

IL CORRIERE SEMPRE PIÙ SOCIAL

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



Scarica l'app

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



Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

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

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

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

©Veronafiere - Foto Etnavei



Soddisfazione tra gli operatori per la partecipazione sempre più qualificata di buyers provenienti da tutto il mondo. Migliaia di wine lovers hanno animato i numerosi eventi di Vinitaly in the City

Ernesto Abbona: "Vinitaly format originale e vincente per coniugare business e consumer"

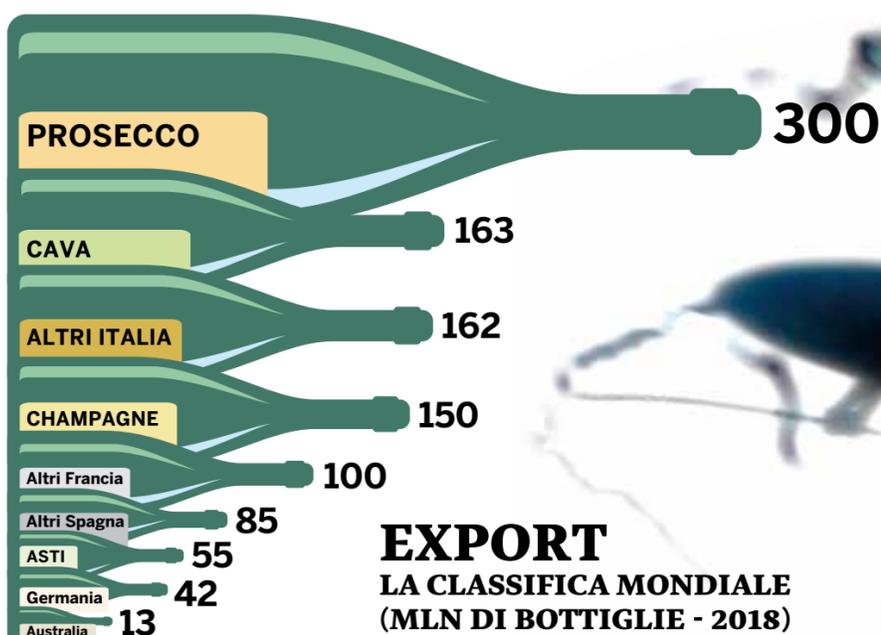
Molte le presenze politiche che hanno occupato la scena mediatica lasciando, spesso, il vino sullo sfondo

da pagina 2

VINITALY: MOLTI POLITICI MA POCA POLITICA (DEL VINO)

DOSSIER SPUMANANTI 7ª EDIZIONE

DA PAGINA 6



- **COMMERCIO MONDIALE: UN MONDO DI BOLLICINE**
- **PROSECCO, CAVA E CHAMPAGNE 3 GIGANTI A CONFRONTO**
- **EXPORT ITALIANO, SENZA IL PROSECCO È TUTTA UN'ALTRA STORIA**
- **USA E UK: PER UNO CHE CRESCE UN ALTRO SI AVVITA**
- **FOCUS REGIONALI: PIEMONTE E VENETO**
- **LE NOVITÀ E LE PROPOSTE TECNOLOGICHE PER LA PRODUZIONE**



Via dell'Industria, 11 - 37040 Veronella (VR) - ITALY
Tel. 0442 47844 - Fax 0442 47990 - www.nortan.it

... più avanti da sempre
capsulatrici, gabbiettatrici e
macchine per lo sleeve.

since
1981



► L'incontro con il presidente del Senato Maria Elisabetta Alberti Casellati

Il presidente del Senato, Maria Elisabetta Alberti Casellati, ha avuto un incontro con una delegazione del Consiglio di Unione Italiana Vini presso lo stand del vicepresidente vicario, Lamberto Frescobaldi. Nel corso dell'incontro, durante il quale Frescobaldi ha illustrato la mission e le attività di UIV, al presidente del Senato è stato fatto dono di un Codice della Vite e del Vino, pubblicazione curata dall'Ufficio tecnico-giuridico dell'Associazione, e della riproduzione di una delle 48 formelle in bronzo che ornano il portale della basilica di San Zeno di Verona, realizzata dalla fonderia artistica BMN Arte di Verona. "In ogni formella - ha spiegato Frescobaldi - sono raffigurate scene tratte dalla vita di Cristo e dall'Antico Testamento. La formella che abbiamo scelto è la numero 41, che raffigura San Zeno, patrono di Verona, e i legati". Erano presenti, oltre a Lamberto Frescobaldi, Tiziana Frescobaldi, Paolo Castelletti, segretario generale UIV, e i consiglieri Alessio Del Savio, Quirico Decordi, Sandro Sartor, Alessandro Botter e Federico Terenzi.



Il momento della consegna della formella in bronzo

► I vertici di UIV incontrano il presidente dell'Ice Carlo Maria Ferro

"Dobbiamo intensificare il confronto con gli imprenditori, allargare la condivisione delle strategie promozionali in tutti i mercati nei quali operiamo con un sguardo e un'attenzione nuova alle potenzialità che offrono le tecnologie digitali". Così il presidente dell'Ice, Carlo Maria Ferro, nel corso del confronto avuto con il presidente e i Consiglieri di Unione Italiana Vini. "Il nostro compito - ha continuato - è sviluppare investimenti e azioni per rafforzare la comunicazione sul sistema italiano del vino, così da offrire un solido e affermato quadro di riferimento che sia adeguato supporto alle imprese nel loro specifico impegno promozionale". L'impegno, ora, è di entrare nella fase operativa attraverso un incontro da organizzare a breve con il gruppo di lavoro congiunto tra UIV, associazioni dei produttori e Ice per pianificare le prossime attività. All'incontro sono intervenuti, insieme al presidente di UIV, Ernesto Abbona, i vicepresidenti Lamberto Frescobaldi, Quirico Decordi e Domenico Zonin, i consiglieri Sandro Sartor, Luigi Bersano, Sandro Botter e Francesca Planeta. Erano presenti anche il segretario generale di UIV, Paolo Castelletti, e Anna Flavia Pascarelli, dirigente dell'ufficio agroalimentare e vini di Ice.

vinitaly

MOLTI POLITICI MA POCA POLITICA (DEL VINO)

Soddisfazione tra gli operatori per la 53° edizione. Ernesto Abbona: "Vinitaly formula originale e vincente per coniugare business e consumer"

di GIULIO SOMMA

► Ernesto Abbona e il vicepremier Luigi Di Maio parlano del mercato cinese



Fonte: Agricola.eu

Nel corso dello scambio di battute tra il vicepremier Luigi Di Maio e il presidente di UIV, Ernesto Abbona, si è parlato del mercato cinese e, in particolare, della necessità di adottare una strategia di comunicazione specifica per un mercato particolare ma molto importante per il nostro vino. "È necessario continuare a investire per diffondere tra i cinesi la conoscenza dell'Italia come grande Paese produttore di vino - ha detto il presidente Ernesto Abbona al vicepremier e ministro dello Sviluppo economico, Luigi Di Maio - tanto più oggi che il mercato inizia a frenare la crescita dei consumi. Dobbiamo adottare un linguaggio semplice per presentare la complessità della nostra offerta, puntando su pochi elementi facilmente intelligibili che creino interesse sui territori di produzione del vino evitando ogni tecnicismo come, ad esempio, i richiami al vitigno. Raccontare, invece, territori come Montalcino, Etna, Barolo o Franciacorta dove si condensano valori più grandi ed estesi del semplice prodotto vino - ha proseguito Ernesto Abbona - evoca il modo di parlare immaginifico dei cinesi per ideogrammi e ci aiuta a trasmettere meglio il fascino del nostro vino". Una riflessione che è stata condivisa dal presidente dell'Ice Carlo Maria Ferro e dal responsabile dell'Ufficio Ice di Pechino, Amedeo Scarpa, presenti all'incontro.

Nelle foto a destra, dall'alto, Phil Hogan, commissario Ue all'Agricoltura, Luca Zaia, presidente Regione Veneto, e Giovanni Mantovani, dg Veronafiere

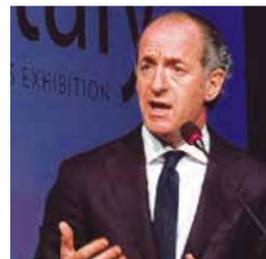
Soddisfazione tra gli stand della 53° edizione del Vinitaly, svoltasi la scorsa settimana nel quartiere fieristico di Verona, per una presenza (più qualificata) di operatori e buyer provenienti da tutto il mondo che hanno confermato il buono stato di salute dell'immagine del vino italiano sui mercati internazionali. Perplesità, invece, su una scena mediatica della fiera veronese occupata dai personaggi politici (uomini e donne di tutti gli schieramenti) dove, complice l'incombente elezione europea, i selfie hanno rubato spazio al dialogo e gli slogan si sono sostituiti al confronto sulla politica del settore.

L'attenzione crescente che il mondo del vino si è saputo conquistare verso le istituzioni e la politica in questi ultimi anni è un elemento positivo, come richiamato ad inizio manifestazione dal direttore generale di Veronafiere, Giovanni Mantovani. Attenzione confermata dall'intervento, in questa edizione del Vinitaly, di Governo e istituzioni nazionali ai massimi livelli - dal premier Antonio Conte, ai due vice Matteo Salvini e Luigi Di Maio, dal ministro delle Politiche agricole e del turismo, Gian Marco Centinaio, accompagnato dai sottosegretari Alessandra Pesce e Franco Manzato, al presidente del Senato, Maria Elisabetta Alberti Casellati - oltre al commissario Ue all'Agricoltura (uscente) Phil Hogan, al presidente della regione ospitante, Luca Zaia, ai leader dei partiti politici tra cui, Nicola Zingaretti e Giorgia Meloni, oltre a moltissimi altri esponenti politici e delle amministrazioni regionali. Un corteo di personaggi che ha portato il Vinitaly sulle prime pagine e le cronache di tutti i quotidiani nazionali e locali, conquistando una forte visibilità dove, però, il vino è rimasto, spesso, sullo sfondo.

Oltre e al di fuori delle "passerelle", invece, un mercato nazionale e internazionale che si è affacciato a Verona con buyer sempre più selezionati e qualificati che hanno occupato le agende di tutti gli espositori facendo dimenticare, per

qualche giorno, i numeri dell'export e di un mercato interno dove a crescere sono solo i valori. Per il futuro, occhi puntati ad est con la nuova piattaforma multicanale, "Wine To Asia", promossa da Veronafiere, che sposta l'attenzione su un Paese ad alto potenziale di crescita dopo che dal mercato storico per il nostro vino, gli Usa, arrivano minacce preoccupanti di nuovi dazi annunciati, proprio sul finire della fiera, dal presidente Trump.

E, poi, i wine lover, divenuti elemento sempre più importante della quattro giorni del vino veronese che, affollando i tanti eventi di Vinitaly and the city hanno animato la città, confermando la validità di un format fieristico dove il B2B e il B2C si compenetrano in una formula che rimane unica a livello internazionale (seppur inizia ad avere i primi tentativi di imitazione). "Vinitaly è l'unica fiera al mondo che è stata capace di unire e coniugare il business ad una grande creazione di valore legata ai momenti conviviali e di degustazione organizzati per gli appassionati e i consumatori - ha commentato Ernesto Abbona, presidente di Unione Italiana Vini -. Il Vinitaly, inteso come evento dentro e fuori-fiera, è la trasposizione corretta di come in Italia ci rapportiamo al vino. Oltre al business, occasione di gioia, convivialità, piacere condiviso che trova, nella passione e curiosità delle migliaia di wine lover che vivono dentro e attorno al Vinitaly, una straordinaria testimonianza promozionale di cosa sia l'"anima autentica" del vino italiano".



©Veronafiere - Foto Ennevi



Fonte: Agricolae.eu



©Veronafiere - Foto Ennevi

► **Il premier Antonio Conte e il ministro Centinaio salutano i presidenti delle associazioni**

All'inizio del suo tour tra i padiglioni del Vinitaly, il presidente del Consiglio, Antonio Conte, si è intrattenuto insieme al ministro delle Politiche agricole e del turismo, Gian Marco Centinaio, con i presidenti delle associazioni del mondo agricolo e vitivinicolo nel corso di un incontro organizzato presso l'area del Mipaaff, presente anche il presidente di Unione Italiana Vini, Ernesto Abbona. Si è parlato dell'importanza del vino nell'economia del Paese e delle prospettive dell'export. Il premier ha sottolineato, in particolare, come gli accordi con la Cina rappresentino una opportunità da sfruttare al meglio, tema che è stato al centro di diversi colloqui istituzionali in occasione della fiera veronese.

► **Il ministro Centinaio al Vinitaly: porto il decreto enoturismo e l'Ocm vino**

Come promesso al nostro giornale nelle scorse settimane, il ministro dell'Agricoltura e del Turismo, Gian Marco Centinaio, è arrivato al Vinitaly con due decreti molto importanti "freschi di firma": enoturismo e Ocm promozione. Con il primo, rende operativo, un "sogno realizzato" - come lo ha definito nel corso del saluto inaugurale della fiera veronese -, ovvero unire sotto uno stesso dicastero agricoltura e turismo. Unione suggellata dalla riforma del Ministero di via XX settembre. "Il mondo del vino raduna tutte le dimensioni - ha dichiarato - perché l'uva è agricoltura, il vino è enogastronomia, la vite elemento fondamentale del paesaggio della nostra 'bella Italia', tutti elementi che affascinano il turismo mondiale. L'Italia è un museo a cielo aperto che attrae da secoli turisti da tutto il mondo anche per la qualità dell'ospitalità, del cibo e del vino. Settori che dobbiamo aiutare: sul fronte della promozione stiamo lavorando, mentre dobbiamo fare di più su quello della burocrazia". E, a proposito di promozione, la seconda promessa mantenuta dal ministro riguarda l'attesa emanazione del decreto sull'Ocm promozione. "Abbiamo messo a disposizione dei produttori oltre cento milioni di euro per promuovere il vino italiano nei Paesi terzi", ha detto. "Risorse preziose - ha commentato il presidente di Unione Italiana Vini, Ernesto Abbona, apprezzando il lavoro del ministro - grazie alle quali le nostre imprese si sono potute posizionare bene nei mercati più importanti del mondo ma che, oggi, devono diventare strumento pluriennale per consentire alle aziende di predisporre e realizzare progetti a lungo termine necessari per fidelizzare i mercati".

► **I complimenti del vicepremier Salvini per "In Vino Virtus"**



Sono arrivati anche dal vicepremier e ministro dell'Interno, Matteo Salvini, i complimenti per l'iniziativa "In Vino Virtus - Change your drinking, save your life", la campagna di comunicazione sociale che vede da cinque anni attiva la collaborazione tra la Polizia di Stato e Unione Italiana Vini con l'obiettivo di diffondere i valori della guida sicura e sensibilizzare il pubblico a un consumo moderato e responsabile. Salvini ha infatti visita-

to lo stand di Vino Virtus nella giornata di apertura della fiera veronese, alla presenza dei vertici UIV - il presidente Ernesto Abbona e il segretario generale Paolo Castelletti -, del questore della Provincia di Verona, Ivana Petricca, del responsabile del tavolo Vino e Salute UIV, Sandro Sartor, e altri Consiglieri di UIV. La visita è poi proseguita presso gli stand di alcune aziende vinicole aderenti a In

Vino Virtus 2019. In particolare, il vicepremier ha sottolineato la positiva e sinergica collaborazione tra autorità pubbliche e operatori privati - pratica attuazione delle raccomandazioni dell'Oms - che contraddistingue In Vino Virtus, tesa al raggiungimento di un obiettivo comune quale la tutela della salute dei consumatori. Le conferme del successo di questa iniziativa, ha spinto i suoi ideatori a valutare l'opportunità di ripeterla anche in altre occasioni nel corso dell'anno.



LA TECNOLOGIA CHE SA ASCOLTARE.

PERMASTONE, l'ultimo nato tra i sistemi di filtrazione tangenziale firmati Permeare, non rappresenta soltanto il macchinario ideale per recuperare e valorizzare al massimo i fondi di chiarifica e le fecce. È la dimostrazione tangibile della nostra grande capacità di ascoltare le esigenze della clientela per tradurle in perfette soluzioni.

permeare
L'ALTA FEDELTA' DELLA FILTRAZIONE.

Per ulteriori informazioni consultare il sito permeare.com

CONVEGNO ALLA PRESENZA DEL MINISTRO GIAN MARCO CENTINAIO

Innovazione tecnologica, sostenibilità ed enoturismo I PRESIDENTI DELLA FILIERA SI CONFRONTANO

Il tavolo di lavoro, primo incontro ufficiale della filiera con il ministro, si è tenuto al Padiglione Mipaft ed è stato moderato dalla giornalista Rai Chiara Giallonardo. Da sinistra: Riccardo Cotarella, presidente Assoenologi, Dino Scanavino, presidente Cia-Agricoltori Italiani, Riccardo Ricci Curbastro, presidente Federdoc, il ministro Gian Marco Centinaio, Ruenza Santandrea, coordinatrice settore vitivinicolo Alleanza cooperative Agroalimentari, Ernesto Abbona, presidente Unione Italiana Vini, Sandro Boscaini, presidente Federvini, e Massimiliano Giansanti, presidente Confagricoltura

Ribadita la volontà e la necessità da parte della filiera di continuare a lavorare uniti, in collaborazione con le Istituzioni, per promuovere e dare il proprio contributo nella creazione di contesti normativi efficienti e vicini alle esigenze produttive del comparto

Anche quest'anno Vinitaly ha ospitato l'intera filiera italiana del vino nel convegno "Parlano i Presidenti: conversazione con le organizzazioni della filiera vitivinicola" che ha visto i vertici istituzionali del settore confrontarsi sulle strategie da adottare per migliorare la competitività del comparto e presentare i temi caldi del settore al ministro delle Politiche agricole alimentari, forestali e del turismo, **Gian Marco Centinaio**. Le nuove sfide del vino, l'innovazione tecnologica, la competitività sui mercati internazionali, la sostenibilità e l'enoturismo sono stati alcuni dei temi centrali del convegno, durante il quale è stata ribadita la volontà e la necessità da parte della filiera di continuare a lavorare uniti, in collaborazione con le Istituzioni, per promuovere e dare il proprio contributo nella creazione di contesti normativi efficienti e vicini alle esigenze produttive del comparto.

"Il settore vitivinicolo - ha esordito **Massimiliano Giansanti**, presidente Confagricoltura - sta affrontando due sfide importanti per incrementare la propria competitività: affermare i propri prodotti sui mercati, anche internazionali, e favorire la sostenibilità dei processi produttivi. In entrambi i casi l'innovazione tecnologica è uno strumento strategico, anche per un prodotto di antichissima tradizione come il vino. Il vigneto 4.0 è una realtà radicata in molti territori, ma occorre ancora lavorare per superare molte criticità, sia strutturali sia politiche e culturali. La viticoltura IT non è contro la tradizione o riservata alle 'grandi aziende', ma un'opportunità per rilanciare la competitività di tutto il comparto e per favorire la crescita e l'occupazione dell'agricoltura e del Paese".

A sottolineare il ruolo del comparto a livello internazionale in termini di politiche agricole comunitarie **Dino Scanavino**, presidente Cia, che ha sottolineato come "il vitivinicolo rappresenta uno dei settori che ha meglio utilizzato le risorse della politica agricola comune ed è spesso 'apripista' degli accordi internazionali di libero scambio che sono non solo funzionali alle esigenze del made in Italy, ma anche una straordinaria opportunità da cogliere per le imprese italiane. I mercati stranieri rappresentano la via obbligata di sviluppo e crescita competitiva e i trattati bilaterali sono la dimostrazione



©VeronaFiere - Foto Ennevi

che i paesi europei traggono la loro forza nello stare insieme. Per il nostro Paese, ciò è particolarmente vero in quei negoziati dove siamo in condizione di giocare all'attacco, come il Ceta tra Ue e Canada ma anche il Jfta tra Ue e Giappone, accordi che rappresentano un messaggio potente anche contro la preoccupante crescita dei protezionismi e delle politiche di chiusura commerciale".

Il tema dei prezzi legati alla produzione del vino è stato sollevato da **Ruenza Santandrea**, coordinatrice Vino dell'Alleanza cooperative Agroalimentari che ha evidenziato come le oscillazioni nei livelli di produzione e la volatilità dei prezzi stiano determinando incertezza per il reddito dei viticoltori. "Come cooperazione - spiega Santandrea - abbiamo pensato a un pacchetto di proposte che richiedono un'azione ordinata e coordinata tra i numerosi attori operanti nel comparto. Tra queste, la riduzione delle rese massime di produzione di uva per ettaro per i vini senza Ig con indicazione della varietà e lo stimolare i consorzi di tutela dei vini a Do o Ig a una maggiore presa di coscienza rispetto ai meccanismi di governo dell'offerta messi a disposizione della normativa vigente. È poi necessario avviare una riflessione su un migliore governo dei superi, dei declassamenti e delle stesse riclassificazioni e su eventuali usi alternativi al vino".

Promozione ed enoturismo
Ernesto Abbona, presidente Unione Italiana Vini, ha posto l'accento sui temi della promozione all'estero e dell'enoturismo: "Oltre a ribadire l'importanza di rilanciare il lavoro congiunto con le associazioni dei produttori portato avanti con Ice, che ha generato risultati positivi in Usa e Cina, e a mantenere i livelli di investimento di questi ultimi due anni, sperando di vedere presto il nuovo bando dei fondi Ocm promozione, vorrei sottolineare come un altro tema centrale per promuovere il vino italiano sia l'enoturismo, una calamita potentissima capace di influenzare la scelta delle destinazioni di viaggio. In questi anni, UIV si è spesa affinché fossero definiti principi e trovate linee guida. Riteniamo - ha continuato il presidente di UIV - molto significativo che le istituzioni abbiano riconosciuto la bontà e la valenza delle nostre proposte, confluite prima nella legge finanziaria 2018, che ha introdotto una definizione di 'attività enoturistica' e alcune semplificazioni fiscali e, recentemente, nel decreto 'enoturismo', firmato dal ministro Centinaio. È fondamentale che il nostro Paese abbia un piano strategico nazionale sulle politiche del turismo enogastronomico, nonché un contesto normativo armonizzato".

"Abbiamo investito molto in questi anni nel vigneto, nelle cantine, sul mercato - ha

commentato **Sandro Boscaini**, presidente Federvini - ed è indubbio che le risorse messe a disposizione dalla Ue attraverso l'Ocm, sia per gli investimenti e la ristrutturazione sia per la promozione, abbiano rappresentato uno stimolo e un aiuto importantissimo. Abbiamo, in pochi anni, triplicato il valore globale delle nostre esportazioni, abbiamo sviluppato progetti territoriali importanti che hanno cambiato il corso della viticoltura in alcune aree e abbiamo attratto nuovi investitori, anche stranieri. Proprio per questo non possiamo cullarci sugli allori e dobbiamo, come produttori, fare uno sforzo per concentrare l'attenzione sul valore dei nostri territori, delle produzioni vitivinicole e dei nostri prodotti. Appare necessario avere tutti lo stesso programma e gli stessi obiettivi".

Sostenibilità e prezzi

A mettere al centro del dibattito il tema della sostenibilità il presidente Federdoc, **Riccardo Ricci Curbastro**, che ha ricordato come "il cambiamento climatico stia imponendo di riesaminare le logiche che stanno alla base del nostro modo di agire per garantire la qualità del prodotto. La sostenibilità è un driver strategico di sviluppo e parte da una viticoltura 'ragionata'. Questa presa di coscienza va di pari passo con la sempre più puntuale richiesta di garanzie da parte del trade e ha fatto sì che nascessero strumenti

adeguati. Lo sforzo unificatore di Federdoc ha prodotto Equitas, un progetto ormai affermato, il cui know how sta fornendo un contributo al tavolo di filiera operativo presso il Mipaft con l'intento di creare uno standard unico a governance pubblica". Infine, sul tema dei prezzi dei vini è intervenuto anche **Riccardo Cotarella**, presidente Assoenologi che ha fatto notare come "alla luce della positiva vendemmia 2018 non si comprende come si siano alimentate interpretazioni scorrette da parte dei mercati, che stanno portando a una valutazione dei vini assolutamente inadeguata rispetto ai costi di produzione. Ne consegue - ha poi spiegato Cotarella - che i produttori, hanno solo due scelte: uscire da una mortificante economia incrementando la produzione, con ogni comprensibile riflesso sul piano della qualità, oppure chiudere un'attività non più remunerativa. Immettere sul mercato prodotti a prezzi inadeguati, significa alimentare un prodotto squalificato sotto ogni punto di vista. C'è poi da tenere conto del discredito che sta investendo anche i singoli produttori, impegnati da anni a costruire l'affermazione dei nostri vini sui mercati di tutto il mondo. Il successo raggiunto fino ad ora ci obbliga a mantenere e migliorare costantemente lo standard di qualità dei nostri prodotti. E questo non è possibile, puntando sulla politica dei prezzi bassi".



©Veronafiere - Foto Ennevi

TUTTI
I NUMERI
DELL'EDIZIONE
2019

IL VINITALY PIÙ GRANDE DI SEMPRE

**4.600 espositori, 130 in più dell'anno scorso,
e 100 mila metri quadrati espositivi netti.
125 mila i visitatori da 145 nazioni e +3% per i buyer
esteri accreditati (33 mila presenze).**

**Presentata Wine To Asia, la nuova piattaforma
di promozione permanente, attiva dal 2020 a Shenzhen**

Il 53° Vinitaly ha chiuso registrando 125mila presenze da 145 nazioni, in linea con l'edizione precedente ma aumentando invece la qualità e il numero dei buyer esteri accreditati che quest'anno registrano ancora un aumento del 3% per un totale di 33 mila presenze. "È stato il Vinitaly più grande di sempre con 4.600 aziende, 130 in più dell'anno scorso, e 100mila metri quadrati espositivi netti, ma da domani saremo già al lavoro per migliorare ancora - commenta **Maurizio Danese**, presidente di Veronafiere -. Continua la focalizzazione sulla selezione di visitatori verso una presenza sempre più professionale e internazionale. A riprova, sono aumentate di 20mila, per un totale di 80mila, le presenze di wine lover al fuori salone di Vinitaly and the City. Registriamo molta soddisfazione da parte degli espositori e questo significa che la svolta intrapresa nel 2016 è la direzione da seguire. Dopo quella in Brasile, abbiamo lanciato la nuova piattaforma di promozione Wine To Asia attiva dal 2020 in Cina, a Shenzhen. Inoltre, il ruolo guida per il sistema vitivinicolo è stato confermato dall'attenzione istituzionale, con la visita del presidente del Consiglio, dei due vicepremier, del presidente del Senato, del ministro delle Politiche agricole e del Turismo, e a livello europeo con il commissario per l'Agricoltura".

"Una delle cifre anche di questa edizione - spiega **Giovanni Mantovani**, direttore generale di Veronafiere - è stata di sicuro l'internazionalità, con l'ulteriore incremento del 3% dei top buyer

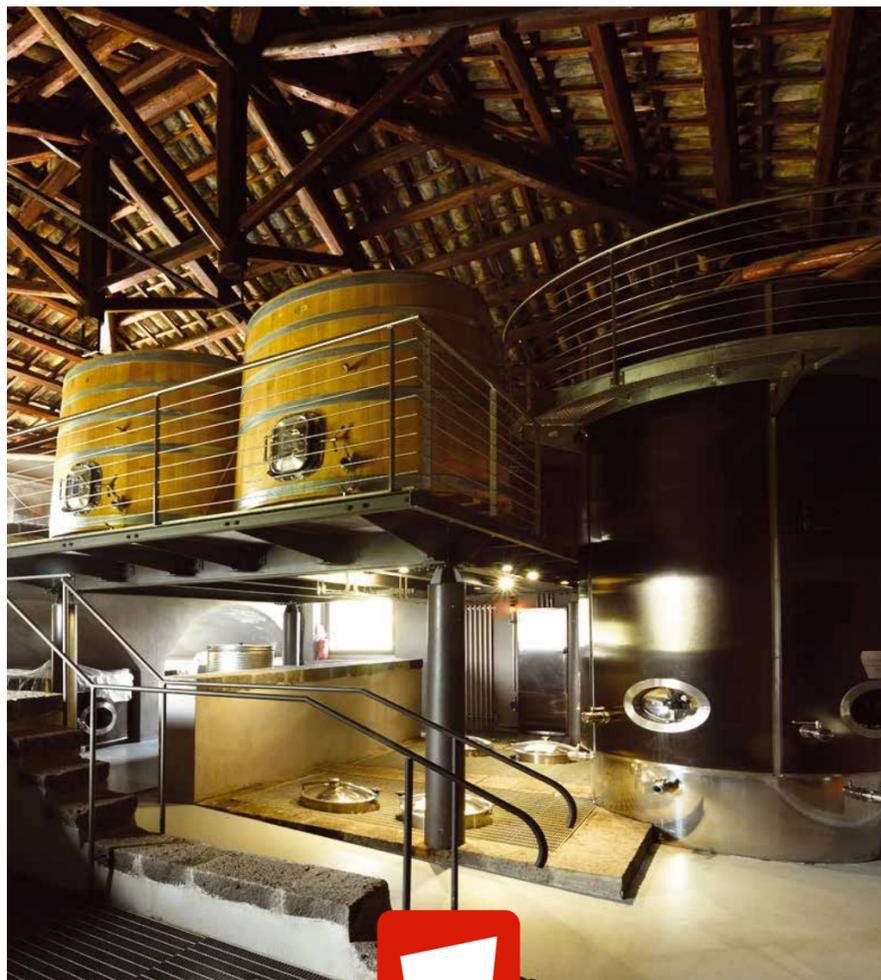


©Veronafiere - Foto Ennevi

L'appuntamento con la 54ª edizione di Vinitaly è in programma dal 19 al 22 aprile 2020

presenti tra i padiglioni. Merito delle ulteriori risorse investite sull'attività di incoming, con la selezione e gli inviti da 50 Paesi target e la collaborazione con Agenzia ICE. Nella top five delle provenienze degli operatori primeggiano gli Stati Uniti (+2% sul 2018), seguiti da Germania (+4%), Regno Unito (+9%), Cina (+3%) e Canada (+18%). Su questo fronte molte bene il Giappone (+11%): un risultato che, sommato agli altri registrati dal Far East, supporta la nostra scelta di creare un nuovo strumento di promozione permanente dedicato all'Asia. Ma questo è stato anche un Vinitaly sempre più digital e connesso che ha certificato la centralità nella nostra community globale della Directory online in nove lingue che conta più di 4.500 aziende e 18mila vini (aumentati del 20%) e ha registrato oltre 1 milione di visite nelle ultime due settimane, senza dimenticare il debutto della geolocalizzazione nei padiglioni, per facilitare l'incontro tra domanda e offerta".

In contemporanea si sono svolte Sol&Agrifood, la manifestazione di Veronafiere sull'agroalimentare di qualità, ed Enolitech, rassegna su accessori e tecnologie per la filiera oleicola e vitivinicola, a cui quest'anno si è affiancata Vinitaly Design che ha proposto prodotti e accessori che completano l'offerta legata alla promozione del vino e all'esperienza sensoriale: dall'oggettistica per la degustazione e il servizio, agli arredi per cantine, enoteche e ristoranti, sino al packaging personalizzato.



ARCHAITECTURE

identity design of wine

NUOVE PROSPETTIVE DI DESIGN ITALIANO E TECNOLOGIA PER L'IDENTITÀ DELLA CANTINA

Defranceschi, da oltre 50 anni, innova nel campo dell'enologia, unendo tecnica e rigore, conoscenza e passione, con l'obiettivo di dare valore al prodotto e alla storia di ogni cantina vinicola.

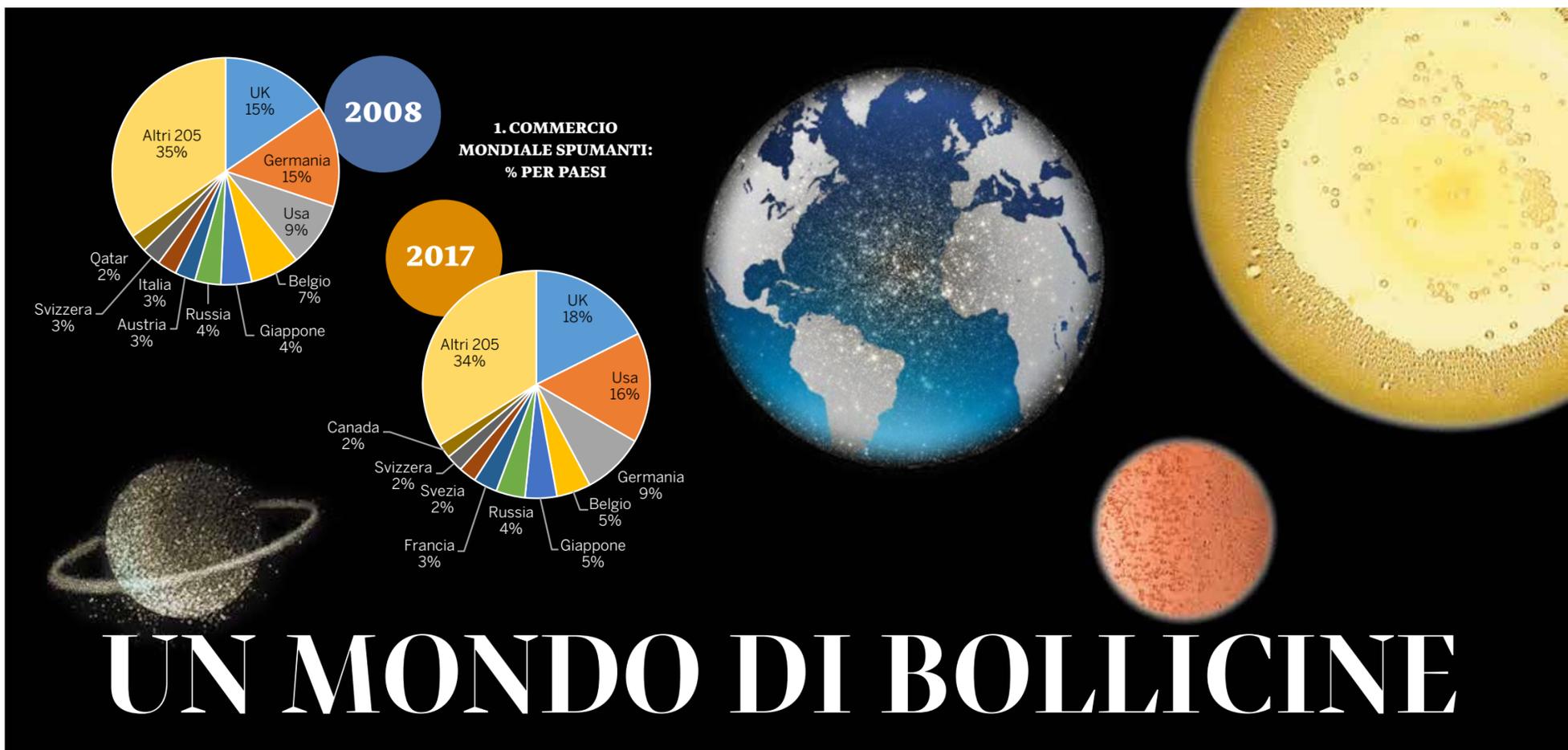
Forte del proprio team di ingegneri e di ricercatori, con la propria esperienza è in grado di proporre impianti innovativi per ogni tipo di cantina.

