



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

CHE 2017 SARÀ? SONDAGGIO TRA I BIG DEL VINO

OCM

Riaperto il bando per assegnare i 13 mln di euro rimasti fuori. C'è tempo fino al 30 gennaio

pag. 2

FOCUS

Rese basse, autoctoni, sostenibilità: la ricetta del Consorzio Friuli Colli Orientali

pag. 3

USA

Sempre più richiesti blend di rossi e formati alternativi. I nuovi trend secondo Databank

pag. 11

NEVE

Quali rischi per la vite? Foto-racconto dal Centro Sud, mentre l'agricoltura conta i danni

pag. 12

SONDAGGIO

Ecco cosa prevedono i grandi brand del vino italiano per il 2017. Bilanci e strategie

pag. 16



Ocm vino, bando riaperto per 13,2 milioni di euro. C'è tempo fino al 30 gennaio per le domande



Il vino italiano prova a mettere una pezza per evitare di perdere i finanziamenti dell'Ocm promozione sui Paesi terzi, fondamentali per dare la spinta alle esportazioni, che anche nel 2016 molto dovranno ai fondi europei. Il Ministero delle Politiche Agricole ha riaperto i [bandi per l'assegnazione dei contributi](#). E ci sarà tempo fino al 30 gennaio 2017 (alle ore 13) per presentare al Mipaaf la domanda di finanziamento per i progetti promozionali sui mercati extra Ue. A disposizione ci sono 13,26 milioni di euro, che diventeranno oltre 26 considerando che si tratta di aiuti che coprono il 50% della spesa complessiva. La mossa del Mipaaf era attesa, soprattutto alla luce del controverso bando di maggio 2016 e della successiva graduatoria pubblicata a luglio, seguita poi da un'altra a metà ottobre che, correggendo l'esito della prima, aveva escluso 16 beneficiari, tra cui nomi importanti del panorama nazionale di settore. Oltre dieci i ricorsi presentati dagli esclusi al Tar del Lazio, che si esprimerà a fine marzo. Malumore anche tra le Regioni, che chiedono al Mipaaf urgenti chiarimenti sull'interpretazione delle norme sulla promozione, a causa del temporaneo stallo sull'assegnazione dei fondi.

Agricoltura in deflazione nel 2016: prezzi in media a -5,2%. Già anche i vini

Il segno meno domina il 2016 sul fronte dei prezzi agricoli. Una deflazione, come fanno notare gli analisti dell'Ismea, mitigata in parte dalla decisa risalita (+7%) registrata a dicembre. Nel complesso, lo scorso anno i prezzi all'origine dei prodotti agricoli sono scesi in media del 5,2%, con particolari flessioni del 6,7% per le produzioni vegetali e del 3,1% per i prodotti zootecnici. Un calo determinato soprattutto dall'andamento delle quotazioni dei cereali (-11,6% di media annua) e degli oli di oliva (-18,5%), così come di frutta (-4,9%), ortaggi (-3,9%) e lattiero-caseari (-4%). "La deflazione in agricoltura è un evento ricorrente, considerata l'estrema volatilità dei prezzi alla



prima fase di scambio. Un fenomeno" sottolinea l'Ismea "che si riflette in una forte instabilità dei redditi agricoli, condizionando direttamente le scelte di investimento e le programmazioni aziendali".

Considerando l'inizio del nuovo millennio, l'anno 2000, quella del 2016

Testo unico del vino si parte. Ora i decreti attuativi

Il 12 gennaio 2017 è la data dell'entrata in vigore del Testo unico. Giorno che il comparto italiano del vino ricorderà come cruciale nel percorso che porterà, come auspicato dal legislatore, al **taglio della burocrazia e alla semplificazione amministrativa**. Una razionalizzazione delle norme attesa da tempo, che dovrà ovviamente affrontare la delicata

partita dei decreti attuativi, che il Mipaaf è chiamato a definire al più presto assieme a tutte le organizzazioni della filiera. Soddisfatta la Federvini, che parla di riconoscimento da parte del Paese al grande valore del comparto. Per

Unione italiana vini è importante aver rivisto il sistema sanzionatorio e aver creato il registro unico dei controlli. Agrinsieme parla di qualche passo avanti, mentre Coldiretti auspica quantomeno il dimezzamento dei tempi dedicati alle scartoffie, oggi quantificati in cento giornate di lavoro per azienda.

è la sesta deflazione, dopo quella del 2014. La più marcata fu registrata nel 2009, con un calo dell'11,4% dei prezzi. A pesare nel trend dello scorso anno sono stati gli squilibri che hanno caratterizzato il primo semestre, legati ai surplus rilevati in diversi comparti, alle difficoltà dovute alla maggiore pressione dell'offerta estera e alla domanda internazionale meno vivace rispetto al 2015.

A dicembre, l'indice Ismea dei prezzi è risalito dell'1,9% su novembre e del 7% rispetto a un anno fa, grazie a ortaggi, olio di oliva e semi oleosi. Resta in terreno negativo, infine, l'indice del comparto vitivinicolo, che perde l'1,7% su base mensile e il 4,9% rispetto a dicembre 2015.

Colli Orientali. Il Friuli scommette su sostenibilità e tutela degli autoctoni Pavan: "Produzione 2016 in calo, ma la qualità è sopra la media"

a cura di Gianluca Atzeni

Rese basse e qualità, tutela degli autoctoni, sostenibilità. Tre ingredienti che il Consorzio Friuli Colli Orientali-Ramandolo metterà in pentola per questo 2017. La realtà friulana, che comprende 190 aziende con oltre 1.900 ettari di vigneti, punta a blindare i vitigni di maggiore successo, come la Ribolla Gialla e il Friulano, e a garantire la qualità degli internazionali (ma ormai con passaporto italiano) Sauvignon e Pinot grigio. Vitigni che hanno fatto del Friuli uno dei più importanti territori bianchisti d'Italia (oltre ai diversi riconoscimenti nella Guida vini d'Italia, due aziende sono nella top 100 di Wine spectator). Sui circa 10 milioni di bottiglie prodotte annualmente dal Consorzio, le varietà bianche rappresentano, infatti, il 63% dei volumi. Nel complesso, dopo un 2013 e un 2014 in flessione a 73 mila ettolitri, il 2015 è tornato sui livelli medi storici, con 90 mila ettolitri rivendicati a Doc. La vendemmia appena trascorsa, invece, segna un 10-15% in meno sui quantitativi di uve raccolte, ma con qualità e intensità aromatiche superiori alla media, secondo la relazione presentata di recente dai tecnici consortili a Povoletto. "Stiamo lavorando per valorizzare le peculiarità dei nostri territori, cercando di tenere unito il gruppo di cantine", spiega il presidente Michele Pavan, soddisfatto per l'ampliamento della base associativa con le cantine Torre Rosazza (gruppo Genagricola) e Moschioni, di Cividale. "Negli anni sono nate le Docg Picolit e Ramandolo e la Docg Rosazzo, ma anche le Doc Refosco di Faedis e Schiopettino di Prepotto stanno facendo massa critica", prosegue il titolare di La busa del Fol. Ed è l'Italia che, in particolare, sta chiedendo queste tipologie, con l'estero (soprattutto Usa, Uk e Germa-



nia) che prosegue il suo buon momento, visto che i volumi spediti fuori confine sono cresciuti del 52%, dato "in linea" con quello dei vini di tutta la regione. Il livello dei prezzi delle varie Dop consortili, in assenza di una rilevazione puntuale, è stimato in una forbice tra 5 e 8 euro: "I nostri vini nascono da zone collinari" precisa Pavan "dove i costi di produzione sono importanti. Per questo, occorre dare una giusta redditività al mestiere di viticoltore, soprattutto considerando che le rese non sono alte, intorno ai 75-80 quintali per ettaro".

