



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

ROSATI, È TEMPO DI CREDERCI

FEDERVINI

"Danneggiati dalle accise". Boscaini attacca il Governo e l'Unione Europea

pag. 2

POLEMICA

Zonin scatena il dibattito sui piccoli produttori. E Fivi prende le difese degli artigiani

pag. 6

PROSECCO

Il Consorzio cambia cda e assicura: "Le scorte ci sono". Zanette verso la riconferma

pag. 7

ROSATI

I distretti italiani ci credono, ma manca il coordinamento. Numeri e prospettive di crescita

pag. 14

MERCATI

Nuova stagione per l'export in Cina. Su quali tipologie si spostano i consumi?

pag. 18



Federvini, Boscaini: "Danneggiati da forte aumento accise. L'Ue faccia di più per tutelare le Indicazioni geografiche"

Nella sua prima assemblea alla guida di Federvini, il presidente Sandro Boscaini sferza il governo partendo dal problema accise: "Da ottobre 2013 a gennaio 2015 abbiamo visto un incremento di quella sulle bevande alcoliche e sui prodotti intermedi di quasi il 30%. Abbiamo portato al governo ogni possibile dato, abbiamo avviato una campagna di comunicazione, abbiamo misurato l'impatto di questi aumenti. Ma è stato tutto vano". Il tema della tassazione sugli alcolici si lega anche a quello della scarsa propensione del settore vino a utilizzare il mercato digitale: "È un gap indotto dalla

normativa fiscale italiana ed europea che non permette di spedire una cassa di vino ed essere competitivi sulle vendite online. Ecco perché" ha osservato Boscaini "servirebbe una Schengen degli alcolici. Invece l'e-commerce del vino è tenuto a freno dal sistema fiscale". Un incerto 2014 (vedi grafico) ha lasciato il posto a un 2015 in cui i settori sono tornati a crescere: "E questo lascia ben sperare. Ma è chiaro" ha detto il numero uno della federazione aderente a Confindustria "che c'è l'urgenza di una semplificazione burocratica e di ripensare l'oneroso quadro fiscale". L'Ue sta lavorando alla revisione delle

principali direttive. E se i vari tentativi di innalzare i livelli minimi di accisa e soprattutto di cancellare il "livello zero" per i vini sono fortunatamente tutti falliti, si lavora per evitare il contrabbando e contenere le frodi. Per Federvini, l'internazionalizzazione delle aziende è una necessità e per il vino, e non solo, la partita si gioca sul piano degli accordi internazionali: "Canada, Vietnam ma soprattutto Usa (accordi Ttip; ndr), primo partner dell'Italia. È inimmaginabile che l'accordo si concluda senza un passo significativo sul tema della tutela delle Indicazioni geografiche. Dobbiamo convincere l'Ue" ha concluso Boscaini "a puntare i piedi". - G. A.

Italia del vino, Sartori si presenta: obiettivo Cina e la modifica dell'Ocm promozione

Non sarà facile sostituire Ettore Nicoletto al vertice del Consorzio Italia del vino, ma Andrea Sartori (classe 1959, presidente di Casa vinicola Sartori dal 2001) le idee le ha ben chiare: "Esplorare nuove opportunità attraverso la misura di promozione Ocm Paesi terzi, potenziando soprattutto l'educazione al bere italiano che dal 2014 stiamo portando in Cina, dove abbiamo investito 1,2 mln in tre anni", grazie

al progetto Italia in Cina portato avanti con il Istituto grandi marchi di Piero Mastroberardino. "Abbiamo unito le forze e stiamo lavorando per creare sinergie con altri settori merceologici che rappresentano il made in Italy in tutto il mondo, come l'arte e la moda". Ma le difficoltà non mancano, soprattutto sul fronte burocrazia. E anche per Sartori, come già evidenziato da Piero Mastroberardino nell'intervista a Tre Bicchieri del 21

maggio, ci sono delle falle. "Mi riferisco in particolare alla normativa sull'Ocm vino, misura di promozione nei Paesi terzi, strumento importantissimo per chi esporta nei Paesi extra Ue. In questi giorni stiamo seguendo i lavori per il lancio del bando della campagna 2015/2016, e proprio a causa della burocrazia, sembra che quest'anno vi siano ancora più difficoltà degli anni scorsi, sia nella fase di accesso, sia in quella di gestione dei fondi europei. Non appena conclusa questa fase, in concerto con le organizzazioni di categoria" annuncia Sartori "ci faremo promotori di un protocollo di modifiche ai decreti nazionali e regionali per rendere lo strumento dell'Ocm davvero efficace per le imprese italiane, come già da tempo lo è per le imprese europee nostre competitor".

Il Consorzio Italia del vino realizza 800 milioni di fatturato, metà del quale all'export, con 2 mila dipendenti complessivi; le azioni strategiche complessive superano i 50 milioni di euro solo di investimenti Ocm, con 14 Paesi interessati. Sono 12 le aziende nel Consorzio tra piccole, medie e grandi (il cui export vale l'8,5% sul totale nazionale), che applicano un codice etico: qualità, sostenibilità, tracciabilità, trasparenza economica. "In sei anni abbiamo fatto molto ma dobbiamo essere di più" dice Sartori "e in questo mandato vogliamo aumentare la rappresentatività di almeno cinque unità. Guarderemo prima alle regioni non ancora coperte: Abruzzo, Sardegna, Umbria e Marche; e poi rafforzeremo alcune realtà nazionali che richiedono una maggiore presenza: Toscana, Piemonte, Veneto e Sicilia". - G. A.



I 12 SOCI

Banfi;
Cantina Lunae;
Cantine Ferrari
Fratelli Lunelli;
Casa Vinicola Sartori;
Casa Vinicola Zonin;
Gruppo Italiano Vini;
Librandi;
Marchesi di Barolo;
Medici Ermete & Figli;
Santa Margherita;
Drei Donà;
Terredora

ESPORTAZIONI

	QUANTITÀ (000 HL)			VALORE (MLN EURO)		
	2013	2014	VAR %	2013	2014	VAR %
VINI E MOSTI	21492,6	21548,2	0,30%	5226,2	5281	1,00%
VINI LIQUOROSI	114,4	93,8	-18,00%	57,4	56,5	-1,60%
VINI AROMATIZZATI	1238,2	1123,8	-9,20%	185,2	169,7	-8,40%
LIQUORI E ALTRI ALCOLICI (ETTANIDRI)	284,8	261,4	-8,20%	368,8	356,3	-3,40%
ACQUAVITI (ETTANIDRI)	327,8	228,1	-30,40%	206,8	183,3	-11,40%
ACETI	1077	1208,1	12,20%	237,6	242,3	2,00%

fonte Federvini su dati Istat

Ocm vino, a sei regioni quasi il 70% dei fondi 2016

Non cambia la dotazione finanziaria per il piano di sostegno al settore vino. Il decreto ministeriale del 22 maggio assegna complessivamente 336,9 milioni di euro per il 2016: 140 per la ristrutturazione e riconversione dei vigneti, 101,9 per la promozione sui mercati dei Paesi terzi; 45 milioni per gli investimenti, 20 per la distillazione dei sottoprodotti, 20 per l'assicurazione del raccolto e 10 per la vendemmia verde. Di seguito gli importi assegnati alle singole regioni, con Sicilia, Veneto, Toscana, Puglia, Emilia Romagna e Piemonte a cui va oltre il 68% dei finanziamenti.