Grazie a soluzioni all'avanguardia nella tecnica, nelle forme e nel design, la Divisione ARCHAITECTURE, fiore all'occhiello di Defranceschi, in sinergia con professionisti ed architetti di fama internazionale, offre ai propri clienti soluzioni di assoluto prestigio.

defranceschi.sacmi.it

d defranceschi

a company of **SACMI**



UN MONDO DI BOLLICINE

di CARLO FLAMINI

Se c'è una tipologia di prodotto che coniuga crescita e concentrazione spinta dei mercati di destinazione, questa è lo spumante. Una sorta di anomalia, in quanto è molto più facile allargarsi orizzontalmente piuttosto che continuare a verticalizzare negli stessi punti, a mo' di tri-

vella che deve perforare sempre più in profondità per trovare petrolio. Eppure, le bollicine negli ultimi anni - da quando è esplosa la categoria Prosecco, che ha allargato esponenzialmente il numero delle bottiglie presenti sui mercati - non hanno fatto altro che continuare a bussare alla porta degli stessi Paesi, finora trovando sempre aperto.

Nel 2008, quando il volume di prodotto movimentato a livello mondiale era di 5,2 milioni di ettolitri, i primi 10 mercati assorbivano il 65% del totale. Nove anni dopo, con un incremento di volume di poco meno di 3 milioni di ettolitri (a 8,1 totali), i primi 10 - bene o male sempre gli stessi, almeno nella parte alta - continuano a totalizzare

la stessa percentuale (grafico 1). Il peso dei primi 3 - UK, Usa e Germania - nel corso degli ultimi 9 anni è poi ulteriormente cresciuto: dal 39% del 2008 si è passati al 43% del 2017 (grafico 2). Sono questi tre Paesi ad aver accumulato il grosso dell'incremento generale delle impostazioni: dei 3 milioni di ettolitri di aumento, ne hanno generato

il 48% (1,4 milioni, quasi mezzo milione di ettolitri ciascuno), mentre gli altri 212 Paesi hanno assorbito il restante 52% (1,5 milioni di ettolitri): in media, 7.000 ettolitri per ognuno (grafico 3). Se assumiamo che i primi tre non ci siano, e ricomponiamo il dato totale sui 212 rimanenti (4,7 milioni di ettolitri), la concentrazione resta ancora forte:

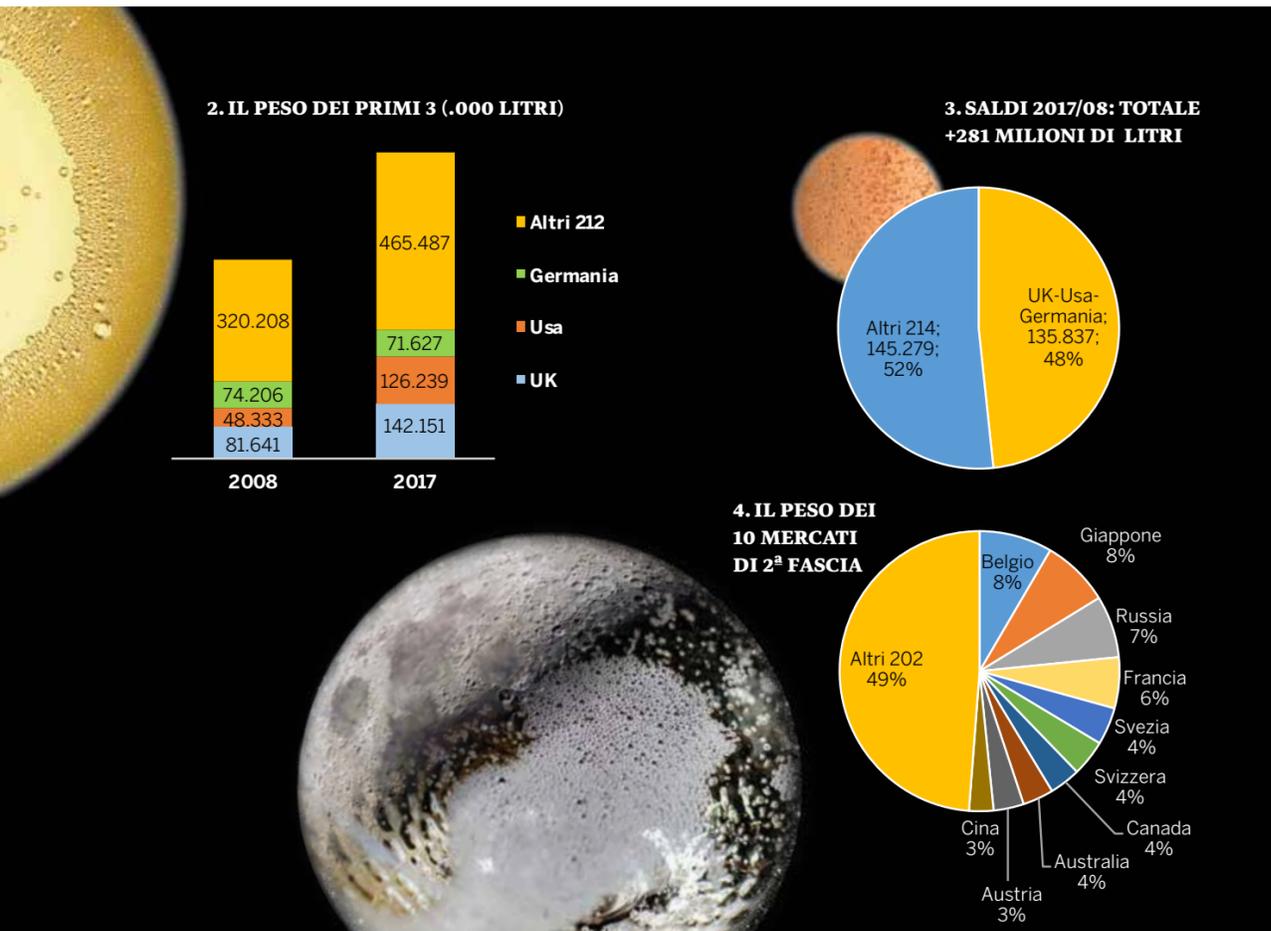
Su UK, Usa e Germania fanno scalo i 2/3 delle spedizioni di spumante a livello mondiale, pari nel 2017 a 8,1 milioni di ettolitri. E nell'ultimo decennio i 3 milioni di ettolitri d'incremento generale sono stati fatti per il 50% da questi tre. Il resto? Piccolo, e non sempre in crescita

PRIMI 100 PAESI IMPORTATORI PER VOLUME - 2017

Paese	.000 litri	Quota % su mondo 2017	Cagr %	
			2010/13	2014/17
UK	142.151	17,6%	2%	6%
Usa	126.239	15,7%	11%	14%
Germania	71.627	8,9%	3%	4%
Belgio	39.273	4,9%	10%	-3%
Giappone	36.371	4,5%	9%	3%
Russia	33.268	4,1%	10%	-4%
Francia	27.400	3,4%	5%	16%
Svezia	20.090	2,5%	8%	15%
Svizzera	19.399	2,4%	3%	2%
Canada	16.637	2,1%	6%	12%
Australia	16.585	2,1%	14%	8%
Austria	16.264	2,0%	5%	-6%
Cina	13.105	1,6%	47%	-2%
Singapore	11.870	1,5%	13%	2%
Paesi Bassi	11.858	1,5%	2%	4%
Lettonia	11.372	1,4%	6%	-5%
Lituania	10.492	1,3%	27%	-2%
Spagna	9.449	1,2%	3%	9%
Italia	9.400	1,2%	-13%	11%
Qatar	9.000	1,1%	0%	-11%
Finlandia	8.119	1,0%	2%	3%
Messico	7.631	0,9%	19%	7%
Emirati AU	7.444	0,9%	-3%	7%
Danimarca	7.296	0,9%	-1%	-1%
Polonia	7.110	0,9%	0%	19%
Norvegia	6.989	0,9%	15%	7%
Brasile	6.478	0,8%	0%	14%
Estonia	5.015	0,6%	6%	3%
R. Ceca	4.969	0,6%	2%	8%
Portogallo	4.865	0,6%	-11%	-5%
Corea del Sud	4.471	0,6%	34%	9%
Romania	4.333	0,5%	14%	22%
Nuova Zelanda	4.323	0,5%	36%	-13%
Lussemburgo	4.086	0,5%	10%	1%

Paese	.000 litri	Quota % su mondo 2017	Cagr %	
			2010/13	2014/17
Ucraina	3.647	0,5%	41%	4%
Irlanda	3.275	0,4%	17%	14%
Grecia	3.086	0,4%	-8%	11%
Nigeria	2.477	0,3%	26%	1%
Panama	2.310	0,3%	23%	-10%
Hong Kong	2.258	0,3%	13%	-2%
Israele	2.152	0,3%	-10%	2%
Angola	2.133	0,3%	16%	-26%
Jamaica	2.083	0,3%	0%	3%
R. Dominicana	2.051	0,3%	52%	4%
Perù	1.827	0,2%	9%	1%
Ghana	1.647	0,2%	9%	116%
Colombia	1.601	0,2%	10%	-6%
Slovacchia	1.533	0,2%	1%	-5%
Kazakhstan	1.531	0,2%	28%	-2%
Croazia	1.523	0,2%	18%	23%
Taipei	1.521	0,2%	17%	16%
Cile	1.478	0,2%	76%	10%
Ungheria	1.141	0,1%	17%	-29%
Paraguay	1.073	0,1%	7%	-6%
Cipro	1.043	0,1%	4%	11%
Bielorussia	999	0,1%	52%	10%
Sudafrica	963	0,1%	15%	15%
Thailandia	945	0,1%	20%	1%
Ecuador	886	0,1%	-8%	23%
Slovenia	841	0,1%	1%	8%
Botswana	828	0,1%	34%	-11%
Haiti	814	0,1%	-4%	-4%
Costa d'Avorio	793	0,1%	-13%	15%
Costa Rica	782	0,1%	6%	8%
Bulgaria	763	0,1%	4%	37%
Namibia	739	0,1%	67%	-17%
Malesia	732	0,1%	2%	23%
Aruba	711	0,1%	6%	-4%

Paese	.000 litri	Quota % su mondo 2017	Cagr %	
			2010/13	2014/17
Cameroon	710	0,1%	7%	58%
Cuba	650	0,1%	-4%	6%
India	640	0,1%	68%	12%
Mongolia	500	0,1%	-8%	19%
Kenya	479	0,1%	13%	16%
Nepal	475	0,1%	9%	-1%
Mozambico	418	0,1%	62%	3%
Uruguay	411	0,1%	0%	-3%
Oman	402	0,0%	104%	-12%
Antigua/Barbuda	401	0,0%	-4%	-9%
Andorra	390	0,0%	0%	5%
Barbados	372	0,0%	6%	14%
Mauritius	369	0,0%	-2%	14%
Congo	356	0,0%	-3%	-5%
Malta	356	0,0%	5%	11%
Marocco	352	0,0%	-9%	-2%
New Caledonia	350	0,0%	6%	-25%
Maldives	342	0,0%	4%	3%
Cabo Verde	336	0,0%	-14%	29%
Libano	330	0,0%	-11%	8%
Grenada	320	0,0%	-13%	
Islanda	319	0,0%	0%	21%
Guatemala	302	0,0%	38%	-3%
Bahamas	300	0,0%	3%	11%
Serbia	294	0,0%	43%	-13%
Filippine	293	0,0%	-29%	24%
Honduras	281	0,0%	-2%	3%
Gabon	252	0,0%	-10%	-22%
Venezuela	250	0,0%	2%	-38%
Polinesia Francese	237	0,0%	-10%	-5%
Burkina Faso	233	0,0%	-2%	14%
Saint Lucia	223	0,0%		-17%
Altri 115	6.394	0,8%		
Mondo	805.504	100%	7%	4%



Gli Annunci del Corriere Vinicolo

per inserimento annunci contattare Laura Longoni, tel. 02 72222841 - l.longoni@uiv.it

FEBBRAIO-MARZO 2020

VENDESI LINEA VINI FERMI+SPUMANTI ISOBARICA

da 6.500/h completamente AUTOMATICA, composta da:

- Depallettizzatore Acmi
- Pallettizzatore Acmi
- Lavabottiglie interne Bertolaso
- Riempitrice Bertolaso FERMI - ISOBARICA
- Tappo Sughero - Vite Bertolaso 4 teste
- Gabbiettrice Spumante NORTAN 4.000/h
- Lava-asciuga CAMES 6.500/h
- Stiracapsule NORTAN 12 teste 6.500/h
- Etichettatrice KRONES 8.000/h
- Wrap-Around MARIANI con metti alveare automatico 7.000/h

In 2 persone si segue tutto + 1 Persona per carico vuoti e ritiro pallets pieni.

Prezzo interessante. Impianto visitabile in funzione.

Chiedere Dario Tommasi 333-8684200

CERCASI

Importante azienda costruttrice di impianti ed attrezzature enologiche, stoccaggio, spumantizzazione e trattamento termico, fornitura cantine chiavi in mano, già presente in territorio nazionale ed internazionale,

RICERCA PER LE AREE LIBERE AGENTI E/O SEGNALATORI

Zone disponibili: Sicilia, Puglia, Campania, Abruzzo, Lazio, Sardegna

l.longoni@uiv.it - Rif. 27

i primi 10, capitanati da Belgio e Giappone, cubano il 51% del totale, con la metà sbriciolata tra i restanti 202 Paesi (grafico 4). La formula del successo insomma sta tutta qua, con tutte le conseguenze buone e cattive che si porta dietro. Quelle buone, ovviamente, sono date dal fatto che avere a che fare con meno mercati e piuttosto solidi

e affidabili (incognita Brexit a parte) riduce notevolmente le complicazioni burocratiche e amministrative, ma soprattutto focalizza le aziende su pochi e mirati messaggi, con l'unica avvertenza di segmentare per tipologie di utenti, gusti particolari (il dolce e il meno dolce, per esempio), packaging eccetera. Insomma, quando la mac-

china è oliata, si ingrana e si viaggia spediti. Quelle cattive invece ancora non si sono manifestate. O meglio per gli esportatori francesi e spagnoli, sul mercato da più tempo rispetto ai produttori di Prosecco, qualche disagio è stato affrontato nel corso degli anni: ricordiamo la crisi economica che impallò il mercato america-

CHIUDIAMO IL CERCHIO



Dal ricevimento dell'uva all'imbottigliamento

55 anni di produzione. **Oltre 200 cantine** progettate e realizzate nel mondo. **8 stabilimenti produttivi** in Italia e all'estero. **7 filiali** commerciali estere. Distribuzione ed assistenza garantite in tutto il mondo.

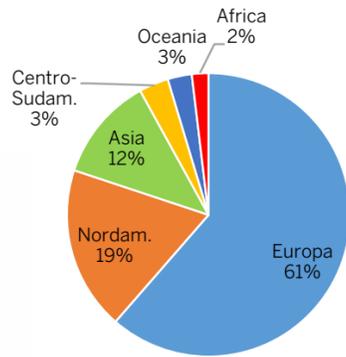
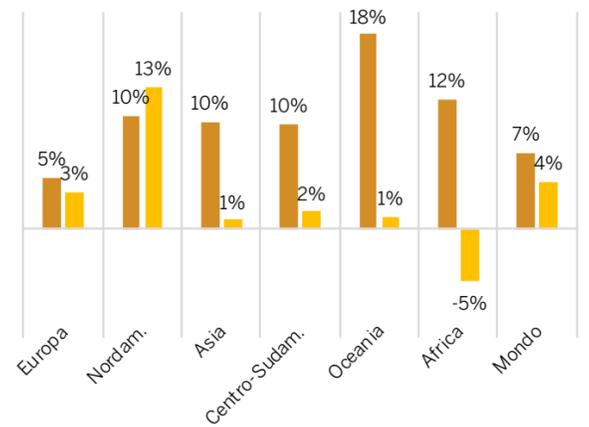
Il Gruppo Della Toffola è oggi **leader mondiale nelle tecnologie dell'intero processo produttivo enologico**, dal ricevimento dell'uva, all'imbottigliamento e confezionamento. Soluzioni tecnologiche innovative, che garantiscono il rispetto della qualità del prodotto lavorato. **Qualità, servizio e flessibilità** sono i valori fondanti di una grande realtà in continuo sviluppo, valori che si riaffermano quotidianamente nel suo operare.

www.dellatoffola.it

DELLA TOFFOLA GROUP

Building Innovation Together



5. QUOTE % 2017
PER CONTINENTI
- VOLUME6. PERFORMANCE
PER CONTINENTIIMPORTAZIONI
PER CONTINENTI
(.000 LITRI)

Continento	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Quota % 2017	Cagr %	
												2010/13	2014/17
Europa	352.898	320.319	350.551	388.037	388.674	403.352	446.500	429.724	463.281	494.670	61%	5%	3%
Nordamerica	59.865	59.490	69.726	83.830	86.736	93.628	104.307	115.877	135.097	150.507	19%	10%	13%
Asia	56.781	55.287	66.086	69.797	75.689	87.459	93.442	87.088	89.407	95.783	12%	10%	1%
Centro-Sudamerica	18.587	17.576	18.500	22.012	24.251	24.393	25.883	23.568	23.126	27.138	3%	10%	2%
Oceania	19.296	18.912	13.635	19.573	19.397	22.337	21.481	24.826	25.826	22.173	3%	18%	1%
Africa	16.960	14.315	12.863	17.138	18.450	18.060	17.648	15.310	12.668	15.232	2%	12%	-5%
Mondo	524.388	485.899	531.360	600.387	613.197	649.228	709.261	696.394	749.405	805.504	100%	7%	4%

no nel 2008/09 e che si abbatté violentemente sui conti dei produttori di Champagne, che si ritrovarono senza alternative perché di alternative nel frattempo non ne erano mai state costruite (e nemmeno pensate). O alle problematiche occorse agli spagnoli quando irruppe sulla scena il Prosecco Doc, prodotto per fascia di prezzo concorrenziale al Cava. Delle dinamiche e dei punti di contatto fra i tre grandi spumanti mondiali ci occu-

priamo in un altro servizio. Qui invece andiamo a dettagliare le rotte dello spumante mondiale, per cercare di capire se vi siano in giro nuove "vene" che valga la pena osservare per poi puntare la trivella, o comunque per incominciare almeno la riflessione sul tema diversificazione dei mercati di sbocco in un momento di tensione positiva, piuttosto che trovarsi a doverlo fare quando le cose incominciano ad andar male.

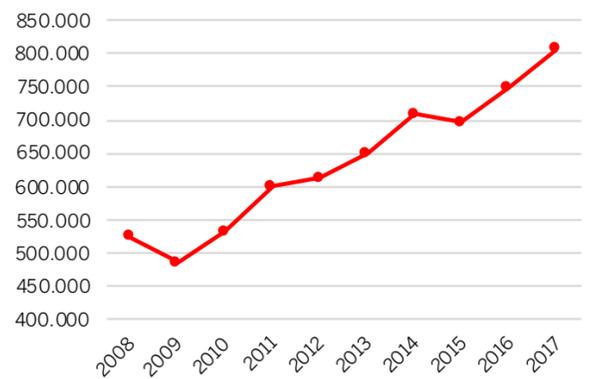
I DATI GENERALI

Come abbiamo anticipato, nel 2017 (ultimo dato completo a livello mondo) il volume di spumante movimentato è stato pari a 8,1 milioni di ettolitri. In questo numero sono ricomprese ovviamente le riesportazioni tra Paesi, che in alcuni casi - come Singapore per esempio - possono essere anche piuttosto elevate, per cui si può tentare di ipotizzare che il volume delle esportazioni uno-su-uno siano di poco inferiori, attorno agli 8 milioni. Di questo quantitativo, che ha inglobato una crescita misurata in Cagr del 5% rispetto al 2008, il 60% circa viene dirottato nel continente europeo (Ue + resto Europa, totale 43 Paesi); i 4,9 milioni di ettolitri registrati nel 2017 corrispondono a una crescita - sempre in Cagr dal 2008 - del 4% (grafico 5).

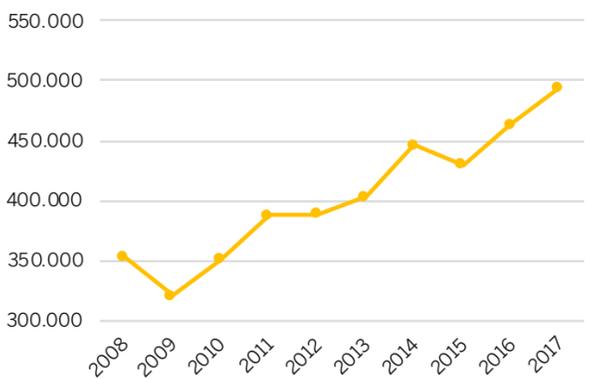
I tre Paesi del blocco Nordamerica - Usa, UK e Canada - assorbono invece 1,5 milioni di ettolitri di prodotto, equivalente al 19% del totale e con una crescita dal 2008 dell'11%, la più robusta fra le macroaree continentali esaminate. Terzo blocco è quello asiatico: i 46 Paesi presi in esame assorbono un quantitativo di poco inferiore al milione di ettolitri, equivalente al 12% del totale, per una crescita cumulata del 6% dal 2009.

I restanti tre blocchi assorbono l'8% residuo, pari a 650.000 ettolitri: di questi, 150.000 vanno in Africa, con decrescita dell'1% dal 2009 e quota sul totale mondo del 2%; 220.000 ettolitri in Oceania, con aumento medio del 2% e peso sul totale del 3%. Quindi il Centro-Sudamerica, i cui 43 Paesi si spartiscono i poco più di 270.000 ettolitri registrati nel 2017, pari al 3% del totale e in crescita del 4% sul cumulato dal 2009.

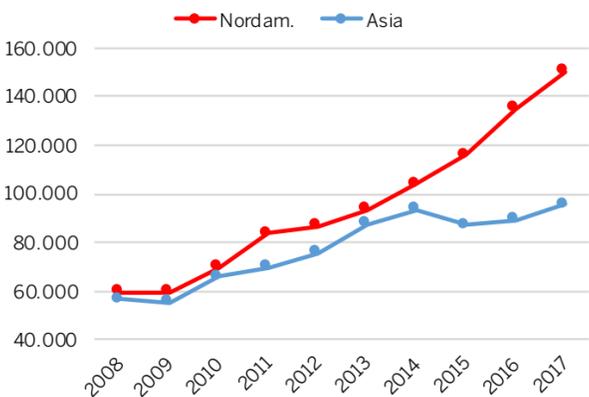
MONDO (.000 LITRI)



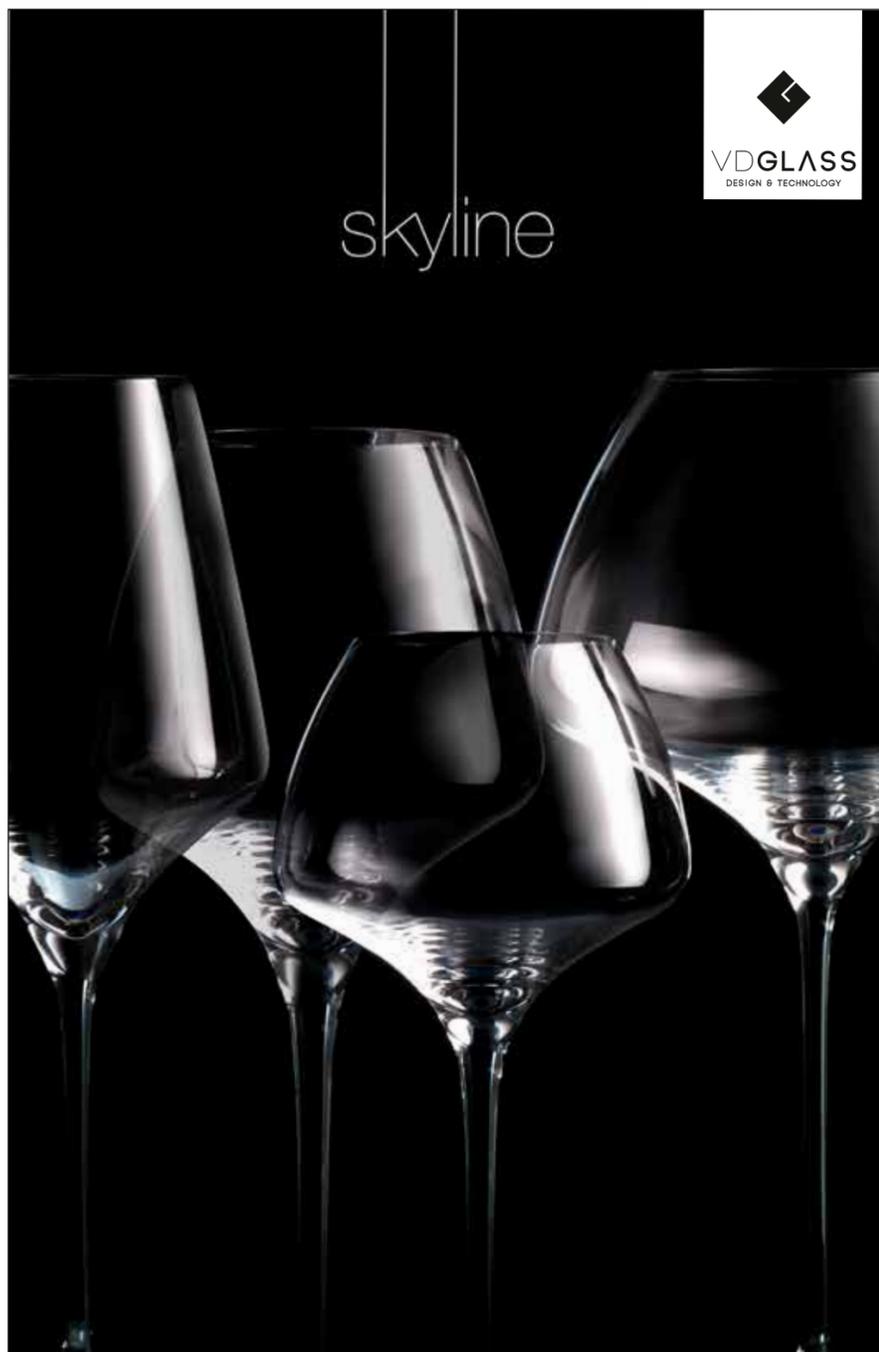
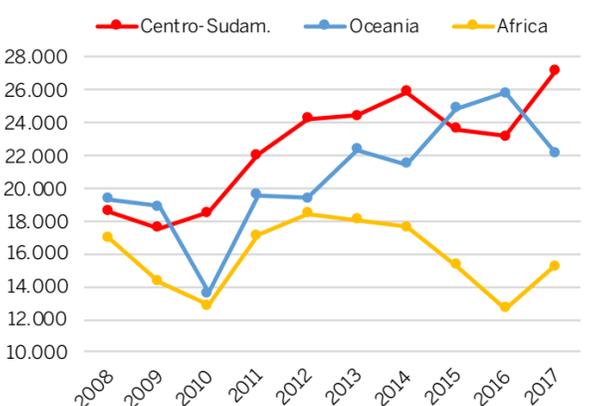
EUROPA (.000 LITRI)



NORDAMERICA E ASIA (.000 LITRI)



CENTRO-SUDAMERICA/OCEANIA/AFRICA (.000 LITRI)

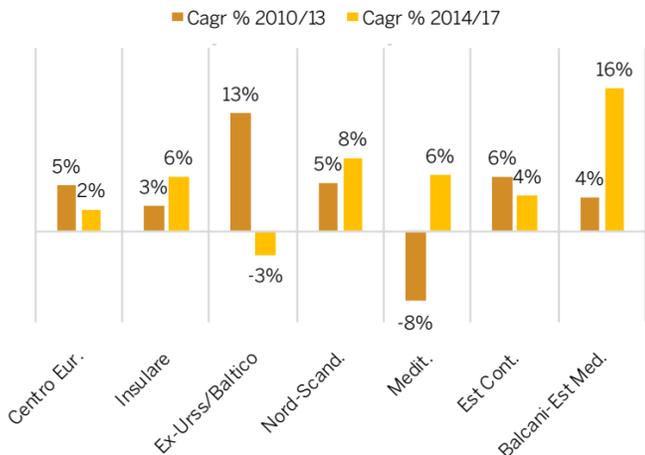


VdGLASS
DESIGN & TECHNOLOGY

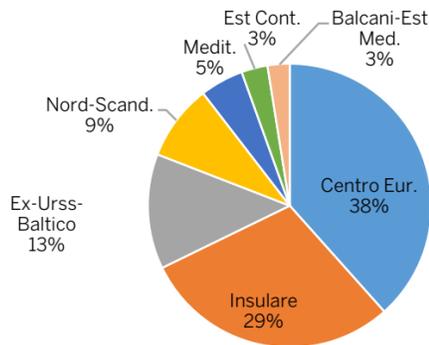
► L'EUROPA, GRANDE E CONCENTRATA



EUROPA: PERFORMANCE PER BLOCCHI



EUROPA: QUOTE % 2017 - VOLUME



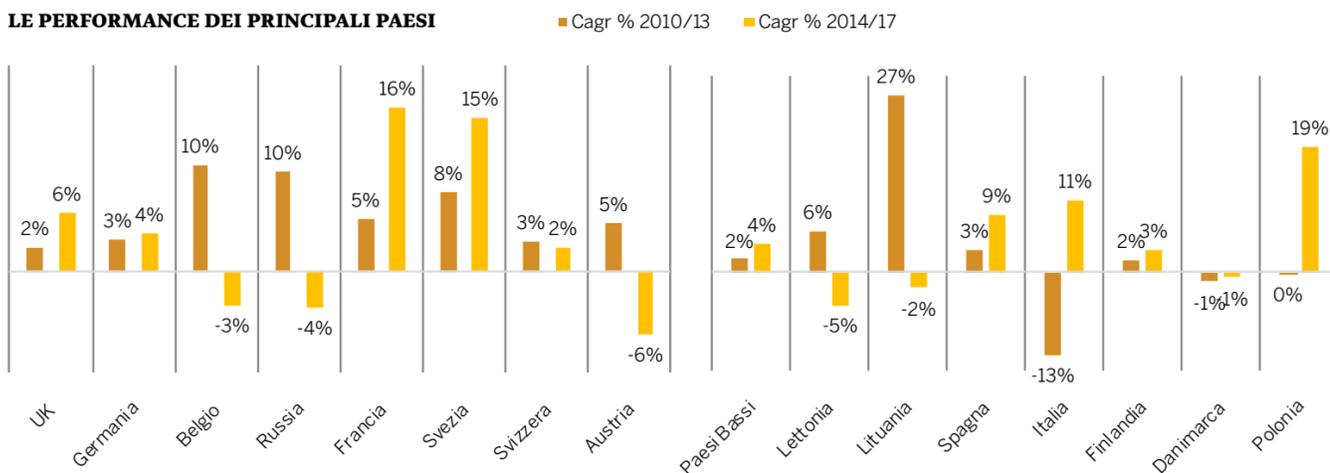
IMPORTAZIONI PER BLOCCHI (.000 LITRI)

Blocchi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Centro Europa	163.694	189.907	38%	24%
Insulare	80.100	145.426	29%	18%
Ex-Urss/Baltico	40.642	64.793	13%	8%
Nord-Scandinavia	24.363	42.824	9%	5%
Mediterraneo	22.987	24.522	5%	3%
Est Continentale	12.352	14.754	3%	2%
Balcani-Est Med.	6.412	12.443	3%	2%
Totale Europa	350.551	494.670	100%	61%

Il blocco europeo significa essenzialmente UK, che con 1,4 milioni di ettolitri nel 2017 rappresentava il 30% di tutto lo spumante circolato nel continente. Le performance continentali seguono pertanto gli andamenti di questo mercato, che trova parziali bilanciamenti solo dalla Germania, che detiene il 14% del totale, ma che ha dinamiche importative piuttosto stabili.

Continua a pagina 11

LE PERFORMANCE DEI PRINCIPALI PAESI



Think sparkling!

SafCeno™
BCS103 E2U
e VR44

Lieviti *Saccharomyces bayanus*, consigliati per la produzione di vini frizzanti e spumanti di pregio. Si distinguono per la finezza aromatica, la resistenza a condizioni di fermentazioni molto difficili quali: alta pressione in CO₂, bassa temperatura, alto potenziale alcolico

ViniLiquid™

Attivatore di fermentazione ad alto potere fermentativo, ideale per fermentazioni controllate dal sistema Bionica® Spark.

SpringFerm™ Xtrem

Attivatore di fermentazione autolisato totale da lievito, ricco in aminoacidi, per l'ottimale nutrizione del lievito e l'aumento della complessità aromatica.

SpringArom™

Innovativo derivato di lievito ricco in glutazione ad alto potere antiossidante e protettivo degli aromi e della tonalità.

SpringCell™

Purissime scorze di lievito ad alto potere adsorbente. Elevata efficacia sull'attività funzionale del lievito.

