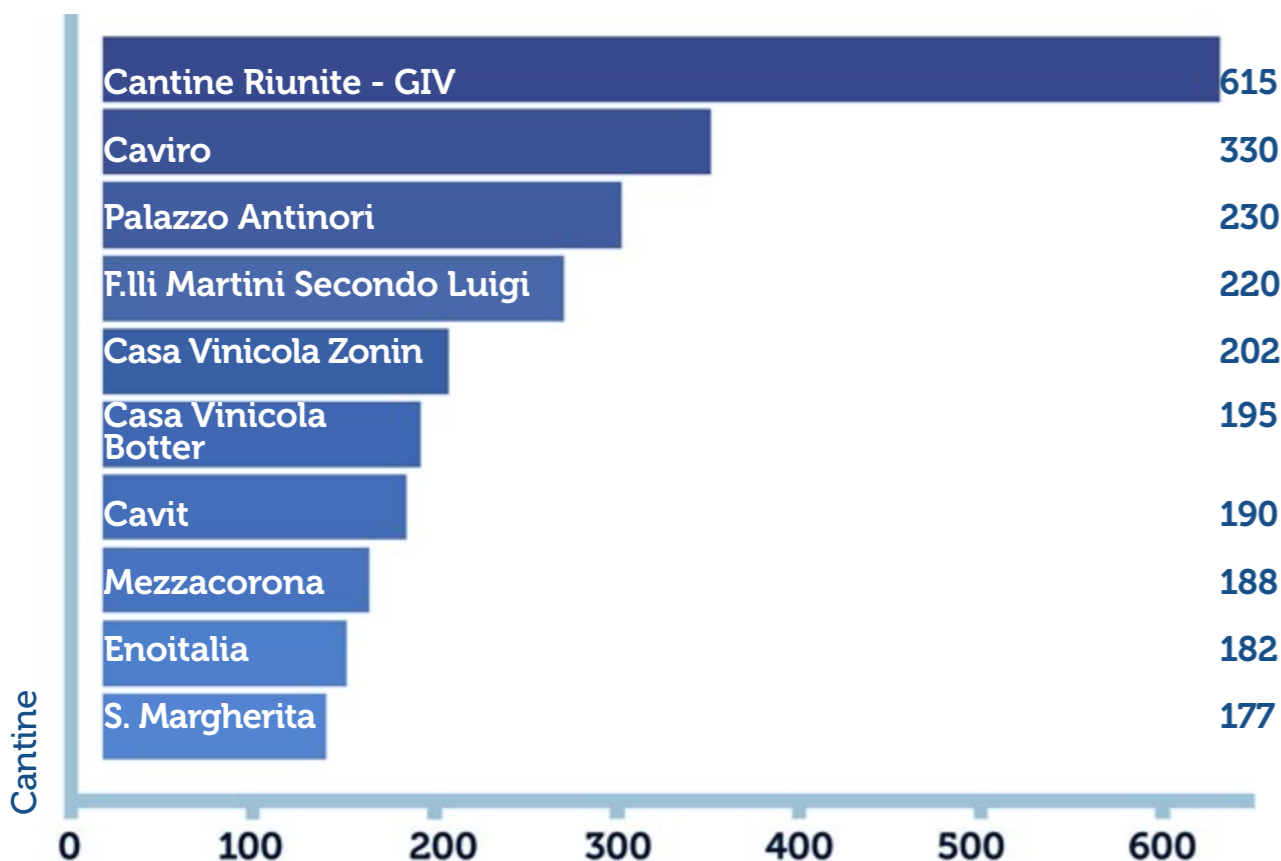
»

» **AZIENDE SOLIDE**

Le imprese italiane del vino sono generalmente solide. Secondo i dati elaborati da Mediobanca (relativi ai fatturati consolidati 2017), il 70% ricade nella classe investment grade, il 28,6% in quella delle imprese intermedie e l'1,2% nelle aziende considerate fragili. Mediobanca, sempre sul

2017, ha anche realizzato una speciale classifica basandosi su un indicatore di sintesi delle performance economiche e patrimoniali, che esprime di fatto la forza dei bilanci: Mionetto e Botter hanno registrato i migliori punteggi, seguite da Ruffino, Vinicola Serena, Frescobaldi, Cantine Ermes e Farnese.