Sul fronte promozionale, tra incoming di stampa specializzata e presenze alle principali fiere di settore, il lavoro viene svolto spesso col Consorzio delle Doc Friuli. La nascita della Doc regionale ha posto l'esigenza di un coordinamento centrale: "Stiamo discutendo l'idea di unire le forze" afferma Pavan "per ottimizzare i servizi ai soci e avere più forza anche nei confronti dell'interlocutore politico, sempre mantenendo le singole identità di territorio". E in questo quadro che si inserisce l'aspetto sostenibile delle produzioni: "Alcune cantine hanno costituito un biodistretto per circa 200 ettari, altre aderiscono al progetto Vts-Vini da territori sostenibili. Nella nostra programmazione daremo la giusta importanza alla sostenibilità. Non dimentichiamoci" aggiunge il presidente "che noi possiamo vantare una del tutto naturale, grazie alla giusta alternanza di vigneti, prati e boschi e a un clima particolarmente ventilato".

Per tornare agli autoctoni, infine, il 2017 sarà per i Colli Orientali, e non solo, l'anno in cui avviare il confronto su come tutelare e valorizzare la Ribolla Gialla. "Dobbiamo capire bene cosa vogliamo fare, sapendo bene che siamo di fronte a un vitigno ha molti secoli di storia alle spalle". Il disciplinare di produzione della Doc Friuli ne consente la spumantizzazione. Alcune cantine già lo fanno con successo. E sarà, pertanto, importante lavorare a caratterizzare il vitigno, senza rischiare di diluirne l'identità nel mare magnum delle bollicine del nord est. Gli ettari a Ribolla, intanto, stanno aumentando non solo in collina, ma anche in pianura.

Layout rivisti, incremento aree espositive e nuove adesioni. Le novità del Vinitaly

Vinitaly scalda i motori per l'edizione numero 51, in programma dal 9 al 12 aprile. “Per essere attrattivi nei confronti degli espositori” dice Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere “abbiamo messo in campo negli ultimi anni nuovi servizi e progressivi rinnovamenti dei padiglioni, che già per l'edizione 2017 garantiscono più spazio per aumentare il numero di cantine, con un miglioramento complessivo del layout del quartiere fieristico. Inoltre, il piano industriale del prossimo quadriennio di Veronafiere destina 72 milioni su 94 al miglioramento delle infrastrutture di quartiere, alla digital transformation e alla costruzione di parcheggi per oltre 3.000 posti auto”.

Nel dettaglio cresce l'area del Piemonte, grazie all'ampliamento e al restyling del padiglione 10, pensata proprio per accogliere le maggiori richieste arrivate. Incremento dell'area espositiva anche per la Sardegna (padiglione 8) e novità per Toscana e Vininternational, con la creazione di un grande spazio espositivo di circa 4.000 metri quadrati che sostituisce le due tensostrutture separate allestite fino all'edizione 2016. E proprio nello spazio internazionale arrivano cantine da Usa e Regno Unito, che si aggiungono alla collettiva spagnola realizzata in collaborazione con Ices e agli espositori di Svizzera, Francia, Azerbaijan, Georgia, Croazia, Argentina, Portogallo, Australia e Sudafrica.

Intanto, dal punto di vista buyer, sarà attivo da questo mese



(e dopo il successo del 2016) il servizio di invito degli operatori esteri tramite Vinitaly, con invio dei free badge per l'ingresso gratuito. E veniamo agli appuntamenti che precederanno il salone veronese: l'1 marzo il Concorso Internazionale Packaging; dal 31 marzo al 2 aprile 5 Star Wines Award con in contemporanea il primo giorno (31 marzo) il premio Wine without Walls, dedicato ai vini senza solfiti o con un contenuto non superiore a 40 mg/l (per tutte le competizioni iscrizioni aperte sul sito www.vinitaly.com). Poi, alla vigilia di Vinitaly, l'8 aprile, il grand tasting Opera-Wine a cura di Vinitaly International. E in contemporanea al salone, tornano sia Sol&Agrifood, sia Vinitaly and the City (dal 7 all'11 aprile), che con diversi appuntamenti nel centro storico dimostra la volontà di tenere nettamente separati i momenti b2c da quelli b2b nel quartiere fieristico.

Frode sul marchio del Gallo Nero. La Finanza sequestra migliaia di souvenir a Siena

Gadget, magliette, grembiuli da cucina, calamite di vario tipo tutte con il marchio del Gallo Nero, detenuto e tutelato dal Consorzio del vino Chianti Classico. La scoperta è stata fatta dalla Guardia di Finanza di Poggibonsi, coordinata dalla procura di Siena, che ha messo sotto sequestro circa **6 mila articoli contraffatti**, dopo un'indagine partita a maggio 2016 da un esercizio commerciale nel centro storico di San Gimignano. Le Fiamme Gialle sono risalite ai responsabili: il grossista a Siena, il produttore a Roma e il distributore a Firenze. I tre sono stati denunciati per commercio di merce contraffatta e rischiano da uno a quattro anni di reclusione, e una multa da 3.500 a 35 mila euro. Il target privilegiato di questa frode era rappresentato dai numerosi turisti in visita nelle province toscane, ai quali venivano proposti in vendita i vari souvenir. La contraffazione è stata confermata dallo stesso Consorzio del Chianti Classico.



Oltrepò Pavese, offerta per Cantina La Versa. C'è tempo fino al 15 febbraio per rilanciare

Proposta di acquisto per Cantina La Versa, in Oltrepò Pavese, dopo che la prima asta era andata deserta a fine 2016. **Si parte da una base di 4,15 milioni di euro per immobili, macchinari, marchio e vino.** L'offerta irrevocabile di acquisto arrivata agli uffici del curatore fallimentare Luigi Spagnolo riapre le speranze per il rilancio della cantina dopo le turbolente vicende legate all'arresto, a luglio 2016, dell'amministratore delegato Lanzanova. Chiunque fosse interessato avrà tempo fino al 15 febbraio 2017 per rilanciare. L'asta telematica è prevista per il 20 febbraio. – G. A.

VINI&SCIENZA. LA NUTRIZIONE MINERALE DELLA VITE

La dinamica annuale del potassio e dell'azoto nella vite nel corso del suo ciclo vegeto-produttivo ha importanti conseguenze sulla composizione chimica della bacca e sulla qualità del vino, sebbene sia un aspetto del metabolismo della vite poco studiato. Il terroir, ed in particolare il funzionamento del suolo in relazione all'andamento meteorologico dell'inizio annata, si dimostra essere il fattore più critico, e per questo le condizioni pedo-climatiche sfavorevoli devono essere prontamente corrette sia con interventi al suolo, sia con concimazioni per via fogliare. L'accumulo del potassio nei tessuti vegetali è molto precoce nell'annata ed è parallela quella dell'azoto. Le annate che hanno maggiore disponibilità di piogge in primavera sono quelle che ne favoriscono l'assorbimento radicale. Nel corso dell'annata, si assiste soprattutto ad una forte traslocazione del potassio alle bacche e l'intensità del fenomeno è fortemente favorita dalle alte temperature del periodo. Questo fenomeno è più importante nei vitigni "settentrionali" che vengono coltivati nelle regioni più calde nei quali questa migrazione di potassio induce la formazione di aromi grossolani, forti accumuli di zuccheri, pH elevati. Per cui appare necessario ridurre la disponibilità di potassio anche con il taglio delle radici superficiali. Ma, con il cambiamento climatico questo "scarico" di potassio verso le bacche nel periodo della maturazione avviene anche nelle viticole settentrionali, nelle quali in passato la vite aveva, invece, grandi fabbisogni di potassio. L'eccesso è molto più subdolo della carenza perché solo in alcuni casi è evidenziato dalla carenza di magnesio. I risultati inspiegabilmente modesti sulla qualità di alcuni vini che si riscontrano in annate molto favorevoli, sono spesso provocati dall'eccesso di potassio. Anche la scelta oculata dei portinnesti può dare un contributo importante, soprattutto con alcune varietà nelle quali il potassio può dare origine alla sindrome del "disseccamento del rachide". Vanno evitati l'SO4, il 3309, il 420 A e scelti invece il 110 R, il 1103 P, l'M4 e l'M3.