THE OBVIOUS CHOICE FOR BEVERAGE FERMENTATION

LIEVITI SECCHI ATTIVI

COADIUVANTI DI FERMENTAZIONE

PRODOTTI FUNZIONALI

DISTRIBUITO IN ESCLUSIVA IN ITALIA DA

Fermentis
LESAFFRE FOR BEVERAGES

HTS
ENOLOGIA
www.hts-enologia.com

Allineamenti
capsula/bottiglia
complicati?

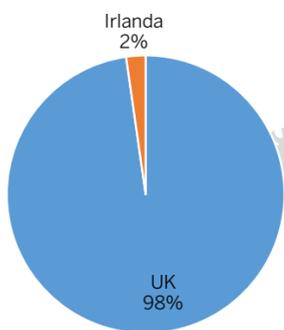


SANTERO

ROBINO & GALANDRINO

www.robinoegalandrino.it

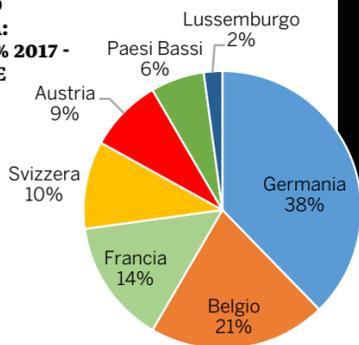
**EUROPA INSULARE
QUOTE % 2017 - VOLUME**



EUROPA INSULARE (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
UK	78.200	148.279	98%	18%
Irlanda	1.900	2.728	2%	0%
Totale	80.100	151.007	100%	18%

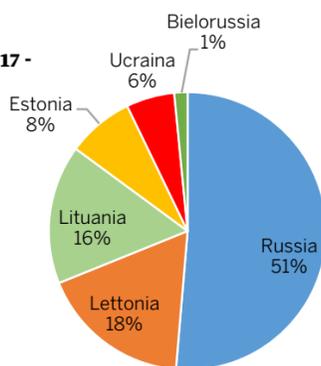
**CENTRO EUROPA:
QUOTE % 2017 - VOLUME**



CENTRO EUROPA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Germania	69.600	71.627	38%	9%
Belgio	35.800	39.273	21%	5%
Francia	10.682	27.400	14%	3%
Svizzera	15.700	19.399	10%	2%
Austria	18.289	16.264	9%	2%
Paesi Bassi	10.700	11.858	6%	1%
Lussemburgo	2.922	4.086	2%	1%
Totale	163.694	189.907	100%	24%

**EX-URSS/
BALTICO
QUOTE % 2017 - VOLUME**



EX-URSS/BALTICO (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Russia	27.931	33.268	51%	4,1%
Lettonia	2.212	11.372	18%	1,4%
Lituania	4.957	10.492	16%	1,3%
Estonia	4.131	5.015	8%	0,6%
Ucraina	1.258	3.647	6%	0,5%
Bielorussia	153	999	2%	0,1%
Totale	40.642	64.793	100%	8%

◆ Segue da pagina 9

Per offrire una lettura più omogenea delle diverse anime continentali, abbiamo spaccettato il blocco in 7 sottogruppi: togliendo quello insulare (UK+Irlanda), il centro del continente (quindi Germania, Svizzera, Francia, Paesi Bassi, Austria, Belgio) detiene una fetta del 40%, con tassi di crescita discreti sul lungo periodo (+2% nel secondo quadriennio considerato, per un volume di poco meno di 2 milioni di ettolitri di prodotto). Terzo blocco è quello che fa capo alla Russia e ingloba le repubbliche baltiche, Ucraina e Bielorussia: il totale assorbito è di 650.000 ettolitri, il 13% del totale continentale, con performance in riduzione, dettate dalle tribolazioni di Mosca, ma in parte compensate dalle triangolazioni sulla Lettonia, che coinvolgono per esempio l'Asti. ◆◆



PURE-LEES™

LONGEVITY

Pure anticipation

Lievito inattivo specifico per la protezione dei vini bianchi e rosati durante le fasi di affinamento e stoccaggio

- Protezione contro ossidazione e imbrunimento
- Alto potenziale di consumo dell'ossigeno
- Miglior controllo della fase di affinamento
- Basi spumante e rifermentazione in autoclave

In collaborazione con



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

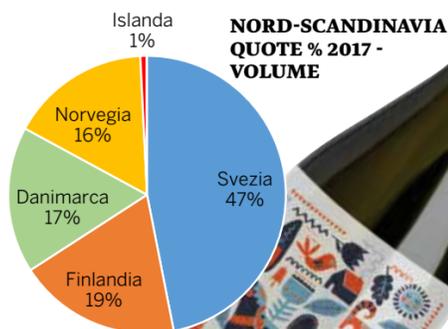
Lallemand Italia | Via Rossini 14/B | 37060 Castel D'Azzano | VR | Tel. +39 045 512 555 | lallemanditalia@lallemand.com



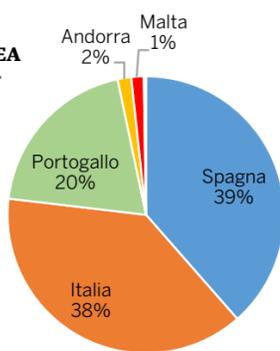
LALLEMAND OENOLOGY

NORD-SCANDINAVIA (.000 LITRI)

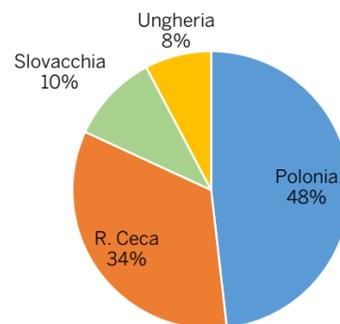
Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Svezia	8.800	20.090	47%	2,5%
Finlandia	6.500	8.119	19%	1,0%
Danimarca	5.600	7.296	17%	0,9%
Norvegia	3.273	6.989	16%	0,9%
Islanda	159	319	1%	0,0%
Faroe Islands	31	12	0%	0,0%
Totale	24.363	42.824	100%	5%



EUROPA MEDITERRANEA QUOTE % 2017 - VOLUME



EST CONTINENTALE QUOTE % 2017 - VOLUME



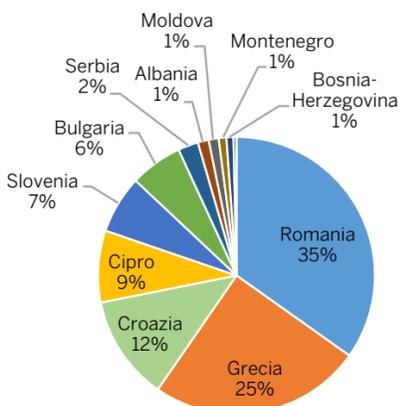
EUROPA MEDITERRANEA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Spagna	4.982	9.449	39%	1,2%
Italia	10.240	9.400	38%	1,2%
Portogallo	7.205	4.865	20%	0,6%
Andorra	354	390	2%	0,0%
Malta	179	356	1%	0,0%
Gibilterra	27	62	0%	0,0%
Totale	22.987	24.522	100%	3%

EST CONTINENTALE (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Polonia	3.332	7.110	48%	0,9%
R. Ceca	4.677	4.969	34%	0,6%
Slovacchia	1.064	1.533	10%	0,2%
Ungheria	3.279	1.141	8%	0,1%
Totale	12.352	14.754	100%	2%

BALCANI-EST MEDITERRANEO QUOTE % 2017 - VOLUME



BALCANI-EST MEDITERRANEO (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Romania	1.197	4.333	35%	0,5%
Grecia	2.560	3.086	25%	0,4%
Croazia	536	1.523	12%	0,2%
Cipro	602	1.043	8%	0,1%
Slovenia	652	841	7%	0,1%
Bulgaria	267	763	6%	0,1%
Serbia	142	294	2%	0,0%
Albania	134	158	1%	0,0%
Moldova	59	145	1%	0,0%
Montenegro	35	112	1%	0,0%
Bosnia-Herzegov.	173	102	1%	0,0%
Macedonia	55	43	0%	0,0%
Totale	6.412	12.443	100%	2%

Per nulla piccolo, e soprattutto in forte dinamica di crescita, è il blocco scandinavo, di cui la metà dei traffici (430.000 ettolitri) viaggiano con direzione Stoccolma, uno dei nuovi presidi del Prosecco. Quote inferiori, ma non trascurabili sul totale, sono appannaggio dell'Europa mediterranea, con l'Italia al 40%

del totale (fatto soprattutto di Champagne), e da quello dell'Est continentale (Polonia, Ungheria, Rep. Ceca e Slovacchia), anch'esso in discreta dinamica positiva. Chiude la rassegna la parte balcanica, dove il principale importatore è la Romania, con oltre un terzo degli oltre 124.000 ettolitri assorbiti.

MUREDDU iGEA

I primi tappi al mondo 100% garantiti off-flavours free^(*) e con riordinamento cellulare new cell^(**)

MUREDDU iGEA NEUTRAL CORK MUREDDU iGEA Spumante MUREDDU iGEACENTO

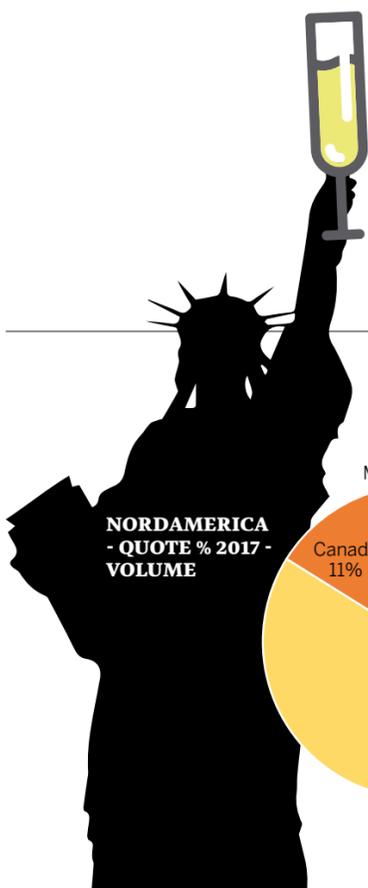
MUREDDU SUGHERI TAPPI DI RANGO DAL 1938

* pirazine, geosmina e guaiacolo zero o sotto la soglia percettiva incidenza 2, 4, 6 tricoloroanisolo (T.C.A.) millesimale
** Riordino e omogeneità del tessuto cellulare, testato dall'Area Enologia del DISTAS dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza

WhatsApp Customer Care +39 331 6818876

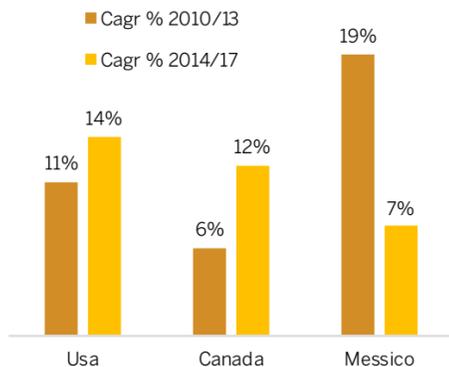
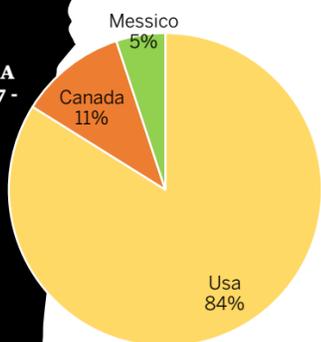
Via Santa Maria 7/9
20014 Nerviano (MI) - Italia
www.mureddusugheri.com
Tel. + 39 (0331) 585447

COMPRA ITALIANO AIUTI IL TUO PAESE



► AMERICHE: BENE A NORD, SUD A CORRENTE ALTERNATA

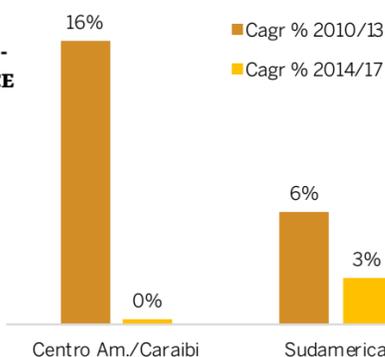
NORDAMERICA - PERFORMANCE PER PAESI



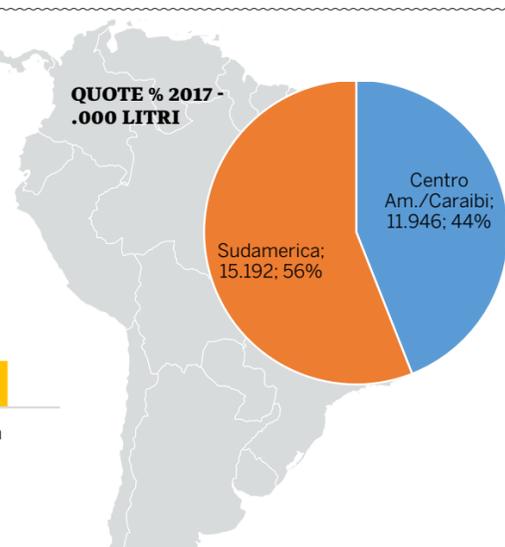
NORDAMERICA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Usa	56.889	126.239	84%	16%
Canada	9.784	16.637	11%	2%
Messico	3.053	7.631	5%	1%
Totale	69.726	150.507	100%	19%

CENTRO/SUDAMERICA - PERFORMANCE PER AREE



QUOTE % 2017 - .000 LITRI



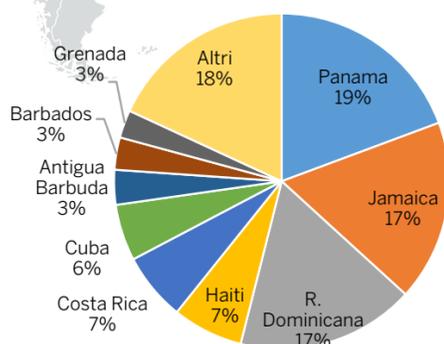
CENTRO-SUDAEMERICA (.000 LITRI)

Blocchi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Centro America e Caraibi	6.019	11.946	44%	1,5%
Sudamerica	12.481	15.192	56%	1,9%
Totale Centro-Sudamerica	18.500	27.138	100%	3,4%

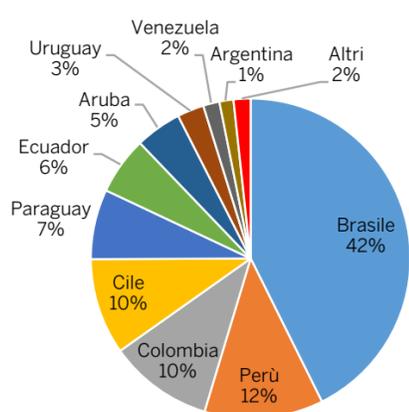
CENTRO AMERICA-CARAIBI (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Panama	850	2.310	19%	0,3%
Jamaica	1.556	2.083	17%	0,3%
R. Dominicana	490	2.051	17%	0,3%
Haiti		814	7%	0,1%
Costa Rica	433	782	7%	0,1%
Cuba	643	650	5%	0,1%
Antigua Barbuda	282	401	3%	0,0%
Barbados	207	372	3%	0,0%
Grenada	15	320	3%	0,0%
Guatemala	93	302	3%	0,0%
Bahamas	289	300	3%	0,0%
Honduras	302	281	2%	0,0%
Saint Lucia		223	2%	0,0%
El Salvador	157	210	2%	0,0%
Bermuda		166	1%	0,0%
Belize	21	166	1%	0,0%
Suriname	351	144	1%	0,0%
Cayman Islands	183	140	1%	0,0%
Nicaragua	83	111	1%	0,0%
Totale	6.019	11.946	100%	1,5%

CENTRO AMERICA-CARAIBI QUOTE % 2017 - VOLUME



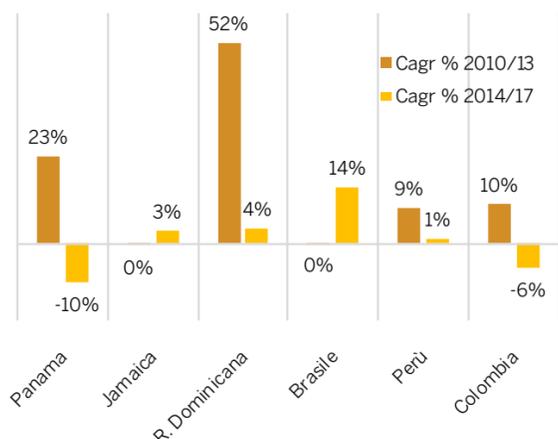
SUDAMERICA QUOTE % 2017 - VOLUME



SUDAMERICA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Brasile	4.314	6.478	43%	0,8%
Perù	1.311	1.827	12%	0,2%
Colombia	1.176	1.601	11%	0,2%
Cile	346	1.478	10%	0,2%
Paraguay	887	1.073	7%	0,1%
Ecuador	616	886	6%	0,1%
Aruba	973	711	5%	0,1%
Uruguay	402	411	3%	0,1%
Venezuela	1.351	250	2%	0,0%
Argentina	464	216	1%	0,0%
Trinidad e Tobago	127	100	1%	0,0%
Bolivia	163	74	0%	0,0%
Totale	12.481	15.192	100%	1,9%

CENTRO/SUDAMERICA - PRINCIPALI PAESI



Il mercato nordamericano - sommatoria di Usa, Canada e Messico - oltre a essere diventato negli anni uno dei più grandi anche in termini di volume, è anche quello che continua a confermare dinamiche regolari di crescita: gli Usa sono passati da +11% a +14% fra i due quadrienni considerati, il Canada da +6% a +12%, mentre l'unico in rallentamento (ma sempre in crescita) è il Messico, a +7%. In totale, il nord del continente americano ha guadagnato 3 punti percentuali, arrivando a saldo +13% nel 2014/17. Quello che va meno bene è la parte centro-meridionale del continente - 271.000 ettolitri totali - che abbiamo spaccettato,

avendo dinamiche e approcci totalmente diversificati: a Sud, il Brasile che detiene il 42% del traffico, è ritornato in dinamica positiva, dopo alcuni anni contrastati, mentre non si può dire lo stesso per la parte restante del sotto-insieme: a livello volumico, i più grossi sono Perù, Colombia e Cile, ma non andiamo oltre i 20.000 ettolitri ciascuno. Nella parte centrale, che cuba 120.000 ettolitri in totale, le dinamiche di crescita registrate nel primo quadriennio si sono spente tra 2014/17: a decrescere è il più grosso mercato del blocco, Panama (-10%), mentre in dinamica positiva ci sono Jamaica e Rep. Dominicana, che fanno insieme il 34% del totale.

Continua a pagina 15

ROAD TO BUBBLES

FENDER FEEL

PREPARARE ALLA BOTTIGLIA



4

3

WYNTUBE FRUCTAL

GESTIRE LA RIFERMENTAZIONE



FERVENS BRIO

PREPARARE IL PIED DE CUVE



2

WYNTUBE PROLIFE

PREPARARE IL VINO BASE



1

FRESCHÉ BOLLICINE

PERLAGE ELEGANTE E AROMI AL TOP!

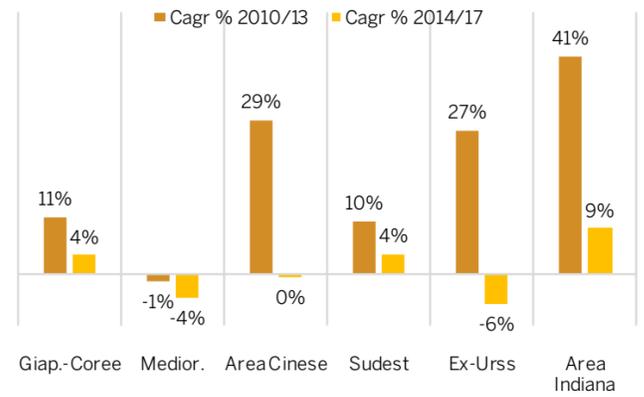


www.dalcin.com



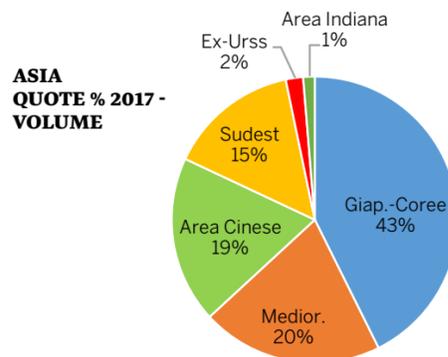
▶ ASIA E AFRICA, LE ETERNE PROMESSE

ASIA: PERFORMANCE PER BLOCCHI



Veniamo all'Asia, continente assai diversificato e che abbiamo suddiviso in blocchi omogenei: sul milione di ettolitri assorbiti (di cui una quota è riexport da Singapore, ma si tratta soprattutto di Champagne), il 43% fa capo a Giappone-Corea, che pur rallentando le dinamiche restano in territorio positivo nel 2014/17 (+4%). Un altro 20% è destinato all'area mediorientale, in decrescita su entrambi i periodi considerati: qui i grandi destinatari sono Qatar (quasi la metà del totale, anche se in forte dinamica di decrescita) ed Emirati, che invece all'opposto crescono, e rappresentano un altro 38% buono sul totale. Dopo Israele (all'11% e in recente dinamica positiva), il resto viene sbriciolato sui 9 Paesi rimasti, esclusi quelli dove il vino non entra proprio. L'area che gravita attorno alla Cina - 6 Paesi in totale - fa poco meno di 200.000 ettolitri, di cui il 70% va a Pechino: dinamica negativa sul lungo periodo, da

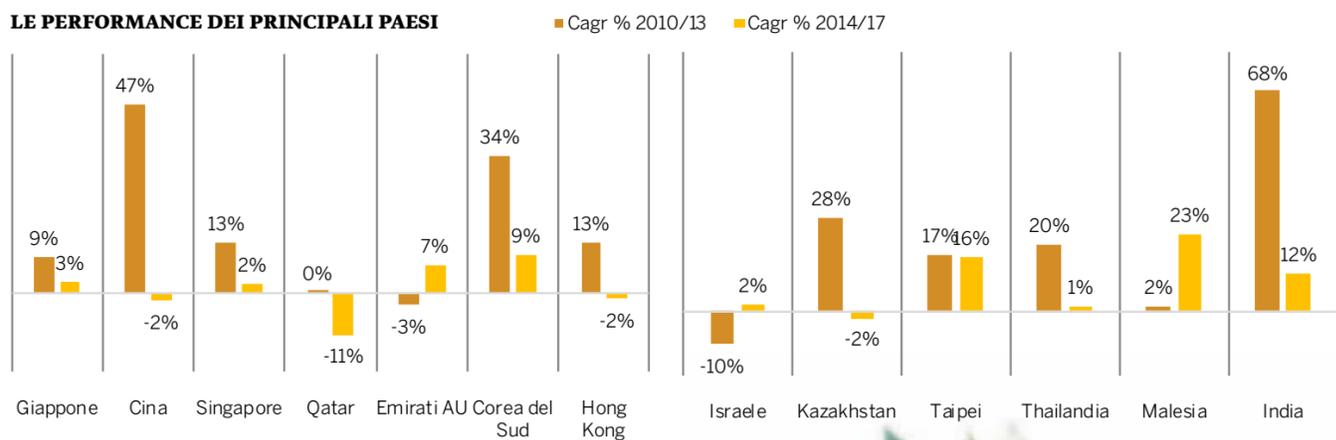
+29% del 2010/13 allo zero del secondo quadriennio, generato non solo dal mercato cinese, ma anche da Hong Kong. Nel Sudest asiatico - 140.000 ettolitri totali, il 15% del totale Asia - il monopolio dei traffici è detenuto da Singapore, in forte dinamica negativa nel secondo quadriennio. Quote minoritarie in Thailandia (in decrescita) e Malesia e Filippine, che all'opposto sono in forte fase ascendente.



ASIA (.000 LITRI)

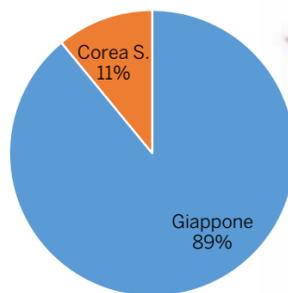
Blocchi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Giappone-Coree	25.046	40.854	43%	5%
Medioriente	24.289	19.629	20%	2%
Area Cinese	5.912	18.042	19%	2%
Sudest asiatico	8.728	14.131	15%	2%
Ex-Urss	1.246	1.879	2%	0%
Area Indiana	865	1.248	1%	0%
Asia	66.086	95.783	100%	12%

LE PERFORMANCE DEI PRINCIPALI PAESI

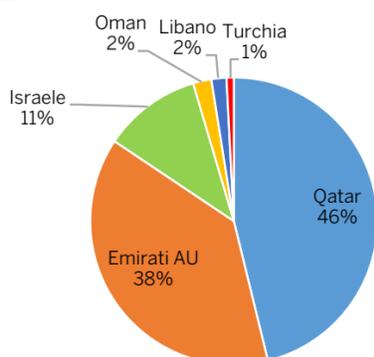


GIAPPONE-COREE (.000 LITRI)

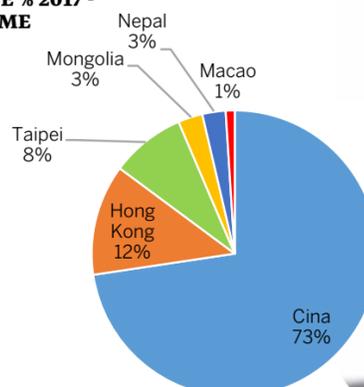
Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Giappone	23.800	36.371	89%	4,5%
Corea S.	1.239	4.471	11%	0,6%
Totale	25.046	40.854	100%	5%



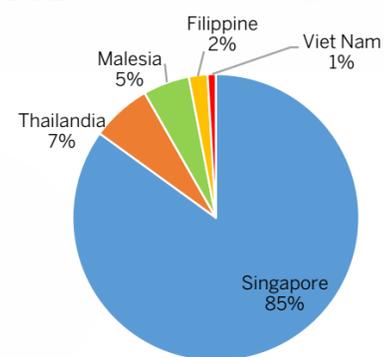
MEDIORIENTE QUOTE % 2017 - VOLUME



AREA CINESE QUOTE % 2017 - VOLUME



SUDEST ASIATICO QUOTE % 2017 - VOLUME



MEDIORIENTE (.000 LITRI)

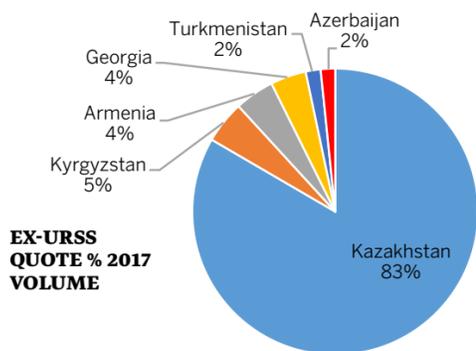
Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Qatar	15.215	40.854	43%	5%
Emirati AU	5.578	19.629	20%	2%
Israele	2.876	18.042	19%	2%
Oman	31	14.131	15%	2%
Libano	395	1.879	2%	0%
Turchia	121	1.248	1%	0%
Bahrain	34	95.783	100%	12%
Totale	24.289	12.443	100%	2%

AREA CINESE (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Cina	2.719	13.105	73%	1,6%
Hong Kong	1.598	2.258	13%	0,3%
Taipei	480	1.521	8%	0,2%
Mongolia	348	500	3%	0,1%
Nepal	412	475	3%	0,1%
Macao	102	183	1%	0,0%
Totale	5.912	18.042	100%	2%

SUDEST ASIATICO (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Singapore	6.844	11.870	84%	1,5%
Thailandia	625	945	7%	0,1%
Malesia	382	732	5%	0,1%
Filippine	354	293	2%	0,0%
Viet Nam	283	129	1%	0,0%
Totale	8.728	14.131	100%	2%



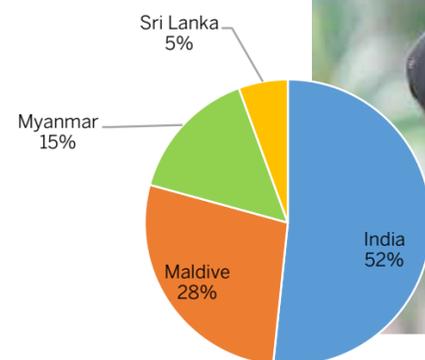
EX-URSS (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Kazakhstan	876	1.531	81%	0.2%
Kyrgyzstan	105	88	5%	0.0%
Armenia	117	82	4%	0.0%
Georgia	71	74	4%	0.0%
Turkmenistan	70	31	2%	0.0%
Azerbaijan	3	30	2%	0.0%
Totale	1.246	1.879	100%	0%

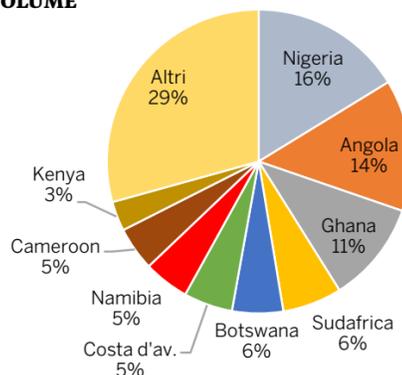
AREA INDIANA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
India	381	640	51%	0.1%
Maldive	260	342	27%	0.0%
Myanmar	18	188	15%	0.0%
Sri Lanka	31	69	6%	0.0%
Totale	865	1.248	100%	0%

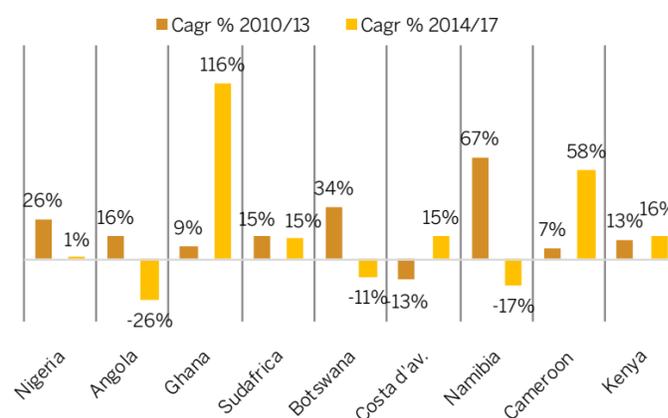
AREA INDIANA QUOTE % 2017 - VOLUME



AFRICA: QUOTE % 2017 VOLUME



AFRICA: LE PERFORMANCE DEI PRINCIPALI PAESI



➔

La restante parte dei traffici diretti verso il continente asiatico fa rotta verso le ex repubbliche sovietiche (2%) e il quadrante indiano (1%): mentre il primo blocco, dominato dal Kazakhstan, è entrato in forte dinamica negativa, quello che fa capo a New Delhi è per ora in rallentamento. Restano solide - anche se mi-

nuscole - le mete turistiche delle Maldive. Il continente africano sembra aver perso smalto negli ultimi anni: i rallentamenti evidenti dei due principali mercati - Nigeria e Angola - zavorrano tutto il blocco, facendolo precipitare da +12% a -5%. In crescita - tra i maggiori Paesi - Ghana e Sudafrica.

LONGLIFE
IL MONORONDELLA

Tutti lo Copiano

la star dello spumante è una sola

La nuova generazione di tappi per spumanti a lunga durata in bottiglia. Il primo con monorondella alta 11 mm, che interagisce singolarmente con il corpo micro evitando il restringimento nel tempo (no effetto chiodino)

www.sughermele.it

ERBSLÖH

FermoBent® PORE-TEC

Hochreiner Bentonit zur zeitsparenden Protein stabilisierung während der Gärung

Highly pure bentonite for time-saving protein stabilisation during fermentation

Bentonite très pure pour la stabilisation protéique pendant la fermentation, réalisant un gain de temps

Bentonita de muy alta pureza para la estabilización proteica durante la fermentación

Bentonite di elevata purezza per una stabilizzazione proteica che fa risparmiare tempo durante la fermentazione

Бентонит высокой степени очистки для белковой стабилизации в процессе ферментации

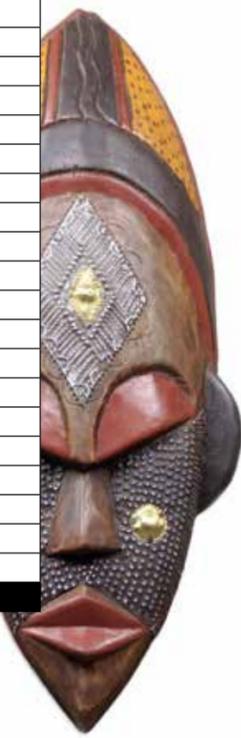
Bentonit najwyższej jakości do stabilizacji protein podczas fermentacji

LAGERUNG! STORAGE! STOCKAGE! IALMACENAMENTO!
STOCCAGGIO! ХРАНЕНИЕ! PRZECHOWYWANIE!