PIANO NAZIONALE DI SOSTEGNO 2016

	TOTALE	...di cui PROMOZIONE SUI MERCATI DEI PAESI TERZI
PIEMONTE	20.362.292	7.111.383
VAL D'AOSTA	151.399	137.021
LOMBARDIA	11.156.486	3.421.992
BOLZANO	2.280.965	914.015
TRENTO	4.230.120	1.966.348
VENETO	33.559.426	11.769.663
FRIULI VENEZIA GIULIA	8.528.267	2.738.985
LIGURIA	425.817	229.015
EMILIA ROMAGNA	24.202.220	6.794.365
TOSCANA	27.670.857	7.458.790
UMBRIA	6.259.813	1.334.560
MARCHE	7.446.475	1.677.584
LAZIO	6.103.106	1.965.333
ABRUZZO	11.498.011	2.924.273
MOLISE	1.648.835	417.708
CAMPANIA	7.260.812	1.941.932
PUGLIA	26.589.282	6.557.203
BASILICATA	1.688.013	384.168
CALABRIA	4.206.195	829.374
SICILIA	52.796.093	8.865.456
SARDEGNA	8.333.416	1.958.732
TOTALE	266.397.900	71.397.900*

* esclusa quota nazionale 30.599.100

Moncaro, minibond da 5 milioni e nuova società a New York

Un prestito obbligazionario da 5 milioni di euro per finanziare un progetto di internazionalizzazione di Moncaro (cooperativa marchigiana con 862 soci e 1.387 ettari, da 24,4 milioni di fatturato 2013), che dopo le joint ventures in Cina e India, ha appena creato la Terre Cortesi Corporation a New York. Il minibond emesso da Moncaro e sottoscritto da Pioneer Progetto Italia, fa della cooperativa la prima Pmi italiana dell'agroalimentare che potrà chiedere la garanzia di Ismea, secondo i decreti attuativi della l. 102 del marzo 2004. Tra gli obiettivi, l'espansione in Brasile, Usa, Germania e Cina, attraverso una modalità di finanziamento diversa dal consueto prestito bancario. - G. A.

"Diamo credito all'agricoltura italiana": presentato il piano di Banca Europea e Mipaaf

400 milioni di euro per le imprese del settore agroalimentare. È questa la somma destinata ai giovani agricoltori, secondo la linea di credito illustrata a Expo dalla Banca Europea. Di questi, 150 mila saranno gestiti da Intesa Sanpaolo che potrà così finanziare nei prossimi 18 mesi progetti del settore. Inoltre la Banca Europea, in collaborazione con il Mipaaf e attraverso Ismea, avvierà un altro progetto dedicato ai giovani di età compresa tra i 18 e i 40 anni, nel quale si prevede il finanziamento di piani di sviluppo di società agricole, start-up, microimprese e coltivatori diretti. "È giusto dare credito e sostegno a questo settore" ha commentato il Ministro dell'agricoltura Maurizio Martina "che ha dimostrato non solo di tenere durante la crisi, ma di poter essere uno dei motori della ripresa".



L'eBook con tutti i Tre Bicchieri 2015

IN REGALO PER TE!

SCOPRI DI PIÙ

VINI & MARTELLI. PERCHÉ BERE VINO CON MODERAZIONE FA BENE ALLA SALUTE

La relazione "Vino & Salute" è uno degli argomenti principali del 70° Congresso Assoenologi, al via il 30 maggio in Puglia, che in 12 ore di incontri tratterà il tema "Conoscere per capire, sapere per produrre e per vendere". In un talk show, con Bruno Vespa, alcuni luminari della medicina offriranno un contributo partendo da un concetto: il vino bevuto con moderazione e consapevolezza giova. Ma qual è il consumo medio al giorno per un uomo fra 20 e 40 anni, senza particolari patologie? Per Antonio Colombo (primario del S. Raffaele di Milano) è consigliabile un bicchiere a pasto: "Di norma occorre un'ora per metabolizzare 8 grammi di etanolo. E in un bicchiere standard (150 ml; una bottiglia da 750 ml vale 5 bicchieri) ci sono 14 grammi di etanolo". E, al di là del dato anagrafico, quali sono le patologie che mettono al bando l'alcol? Per Vincenzo Montemurro (cardiologo dell'osp. Scillesi d'America), il consumo di dosi elevate "può determinare epatopatia e in particolare steatosi epatica, patologia che può regredire in parte alla sospensione del consumo, oppure progredire in cirrosi se il consumo persiste. Circa il 20% dei forti bevitori sviluppa un'epatite alcolica che può avere esito infausto". Se, e fino a qual punto, giova bere vino? L'astemio vive meglio? Per Giorgio Calabrese, nutrizionista, il vino è alimento liquido e come tale ha molti lati positivi e qualcuno negativo: "Non bere mai alcol non protegge il corpo e non dà mezzi in più per salvaguardare il metabolismo". Ancora: a quale età è consigliabile accostarsi al vino? Per Enzo Grossi, gastroenterologo, verso 18 anni: "Un'epoca che rappresenta l'acquisizione di una maturazione psicologica e neurologica. Il corretto approccio al vino richiede innanzitutto dare un significato culturale". Che differenza c'è fra l'indice di "sopportazione" fra uomo e donna? Per Antonio Maria Jannello, presidente dei primari ospedalieri di chirurgia vascolare, le donne sono più vulnerabili all'alcol e raggiungono livelli di alcolemia più elevati con quantità inferiori e più rapidamente: "Questo sembra dovuto a differenze fisiologico-metaboliche. Nella donna la quantità di alcol metabolizzato nello stomaco è 4 volte inferiore all'uomo".



Giuseppe Martelli direttore generale Assoenologi

"The extraordinary italian taste". Ecco il marchio unico per l'agroalimentare

"Da oggi l'agroalimentare italiano sarà più forte e più riconoscibile sui mercati internazionali". Con queste parole il Ministro Martina ha descritto il progetto di internazionalizzazione dei prodotti italiani che ha trovato concretizzazione nel marchio unico, appena presentato ad Expo. Ad indicare i prodotti agroalimentari italiani di qualità, sarà una bandiera tricolore con la scritta "the extraordinary italian taste" e tre onde che rappresentano il concetto di crescita. Attenzione, però: il marchio non sarà apposto sui singoli prodotti, ma utilizzato in occasione di fiere internazionali, campagne di comunicazione e promozioni televisive. E lo si può già trovare nel Padiglione Vino. D'altronde gli obiettivi dell'export italiano sono sempre più ambiziosi: concluso il 2014 con 34,4 miliardi di euro e iniziato il primo trimestre del 2015 con oltre 8,7 miliardi, la sfida rimane quella dei 36 miliardi entro fine anno e 50 miliardi entro il 2020.



PONTE

UOMINI E VIGNE DAL 1948

find us



www.viticoltoriponte.it

Dichiarazioni di vendemmia e produzione. Cosa cambierà col nuovo decreto?



Già da questa vendemmia potrebbero cambiare le regole per la dichiarazione di raccolta e di produzione. Come riporta il Corriere Vinicolo, il Mipaaf ha diffuso uno schema di decreto relativo alle nuove disposizioni nazionali del Regolamento (CE) n.436/2009. In particolare, le modifiche riguardano i termini di presentazione delle dichiarazioni, anticipati al 30 ottobre per le uve e al 15 dicembre per il vino, salvo cause di forza maggiore. Termini già previsti, ad esempio, in Francia e Spagna. In questo modo, si riuscirebbero ad ottenere, con un certo anticipo, dei dati certi, non modificabili dai furbetti di turno e quindi più trasparenti nei confronti del consumatore.