Attilio Scienza

Ordinario di Viticoltura
Università degli Studi di Milano

YouWine Shop
The best choice for your wine
WWW.YOUWINE.IT

L'UNICO LIMITE E' L'IMMAGINAZIONE

Luxury Wine Cellar

MADE IN ITALY



HORECA SOLUTIONS

La soluzione di arredo per sofisticati indoor wine ambient

Realizzata con cura artigianale in
legni pregiati e lame di luce
Light Tales è la linea italiana di
arredo di lusso che offre ai wine
lover una nuova esperienza di
degustazione del vino



Light Tales

ITALIAN LUXURY WINE FURNITURE

in collaborazione con

WINEEMOTION
DISPENSING & PRESERVATION SYSTEMS

Via Lirone, 4 - 20068 Peschiera Borromeo (MI)
www.lighttales.it | info@lighttales.it

SEGUICI SU



L'Istituto Agrario Ricasoli di Siena fa il bis: dal prossimo anno sezione distaccata a Montalcino



Anche Montalcino avrà il suo Istituto Professionale Agrario. Si tratta di una sezione distaccata dell'Istituto di istruzione superiore 'Bettino Ricasoli' di Siena, uno degli 11 in tutta Italia specializzati in viticoltura (con il corso per enotecnici) e il solo in Toscana che possa vantare 48 ettari tra vigneti, oliveti e frutteti, tre serre per piante

ornamentali e una cantina sperimentale di vinificazione. La nuova sede sarà operativa dall'anno scolastico 2017-2018 con l'obiettivo di formare 'professionisti dell'agricoltura' in un territorio universalmente conosciuto per la sua forte vocazione vitivinicola. Di recente il Ricasoli, che in 70 anni di storia ha formato generazioni di

tecnici apprezzati in Italia e all'estero (tra questi c'è anche Barbara Magnani, una delle prime cantiniere donne d'Italia, che da anni lavora nell'azienda di Donatella Cinelli Colombini), ha arricchito la sua offerta formativa con l'Istituto Professionale per l'eno-gastronomia e l'ospitalità alberghiera con sede a Colle di Val d'Elsa, sempre in provincia di Siena. La nascita dell'Istituto a Montalcino si colloca anche all'interno di un percorso di valorizzazione dello sviluppo rurale del territorio e del suo prodotto di punta – il Brunello – accogliendo le richieste del mondo dell'imprenditoria montalcinese di preparare figure professionali in grado di operare a diversi livelli nelle aziende agricole. Dal canto loro, le aziende si dicono pronte ad accogliere gli studenti nell'alternanza scuola-lavoro. Le preiscrizioni saranno aperte dal prossimo 16 gennaio. Per maggiori informazioni WWW.IISRICASOLI.IT. – **L. S.**

Eno-turismo, come farlo? Ecco il libro di Cinelli Colombini, l'ideatrice di Cantine Aperte

Donatella Cinelli è stata la prima produttrice italiana a credere nelle potenzialità turistiche dei luoghi e delle strutture del vino tanto che nel 1993, da vera antesignana, lanciò "Cantine aperte", la giornata che in un brevissimo lasso di tempo, fece esplodere l'enoturismo nel nostro Paese. Negli anni Novanta dello scorso secolo, le cantine attrezzate per essere visitate dal pubblico, non superavano la ventina di unità in tutto il territorio nazionale. Anzi, le visite, in più di un caso, erano scoraggiate. Nello stesso periodo in molti Paesi esteri, dalla Francia alla California, il turismo del vino era un'importante fonte di reddito e d'immagine. E così dopo un'iniziale sperimentazione in 100 cantine toscane, e poi piemontesi e trentine, il successo fu tale che dal 1995 "Cantine Aperte" divenne una giornata fissa nel panorama nazionale degli appuntamenti del vino e molte aziende si organizzarono per accogliere visitatori tutto l'anno. Il fenomeno oggi tocca oltre 5 milioni di turisti, per un totale di circa 10 milioni di ingressi nelle cantine italiane, ed esprime un business compreso tra i 3-5 miliardi di euro. L'autrice che conosce bene l'enoturismo, avendo contribuito in prima persona al suo decollo, ma soprattutto gestendo due cantine "aperte" di successo, ha raccolto in un libro



(“Il marketing delle cantine aperte - Istruzioni pratiche per portare al successo le cantine turistiche”, Agra Editrice) le sue esperienze con l'idea di dare indicazioni di comportamento molto concrete: da come organizzare il punto vendita e le degustazioni, al trovare agenzie che organizzano wine tour, proponendosi in modo convincente, a come partecipare efficacemente ad una fiera o ad un workshop.

Ma anche la spiegazione del perché alcuni luoghi rimangono sempre nel cuore e nella mente dei visitatori e altri no e perché il linguaggio verbale e non verbale di chi li accompagna è determinante per creare un legame emotivo con il luogo e le persone. Risultano utili anche le annotazioni di comportamento quali “*Criticare il prossimo (cioè gli altri produttori) manda un'ombra negativa anche su chi parla mentre è bene mantenere un clima emotivo favorevole nei visitatori, parlando in termini positivi delle proprie scelte*”. Un condensato di scienza, esperienza e buon senso, che vale la pena di compulsare attentamente. – **A. Gabb.**

IL MARKETING DELLE CANTINE APERTE - ISTRUZIONI PRATICHE PER PORTARE AL SUCCESSO LE CANTINE TURISTICHE | DI DONATELLA CINELLI COLOMBINI | AGRA EDITRICE | PP. 144 | EURO 18

**Grenaches du Monde 2017:
prossima competizione in Sardegna.
Adesioni fino al 13 gennaio**



Ultimo giorno (il bando scade domani 13 gennaio) per aderire alla quinta edizione del concorso enologico internazionale "Grenaches du Monde 2017", che si terrà in Sardegna, regione leader in Italia per la produzione di Cannonau. La scorsa edizione si era tenuta in Spagna, a Saragozza.