AFRICA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Nigeria	1.734	2.477	16%	0,3%
Angola	3.057	2.133	14%	0,3%
Ghana	260	1.647	11%	0,2%
Sudafrica	389	963	6%	0,1%
Botswana	608	828	5%	0,1%
Costa d'Avorio	890	793	5%	0,1%
Namibia	269	739	5%	0,1%
Cameroon	150	710	5%	0,1%
Kenya	189	479	3%	0,1%
Mozambico	56	418	3%	0,1%
Mauritius	295	369	2%	0,0%
Congo	484	356	2%	0,0%
Marocco	314	352	2%	0,0%
Cabo Verde	59	336	2%	0,0%
Gabon	936	252	2%	0,0%
Burkina Faso	178	233	2%	0,0%
Swaziland		200	1%	0,0%
Zimbabwe	348	190	1%	0,0%
Benin	439	181	1%	0,0%
Tanzania	193	156	1%	0,0%
Togo	64	155	1%	0,0%
Seychelles	85	149	1%	0,0%
Tunisia	32	114	1%	0,0%
Zambia	67	111	1%	0,0%
Altri 33	1.767	891	6%	0,1%
Africa	12.863	15.232	100%	2%



► L'OCEANIA, NON CHIAMATELA PICCOLA

Se due Paesi fanno più dell'intero continente africano, allora non possono essere chiamati piccoli. Se poi i due Paesi in questione sono pure produttori di vino e in portafoglio lo spumante non è proprio al top, allora i mercati che offrono non solo sono

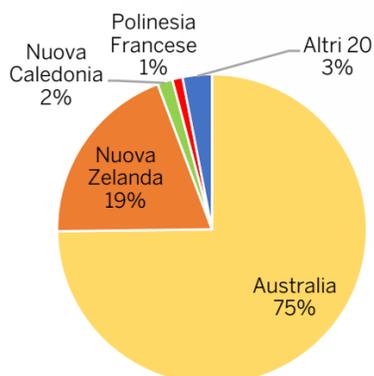
in parte già sintonizzati, ma aperti a prospettive di consumo sicuramente interessanti. Stiamo parlando di Australia e Nuova Zelanda, che insieme fanno il 94% del continente oceanico. Nell'ultimo anno, però, le importazioni neozelandesi si sono impiantate, mentre hanno continuato a

crescere quelle australiane, arrivate a sfiorare 170.000 ettolitri. Qui, la spumantistica italiana ha chance di aumento di grande volume, essendo il Prosecco uno di quei prodotti che hanno bucato e che gli stessi australiani stanno producendo in maniera sempre più convinta. ■

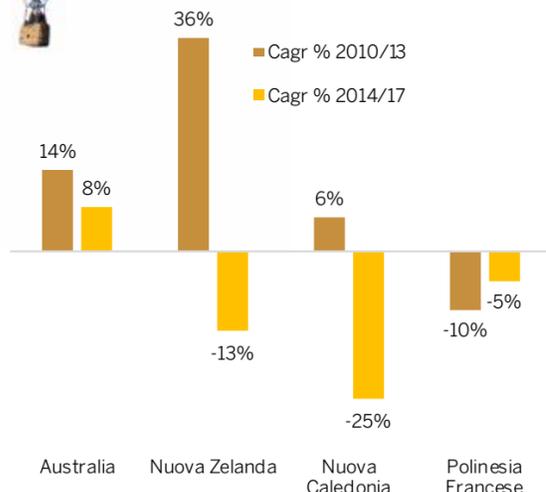
OCEANIA (.000 LITRI)

Paesi	2010	2017	Quota % 2017	Quota % su mondo 2017
Australia	9.426	16.585	75%	2,1%
Nuova Zelanda	2.780	4.323	19%	0,5%
Nuova Caledonia	674	350	2%	0,0%
Polinesia Francese	355	237	1%	0,0%
Altri 20	400	678	3%	0,1%
Oceania	13.635	22.173	100%	3%

OCEANIA: QUOTE % 2017 VOLUME



OCEANIA: LE PERFORMANCE DEI PRINCIPALI PAESI



L'ETICHETTA FA LA DIFFERENZA

Operiamo nel settore dell'etichetta fin dal lontano 1953, specializzati nel settore vini e liquori, dove l'elemento essenziale è la qualità delle realizzazioni.

Possiamo fornire ai nostri clienti lavorazioni sofisticate con la massima flessibilità nelle tirature, mantenendo prezzi competitivi sia per le grandi che per le piccole quantità. Siamo in grado di svolgere internamente tutte le fasi di studio, pre-stampa, stampa e imballaggio: dalla progettazione dei bozzetti e delle bozze a colori, alla stampa su carte tecniche antispappolo e antimuffa, con lavorazioni particolari di finitura come oro in polvere, oro lamina a caldo, in rilievo, e verniciature lucide e opache antigraffio. Le nostre attrezzature e macchinari per ogni fase della lavorazione sono sempre all'avanguardia e costantemente aggiornati per seguire lo sviluppo tecnologico.

Mettiamo a disposizione della nostra clientela tutta l'esperienza maturata in oltre cinquanta anni di attività.

PROGETTAZIONE

PRE-STAMPA

STAMPA

IMBALLAGGIO



gb grafiche baglio srl

soluzioni per il progetto e la stampa di etichette

www.grafichebaglio.it

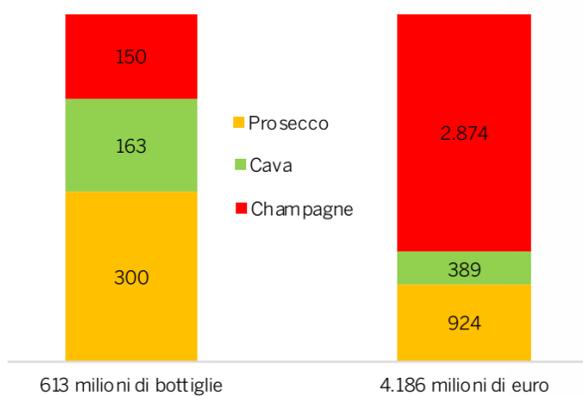
Via Melegnano, 22 - 20019 Settimo Milanese
Tel. 02.48920060 r.a. Fax 02.47996377 - info@grafichebaglio.it

PROSECCO, CAVA E CHAMPAGNE

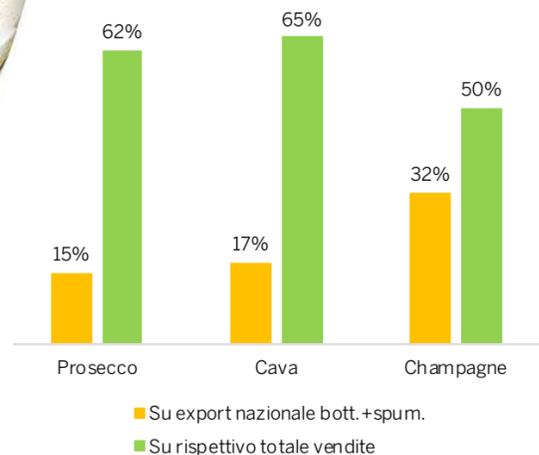
3 giganti a confronto



1. I PESI DEI 3 BIG NEL 2018



2. IL PESO DELL'EXPORT



Le tre grandi spumanti cubano 4,2 miliardi di euro di valore all'estero, per un totale di 613 milioni di bottiglie: la metà sono di Prosecco, il resto quasi equamente suddiviso fra Cava e Champagne (grafico 1). Quando si parla di valore, ovviamente, i pesi si ribaltano, con gli spumanti francesi che portano a casa 2,9 miliardi di euro, pari al 70% del totale, contro il 22% del Prosecco (924 milioni) e il 9% dei Cava (390 milioni di euro di fatturato estero). I pesi sul totale export di vino in bottiglia (fermi+spumanti+frizzanti) dei rispettivi Paesi sono eloquenti: 32% lo Champagne, 15% per il Prosecco e 17% per il Cava, con forte dinamica di crescita per il Prosecco sul totale Italia. Mentre la quota export sul proprio totale vendite a volume vede una fortissima propensione all'estero degli italiani e degli spagnoli, sopra il 60%, contro il 50% dello Champagne, una quota tuttavia cresciuta notevolmente negli ultimi tre anni (grafico 2).

Dove sono fatti questi valori all'estero? Innanzitutto, la platea dei pubblici è molto differenziata: il più diffuso è quello meno prodotto, ovvero lo Champagne (183 destinazioni), mentre il più prodotto - il Prosecco - sta nel mezzo, con 151 destinazioni. Il Cava è poco sotto, segno di una capillarità media più alta in rapporto alle bottiglie esportate (dato puramente aritmetico) (grafico 3).

Il problema sta nei rapporti di concentrazione (grafico 4): a fronte di tassi ondegianti tra 43% (Champagne) e 48% (Cava), il Prosecco nei primi tre mercati ricava il 65% dei 924 milioni di euro fatturati all'estero, con uno scostamento di prezzo però simile al Cava: 24% di sconto rispetto alla media degli altri Paesi, mentre lo Champagne sui primi 3 (Usa, UK e Singapore) ha listini medi inferiori del 13% rispetto alla media delle altre destinazioni (grafico 5). In sostanza, lo spumante italiano si è affermato sui tre principali mercati applicando prezzi medi nettamente inferiori (4,21 euro/litro) rispetto a quanto non faccia sulle altre piazze, dove la media dei listini sta sopra i 5,50 euro. Il Cava applica lo stesso sconto (3,08 contro 4,08 di media generale), ma è meno dipendente dai primi tre (Germania, Usa e Belgio).

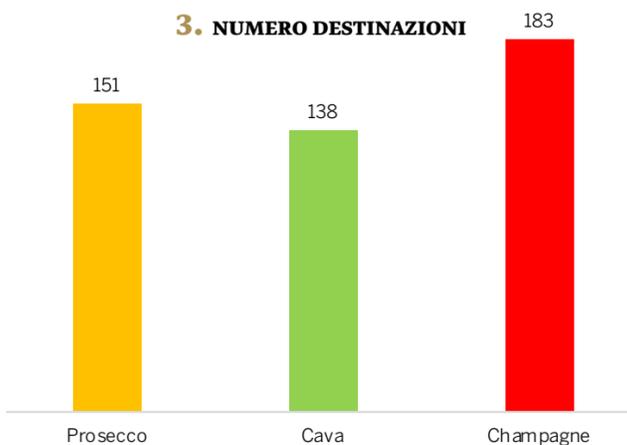
La concentrazione esportativa non cambia molto se togliamo dai conti i primi 3 mercati e assumiamo che il totale sia fatto dalla sommatoria di tutto il resto: nel caso del Prosecco (grafici 6), sui 148 mercati rimanenti, che fatturano un totale di 325 milioni di euro, un terzo viene generato da Svizzera, Francia e Belgio. Situazione analoga per lo Champagne (grafici 7), con Germania, Giappone e Italia che fanno 1/3 del miliardo e 600 milioni di euro ricavato dalle altre 180 destinazioni. Ancora più sbilanciato il Cava, che su UK, Giappone e Francia fa addirittura il 44% dei 203 milioni generati dalle 135 destinazioni rimaste (grafici 8).

Se si fanno i confronti, in comune i tre spumanti hanno tra i 10 mercati di seconda fascia Canada, Svezia e Svizzera. Il Prosecco condivide poi con i Cava Norvegia e Francia, mentre con lo Champagne in condivisione troviamo Australia e Belgio.

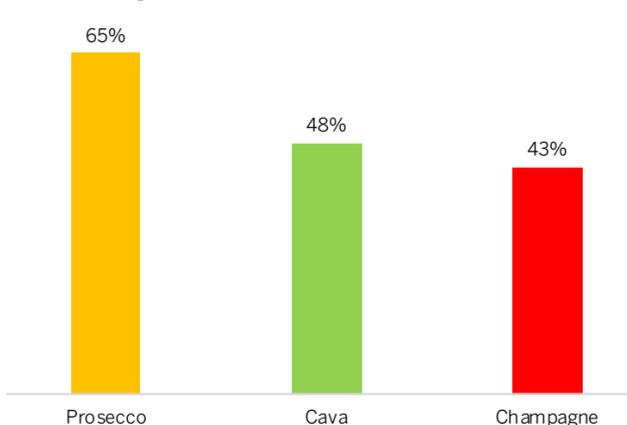
Torniamo a focalizzare l'attenzione sui primi tre mercati: in comune, Cava, Champagne e Prosecco hanno solo gli Usa. Per il sistema Italia, se togliamo il Prosecco dal totale, questa piazza genera il 26% del valore export, mentre per il Prosecco siamo al 22%.

Per lo Champagne e la Francia nel suo insieme i valori combaciano (18%), mentre sui conti spagnoli gli Stati Uniti contano meno che per i Cava (12% contro 17%). In sostanza, se il mercato americano dovesse incepparsi, i dolori più grossi li subirebbe il nostro Paese, in quanto troverebbe in

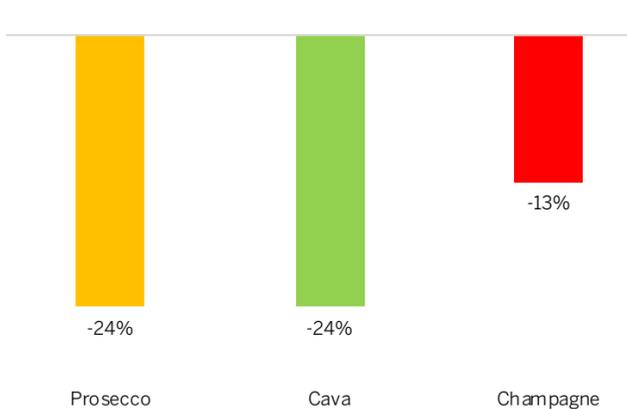
3. NUMERO DESTINAZIONI



4. QUOTA % VALORE PRIME 3 DESTINAZIONI



5. SCOSTAMENTO PREZZO MEDIO PRIME 3 DESTINAZIONI RISPETTO AL RESTO



contesto competitivo una tipologia trainante (Prosecco) e tutto l'insieme del vino nazionale. Sul mercato britannico i problemi in prospettiva invece ce li ha solo il Prosecco, esposto per oltre il 38% del suo valore, contro il 9% del sistema Italia.

Chi pesa di più e dove

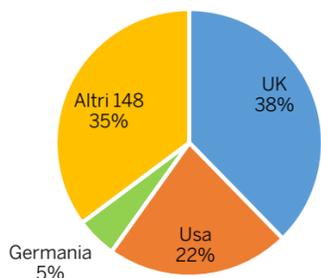
La competizione a livello mondiale vede oggi il Prosecco primo spumante: su un totale circolante di 1,1 miliardi di bottiglie (media 2016/17), è marchiato Prosecco il 26%, contro il 14% ciascuno per Cava e Champagne (grafico 9). L'Asti vale il 5% (55 milioni di bottiglie), gli spumanti tedeschi il 4% (40 milioni di bottiglie), 162 milioni sono altri spumanti italiani, e il resto è sparpagliato tra tutti gli altri Paesi, ivi compresi altri spumanti spagnoli e francesi: 240 milioni di bottiglie. Tra Prosecco, Asti e il resto, l'Italia cuba mezzo miliardo di bottiglie, il 46% del totale.

Vediamo i pesi sui principali mercati di destinazione (grafici da 10 a 13): nel Regno Unito, il Prosecco oggi vale 2/3 del mercato, contro il 26% cumulato da Cava e Champagne. In Usa, dove fra l'altro il contesto di mercato vede anche la presenza di spumantistica locale, le bollicine veneto-friulane sono il primo prodotto di importazione, con share del 35% sul totale a volume. In Germania, invece, la quota del Prosecco spumante è più piccola (15%), in quanto una fetta di mercato è occupata anche dal frizzante. Sullo spumante vincono i Cava, al 33% di quota, come vincono anche in Belgio, roccaforte dei metodo classico spagnoli, che detengono la metà dei volumi assorbiti da Bruxelles. Più difficile la situazione in Giappone e Russia, dove le piccole quote volume dello Champagne sono compensate dall'alto valore aggiunto del prodotto, fattore incalcolabile per prodotti da volume come Prosecco e Cava. Gli spagnoli tuttavia occupano una buona fetta di mercato in Giappone (21%), contro l'impalpabile 2% del Prosecco e il 3% dell'Asti. Asti che ritorna forte in Russia, dove comunque sta subendo l'avanzata del prodotto veneto (al 9%).

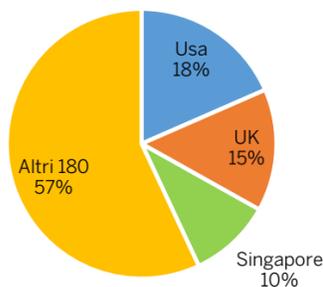
In Francia, dove lo Champagne non viene contabilizzato nel dato import, il Prosecco ha sopravanzato gli spagnoli, al 32%, divenendo di fatto la prima referenza estera per questo mercato straordinariamente difficile. Altro salto importante è quello compiuto in Svezia, dove si è al 23% di quota, 2 punti sopra gli spagnoli, e in Svizzera, mercato di prossimità letteralmente invaso dalle etichette venete, al 37% di quota sul totale.

In Australia e Canada il Prosecco è arrivato sopra quota 20%, mentre nei Paesi Bassi, similmente a quanto avviene in Belgio, la concorrenza del prodotto iberico è ancora molto spinta.

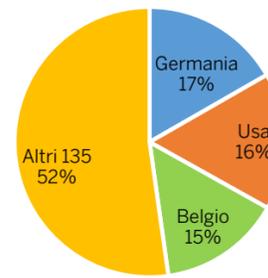
6. PROSECCO
IL PESO DEI PRIMI 3 MERCATI
(% valore 2018)



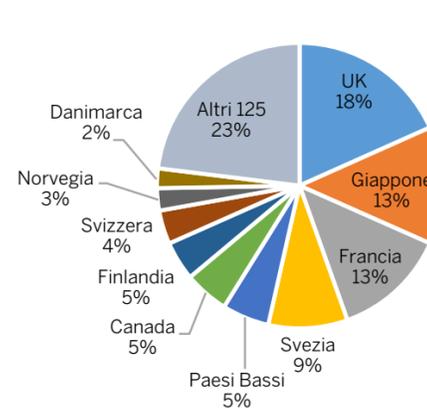
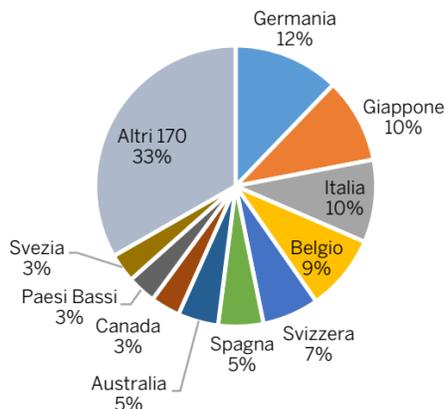
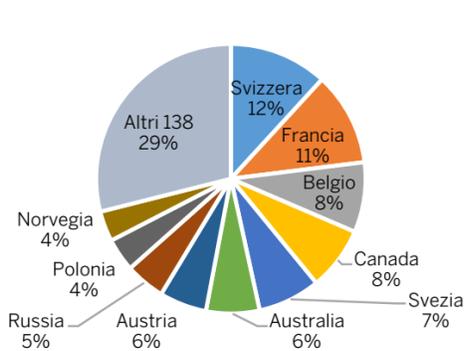
7. CHAMPAGNE
IL PESO DEI PRIMI 3 MERCATI
(% valore 2018)



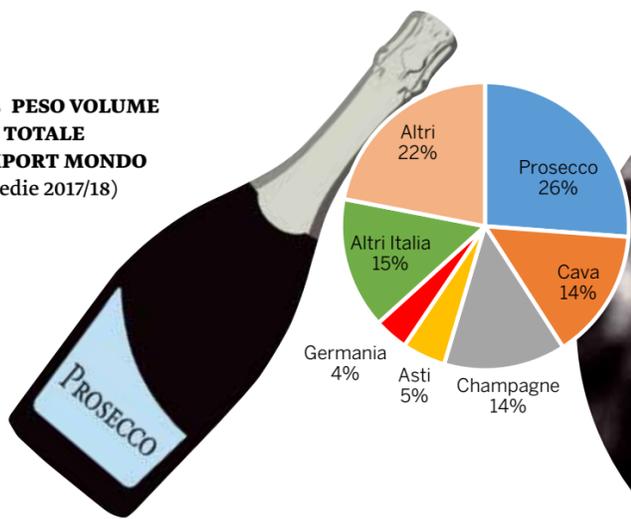
8. CAVA
IL PESO DEI PRIMI 3 MERCATI
(% valore 2018)



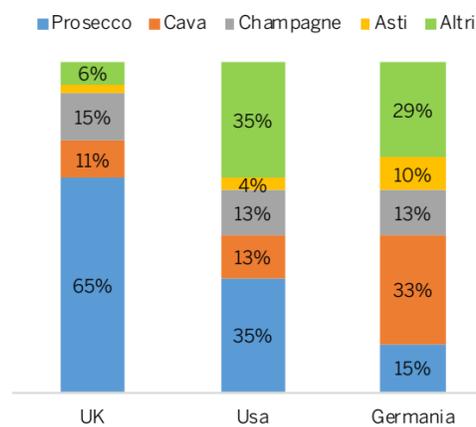
IL PESO DEI 10 MERCATI DI SECONDA FASCIA (% valore 2018, ricalibrate escludendo i primi 3 di cui sopra)



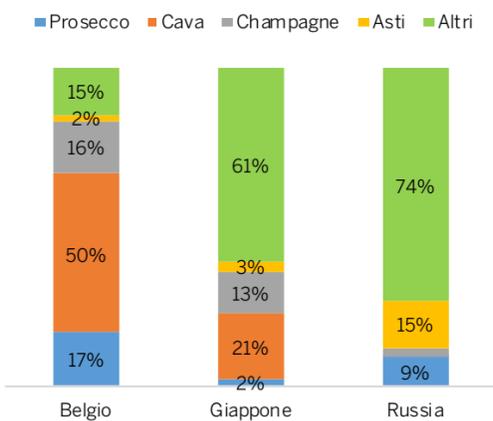
9. PESO VOLUME SU TOTALE IMPORT MONDO
(medie 2017/18)



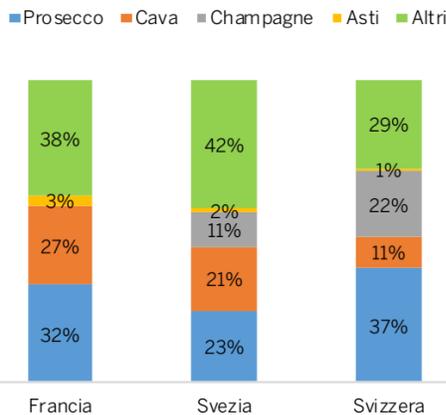
10. UK - USA - GERMANIA



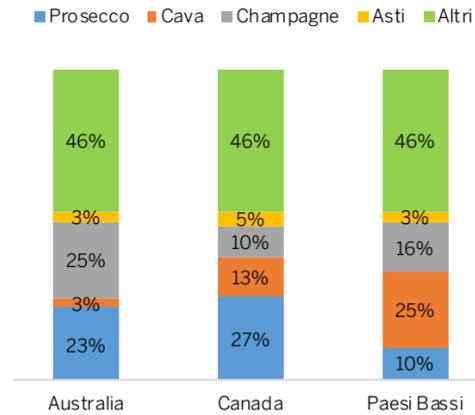
11. BELGIO - GIAPPONE - RUSSIA



12. FRANCIA - SVEZIA - SVIZZERA



13. AUSTRALIA - CANADA - PAESI BASSI



OenoFoss™ Go

Informazioni immediate - business incrementato

- Un laboratorio FTIR "pronto all'uso" facile da gestire
- Installazione guidata con manuale d'uso multimediale
- Dati decisivi su uve e vino in meno di tre minuti senza uso di reattivi
- Ritorno dell'investimento immediato e duraturo
- Dimensioni ridotte (28,5 x 34,5 x 28 cm)

ANALYTICS BEYOND MEASURE www.foss.it

VI ASPETTIAMO AL VINITALY
DAL 7 AL 10 APRILE
PADIGLIONE F ENOLITECH STAND B4

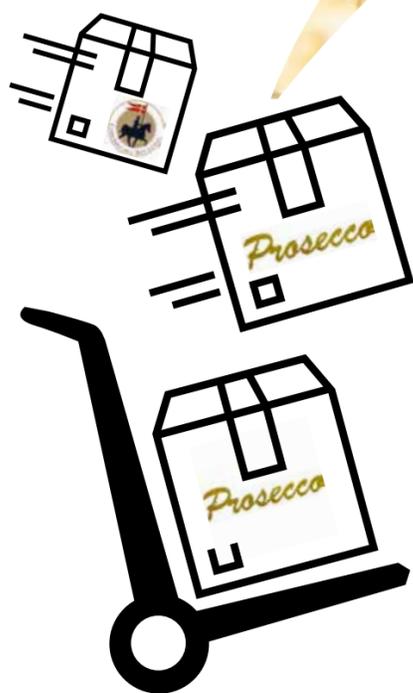


ANALISI DELL'EXPORT ITALIANO

SENZA PROSECCO È TUTTA UN'ALTRA STORIA

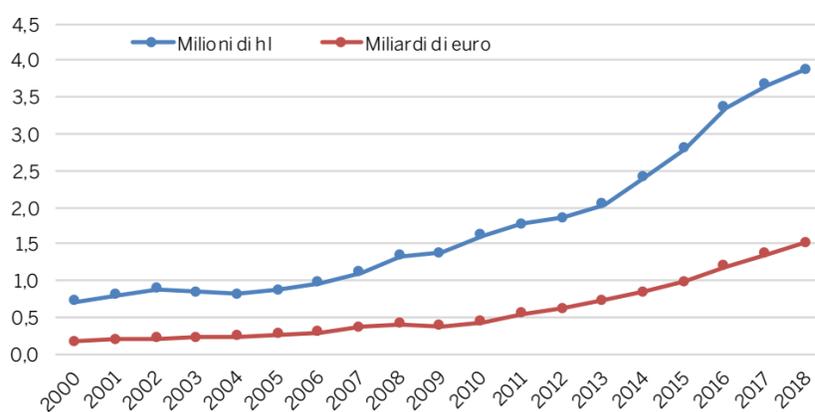
A differenza del colosso veneto-friulano, il resto della spumantistica italiana presenta una minore concentrazione, con una più spiccata tendenza alla scoperta di nuovi mercati. Tuttavia, le performance sono ancora ben lontane dall'essere paragonabili

di CARLO FLAMINI



Nel 2018 l'export di spumanti ha raggiunto quota 1,5 miliardi di euro, per un volume di 3,9 milioni di ettolitri (grafico 1). La quota delle bollicine sul totale delle spedizioni italiane nel mondo ha toccato percentuali ormai davvero ragguardevoli: a volume, siamo attorno al 20%, mentre sui valori si sale al 25%. Se poi dovessimo escludere dal totale le categorie dello sfuso e dei mosti, l'incidenza sul totale confezionato sarebbe ancora più alta: 33% e 35% rispettivamente per volumi e valori (grafici 2 e 3).
Disaggregando per categorie (grafico 4), i 924 milioni di euro generati dal Prosecco equivalgono al 15% del totale export nazionale, quota ormai quasi parificata ai vini bianchi fermi (21%), mentre gli altri spumanti cubano per il 9%.
Oggi lo spumante è a tutti gli effetti una catego-

1. EXPORT ITALIANO DI SPUMANTI - TOTALE GENERALE



FERMOPLUS
PROSECCO

ESALTA IL BOUQUET DEL TUO PROSECCO

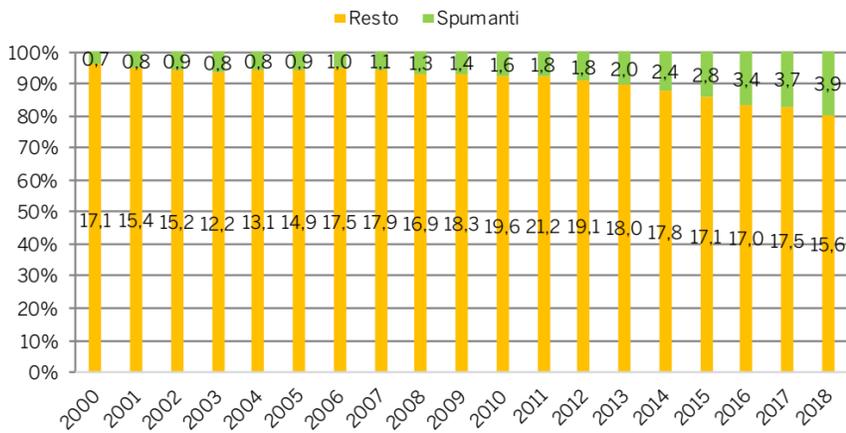
FERMOPLUS PROSECCO è il nutriente per lieviti ad alto contenuto di aminoacidi naturali, che esalta i profumi fruttati e floreali del tuo Prosecco. Ideale per la fermentazione di vini basi spumante prodotti con metodo Charmat, FERMOPLUS PROSECCO permette di ottenere un Prosecco dall'aroma fresco e delicato che ricorda la frutta estiva e i fiori di erbe aromatiche, con nuance di lime, limone e mandarino. Con FERMOPLUS PROSECCO la natura dà il meglio di sé.

Via Vittorio Arici, 104
S. Polo 25134 Brescia
+39 030 23071
info@aeb-group.com
aeb-group.com

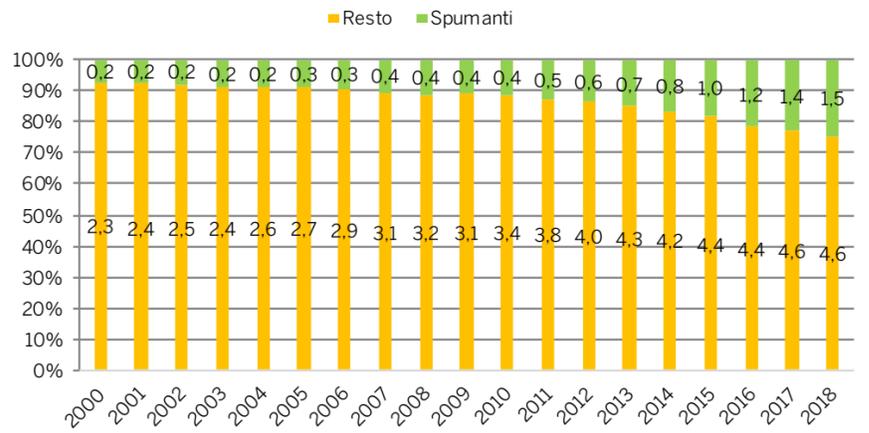


AEB[®]
IMPROVEMENT THROUGH BIOTECHNOLOGY

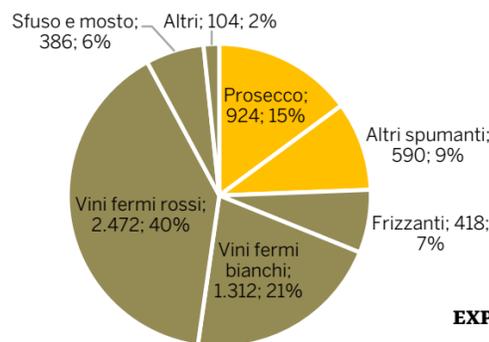
2. EXPORT ITALIANO: IL PESO DEGLI SPUMANTI A VOLUME... (mln hl)



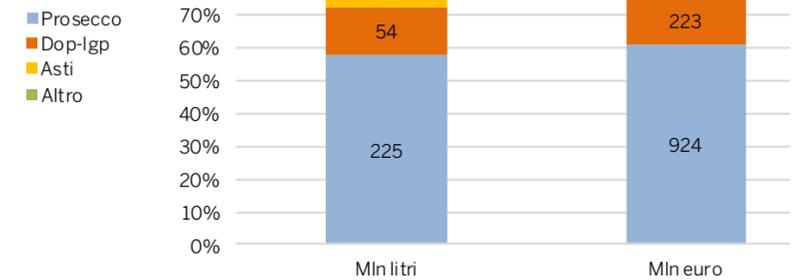
3. ... E A VALORE (miliardi di euro)



4. EXPORT ITALIANO: RIPARTIZIONE PER TIPO (mln euro e quote % 2018)



5. RIPARTIZIONE EXPORT SPUMANTI PER CATEGORIA - 2018



ria vitale per la sostenibilità economica di intere filiere e regioni: dal Nordest al Piemonte, passando per i distretti lombardo ed emiliano, ma scendendo anche in altri areali, nel Centro-Sud, dove le sperimentazioni sulle bollicine come aggregatore territoriale stanno diventando sempre più frequenti (ultimi in ordine di tempo gli abruzzesi).

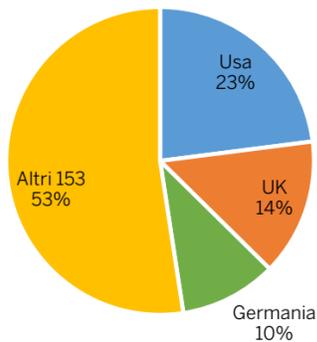
Segmentando il comparto spumanti per categorie (grafico 5), il Prosecco detiene ormai stabilmente il 60% del volume e del valore prodotto all'estero. L'Asti è schiacciato su quote del 10%, a cui si aggiungono gli spumanti con indicazione geografica o denominazione, a cui fa capo un altro 15%. Il resto sono vini comuni e varietali, a cui si aggiungono le riesportazioni, soprattutto di Champagne, nel 2018 pari a 34 milioni di euro.

La segmentazione per mercati

A seconda dei mercati su cui il Prosecco insiste di più, come UK e Usa, le percentuali degli altri spumanti si riducono di conseguenza (come si stanno riducendo i pesi delle altre categorie di vino, come i fermi, come abbiamo documentato sugli scorsi numeri del nostro giornale). Per avere quindi un'idea di dove effettivamente la nostra spumantistica stia generando volume e valore, abbiamo depurato i dati della presenza del Prosecco: se è vero che questo spumante, per i volumi che muove e l'attenzione che suscita, può essere un apripista per tutto il resto, il rovescio della medaglia è che mettersi all'ombra di un gigante può produrre più di un rischio, fra tutti quello di non essere presi proprio in considerazione dai mercati (si veda a questo proposito il -11% volumico fatto proprio a Londra senza Prosecco). Il totale spumanti - senza quindi Prosecco e riesport - è di 554 milioni di euro (+4% sul 2017), per 1,6 milioni di ettolitri, +0,6% annuo. Non si possono certo definire grandi performance, allineate di fatto al resto del settore vino.