Ma non è finita. La stessa bozza del decreto contiene i

termini per la semplificazione dei modelli da presentare, eliminando le informazioni superflue non richieste dall'Ue. Al posto del modello con 19 allegati, si avrebbe così un modello di soli 5 moduli, composti da 4/5 sezioni di raccolta dati, trasmessi telematicamente attraverso il Sian: dichiarazione di raccolta e vendita uva; dichiarazione di raccolta e trasformazione (uve proprie); dichiarazione di raccolta, vendita uva e trasformazione (uve proprie); dichiarazione intermediari uve; dichiarazione di vinificazione (da prodotti acquistati). "Conquiste di grande rilevanza" commenta il presidente dell'Uiv, Domenico Zonin, uno dei fautori della modifica "che premiano oltre un anno di lavoro fatto di riunioni, incontri, lettere, proposte, dove si è vista una filiera compatta". In particolare, il numero uno di Unione Italiana Vini fa notare quanto siano innovativi per l'Italia i nuovi termini di presentazione della domanda: "Come non ricordare le ripetute figuracce fatte dall'Italia nei confronti dell'Unione Europea quando in primavera l'Istat pubblicava i dati sulla produzione che differivano, anche in modo significativo, dai numeri previsionali diffusi al termine delle operazioni vendemmiali"? Aspettando l'approvazione del decreto, che potrebbe arrivare entro luglio, non resta che porsi un altro quesito: il Sian riuscirà a reggere all'impatto di tutti i dati che arriveranno da tutte le aree vitivinicole del Paese?

Gourmet
EXPOFORUM | HORECA FOOD & BEVERAGE

PROFESSIONISTI, IN OGNI SENSO.

PASSIONE per:

FOOD & BEVERAGE	VINI & ALCOLICI	TECNOLOGIE
PANETTERIA	PASTICCERIA	GELATERIA
CAFFÈ	CIOCCOLATO	MACCHINARI
ARREDI	ATTREZZATURE	DESIGN
SERVIZI	FORMAZIONE	LAVORO
E-COMMERCE	WEB MARKETING	

22-24 Novembre 2015
LINGOTTO FIERE TORINO
www.gourmetforum.it

Piccolo è bello? Il botta e risposta tra l'industriale Gianni Zonin e la vignaiola indipendente Poggi

Piccoli e grandi cantine a confronto. Una diatriba che va avanti da secoli e che questa settimana è salita alla ribalta della cronaca vitivinicola nazionale, soprattutto attraverso blog e social network. Galeotta fu la *lectio magistralis* tenuta da Gianni Zonin all'Università di Palermo, dove l'industriale di Gambellara (oggi la sua azienda conta 2 mila ettari in 7 regioni d'Italia, 9 tenute di proprietà oltre ad una tenuta in Virginia. Fatturato consolidato di 160 milioni di euro) ha ricevuto la laurea ad honorem in "Imprenditorialità e qualità del sistema agro-alimentare". Riportiamo la parte "incriminata" del suo discorso: "Il 'piccolo' (che era bello negli anni Sessanta, in tutti i settori dell'economia italiana) oggi è diventato un handicap che impedisce al nostro Paese di crescere e competere. Pensate che in Australia le prime tre aziende vitivinicole



controllano l'80 per cento della produzione e del commercio di vini di quell'intero Paese e negli Stati Uniti una winery californiana controlla da sola quasi un quarto del mercato americano". Discorso che proprio non è andato giù ai cosiddetti "piccoli del vino", che hanno affidato alla blogosfera il loro disappunto. Ha preso, invece, una posizione ufficiale Matilde Poggi, presidente Fivi: "Non siamo per nulla d'accordo con le affermazioni di Zonin

sui piccoli. Nel nostro settore, quando il legame con la terra è indissolubile, esistono dei limiti alle dimensioni aziendali che sono impliciti, dipendenti alla natura stessa del territorio che si coltiva. L'artigianalità e l'identità dei vini italiani sono valori aggiunti che stanno indirizzando i mercati e rappresentano una risorsa preziosa da salvaguardare. Auspichiamo che il legislatore non perda di vista questi valori aggiunti in favore di mere logiche industriali".

Chianti Classico, Torre sgr acquista Villa Machiavelli

Una delle 15 cantine nell'orbita del Gruppo italiano vini (Giv) potrebbe passare di mano. Ad acquistare l'Antica fattoria Machiavelli è Torre, società controllata per il 62,5% da fondi gestiti da Fortress Group (tra cui Fondo vigneto Italia, che sta gestendo l'operazione) e per il 37,5% da Unicredit. Si tratta di 27 ettari vitati, per la produzione di Chianti Classico, della cantina sotterranea e di immobili tra cui lo storico Albergaccio, a Sant'Andrea in Percussina di San Casciano, alle porte di Firenze. Da quanto si apprende, l'operazione si sta per chiudere per una cifra intorno ai 19 milioni di euro. Gli advisor sono LT wine & food advisory assieme a Tonucci & Partners. Fondo vigneto Italia, costituito un anno fa, realizza così uno dei primi colpi nel settore. Villa Machiavelli (una villa museo) è nota per essere stata la casa di Niccolò Machiavelli durante l'esilio da Firenze: qui nel 1513 scrisse "il Principe". - G. A.



Prosecco Doc, nessun problema di scorte. E Zanette va verso la riconferma

Non ci sono problemi di scorte del Prosecco. Il Consorzio smentisce le voci di un possibile esaurimento di bottiglie sul mercato (notizia rimbalzata sulla stampa estera) e si concentra sul fronte interno. Infatti, Stefano Zanette potrebbe essere riconfermato alla guida del Consorzio, che con 306 milioni di bottiglie rappresenta il 17% dei vini a denominazione italiani. L'assemblea dei soci ha riconosciuto con voto quasi unanime il lavoro del cda uscente. Il nuovo cda, interamente rinnovato tranne per Pierluigi Bolla e per Danilo Bronca, entro 30 giorni dovrebbe convocare il consiglio che designerà il presidente, vice presidente e comitato ristretto. La logica dell'alternanza tra le tre anime del consorzio (produttori, vinificatori e industriali) suggerirebbe un'elezione di un industriale (ad aprile la stampa locale parlò di Domenico Zonin), ma Zanette sembra per ora il più accreditato. "Dobbiamo essere massimamente uniti" ha detto nel suo intervento "per il bene di un territorio nel quale il Prosecco, con una produzione stimata in 1,5 miliardi di euro, è diventato risorsa importante per migliaia di famiglie". In questi tre anni il Prosecco Doc è passato da 1,4 a 2,3 mln di hl imbottigliati, trainando l'export italiano. E nel primo bimestre lo spumante segna +25,1% a volume e +18,6% a valore (con l'Uk a +60,7% e +56,3%), mentre il frizzante scende del 13,9% e del 16,5% (Uk a +4,3% e +7,6%). - G. A.

Ca' del Bosco, salgono fatturato e utile. Acquistati 19 ettari di vigneti



Diciannove ettari in più per Ca' del Bosco e un utile netto che passa da 5,2 a 5,7 milioni di euro, con ricavi in aumento del 9,4% a 28,2 milioni. Per l'azienda di Erbusco, nel cuore della Franciacorta, presieduta da Maurizio Zanella e controllata dal gruppo Santa Margherita, il bilancio 2014 è particolarmente positivo. E anche il periodo gennaio-aprile 2015 registra una crescita delle vendite del 15%. Gli oltre 6 milioni investiti lo scorso anno, metà dei quali per portare il vigneto a quasi 75 ettari (a cui se ne aggiungono oltre cento, in affitto), saranno seguiti da altri 4 milioni di investimenti nel corso del 2015, come conferma lo staff dell'azienda, per nuove strutture e ampliamento delle attuali. Nel 2014, sono state vendute 1,5 milioni di bottiglie e "potrebbero arrivare a 1,7 milioni", ha detto Zanella intervistato dal quotidiano Bresciaoggi. - G. A.



Handmade with pride from Valdobbiadene soil.