Top Seller 2018 (in mln €)

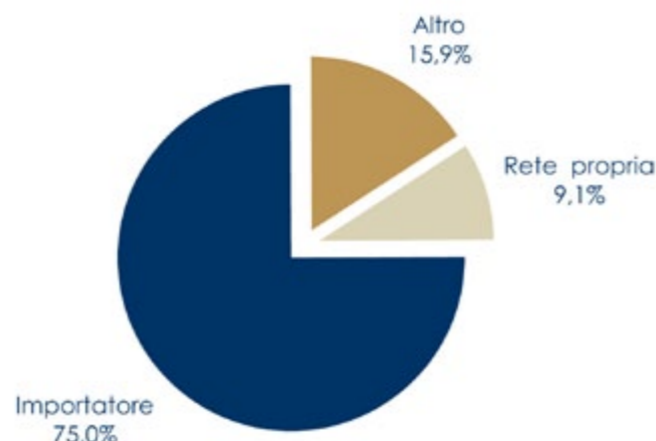
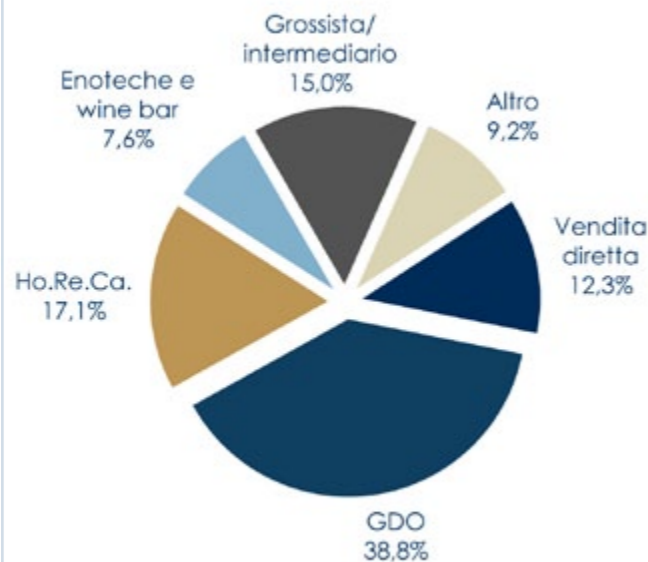


fonte: Indagine sul settore viticolo - Mediobanca 2019

I canali distributivi nel 2018 - Assetto commerciale

CANALE ITALIA

CANALE ESTERO



fonte: Indagine sul settore viticolo - Mediobanca 2019

» **TOP SELLER 2018 E TOP EXPORTER**

Tornando al 2018, con una progressione annua del 3,1%, in testa alla classifica dei grandi fatturati c'è Cantine Riunite-Giv (Gruppo italiano vini), con 615 milioni di euro. A seguire Caviro (330 mln, +8,6%) e Antinori, il primo gruppo non cooperativo (230 mln, +4,5%). Sfiora il podio, ma sale al quarto posto, la Fratelli Martini (220 mln, con un lusinghiero +14,7%); quinta posizione per Zonin1821 (202 mln, +2,9%). Poi Botter (195 mln, +8,3%), Cavit (190 mln, +4,4%) e l'altra cooperativa trentina Mezzacorona (188 mln, +1,9%), seguite da Enoitalia (182 mln, +7,6%) e Santa Margherita (177 mln +4,6%). Nel corso del 2018, fa notare l'Area studi di Mediobanca, sono dieci le società che hanno realizzato aumenti dei ricavi a due cifre. La migliore performance in assoluto sui ricavi è quella della siciliana Cantine Ermes, passata da 63 a 85 milioni di euro (+34,2%), seguita da Vivo Cantine (+19,8% a 102 mln) e Cantina di Soave (+19,2% a 141 milioni di euro). Botter è la società con la più alta propensione all'export. Il suo fatturato, infatti, è realizzato fuori confine per il 95,4%, poi ci sono Farnese (94%), Ruffino (93%), Fratelli Martini (90%), Zonin (85,6%), Mondodelvino (82,5%) e La Marca Vini e Spumanti (81,8%). Sono solo undici i gruppi che hanno una quota di export inferiore al 50%. La classifica per redditività (data dal rapporto utili-fatturato) vede primeggiare le cantine toscane e venete: Antinori al 25%, Santa Margherita (17%), Frescobaldi (16,7%), Masi (11%), Botter (9,1%), Ruffino (8,6%) e Mionetto (5,4%).