Se come abbiamo visto il Prosecco fa il 65% dei fatturati su tre mercati, il resto della spumantistica italiana soffre meno di concentrazione: i primi tre (per inciso gli stessi, ma con primi gli Usa al posto di UK e la Germania al terzo posto) cubano per il 48% sul mezzo miliardo totale (grafico 6). Gli Stati Uniti, che valgono 127 milioni di euro, hanno lo stesso peso (sopra il 20%), mentre

6. SPUMANTI: IL PESO DEI PRIMI 3 MERCATI (% valore 2018)



continua a pagina 23



EXPORT SPUMANTI 2018 (esclusi Prosecco, Champagne e Cava) - PRIMI 50 MERCATI

	Litri	Var. % 18/17	Quota %18	Euro	Var. % 18/17	Quota % 18	Euro/litro	Var. % 18/17
Usa	30.394.180	4,6%	18,8%	127.288.200	7,6%	23,0%	4,19	2,8%
UK	23.311.077	-10,5%	14,4%	79.728.359	-5,6%	14,4%	3,42	5,4%
Germania	23.962.181	48,7%	14,8%	56.540.739	6,0%	10,2%	2,36	-28,8%
Russia	11.228.586	13,7%	6,9%	32.169.830	17,0%	5,8%	2,86	2,9%
Giappone	5.859.656	-4,0%	3,6%	23.595.177	3,1%	4,3%	4,03	7,4%
Svizzera	3.552.489	-19,4%	2,2%	19.634.097	-13,0%	3,5%	5,53	8,0%
Svezia	5.107.932	17,2%	3,2%	17.804.733	12,7%	3,2%	3,49	-3,9%
Lettonia	4.309.797	-1,5%	2,7%	15.954.740	7,9%	2,9%	3,70	9,5%
Francia	3.782.293	-59,0%	2,3%	15.193.201	-7,3%	2,7%	4,02	126,2%
Belgio	4.515.517	25,6%	2,8%	13.908.171	0,5%	2,5%	3,08	-20,0%
Canada	2.609.596	10,1%	1,6%	11.593.964	15,7%	2,1%	4,44	5,1%
Cina	3.586.768	-12,7%	2,2%	11.274.961	-10,5%	2,0%	3,14	2,5%
Danimarca	2.125.166	-2,2%	1,3%	8.452.710	-2,4%	1,5%	3,98	-0,2%
Polonia	2.504.108	4,4%	1,5%	7.951.227	29,1%	1,4%	3,18	23,7%
Austria	1.868.047	-3,2%	1,2%	7.949.482	16,5%	1,4%	4,26	20,3%
Spagna	5.508.732	-12,8%	3,4%	7.483.871	-0,9%	1,4%	1,36	13,6%
Australia	1.586.275	20,3%	1,0%	6.254.948	14,2%	1,1%	3,94	-5,1%
Messico	1.707.704	23,0%	1,1%	5.633.185	26,8%	1,0%	3,30	3,1%
Estonia	1.800.423	94,8%	1,1%	5.508.248	70,2%	1,0%	3,06	-12,6%
Portogallo	2.576.167	-12,5%	1,6%	5.305.976	3,2%	1,0%	2,06	17,9%
Paesi Bassi	1.103.731	-41,8%	0,7%	4.417.741	-37,4%	0,8%	4,00	7,6%
Ucraina	1.199.897	-1,3%	0,7%	4.170.434	10,8%	0,8%	3,48	12,3%
Norvegia	746.456	-12,0%	0,5%	3.727.396	-2,8%	0,7%	4,99	10,5%
Finlandia	930.047	4,8%	0,6%	3.606.601	8,8%	0,7%	3,88	3,8%
Brasile	1.383.994	-0,4%	0,9%	3.457.977	-9,2%	0,6%	2,50	-8,8%
Corea del Sud	898.185	22,6%	0,6%	3.335.279	18,5%	0,6%	3,71	-3,4%
Grecia	1.156.980	-2,4%	0,7%	3.320.032	11,8%	0,6%	2,87	14,5%
Romania	1.049.855	14,9%	0,6%	3.209.198	37,0%	0,6%	3,06	19,2%
Lituania	836.808	19,6%	0,5%	2.947.850	44,1%	0,5%	3,52	20,5%
Rep. Ceca	766.447	20,4%	0,5%	2.660.865	40,2%	0,5%	3,47	16,5%
Perù	580.226	-21,2%	0,4%	2.458.939	-9,1%	0,4%	4,24	15,3%
Israele	799.687	20,6%	0,5%	2.187.860	42,8%	0,4%	2,74	18,4%
Singapore	327.022	7,2%	0,2%	2.022.786	13,3%	0,4%	6,19	5,6%
Ungheria	454.831	-63,4%	0,3%	1.958.797	1,7%	0,4%	4,31	177,9%
Hong Kong	262.669	-38,9%	0,2%	1.937.898	-25,2%	0,3%	7,38	22,5%
Kazakhstan	458.794	13,4%	0,3%	1.566.743	18,6%	0,3%	3,41	4,6%
Cile	440.650	30,5%	0,3%	1.525.385	34,7%	0,3%	3,46	3,3%
Taiwan	264.049	-27,5%	0,2%	1.370.217	-39,9%	0,2%	5,19	-17,1%
Emirati AU	276.154	13,8%	0,2%	1.176.971	11,8%	0,2%	4,26	-1,8%
Nuova Zelanda	289.556	-9,6%	0,2%	1.175.082	-20,3%	0,2%	4,06	-11,8%
Croazia	331.030	33,6%	0,2%	1.003.609	41,0%	0,2%	3,03	5,5%
Slovacchia	222.487	-26,3%	0,1%	992.379	25,8%	0,2%	4,46	70,6%
Thailandia	248.437	-4,2%	0,2%	973.730	-2,1%	0,2%	3,92	2,2%
Irlanda	223.629	-42,9%	0,1%	925.418	-36,7%	0,2%	4,14	10,9%
Nigeria	344.815	-56,5%	0,2%	839.843	-31,6%	0,2%	2,44	57,4%
Paraguay	168.473	30,8%	0,1%	802.978	25,2%	0,1%	4,77	-4,3%
Angola	267.226	-0,8%	0,2%	790.674	13,7%	0,1%	2,96	14,7%
Sudafrica	180.727	40,1%	0,1%	767.974	69,4%	0,1%	4,25	20,9%
Bulgaria	221.055	-19,3%	0,1%	758.378	-18,4%	0,1%	3,43	1,2%
Cipro	212.155	-44,8%	0,1%	738.601	-20,5%	0,1%	3,48	44,1%
Altri	3.121.952	4,4%	1,9%	13.888.547	7,0%	2,5%	4,45	2,4%
Extra Ue	72.263.239	2,4%	44,7%	283.914.401	5,6%	51,3%	3,93	3,1%
Ue	89.401.479	-0,7%	55,3%	270.027.600	2,1%	48,7%	3,02	2,8%
Totale	161.664.718	0,6%	100,0%	553.942.001	3,8%	100,0%	3,43	3,2%



enoplastic

extrafit

**cerchi un look perfetto
per la tua bottiglia?**

la tecnologia che c'è ma non si vede.

extrafit è la soluzione per bloccare la capsula al vetro della bottiglia, senza l'utilizzo di colle, evitando che la chiusura ruoti anche dopo la sua apertura. una tecnologia esclusiva di Enoplastic per donare un look perfetto alla bottiglia, senza inestetismi. soluzione anti-manomissione capace di garantire l'originalità del prodotto contenuto.



enoplastic.com

➔ Segue da pagina 21

Londra scende dal 38% al 14%. A guadagnare peso invece è il mercato tedesco, che per il Prosecco vale il 5%, mentre per il resto degli spumanti ha valore doppio, il 10%.

Le differenziazioni si fanno più evidenti sui mercati di seconda fascia: appaiono Russia al quarto posto (6% di valore sul totale, a cui va aggiunto il 3% della Lettonia, che dall'insorgere della crisi russa gioca da sponda, soprattutto per l'Asti) e Giappone al quinto (4%). Sale di peso anche la Cina, che per il Prosecco è irrilevante (1,8 milioni di euro), mentre per il resto della spumantistica si sale a 11 milioni, per un 2% di quota. Tra i mercati inesplorati dal Prosecco, e dove invece i nostri spumanti stanno tentando la via del successo, troviamo anche Messico (+27% di valore nel 2018, 1% di quota, dove tra l'altro è forte la concorrenza dei nostri frizzanti) e Brasile, che genera 3,5 milioni di euro di fatturato.

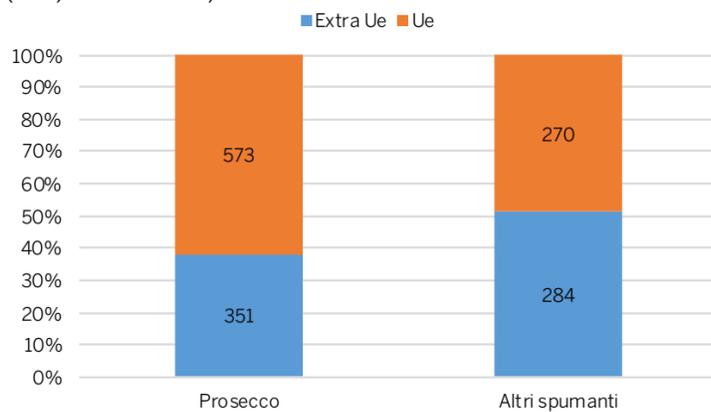
In generale, il totale delle destinazioni dello spumante italiano non differisce da quello del Prosecco: 156 contro 151, ma come abbiamo visto i pesi sono meglio distribuiti. Innanzitutto, se il Prosecco genera il 62% del valore nell'Unione europea, il resto della spumantistica ha una maggiore propensione ai mercati non di prossimità, lasciando al blocco comunitario il 49% dei traffici (grafico 7).

Come abbiamo fatto per il Prosecco, togliamo dal conto i primi tre Paesi, e ipotizziamo che i restanti facciano mondo a sé (grafico 8): qui la differenza si fa notevole, visto che per il Prosecco eravamo al 71%, mentre per la spumantistica non Prosecco non si arriva al 60% del totale (58%). Anche in questo caso, il comparto spumante non Prosecco dimostra una maggiore propensione alla diversificazione delle destinazioni.

Le aree omogenee

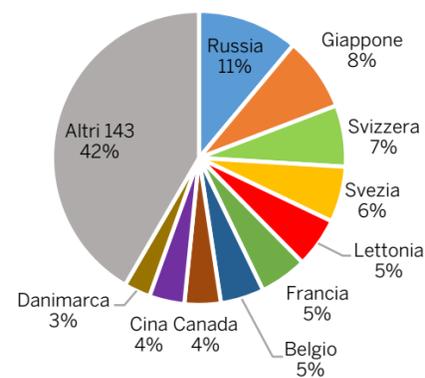
Guardiamo allora la ripartizione della spumantistica riaggregando i 50 maggiori Paesi per aree omogenee (grafico 9). Il 62% del valore è gene-

7. RIPARTIZIONE EXPORT SPUMANTI PER AREE (2018, milioni di euro)

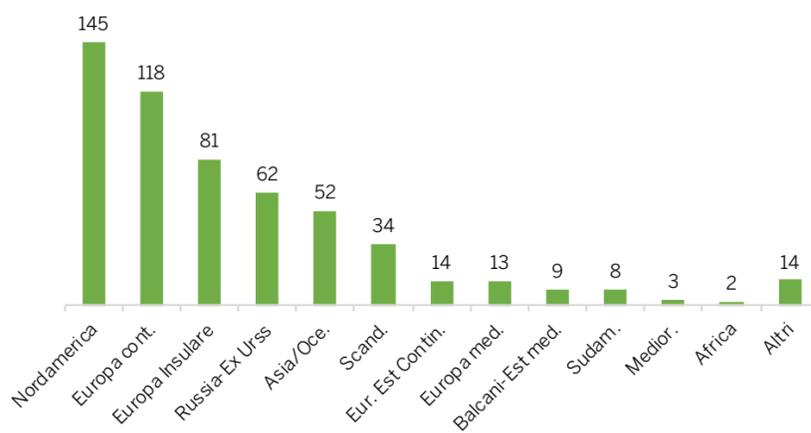


ratato in tre blocchi: Nordamerica (Usa, Canada e Messico), per un valore di 145 milioni di euro. Poi l'Europa continentale, inclusa la Francia, per 118 milioni, e quella insulare (UK + Irlanda), per 81 milioni. Un 20% del fatturato proviene da aree invece a est, quindi Russia/repubbliche baltiche + blocco ex Urss asiatico (62 milioni), a cui si aggiungono i 52 milioni di euro generati in Asia e Oceania (7 tra Australia e Nuova Zelanda). Rilevante anche il ruolo dei quattro Paesi scandinavi, con in testa la Svezia (17 milioni su 34), mentre Europa mediterranea occidentale (Spagna e Portogallo) e Balcani con Cipro e Grecia fanno altri 22 milioni di euro di fatturato aggregato. Quasi 14 milioni di euro arrivano dai quattro Paesi del blocco est-europeo continentale (Polonia, Rep. Ceca, Ungheria e Slovacchia), 8 da quattro Paesi sudamericani (Brasile, Perù, Cile e Paraguay) e infine 5 milioni da Medio Oriente e Africa, che per la spumantistica italiana significano soprattutto Israele, Emirati, Nigeria, Angola e Sudafrica.

8. SPUMANTI: IL PESO DEI 10 MERCATI DI 2ª FASCIA (% valore 2018, ricalbrate escludendo i primi 3)



9. I PRIMI 50 PAESI RIAGGREGATI PER AREE OMOGENEE (milioni di euro)



Eno forum

2019

INNOVAZIONE ED ECCELLENZA | VICENZA 21-23 MAGGIO

130

RELATORI

3

SALE FORMATIVE

15

NAZIONI COINVOLTE

200

VINI SPERIMENTALI

1.200

CONGRESSISTI

IN TRE GIORNI,
TUTTO IL NUOVO A DISPOSIZIONE

Iscriviti ora su www.enoforum.eu
per approfittare della quota ridotta!

FOCUS UK E USA

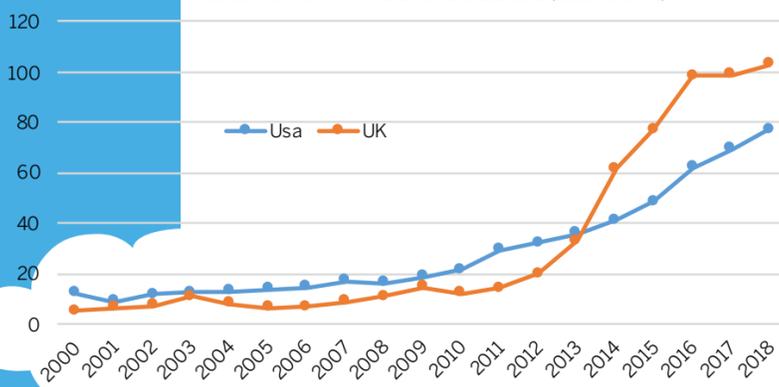


Mercato americano in continua espansione, mentre Londra pare essersi proprio fermata, almeno al supermercato. Non proprio dettagli...

di CARLO FLAMINI

USA E UK

IMPORT DI SPUMANTI ITALIANI (mln di litri)



In totale fanno 1,8 milioni di ettolitri, sono i due pilastri che sorreggono la spumantistica italiana nel mondo. Ma stanno mostrando in prospettiva dinamiche ben diverse, che potrebbero seriamente impattare sulle strategie di vendita (e quindi di produzione) del comparto sparkling nazionale, e in particolare di quello proseccista. Stiamo parlando ovviamente di UK e Usa: 1 milione di ettolitri di prodotto italiano importato nel 2018, il primo (+11%), e 771.000 il secondo (+4%), Entrambi crescono, e questa è una buona notizia, ma le curve disegnate sono un po' diverse: Londra, dopo sei anni di vertiginosa ascesa, dal 2017 ha fortemente rallentato la dinamica degli acquisti. Mentre gli Usa dimostrano una regolarità nella crescita più robusta, tan-

to che il +11% del 2018 si è fatto su un 2017 cresciuto a sua volta del 12%. Mentre il +4% britannico viene da un 2017 a +1%. Il che suona come un piccolo campanello d'allarme, considerata la rilevanza strategica dell'Inghilterra per il Prosecco - prima destinazione assoluta - e la sua entrata prossima ventura in uno scenario di uscita dall'Unione europea che può portare effetti oggi non preventivabili sui traffici. Le conferme però che qualcosa si stia incrinando a Londra arrivano non solo dalle banchine dei porti dove attraccano le navi cariche di container, ma anche dalla strada, dagli scaffali dei supermercati, dove i consumatori inglesi acquistano l'82% degli spumanti. Nel 2018, ed è la prima volta dal 2012, il volume di spumanti (Champagne escluso) è sceso: -2%, a 893.000 ettolitri. Mentre

Hvin® UP! Remove to Add



Dalla nostra ricerca applicata un'innovativa proposta: una gamma di derivati di lievito con esclusiva estrazione a freddo delle frazioni attive, **connatrate al vino**, con una spiccata attività funzionale, secondo la nostra filosofia **“dal lievito per il vino”**.

I prodotti **Hvin® UP!** sono ideali strumenti biotecnologici che in una visione di “technical sharing” con gli enologi, consentono di rivelare tutto il potenziale naturale di piacevolezza e aromaticità dei vini.

Hvin® OneUP

- Migliori sensazioni gustative
- Dolcezza
- Rotondità
- Pienezza
- Riduzione amaro e astringenza

Hvin® PureUP

- Rimozione dei mascheratori aromatici
- Eliminazione dei difetti organolettici
- Vini più intensi e fortemente aromatici

Hvin® ThioUP

- Preserva la fragranza dei vini vinificati in riduzione
- Preserva la vivacità e la longevità degli aromi tiolici



Hvin® Pure Up Sparkling

- Rimozione selettiva dei mascheratori degli aromi nelle basi spumante o nelle rifermentazioni.

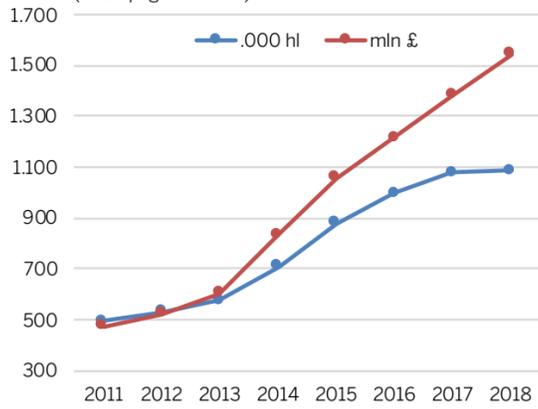
Hvin® Free Up

- Azione selettiva sui fenoli volatili
- Eliminazione naturale del carattere brett flavours dai vini
- Nessun impoverimento della struttura

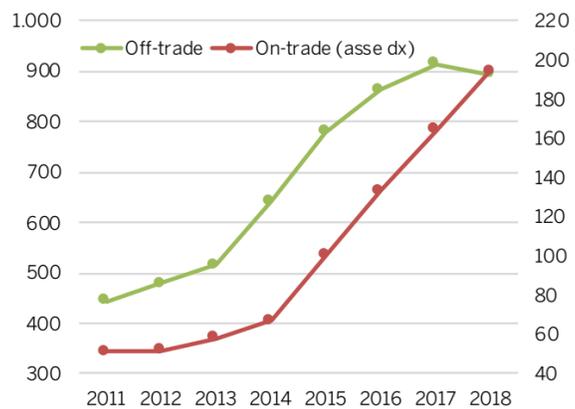


info@hts-enologia.com
www.hts-enologia.com

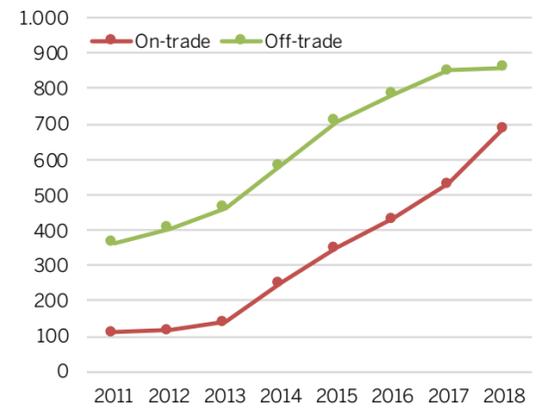
UK: VENDITE SPUMANTE OFF+ON TRADE
(Champagne escluso)



UK: VENDITE PER CIRCUITO A VOLUME... (.000 hl)



... E A VALORE (mln £)

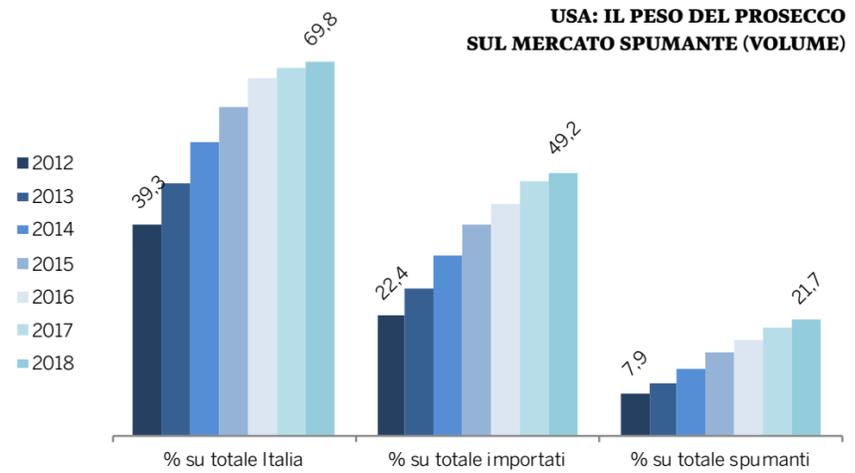


è rimasta piuttosto stabile la spesa, a 860 milioni di sterline, fenomeno dovuto al fatto - non trascurabile - che quasi il 40% delle bollicine vendute dai retailers britannici sono "cosa loro", private labels quindi. I prezzi medi infatti, nonostante accise ed escalator, sono rimasti piuttosto tiepidi: solo +3% (9,60 pound per litro), quando al pub invece si è andati a +10% (35 sterline per litro di media). Sul circuito on-trade la situazione resta più florida: al +30% in valore, certificato da Cga Strategies a 690 milioni di sterline, è corrisposta una crescita volumica del 18%. Per cui il saldo generale - off+on - per ora

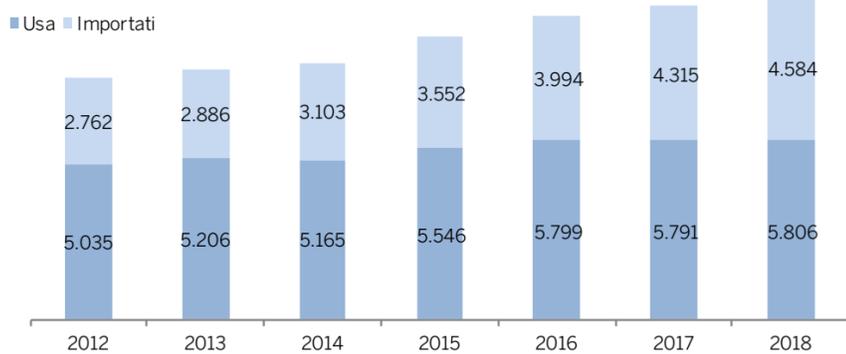
è ancora positivo, anche se ormai siamo risicatissimi (+1%). Dall'altra parte dell'Atlantico, invece, la musica suonata è decisamente migliore, a conferma del dato import: il totale off-premise 2018 monitorato da Nielsen segna +3%, a 10,4 milioni di casse, di cui 4,6 di spumanti di importazione (+6%). Si cresce regolarmente anche a valore, con il totale balzato a 1,5 miliardi di dollari (+6%), e gli esteri sopra media (+8%). Sospinta dalle performance del Prosecco, l'Italia continua a crescere: nel 2018 +8% volumico (3,2 milioni di casse) e 459 milioni di dollari di controvalore (+13%), contro magrissi-

me performance per Spagna e Francia. Il Prosecco in tutto questo turbinio di cifre fa la parte del direttore d'orchestra: detta ritmo e spartito. Consuntivo volume di 2,3 milioni di casse (+11%) e valori schizzati a 347 milioni di dollari (+14%), per un prezzo medio inchiodato a 17 dollari per litro. Cosa vale oggi il Prosecco sull'off-premise americano? A volume, il 70% delle vendite italiane di spumante, la metà di quelli importati e il 22% del totale sparkling: tradotto, una bottiglia su 5 prelevate dallo scaffale è Prosecco. Se non è successo questo.

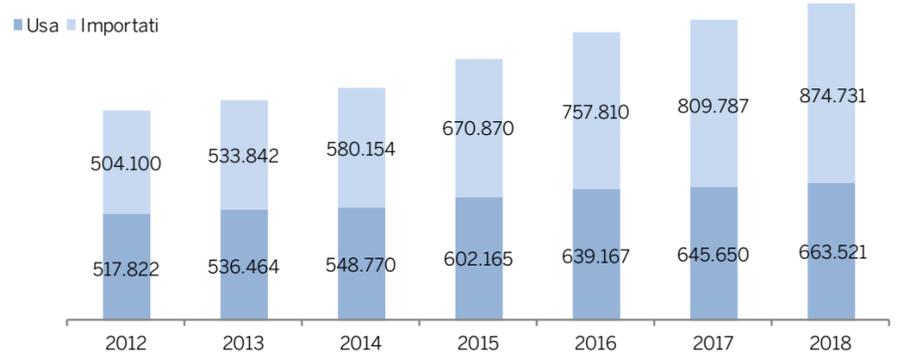
USA: IL PESO DEL PROSECCO SUL MERCATO SPUMANTE (VOLUME)



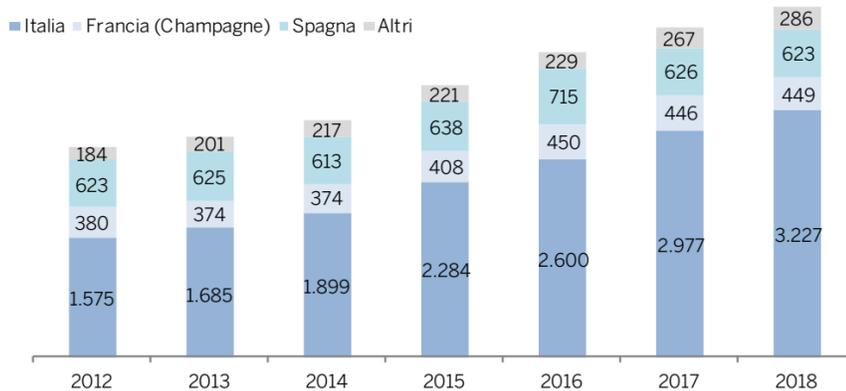
OFF-PREMISE USA: VENDITE A VOLUME... (.000 casse 9 l)



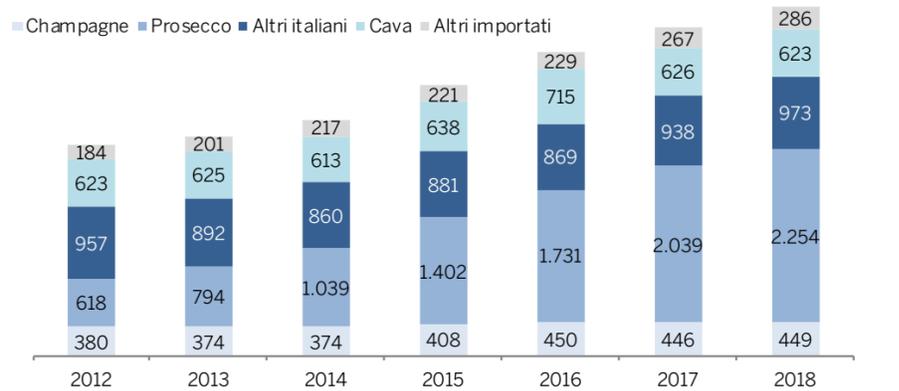
... E A VALORE (.000 US\$)



VENDITE IMPORTATI PER PAESE (.000 CASSE 9 L)



VENDITE IMPORTATI PER TIPOLOGIE (.000 CASSE 9 L)



GORTANI ENGINEERING:
l'offerta integrata di progettazione e sviluppo di soluzioni "chiavi in mano".

SE PUOI PENSARLO, PUOI FARLO.

Tecnologie avanzate per la vitivinicoltura
Made in Italy



www.gortani.com

metalux



+39 0421 331266

✉ info@metaluxsa.com, info@metaluxcapsule.it
web:metaluxsa.com, metaluxcapsule.it



EFFETTO "VOLANO TERMICO", VANTAGGI TECNICI E RISPARMIO ENERGETICO

Sirio Aliberti, oltre a serbatoi e vinificatori orizzontali e verticali, offre una gamma completa di autoclavi con caratteristiche al top del mercato e con performance termiche elevate che permettono un notevole risparmio energetico. In particolare le autoclavi possono essere dotate di un'intercapedine con estensione pari all'altezza di tutta la parte cilindrica dell'autoclave. Intercapedine costituita da un corpo unico privo d'interruzioni che ha una profondità di 30 mm e garantisce una capienza di 30 litri di soluzione refrigerante per metro quadro di superficie. L'elevata quantità di liquido presente genera un effetto di "volano termico" che garantisce una riserva di freddo anche in caso di variazione della temperatura del glicole in mandata. Tale prerogativa permette allo stesso modo un'ottimale e veloce distribuzione del calore sprigionato dalla resistenza elettrica, riducendo il tempo di funzionamento della stessa ed evitando l'impiego della pompa di circolazione della soluzione refrigerante, con un conseguente importante risparmio energetico.

◀ Schema di flusso circolazione glicole

Particolare della finitura lucida interna ▶



SIRIO ALIBERTI

DELLA TOFFOLA
GROUP

CASE HISTORY MARTINI & ROSSI - SIRIO ALIBERTI DELLA TOFFOLA GROUP

Con gli spumanti non si scherza E (anche) l'autoclave fa la differenza

Sotto: Livio Prandi, enologo di Martini & Rossi. Più in basso: un momento del posizionamento delle autoclavi all'interno del nuovo locale. Nella foto centrale: autoclave Sirio Aliberti presso lo stabilimento della Martini & Rossi; in primo piano il capo cantina Massimo Pozzo



SIRIO ALIBERTI - DELLA TOFFOLA GROUP

La Sirio Aliberti nasce nel 1953 per la produzione di autoclavi e serbatoi per il settore enologico. Dal 1997 fa parte del Gruppo Della Toffola che attualmente comprende 8 aziende produttive in Italia e all'estero e 7 filiali commerciali estere. Il Gruppo Della Toffola è leader mondiale nella produzione di macchine enologiche e offre impianti completi per cantine a 360°: dal ricevimento delle materie prime al confezionamento. Oltre 50 anni di esperienza e un'offerta diversificata che tra impianti di processo, imbottigliamento e packaging, abbraccia anche i settori del beverage, lattiero caseario e alimentare, imbottigliamento e confezionamento, trattamento acque, chimica e farmaceutica.

Il settore vitivinicolo è costantemente in cerca di soluzioni e risposte personalizzate nel campo della tecnologia e dell'innovazione. Stare sul mercato significa distinguersi stando al passo con l'evoluzione di attrezzature e strumentazioni ottenute in anni di esperienza, ricerca e sperimentazione. Questo vale soprattutto per i grandi attori del panorama nazionale e internazionale del vino. Come nel caso del marchio storico Martini & Rossi: con un fatturato 2018 di 340 milioni di euro, l'azienda produce ogni anno 27 milioni di litri di spumante che vengono esportati in 80 Paesi, soprattutto Usa e Russia (3 milioni di casse vendute se si considerano anche i mercati minori). Per gestire volumi di questa portata è emersa nel tempo la necessità di nuovi investimenti nei macchinari utilizzati per la gestione del processo di spumantizzazione. La scelta è caduta su Sirio Aliberti, azienda che fa parte del Gruppo Della Toffola: il perché ce lo racconta Livio Prandi, enologo dell'azienda. "Nell'ultimo decennio la Martini & Rossi ha registrato un incremento nelle vendite del segmento spumanti - spiega Prandi -. Per rispondere a questa maggiore richiesta in primis è emersa la necessità di avere a disposizione più spazio in azienda, motivo per cui dieci anni fa abbiamo avviato un progetto di ampliamento del nuovo capannone adatto ad ospitare autoclavi più capienti per la spumantizzazione. Insieme al nostro direttore di stabilimento abbiamo promosso una serie di sondaggi per selezionare il partner con cui progettare delle autoclavi 'extra large' fuori misura, in grado di contenere la ragguardevole capienza di 1.500 ettolitri di volume di spumante. Sirio Aliberti, un'azienda storica che vanta un'esperienza pluriennale nel settore, è stata la nostra scelta. Individuato il partner abbiamo subito avviato i lavori di ampliamento della struttura che oggi conta ben 11 nuove autoclavi. L'intero progetto è stato un lavoro di squadra che ha visto un allineamento di soggetti eccezionali per un investimento eccezionale".



Se l'eccellenza delle uve è fattore indiscutibile nella qualità finale, i processi di cantina devono poi essere altamente performanti. L'esperienza di Martini & Rossi con le autoclavi Sirio Aliberti progettate ad hoc. In primo piano accurate e sicure finiture, esterne e interne, automatizzazione dei processi ed elevate performance termiche

Sicurezza e facilità nella pulizia

Ma quali vantaggi ha introdotto in azienda la partnership con Sirio Aliberti? "Il segreto per un buono spumante resta la materia prima, l'uva - ci tiene a sottolineare Prandi -. Némmeno l'enologo più preparato le autoclavi più performanti possono fare miracoli se in partenza il prodotto non è eccellente, soprattutto trattando volumi così grandi. Però certamente la tecnologia può fare

una bella differenza. Nel nostro caso specifico avevamo bisogno di autoclavi che, nonostante le dimensioni, permettessero una gestione efficiente ed efficace delle operazioni di lavaggio una volta terminato il processo di fermentazione. Non volevamo avere brutte sorprese quali residui di sporco e odori sgradevoli dovuti alla pulizia incompleta tra una spumantizzazione e l'altra. In questo possiamo dirci pienamente soddisfatti: la sicurezza del cleaning è garantita

da un sistema di lavaggio con sfere rotanti in grado di raggiungere tutti i punti dell'autoclave, compresi quelli più difficili. Sembra una banalità ma non lo è: se l'autoclave non è pulita correttamente si rischia di 'buttare via' 150 mila litri di prodotto! Le performance di pulizia sono inoltre assicurate dall'utilizzo di acciaio di prima qualità - spiega l'enologo - e da una perfetta finitura lucida di tutte le superfici e parti a contatto con il prodotto. Se l'acciaio non è lavorato con una finitura così accurata, aumenta il rischio che rimangano residui di fermentazione provocando una serie di effetti negativi a catena sull'intero processo e sul prodotto finale".