Potranno partecipare alla competizione, organizzata dal Civr (Conseil Interprofessionale des Vins du Roussillon-Francia), in collaborazione con la Regione Sardegna e l'agenzia Laore, tutti i tipi di vino provenienti da qualsiasi Paese o produttore, purché contengano almeno il 60% di Grenache, nei suoi vari sinonimi: Cannonau di Sardegna, Tai Rosso del Veneto, Gamay Perugino dell'Umbria.

supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Andrea Gabbrielli,
Attilio Scienza

foto

Antico Castello, Cantina Tollo, Cia, Coldiretti,
Tenuta Sarno, Tasca d'Almerita

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammico | 06.55112356

dammico@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

13 gennaio

**Autoctono wine
and food tour**

Vicenza e provincia
[www.facebook.com/
autoctonowinefoodtour](http://www.facebook.com/autoctonowinefoodtour)

15 gennaio 2017

Prima del Torcolato
Breganze (Vicenza)

29 gennaio

Anteprima Amarone

Palazzo della Gran Guardia
Verona
fino al 30 gennaio
anteprimaamarone.it

30 gennaio

Millésime bio 2017

Parc Chanot
Marsiglia
fino al 1 febbraio
millesime-bio.com

3 febbraio

**EnoliExpo -
wine and oil technology**

Fermo Forum
via G.Agnelli snc
zona industriale
Girola di Fermo
fino al 5 febbraio
enoliexpo.com

11 febbraio

Anteprime Toscane

fino al 18 febbraio
anteprimetoscane.it

16 febbraio

I migliori vini italiani

Salone delle Fontane
Via Ciro il Grande, 10
Roma Eur
fino al 19 febbraio
imiglioriviniitaliani.com

18 febbraio

**Live wine,
salone internazionale
del vino artigianale**

Palazzo del Ghiaccio
Via Piranesi 14
Milano
fino al 19 gennaio
livewine.it

21 e 22 febbraio

Wine & Siena

degustazioni dei vini
vincitori del Merano wine
festival in abbinamento
ai prodotti toscani
terredisiena.it

5 marzo

**Anteprima Chiaretto,
Lugana e Bardolino**

Lazise (Verona)
fino al 6 marzo
anteprimamazise.it

11 marzo

Sorgentedelvino live 2017

Piacenza Expo
fino al 13 marzo
sorgentedelvinolive.org

19 marzo

Prowein

Dusseldorf (Germania)
fino al 21 marzo
prowein.it

9 aprile

Vinitaly

Veronafiere
fino al 12 aprile
vinitaly.it

**GRANDI
LANGHE**
Docg
2017

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

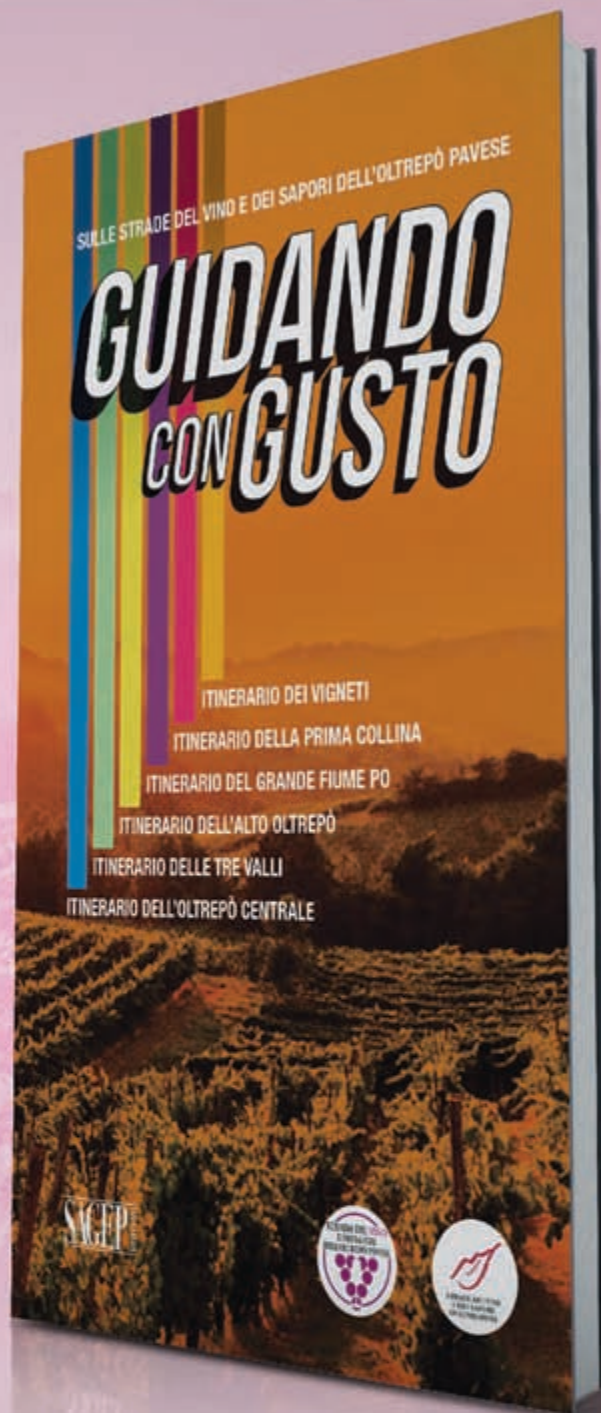
*Un'occasione unica e esclusiva
per degustare l'eccellenza
della produzione vitivinicola
delle Langhe nel cuore
del suo territorio!*



www.grandilanghe.com



VIAGGERÒ,
VEDRÒ,
SCOPRIRÒ,
AMERÒ,
DEGUSTERÒ,
ASSAGGERÒ,
CONOSCERÒ,
SENTIRÒ,
GIORÒ,
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



Consumi 2016-17: i nuovi trend dagli Usa

QUALI SONO LE ULTIME NOVITÀ sul mercato americano e quali le tendenze per il nuovo anno? Il 2016 ha segnato ancora una volta un cambio dei gusti, dietro cui ci sono i soliti *millennials*, che contribuiscono a rendere sempre più competitivo un mercato già condizionato dell'incognita Trump, che per ora tiene col fiato sospeso tutta l'industria vitivinicola mondiale. Secondo il report Impact Data-bank "New Product Reports for Wine and Spirits" nell'anno appena concluso, il nuovo record di consumi sarebbe stato accompagnato dalla scelta di prezzi più competitivi, prevalenza di blend di rossi e soprattutto

da un crescente interesse per i nuovi formati di packaging. Tra questi perfino vini di alta qualità in confezioni monodose. In particolare, dice lo studio, sarebbero oltre 100 i nuovi vini rossi non varietali introdotti sul mercato tra il 2015 e il 2016, legati anche marchi di lusso, come nel caso di Treasury Wine

Estates con il blend Americas' Stags' Leap The Investor (prezzo 53 dollari nel formato 750 ml). Per quanto riguarda i nuovi formati, si spazia dai monodose (250 ml) "single-serve category", all'esatto opposto, "three-liter box", come nel caso di E.&J. Gallo Winery che nel 2015 ha lanciato "Vin Vault", un blend di Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Nero, Chardonnay e Malbec: in due anni le vendite in gdo del maxi formato hanno superato di gran lunga le vendite della bottiglia classica, dimostrando che intercettare una più ampia gamma di occasioni di consumo potrebbe rivelarsi una strategia vincente. – **L. S.**



▲ IL MIO EXPORT. Claudio Barbera – Fondo dei Barbera

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

Il 50% dell'annata 2010 commercializzata nel 2015 è finita sulle tavole straniere. I Paesi più interessati sono gli Usa e la Svizzera. La ricerca di nuovi mercati è continua ed ora stiamo cercando di inserirci nei Paesi asiatici e nel Sud America.