INVESTIMENTI PUBBLICITARI 2018:

- aziende del vino +0,6% sul 2017
- spesa pubblicitaria nazionale +2%, -0,2% escludendo il canale web

La concorrenza viene da Francia e Spagna

Le imprese italiane del vino temono principalmente Francia e Spagna (25,7%), seguite da Cile (12,1%), Stati Uniti (7,9%), Australia (7,1%). Tra gli obiettivi si vorrebbe incrementare la presenza in Cina (7,7%), Messico (6,8%), Australia (6,0%), India (5,1%). Le principali difficoltà incontrate sono la concorrenza di prezzo (50,8%), la dipendenza da intermediari stranieri (32,8%), gli ostacoli normativi e linguistici (9,8%), la concorrenza sulla qualità (6,6%). Tra i driver futuri del vino: produzione ecosostenibile (37,7%), appeal del confezionamento (34,8%), miglioramento qualità prodotto (27,5%)

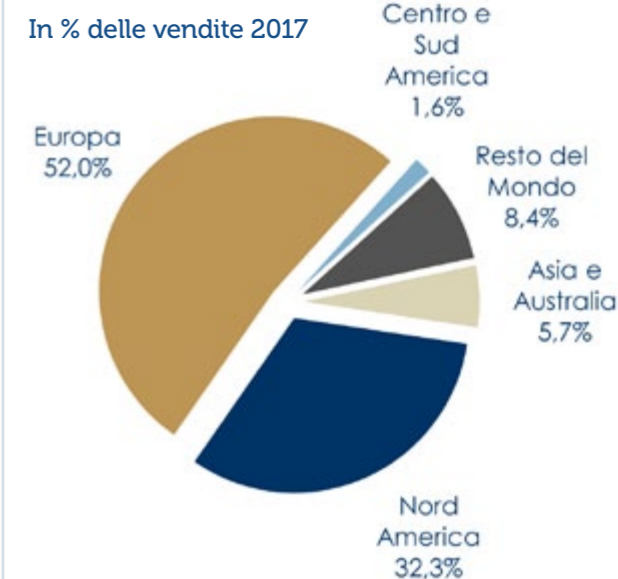
Ancora pochi Millennial nei board delle società

Considerando i consigli di amministrazione delle 116 aziende non cooperative, risultano 421 i membri totali, con una media di tre per ogni board. Gli over 73 sono il 17,8%, i Baby boomers (54-73 anni) sono la generazione più rappresentata (44,4%), i nati tra 1966 e 1980 (Generazione X) coprono il 33,5% delle cariche. Ancora scarsa la presenza della Millennial generation (1981-1995) con il 4,3%. Il 59,5% delle imprese ha un amministratore delegato appartenente alla famiglia proprietaria; il 48,6% dichiara la presenza di membri indipendenti in Cda. Tra le competenze ricercate dall'azienda, spicca l'esigenza di adeguate figure manageriali (50%), commerciali (32,5%), tecniche ed enologiche (12,5%) e finanziarie (5%).

LE ASPETTATIVE PER IL 2019

Interessante il sondaggio sulle attese per l'anno in corso da parte degli operatori. Per l'82,6% degli intervistati, il 2019 non registrerà cali di vendite; per il 10,5% è stimato un aumento del fatturato in doppia cifra, mentre un 17,4% prevede una flessione. "In generale" è il messaggio contenuto nell'indagine di Mediobanca "permane un certo ottimismo, anche se sembrano remote le possibilità di ripetere l'exploit del 2018. Le attese per l'export seguono la stessa prospettiva ma con più fiducia, specialmente tra i produttori di spumanti".