Monitoraggio automatizzato ed efficienza energetica

Come sottolinea Prandi, un altro vantaggio è l'automatizzazione del processo, garantita dalla possibilità di progettare l'autoclave in modo da poter installare e configurare un sistema automatico di controllo e monitoraggio della temperatura e dell'intero processo di fermentazione. "Con gli spumanti non si scherza e il controllo del processo di fermentazione deve essere ferreo. Può succedere che debba essere interrotto alle 3 del mattino. Ora il monitoraggio è attuato in maniera automatica a sistema; l'operatore supervisiona e verifica che la fermentazione sia avvenuta correttamente. Questo comporta un risparmio di tempo e una riduzione dell'errore umano. Inoltre l'utilizzo di autoclavi 'extra-large' ha permesso di ridimensionare il numero di carichi e svuotamenti che prima ammontavano a 4 operazioni al giorno, con il rischio di commettere errori e dimenticarsi di fare qualcosa ad ogni passaggio". Un altro elemento fondamentale nella spumantizzazione è la corretta gestione del freddo e della sua distribuzione, come spiega l'esperto: "Le autoclavi costruite negli anni 90 avevano performance termiche completamente diverse dalle autoclavi di adesso. Soprattutto in termini di scambio termico: dopo 3-4 giorni per mantenere

la temperatura si doveva fare affidamento sull'energia del gruppo frigo. Oggi con un'autoclave più performante si ottiene un importante risparmio energetico. E poi non dimentichiamoci che anche il tempo è un fattore chiave (in gioco c'è la qualità del prodotto finito che con parametri di fermentazione non corretti, può essere compromessa). Non è pensabile impiegare 3 giorni per raffreddare il volume di un'autoclave: queste autoclavi hanno tempi di raffreddamento rapidi e un'efficace propagazione del freddo all'interno della stessa. I vantaggi si sentono, persino sul prodotto finale, e lo dico da enologo: se faccio una prova e spumantizzo lo stesso prodotto in autoclavi vecchie e nuove si percepisce una differenza. Ma non è tutto: anche l'occhio vuole la sua parte. Le autoclavi Sirio sono anche belle da vedere: i clienti che visitano l'azienda apprezzano la qualità delle finiture fatte a regola d'arte".

Un progetto sviluppato insieme

Una delle chiavi del successo di questa partnership sta nella modalità con cui le due aziende hanno saputo venirsi incontro, ciascuna con il proprio bagaglio di know how, come conferma lo stesso Prandi. "In questi anni abbiamo instaurato un rapporto di reciproca fiducia e stima con Sirio Aliberti, competenza e professionalità, disponibilità al confronto e all'ascolto delle nostre richieste. Il progetto ha avuto successo anche per questo. Quando abbiamo implementato le autoclavi è l'operatore stesso ad essersi interfacciato con i tecnici di Sirio Aliberti: chi gestisce le fermentazioni, conosce molto bene il processo e lavora in cantina tutto il giorno, può dare informazioni utili molto dettagliate per la progettazione. I tecnici della Sirio non si sono limitati a supportarci nella costruzione ad hoc delle autoclavi ma sono entrati nel profondo delle nostre esigenze. Implementare il proprio parco macchine per un'azienda significa ottenere nuove performance di processo e qualità di prodotto sempre più competitivi. E questo è il nostro traguardo". Z.L.

«Se è Mytik, dico Sì!»

Da oltre 10 anni Mytik rivoluziona il mondo del vino grazie alla gamma dei suoi tappi tecnici in grado di preservare la buona evoluzione del vino in bottiglia, così come il vignaiolo immagina. Performance meccaniche, neutralità sensoriale* unica, permeabilità ben controllate che mantengono intatte le mappe sensoriali dei vini: con Mytik, ogni produttore di vino sa di offrire il meglio del suo lavoro. Per questo sceglie di dire sì. «Se è Mytik, dico Sì!»

www.diam-cork.com

Romain Jouannais, Titolare dell'enoteca, La Cave Spirituelle.



Mytik
DIAM

Il garante degli aromi



Continua la cavalcata dell'Alta Langa Docg

di GIANCARLO MONTALDO

Dopo alcuni anni di cammino rallentato, con la denominazione di origine (controllata dal 2002 e garantita dal 2011) che stentava a fare breccia sia in ambito produttivo che di mercato, negli ultimi tempi l'Alta Langa Docg si è come "sbloccato" e, anno dopo anno, sta incrementando i numeri, come ettari di vigneto, bottiglie prodotte, mercati conquistati e, da non trascurare, immagine di prestigio. D'altronde, proprio la realtà, sia viticola che enologica, del Piemonte aveva per tanto tempo trascurato l'origine dello spumante metodo Classico, accontentandosi di giocare un ruolo fondamentale nel Martinotti, con il mondo del Moscato e dell'Asti in grande spolvero, soprattutto a partire dagli anni Ottanta. Poco aveva contato il fatto che, a metà Ottocento, era stato proprio un piemontese, Carlo Gancia, a dare avvio alla produzione spumantiera italiana, con un occhio di attenzione a quello che accadeva nella regione francese della Champagne. I tentativi ripetuti in varie epoche di dare spazio sulle colline piemontesi a varietà come Pinot nero e Chardonnay si erano sistematicamente infranti contro la contrarietà dei viticoltori sabaudi, che consideravano quei vitigni stranieri dei protagonisti della vigna meno interessanti rispetto alle varietà autoctone come Nebbiolo, Barbera, Dolcetto o Moscato.

Un progetto sperimentale inverte la tendenza

A cambiare le carte in tavola sono intercorse due situazioni che si sono verificate verso la fine degli anni Ottanta del Novecento. Dapprima, un fatto accaduto il 17 novembre del 1989: i produttori e le istituzioni di Franciacorta, Oltrepò Pavese, Trentino e Alto Adige avevano firmato a Milano un protocollo d'intesa nel quale si sosteneva che le loro erano le uniche terre italiane vocate alla produzione di uve per gli spumanti Metodo Classico. Da questa zona era escluso il Piemonte, o meglio gran parte del vigneto piemontese, con la sola eccezione del comune di Serralunga d'Alba, dove storicamente i Tenimenti di Barolo e Fontanafredda coltivavano vigneti di Pinot nero per produrre due loro spumanti metodo Classico. I produttori piemontesi non si scomposero, ma cominciarono a confrontarsi per trovare la risposta più efficace. In quegli anni, alcune tra le case storiche piemontesi contavano parecchio nel settore spumantiero italiano e così Cinzano, Contratto, Fontanafredda, Gancia, Martini & Rossi, Riccadonna e Vini Banfi decisero che si poteva fare qualcosa di alternativo. Utilizzando alcune collaborazioni strategiche e tecniche, progettarono un lavoro di ricerca che sapesse colmare la lacuna della vocazione delle terre piemontesi alla produzione di uve da spumanti metodo Classico. Alcuni mesi dopo, il 5 marzo 1990, le storiche Case presentavano presso la Camera di commercio di Asti, alla presenza dell'assessore all'Agricoltura della Regione Piemonte, Emilio Lombardi, il cosiddetto "Progetto Spumante Metodo classico in Piemonte", destinato a dimostrare in 12 anni di lavoro che anche le colline piemontesi erano vocate alla produzione di uve Pinot nero e Chardonnay per gli spumanti metodo Classico di gran qualità. Il 31 ottobre 2002, mentre si concludeva il progetto sperimentale, diventava Doc lo spumante "Alta Langa", null'altro che il risultato di quel lungo lavoro di ricerca e valutazione territoriale. In effetti, quel "Progetto" non si è mai spento del tutto: alcune decine degli attuali vigneti produttivi destinati all'Alta Langa non sono altro che una parte di quei "vigneti sperimentali" messi a dimora nella prima metà degli anni Novanta per avvalorare ulteriormente le evidenze tecniche rivelate già dalle valutazioni ambientali e pedologiche.

Un primo risultato concreto

Il primo decennio degli anni Duemila non ha regalato grandi soddisfazioni al settore produttivo dello spumante Alta Langa Metodo Classico. Il comparto viticolo faceva fatica a crescere perché i viticoltori protagonisti del progetto sperimentale avevano paura di uno sviluppo incontrollato degli impianti. Il loro obiettivo era semplice: evitare fughe in avanti del patrimonio viticolo e rapportarlo sistematicamente alle concrete potenzialità di mercato. Il settore enologico, dal canto suo, non riusciva a incrementare i numeri: non



Giulio Bava

La vendemmia 2018 ha portato nelle cantine dei produttori 1.500.000 chilogrammi di uva, che daranno vita a 1.300.000 bottiglie. Il prossimo obiettivo sono i 3 milioni di bottiglie quando, nel 2021, gli ettari in produzione raggiungeranno quota 350

c'era una visione comune tra le case aderenti al Consorzio di tutela. Anzi, alcuni dei produttori storici avevano poco per volta rinunciato o ridotto di valore quella produzione e non erano stati sostituiti da aziende di più recente avvicinamento al mondo degli spumanti. Gli stessi protagonisti del mercato (ristoranti, enoteche ecc.), anche in aree molto vicine al territorio produttivo, non avevano ancora adeguatamente metabolizzato il nuovo spumante piemontese e non avevano imparato ad apprezzarne i caratteri qualitativi, l'originalità e la spiccata longevità.

La situazione si è poco per volta evoluta a partire dal 2011, anno di passaggio dalla Doc alla Docg: inizialmente, il progresso è stato lento e poi ha accelerato il passo nella seconda parte del periodo, quasi in concomitanza con la nomina a presidente del Consorzio di Giulio Bava, esponente della storica casa Cocchi di Asti e, senza dubbio, anche in un periodo fortunato per lo sviluppo dello spumante nelle dinamiche di consumo, sia in Italia che all'estero. A dicembre 2018 è stato lo stesso Giulio Bava a ricordare il "primo concreto risultato raggiunto" dall'Alta Langa e dal suo Consorzio: "A conclusione del mandato triennale - ha commentato - consegniamo al futuro Consiglio di amministrazione uno spumante Alta Langa che ha raggiunto un primo importante obiettivo, ovvero il superamento del milione di bottiglie. Una crescita seguita con attenzione, con la programmazione dell'aumento dei vigneti e delle aziende produttrici, nel rispetto dei tempi della natura e del lungo affinamento dei vini in bottiglia".

In effetti, i dati della vendemmia 2018 parlano chiaro: sono 15.000 i quintali di uva Pinot Nero e Chardonnay raccolti nella zona di origine e daranno luogo, a fine maturazione e affinamento, alla produzione di 1 milione e 300 mila bottiglie di Alta Langa Docg, che andrà in commercio non prima del 2021. È stata una vendemmia gratificante anche dal punto di vista qualitativo, che ha incontrato in pieno le aspettative del Consorzio Alta Langa, chiudendo in bellezza un anno assai dinamico e gratificante.

Il patrimonio viticolo e gli altri parametri produttivi

Dopo anni di cammino rallentato, oggi il vigneto di Alta Langa continua a crescere e svilupparsi.

Nella vendemmia 2018 erano 280 gli ettari di vigneto (130 in provincia di Cuneo, 130 in provincia di Asti, 20 in provincia di Alessandria), dei quali parecchi non ancora in produzione. Diventeranno almeno 350 nel 2021, ma potrebbero ancora crescere se la quota di 40 ettari che nel 2019 il Consorzio ha messo a disposizione per nuove iscrizioni all'Alta Langa Docg sarà utilizzata nella sua completezza.

Per quanto riguarda il dato produttivo, come anticipato sopra, la vendemmia 2018 ha portato nelle cantine dei produttori 1.500.000 chilogrammi di uva, che daranno vita a 1.300.000 bottiglie. Il prossimo obiettivo sono i 3 milioni di bottiglie appena i 350 ettari saranno in produzione.

Oggi, il tessuto associativo del Consorzio Alta Langa è composto da 103 soci, suddivisi in 78 viticoltori e 25 case spumantiere. Tuttavia, alcuni produttori sono al di fuori della struttura consortile, ma sono realtà piccole, che non spostano i dati globali sopra riportati.

Per quanto concerne il mercato, resta dominante la distribuzione in Italia (95%). L'esportazione, soprattutto verso gli Stati Uniti, rappresenta per ora il 5%.



L'Alta Langa Docg è lo *spumante brut per eccellenza del Piemonte*,

una denominazione di origine dalla produzione limitata (7.150 litri a ettaro).

La zona di origine è costituita dai terreni collinari posti alla destra del fiume Tanaro di 149 paesi, dei quali 49 in provincia di Alessandria, 26 in provincia di Asti e 74 in quella di Cuneo. Prodotto con uve Pinot Nero e Chardonnay, in purezza o insieme in percentuale variabile, dispone di due tipologie: bianco e rosé, anche nella versione "Riserva", brut o pas dosé. Il rigoroso disciplinare stabilisce lunghi tempi di affinamento sui lieviti: almeno 30 mesi, che diventano 36 nelle versioni "Riserva". L'Alta Langa è solo millesimato.

SUPPORTI PROMOZIONALI QUALIFICATI

"LA PRIMA DELL'ALTA LANGA"



Da poco si sono spenti i riflettori su "La Prima dell'Alta Langa", grande degustazione delle cuvées del Consorzio, svoltasi il 1° aprile al Castello di Grinzane Cavour alla presenza qualificata di circa mille operatori economici e già il Consorzio sta pensando alle altre iniziative del 2019, memore dei risultati ottenuti nel 2018, quando l'Alta Langa è stato Official Sparkling Wine alla Fiera Internazionale del Tartufo Bianco d'Alba e a Terra Madre - Salone del Gusto a Torino. Il 2018 è stato anche l'anno dell'apertura delle Terrazze Alta Langa, esperienze che mettono al centro della carta dei vini dei locali aderenti proprio l'Alta Langa Docg di tutti i produttori del Consorzio. Come rilevante è stato il risultato del primo Alta Langa Bar avviato in seno alla pizzeria gourmet astigiana [cRust], dove, in un solo anno, sono state stappate oltre mille bottiglie di Alta Langa Docg.



Da un lato, la tendenza sembra essere di privilegiare la tipologia "extra dry", con l'obiettivo di integrare più efficacemente il "nuovo Asti" nel panorama degli spumanti secchi. Contemporaneamente, il Consorzio sta lavorando a una nuova modifica del disciplinare della Docg Asti, che preveda anche la possibilità di produrre spumanti brut ed extra brut, sia come metodo Martinotti che come metodo Classico, in questo caso anche nella versione "pas dosè"

ASTI SECCO Lavori (ancora) in corso

Quando il progetto dell'Asti Secco ha mosso i primi passi (tra il 2015 e il 2016) tutto sembrava un'utopia. Oggi, quell'utopia si è trasformata in realtà. Una realtà non del tutto conclamata e che deve ancora acquisire alcune conferme e varare concrete correzioni di rotta, ma - come disse Giulio Cesare in situazioni ben più drammatiche - "il dado è tratto". Ciò che è certo è che il settore produttivo dell'Asti, sia la componente viticola che quella enologica, pur ponendo in tale progetto fondate speranze, non voleva fare proclami o lanciare sfide più o meno palesi ad altri comparti produttivi, come quello del Prosecco, tanto per non girare troppo attorno all'arcano. Sono stati piuttosto alcuni interlocutori esterni a pensare, anche ingenuamente, che il mondo dell'Asti nutrisse propositi di sfide così utopistiche. A parte i possibili contrasti tra le due zone e i loro interpreti, generati più dalla presenza nella nuova tipologia di prodotto della parola "Secco" che dalla reale convinzione che l'iniziativa si potesse rivelare per gli uni (Asti) un successo stratosferico e per gli altri (Prosecco) una forte concorrenza, per il resto le cose sono andate come se le aspettavano coloro che osservavano il progetto in modo distaccato e realista.

I dati produttivi

D'altronde, osservando i dati produttivi finora conseguiti, va detto che il progetto è tuttora in una fase interlocutoria, potremmo dire "sperimentale". In circa 18 mesi di produzione e mercato (l'inizio si può datare ad agosto 2017) le vendite hanno finora

interessato poco meno di 2 milioni di bottiglie, un risultato ben inferiore alle aspettative, se lo parametrizziamo al fatto che questo settore è solito ragionare in termini di decine di milioni di bottiglie, visto che tra Asti (dolce) e Moscato d'Asti ogni anno si producono volumi oscillanti tra 80 e 90 milioni di pezzi. Tuttavia, in casa dell'Asti non desta preoccupazioni quello che all'esterno e a un'analisi superficiale potrebbe apparire un "risultato striminzito".

"C'erano diverse incognite in questo progetto - ci conferma **Giorgio Bosticco**, direttore del Consorzio dell'Asti - e anche per questo riteniamo di essere tuttora in fase sperimentale. Da un lato, si poneva come incerta la scelta di mettere a disposizione del mondo produttivo tre tipologie di prodotto con la tendenza al secco, ovvero 'extra sec' (con tenore zuccherino compreso tra 12 e 17 g/l), 'secco' (con residuo zuccherino tra 17 e 32 g/l) e 'demi sec' (con tenore di zucchero tra 32 e 50 g/l). Dall'altro, c'era il nome (Asti) che sottintendeva

un legame stretto con la tipologia dolce, assai radicato e da sempre legato al vissuto di generazioni di consumatori. D'altronde, cercare un nome di fantasia non era una strada di facile percorrenza. E poi c'era la componente aromatica del profumo che connetteva il prodotto in modo sistematico alla tipologia dolce".

A proposito della tipologia più frequente, le aziende che hanno dato avvio a tale produzione hanno privilegiato la solu-

zione "Secco" o "Dry", con il residuo zuccherino tra 17 e 32 grammi per litro; questo ha rimarcato da un lato una sensazione dolce ancora troppo accentuata e, dall'altro, un richiamo evidente alla più tradizionale tipologia dell'Asti grazie alla rilevanza della componente aromatica.

Nuove strategie di sviluppo

Alla luce di queste valutazioni, il Consorzio ha varato alcuni correttivi, che dovrebbero meglio orientare la produzione dell'Asti Secco e il suo mercato.

Da un lato, la tendenza nell'immediato futuro sembra essere quella di privilegiare la tipologia "extra dry" con un residuo zuccherino meno evidente (12-17 gr/l), con l'obiettivo di integrare in maniera assai più efficace il "nuovo Asti" nel panorama degli spumanti secchi e farlo diventare, nel territorio come in altri mercati, lo spumante ideale per l'aperitivo, per lo spritz e per il consumo a tutto pasto.

Contemporaneamente, il Consorzio sta lavorando a una nuova modifica del disciplinare della Docg Asti, che preveda anche la possibilità di produrre spumanti brut ed extra brut, sia come metodo Martinotti che come metodo Classico, in questo caso anche nella versione "pas dosè".

Sui numeri attuali dell'Asti Secco ha inciso anche la decisione delle due case di maggiore produzione (Martini & Rossi e Campari) di non ancora aderire al nuovo progetto. Al momento, sono una trentina le aziende che si sono dedicate all'Asti Secco, tra i cosiddetti "spumantisti di media dimensione" (citiamo Acquesi, Araldica, Capetta, Fontanafredda, Toso e Tosti) e alcune piccole realtà aziendali, anche agricole, che hanno visto nella nuova tipologia una buona soluzione di mercato. *Giancarlo Montalvo*



Giorgio Bosticco

Bd'A Consorzio Tutela Brachetto d'Acqui



future loading...

ANCHE IL BRACHETTO D'ACQUI È SECCO

C'è chi vorrebbe chiamarlo solamente "Acqui Rosé", chi lo vorrebbe come

"Acqui Dry", chi non vorrebbe abbandonare la formula classica della denominazione, ovvero "Brachetto d'Acqui Dry". Rischia di essere una questione di lana caprina a rallentare il processo di diversificazione e caratterizzazione della nuova tipologia di questa denominazione.

La fase produttiva, in effetti, è iniziata nella vendemmia 2017. Nel 2018 le 4 aziende che hanno condiviso il progetto voluto dal Consorzio del Brachetto d'Acqui hanno messo insieme circa 75 mila bottiglie, destinate al mercato non solo italiano, anche Usa, Danimarca ed Emirati Arabi. L'annata 2018 promette una produzione più cospicua già per il fatto che le aziende interessate sono diventate 9.

Dialogando con il presidente del Consorzio, **Paolo Ricagno**, i temi si ampliano alle strategie di mercato. Il Consorzio ha chiesto al Ministero e al Comitato Nazionale di consentire la presa di spuma della nuova tipologia anche al di fuori della zona di origine e del Piemonte, visto l'interesse manifestato da vari imbottiglieri.

"Con queste sinergie - precisa Ricagno - potremmo orientare alla tipologia secca (che si sta rivelando di grande piacevolezza) buona parte della produzione di Brachetto d'Acqui, risolvendo in tutto o in parte le questioni legate alle giacenze e ai livelli produttivi che da almeno quindici anni sono ampiamente al di sotto dei livelli del disciplinare".

Su tale concessione non ci sarebbero ostacoli. Piuttosto, come detto all'inizio di questa nota, ci sono divergenze sul nome da utilizzare. Con il risultato che il mercato rimane quello che è e i problemi si riflettono ancora sulle vigne e chi le coltiva. *G.M.*



Paolo Ricagno



Barbatelle di qualità per un prodotto di qualità



In Trentino, in un territorio unico per posizione e clima, moltiplichiamo più di 120 varietà da vino e 20 varietà da tavola che danno origine con un'ampia gamma di selezioni clonali innestate sui principali portinnesti, ad oltre 500 combinazioni per ogni esigenza. Dall'impegno, dal lavoro e dalla grande esperienza dei soci dei **Vivai Cooperativi di Padergnone** vengono moltiplicate le barbatelle che contribuiscono alla nascita dei migliori vini italiani.

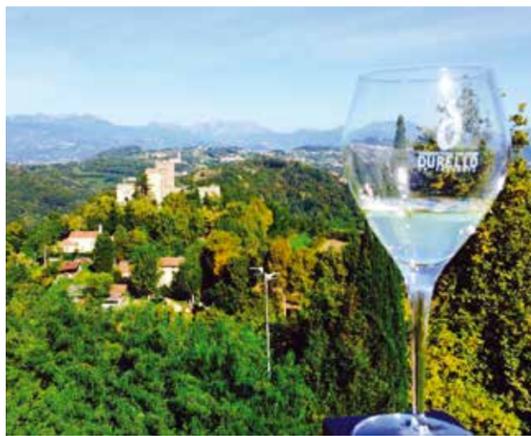


VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE Soc. Coop. Agr.

Socio AFLOVIT Sezione AVIT



Via Barbazan 19 - Padergnone, 38096 Vallelaghi (TN) Tel. 0461 864142 Fax 0461 864699 www.vicopad.it - info@vicopad.it



Oggi con 400 ettari il potenziale di bollicine Doc sulla carta è di **4 milioni di bottiglie e nell'arco di un decennio**, se le scelte saranno quelle giuste in termini di profilo dei vini e di crescita strutturale delle aziende, **superficie e produzione potrebbero raddoppiare**

BOLLICINE DI DURELLA

La strada a doppio metodo

di CLEMENTINA PALESE

Coagulare l'entusiasmo dei produttori e indirizzarlo verso un ulteriore rafforzamento della denominazione nel segno delle bollicine. Questo in estrema sintesi l'obiettivo della presidenza di **Paolo Fiorini**, classe 1964, agronomo ed enologo, responsabile tecnico di Cantina di Soave - neo eletto all'unanimità al vertice del Consorzio tutela Vini Lessini Durello. "La Doc Lessini ha sicuramente grandi prospettive - sottolinea Fiorini, 'uomo di vigna', come si autodefinisce, con una grande esperienza come amministratore in diversi Consorzi veronesi -. Ha dalla sua un territorio esclusivamente collinare, che aiuta molto sia la qualità dei vini sia la comunicazione, e produce etichette che ben lo rappresentano grazie al lavoro di produttori appassionati e uniti nel segno del vitigno bandiera del territorio, la Durella. Qui l'orgoglio di appartenenza è importante e la parola 'sostenibilità' ha il significato del rispetto della terra. Ecco, qui la viticoltura è in rapporto con la terra e non solo con il conto corrente, senza nulla togliere all'importanza della redditività. Credo che questa sia la chiave del successo di questa denominazione". Significativa in questo senso la scelta da parte del nuovo Consiglio del Consorzio dei vertici a rappresentare tutte le anime della denominazione: quella cooperativa con Paolo Fiorini (la Cantina di Soave rivendica una buona parte delle uve della Doc), quella storica con Matteo Fongaro e quella delle aziende emergenti e dinamiche con Diletta Tonello, entrambi alla vicepresidenza. "Per aumentare la coesione tra i produttori - spiega Fiorini - con i vicepresidenti lavoreremo insieme in una sorta di triumvirato. Continueremo sulla strada aperta dalla presidenza di Alberto Marchisio, che ha traghettato la denominazione nella storica scelta di distinguere il Lessini Durello Metodo Italia-

Lessini Durello Metodo Italiano e Monti Lessini Metodo Classico sono le due anime dello spumante berico/veronese. Uno "sdoppiamento" per esprimere al meglio le potenzialità di entrambi i prodotti, ma che dovrà essere ben comunicato

La Durella, vitigno perfetto per la spumantizzazione

Esistono elementi oggettivi a supporto di uno scenario futuro di ulteriore successo perché la Durella racchiude in sé una serie di caratteristiche che ne fanno un vitigno perfetto per la spumantizzazione, per le tendenze del gusto e del "pensiero" del consumatore. È un vitigno legato strettamente a un territorio specifico e irripetibile: ha la leadership tra le bollicine da autoctono. È perfetta per la spumantizzazione: tardiva, arriva a maturità con un'acidità ideale per la spumantizzazione, aspetto positivamente temperato dal cambiamento climatico, che tempo addietro la condannava ad andare a tagliare basi spumanti senza sufficiente spalla acida. È un vitigno "green": ha buccia resistente, è poco suscettibile alle malattie e la sua coltivazione risulta facilmente più sostenibile rispetto a quella di altre varietà.

no dal Monti Lessini Metodo Classico".

Una denominazione in fermento

Il disegno è quello di produrre con l'autoctono Durella sulle colline tra le province di Verona e Vicenza soltanto bollicine: il "Lessini Durello" Metodo Italiano e il "Monti Lessini" Metodo Classico, che prende il solo nome di territorio perdendo quello della varietà. Questo "sdoppiamento" insieme a due modifiche, riguardanti la riduzione del tempo minimo sui lieviti oggi fissata a ben 36 mesi e l'introduzione della tipologia pas dosé, sono all'attenzione del Mipaaf. "Auspichiamo che la rivisitazione delle tipologie e la modifica del disciplinare arrivi rapidamente a soluzione - dice **Aldo Lorenzoni**, direttore del Consorzio -. Nel 2018 la Durella spumantizzata si è attestata un 1 milione 200 mila bottiglie con un aumento del 64% dell'imbottigliato di Metodo Classico, che ha toccato quota 100 mila, crescendo in percentuale più di quella dello Chardonnay. Lo sblocco del vincolo dei 36 mesi attualmente fissati dal disciplinare consentirebbe un ulteriore aumento dei numeri di questa tipologia sul mercato. La maggior parte delle aziende punta, infatti, su prodotti con

24 mesi sui lieviti".

Si tratta di una denominazione decisamente in fermento, dunque, in cui aumentano i produttori e le superfici a Durella cominciano nuovamente a crescere - anche a causa o grazie al blocco degli impianti di varietà rivendicabili in altre doc - come segnalano anche le produzioni vivaistiche. Oggi sono circa 400 gli ettari, coltivati da circa 600 viticoltori, 150 dei quali destinati a bollicine Doc per circa 1 milione 200 mila bottiglie, come già detto, mentre gli altri 2/3 della superficie sono destinati alla produzione di spumanti varietali. "Nel 1998 quando è stato fondato il Consorzio di tutela - racconta Lorenzoni - c'erano ben 600 ettari, ma solo sette aziende e 50 mila bottiglie, pari al 5-10% del potenziale produttivo. Fino al 2015 abbiamo fatto promozione quasi senza vino quindi, parlando del territorio in senso lato. Oggi le aziende sono una quarantina e l'ettaro, dopo il calo, ha cominciato a crescere. Ci sono tutti gli indicatori per dire che nel giro di pochi anni si possa crescere in modo importante". Dunque ad oggi con 400 ettari il potenziale di bollicine Doc è sulla carta di 4 milioni di bottiglie e nell'arco di un decennio, se le scelte saranno quelle giuste in termini di profilo dei vini

e di crescita strutturale delle aziende, superficie e produzione potrebbero raddoppiare. Ad oggi i margini per nuovi impianti nella denominazione ci sono, mentre la maggior parte delle aziende è di piccole dimensioni.

Due metodi: l'importanza di fare chiarezza

Continuando a immaginare il futuro delle bollicine di Durella, un punto di criticità potrebbe essere la coesistenza sul mercato di vini spumanti ottenuti con metodi diversi e con posizionamento di prezzo differente. "Credo che la questione si giochi sulla chiarezza della distinzione tra i due spumanti - risponde a questo proposito Fiorini. Il consumatore deve essere messo in condizione di capire subito quello che acquista e anche la distinzione dei canali distributivi può aiutare in questo. Credo che la coesistenza dei due metodi possa rappresentare anche una scelta qualitativa. Possa dare cioè la possibilità al produttore di riservare le migliori uve al Metodo Classico". "Credo che i produttori continueranno a produrre entrambe le tipologie - concorda Lorenzoni - che nel tempo saranno percepite come differenti perché acquisiranno prezzi e profili completamente diversi".

Tuttavia la "strada del doppio metodo" per la denominazione non è scevra da rischi. Difficile fare un "up grade" quando un'immagine precisa si è consolidata tra i consumatori. Il Lessini Durello per tipologia è in un segmento, quello del Prosecco, in cui la concorrenza è forte: potrebbe valere la pena di puntare sul Monti Lessini, che attualmente rappresenta circa il 30% del totale della produzione e genera il 50% del fatturato totale che ammonta a circa 5 milioni di euro. Ha grandi potenzialità. La qualità, alla prova del bicchiere, ha livelli paragonabili alle migliori produzioni italiane di Metodo Classico e, in alcuni casi, estere. Stuzzica la curiosità degli appassionati e ha un rapporto qualità/prezzo vantaggioso. Il posizionamento di prezzo è elevato e con l'aumento della notorietà ha margini di crescita.

Una graduale e calibrata "transizione" da un metodo all'altro, dal Lessini Durello al Monti Lessini - necessaria anche per guadagnare quote di mercato per quest'ultimo - potrebbe rappresentare una buona soluzione anche per consentire gli investimenti necessari da parte delle aziende che nel passaggio devono ammortizzare il mancato guadagno dovuto all'immobilizzazione del prodotto per la sosta sui lieviti.



Al centro Paolo Fiorini, nuovo presidente del Consorzio Tutela Vini Lessini Durello, con i due vicepresidenti, Diletta Tonello e Matteo Fongaro. Del Consiglio, allargato per i prossimi 3 anni a 15 membri, fanno inoltre parte Stefano Argenton, Roberta Cecchin, Nicola Dal Maso, Giulia Franchetto, Francesco Gini, Antonio Magnabosco, Maria Patrizia Niero, Silvano Nicolato, Wolfgang Raifer, Luca Rancan, Massimino Stizzoli, Federico Zambon



Dietro l'etichetta
Nortan trovate
i migliori
impianti,
professionisti
esperti,
risposte certe.

Nortan nasce nel 1981 e da allora ha sempre mantenuto le proprie promesse. Quando un prodotto Nortan viene immesso sul mercato state certi: ha superato mille test. Se Nortan dice 30.000 bottiglie/ora è perchè sono 30.000 bottiglie/ora. Per i nuovi impianti della vostra linea di produzione chiamate Nortan. Troverete un consulente a 360°.



Mod. PRISMA 20+20 TR

Un impianto Nortan vi garantisce molti anni di performances ineguagliabili.

E' facile da impiegare. E' affidabile anche in condizioni estreme. E' rapidamente conformabile a produzioni diverse. Garantisce altissima precisione. Dispone di coclea universale. Si comanda da un video "touch-screen". Si regola automaticamente in funzione dell'altezza delle bottiglie. Ha velocità di produzione e delle torrette sincronizzate. Può essere acquistato sia per singole stazioni che in versione linea integrata.

nortan

Nortan S.r.l. Via dell'Industria 37040 VERONELLA (VR) ITALY - Tel.+39 0442 47844 - Fax +39 0442 47990 - www.nortan.it E-mail: info@nortan.it



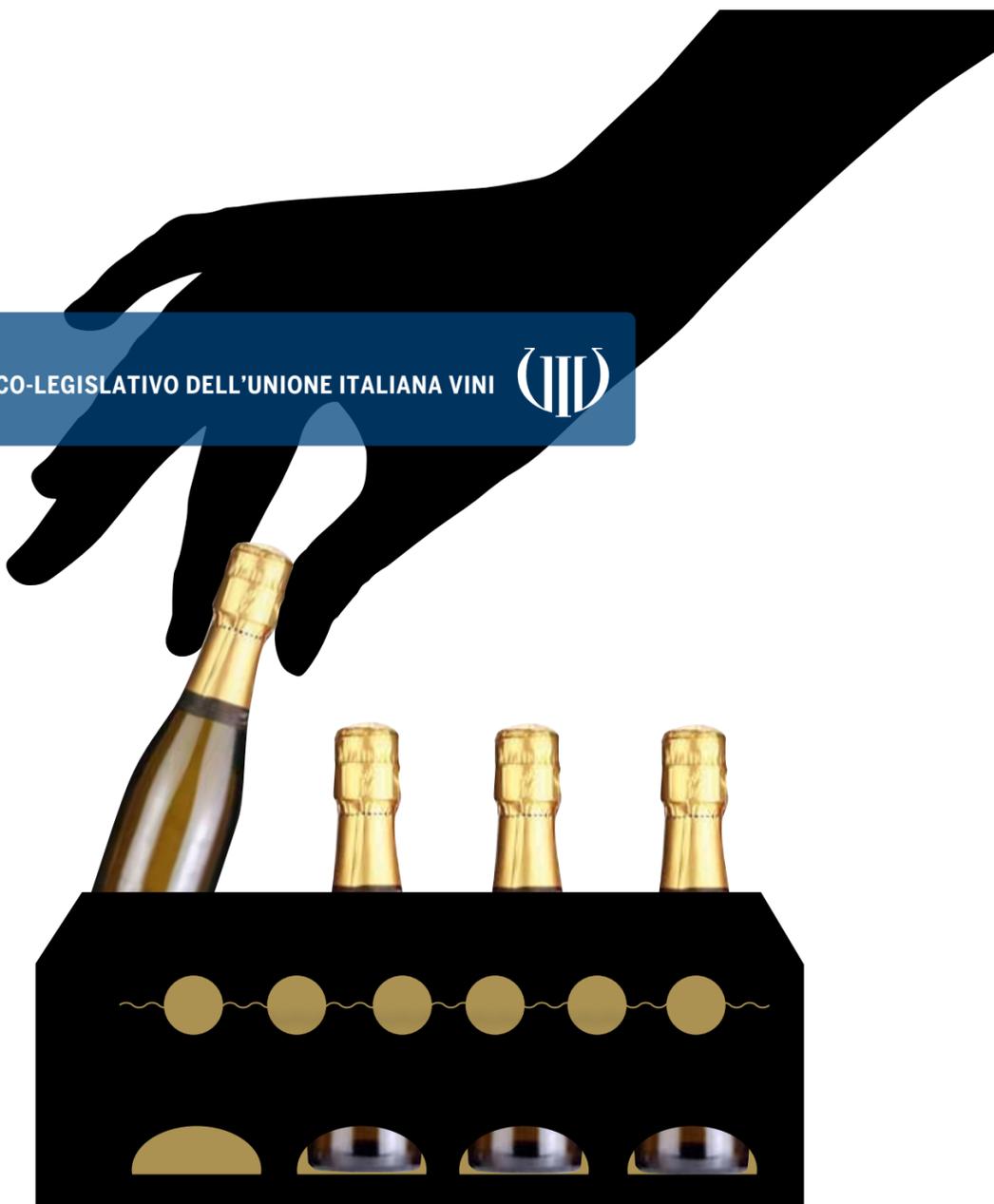
◆ L'esperto risponde

A CURA DELL'UFFICIO TECNICO-LEGISLATIVO DELL'UNIONE ITALIANA VINI

serviziogiuridico@uiv.it



SPUMANTI IN CONFEZIONI MULTIPLE: LE CAPACITÀ CONSENTITE



QUESITO

Sono un produttore di diverse tipologie di vino spumante e vorrei confezionarlo anche in bottiglie multiple di piccoli volumi. Nello specifico, vorrei porre in commercio il vino spumante in bottiglie della capacità nominale, ad esempio, di 125, 200 o 250 ml, racchiuse in confezioni da tre unità, tenute insieme da un involucro di cartone.