SINCE 1760

BORTOLOMIOL



BORTOLOMIOL
GREENMARK
Our planet needs preventive care

Visit us at **EXPO**
MILANO 2015

bortolomiol.com

Diventa parte di un
APPUNTAMENTO ESCLUSIVO
in una suggestiva location di Verona

Scopri come partecipare
al prestigioso evento
iscrivendoti al sito
WWW.ISEGRETI.NET

ARONE
della
POLICELLA
VINO DI ORIGINE CONTROLLATA

CANTINA
Valpantena
ITALIA 15%vol

**Accademia di Agricoltura
Scienze e Lettere**

Palazzo Erbsti - Via Leoncino, 6 - Verona
Martedì 9 giugno alle ore 17.30

Mediterraneo – Le isole del vino, il viaggio in barca a vela di Gambero Rosso Channel



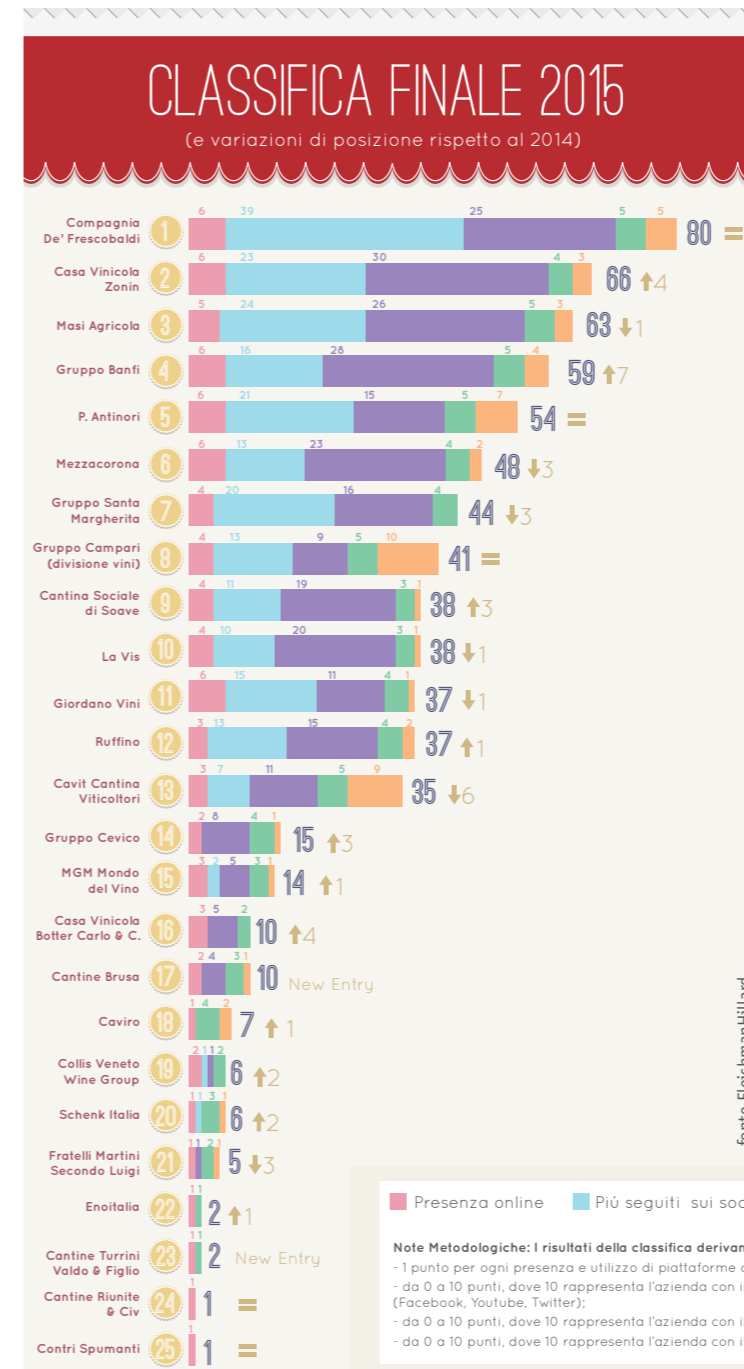
Metti il sole d'estate, un'isola del Mediterraneo e un bicchiere di vino, mentre la vostra barca a vela prende il largo, in attesa di arrivare al prossimo porto. Siete pronti a imbarcarvi? Allora non vi resta che sintonizzarvi su Gambero Rosso Channel (canale 412 di Sky) dove dal **31 maggio alle 17** (in replica alle 22.30) andrà in onda "Mediterraneo - Le Isole del Vino", un viaggio sull'acqua in compagnia di Giulia Sampognaro (giornalista e sommelier), Jessica Granato (attrice di teatro ed esperta di green economy), e del fidato lupo di mare, il capitano Enzo Biassoni. Dodici puntate da 27 minuti alla scoperta di grandi vini, frutto di una viticoltura che sa fare tesoro del particolare microclima isolano, del suo territorio baciato dal sole e delle brezze marine. Queste le coordinate vitivinicole della rotta: Elba (Tenuta La Chiusa), Capraia (azienda agricola La Piana), Gallura (Cantina Gallura, Masone Mannu e Cantina delle Vigne di Piero Mancini), Alghero (Cantina Santa Maria La Palma), Mogoro (Cantina di Mogoro), Sant'Antioco (Sardus Pater) e infine Ponza (Antihce Cantine Migliaccio). Un reportage che ci consegnerà una mappa inedita delle Isole del Vino del Mediterraneo, ma anche un faro sullo stato di salute del nostro mare. A tal proposito è importante sottolineare la collaborazione del programma con il Cobat (Consorzio Nazionale di Raccolta e Riciclo) con l'obiettivo di sensibilizzare gli amanti della nautica alla tutela dell'ecosistema marino. La particolarità di questa esperienza ha ispirato il settore scuole e formazione di Gambero Rosso, che ha deciso di organizzare dei corsi brevi di cooking on board in alcune delle Città del gusto, in collaborazione con la Cristiana Monina Nautical Events Development. I corsi, di tre giorni, prevedono due giorni di lezioni teoriche con laboratorio di cucina e il terzo una simulazione in mare a bordo di barche a vela, assistiti dallo staff di CMNED. Che il viaggio abbia inizio ...

Cantine italiane alla prova digitalizzazione: ecco chi se la sta cavando meglio. Da ripensare il rapporto con l'e-commerce

Per le cantine italiane, è tempo di fare i conti le pagelle in materia di digitalizzazione. A compilarle ci ha pensato FleishmanHillard, società di consulenza strategica del Gruppo Omnicom che, per il secondo anno consecutivo, ha analizzato le attività online del mese di aprile delle prime 25 aziende vinicole italiane per fatturato, quelle che figurano nell'ultima indagine Mediobanca di marzo. Chi è il più bravo della classe? Ha riconfermato il primato dello scorso anno Marchesi de' Frescobaldi, seguito da Casa Vinicola Zonin che, rispetto al 2014, ha superato Masi Agricola, quest'anno al terzo posto. A completare la top 10 anche Banfi, Antinori, Mezzacorona, Santa Margherita, la divisione vino del colosso del beverage Campari, Cantina di Soave e La Vis. La valutazione ha tenuto conto di parametri come



la presenza online, la capacità di avere seguito sui social media, la frequenza di aggiornamento di siti e profili, il google page rank e il numero di link-in. "La seconda edizione di questa ricerca" ha commentato Alessandra Fremondi, senior consultant e responsabile dell'area Food&Beverage di FleishmanHillard Italia "conferma la volontà d'innovazione del settore vinicolo italiano, ma mette in luce un processo di digitalizzazione del business ancora in consolidamento". Ma vediamo nel dettaglio. A crescere sono soprattutto l'utilizzo di Facebook e Youtube: quest'ultimo, in particolare, a distanza di un anno ha raggiunto il primo, a dimostrazione della maggiore consapevolezza acquisita dalle cantine circa il potere dei contenuti video. Bene anche twitter, considerando che 8 aziende tra le 12 con un account, twittano notizie con una frequenza pressoché quotidiana; si può fare di meglio su Instagram e Pinterest, due social network più giovani ma dalle grandi potenzialità per il settore enologico, che vedono entrambi la presenza di 6 sole aziende delle 25 prese in esame. Segnali incoraggianti vengono dal fronte mobile di cui quasi tutte le aziende hanno compreso l'importanza per intercettare il pubblico dei più giovani. Infine una nota dolente: solo 2 cantine su 25 gestiscono una pagina di vendita online direttamente dal proprio sito e considerano troppo complicato adeguare l'intera struttura aziendale e logistica, all'attività di e-commerce. Sarà davvero così complicato? Intanto tutti rimandati alla prossima pagella.