Mercati di sbocco - Società italiane



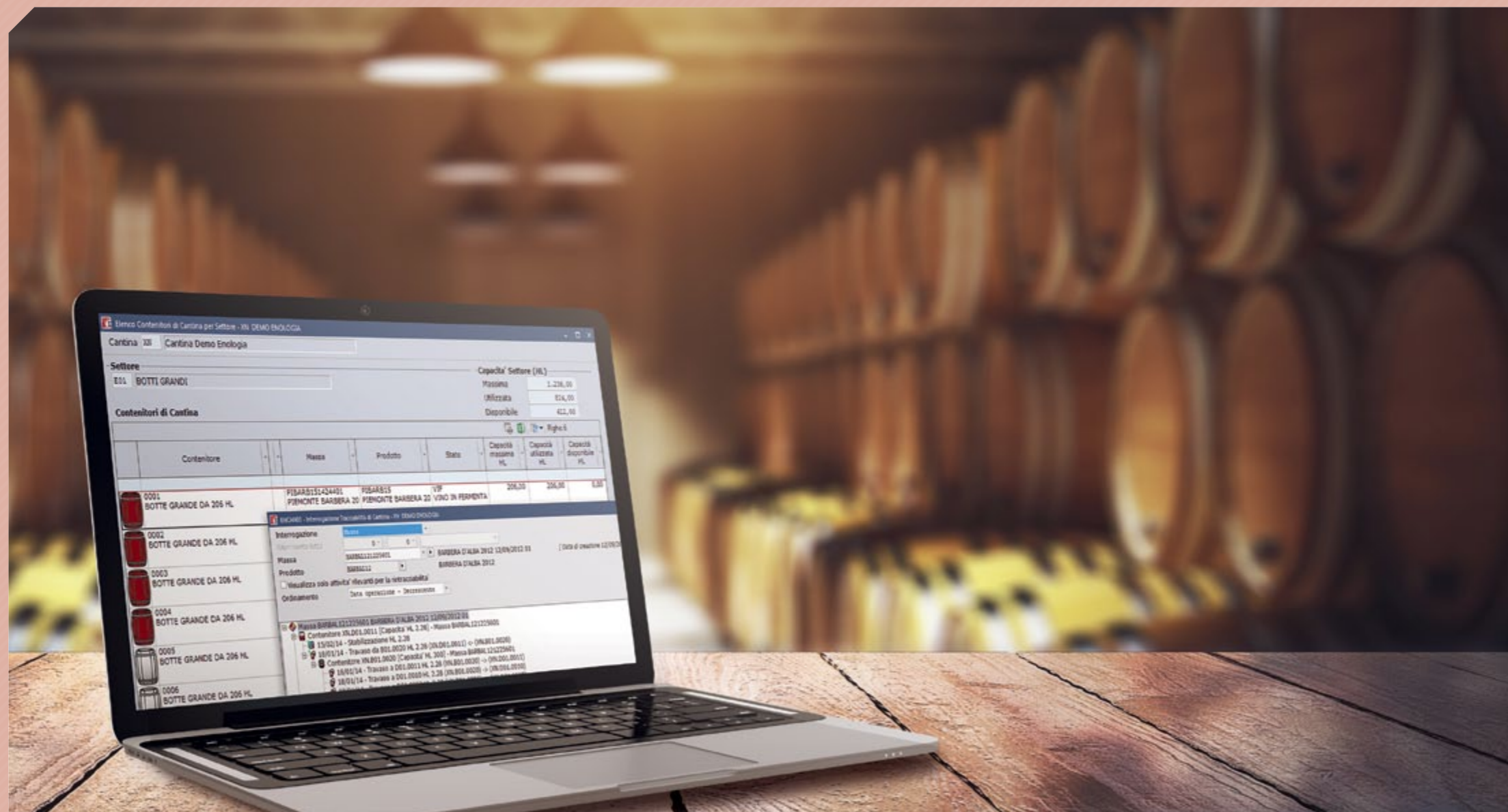
fonte: Indagine sul settore viticolo - Mediobanca 2019

DIGITALIZZAZIONE. LE PROSSIME SFIDE PER LE CANTINE

Dopo il registro telematico e la fatturazione elettronica, l'obiettivo carta-zero per il mondo vitivinicolo sembra sempre più vicino. Ecco quali saranno i prossimi step e come gli obblighi possono trasformarsi in opportunità. Facciamo il punto con la software house Sistemi

Correva l'anno 2017 quando, a seguito del decreto "Campolibero", veniva introdotto l'obbligo della dematerializzazione. Un termine quasi ostico, che segnava l'introduzione del registro digitale e l'obbligo per le cantine di inserire tutte le fasi di produzione sul sistema telematico Sian. Oggi sono circa 16 mila aziende vitivinicole a trasmettere i dati telematicamente, grazie a questo lavoro, ogni due settimane l'Icqr è in grado di scattare una fotografia puntuale della "Cantina Italia". Prova superata, quindi. Almeno fin qua. Ma quali sono adesso le prossime sfide digitali che attendono il mondo vitivinicolo? Lo abbiamo chiesto a **Massimo Marietta**, responsabile della soluzione software per il settore vitivinicolo di Sistemi SpA (software house di Torino) e coordinatore interno per Assosoft nel gruppo di lavoro con il Mipaaf.