È possibile? Quali volumi nominali sono consentiti?
R. F. (Oderzo).

I volumi nominali dei recipienti che possono essere utilizzati per confezionare i prodotti vitivinicoli sono regolati specificamente da norme dell'Unione europea e da norme nazionali.

A livello Ue, è la Direttiva 2007/45/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 settembre 2007, che, abrogando le direttive 75/106/CEE e 80/232/CEE del Consiglio e modificando la direttiva 76/211/CEE del Consiglio, stabilisce norme relative alle quantità nominali dei prodotti in imballaggi preconfezionati.

Le gamme dei valori delle quantità nominali del contenuto degli imballaggi preconfezionati sono state stabilite in rapporto alle seguenti diverse categorie di prodotto: vino tranquillo, vino spumante, vino giallo, vino liquoroso, vino aromatizzato e bevande spiritose.

Con riferimento alla categoria di interesse nel caso di specie, "vino spumante", nell'intervallo tra 125 ml e 1.500 ml, sono ammessi solo i 5 valori seguenti: 125 - 200 - 375 - 750 - 1.500 ml. Queste capacità si riferiscono al vino come definito all'articolo 1, paragrafo 2, lettera b), e all'allegato I, punti 15, 16, 17 e 18, del regolamento (CE) n. 1493/1999 (codice NC 2204 10) e ora devono essere intesi come riferiti alle nuove categorie 4, 5, 6, 7, 8 e 9 dell'allegato VII, parte II del regolamento (UE) n. 1308/13 che corrispondono a tutte le tipologie dei vini spumanti e dei vini frizzanti.

A livello nazionale, la direttiva 45/2007 ha trovato attuazione con il D.lgs. n. 12 del 25 gennaio 2010 che non solo ha emanato le disposizioni nazionali applicative, ma ha anche ripreso le

stesse gamme dei volumi autorizzati e ha definito gli aspetti applicativi.

Imballaggi multipli e capacità nominali

Per rispondere al quesito in esame è necessario focalizzarsi in particolare sull'articolo 5 del citato decreto che disciplina il caso di imballaggi multipli e imballaggi preconfezionati costituiti da imballaggi singoli non destinati ad essere venduti singolarmente.

In particolare, il primo paragrafo dell'articolo in esame prevede nel dettaglio che: "Qualora due o più imballaggi preconfezionati singoli costituiscano un imballaggio multiplo, le quantità nominali elencate nel numero 1 (prodotti venduti a volume) dell'Allegato I si applicano a ciascun imballaggio preconfezionato singolo". Premesso quanto sopra si ritiene che imballaggi multipli costituiti da più imballaggi preconfezionati singoli, qualora abbiano i requisiti per poter essere venduti singolarmente, possono essere immessi sul mercato in quanto la quantità cui fare riferimento, per l'applicazione della norma, è quella del singolo imballaggio preconfezionato.

Rispondendo, quindi, alla domanda formulata, nel caso di bottiglie di vino spumante della capacità nominale di 125 o 200 ml, poste in commercio, ad esempio, in confezioni da tre unità tenute insieme da un involucro di cartone, queste complessivamente non rispondono a nessuna capacità riportata tra quelle consentite, ma devono essere comunque ritenute conformi alle vigenti disposizioni. Infatti, essendo possibile la vendita per singole unità, è la singola unità che deve essere conforme ai volumi autorizzati

e non l'intero imballaggio preconfezionato.

È quindi possibile che siano venduti singolarmente vini spumanti in bottiglie da 125 o 200 ml, mentre non è ammessa la capacità di 250 ml, in quanto non rientra nelle gamme dei valori delle quantità nominali normativamente previste.

Come chiarito in passato con apposita circolare anche dal Ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali, Dipartimento dell'ispettorato centrale della tutela della qualità e repressione frodi dei prodotti agro-alimentari, Direzione generale della prevenzione e repressione frodi "...Il fatto di essere racchiuse in un involucro qualsiasi per il trasporto o per comodità commerciale, come ad esempio un cartone, non significa che l'insieme costituisca un pre-imballaggio unico con il relativo obbligo del rispetto delle gamme...". Si deduce, pertanto che l'insieme delle 3 o 6 bottiglie unite in un'unica confezione divisibile, costituisce una capacità consentita.

In questa ipotesi rientrano anche le singole bottiglie poste in imballaggi multipli, come ad esempio le cosiddette confezioni "mignon" di vini e di bevande spiritose, di volume nominale inferiore al minimo previsto per le rispettive gamme e che nell'insieme del cartone confezionato raggiungono un volume nominale non consentito. Anche in questo caso, la singola confezione "mignon" è rispondente alle norme e pertanto può essere venduta anche se in una confezione multipla.

Concludendo, si ricorda che l'articolo 5 del citato decreto prevede anche una seconda diversa previsione. La norma al secondo paragrafo cita te-

stualmente che: "Qualora un imballaggio preconfezionato sia costituito da due o più imballaggi singoli non destinati ad essere venduti singolarmente, le quantità nominali elencate nel numero 1 dell'Allegato I si applicano all'imballaggio preconfezionato".

Questa disposizione trova applicazione solo nel caso in cui le singole confezioni non abbiano i requisiti per essere vendute singolarmente e non siano destinate ad essere vendute singolarmente, e la destinazione a tale esclusiva modalità di vendita della confezione costituente un imballaggio unico multiplo possa essere in qualsiasi modo dedotta dalle modalità di vendita stesse (indicazioni sull'imballaggio o sullo scaffale di vendita, tipologia dell'imballaggio, ecc.).

In tale caso, le singole confezioni possono essere legittimamente non conformi alla gamma, ma l'imballaggio globale deve necessariamente rispettare i valori previsti nell'allegato della direttiva comunitaria. Nel caso di 6 bottiglie da 250 ml il volume nominale complessivo è pari a 1.500 ml (capacità consentita per gli spumanti) e pure nel caso di 3 bottiglie da 250 si raggiunge una capacità consentita (750 ml).

**NUOVE
BANCHE DATI
GIURIDICHE**
UNIONE ITALIANA VINI



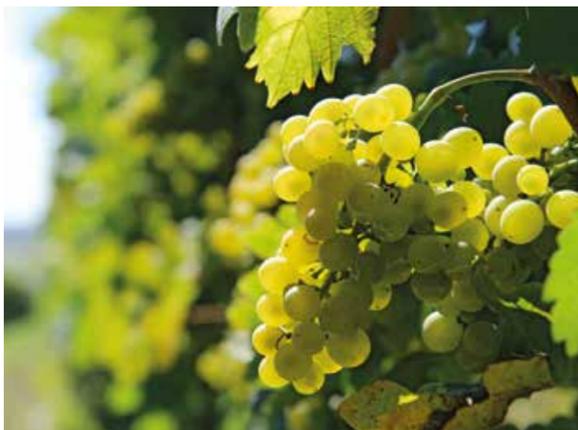

<https://www.unioneitalianavini.it/servizio-giuridico-banche-dati/>

SPUMANTI

PROPOSTE & NOVITÀ

Una selezione, a cura delle aziende, di macchine, attrezzature, servizi e prodotti disponibili sul mercato

AEB
Fermoplus, linea di nutrienti per esaltare gli aromi del vino



La nutrizione dei lieviti rappresenta uno step fondamentale nel processo di produzione del vino. Il poter disporre di aminoacidi specifici, consente ai lieviti di condurre una fermentazione regolare e soprattutto mettere in risalto le caratteristiche varietali tipiche del vitigno. In particolare nei mosti provenienti da uve aromatiche è indispensabile poter contare su composti quali: isoleucina,

leucina, valina, glutammina, arginina e prolina, in grado di esaltare la tipicità dei vini, contribuendo a costruire un adeguato profilo aromatico. Per questo AEB ha messo a punto una linea di Fermoplus specifici, dotati di aminoacidi che risultano fondamentali per la caratterizzazione di vitigni aromatici: Fermoplus Prosecco è ideale per la fermentazione di vini basi spumante metodo Charmat, conferendo

aromi floreali e fruttati che rendono il prodotto finito ricco di note ideali per la rifermentazione. Fermoplus Floral, invece, condivide con il vitigno austriaco Grüner Veltliner (anche noto come Moscato Verde), le note floreali, fruttate e di erbe aromatiche, esaltando i vitigni a bacca bianca e potenziandone la freschezza aromatica. La variante Tropical deriva dal vitigno portoghese Antão Vaz, a cui si avvicina per le sue note tropicali. Chiude la linea Fermoplus CH Fruit, indicato per uve a bacca bianca nelle quali si vuole accentuare il patrimonio aromatico. Tutti questi prodotti della gamma Fermoplus non provengono da Ogm e non contengono allergeni.

AMORIM CORK ITALIA

NDtech® Spumante, performance sensoriale garantita

In Italia, nel 2018, oltre 500 prestigiose cantine hanno voluto il sistema innovativo di gascromatografia di massa preventiva brevettato da Amorim Cork, che consente di campionare e selezionare uno ad uno i tappi in sughero, in soli 10 secondi. L'ormai celebre tecnologia di controllo qualità individuale, nata nel mondo del monopezzo, ora rivoluziona il packaging del mondo delle bollicine: NDtech® Spumante è una versione progettata per garantire un'esperienza sensoriale perfetta quando l'espressività sensoriale del vino è un elemento identitario fondamentale. Rivolgersi alla Natura è stato, per le cantine produttrici di Spumante come per le maison francesi, spontaneo e altrettanto spontaneamente la Natura ha risposto. È nato così il tappo "supremo": eccellente come i vini

che va a sigillare, arricchito dalla garanzia assoluta che Amorim Cork Italia certifica attraverso il sistema avanguardistico di NDtech®. Una tecnologia diversa da quella sinora conosciuta, dato che il tappo da spumante viene realizzato con accoppiamento di rondelle e corpo in granulato. Ad entrare nella camera sono solo le rondelle, sia in fase di incubazione (riscaldamento) sia in fase di analisi. Un processo impegnativo, che richiede precisione tecnologica assoluta. Dopo due anni di ricerca e sviluppo, ora, con la nuova linea, Amorim conferma ancor più come il sughero naturale sia capace di offrire una performance sensoriale inedita e un equilibrio d'eccellenza garantito anche per i vini più importanti.



DIAM BOUCHAGE - Un tappo (sicuro) per ogni tipo di vino e spumante



I tappi della gamma Diam Bouchage, commercializzati in Italia dal Gruppo Paolo Araldo (www.paoloaraldo.com) - Belbo Sugheri (www.belbosugheri.it), rappresentano la soluzione che coniuga il vino, la tradizione e la storia del sughero alla più avanzata e sicura tecnologia per la produzione di tappi. Il procedimento Diamant® infatti, garantisce ogni singolo tappo grazie a un esclusivo processo brevettato di "desaromatizzazione" del sughero che usa la tecnica dell'anidride carbonica supercritica, un procedimento conosciuto e testato da tempo

in ambito alimentare. Diam, Quart Mytik e Mytik Diam e Altop Diam sono a neutralità sensoriale, completamente e definitivamente liberati dalle molecole che sono la causa di deviazioni organolettiche tra cui il Tca. I prodotti Diam, Mytik Diam e Altop Diam offrono garanzie totali in termini di omogeneità meccanica, neutralità sensoriale e controllo dell'ossigeno. Inoltre la vasta gamma di tappi Diam Bouchage incontra ogni esigenza: dai vini fermi, con una serie di prodotti, che vanno da Diam 2 a Diam 30, differenti per caratteristiche meccaniche e livelli di

permeabilità; ai vini frizzanti con il Quart Mytik Diam e vini spumanti con il Mytik Diam che, oltre all'assenza di deviazione sensoriale, offrono una memoria meccanica ottimale (cioè una elasticità corretta), una tenuta perfetta e la totale assenza di difetti tecnici. Infine, ma non ultimo, il tappo Origine by Diam, che incorpora un'emulsione di cera d'api e un legante composto da pollioli al 100% vegetali: una soluzione di tappatura ancora più naturale con la stessa affidabilità riconosciuta ai tappi Diam in materia di sicurezza, omogeneità e controllo dell'ossigeno.



Derivato di lievito tradizionale (in alto) e wynTube Prepara (a destra) dopo 5 minuti di attesa e mescolamento (discioglimento in acqua 1:10).



DAL CIN

Per qualunque sia lo stile di bollicine ricercato

Per i vini più richiesti dal mercato non si può improvvisare. Con le proposte Dal Cin si programma ogni fase della presa di spuma, in autoclave e in bottiglia, qualunque sia lo stile di consumo da soddisfare: biologico, con ridotti solfiti, di piacevole freschezza o più impegnativo.

Sicurezza

Mr. Battkill: protegge il vino base dallo sviluppo dei batteri lattici, riducendo o eliminando l'impiego di SO₂.

Polimersei e wynTube ProLife: detossificano il vino base, eliminando gli inibitori endogeni formati durante la prima fermentazione.

Aromaticità

Fervens Brio: longevità, intensità ed eleganza negli spumanti, anche destinati alla bottiglia bianca.

Fervens Pro6: frutta e fiori in autoclave. Selezionato per la vinificazione di Prosecco, è ideale per tutti gli spumanti giovani.

Lalvin T18: esuberanza floreale, ricercatezza del fruttato, perlage fine e persistente. Per rifermentazioni in autoclave o con metodo classico.

Lalvin CH14: il lievito di riferimento per rifermentazione in bottiglia e per lo Charmat lungo, con l'inconfondibile eleganza dei profumi e del perlage.

Qualità organolettica

wynTube Prepara: nella reidratazione del lievito per affrontare l'elevata gradazione alcolica, le basse temperature e la pressione elevata. Tecnologia miniTubes

wynTube Fructal: nel pied de cuve e in rifermentazione, per massimizzare l'espressione fruttata dei lieviti. Con basso contenuto di riboflavina. Tecnologia miniTubes

Longevità

Lisem Glu: migliora la longevità dei profumi preservandoli dai fenomeni ossidativi.

Redox Longevity: all'imbottigliamento per contrastare il gusto di luce, stabilizzare il colore nel tempo, prolungare la freschezza e la longevità del vino.



ENOPLASTIC
Extrafit:
la tecnologia
per vestire
perfettamente
la bottiglia

Quante volte vi è capitato di vedere capsule che ruotano sul vetro, dopo che la bottiglia è stata aperta? Oppure, nel caso di capsule corte e senza colarette, pieghe antiestetiche e chiusure facili da sfilare? Con extrafit dimentica questi problemi. Extrafit è una tecnologia messa a punto da Enoplastic che permette di fissare il capsulone per vini spumanti al collo della bottiglia, donando un look perfetto, senza inestetismi, evitando l'utilizzo di colle sulla linea di imbottigliamento. Soluzione pulita, pronta all'uso, senza alcuna modifica dell'impianto e senza utilizzare adesivi di vario

tipo. La tecnologia del capsulone trattato con extrafit si attiva automaticamente dopo l'applicazione della capsula, fissando la chiusura dopo sole 48 ore, aderendosi perfettamente al vetro. Oltre all'aspetto estetico, extrafit offre un ulteriore beneficio in termini di sicurezza e garanzia del prodotto contenuto. La capsula con questo trattamento, una volta fissata alla bottiglia, non potrà più essere sfilata, evitando quindi ogni tentativo di manomissione del prodotto. Allo stesso tempo, verrà vanificata ogni manovra per riutilizzare la stessa chiusura per imitazioni o bottiglie contraffatte.

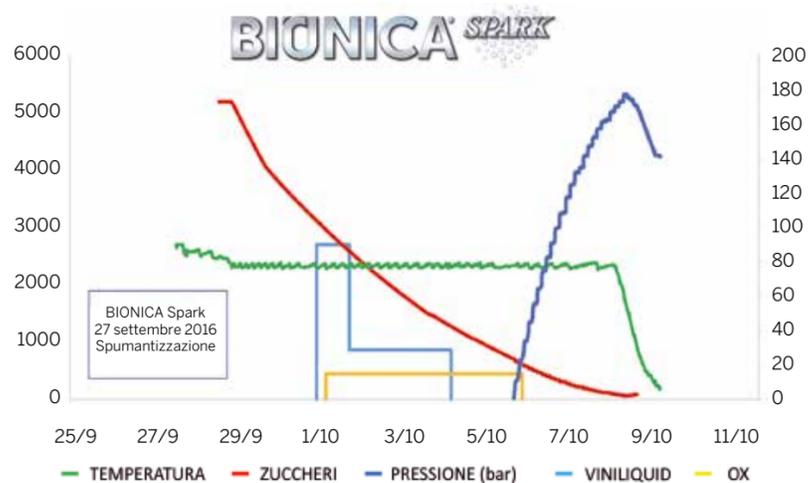
ERBSLOEH

Nutrienti e lieviti che ti aiutano a prevenire la formazione di H₂S

Il cambiamento climatico ha influenza su tutti gli organismi inclusi quelli della fermentazione. Estati sempre più calde e cambiamenti del bilancio idrico modificano non solo la microflora, ma anche l'approvvigionamento dei nutrienti della vite che poi saranno presenti nelle uve. Durante l'ultima vendemmia la dotazione di azoto delle uve è risultata inferiore alle medie. Quindi i ceppi Oenoferm Erbsloeh sono sottoposti a un processo di rafforzamento già dalla produzione. Forniamo quindi un substrato ricco di minerali, vitamine e un particolare gruppo di ergosteroli per far sì che il lievito sia molto forte e possa affrontare tutti i tipi di fermentazione senza problemi. Il lievito è quindi rifornito di tutto quello che gli possa servire durante la fermentazione sin dalla fase di reidratazione tramite VitaDrive e poi durante la fermentazione con VitaFerm Ultra. Per una fermentazione sicura abbiamo sviluppato un lievito ibrido Oenoferm X-treme sia per la rifermentazione in bottiglia che in autoclave. Il lievito non Ogm unisce le caratteristiche di due ceppi uno criofilo molto resistente e uno aromatico. Il ceppo ha scarse esigenze nutrizionali, non forma prodotti solforati, inizio di fermentazione precoce, è osmotollerante, resistente al basse temperature, alcol tollerante, ottimo profilo aromatico.



HTS ENOLOGIA
Bionica® Spark,
l'automazione
per il controllo
delle rifermentazioni
nel metodo Charmat
Martinotti



HTS enologia, dopo aver presentato con successo Bionica®, l'innovativa strumentazione che gestisce automaticamente il processo fermentativo dosando in linea nutrienti e O₂, presenta Bionica® Spark. Bionica® Spark è l'evoluzione della versione base di Bionica® specifica per il controllo, la gestione e il dosaggio di nutrienti e dell'ossigeno nelle rifermentazioni e spumantizzazioni in autoclave. Bionica® Spark oltre al monitoraggio delle rifermentazioni e delle spumantiz-

zazioni, consente la registrazione e il controllo automatico di tutto il processo fermentativo, con la possibilità di stabilire e controllare la temperatura dell'autoclave, il dosaggio dell'ossigeno, il dosaggio dei nutrienti, la gestione dell'agitatore e della sovrappressione in autoclave o eventuale ottimizzazione della pressione in pre-imbottigliamento. Bionica® Spark consente di quantificare automaticamente e gestire facilmente la quantità di zuccheri da trasformare a serbatoio aperto, controllando il con-

sumo degli stessi. Inoltre può monitorare e gestire la velocità di fermentazione regolando mBar/h di CO₂, consentendo di scegliere la durata della fermentazione e verificare lo stato di salute dei lieviti. Bionica® Spark fornisce un grado elevatissimo di automazione senza tuttavia precludere la possibilità di intervenire con modifiche o aggiustamenti dei singoli parametri; tutte le funzioni di processo sono infatti interrelate ma, a scelta, programmabili singolarmente ogni volta che si desidera, anche da remoto.

GORTANI

Autoclavi per la spumantizzazione in acciaio ad alte prestazioni

Da oltre 30 anni nel settore dei serbatoi per lo stoccaggio di liquidi alimentari, la Gortani Srl si è sempre distinta come azienda dalla produzione flessibile e di qualità. La nuova divisione "Grandi impianti" soddisfa le esigenze di tutte le realtà di dimensioni industriali. Le autoclavi sono realizzate utilizzando acciaio inossidabile austenico "serie 300" (Aisi 304, 316 e

316L), di origine europea e garantito dai migliori produttori per un prodotto finale di qualità. Per i modelli di grandi dimensioni l'azienda propone anche l'utilizzo di acciaio inox bifasico ad alte prestazioni, il Duplex: assicura massima resistenza alla corrosione, elevata resistenza meccanica, migliorando il rapporto qualità/prezzo del prodotto. Le tasche di raffreddamento

a punti sfalsati, costituite da un'intercapedine in lamiera inox, con imbocchi e collettori di distribuzione attentamente dimensionati (attraverso i quali fluisce la soluzione glicolata), garantiscono la massima efficienza energetica. Uno strato di isolamento a base di poliuretano espanso ottimizza la resa energetica delle tasche e previene le dispersioni termiche. Il processo di brillantatura dei fondi bombati permette di ottenere una finitura delle lamiere "a specchio", con superfici estremamente lisce e facilmente pulibili. Tutte le autoclavi sono dotate di certificazione PED, Dichiarazione di Conformità CE, dichiarazione di conformità alimentare e, per il mercato russo, certificazione GOST-R e RTN. Gortani, insieme ai modelli studiati per la spumantizzazione, propone modelli destinati alla produzione della birra, all'industria alimentare, chimica e farmaceutica.



LALLEMAND
Soluzioni originali
per l'elaborazione
di vini spumanti

Dalla fine della fermentazione alcolica al momento della rifermentazione l'esposizione all'ossigeno delle basi spumante rappresenta per gli spumantisti un momento delicato: i meccanismi ossidativi sono responsabili della perdita di aromi freschi e fruttati e alterazioni del colore. Le fecce fini

hanno la capacità naturale di consumare l'O₂ disciolto nel vino e, per avviare alla lunga preparazione, separazione e purificazione di cui necessitano, Lallemand in collaborazione con l'Inra di Montpellier ha avviato una sperimentazione su lieviti inattivi specifici che mantengano questa particolare proprietà. Da questo progetto è nato Pure-Lees Longevity™, uno strumento naturale di facile utilizzo e con una elevata capacità di consumo dell'ossigeno disciolto. Prove condotte su basi spumanti conservate con bassi quantitativi di SO₂ hanno dimostrato l'efficacia del prodotto nel proteggere il colore dall'imbrunimento e la componente aromatica dall'ossidazione. L'utilizzo di Pure-Lees Longevity™ al riempimento dell'autoclave favorisce la produzione di spumanti di qualità, freschi e aromatici. Per il controllo di popolazioni di batteri lattici e acetici ed evitare fermentazioni malolattiche indesiderate, in particolare in vini con bassi solfiti aggiunti, Lallemand ha messo a punto un ulteriore strumento naturale, Bactiless™, un biopolimero derivato dalla chitina estratto da *Aspergillus niger*. L'azione di questo prodotto, in sinergia con altre tecniche impiegate nelle cantine, quali SO₂, freddo, filtrazioni ecc., permette di evitare fermentazioni malolattiche nelle basi spumante.



MASILVA
Sara Advanced System, Tca e fenoli sotto controllo

La continua ricerca della qualità, dell'innovazione e della fiducia dei clienti, legata a valori sostenibili ed ecologici, è sempre stata la strategia principale della politica di gestione di MASilva (www.masilva.pt). Il recente investimento di 3,5 milioni di euro in una nuova struttura all'avanguardia per la produzione di tappi da champagne e tappi tecnici, rappresenta perfettamente gli standard di tale politica, aggiungendo un aumento del 50% della capacità produttiva per quei prodotti specifici. Per questi prodotti MASilva utilizza granuli di sughero che sono stati sottoposti all'esclusivo sistema Sara, che

utilizza vapore controllato e pressione per eliminare il Tca e altri composti volatili dai granuli che costituiscono i corpi di tappi Silktop®, tappi in Pearl® e tappi Viva®. In aggiunta a queste attività, MASilva ha continuato a investire, sviluppando una nuova tecnologia all'avanguardia: il Sara Advanced System. Questa tecnologia, basata su un metodo curativo, consente di controllare il Tca e altri fenoli presenti nei tappi e nei dischi di sughero naturale, migliorando, in termini di qualità, il risultato del processo di post-marcatura. "La sfida - dichiara Jose Silva, ceo dell'azienda - è continuare a investire nella ricerca e in tecnologie all'avanguardia per raggiungere ulteriori obiettivi sia dell'industria del vino che nei suoi consumatori. MASilva manterrà il percorso intrapreso negli ultimi anni nell'offrire tecnologie vincenti e i migliori tappi premium".



MUREDDU SUGHERI
"Igea Spumante" garantiti "Off-flavours free - zero deviazioni" e con riordino cellulare "New cell"

Mureddu "Igea Spumante" è la nuovissima linea di tappi a fungo 100% garantiti "Off-Flavours Free - zero deviazioni" e con riordino cellulare "New Cell". Frutto dell'esperienza e dell'assoluto focus aziendale sull'aspetto organolettico, la tecnologia Igea 2.0 viene ora estesa, oltre che sui migliori tappi naturali, anche alle rondelle di primissima selezione. Dopo oltre un anno di Ricerca e Sviluppo, il team Controllo Qualità ha infatti messo a punto una ricetta ad hoc per un tappo spumante premium ad alta garanzia. Dopo la validazione organolettica e gascromatografica su 800 pz/lotto (quadruplicato nella numerosità rispetto a quanto previsto dal Nuovo Disciplinare del Sughero) le migliori partite vengono trattate attraverso il sistema Igea 2.0. Questo impiega unicamente mezzi fisici - zero chimica - per l'estrazione volatile del comparto odoroso delle rondelle. Attraverso uno stripping individuale delle stese per mezzo di vapore modulare, pressione e altre temperature controllate il risultato organolettico è di grandissima neutralità. Oltre all'abbattimento di Tca, tba, geosmina, pirazine e guaiacolo, l'impianto - arricchito nel 2018 da una stazione finale di irradiazione - consente il rinnovamento cellulare delle rondelle. "New Cell" significa +15% della suberina disponibile fra le cellule a vantaggio di una maggior recupero elastico e dunque di tenuta del tappo nel tempo.



NORTAN
Nuovo depaletizzatore automatico gabbiette

Il Depaletizzatore è una macchina completa a tutti gli effetti: può essere posizionata in qualsiasi punto della cantina indipendentemente da dove si trovi la gabbiettrice e il trasporto delle gabbiette è assicurato da un nastro trasportatore modulare. A seconda dell'esigenza del cliente, il Depaletizzatore può essere prodotto in varie versioni con diverse autonomie di carico, da 9.000 a 24.000 gabbiette. I principali vantaggi del Depaletizzatore automatico sono:

Lunga autonomia - Un magazzino che presenta un'autonomia così prolungata è vantaggioso rispetto agli standard poiché l'operatore deve effettuare le operazioni di ricarica molte meno volte nell'arco della produzione.

Riduzione del tempo di caricamento - Nel caso si debba caricare un magazzino convenzionale l'operatore deve caricare ogni singola fila di gabbiette mentre le operazioni di carico nel nuovo magazzino si riducono al tempo necessario a caricare alcuni scatoloni.

Flessibilità nel posizionamento - Il cliente può posizionare il magazzino in un qualsiasi luogo dell'azienda di facile accessibilità da parte dei trasportatori per l'approvvigionamento di gabbiette.

Flessibilità nella scelta del formato della cassa - Il cliente può scegliere se utilizzare casse in plastica o scatoloni in cartone.

Frutto di un lungo periodo di studio e sviluppo il nuovo Depaletizzatore automatico gabbiette è un alimentatore per alte velocità di produzione (fino a 30.000 p/h) che preleva le file di gabbiette direttamente dalla cassa in plastica o dalla scatola in cartone. L'obiettivo che si è posta Nortan costruendo il nuovo magazzino automatico, è quello di eliminare il più possibile i tempi dedicati al carico manuale da parte dell'operatore e aumentare l'autonomia di lavoro fornendo una macchina estremamente semplice e affidabile.



MAXIDATA
uve2k.Blue: il nuovo cruscotto dedicato agli spumanti

Maxidata prosegue con l'evoluzione di uve2k.Blue, una soluzione modulare e

adattabile rivolta alle aziende vinicole per gestire tutti i processi produttivi e le pratiche enologiche. Il software comprenderà infatti un nuovo modulo dedicato alla gestione della spumantizzazione. Tenendo conto della complessità e in molti casi anche della lunga durata del processo, si rende necessario avere a disposizione delle procedure estremamente semplici e guidate che permettano di ottenere una visione globale della situazione in cantina. Con il nuovo cruscotto si potrà tenere sotto controllo lo stato di avanzamento della lavorazione e di operare direttamente sulle partite di vino in corso di spumantizzazione, eseguendo tutte le operazioni necessarie. Il sistema è elastico e adattabile alle diverse modalità di lavorazione, perfetto sia per il metodo classico che per il metodo Martinotti, ma anche per i vini frizzanti, sia bianchi che rossi. Tra le varie funzionalità presenti, si potranno gestire le certificazioni per i vini Doc e Docg, gli imbottigliamenti e le sboccature, tenendo sotto controllo le gradazioni dei prodotti. Si potrà anche visualizzare e stampare tutti i dati per verificare la tracciabilità del prodotto dall'origine fino alla destinazione finale, così come il registro dematerializzato. Questo sistema è pensato anche per integrarsi con la sezione già presente in uve2k.Blue dedicata alla gestione dei vasi vinari, utile a chi utilizza principalmente la rifermentazione in autoclave.

PERMEARE
Permastone: il sistema innovativo di filtrazione fecce

Il sistema di filtrazione Permastone di Permeare ha come obiettivo il trattamento delle fecce di mosti e vini, agevolandone e automatizzandone la gestione e garantendo un altissimo livello del prodotto filtrato. L'esperienza specifica di Permeare sui sistemi di filtrazione a membrana ha portato allo sviluppo di un sistema tubolare con membrana di ossidi metallici sinterizzati molto performanti ed estremamente affidabili. Un aspetto essenziale della macchina è l'interfaccia operatore: infatti Permastone garantisce la massima intuitività e facilità di inserimento nell'Industria 4.0. Grazie a un sistema di prefiltrazione automatico, Permastone è in grado di

trattare anche prodotti con un'elevata presenza di solidi grossolani come residui di bucce e vinaccioli, presenti nelle fecce di mosto. Nella sola vendemmia 2018, gli impianti Permeare hanno trattato oltre centinaia di migliaia di quintali di fecce di vendemmia, con percentuali di recupero superiori al 75% in volume. Permastone consente infatti di raggiungere concentrazioni molto elevate, ottenendo la massima efficienza dal processo, con consumi energetici sempre orientati alla diminuzione. Inoltre, ha il pregio di essere versatile e consente la modularità nel tempo. Ciò che distingue Permastone è la capacità di effettuare lavorazioni prolungate, grazie all'elevato grado di automazione e ingegnerizzazione. Da tutto ciò si ottiene una sensibile riduzione sia dei tempi morti, sia dei costi di gestione dell'impianto che dell'operatore di cantina, che può dedicarsi ad altro. Ne consegue un'ottimizzazione della produttività, aspetto che nel periodo "corto e convulso" della vendemmia assume un notevole vantaggio.

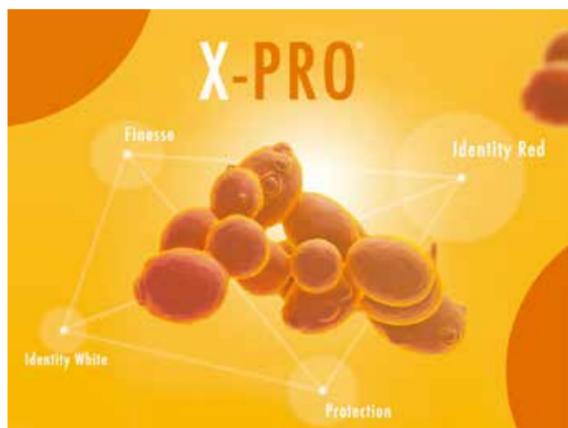


ROBINO&GALANDRINO

Monoblocco automatico di capsulatura
Modello Zenith Z 3/48 Ottico

Presso l'importantissimo produttore di Champagne G.H. Mumm (Gruppo Pernod Ricard) sito in Reims - Francia, è in funzione il monoblocco automatico di capsulatura modello Zenith Z 3/48 Ottico di Robino & Galandrino in grado di eseguire l'allineamento della bottiglia con il marchio impresso sulla capsula. Il monoblocco è in grado di raggiungere una produzione di 12.000 b/h reali. La macchina è composta principalmente da quattro unità: la prima è costituita da un distributore automatico di capsule multi-campana con movimento composto "basculante-ellittico" per poter prelevare e accompagnare le capsule dal magazzino sulla bottiglia garantendo precisione e affidabilità della posa. La seconda unità è

costituita da una giostra rotativa completa di n. 16 stazioni per il doppio centraggio della bottiglia/capsula. Ogni stazione è equipaggiata nella parte superiore di un sistema elettronico per il rilevamento dello spot UV impresso sulla capsula, mentre nella parte inferiore un secondo sistema elettronico si occupa dell'orientazione della bottiglia. La terza unità è costituita da una giostra rotativa completa di 16 teste pneumatiche per la formazione delle 4 pieghe sul capsulone. Una stella di trasferimento tra la terza e la quarta unità, completa di pinze di bloccaggio, mantiene completamente ferme le bottiglie, garantendo la perfetta lisciatura finale dei capsuloni nell'ultima giostra rotativa completa di 16 teste pneumatiche.



VASONGROUP - X-Pro® Finesse, esprimere e conservare in modo naturale l'eleganza e l'identità dei migliori spumanti italiani

L'arte spumantistica italiana ha ottenuto in questi anni riconoscimenti internazionali e quote d'esportazione che solo 20 anni fa sembravano irraggiungibili, segno concreto di una produzione d'eccellenza, con stili organolettici ben riconosciuti dal mercato. In questo movimento Enologica Vason è sempre stata al fianco degli enologi con soluzioni all'av-

guardia, per assisterli nell'espressione delle potenzialità delle uve e nella convinzione che, ogni spumante possieda il suo carattere e le biotecnologie debbano solo assecondare lo sviluppo dei loro profili distintivi. Novità assoluta è X-Pro® Finesse, ideale per conservare l'identità, la fragranza e la finezza del perlage nel tempo: grazie alla sua notevole interazione con il potenziale

ossidoriduttivo, concorre a un ripristino redox ideale, non ottenibile con prodotti convenzionali. È il perfetto supporto naturale, per la stesura di procedure di vinificazione atte alla riduzione dell'uso di solfiti. A livello organolettico su spumanti e frizzanti di pregio è unico in quanto ne affina l'eleganza, con chiari riflessi nella finezza e nella tenuta del perlage; inoltre complessa sen-

sazioni asciutte o troppo acide, contribuendo in modo garbato all'armonia e alla persistenza al palato. X-Pro® Finesse è ottenuto dall'innovativo Processo di lisi X-Pro®: nessuna sostanza chimica, nessun additivo ma la precisa volontà di Enologica Vason di avvalersi delle innate e ormai ben conosciute capacità stabilizzanti, proprie delle sostanze naturali contenute nei micro-organismi dei vini.

VDGLASS

Nuova Linea Skyline,
per un'esperienza
sensoriale a 360°

Abbiamo creduto da subito in questo progetto con l'obiettivo di fornire al vasto (e saturo) panorama dei calici per la degustazione qualcosa di totalmente nuovo dal punto di vista del design. Una linea che permette all'utente di iniziare l'esperienza sensoriale prima ancora dell'assaggio. Con Skyline l'esperienza inizia durante l'incontro che, spesso, si traduce in colpo di fulmine. Dietro Skyline ci sono architettura, design, creatività, audacia... non si può negare. Non solo, però. Vdglass è in prima fila anche sull'utilizzo della scienza in ambito di analisi sensoriale e si avvale di consulenza altamente qualificata durante la progettazione del proprio prodotto. Per Skyline abbiamo voluto il meglio. Ci siamo rivolti a Simone Loguercio, Miglior Sommelier Ais 2018 che si è detto immediatamente rapito dalle forme audaci che estremizzano quelle dei tradizionali strumenti di degustazione. Da qui i test sui diversi modelli per tipologie di vini... i risultati sono stati eccellenti. Ecco che oggi, vi presentiamo lo strumento professionale in una nuova forma: Skyline



VIVAI COOPERATIVI PADERGNONE

Oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo

Il vivaismo a Padergnone vanta un'esperienza ormai più che centenaria, nascendo verso la fine dell'ottocento con l'avvento della fillossera. Molti dei nomi dei primari vivaisti ricorrono ancora tra i soci della Cooperativa e trasmettono il fascino di antiche tradizioni. Oggi, come allora, la passione per la viticoltura si riflette con grande consapevolezza e responsabilità nella produzione di barbatelle innestate di elevata e indiscussa qualità. La Vivai Cooperativi di Padergnone è un'azienda leader nel settore, che produce e commercializza oltre 6 milioni di barbatelle in Italia e nel mondo. La forza di questa "grande" azienda è di essere costituita da attenti "artigiani agricoli" che con professionalità ed esperienza danno origine alle barbatelle innestate. Moltiplichiamo innumerevoli varietà di vite garantendo il mantenimento del patrimonio ampelografico, dando sempre molta importanza all'innovazione. Abbiamo omologato diversi cloni della maggiori varietà nazionali e siamo molto attivi nella ricerca di varietà resistenti sfruttando le più moderne tecnologie. Il nostro obiettivo primario è quello di garantire sempre un prodotto di qualità che risponda alle esigenze del viticoltore. Per poter arrivare soddisfare le molte richieste dei propri clienti, e poter garantire il proprio prodotto, la Vivai Cooperativi di Padergnone ha fatto notevoli investimenti in impianti di piante madri marze e portinnesti. Questi sono dislocati in diverse regioni e gestiti direttamente dalla Cooperativa. L'ultimo impianto è stato effettuato 2 anni fa ad Erbe (Vr) ed è di circa 5 ettari.





12 maggio, Villa Braidia - Mogliano Veneto (TV)
"INCONFONDIBILE", 1° FESTIVAL DEI VINI A RIFERMENTAZIONE SPONTANEA
Si chiama "Inconfondibile" ed è l'unica rassegna italiana dedicata ai vini a rifermentazione spontanea in bottiglia, nome "tecnico" che definisce i vini col fondo, sur lie, ancestrali. L'evento si terrà domenica 12 maggio nella suggestiva cornice di Villa Braidia, a Mogliano Veneto (Tv), e vedrà la presenza di oltre 40 produttori.
Info, prenotazione biglietti e programma su www.inconfondibile.wine

Spedizioni di Champagne
L'ITALIA CRESCE DEL 4,2% A VALORE NEL 2018
Il giro d'affari globale dello Champagne nel 2018 ha raggiunto un nuovo record con 4,9 miliardi di euro (+0,3% sul 2017) e l'Italia prosegue la sua crescita a valore con un +4,2% rispetto all'anno precedente e un giro d'affari di 158,6 milioni di euro (tasse escluse, franco cantina). Stabili i volumi, con 7,3 milioni di bottiglie. L'Italia rappresenta il quinto mercato all'export per giro d'affari.

Mercati vinicoli

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE ALL'11 APRILE 2019



PIEMONTE

Asti	
Piemonte Barbera Dop 2018 80,00 - 90,00	Barbera d'Asti Docg 2017 13° n.q.
Piemonte Cortese Dop 2018 80,00 - 90,00	Barbera del Monferrato Dop 2017 12-13,5° n.q.
Piemonte Grignolino Dop 2018 95,00 - 105,00	Grignolino d'Asti Dop 2018 115,00 - 125,00
Barbera d'Asti Docg 2017 13,5° n.q.	Mosto da uve aromatiche 2018 50,00 - 60,00

Alessandria

Monferrato Dolcetto Dop 2018 90,00 - 100,00	Piemonte Cortese Dop 2018 80,00 - 90,00
Piemonte Barbera Dop 2018 80,00 - 90,00	Ovada Dolcetto Docg 2018 90,00 - 100,00

Alba

Barbaresco Docg 2016 560,00 - 595,00	Barolo Docg 2015 850,00 - 880,00
Barbera d'Alba Dop 2017 n.q.	Nebbiolo d'Alba Dop 2017 280,00 - 300,00
Roero Arneis Docg 2017 n.q.	Dolcetto d'Alba Dop 2018 160,00 - 180,00

Prezzi q.le partenza.

LOMBARDIA

Vino Igp:	
Chardonnay Pv 2018 11,5° 0,85 - 0,90	Pinot nero 2018 vinific. in rosso 12° 1,00 - 1,05
Croatina Pv 2018 12° 0,75 - 0,80	Prezzi kg partenza.
Barbera Pv 2018 11,5° 0,75 - 0,80	Lambrusco Mn. 2018 11,5° 4,20 - 4,50
Pinot grigio Pv 2018 0,85 - 0,90	Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Barbera O.P. 2018 12° 0,80 - 0,85	Moscato O.P. 2018 1,20 - 1,30
Pinot nero 2018 vinific. in rosso 12° 1,00 - 1,05	Malvasia O.P. 2018 11,5° 0,85 - 0,90
Pinot nero 2018 vinific. in bianco 11,5° 1,00 - 1,05	Buttafuoco-Sangue di Giuda O.P. 2018 11,5° 1,00 - 1,10
Pinot grigio O.P. 2018 0,95 - 1,00	Bonarda O.P. 2018 12,5° 0,85 - 0,90

Prezzi kg partenza.

ANDAMENTO DEI MERCATI

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

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

NOTA: tutti i prezzi sono espressi in euro. Tra parentesi sono riportate le variazioni percentuali rispetto alle precedenti rilevazioni.



pagine a cura di MED.&A.

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)	TOSCANA Federico Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)
LOMBARDIA a cura di Med.&A.	LAZIO E UMBRIA Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)
VENETO VERONA: Severino Carlo Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl) TREVISO: Fabrizio Gava (Quotavini srl)	MARCHE Emidio Fazzini
TRENTINO ALTO ADIGE Fabrizio Gava (Quotavini srl) con la collaborazione di Lucia Lanzafame (Cciaa Trento)	ABRUZZO-MOLISE Andrea e Riccardo Braconi (Braconi Mediazioni Vini sas)
FRIULI VENEZIA GIULIA Fabrizio Gava (Quotavini srl)	PUGLIA Domenico Colucci, Andrea Verlicchi (Impex srl)
ROMAGNA ED EMILIA Andrea Verlicchi (Impex srl)	SICILIA Antonino Panicola (Rappresent. Enot. Salvatore Panicola sas)
	Andrea Verlicchi (Impex srl)



EMILIA

Vino comune:	
Rossissimo desolfato 2018 6,30 - 6,80	Mosto muto Lancellotta 2018 n.q.
Rossissimo desolfato mezzo colore 2018 4,50 - 5,00	Prezzi gr. q.le Fehling peso x0,6
Prezzi gr. q.le partenza.	Filtrato di Lancellotta 2018 n.q. (Prezzi grado Bé.)

Vino Igp:

Rosso Lambrusco Emilia 2018 3,80 - 4,00	Lambrusco bianco Emilia frizzantato 2018 4,20 - 4,50
Bianco Lambrusco Emilia 2018 3,80 - 4,00	Prezzi grado distillazione+zuccheri.
Prezzi gr. q.le partenza.	Malvasia Emilia 2018 55,00 - 65,00
Lambrusco rosso Emilia frizzantato 2018 4,20 - 4,50	Prezzi q.le partenza

ROMAGNA

Vino comune:	
Bianco 2018 9,5-11° 2,60 - 2,80	Prezzi gr. q.le partenza.
Bianco TC base spumante 2018 9-10° 2,90 - 3,20	Mosto muto 2018 2,60 - 2,80 (pr. Fehling peso x 0,6)
Bianco TC 2018 10,5-12° 3,00 - 3,30	MCR 2018 3,00 - 3,20
Rosso 2018 11-12° 3,50 - 4,00	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo

Vino Igp:

Rosso Sangiovese Rubicone 2018 11-12° 4,20 - 4,80	Merlot Rubicone 2018 4,50 - 5,00
Bianco Trebbiano Rubicone 2018 11-11,5° 3,40 - 3,80	Chardonnay/Pinot Rubicone 2018 5,00 - 5,50

Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Dop:

Romagna Sangiovese 2018 12-13° 5,30 - 5,80	Romagna Trebbiano 2018 11,5-12,5° 3,80 - 4,20
--	---

Prezzi hl partenza.

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune:	
Bianco 2018 2,10 - 2,20	Rosso 2018 11-12° 2,80 - 3,20
Bianco TC 2018 2,60 - 3,00	Rosso 2018 12,5-13,5° 3,50 - 5,00
Mosto muto 2018 2,80 - 2,80 (grado compless. in peso)	Prezzi grado hl partenza.

Vino Igp:

Sangiovese 2018 3,50 - 3,70	Chardonnay 2018 4,30 - 4,50
-----------------------------	-----------------------------

Prezzi gr.hl partenza.

Vino Dop:

Montepulciano d'Abruzzo 2018 5,20 - 5,30	Trebbiano 2018 3,50 - 3,50
--	----------------------------

Prezzi gr.hl partenza.

PUGLIA - FOGGIA, CERIGNOLA, BARLETTA, BARI

Vino comune:	
Bianco 2018 10,5-11,5° 2,00 - 2,40	Mosto muto rosso da uve Lambrusco 2018 12-13° 4,00 - 4,50
Bianco termovinif. 2018 10-11,5° 2,60 - 3,00	Mosto concentrato bianco 2018 33-35° 2,90 - 3,10
Rosso 2018 10,5-12° 2,50 - 3,00	Mosto concentrato rosso 2018 33-35° 3,20 - 4,00
Rosso da uve Montepulciano 2018 11-12° 3,00 - 3,40	Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM 2018 33-35° 3,00 - 3,20
Rosso da uve Lambrusco 2018 12,5-13,5° 4,00 - 4,50	Prezzi gr. Bé x q.le partenza.
Prezzi gr. q.le partenza.	MCR 2018 65-67° 3,00 - 3,20
Mosto muto bianco 2018 10-11° 2,10 - 2,30	Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.
Mosto muto rosso 2018 11-12° 2,20 - 3,00	



**Alba, 25/28 aprile - 1° maggio - 4/5 maggio
VINUM, LA PIÙ GRANDE ENOTECA A CIELO APERTO D'ITALIA**

La primavera nelle colline piemontesi ha il profumo e il sapore dei grandi vini di Langhe, Roero e Monferrato, quando Alba ospita Vinum, meravigliosa occasione per degustare i celebri vini del territorio insieme a straordinarie proposte dal mondo del vino nazionale. A Vinum sarà rappresentato il sistema del vino piemontese grazie a Piemonte Land of Perfection che coordinerà la partecipazione dei principali Consorzi del vino del Piemonte. Info: www.vinumalba.com

**Sabato 1° giugno a Roddi
IO, BAROLO 2019**

Sabato 1° giugno torna il tradizionale appuntamento di primavera della Strada del Barolo, con protagonisti il Barolo e i suoi produttori attraverso una degustazione itinerante nel centro storico di Roddi, vicino ad Alba. Ogni produttore potrà presentare nelle sue molteplici sfaccettature, proponendo in degustazione cru e annate differenti. Per informazioni e prenotazioni: www.stradadelbarolo.it

VENETO - VERONA E TREVISO

Vino comune:

Bianco 2018 (rilev. Verona) 9,5-12° 3,00 - 3,50 (ettogrado partenza) } Mosto concentrato rettificato 2018 65/68 Bx 2,80 - 3,00
Rosso 2018 (rilev. Verona) 3,00 - 3,50 (ettogrado partenza) } Prezzi gr. rifr. x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

Bianco Veneto/Treviso 2018 (rilev. Tv) 10-11° 3,20 - 3,50 } Tai Marca Trevigiana 2018 10,5-12° 5,20 - 5,80
Rosso Marca Trev./Veneto/Treviso 2018 (rilev. Tv) 10-11° 4,00 - 4,30 } Glera 2018 9,5-10° 4,00 - 4,50
Bianco Verona 2018 10-13° 3,60 - 4,50 } Merlot (rilevaz. Verona) 2018 5,00 - 6,00
Pinot bianco (rilevaz. Verona) 2018 12° 0,85 - 0,95 (pr./litro) } Merlot (rilevaz. Treviso) 2018 10-12° 5,00 - 6,00
Pinot bianco (rilevaz. Treviso) 2018 10-12° 6,30 - 6,80 } Cabernet Franc 2018 10-12° 6,00 - 7,00
Chardonnay (rilevaz. Verona) 2018 12° 0,85 - 0,95 (pr./litro) } Cabernet Sauvignon 2018 10-12° 5,70 - 6,30
Chardonnay (rilevaz. Treviso) 2018 10-12° 6,00 - 6,50 } Raboso rosso 2018 9,5-10,5° 6,50 - 7,00
Verduzzo (rilevaz. Treviso) 2018 10-11° 5,50 - 6,00 } Raboso rosato 2018 9,5-10,5° 6,80 - 7,30
Sauvignon (rilevaz. Treviso) 2018 10-12° 7,00 - 10,00 } Refosco 2018 10-12° 6,00 - 6,30
Durello 2018 0,75 - 0,95 (pr./litro) } Prezzi ettogrado partenza.
Pinot nero 2018 10,5-12° 0,90 - 1,00 (pr./litro)

Vino Dop:

Soave 2018 11-12,5° 7,60 - 8,00 (ettogrado partenza) } Amarone e Recioto Docg 2015 7,50 - 8,00
Soave classico 2018 12,5-13° 1,00 - 1,10 } Amarone e Recioto Classico Docg 2015 7,50 - 8,50
Soave classico superiore 2017 12,5-13° n.q. } Lugana 2018 1,50 - 2,00
Bardolino 2018 0,90 - 1,00 } Garganega Garda 2018 7,00 - 7,50 (prezzi ettogr. partenza)
Bardolino Chiaretto 2018 0,95 - 1,05 } Pinot grigio Garda 2018 1,00 - 1,10
Bardolino Classico 2018 1,05 - 1,15 } Valdadige rosso 2018 11-12° 1,05 - 1,30
Valpolicella 2018 1,90 - 2,20 } Valdadige bianco 2018 1,10 - 1,30
Valpolicella 2017 n.q. } Pinot grigio Valdadige 2018 11-12° 1,40 - 1,50
Valpolicella atto a superiore 2018 2,20 - 2,50 } Custoza 2018 0,80 - 0,90
Valpolicella atto a superiore 2017 n.q. } Prosecco Atto 2018 9-10° 1,70 - 1,80
Valpolicella atto a ripasso 2017 2,80 - 3,50 } Conegliano V. Prosecco Docg 2018 9-10° 2,35 - 2,45
Valpolicella Classico 2018 1,90 - 2,30 } Conegliano V. Prosecco Docg Sup. Cartizze 2018 9-10° 6,20 - 7,00
Valpolicella Classico 2017 n.q. } Bianco delle Venezie 2018 12° 0,65 - 0,70
Valpolicella Classico atto a superiore 2018 2,30 - 2,50 } Pinot grigio delle Venezie 2018 10-12° 0,85 - 1,00
Valpolicella Classico atto a super. 2017 12-13° n.q. } Pinot grigio Venezia 2018 11-12° 0,85 - 1,00
Valpolicella Classico atto a ripasso 2017 2,90 - 3,60 } Prezzi al litro.
Amarone e Recioto Docg 2016 6,00 - 7,50 } Merlot Piave 2018 11,5-12° 6,80 - 7,50
Amarone e Recioto Classico 2016 6,00 - 8,00 } Cabernet Piave 2018 12-12,5° 7,50 - 8,00
prezzi ettogr. partenza.

FRIULI VENEZIA GIULIA

Vino Igp Venezia Giulia e Igp delle Venezie:

Chardonnay 2018 12-12,5° 75,00 - 85,00 } Pinot nero 2018 12-12,5° 90,00 - 105,00
Pinot bianco 2018 12-12,5° 80,00 - 90,00 } Merlot 2018 12-12,5° 65,00 - 75,00
Sauvignon 2018 12-12,5° 85,00 - 125,00 } Cabernet Sauvignon 2018 12-12,5° 75,00 - 80,00
Ribolla 2018 12-12,5° 80,00 - 100,00 }
Prezzi ettolitro partenza

Vini Friuli Dop:

Friulano 2018 (Tocai) 12-12,5° 100,00 - 110,00 } Verduzzo 2018 12-12,5° 90,00 - 100,00
Pinot bianco 2018 12-12,5° 100,00 - 110,00 } Merlot 2018 12-12,5° 90,00 - 100,00
Chardonnay 2018 12-12,5° 100,00 - 110,00 } Cabernet Franc 2018 12-12,5° 100,00 - 110,00
Pinot grigio delle Venezie 2018 12-12,5° 90,00 - 105,00 } Cabernet Sauvignon 2018 12-12,5° 100,00 - 110,00
Pinot grigio 2018 12-12,5° 115,00 - 125,00 } Refosco 2017 12-12,5° 100,00 - 110,00
Sauvignon 2018 12-12,5° 120,00 - 160,00 } Pinot nero 2018 12-12,5° 110,00 - 120,00
Prezzi ettolitro partenza

TRENTINO ALTO ADIGE

Vino Igp Vigneti delle Dolomiti:

Chardonnay 2018 1,25 - 1,35 } Merlot 2018 0,80 - 1,00
Müller Thurgau 2018 1,20 - 1,35 } Teroldego novello 2018 n.q.
Pinot grigio 2018 1,45 - 1,80 } Schiava 2018 1,35 - 1,55

Vini Trentino Dop:

Chardonnay 2018 1,40 - 1,70 } Sorni Bianco 2018 1,60 - 1,90
Pinot bianco 2018 1,60 - 1,90 } Sorni Rosso 2017 1,80 - 2,00
Riesling 2018 1,85 - 2,20 } Cabernet Sauvignon 2018 1,70 - 2,00
Müller Thurgau 2018 1,40 - 1,60 } Marzemino 2018 1,45 - 1,80
Pinot grigio 2018 1,75 - 2,00 } Pinot nero 2018 2,70 - 3,30
Traminer 2018 3,00 - 3,60 } Lagrein 2018 1,80 - 2,10
Moscato 2018 1,90 - 2,10 } Merlot 2018 1,25 - 1,70
Sauvignon 2018 2,20 - 2,80 } Prezzi litro partenza.
Nosiola 2018 1,50 - 1,80

Altre Dop:

Trento 2018 1,90 - 2,20 } Valdadige Schiava 2018 1,45 - 1,65
Pinot nero base spum. Trento 2018 2,50 - 2,80 } Teroldego Rotaliano 2018 1,85 - 2,00
Lago di Caldaro 2018 1,60 - 1,85 } Lagrein rosato Kretzer 2018 1,60 - 1,80
Prezzi litro partenza.

TOSCANA

Vino Igp:

Rosso toscano 2018 12-13° 0,90 - 1,20 } Sangiovese Toscana 2018 1,00 - 1,40
Bianco toscano 2018 0,80 - 1,20 } Vermentino Toscana 2018 1,80 - 2,20
Chardonnay Toscana 2018 n.q.

Vino Docg:

Chianti 2017 1,30 - 1,60 } Chianti Classico 2017 2,50 - 3,00
Chianti 2018 1,20 - 1,45 } Prezzi litro.

UMBRIA

Vino Igp:

Bianco Umbria 2018 12° 3,00 - 3,50 } Chardonnay Umbria 2018 12-12,5° 70,00 - 80,00
Rosso Umbria 2018 12-12,5° 3,50 - 4,00 } Grechetto Umbria 2018 12° 70,00 - 80,00
Prezzi ettogrado partenza. } Pinot grigio Umbria 2018 75,00 - 85,00
Prezzi q.le partenza.

Vino Dop:

Orvieto 2018 80,00 - 90,00 } Orvieto classico 2018 85,00 - 90,00
Prezzi quintale partenza.

LAZIO

Vino comune:

Bianco 2018 11-12° 3,00 - 3,50 } Rosso 2018 11-12° 3,80 - 4,50
Prezzi gr. q.le partenza.

Vino Igp:

Bianco 2018 3,50 - 4,00 } Chardonnay Lazio 2018 13° 65,00 - 75,00
Rosso 2018 4,00 - 4,50 } Pinot grigio Lazio 2018 80,00 - 85,00
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi q.le partenza.

LAZIO (segue)

Vino Dop:

Frascati 2018 80,00 - 90,00 } Roma rosso 2018 100,00 - 140,00
Roma bianco 2017 85,00 - 95,00 } Prezzi q.le partenza
Roma bianco 2018 95,00 - 115,00 } Castelli Romani bianco 2017 11-11,5° 3,40 - 4,00
Roma rosso 2017 110,00 - 130,00 } Castelli Romani rosso 2017 11,5° 4,00 - 4,50
Prezzi ettogrado partenza.

MARCHE

Vino comune:

Bianco Fiore 2017 n.q. } Rosato 2018 11-12,5° 5,00 - 5,00
Bianco fermentazione controllata 2018 10,5-11° n.q. } Prezzi ettogrado partenza.
Bianco fermentazione controllata 2018 11,5-12,5° n.q. } Montepulciano 2018 14-15° 0,80 - 0,90
Rosso Sangiovese 2018 10-11° 5,00 - 5,00 } Prezzi al litro.

Vino Igp:

Marche Sangiovese 2018 11-12° 4,00 - 5,00 (pr. ettogrado partenza) } Marche Bianco 2018 12-12,5° 0,60 - 0,60
Marche Sangiovese Bio 2018 13-13,5° 0,80 - 0,90 } Marche Passerina 2018 12-13° 0,90 - 0,95
Marche Trebbiano 2018 12-12,5° 0,60 - 0,60 } Prezzi al litro.

Varietale:

Merlot varietale 2018 0,60 - 0,68

Vino Dop:

Verdicchio Castelli Jesi cl. 2018 12-13° 0,80 - 0,85 } Offida Passerina 2018 12,5-13° 1,20 - 1,30
Verdicchio Matelica 2017 12-12,5° n.q. } Rosso Piceno 2018 12-13° 0,80 - 0,80
Rosso Conero 2018 13° 1,30 - 1,30 } Rosso Piceno Bio 2018 13-14° 1,05 - 1,05
Falerio Pecorino 2018 12-13° 1,10 - 1,15 } Rosso Piceno superiore Bio 2018 13,5-14° 1,20 - 1,20
Offida Pecorino 2017 14-15° n.q. } Rosso Piceno superiore Bio 2017 13,5-14° 1,10 - 1,10
Lacrima di Morro d'Alba 2016 12,5-13° n.q. }
Prezzi al litro.

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

Vino Igp:

Pinot Bianco 2018 11-12,5° 48,00 - 52,00 } Lambrusco Puglia 2018 10-11,5° 3,60 - 4,20
Chardonnay Puglia 2018 11-12° 48,00 - 52,00 } Lambrusco Puglia frizzantato 2018 10-11° 4,00 - 4,60
Prezzi hl partenza. } Prezzi gr. q.le partenza.
Sangiovese Daunia 2018 11-11,5° 3,20 - 3,60 } Pinot grigio Puglia 2018 11,5-12,5° 80,00 - 90,00 (q.le partenza)
Sangiovese Puglia 2018 11-11,5° 3,20 - 3,60 } Primitivo Puglia 2018 13-15° 110,00 - 130,00 (hl partenza)
Trebbiano Puglia 2018 10-11° 3,00 - 3,30 } Mosto varietale da uve moscato 2018 55,00 - 65,00 (pr. q.le partenza)

LECCE, BRINDISI, TARANTO

Vino comune:

Bianco 2018 10-10,5° 2,60 - 2,80 } Prezzi gr. q.le partenza.
Rosato 2018 12-13° 2,90 - 3,10 } Rossi strutturati 2018 14-15° 100,00 - 110,00 (pr. q.le partenza)
Rosso 2018 12-13° 3,20 - 3,40 } Mosto muto 2018 10-10,5° 2,20 - 2,30 (prezzi gr. Bé x q.le partenza)

Vino Igp:

Bianco Malvasia Puglia 2018 12-12,5° 3,80 - 4,00 } Primitivo Salento 2018 13,5-14° 115,00 - 120,00
Rosso Sangiovese Puglia 2018 12-12,5° 3,80 - 4,00 } Fiano Salento 2018 13-13,5° 75,00 - 80,00
Rosato Puglia 2018 12,5-13° 3,80 - 4,00 } Chardonnay Salento 2018 13-13,5° 75,00 - 80,00
Rosato Salento da Negroamaro 2018 13-14° 6,00 - 6,30 } Prezzi q.le partenza
Negroamaro Salento 2018 12-12,5° 4,70 - 5,10 } Merlot Tarantino 2018 13-14° 4,50 - 5,00
Prezzi gr. q.le partenza. } Cabernet Salento 2018 13-14° 4,50 - 5,00
Prezzi gr. q.le partenza.

LECCE, BRINDISI, TARANTO (segue)

Vino Dop:

Primitivo Manduria atto a Dop 2018 14-15° 195,00 - 200,00 } Salice 2016 13-14° 7,00 - 7,50 (pr. gr. q.le partenza)
Primitivi strutturati 2018 17-20° 140,00 - 145,00 } Salice 2017 13-14° 7,00 - 7,50 (prezzi gr. q.le partenza)
Prezzi q.le partenza. } Salice riserva 13 13,5-14° 7,50 - 8,50 (pr. gr. q.le partenza)

SICILIA

Vino comune:

Bianco 2018 10,5-12° 2,00 - 2,20 } Mosto muto bianco 2018 15-17 Babo 1,30 - 1,50
Bianco TC 2018 12-12,5° 2,00 - 3,00 } Prezzi gr. Babo x q.le partenza.
Rosso 2018 12,5-14,5° 5,00 - 5,50 } MCR 2018 3,00 - 3,20
Prezzi gr. q.le partenza. } Prezzi Brix x 0,6 x q.le arrivo.

Vino Igp:

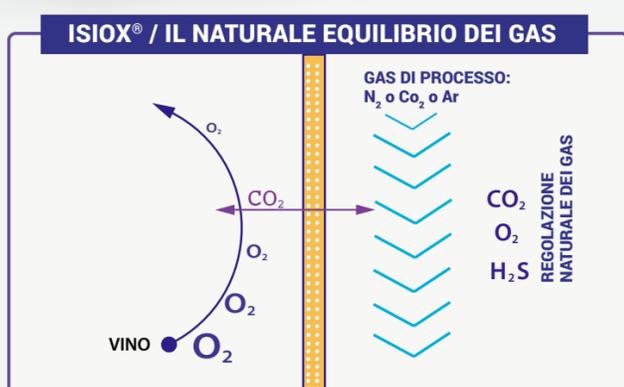
Inzolia 2018 11,5-12,5° 3,20 - 3,50 } Zibibbo 2018 11,5-13,5° 0,85 - 1,00
Catarratto 2018 3,20 - 3,50 } Cabernet 2018 13-14,5° 0,90 - 1,20
Grecanico 2018 3,20 - 3,50 } Merlot 2018 13-14,5° 0,90 - 1,20
Prezzi gr. q.le partenza. } Syrah 2018 13-14,5° 0,90 - 1,20
Chardonnay 2018 13,5° 0,85 - 1,00 } Prezzi al litro
Pinot grigio 2018 12-13° 0,90 - 1,00

Vino Dop:

Bianco Grillo Sicilia Dop 2018 12,5-13,5° 0,45 - 0,65 } Cabernet Sicilia Dop 2018 13-14,5° 0,95 - 1,25
Rosso Nero d'Avola Sicilia Dop 2018 13-14,5° 1,00 - 1,30 } Merlot Sicilia 2018 13-14,5° 0,95 - 1,25
Prezzi al litro. } Syrah Sicilia Dop 2018 13-14,5° 0,95 - 1,25



PIÙ VITA AL TUO VINO



Gestire la CO₂: come, quando e perché. L'ossigeno è il principale nemico della serbevolezza dei vini.
ISIOX® la protegge.

Riduzione in O₂ disciolto
- 95÷97%

Arricchimento in CO₂
+ 12 g/l

Riduzione in CO₂
- 70÷80%

Riduzione H₂S
-90%

Le performance

IL NATURALE EQUILIBRIO DEI GAS

I gas disciolti nel vino esprimono in via diretta o indiretta una importante valenza organolettica. Le tecniche fin qui utilizzate per regolare in aumento o diminuzione la relativa concentrazione presentano importanti effetti collaterali negativi. La tecnologia a membrana idrofobica sviluppata nel sistema ISIOX, consente la regolazione fino a livello molecolare, senza effetti collaterali e con una automazione anche elevata. Numerose referenze ne testimoniano la grande utilità!

LE PRINCIPALI APPLICAZIONI PRATICHE DI ISIOX®

- ✓ **Togliere ossigeno** durante un travaso, allo scarico di cisterne stradali, dopo la stabilizzazione tartarica o una filtrazione (anche preimbottigliamento) per **migliorare la conservabilità dei vini**.
- ✓ **Togliere, mantenere o aggiungere CO₂** fino a 12 g/l (6 bar) per modificare l'impatto gustativo secondo le preferenze dei clienti o i gusti tipici dei mercati (- CO₂ = + morbidezza; + CO₂ = + vivacità).
- ✓ **Togliere acido solfidrico** (anche se presente al di sotto della soglia olfattiva) per prevenire o eliminare i fenomeni di riduzione ed avere miglior pulizia olfattiva, anche dopo la presa di spuma.
- ✓ **Regolare la pressione di CO₂** di vini frizzanti e spumanti fino a 6 bar sia per avere un dato preciso ed omogeneo dalla prima all'ultima bottiglia, sia per evitare lo scoppio di bottiglie.
- ✓ **Togliere CO₂** prima del confezionamento in contenitori flessibili (BiB e Tetra Pack) per **evitarne la deformazione**.
- ✓ **Diminuire l'aldeide acetica** come dimostrato in recenti studi in collaborazione con l'Università di Napoli.

In partnership con 3M™ Liqui-Cel™ Technology

CONTATTACI PER UN TEST IN AZIENDA

ISIOX® è un'idea di TEBALDI.IT Risorse per l'enologia tel. 045 7675023 www.tebaldi.it

Tebaldi.it