2. COME VA CON LA BUROCRAZIA?

È garante del sistema Italia. Certo, alcuni passaggi potrebbero essere semplificati. Ma c'è da dire che gli accordi del commercio Internazionale (Fao e protocolli Ispm) cambiano in continuazione ed ognuno difende i propri territori e così facendo la propria agricoltura.

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

Riscontro che il vino siciliano suscita molta curiosità nei consumatori stranieri. Tuttavia, l'offerta enologica è molto ampia e rende difficoltosa la comunicazione nei territori esteri soprattutto per le piccole realtà: non siamo conosciuti sui mercati se non tramite i vini blasonati.

4. COME PROMUOVETE IL VINO ITALIANO ALL'ESTERO?

Prima di tutto vorrei dire che non riscontriamo una azione promozionale da parte dello Stato Italiano, cosa che invece riscontriamo in altri Paesi. Quindi l'interesse dei consumatori si crea giorno per giorno, impiegando strategie adeguate di comunicazione trasversale. Riviste come la vostra sono determinanti nella conoscenza delle piccole realtà territoriali. La nostra rientra tra le piccolissime aziende vitivinicole siciliane, in cui tutti i lavori sono condotti dal proprietario/contadino in maniera artigianale e non si hanno grandi risorse. Comunque il vino viene apprezzato e acquistato da quelle fette di consumatori stranieri che ricercano i cosiddetti vini di nicchia.



Gli esperti spiegano perché la vite non subisce le basse temperature, ma rimangono i danni legati al crollo delle strutture a causa delle nevicate. La Puglia la regione più colpita. Ecco il foto-racconto: dalle immagini più spettacolari a quelle delle aziende in difficoltà

La vite e la neve. Spettacolo della natura o calamità?

▲ a cura di Loredana Sottile

E SORDIO IN BIANCO PER I VIGNETI ITALIANI che nella prima settimana del nuovo anno si son risvegliati sotto una coltre di neve. In realtà, non tutti si sono risvegliati: questo, infatti, è il periodo in cui la vigna normalmente “dorme”, indifferente agli attacchi del gelo. Ma ci sono anche dei casi particolari, soprattutto al Sud Italia dove, invece, la situazione è del tutto anomala e in alcuni casi - al di là delle suggestive immagini dei filari imbiancati - hanno procurato anche dei danni non indifferenti. Abbiamo fatto un giro fotografico di questa parte d'Italia: dalla Puglia all'Irpinia, dalla Sicilia all'Abruzzo.

LA NEVE FA BENE AL VIGNETO?

“**SOTTO LA NEVE PANE, SOTTO LA PIOGGIA FAME**”, recita un vecchio proverbio contadino. In effetti la neve è tra i fenomeni atmosferici che meno preoccupa i viticoltori (vale meno per le altre colture), con le dovute eccezioni. Ma cosa succede alla vite quando viene esposta a temperature così basse e qual è il modo

migliore per prepararla alle gelate invernali? Abbiamo rigirato la domanda a chi della gestione della vigna si occupa costantemente, il preparatore d'uve **Marco Simonit** il cui metodo ha fatto scuola sia in Italia sia all'estero: “*Al contrario di altre piante*” dice a Tre Bicchieri “*la vite in questo periodo è praticamente in uno stato dormiente: dopo la caduta delle foglie in autunno, si svuota di acqua, zuccheri, proteine. In generale di liquidi. È come se tutto ciò che ha prodotto durante l'anno andasse in un magazzino permanente: il tronco e le radici. Per quanto riguarda la rivitalizzazione delle gemme è già al sicuro, perché è un fenomeno che avviene durante l'estate precedente, per cui a gennaio la pianta porta già scritto in sé quello che accadrà nel momento del risveglio*”. Insomma, difficilmente neve e freddo possono mettere in difficoltà tutto il suo sviluppo: “*Sono decisamente più preoccupanti l'aridità e la scarsità idrica*” continua Simonit “*In ogni caso, sono convinto che le stagioni - anche con i cambiamenti climatici in corso - debbano fare il loro corso e le piante con esse: il nostro compito è quello di dare sostenibilità alla vite, per prepararla a qualsiasi condizione climatica. Se si usa la metodologia corretta - evitare le ferite importanti o i tagli alle parti vitali - la pianta reagisce ad ogni condizione in modo semplice* »



PREVISTE NUOVE NEVICATE

Dal Nord Europa è in arrivo un nucleo artico che porterà nevicate a quote collinari, vento forte e gelate a partire dalle regioni settentrionali e appenniniche centrali (Toscana, Emilia Romagna, Umbria, Abruzzo, Molise e Lazio) mentre al sud (Puglia, Calabria, Campania, Basilicata e Sicilia) il freddo dovrebbe essere meno intenso, ma persisteranno piogge anche intense, e non sono escluse nevicate a quote collinari. La Protezione civile ha diramato l'allerta meteo per venerdì 13. La tendenza: migliora sabato, ma da domenica è atteso un nuovo peggioramento in tutto il centro sud.

» ed efficace. L'ideale sarebbe potare il più tardi possibile, quindi febbraio, marzo, ma comunque anche la potatura in periodi freddi come questi non crea danni alla vite. Mi preoccuperei più delle condizioni di chi lavora in vigneto a -10 gradi! Battute a parte, posso assicurare che la vite sotto la neve non soffre". Ma ci sono dei casi particolari, in cui i danni non sono diretti sulla pianta, ma dipendono dal tipo di allevamento, come ricorda Simonit (e come purtroppo stanno sperimentando diversi produttori in questi giorni): "Chiaramente se spostiamo il problema sulle strutture le cose cambiano: forme di allevamento che prevedono un supporto esterno, come il sistema a tendone o la pergola, diffusissimi in tante regioni italiane e per certe varietà in particolare, corrono maggiori rischi perché le infrastrutture non sempre reggono al peso della neve e vengono giù. In questi casi non è facile rialzare e risistemare tutto, anche lì dove la vite, magari, sia riuscita a sopravvivere senza spezzarsi". È il caso, ad esempio della Puglia, dove molti vigneti sono stati letteralmente schiacciati da reti e tendoni (vedi prossimo paragrafo).

CAPOVOLGIAMO UN ATTIMO LA QUESTIONE? SE, IN LINEA di massima, la neve non fa male alla morfologia della vite, possiamo, al contrario, dire che le faccia bene? »

Risposta affermativa secondo l'enologo e agronomo campano **Gennaro Reale** (consulente della società Vignaviva): "Due almeno sono i motivi principali. Prima di tutto le temperature tenute basse e la presenza di neve al suolo e sulle piante hanno un effetto sterilizzante sull'ambiente viticolo, cioè muoiono tanti parassiti della vite e tanti insetti fitofagi, questo significa avere alla ripresa vegetativa un ambiente più sano da un punto di vista fitoiatrico. In secondo luogo, la neve quando si scioglie diventa acqua e va ad arricchire le riserve idriche dei terreni, molto importante soprattutto in inverni come questo, dove le precipitazioni piovose fin ora sono state scarse".

Molte testimonianze fotografiche arrivano dall'Irpinia dove praticamente tutti i vigneti si sono ritrovati sotto la neve. Da queste parti nessun danno, ma solo foto molto molto suggestive: il grappolo di Fiano è dell'Azienda Tenuta Sarno 1860 di Candida (m 630 slm); accanto il vigneto di Aglianico dell'Azienda Antico Castello a San Mango sul Calore (m 450 slm)



Spettacolari anche le foto che ci arrivano dalla Sicilia dalla cantina Tasca d'Almerita. Le immagini sono della Tenuta Regaleali (Comune di Sclafani Bagni - PA) con un'altitudine che va dai 400 ai 900 metri e della Tenuta Tascante (alle pendici rivolte a settentrione del vulcano Etna, nel territorio di Randazzo) altitudine dai 715 ai 790 metri. Ma il 6 gennaio qualche fiocco di neve è caduto anche a Salina imbiancando le vigne di Capofaro.