▲ a cura di Loredana Sottile



Chiuso positivamente il capitolo registro telematico, quali sono i prossimi obiettivi della digitalizzazione?

Se il 2018 è servito ad assestare il sistema telematico e a far assimilare alle aziende l'obbligo legislativo, oggi possiamo dire di essere entrati in una nuova fase: quella dell'opportunità, in cui le aziende hanno sostituito il termine 'devo farlo', con 'utile farlo'. E in cui si parla meno di normativa e più di servizio ai clienti. Tuttavia, viaggia ancora tanta carta in cantina e, affinché il percorso normativo di digitalizzazione risulti completo, rimangono almeno altri tre step.

Quali?

La denuncia di produzione e dichiarazione vitivinicola di fine anno; il documento di accompagnamento MVV; la comunicazione preventiva delle pratiche enologiche, in particolare quelle di arricchimento e spumantizzazione.

Che tempi ci sono?

Per alcuni adempimenti, come l'MVV elettronico, la fase è già operativa; mentre per altri il Ministero ha avviato il piano di lavoro per la digitalizzazione. Mi auguro, come l'intera filiera, che almeno le dichiarazioni di produzione telematiche si possano concretizzare entro fine anno. In ogni caso, teniamo presente che, con la digitalizza- >>

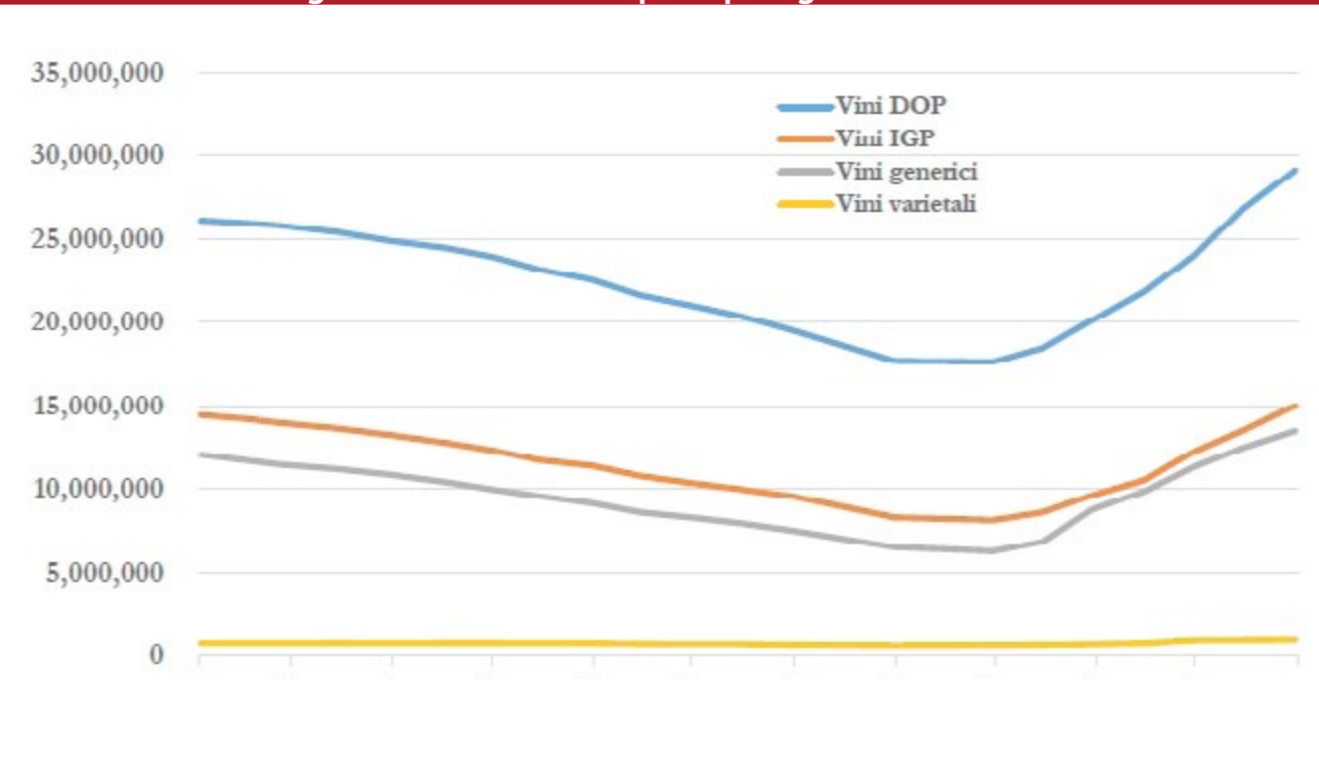
La fatturazione elettronica

Dallo scorso primo gennaio è entrato in vigore l'obbligo di certificare con fattura elettronica tutte le transazioni tra aziende e tra aziende e privati. Non ne è esente neppure il comparto agricolo e vitivinicolo, pena una sanzione dal 100 al 200% dell'imposta. Unica eccezione riguarda gli imprenditori in regime di esonero Iva, vale a dire chi nell'anno solare precedente non ha superato un volume d'affari di 7 mila euro.

Il registro telematico e Cantina Italia

Entrato ufficialmente in vigore a luglio del 2017, il Registro Telematico ha introdotto l'obbligo per le aziende vitivinicole (escluse quelle con una produzione sotto i 50 ettolitri) di inserire tutte le operazioni di cantina in formato digitale sulla piattaforma Sian del Mipaaf: entrate, uscite, vinificazione, assemblaggio, invecchiamento, trattamenti e così via. Complessivamente sono circa 20 milioni le operazioni registrate ogni anno per 16mila operatori. Da allora, ogni due settimane, l'IcqrF fornisce una fotografia puntuale di Cantina Italia. Nel grafico sotto, l'andamento per l'anno 2018