Arriva Street Food 2016 del Gambero Rosso, la mappa completa del cibo di strada italiano

Terza edizione per Street Food del Gambero Rosso, la Guida che traccia la mappa completa del cibo di strada italiano. Presentata oggi a Milano, nello spazio Estathè Market Sound, ai Mercati Generali (in collaborazione con Ferrero, in particolare Estathè e Nutella ice cream), la Guida rappresenta un'Italia autentica, con **480 indirizzi selezionati, dal Piemonte alla Sardegna**. Storie molto spesso di famiglie che si tramandano i segreti di generazione in generazione, o di persone che sono riuscite a cambiare vita grazie a un food truck. L'introduzione ad ogni regione è affidata ad una ricetta ispirata alla tradizione territoriale, ma rivisitata in un panino. Tra le altre novità di questa edizione, un focus di approfondimento sui mercati gastronomici, tendenza che sta rinnovando nel profondo il tradizionale mercato italiano. E poi, dulcis in fundo, quest'anno c'è anche un'appendice interamente dedicata alle migliori gelaterie italiane, con più di 50 indirizzi in tutto il Paese. Dopo Street Food, sempre nella città di Expo sarà presentata la guida Milano 2016.



supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

coordinamento contenuti

Loredana Sottile

sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Michela Becchi, Giuseppe Martelli,

Lorenzo Ruggeri, Marco Sabellico

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it | 06.55112201

pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

ENO MEMORANDUM

30 maggio

Cantine Aperte

tutta Italia
nella cantine del
Movimento Turismo Vino
fino al 31 maggio
movimentoturismovino.it

30 maggio

Grande festa del vino

Bosa (Oristano)
fino al 31 maggio

30 maggio

Vini nel Mondo 2015

Spoletto (Terni)
fino al 2 giugno
vininelmondo.org

30 maggio

70^{mo} Congresso

Assoenologi
Castellaneta Marina
(Taranto)
fino al 2 giugno

3 giugno

Il Rum è servito

proposte culinarie dello
chef Agostino Doria
in abbinamento
a Ron Zacapa
L'Osteria di Santa Marina
Venezia
tel. 0415285239
[gamberorosso.it/
ilrumeservito](http://gamberorosso.it/ilrumeservito)

4 giugno

Il Rum è servito

proposte culinarie dello
chef Matteo Iannaccone
in abbinamento
a Ron Zacapa
Café Les Pailotes
Pescara
tel. 08561809
[www.gamberorosso.it/
ilrumeservito](http://www.gamberorosso.it/ilrumeservito)

4 giugno

Anteprima

Montepulciano d'Abruzzo
via Fiori Chiari
(zona Brera) - Milano
fino al 10 giugno
[anteprimamontepulciano
dabruzzo.it](http://anteprimamontepulciano
dabruzzo.it)

4 giugno

Florence Swif

Forum sulla sostenibilità
del benessere
Palazzo Vecchio
Firenze
fino al 6 giugno

5 giugno

Enovitis in campo 2015

e Congresso
internazionale
sul vino bio
Baglio Biesina
Marsala
fino al 6 giugno

5 giugno

Rosexpo

Castello Carlo V
Lecce
fino al 7 giugno
rosexpo.it

5 giugno

Negroamaro wine festival

Brindisi
fino al 9 giugno
[negroamaro
winefestival.com](http://negroamaro
winefestival.com)

5 giugno

Italia in rosa

Castello di Moniga
del Garda (Brescia)
fino al 7 giugno

5 giugno

Palio del Chiaretto

Bardolino (Verona)
fino al 7 giugno



From Italy to the world

意大利乃至全世界

www.kmillimitato.com

alleanza delle
Cooperative
italiane
AGROALIMENTARE

GAMBERO ROSSO


trebicchieri
2015 

SPECIAL EDITION MILANO EXPO 2015

10 appuntamenti all'interno di Milano EXPO

presso il Padiglione del Vino Italiano curato da Fiera Verona Vinitaly - Sala Symposium

GIUGNO			esperto
venerdì 19	17:30-19:00	Stefania Annese	
sabato 27	20:00-21:30	William Pregentelli	
LUGLIO			
sabato 18	17:30-19:00	Nicola Frasson	
domenica 26	17:30-19:00	Giuseppe Carrus	
AGOSTO			
sabato 8	17:30-19:00	Lorenzo Ruggeri	
venerdì 28	17:30-19:00	Eleonora Guerini	
SETTEMBRE			
sabato 12	20:00-21:30	Marco Sabellico	
venerdì 25	17:30-19:00	Gianni Fabrizio	
OTTOBRE			
giovedì 15	17:30-19:00	Eleonora Guerini	
giovedì 29	17:30-19:00	Gianni Fabrizio	

Gli incontri, dedicati esclusivamente ai vini **Tre Bicchieri** premiati all'interno della guida **Vini d'Italia 2015**, si svolgeranno nella sala di degustazione del padiglione: 10 degustazioni guidate, in doppia lingua (italiano e inglese) a cura degli esperti della redazione vino del Gambero Rosso.



www.gamberorosso.it

Il vino inglese ha bisogno di denominazioni locali?

▲ a cura di Loredana Sottile

DENOMINAZIONI LOCALI: *to be or not to be?* L'annosa questione è tornata a far discutere i produttori britannici, divisi sull'idea di utilizzare Sussex per restringere il campo dei cosiddetti "English sparkling wine". Soprattutto adesso che gli spumanti inglesi hanno raggiunto il loro record produttivo: circa 30 mila ettolitri nel 2014. In particolare, come riporta il magazine inglese Decanter, alcuni produttori della Contea, guidati da Rathfinny

Estate, stanno lavorando ad una bozza per chiedere all'Ue di ottenere la Dop Sussex, sul modello Bordeaux e Borgogna. Per farlo, hanno inserito una serie di restrizioni che vanno dalla gradazione alcolica più elevata, ad un invecchiamento di almeno 15 mesi, ma soprattutto - cosa che non va giù agli altri produttori - hanno introdotto dei limiti geografici in modo che possa rientrare nella Dop solo il vino prodotto all'interno della Contea. In questo modo la produzione, almeno per il primo anno, dovrebbe essere fissata intorno a 250 mila

bottiglie. "La Dop" dice Mark Driver, proprietario di Rathfinny Estat "potrebbe contribuire ad accrescere la qualità e a stabilire degli standard per tutti". L'iter prevede una prima approvazione da parte del Department of Environment, Food and Rural Affairs e poi da Bruxelles. In caso di risposta affermativa, a trovarsi in difficoltà sarebbero soprattutto i grandi produttori con impianti che insistono su più regioni, com'è il caso di Ridgeview Estate e The Chapel Down Winery. Non si sono, infatti, attendere le loro reazioni: "Che cosa c'è che non va nel nome *English sparkling wine*?" si chiede Frazer Thompson, ad di Chapel Down, convinto che la Dop Sussex sia solo un concetto politico e non qualitativo "Perché la necessità di un'unica parola? A lungo termine, gli unici vincitori reali del sistema Dop sono i proprietari terrieri: se hai 100 ettari nel Sussex, una denominazione potrebbe essere un modo per aumentare il valore del terreno. Ma allora non sarebbe meglio battere la concorrenza puntando su un prodotto migliore nell'ambito della nostra divisione varietale, invece di inventarsi un nuovo sistema di denominazioni?".

▲ IL MIO EXPORT. Coffele – Chiara Coffele

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

La percentuale export sul totale aziendale oscilla dal 70 all'80%. Il Paese verso il quale esportiamo maggiormente è la Norvegia, seguito dal Giappone e dagli Stati Uniti.

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

Produciamo una denominazione che si vende con fatica: il Soave è spesso il vino che si trova ovunque al prezzo più basso. Non è facile far capire al consumatore perché vini, con lo stesso "nome", si possano trovare a 1.80 euro al supermercato e a 20 euro in enoteca, e soprattutto, non è facile che lo stesso consumatore scelga quello da 20.

3. COME VA CON LA BUROCRAZIA?

Sta diventando tutto molto (troppo) articolato, soprattutto per realtà medio/piccole, che ormai dovrebbero avere un consulente solo per il disbrigo delle pratiche amministrative.

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

Nel 2004 ho fatto il mio primo viaggio in Norvegia: durante un "winemaker dinner" a Oslo stavo spiegando come produciamo il nostro Soave Classico quando uno dei partecipanti, mi chiese "Is this 100% Garganega?". Fui piacevolmente colpita: non mi era mai successo che una persona che abitasse così lontana sapesse dell'esistenza della nostra uva autoctona, la Garganega. Da allora la Norvegia è uno dei Paesi in cui torno sempre con piacere.

Coffele | Soave | Verona | www.coffele.it



NEL PROSSIMO NUMERO
FRATELLI BARBA

Sempre più denominazioni spostano le loro produzioni verso il rosa. L'Osservatorio mondiale certifica una crescita nei consumi e anche la Gdo dà segni di ripresa. Ma serve più coordinamento tra i principali distretti produttivi



Il vento giusto per i rosati

▲ a cura di Gianluca Atzeni

I ROSATI SUPERANO LA SOGLIA DEL 10% SUL CONSUMO di vino a livello mondiale. Una scalata che, nonostante un generale trend ribassista, nel 2013 non ha subito rallentamenti e si è attestata a 24 milioni di ettolitri, equivalenti a circa 3,2 miliardi di bottiglie. Nella speciale classifica dei Paesi consumatori, rispetto all'anno precedente l'Italia perde quote (dal 6% al 5%), scavalcata al quarto posto dal Regno Unito, poi Germania, Stati Uniti e infine la Francia (9 mln di hl consumati nel 2013). I dati elaborati dall'Osservatorio mondiale dei vini rosati (curato dal Consiglio interprofessionale dei vini della Provenza e da France Agrimer, agenzia che fa capo al ministero dell'agricoltura francese) non devono però preoccupare. Perché l'aumento delle quote in volume si inserisce in un contesto di allargamento dei mercati. È vero, quindi, che la Francia sta chiedendo sempre più rosati (+50% tra 2003 e 2013), così come accade in Germania e Regno Unito da dieci anni, ma allo stesso tempo nuovi consumatori si stanno avvicinando a questo vino. E proprio l'Italia

che è il maggiore esportatore (i due terzi dei rosé varcano i confini), sta giocando un ruolo importante, assieme a Spagna e Stati Uniti, in uno scenario in cui le quote scambiate a livello internazionale sono passate dal 23% al 35% tra il 2003 e il 2013 (con 9,8 mln di hl). Un segno, per l'Osservatorio mondiale, di vitalità e progressiva propensione all'internazionalizzazione, che si è stabilizzata negli ultimi 4 anni e continua a vedere nei Paesi europei il principale sbocco. Sul fronte produttivo, con 4 milioni di ettolitri nel 2013, i rosati italiani sono secondi dietro ai francesi (7 milioni di hl). Dopo un triennio di calo costante e dopo aver raggiunto un livello massimo nel 2010, con oltre 5 milioni di hl prodotti, i volumi italiani sono tornati a crescere nel 2013. Per gli operatori si tratta di un mercato importante in cui stanno credendo soprattutto i distretti più vocati: dal Salento al Garda veneto e bresciano, dall'Abruzzo fino all'Etna, che lavorano a intercettare al meglio questo vento buono.

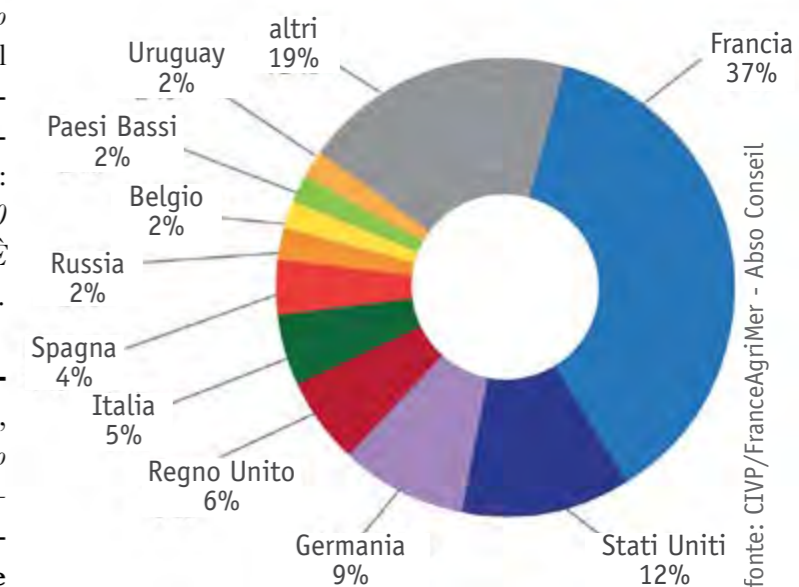
IN PUGLIA, DA DOVE ARRIVA CIRCA IL 40% DEL PRODOTTO nazionale (dalla Daunia e da Castel del Monte >>

>> fino al Salento), la scommessa è partita otto anni fa, come ricorda **Lucia Nettis**, direttrice dell'associazione Puglia in rosé: *“Il rosato è sempre stato visto come il figlio di un dio minore, ora invece sta progredendo nei consumi a discapito dei rossi. Secondo un nostro recente sondaggio, dal 2010 a oggi in Puglia la produzione è più che raddoppiata. Non tanto perché siano nate nuove cantine ma perché quelle esistenti hanno ampliato le linee di prodotto, imbottigliando ciò che prima vendevano sfuso e valorizzando le versioni spumante e frizzante”*. I numeri del Concorso nazionale rosati d'Italia (la cui quarta edizione è stata spostata da maggio ad agosto in concomitanza con la settimana pugliese a Expo) parlano chiaro: *“Siamo passati dalle 220 cantine partecipanti del 2012 alle 350 del 2014 e contiamo quest'anno di raggiungere quota 450. È chiaro che lavoriamo perché il rosato diventi un brand regionale”*.

LO SANNO BENE IN ABRUZZO, DOVE OGNI ANNO SI IMBOTTIGLIANO circa due terzi dei 60 mila ettolitri di Cerasuolo, pari a 5,3 milioni di bottiglie. *“Da un anno abbiamo iniziato una campagna di comunicazione partita dal Montepulciano e prevediamo misure più specifiche con il nuovo Psr a ottobre”*, spiega il direttore del Consorzio vini d'Abruzzo, **Giuseppe**

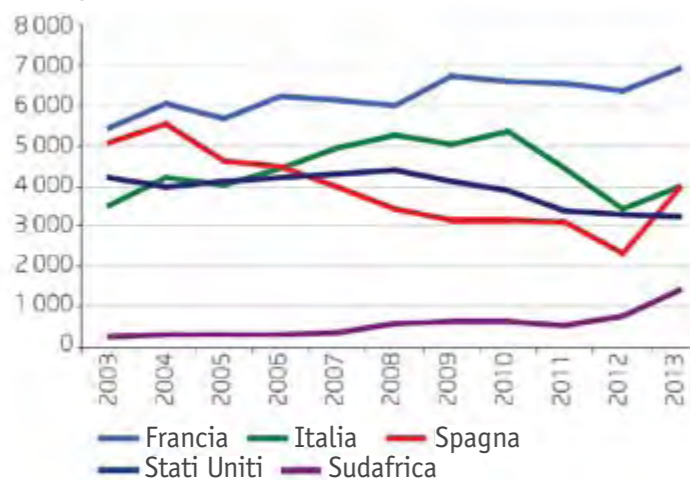
Cavaliere. *“Il nostro Cerasuolo Doc è l'unico rosato che vanta questa denominazione (in Sicilia la Doc è Cerasuolo di Vittoria, ed è un rosso; ndr) ed è un prodotto territoriale, su cui impostare il marketing. Ci sono poi importanti cantine (da Valentini a >>*

PAESI CONSUMATORI DI ROSATO NEL 2013



PRODUZIONE DI ROSATO PER PAESE

in migliaia di ettolitri



fonte: CIVP/FranceAgriMer - Abso Conseil

» Cataldi Madonna, da Tollo a Torre dei Beati; ndr) che stanno investendo su questa tipologia, applicando anche sperimentazioni sull'invecchiamento. Rispetto al passato, il livello qualitativo è mediamente cresciuto. Sono cambiati i tempi da quando confluiva nel Montepulciano. Certo, occorre lavorare ancora a una migliore identificazione del prodotto, a iniziare dal colore. Il limite è che ancora il mercato interessa un ristretto ambito territoriale, e per questo occorre migliorare il fronte export”.

E SE C'È UN'AREA CHE GUARDA AGLI STRANIERI, QUESTA È il Garda. Sulla sponda bresciana, il Consorzio Valtènesi sta scommettendo sul suo Chiaretto a base Gropello (oggi prodotto in circa 1,3 milioni di bottiglie) per valorizzare un intero territorio. “È un vino che sta trovando finalmente il suo spazio, il trend mondiale è quello di apertura verso questa tipologia. Lo vediamo anche nel +20% di vendite registrato tra 2013 e 2014”, dice il presidente del Consorzio, **Alessandro Luzzago**. “Noi guardiamo all'esempio della Provenza. E oggi che l'inerzia sembra essersi spostata sulle potenzialità di questo vino, comprensori e consorzi devono cogliere la grande occasione, facendo però un buon lavoro”. Sull'altra sponda del lago, il Bardolino Chiaretto (10 mln di bottiglie), protagonista della nota rosé revolution, registra ad aprile un +8% sulle quantità imbottigliate su aprile 2014 e del 48% su aprile 2013. “I mesi decisivi”, rileva il numero uno del Consorzio, **Franco Cristoforetti**, “saranno quelli da maggio ad agosto. Finora sembra che i consumatori, Germania in primis, abbiano capito e apprezzato il cambiamento. Il rosato sta diventando un prodotto consumato in maniera sempre meno occasionale, che si adatta bene alla cucina, piace ai giovani e in particolare alle donne, che cercano prodotti meno impegnativi”.

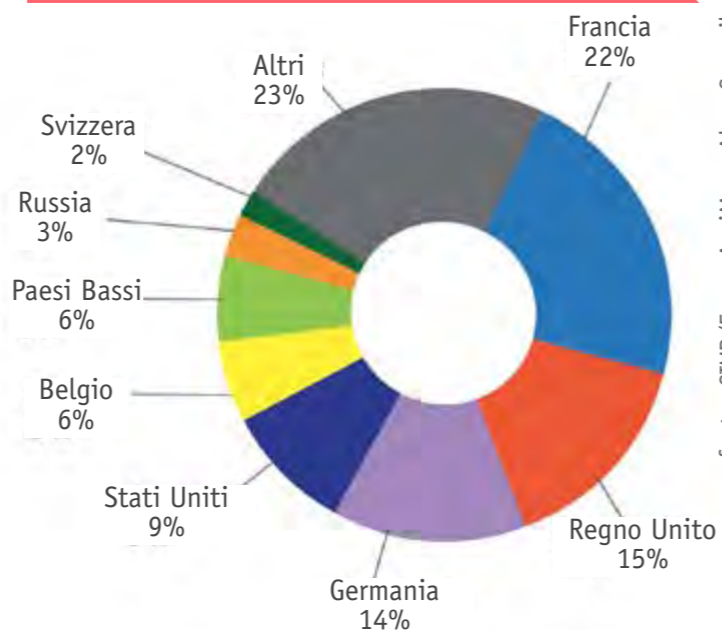
MA PER CONQUISTARE NUOVI PALATI, L'ITALIA DOVREBBE coordinare meglio l'immagine del proprio rosato, a par-

tire dalle iniziative sul territorio. Tre eventi sullo stesso tema tra 5 e 7 giugno in tre luoghi diversi (Rosexpo a Lecce, il Palio del Chiaretto a Bardolino e Italia in rosa a Moniga del Garda) non sono proprio un esempio di efficienza: “Questa coincidenza, pur non essendo voluta, è un errore” riflette Cristoforetti “ed è il segno di un coordinamento che ancora non c'è. Noi siamo convinti che si debba creare un sistema Italia attorno al rosato, ed essendo noi tra i leader ci piacerebbe essere un punto di riferimento e di aggregazione per le altre denominazioni con cui sarà doveroso confrontarci”. Anche per Alessandro Luzzago occorre “evitare questo tipo di sovrapposizioni: non vogliamo affatto contrastare gli eventi in Salento o a Bardolino, anzi spero che da qui si possa partire per andare oltre, iniziando una fase di collaborazione tra Consorzi che porti a sinergie positive”.

MA COME STA ANDANDO IL ROSÉ NELLA GDO ITALIANA?

“Sono stati anni difficili per il vino e i rosati ne hanno risentito come tutti”, spiega **Virgilio Romano**, client service director di Iri. “Nel 2013, le vendite in volume sono scese del 4,1% con valori ancora positivi a +1,3%; mentre nel 2014 abbiamo registrato un -2,9% in volume e -1,8% in valore”. I segnali di ripresa sono arrivati dal primo quadrimestre 2015, con una crescita rispettiva del 5,3% e del 4,4%. “Quello dei rosati è un segmento piccolo ma presidiato da player molto importanti. Il formato 0,75 litri occupa il 5,2% dei volumi complessivi venduti, per circa 13 milioni di bottiglie che superano i 48 milioni di euro di spesa. Il prezzo medio è di circa 3 euro e i rosati fermi pesano per il 60%, rispetto ai frizzanti. È chiaro” avverte Romano “che se si investisse maggiormente in questa categoria gli spazi per la crescita ci sarebbero tutti. Soprattutto alla luce delle nuove tendenze che osserviamo nei consumi di vino, con clienti che chiedono prodotti più semplici e più leggeri”.

IMPORTATORI DI ROSATO NEL 2013



fonte: CIVP/FranceAgriMer - Abso Conseil

GAMBERO ROSSO®

Ron Zacapa Centenario

il Rum



è servito

10 GUSTOSI APPUNTAMENTI
IN UNA CHIAVE INSOLITA:

RON ZACAPA E LA CUCINA DI 10 CHEF CREATIVI
IN UN ABBINAMENTO ESPLOSIVO

Il calo delle importazioni nel 2013 non ha bloccato la Red Obsession cinese. E dopo il Bordeaux, adesso le nuove generazioni vogliono scoprire altri vini. Testimonianze e impressioni da Pechino, tappa del Roadshow Gambero Rosso

Viaggio in Cina. L'inizio di un nuovo capitolo?

▲ a cura di Lorenzo Ruggeri

“I CONSUMI DI VINO IN CINA SONO A UN BIVIO. Penso a tutta la mia generazione, 1980s, stiamo facendo carriera, abbiamo disponibilità di spesa, siamo indipendenti, e abbiamo una grandissima fame di conoscenza. Abbiamo iniziato con Bordeaux e ora vogliamo scoprire anche nuovi territori”, racconta il sommelier **Dechuan Luo**. Dopo cinque anni di eventi in Cina, il Roadshow del Gambero Rosso ha fatto tappa a Pechino: oltre 1.000 persone sono accorse. Al di là dei numeri, vi riportiamo le impressioni: tantissimi giovani operatori, educatori e giornalisti, massiccia la presenza femminile. Molto più che in Europa. Dopo il calo dei consumi e delle importazioni del 2013, dettato da precise scelte politiche del governo, i numeri iniziano a confermare quel mercato che sembra essere un eterno Godot. I consumi hanno superato i 17 milioni di ettolitri, ancora bassi, ma a conferma del trend nel primo trimestre del 2015 le importazioni di vino in Cina sono cresciute del 17,6% superando per la prima volta il milione di ettolitri (fonte *Ismea*). La Spagna mette e a segno una crescita record del 50%. Francia e

Cile dominano la scena, l'Italia recupera posizioni e tempo perduto. “Mediamente la conoscenza della materia è molto bassa, ma c'è già una fascia crescente di consumatori che beve con frequenza, cerca vini più complessi, ha iniziato ad apprezzare stili diversi, e anche bianchi e bollicine. È un ottimo momento per fare business e posizionarsi sul mercato”, chiosa **Jiangjiang Yu**, della compagnia di distribuzione Diva. Insomma, se è vero che i rossi dominano ancora sui consumi, il mito dalla Red Obsession ben raccontato dall'omonimo film, c'è spazio per nuove tipologie. Anche perché dopo gli eccessi del passato - le bottiglie di Chateau Lafite vendute in Cina sono ancora superiori all'intera produzione all'origine - il mercato sta attraversando una fase di assestamento. “È una fase nuova. Prima si vendevano interi pallet una tantum, magari con vini di scarsa qualità venduti a ricarichi tripli, sfruttando la scarsa conoscenza. Oggi questo gioco delle cantine è finito. Il mercato sta cambiando anche a livello di gusto. Basti pensare che il Montepulciano d'Abruzzo nei miei locali è tra i vini più venduti”, ci racconta **Gennaro Miele**, proprietario di La Pizza nel quartiere di Pechino, Sanlitun, la zona dei locali notturni, dove expats e locali si ritrovano a tirare fino a notte fonda. >>



>> **A LIVELLO DI GUSTO, SEMINARI E DEGUSTAZIONI** confermano la prevalenza per rossi maturi che lasciano ottime possibilità con le specialità locali. “Il Primitivo è molto apprezzato per il buon tenore alcolico e i tannini morbidi e setosi: ci fa da apripista per negroamaro, nero di troia. È il nostro biglietto da visita per fare conoscere la Puglia”, dice **Luigi Rubino**, proprietario di una delle aziende italiane che meglio si è mossa sul mercato cinese, applicando piani diversi per singole zone. “Il vino Italiano piace molto ai cinesi” ci ha raccontato **Tommy Lam**, giornalista e scrittore di vino, presidente dell'Asian Wine Institute e figura carismatica della scena enologica asiatica “i suoi rossi hanno fascino, e i consumatori più giovani e cosmopoliti stanno scoprendo anche i bianchi e gli spumanti. Ma un elemento da non trascurare è il successo della cucina italiana. I ristoranti italiani sono migliaia, se ne aprono di nuovi in tutte le città più importanti, e questi potranno essere straordinari ambasciatori del gusto per il vino e i prodotti alimentari di qualità made in Italy”.

DAL PUNTO DI VISTA PRODUTTIVO LA CINA HA RECUPERATO un gap tecnologico a ritmi serrati. I dati sulla superficie vitata cinese sono controversi, per alcuni

è già il primo Paese produttivo al mondo. Lasciamo da parte, per il vostro bene, gli assaggi della mastodontica azienda Great Wall, ma cominciano ad affacciarsi una serie di cantine dai risultati interessanti. Lo stile è lontano dai prototipi tutto legno e concentrazione. “Il vino cinese gode ancora di una cattiva immagine per via di vini di qualità scadente. Ma le cose stanno cambiando, noi come noi altre piccole aziende abbiamo fatto le cose per bene per produrre qualità. Siamo nella provincia di Xinjiang, a ridosso della montagna Tian Shan e del deserto, non abbiamo bisogno di insetticidi e pesticidi. Siamo in alta quota, le escursioni termiche sono pazzesche. Per dare credibilità abbiamo lavorato molto sulla tracciabilità delle informazioni, quello che c'è in etichetta è nel bicchiere”, commenta **Randy Lee Svendsen**, Gran Director dell'azienda 1421. L'altro cuore produttivo, il più celebrato è quello della provincia di Ningxia sempre nel Nord-Ovest della Cina. Nel futuro prossimo sono previsti circa 8.000 ettari di nuovi impianti ogni anno. Cifre impressionanti. Ma se i cinesi iniziassero a bere un solo bicchiere di vino al giorno, la produzione mondiale di vino andrebbe letteralmente al collasso. E allora meglio prendere le dovute precauzioni.



IL ROADSHOW A PECHINO. SIGLATO L'ACCORDO CON CHINA CUSTOM PRESS

Il 15 Maggio è stata una data fondamentale per la crescita internazionale del Gambero Rosso in Cina. A Pechino, nel nuovissimo Four Season's Hotel, oltre 1200 professionisti e appassionati si sono incontrati nella straordinaria cornice dell'Imperial Ballroom per dare il benvenuto ai sessanta produttori italiani di vertice che hanno così concluso in maniera trionfale l'ottava edizione del Top Italian Wines Roadshow. Ma cosa ancor più importante, dopo alcuni anni di presenza nella Mainland China, e ben due edizioni di Vini d'Italia pubblicate in lingua cinese, nel corso dell'evento è stato firmato l'accordo per le prossime edizioni tra Gambero Rosso e la China Custom Press, l'ente editoriale dell'agenzia delle dogane cinesi, che è specializzato nella manualistica commerciale e nei libri di statistiche annuali, e che assicurerà una diffusione capillare della Guida dei Vini su tutto il territorio cinese. "È un passo importantissimo" ha sottolineato Giuseppe Rao, consigliere dell'Ambasciata d'Italia, che ha partecipato all'evento "approdare a Pechino e siglare un accordo con un ente statale, vuol dire essere riconosciuti come interlocutori privilegiati dal Governo cinese. Un elemento di grande importanza per chi si è fatto carico di promuovere la migliore enologia italiana su un mercato ricco ed in grande crescita come quello cinese". A conferma del grandissimo interesse per i nostri prodotti, l'affollamento alle nostre tre Masterclass durante l'evento. Previste inizialmente per circa 30 partecipanti ognuna, e riservate ai giornalisti enogastronomici e ai sommelier, sono state portate, a gran richiesta, a 60 partecipanti. "Un'occasione straordinaria per degustare grandi vini" ha commentato Nigel Zhao, sommelier e buyer della catena Nuo Hotel "finora a Pechino non avevamo avuto grandi eventi incentrati sul vino italiano. Il Gambero Rosso sta colmando una grande lacuna...".

Marco Sabellico