PUGLIA: I DANNI PER L'AGRICOLTURA

Secondo le prime stime Coldiretti i danni arriverebbero a 110 milioni di euro. "Lo scenario tarantino" dice il direttore Coldiretti regionale Angelo Corsetti "con i vigneti piegati sotto il peso di neve e ghiaccio, le distese di ortaggi a Bari e Foggia distrutte dal gelo e le tonnellate di latte buttate in pochi giorni impongono uno sforzo che il Fondo di Solidarietà Nazionale, attivabile con la dichiarazione di stato di calamità, non può sostenere".

» LA SITUAZIONE IN PUGLIA

TUTTAVIA, COME DICEVAMO SOPRA, ESISTONO DEI CASI eccezionali anche in vigna, legati al tipo di allevamento: la situazione più preoccupante in tal senso viene dalla Puglia. "Vigneti abbattuti dalla neve, ortaggi e agrumi distrutti dalle gelate, masserie isolate, al buio e senza acqua per giorni" è l'allarme lanciato in queste ore dalla Cia. "Chiediamo lo stato di calamità" annuncia il presidente regionale **Raffaele Carrabba** "ci sono agricoltori e allevatori stremati, in un momento già difficile per il settore". Dal punto di vista »



In Puglia la neve ha prodotto danni ingenti anche ai vigneti, soprattutto a quelli da uva da tavola per i quali si usa il sistema di allevamento a tendone. Le strutture, come mostrano le foto, non hanno retto al peso della neve e hanno schiacciato le piante.





Cantina Tollo, Chieti. La neve da queste parti non è un fenomeno sconosciuto e spesso nevicata anche a novembre (come dimostra la foto in cui sono ancora visibili le foglie autunnali sulle piante).



» vitivinicolo, la situazione si presenta più grave in provincia di Taranto, dove diverse centinaia di ettari di vigneti sono state abbattute dalla neve, anzi per essere più precisi, dalle strutture a tendone, crollate a causa della neve. In particolare, a Castellaneta sono finite al suolo intere coltivazioni di uva da tavola Italia e della varietà Red Globe. “In 50 anni non ho mai visto nulla del genere” dice a Tre Bicchieri il direttore della Cia Taranto, **Vito Rubino** “ed è anche ripreso a nevicare. Questa zona, famosa soprattutto per l'uva da tavola è caratterizzata da impianti a tendone che non hanno retto al peso della neve. Ciò significa che le strutture sono tutte da ricostruire, per questo chiediamo interventi tempestivi e il blocco dei pagamenti per le aziende colpite, confidando soprattutto nell'aiuto dell'Europa: l'Italia da sola non potrebbe far fronte a tutta l'emergenza”.

ALLARMANTI ANCHE I TONI DI COLDIRETTI: “I SOCI CI stanno segnalando situazioni di criticità mai vissute prima” denuncia il presidente di Coldiretti Taranto, **Alfonso Cavallo** “Al momento ci sono stati segnalati oltre 350 ettari di vigneto atterrato sotto il peso di neve e ghiaccio con un prudenziale danno stimato per 80 milioni di euro. Gli agricoltori dovranno estirpare e smaltire il vecchio impianto improduttivo, preparare il terreno e realizzare un nuovo impianto completo”.

NUMERI. IL QUADRO AGRICOLO ITALIANO

Se il Tacco d'Italia affonda nella neve, il resto d'Italia non è da meno: la Cia stima a livello nazionale danni per quasi **700 milioni di euro**.

Puglia a parte, le altre regioni in difficoltà sono Abruzzo, Basilicata, Campania, Calabria e Sicilia. Particolarmente critica la situazione nella zone già colpite dal terremoto. Non meno drastico il bilancio fornito da Alleanze Cooperative, secondo cui sarebbero 30 mila gli ettari di coltivazioni ortofrutticole e agrumicole attualmente compromessi dal gelo. E non andrebbe meglio per il comparto lattiero-caseario, dove risulterebbe a rischio il ritiro del 35% della produzione di latte del Centro-Sud. Infine, c'è da aggiungere anche una nota sui lavoratori stagionali: circa 5 mila sono attualmente costretti a casa, con riduzione anche del numero di giornate lavorative indispensabili dal punto di vista contributivo.

PERDITA O DANNEGGIAMENTO
MEZZI STRUMENTALI
250 milioni di euro

AGGRAVIO SPESE
PER RISCALDAMENTO
SERRE E ALLEVAMENTI
30 milioni di euro

DANNI ALLE COLTURE
E MANCATA COMMERCIALIZZAZIONE
400 milioni di euro

TOTALE
680 milioni di euro

Clima cautamente positivo tra i più importanti marchi, secondo il sondaggio Tre Bicchieri. L'export va, ma non brilla come in passato. Occhio ai mercati chiave come Usa, Uk e Germania. Nel 2017 spazio per progetti e investimenti

Grandi brand italiani del vino. Bilanci 2016 e nuove strategie

▲ a cura di Gianluca Atzeni

ANNATA ABBONDANTE LA 2016, NON SOLO PER LA produzione di vino italiana ma anche per vendite e ricavi, stando al consueto sondaggio a campione di Tre Bicchieri, tra i 25 principali marchi italiani per fatturato, secondo il rapporto di Mediobanca. Si cresce, si consolidano i mercati, si investe in risorse umane e tecnologia per migliorare le produzioni, con un occhio attento alla congiuntura economica di alcuni grandi mercati di riferimento, Usa e Uk in primis, e l'altro all'Italia che, in diversi casi, sta registrando prestazioni migliori rispetto a quelle dell'export, soprattutto nel canale horeca. Le vendite fuori confine del Belpaese, come è noto, dovrebbero scavalcare il tetto dei 5,5 miliardi di euro, consentendo all'Italia di fare un altro importante passo avanti. Ma i grandi brand del nostro Paese non si fanno illusioni, consapevoli del fatto che se si vuole giocare ad armi pari coi maggiori competitor globali, la mossa vincente è una presenza forte sui mercati strategici, attraverso la creazione di società controllate e manager in loco, capaci di garantire capillarità e dare costanza alle strategie di distribuzione e marketing.



LO SA BENE IL GRUPPO SANTA MARGHERITA che proprio lo scorso anno ha raccolto i frutti di una strategia a lungo termine focalizzata sull'import diretto negli Usa, attraverso la controllata Santa Margherita Usa Inc., con base a Miami, che a inizio 2016 è

diventata pienamente operativa consentendo di raddoppiare i ricavi sulla piazza nordamericana (che per il gruppo di Fossalta di Portogruaro vale due terzi a valore). Una mossa che, stante alle stime preliminari, ha fatto balzare in avanti il fatturato di gruppo di circa 33%, dai 118 milioni ai 156 milioni di euro: "Questo nuovo approccio nella commercializzazione si è rivelato vincente", commenta l'ad Ettore Nicoletto. E così Santa Margherita è una delle aziende che chiude il 2016 con le crescite più consistenti. La tenuta del Pinot grigio, la continua corsa del Prosecco Doc (+30%) e Docg (+10%), i buoni andamenti dei marchi in Franciacorta (Ca' del Bosco), in Maremma (Sassoregale) e nel Chianti Classico (Lamole di Lamole), spiegano il momento positivo, che si riflette anche nel +7% del mercato interno (che rappresenta >>



» il 35% in valore e il 20% in quantità). Risultati che alimenteranno gli investimenti: "Nel 2016 abbiamo impiegato 31 milioni di euro: sono serviti ad acquisire vigneti a Refrontolo nell'area del Prosecco superiore e in Franciacorta. Ne serviranno 15 per il nuovo imbottigliamento nella sede di Fossalta, dove a maggio inaugureremo il nuovo impianto hi-tech, da 18 mila bottiglie l'ora". E che lasciano intravedere buoni segnali anche per il 2017: "Prevediamo un +7% sui ricavi, con buone performance" conclude Nicoletto "di Usa, Asia e Italia".



L'ESTERO È IL CAMPO PREFERITO dalla Casa vinicola Botter, che per il 98% vende i suoi vini oltre confine. "Siamo soddisfatti per l'andamento del 2016, il nostro fatturato è aumentato del 6,5% da 153 a 163 milioni di euro", riferisce Annalisa Botter, direttore marketing dell'azienda veneta. Usa,

Nord Europa e Inghilterra sono i mercati chiave: "Abbiamo notato un lieve calo del Pinot grigio, buone performance per il Prosecco, nonostante permanga ancora il problema dei prezzi troppo alti della materia prima; ottime le richieste dei vini del sud pugliesi, soprattutto

se corposi e fruttati". Il 2017, dopo circa 20 milioni di euro investiti per imbottigliamento, magazzino computerizzato e per nuove risorse umane, la Casa vinicola Botter proseguirà la strategia di investimenti. "Partiremo col Prosecco nei formati 200 e 187 ml", dice Annalisa Botter, in attesa di capire cosa accade con la Brexit in Gran Bretagna: "In ogni caso, ci auguriamo di consolidare i mercati attuali e aprirne di nuovi".



PARTICOLARMENTE POSITIVO IL 2016 di **Enoitalia** (società del Gruppo Pizzolo) che ha chiuso l'anno a circa 147 milioni di euro: "I ricavi sono leggermente superiori al previsto, circa l'8,5% in più, con una produzione che è rimasta a circa 87,5 milioni di bottiglie", afferma il presidente Giorgio Pizzolo. "È

cresciuta la nostra quota export, oggi a circa l'80%, sostenuta dal trend costante degli spumanti e del Prosecco, in particolare, che ormai ci vede fra i principali player, ma anche dalla vendita dei marchi di vino fermo sia negli Stati Uniti sia in Europa". Invariate le quote vendita in Italia. Dopo un 2016 di investimenti in ristrutturazione, macchinari, ricerca e sviluppo di prodotti e »

» nel rinnovamento della sede di Calmasino di Bardolino, "per il 2017" annuncia Pizzolo "stimiamo una crescita di fatturato fra 8% e 10%". Gli investimenti futuri serviranno anche all'ammodernamento della cantina.



PER IL LEADER ITALIANO DEL COMPARTO vitivinicolo, **Cantine Riunite & Civ** e la controllata **Gruppo italiano vini**, il 2016 è previsto a quota 545 milioni di euro "con una previsione di incremento di fatturato per il 2017 in ragione del 4%", dice a Tre Bicchieri, Vanni Lusetti, direttore generale di Riunite & Civ. La capogruppo, nel bilancio ufficiale chiuso a luglio scorso, ha fatturato 227 milioni di euro (+13% export, +3% Italia) confermando la leadership nel segmento del Lambrusco e del Pignoletto, in quello del Prosecco e dei frizzanti veneti prodotti nelle Cantine Maschio a Treviso. Per quanto riguarda gli investimenti, fa sapere Lusetti, si prevede una "continuità con l'ultimo triennio", che ha visto l'azienda impegnata per oltre 30 milioni di euro. Sul fronte prodotti, un focus particolare sarà dedicato al Lambrusco con nuovi input in Italia e all'estero.



INVESTIMENTI PER 15 MILIONI DI euro nei prossimi tre anni anche nei piani di **Mgm Mondo del Vino**, importante realtà dislocata tra Forlì e Priocca (Cuneo) che gestisce circa 20 brand. Il fatturato netto consolidato 2016 del gruppo Mondodelvino spa ha raggiunto, secondo stime preliminari fornite dall'azienda, i 101 milioni di euro (+4,1% sul 2015), con una prospettiva per il 2017 intorno ai 106 milioni di euro. "Se si considera il solo business vino" come sottolinea il direttore commerciale Marco Martini "il gruppo ha fatturato lo scorso anno circa 92 milioni di euro, di cui 90% esportato in 59 paesi". Considerando i vari comparti, l'horeca è cresciuto del 15%, mentre in Gdo, che vale un terzo dei ricavi, l'aumento è del 3% circa. Sui mercati, salvo una leggera flessione sul Canada, ottime performances arrivano dal Nord Europa (Scandinavia), Russia, Brasile, Irlanda e repubbliche baltiche. In forte rialzo (+50%) i vini spumanti e frizzanti, mentre sono in leggera flessione i vini tranquilli (-4%), soprattutto in fascia di prezzo più bassa.

RENZO COTARELLA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ANTINORI, si dice "moderatamente ottimista" per il 2017, anno che



sarà "di transizione" e nel quale per la storica casata toscana si prevede una crescita sui ritmi del biennio precedente, sempre a volumi pressoché stabili:

"Nel 2016 il nostro fatturato vino è cresciuto tra 3,5% e 4%, a 175 milioni di euro. L'estero che per noi vale due terzi dei ricavi" sottolinea Cotarella "è cresciuto meno dell'Italia (+7%; ndr) che ha registrato ottime performance soprattutto nelle aree di forte presenza turistica, come Roma e Firenze. Sul fronte export, gli Usa hanno rallentato, per via di una produzione di vino locale molto alta per tre anni consecutivi e di un tasso di cambio che ha condizionato il valore delle vendite".

IL GRUPPO BANFI, MOLTO ATTIVO

in Usa, dovrebbe chiudere il 2016 intorno ai 66 milioni di euro, in linea col 2015, con 14 milioni di bottiglie, l'export sopra il 3% e l'Italia a +4%. Nel 2017, è previsto il rafforzamento del portafoglio toscano dei vini con un vermentino, e il lancio di una Barbera in Piemonte.



LA QUOTATA IWB - ITALIAN

wine brands, che nel 2015 aveva chiuso a 145 milioni di euro, prevede un 2016 in "lieve incremento". Alessandro Mutinelli, socio di riferimento di Iwb e ceo delle consolidate Provinco Italia e Giordano

Vini, rileva come il 2016 abbia riconfermato una sequenza storica consolidata: "Per poter crescere è necessario puntare sui mercati internazionali, a fronte di un mercato interno estremamente debole e frazionato". Iwb esporta circa il 70% della produzione e proprio l'estero ha fatto segnare "significative crescite sia per quanto riguarda il b2b, sia il b2c. Mentre in Italia, con consumi che stentano a riprendere, per la prima volta è stata ufficializzata una deflazione". Iwb investirà sull'online, dove è leader col marchio Giordano vini. Mutinelli annuncia l'avvio di un rafforzamento organizzativo e tecnologico "in modo da poter gestire una crescita organica, che quest'anno, per questo canale, si è attestata attorno al 30%".



IN GENERALE, LE REALTÀ COOPERATIVE SONO IN TERRENO positivo, con qualche ombra che arriva dal mercato interno. Il gruppo **Cevico**, che nella gestione 2015/2016 »



(chiusa al 31 luglio scorso) ha registrato ricavi per 130 milioni di euro (quasi stabili), nel secondo semestre 2016 segna un andamento positivo sia in termini di ricavi sia di volumi *"trainato soprattutto dall'export"*

fa sapere il presidente Ruenza Santandrea *"che ha registrato circa il 20% in più. Diverso il discorso del mercato italiano: più riflessivo, fatica a recepire gli aumenti del vino sfuso"*. I piani di investimento per il 2017 ammontano a dieci milioni di euro, nei settori cantina, spumanti, aziende agricole. Sul mercato, Cevico scommetterà su bollicine e biologico.



I CUGINI ROMAGNOLI DI CAVIRO

hanno concluso l'anno con ricavi a 310 milioni di euro: *"Continua la flessione dei consumi in Italia"* nota il dg Sergio Dagnino *"dove noi cresciamo grazie alla tenuta del brik e alla crescita del 2% del segmento premium. All'estero,*

cresciamo a doppia cifra, +11%, grazie ai nuovi lanci e alla crescita in particolare in Russia, Uk, Cina, Germania". Il gruppo, che lavora il 10% dell'uva italiana pari a 6 milioni di quintali di uve, e imbottiglia due milioni di ettolitri, per il 2017 intravede tensioni sui prezzi del mercato italiano, un aumento dei prodotti in promozione e forti ribassi *"ingiustificati"* sui contratti di fornitura. All'estero, Dagnino evidenzia una *"progressiva perdita di competitività sui vini rossi, e in parte anche sui bianchi, pur se mascherata dal successo di Prosecco e Pinot grigio. Secondo alcuni nostri partner in Giappone, Germania, Gran Bretagna segnalano che l'immagine dell'Italia del vino si stia appannando perché caratterizzata da prodotti troppo tipici rispetto ad altri paesi che, grazie anche al clima e alla struttura produttiva, Cile in testa, riescono meglio a rispondere ai gusti dei consumatori"*. Infine, sul fronte investimenti, il gruppo di Faenza stima oltre 5 milioni euro per automazioni e aumento produttività; mentre sui nuovi prodotti i trend sono guidati da donne e giovani che cercano prodotti in tutte le fasce prezzo più profumati, freschi ed easy.

CANTINA DI SOAVE, COOPERATIVA CHE NEL BILANCIO

chiuso a metà 2016 ha registrato 116,5 milioni di euro di ricavi, di cui 41% all'estero, con una remuneratività record a 55 milioni di euro, proseguirà nella valorizzazione delle Doc Soave, Valpolicella e l'emergente Durello. Il direttore generale, Bruno Trentini, per la se-



conda parte del 2016, segnala un buon andamento di tutte le voci principali di bilancio (fatturato, liquidazione uve e prezzo medio) con proiezioni di crescita per il 2017, anno in cui la cantina veronese investirà 25 milioni di euro (sui 60 previsti nel triennio 2016-2018) che

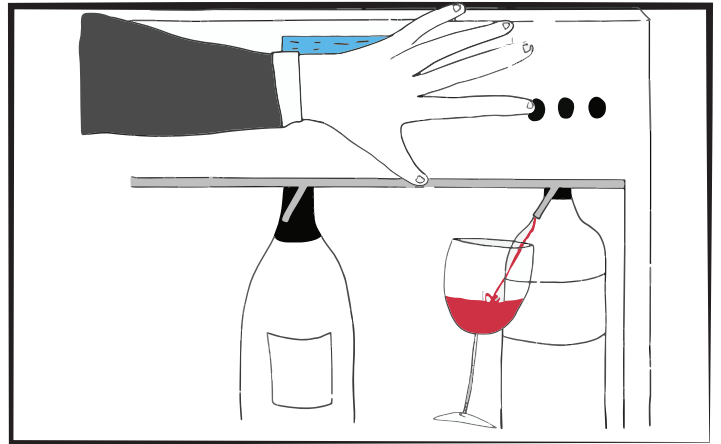
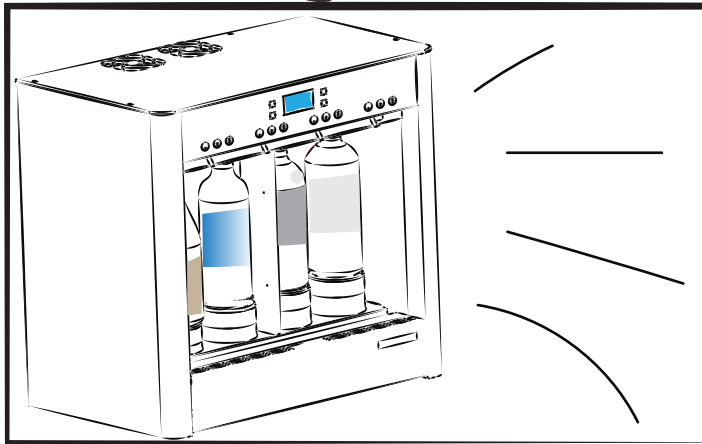
serviranno a terminare l'automazione dei magazzini in entrata e uscita e a proseguire i lavori dell'impianto di imbottigliamento, pronto per marzo 2018, che consentirà di confezionare 40 mila pezzi l'ora, raddoppiando il potenziale produttivo. *"Lo sviluppo"* spiega Trentini *"passa anche dal rafforzamento delle risorse umane: sono 17 i nuovi assunti dalla cantina"*. Guardando all'evoluzione dei mercati del secondo semestre 2016, infine, il dg segnala una crescita degli Usa, qualche difficoltà in Germania e Uk, sui consumi e sui prezzi, con segnali positivi da Norvegia, Svezia e Canada. *"In futuro solo chi lavora in un'ottica di mercato globalizzato"* osserva *"saprà crescere e cogliere le migliori opportunità"*.

"CAUTAMENTE FIDUCIOSO" PER

il nuovo anno è Fabio Mac-
cari, dg di **Mezzacorona**, polo cooperativo trentino che ha appena presentato il bilancio 2015/16 (su 11 mesi), in cui spicca il record di liquidazione ai soci per 54,2 milioni di euro e ricavi per 163,4 milioni, di cui 80% all'estero.

"Praticamente tutti i mercati d'esportazione stanno performando bene, soprattutto Usa e Germania, dove operiamo con delle nostre filiali. In Cina, l'accordo con Alibaba sta portando incrementi a due cifre; bene anche la Russia". Focalizzazione sul territorio, riposizionamento dei prezzi verso l'alto, sviluppo delle Doc sono alcuni punti chiave della strategia del gruppo, con buoni esiti anche in Italia: *"Dopo una prima fase complicata, nella seconda metà del 2016"* anticipa Maccari *"siamo andati bene, sia in horeca sia nel retail"*. Tra le aziende trentine a fregiarsi del marchio Sqnpi (produzione integrata), Mezzacorona ha presentato il bilancio di sostenibilità, ha investito sui percorsi enoturistici in cantina (rinnovamento della barricaia storica), dove nel 2016 sono passati quasi 40 mila visitatori. Nel corso del 2017, sono attese nuove proposte per il mercato italiano ed estero, anche grazie a una nuova linea di imbottigliamento, dedicata alle piccole tirature di alta qualità.





info@wineemotion.com
info@wineemotionrental.com

www.wineemotion.com