Andamento della giacenza nazionale per tipologia di vino - 2018



Fonte: ICQRF Cantine Italia

» zione di questi ultimi adempimenti, la carta sarà praticamente sparita e il sistema vitivinicolo italiano potrà vantarsi di essere uno dei settori più all'avanguardia della nostra economia.

Intanto, però, lo scorso primo gennaio è scattato l'obbligo della fatturazione elettronica. Quanto è stato problematico per le aziende vitivinicole?

Credo che i problemi siano stati molto meno rilevanti che in altri settori. Le cantine, in un certo senso, erano già preparate, visto che la digitalizzazione ormai le riguarda da vicino. Al contrario, ad esempio, di quello che avviene nel resto del mondo agricolo. Per le aziende vitivinicole, quindi, è stata più un'implementazione che una svolta epocale, sebbene il passaggio alla fatturazione elettronica con invio diretto all'Agenzia delle Entrate, significhi una maggiore attenzione e scrupolosità.

Una sorta di blockchain normativa, insomma ...

In un certo senso sì, se ci riferiamo all'aspetto immutabile delle informazioni inviate al sistema telematico dell'A-

genza delle Entrate. Ricordando, però, che nel caso della fattura elettronica, oltre ad un obbligo, c'è anche un controllo dell'amministrazione; nel caso della blockchain, invece, ci si rivolge per propria scelta al consumatore, con l'intento di dargli delle informazioni in più, a totale garanzia del prodotto.

A proposito di blockchain, oggi se ne parla tanto: è davvero la nuova frontiera della comunicazione digitale?

Sicuramente è un argomento di tendenza, ma è ancora presto e sono ancora pochi i risultati concreti, nel mondo vitivinicolo, per poterne valutare le vere potenzialità. Diciamo che è una sorta di evoluzione dell'etichetta parlante e della sua tracciabilità e rintracciabilità: significa mettere le informazioni in una cassetta di sicurezza ma, allo stesso tempo, renderle fruibili all'utente finale. Creare, insomma, un sistema di trasparenza e di sicurezza, che può dare valore aggiunto al prodotto vitivinicolo immesso sul mercato, oltre che un sistema di trasparenza sulla tracciabilità del prodotto che, però, deve comunque partire da una raccolta dati, per loro natura digitalizzati. »

Digitalizzazione della filiera vitivinicola



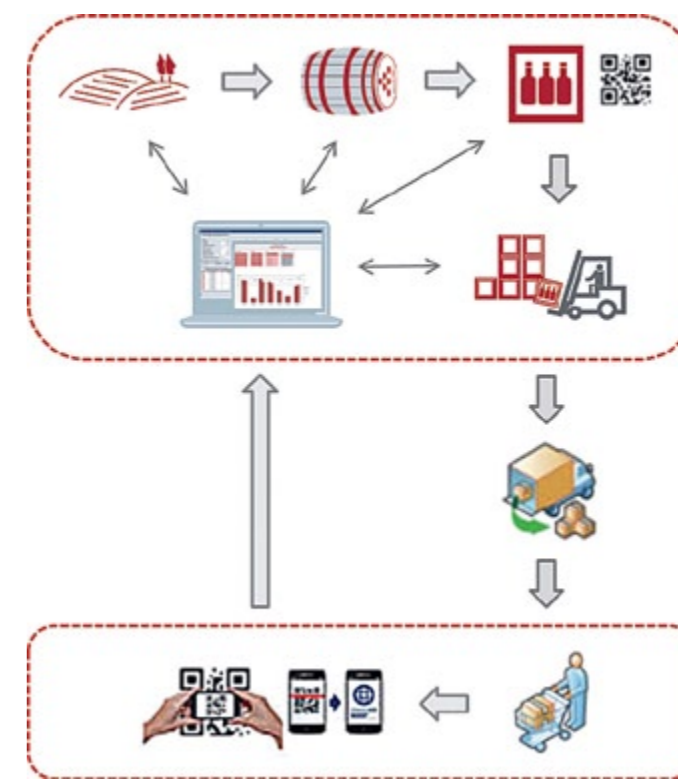
Sistemi S.p.A.

Sistemi S.p.A. (www.sistemi.com) è un'impresa italiana con sede a Collegno (To), che da oltre 40 anni crea soluzioni software e servizi per studi professionali, imprese e associazioni di categoria. Con 298 dipendenti e un fatturato di 88 milioni di euro nel 2018, oggi l'azienda conta oltre 30 mila clienti su tutto il territorio nazionale: tra questi, circa 800 aziende appartengono al settore vitivinicolo e utilizzano la soluzione ENOLOGIA, ERP completo e integrato per gestire le attività amministrative, produttive e distributive delle aziende vitivinicole, con l'obiettivo di digitalizzare e integrare tutti i processi aziendali, nell'ottica di un controllo di gestione sostenibile che punta all'eccellenza aziendale.

A Vinitaly Sistemi spa sarà presente nel Padiglione Piemonte stand H2

» Ed è proprio sulla raccolta dati e sulla digitalizzazione delle informazioni che, in questo momento, si concentra l'impegno maggiore delle software house. Come si sta muovendo Sistemi SpA?

Il nostro approccio è quello di partire dalla gestione digitale di ogni processo produttivo (vigneto, cantina, imbottigliamento e commercializzazione), perché da un lato permette il controllo amministrativo e normativo dell'azienda e dall'altro fornisce la base per l'organizzazione aziendale ed il controllo di gestione. Il sistema informativo, quindi, come strumento per digitalizzare, organizzare e integrare i processi produttivi per poi intraprendere un percorso di crescita aziendale, che ha come obiettivo finale la sostenibilità ambientale ed economica. Nel nostro caso parliamo dell'ERP ENOLOGIA e di un modello di integrazione con strumenti di automazione in campagna, in cantina e finanziari. Un modello che sta avendo ottimi riscontri da parte delle aziende vitivinicole che stiamo incontrando, in tutta Italia, nel nostro ciclo di eventi "Management DiVino". ❖





Vi aspetta al Vinitaly dal 7 al 10 aprile 2019



APPUNTAMENTI GAMBERO ROSSO

Degustazione

trebicchieri 2019 

Domenica 7 aprile | h: 11:30 - 16:30
Sala Argento | Palaexpo | ingresso A2 | Piano -1



Presentazione del volume

**DIZIONARIO DEI VINI
E VITIGNI D'ITALIA**
italiano-cinese

Lunedì 8 aprile | h: 11:00
Sala degustazioni B | pad. 10 | Piano 1



Presentazione della guida

OLI D'ITALIA 2019

in collaborazione con Unaprol

Lunedì 8 aprile | h: 15:00
Sala Salieri | Palaexpo | Piano -1



Presentazione della guida web

PUGLIA 2019
I MIGLIORI INDIRIZZI ENOGASTRONOMICI
DELLA REGIONE

Martedì 9 aprile | h: 11:30
Sala Convegni | Stand Regione Puglia | pad. 11

Presso lo stand del Gambero Rosso (PAD 9 Toscana - C16) assaggi e degustazioni,
vendita delle pubblicazioni 2019, iniziative e incontri in collaborazione con i nostri partner:

