



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



DISTILLAZIONE DI CRISI A CHI CONVIENE

GDO

Primo semestre in recupero per il vino italiano nei top mercati. Volumi piatti e valori a +1,3% in Usa, Uk e Germania

ETICHETTATURA

Consorzi divisi sul vitigno in etichetta anche per i blend. E spunta il comma "salva Montepulciano d'Abruzzo"

BIOLOGICO

"Istituire un sistema unico di certificazione". La proposta di FederBio alle altre associazioni per un piano nazionale

SARDEGNA

Cannonau e Vermentino verso un Consorzio unico: "Insieme saremo più forti". Obiettivo, arrivare al Masaf entro l'anno

CARTA DEI VINI

Non solo liste regionali e blasoni, oggi sono altri i requisiti fondamentali. I sei consigli per non sbagliare





Vendemmia 2023, al via la raccolta. Si parte dalla Sicilia

Parte ufficialmente la vendemmia italiana 2023, con il distacco delle prime uve nei vigneti della Sicilia occidentale. Ad aprire, come di consueto, le danze sono state le province di Agrigento e Trapani ma già da subito è chiaro che sarà un 2023 sui generis, dove fino a ottobre bisognerà prestare, mai come ora, la massima attenzione per portare a casa il prodotto. Le stime al ribasso dell'Osservatorio Ismea-Uiv-Assoenologi, che saranno presentate ufficialmente a metà settembre, vanno di pari passo con il sondaggio in due puntate del settimanale Tre Bicchieri realizzato a metà luglio che, da nord a sud, ha rilevato una flessione generalizzata delle produzioni a Dop (tranne poche eccezioni).

In questa foto, la raccolta del pinot grigio partita il 3 agosto alle Cantine Settesoli, in Contrada Torrenova, nell'Agrigentino.

Come fa sapere la stessa cantina, la lunga fase di maturazione ha permesso di ottenere un buon equilibrio tra zuccheri e acidità, mentre l'ondata di caldo del mese di luglio, con temperature per dieci giorni sopra i 40 gradi, ha portato una leggera disidratazione dei grappoli. Per la principale denominazione regionale il Consorzio della Doc Sicilia ha previsto una flessione dei volumi del 35%: "Rimaniamo alquanto positivi per il livello qualitativo dell'annata", ha dichiarato il presidente Antonio Rallo. – **G.A.**

foto: Cantine Settesoli

GDO. Primo semestre a galla per il vino italiano nei top 3 mercati Volumi piatti e valori a +1,3% sugli scaffali di Stati Uniti, Uk e Germania

Prove di recupero tra gli scaffali della grande distribuzione estera per il vino italiano. Secondo l'Osservatorio Uiv-Vinitaly che ha elaborato gli ultimi dati di Nielsen-IQ, le vendite tricolori in Usa, Germania e Uk chiudono il semestre con un risultato tendenziale piatto a volume (-0,2%) e con un lieve incremento a valore (+1,3%, a 2,2 miliardi di euro). Una performance migliore rispetto al primo trimestre (-4% volume e -1% valore) ma ancora insufficiente per dare respiro alle imprese di un settore tuttora fortemente penalizzato da un surplus di costi che incide per circa il 10% sul prezzo medio.

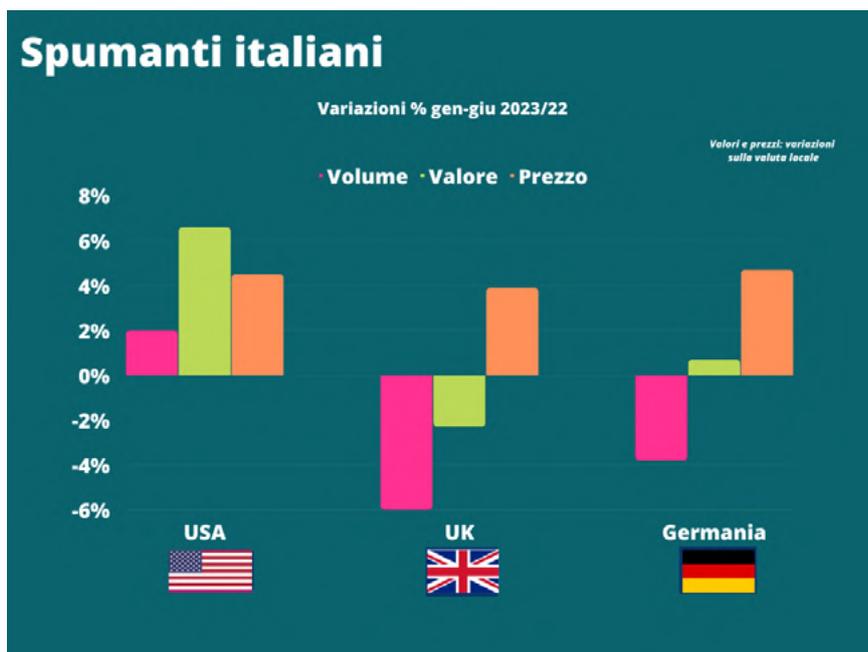
Il totale dei volumi commercializzati di vini fermi e frizzanti segna un +0,7%, complici gli incrementi in Uk (+3,2%) e soprattutto in Germania (+4,2%), sostenuta dalla forte domanda di frizzanti "low cost" tricolori. In controtendenza i fermi negli Usa, che cedono il 7,4%. Gli spumanti accusano invece un decremento del 2,8%, con gli Usa positivi (+2%), controbilanciati in negativo da Regno Unito (-6%) e Germania (-3,8%).

Dei 2,2 miliardi di euro commercializzati, 960 milioni (-0,3% tendenziale, -4,4% i volumi) sono frutto di acquisti di vino made in Italy nella Gdo statunitense; oltre 840 milioni provengono dalla domanda Uk (+2,4%, con i volumi -0,5%) e 400 milioni dalla Germania (+2,9%, +3,7% i volumi). **Il primato dei volumi spetta ai tedeschi, ma il prezzo medio allo scaffale di 4,7 euro al litro è 3 volte inferiore a quello degli Stati Uniti (14,3 euro) e meno della metà rispetto al dato Uk (10,5 euro).**

In generale, è piatta la crescita dei listini per i fermi/frizzanti (+0,3%) mentre per gli spumanti l'aumento è del 4,9%. Il Prosecco segna un -2% nei volumi e un +3,2% nei valori.

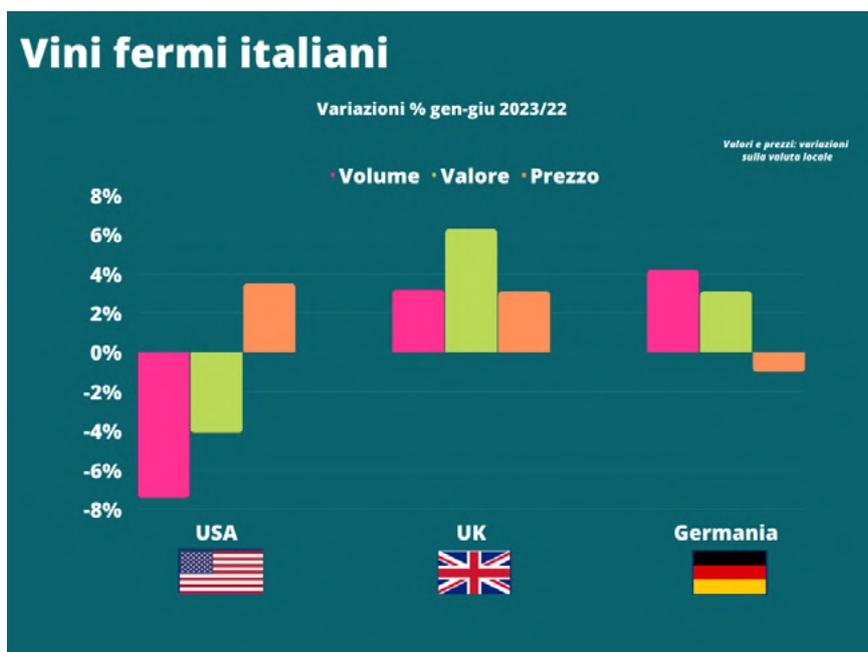
"Rispetto al primo trimestre" è il com-

GDO Top 3 mercati



fonte: Osservatorio del Vino UIV-Vinitaly su dati NielsenIQ

GDO Top 3 mercati



fonte: Osservatorio del Vino UIV-Vinitaly su dati NielsenIQ

mento del segretario generale di Unione italiana vini Paolo Castelletti "riscontriamo una timida risalita, ancora però troppo debole se consideriamo le tensioni vissute dal settore. Lo scatto in avanti dei volumi commercializzati in Germania è dovuto al raffreddamento dei listini, che nell'ultimo trimestre anziché aumentare sono scesi in media del 4%, con una contrazione anche rispetto al primo semestre del 2022. Va-

riazioni sul prezzo medio che riteniamo essere troppo deboli anche negli Usa e in Uk, rispettivamente del 4% e del 3%".

Per l'ad di Veronafiere, Maurizio Danese "Occorre fare in modo che le difficoltà congiunturali non si trasformino in strutturali; in queste situazioni diventa fondamentale la presenza e la promozione di bandiera del brand enologico italiano".

ETICHETTATURA. Vitigno in etichetta anche per i blend. Il Montepulciano d'Abruzzo non ci sta e propone un sinonimo. Imt all'attacco: "No alle eccezioni"

di Loredana Sottile

Alla vigilia della già difficile vendemmia 2023 scoppia anche il caso etichettatura. Il tutto parte dallo schema del Decreto ministeriale aggiornato al 2022 e in attesa di approvazione che prevede una maggiore trasparenza per i consumatori e, nello specifico, all'articolo 16, prevede il via libera ad indicare in retroetichetta i nomi dei vitigni che compongono i blend nei vini a denominazione. Anche nei casi in cui quei vitigni sono parte costituente del nome di una denominazione, come nel caso di Verdicchio dei Castelli di Jesi, Cannonau di Sardegna, Sagrantino di Montefalco o ancora Montepulciano d'Abruzzo. **Ed è proprio il Montepulciano d'Abruzzo a schierarsi contro, rivendicando l'esclusiva del nome del vitigno.** La motivazione? *"La denominazione Montepulciano d'Abruzzo, nasce nel 1968 come denominazione-vitigno"* ha spiegato il presidente del Consorzio Alessandro Nicodemi, durante una riunione d'urgenza convocata nei giorni scorsi insieme alle principali associazioni regionali di settore. A tal proposito il Consorzio chiede il reinserimento nel Registro Nazionale Varietà delle Viti del sinonimo "cordisco" per il vitigno "montepulciano", in modo da tutelare il vitigno montepulciano da usi impropri. La proposta è già sul tavolo del Masaf dallo scorso marzo. Ma c'è di

più. Qualcosa si muove nell'ombra. Nelle settimane scorse **a sorpresa è spuntato un nuovo comma (5) al suddetto articolo 16, che di fatto è una sorta di "salva Montepulciano d'Abruzzo"** perché vieta l'uso in etichetta del nome di un vitigno laddove tali uve sono prodotte nel medesimo areale in cui è utilizzabile una Doc o Docg che reca nella denominazione il nome del suddetto vitigno. Una posizione da cui quasi tutte le sigle di settore hanno preso le distanze - in quanto lesiva del principio di uguaglianza - ma che di fatto ha bloccato l'iter di approvazione del Decreto. Tutto rimandato in autunno, quindi, quando si riunirà la Conferenza Stato Regioni. L'intera vicenda ha, però, scosso tutto il mondo produttivo. L'Istituto marchigiano di tutela vini (Imt) che, al pari del consorzio Vini d'Abruzzo, si ritrova con diversi vitigni che compongono i blend di vini a denominazione (Verdicchio su tutti) va all'attacco del Montepulciano. *"Non c'è ragione di fare eccezioni, violando peraltro il principio di eguaglianza. Il mondo del vino, come previsto dal Testo unico, deve ambire alla massima trasparenza nei confronti dei consumatori, anche e soprattutto per un vitigno, il Montepulciano, coltivato in quasi tutte le regioni italiane per un totale di 35 mila ettari, 2 Docg, 36 Doc e 88 Igt"*.

NEUROMARKETING

Gli elementi di successo di un'etichetta



Una per tutte la wine selection di Vinoway che si terrà a Castello Monaci in Puglia il 21 ottobre. Non potendo raccogliere in poco tempo un elevato numero di dati per le centinaia di etichette che ci giungono per la valutazione, utilizziamo un modello di analisi che integra le nostre conoscenze con la letteratura scientifica. Grazie all'uso di elettroencefalogrammi per la misura della gradevolezza del messaggio e dell'eye tracker per l'analisi degli elementi attrattivi si possono individuare gli elementi che rendono di successo un'etichetta. Questi possono essere sintetizzati in cinque elementi critici. Il primo è relativo alla **"visibilità ipotizzata sullo scaffale"**. Questa variabile è valutata in base al colore, alla forma o alla texture dell'etichetta. Si analizza se vi sono elementi di per sé attrattivi per il cervello, come per esempio dei caratteri cromatici in lucido su carta materica, oppure la presenza di immagini, simboli o stemmi colorati in grado di "fare uscire" l'etichetta da uno scaffale in cui vi sono tanti altri prodotti con etichette simili. Il secondo elemento è la **"coerenza cromatica"** dell'etichetta e del suo prodotto. La possibilità di trovare sintonie cromatiche che possano anticipare o in parte influenzare l'esperienza gustativa. Un'etichetta tendente al rosso o al bordeaux per un vino bianco fresco è distanziante e fuorviante. Il terzo elemento è relativo alla **"completezza di informazioni nella retro-etichetta"**. Ricordiamoci che il consumatore medio non ha competenze specifiche e l'indicazione dei sentori e dei profumi è determinante. Come lo è anche qualche informazione sull'azienda (biologica o meno) e sul territorio di provenienza, nonché gli abbinamenti suggeriti. Il quarto elemento è la chiarezza della "brand identity". L'etichetta deve essere capace di raccontare una storia rispettando i limiti dei consumatori. Un esempio di sicuro è l'etichetta parlante del Marsala Florio. **A volte si è talmente volenterosi di raccontare tante cose (il nome del vino, il nome dell'azienda, il nome del brand, il nome del territorio) che il consumatore non riesce a capire chi è che vende il prodotto, la sua brand identity.** Infine, il design dell'etichetta. Non esistono criteri generali di qualità e di bellezza ma si possono usare i trend di consumo per indentificare gli elementi di gradevolezza in uno specifico momento e contesto culturale.

Vincenzo Russo, - Coordinatore Centro di Ricerca Neuromarketing Behavior and Brain Lab Iulm

BIOLOGICO. "Istituire un sistema unico di certificazione". La proposta di FederBio L'associazione ha chiesto al Governo un piano d'azione nazionale



Trasmessa da FederBio al Masaf e agli assessori regionali all'Agricoltura la proposta di riforma del sistema di certificazione del settore biologico. L'organizzazione presieduta da Maria Grazia Mammuccini ha sottolineato come in un mercato che vede i consumi di prodotti bio in competizione con altre dichiarazioni di sostenibilità, non sorrette da certificazioni in ambito pubblico, sia ancora più importante "disporre di un sistema di certificazione trasparente e affidabile che



consolidi la fiducia dei cittadini". Secondo la FederBio, occorre un sistema basato su procedure e metodologie uniche e "non lasciate alla discrezionalità dei molti organismi di certificazione, che attualmente operano senza coordinamento e scambio di informazioni tempestivo ed efficace anche sulla medesima filiera".

Tra gli altri punti della proposta, c'è la formazione degli operatori e l'utilizzo di piattaforme di scambio e validazione di dati e

informazioni. Ulteriori elementi sono i "tariffari unici approvati dallo Stato e una chiara ripartizione di responsabilità tra operatori e organismi di certificazione", ha rilevato Mammuccini, secondo cui bisogna puntare sull'innovazione digitale per garantire tracciabilità e trasparenza verso i consumatori e semplificazione degli adempimenti per le imprese e, in particolare, per gli agricoltori "che fanno sempre più fatica a far fronte al carico burocratico del sistema di certificazione".

Una riforma da inserire nel Piano d'azione nazionale per il biologico "come tassello essenziale a sostegno della transizione ecologica e per centrare l'obiettivo del 25% di Sau bio entro il 2027", secondo Paolo Carnemolla, segretario generale FederBio. La richiesta è di avere una certificazione efficace e imparziale, senza costi aggiuntivi che inciderebbero sul prezzo finale dei prodotti. "Lo Stato" ha concluso "deve delegare il percorso di certificazione a organismi in grado di garantire la massima uniformità, trasparenza e tracciabilità".



"Per il bio annata disastrosa". L'Appello di Imt, Vini Piceni e Confagri Marche alla Regione

Istituto marchigiano di tutela vini, Consorzio vini Piceni e Confagricoltura Marche hanno inviato una lettera congiunta all'assessore regionale all'Agricoltura, Andrea Maria Antonini, **per chiedere più risorse per i viticoltori del settore biologico** perché "maggiormente danneggiati dalle avversità atmosferiche e dall'insorgere della fitopatologia peronospora".

I presidenti Michele Bernetti (Imt), Giorgio Savini (Vini Piceni) e Federico Castellucci (Confagri Marche) riconoscono le azioni intraprese da Antonini a sostegno del settore vitivinicolo, dalla concessione aggiuntiva di carburante agricolo per trattamenti fitosanitari per uve da vino e da tavola, al farsi capofila tra assessorati regionali sulla questione della peronospora. Ora, però, chiedono un ulteriore intervento per "aumentare sensibilmente, anche se solo per questa climaticamente disastrosa annualità, l'ammontare dei contributi previsti sui Bandi Misura 11, sottomisura 11.1 e 11.2 per quanti adottano o mantengono pratiche e metodi di produzione biologica". Secondo le tre sigle, nella regione leader sulle coltivazioni bio, specie nel settore vitivinicolo, "uno sforzo in tale settore non è una spesa ma un investimento sul futuro".



DA OLTRE 20 ANNI

» TI FORMIAMO PER IL SUCCESSO «

Scopri tutti i nostri corsi su gamberorosso.it/academy

ROMA | TORINO | LECCE | PALERMO

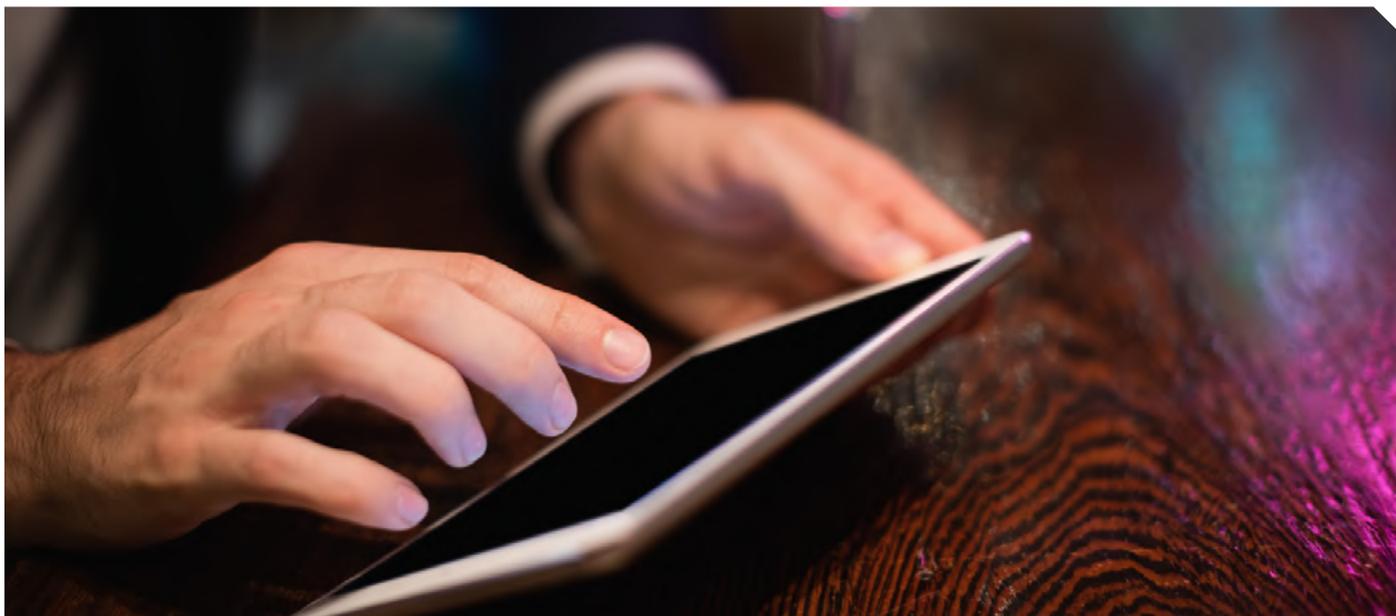
PARTNER



SPONSOR



E-COMMERCE. In calo gli acquisti di vino online: entro il 2026 si passerà dal 37% al 31%. Fanno meglio birra e spirit



Sempre più birra, sempre più spirit ma sempre meno vino negli acquisti online di alcolici a livello globale. La previsione è contenuta nell'ultima indagine dell'istituto di analisi economiche Iwsrc, che, da un lato, prevede una flessione delle vendite per il vino ma, dall'altro lato, osserva come per le imprese del settore ci siano ancora ampie opportunità di crescita, soprattutto nei mercati in cui l'abitudine all'acquisto online non è ancora ben radicata.

Di fatto, l'e-commerce nel post-Covid potrebbe sorridere più ad altri segmenti che non al vitivinicolo e saranno, secondo gli analisti, le categorie di birra, sidro, ready to drink (rtd) e spirit a registrare performance migliori. L'Iwsrc ha preso in esame 16 grandi mercati e stilato un quadro da qui al 2026. L'esplosione del fenomeno durante la pandemia ha fatto sì che le vendite online siano cresciute a un rit-

mo del 30% annuo tra 2019 e 2021, e tale tendenza proseguirà entro il 2026 ma a un ritmo più lento, con un tasso di crescita annuo del 6%.

Cosa accadrà al vino? Le sue fette di mercato dovrebbero indebolirsi lentamente a vantaggio di altri segmenti. Se, infatti, per birra, sidro e ready to drink il ritmo di crescita annuo sarà del 10% entro il 2026, per gli spirit segnerà il 7%. Per il vino, quindi, le quote di mercato passeranno dal 37% del 2021 al 31% del 2026, rispetto al 44%-46% degli spirit e al 19%-23% di birra, sidro e rtd. Un calo di sei punti percentuali in termini di fette di mercato a valore. Secondo **Guy Wolfe**, responsabile analisi e-commerce per Iwsrc, la crescita in Cina sarà spinta dal baijiu, mentre agave e whisky andranno molto bene negli Usa, mentre birra, sidro e rtd saranno spinti sia da Usa sia da Cina, ma anche da Brasile e Messico. La birra, secondo

gli analisti, sta recuperando un gap di fiducia nelle potenzialità del canale online ma per il vino restano comunque spazi di manovra considerando che le vendite previste fino al 2026 hanno un tasso composto di crescita del 2% annuo, equivalenti a un miliardo di dollari Usa in più.

Il 31% circa dei consumatori di vino non fa acquisti online ma si dice pronto a farlo in futuro. E tale propensione è più alta dove c'è minore penetrazione. Ad esempio, in Portogallo dove appena il 20% dei consumatori di vino lo compra online (col 49% che si dice disposto a farlo) e negli Stati Uniti dove le rispettive percentuali sono del 30% e del 35%. *“Nei Paesi con alta penetrazione del canale e-commerce, invece, si sta raggiungendo il punto di saturazione”*, ha osservato **Richard Halstead**, responsabile consumer insights di Iwsrc. - **G.A.**

I driver d'acquisto online

I consumatori, secondo Iwsrc, sono spinti all'acquisto se trovano un'ampia gamma di vini e frequenti offerte e sconti. Inoltre, permane una differenza tra gli acquisti tramite applicazione (soprattutto in Cina e Brasile) e quelli attraverso il sito web. L'acquisto via app è solitamente caratterizzato da piccole quantità di vino ma con più frequenza. E se tutto l'e-commerce sta rallentando il ritmo complessivo delle vendite, sarà opportuno indurre i consumatori a utilizzare più le app che i siti web. C'è anche un'altra tendenza da considerare ed è legata alla premiumizzazione del canale. Dal 2022 in poi sono andate diminuendo le spese dei consumatori per il vino sfuso in grandi quantità e questo ha lasciato spazio all'acquisto online di prodotti con maggiore costo.



TRA
MA
/RT

SAN MARZANO

From the encounter
between art and wine,
celebrating beauty.



SAN MARZANO
www.sanmarzano.wine

FOCUS

SARDEGNA. Cannonau e Vermentino si va verso un Consorzio unico

di Gianluca Atzeni

Vermentino e Cannonau assieme, in un unico Consorzio, per intercettare meglio i fondi promozione e rafforzare la tutela di questi due vini simbolo della Sardegna. **L'idea è sul tavolo dell'Assessorato all'agricoltura della Regione Sardegna che ha appoggiato il progetto** avanzato dagli enti di rappresentanza delle imprese vitivinicole, che stanno cercando di fare squadra per rimediare agli effetti di oltre un decennio di distinzioni. Basti pensare che la Sardegna vinicola conta oggi 11 Consorzi di tutela nonostante, con poco più di 500mila ettolitri, rappresenti appena l'1% di tutto il vino italiano. In questo quadro di frammentazione, spicca il paradosso per cui sia il Consorzio del Cannonau di Sardegna Doc sia il Consorzio del Vermentino di Sardegna Doc non possiedono una rappresentatività sufficiente per il riconoscimento di legge del Masaf.

GLI OBIETTIVI. La riunione allargata (consorzi, imprese, sindacati, istituzioni), che si è tenuta a Siamaggiore (Oristano) il 24 luglio scorso, rappresenta in questo senso un primo passo per uscire dallo stallo provocato dalla mancanza di una regia unica, dalla scarsità di risorse economiche disponibili per i blasonati prodotti, finora principalmente sostenuti dalla forza dei brand aziendali. Mostrarsi nei prossimi anni ai mercati nazionale e internazionale come un blocco unico e coeso è, invece, l'obiettivo dell'iniziativa. Lo si potrà fare solo con un ente dotato di funzioni di tutela, vigilanza e promozio-



ne, come richiesto dal Testo unico del vino.

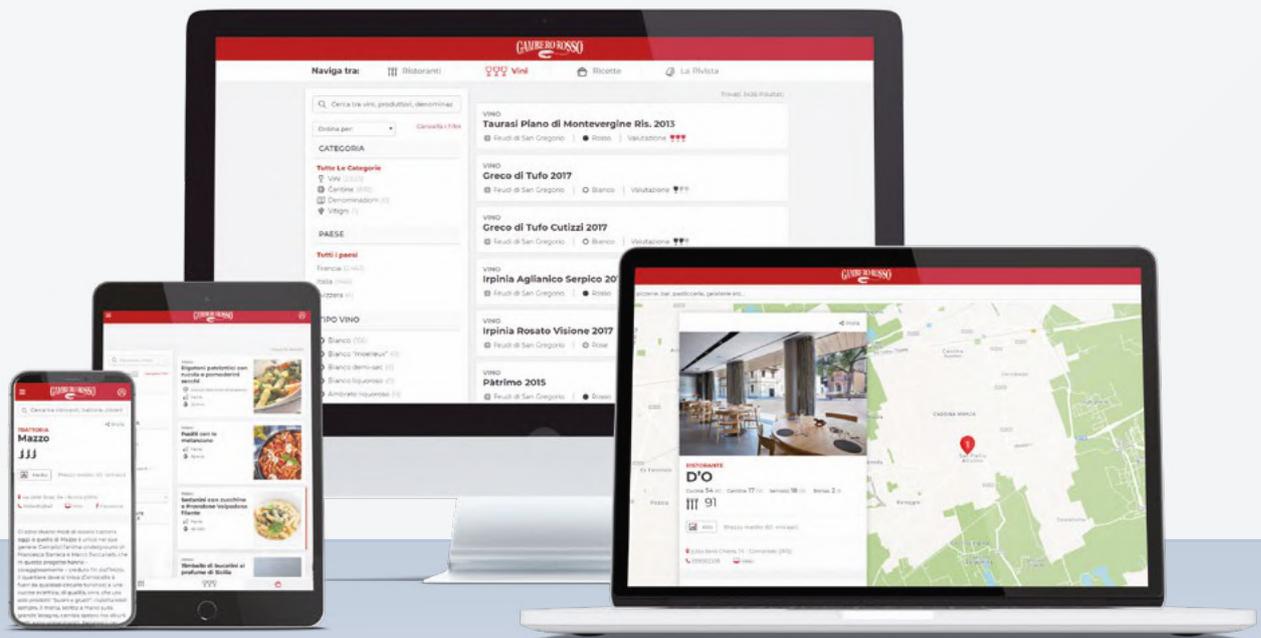
IL MERCATO. Attualmente, la Sardegna conta circa 7.500 ettari coltivati a cannonau (2.000 quelli rivendicati, 60mila gli ettolitri imbottigliati) e sono quasi 5mila quelli coltivati a vermentino (1.800 rivendicati e 80mila hl imbottigliati). Il vino Vermentino, in particolare, negli ultimi dieci anni si è guadagnato il gradimento dei consumatori, come provato sia dai trend del canale Horeca sia dai dati delle vendite in Gdo. Ma **altre aree produttive italiane, come Liguria di Levante o la Maremma in Toscana, stanno investendo molto sul vitigno:** è recente l'ok Masaf alla versione superiore per la Doc Maremma. In questo contesto, la Sardegna appare in ritardo e non può pensare di vivere di rendita.

IL FUTURO. Gli attuali Consorzi del Vermentino e del Cannonau, soprattutto quest'ultimo (che chiamerà a sé le imprese del Nuorese e Ogliastra), dovranno lavorare sodo

per coinvolgere nel progetto quante più aziende possibili. C'è bisogno di ampliare il numero di soci e passare alle fasi successive: la costituzione ufficiale dell'ente, l'elezione di un cda, l'individuazione di una sede, la ricerca di un direttore a cui affidare coordinamento e promozione.

L'obiettivo è arrivare al Masaf, entro dicembre, con numeri sufficienti per ottenere l'erga omnes (40% dei viticoltori e 66% del vino certificato). *“Non è più possibile rimanere fermi in una condizione in cui le due Doc sono gestite in maniera hobbistica. Sappiamo bene”* osserva **Giovanni Pinna**, presidente del Consorzio del Vermentino *“che la strada non è facile ma ci auguriamo che le imprese ripongano fiducia nel progetto”*. **Francesca Argiolas**, alla guida del Consorzio vini di Sardegna, avverte: *“Stiamo perdendo opportunità e, soprattutto, altre regioni si stanno muovendo più rapidamente. In questo progetto, che non è di un singolo, ognuno dovrà fare la sua parte per far sì che attraverso la tutela di due vini simbolo, come Vermentino e Cannonau, sia tutelata l'intera filiera isolana”*.

Abbonati a PREMIUM



Accedi a tutti i contenuti delle guide ovunque sei, quando vuoi

Utilizza il motore di ricerca di **Gambero Rosso PREMIUM** da web, tablet e smartphone, e troverai:

 2200 ristoranti
 600 pizzerie
 500 pasticcerie

 1300 bar
 22000 vini
 2500 cantine

 700 oli
 400 aziende olearie
 1500 ricette

<https://www.gamberorosso.it/abbonamenti>

PROVA GRATIS*



*Primo mese gratuito, disdici quando vuoi

CONSORZI. Suvereto e Val di Cornia: si dimette Rossi, arriva Daniele Petricci



Nuovo cda nel segno del ricambio generazionale per il Consorzio Suvereto e Val di Cornia. Daniele Petricci è il nuovo presidente dell'ente di tutela toscano ed è stato chiamato a proseguire il lavoro di Nico Rossi dimissionario. "Lascio una struttura

nata sulla spinta di una ritrovata voglia di fare dei viticoltori locali e sono felice di passare il testimone a Daniele", ha dichiarato Rossi, invitando tutti a "lavorare per la crescita del territorio". Petricci, 45 anni, impegnato nell'azienda di famiglia, dovrà occu-

Il nuovo Cda

Daniele Petricci (presidente); Simena Bisti (vicepresidente); Stefano Casadei (vicepresidente); Jeanette Servidio; Lorenzo Brugali, Niccolò Pini, Shizuko Maria Miyakawa.

parsi della gestione delle tre Dop: Suvereto Docg, Val di Cornia Rosso Docg e Val di Cornia Doc. "Stiamo sviluppando una comunicazione che vuole aumentare la conoscenza e la loro reputazione, lavorando al contempo sui relativi disciplinari di produzione", è il commento di Petricci, che già guarda al disciplinare: "Vogliamo semplificare e aggiornare la piramide qualitativa, che immaginiamo composta dal Suvereto Docg e dal Val di Cornia Doc".

BASILICATA. Bando promozione estera da 450mila euro



La giunta regionale della Basilicata ha dato il via libera alla misura Promozione dei vini Doc e Igt sui mercati dei Paesi extra europei per il 2023/2024. L'assessore alle Politiche agricole, Alessandro Galella, ha annunciato uno stanziamento di 450mila euro, per il 50% delle spese del progetto, che **comprende attività di relazioni pubbliche, promozione e pubblicità, partecipazione a manifestazioni, fiere ed esposizioni internazionali, campagne di informazione, studi di mercati nuovi.**

Un sostegno che arriva in una campagna "caratterizzata da condizioni climatiche che hanno messo a dura prova il lavoro dei viticoltori", ha ricordato Galella.



PIEMONTE. Oltre 7,5 mln per la Promozione nei mercati extra-Ue

Via libera dall'assessorato all'Agricoltura della Regione Piemonte al bando Ocm vino per la promozione sui mercati dei Paesi extra-Ue. La dotazione finanziaria complessiva è di 7,55 milioni di euro. Il bando è rivolto ai Consorzi di tutela e alle associazioni di produttori per i progetti regionali e multiregionali nei Paesi terzi, presentati per l'annualità 2023-2024.

La copertura massima sulle spese per i progetti è del 50% per ciascun beneficiario. **Il termine ultimo per la richiesta di contributo è il 13 settembre 2023.** Col recente bando per la misura investimenti, la Regione ha messo a disposizione altri 3 milioni di euro per le imprese vitivinicole.



Le grandi cantine della Sicilia



DUCA DI SALAPARUTA
DAL 1824

VIA NAZIONALE S.S. 113 | 90014 CASTELDACCIA (PA) | WWW.DUCA.IT | 091 945252

Apochi chilometri da Palermo si trovano le Cantine Duca di Salaparuta di Casteldaccia. Sotto il nome dell'Azienda si uniscono in un'unica realtà tre brand - Corvo, Duca di Salaparuta e Florio - che rappresentano la produzione vinicola siciliana, di proprietà della famiglia Reina. L'anima contemporanea di Duca di Salaparuta si rivela negli ambienti moderni di queste Cantine, in cui tradizione e tecnologia si fondono in maniera armoniosa, e nell'uso suggestivo della luce, dei colori e delle immagini, che raccontano una storia fatta di passione per le sfide e di attenzione per la natura e il territorio. Una storia lunga quasi 200 anni, iniziata nel 1824.

I VINI E GLI ABBINAMENTI CONSIGLIATI



Duca Enrico '18

Rosso rubino profondo, con riflessi violacei. All'olfatto si presenta complesso e caratterizzato da sentori di spezie e piccoli frutti rossi maturi. Vino con una struttura solida, possente, elegante, caratterizzata da tannini morbidi e vellutati. Ottimo con carni rosse e formaggi stagionati.

Etna Rosso Lavico '20

Al naso è intenso e complesso. Piccoli frutti rossi e sensazioni minerali e balsamiche si fondono con note di vaniglia e spezie dolci. Fresco e strutturato, dalla trama tannica evidente, ma vellutata. Finale elegante e persistente. Da abbinare a primi piatti di carne rossa.



Etna Bianco Lavico '20

Giallo paglierino brillante. Dal bicchiere emergono note di pesca e frutti esotici che si amalgamano a sensazioni iodate e di pepe bianco. Il sorso è vivace, fresco, con sensazioni iodate che spiccano nel lungo finale. Da provare con spaghetti con vongole e bottarga.

COOPERAZIONE. Terre Cevico festeggia 60 anni. Nel 2023 export a 72,3 mln E dal 2024 nuovo assetto organizzativo



Sessant'anni per Terre Cevico che, alla Tenuta Masselina di Castel Bolognese, ha festeggiato una storia cooperativa iniziata il 19 febbraio del 1963. Con base nel cuore della Romagna, la compagine comprende oggi circa 2.200 soci viticoltori in Romagna, per 6.700 ettari di vigneto e 5.000 viticoltori in totale in altre regioni, 23 unità produttive, 5 impianti di imbottigliamento e 9 aziende controllate (di cui 5 al 100%) in Veneto, Puglia, Emilia-Romagna e Trentino. Le Romagnole e Cantina dei

Colli Romagnoli sono le cooperative di soci viticoltori che, assieme alle Cooperative Agricole Braccianti rappresentano la base e l'anima storica di Terre Cevico. Al sesto posto nella classifica dei primi 10 gruppi cooperativi nazionali e al 12esimo fra le prime 115 imprese produttive italiane del mondo del vino, nacque nel 1963 per volontà di dieci rappresentanti di cantine sociali e cooperative braccianti del ravennate. Oggi può contare su un capitale sociale di oltre 3 milioni di euro. **Il suo bilancio**

consolidato è passato da 54 milioni di euro nel 1993 ai 175 milioni del 2023 (valore stimato). Merito della scommessa di questa cooperativa sul segmento dell'imbottigliato e sull'export. Quasi assente nel 1993, nel 2003 l'export ha costituito il 4% del bilancio, salito al 21% nel 2013, sino ad arrivare al 41% nel 2023. Oggi quasi una bottiglia su due di Terre Cevico va oltreconfine in 70 Paesi. L'export stimato nel 2023 salirà a 72,8 milioni di euro (rispetto ai 60,2 dell'anno precedente). Per il 2024, come ha spiegato il presidente Marco Nannetti (in carica dal 2017), Terre Cevico diverrà presto un sistema inclusivo dell'intera filiera vitivinicola: *“Un nuovo assetto che da consorzio porterà Cevico a essere definitivamente cooperativa agricola di primo grado, con il socio viticoltore protagonista e sempre di più al centro del sistema d'impresa”*.

OIV. Masi Agricola entra nel Consorzio dell'Organizzazione internazionale della vigna e del vino: è la prima italiana

Anche l'Italia sarà rappresentata nel Consortium dell'Organizzazione internazionale della vigna e del vino, attraverso la cantina Masi Agricola e il suo gruppo tecnico. Fanno già parte del gruppo Viña Concha y Toro (Cile), Moët Hennessy (Francia), Sogrape (Portogallo), Familia Torres (Spagna) e Yalumba Family Winemakers (Australia) e Masi Agricola (Italia), **con il compito di contribuire alla ricerca tecnica e scientifica nel settore della vite e del vino e alla sua diffusione tramite la stessa Oiv**. *“Il club non era completo fino all'ingresso di un'azienda italiana così importante: l'Italia è una delle pietre miliari del vino e doveva essere rappresentata”* ha affermato il direttore generale dell'Oiv Pau Roca. *“Masi, il cui Gruppo Tecnico ha all'attivo quattro decenni di impegno, si sente onorata di far parte di questo prestigioso e ristretto gruppo”* è il commento del presidente di Masi Agricola Sandro Boscaini *“ed è orgogliosa di rappresentarne l'Italia, portandone le istanze: il patrimonio di biodiversità nelle varietà delle uve che non ha pari, la ricchezza di territori e le conseguenti espressioni enologiche”* Il Consorzio attraverso i progetti tecnici supporta le strategie dell'Oiv, le rende conoscibili e uniformi globalmente, ne indica le priorità ed è braccio scientifico nel fondamentale compito attuale di legittimare il vino come prodotto di cultura e di territorio.

PARTNERSHIP. Argea chiama Cotarella per un nuovo progetto enologico

Nuovo progetto enologico in Romagna, a Poderi dal Nespoli, società del gruppo Argea che ha chiamato l'enologo Riccardo Cotarella per una partnership che porterà a nuovi vini.



Nei prossimi anni, in particolare per la primavera del 2025, sono previsti in uscita tre rossi già presenti in gamma, reinterpretati, e due nuovi bianchi. Per i prodotti della valle del Bidente, si lavorerà da un lato sui vitigni bandiera della Romagna, sangiovese e albana, dall'altro si aprirà un cantiere sperimentale su alcune varietà internazionali. Il Gruppo, dopo l'acquisizione di Cantine Zaccagnini a fine 2022 punta sul modello di business a rete, valorizzando i brandi di maggior prestigio. *“Sostenere la crescita delle aziende dotandole di risorse per cogliere opportunità è quello che avevamo promesso”*, ha dichiarato l'amministratore delegato, Massimo Romani. Il team della Cotarella-Chiasso lavorerà su un progetto di eccellenza qualitativa. *“Una sfida che ci porterà anche a sperimentare delle varietà internazionali in terra di Romagna, che sotto il profilo enologico conosco da oltre vent'anni”*, è il commento di Riccardo Cotarella.

Le grandi cantine della Sicilia

Feudo Arancio

C.DA PORTELLA MISILBESI | 92017 SAMBUCA DI SICILIA (AG)

WWW.FEUDOARANCIO.IT | 0925 579000

Oggi grande player internazionale, Mezzacorona, nasce in Trentino nel 1904. In Sicilia con Feudo Arancio ha fatto investimenti di grande rilievo in due aree, quella di Acate, in provincia di Ragusa, dove si trova la tenuta Villa Albius, e a Sambuca di Sicilia con la Tenuta Solsicano. L'idea imprenditoriale è quella di ottenere vini di alta qualità e di carattere da due differenti e vocate aree dell'isola, in una logica di rispetto e custodia della tradizione, con il più basso impatto ambientale possibile. Notevole fattore estetico nella tenuta sambucese, adagiata su incantevoli medie e alte colline battute dai venti.

I VINI E GLI ABBINAMENTI CONSIGLIATI



Sicilia Hedonis Ris.

Bouquet dall'ampio ventaglio aromatico in cui si individuano, prugna, ciliegia, lampone, spezie dolci, vaniglia e tabacco. Al palato sfoggia una struttura possente, ma vellutata, con tannini morbidi. Da abbinare con piatti di carne e formaggi stagionati.

Sicilia Nero d'Avola

Rosso rubino profondo, dai riflessi violacei. Al naso sono intense le note di ribes, fragoline di bosco e melograno. Morbido e vellutato, il sorso è piacevolmente fresco e ricco di rimandi fruttati e dal lungo finale. Si abbina idealmente con pasta al forno e carni rosse.



Sicilia Dalila Ris.

Al naso esprime delicate note di pesca e albicocca, insieme ad agrumi e frutta a polpa bianca. Il sorso è pieno e ampio, con un finale persistente di sentori agrumati e dolci. Vino dal grande carattere, si abbina a piatti di pesce, carni bianche e formaggi dalla media stagionatura.



Il Settimanale Tre Bicchieri vi augura buone vacanze e buona vendemmia.

Nelle prossime settimane non perdetevi i nostri numeri Speciali:

**10 AGOSTO
LA PINK MANIA CONQUISTA
ANCHE IL VINO**

**24 AGOSTO
VITICOLTURA SOSTENIBILE
È IL MOMENTO DELLA CONCRETEZZA**

**31 AGOSTO
VINO E NEUROMARKETING
ISTRUZIONI PER L'USO**

**Le tradizionali pubblicazioni
riprenderanno il 7 settembre**



supervisione editoriale

Marco Mensurati

coordinamento contenuti

Loredana Sottile - sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Cesare Pillon, Lorenzo

Ruggeri, Vincenzo Russo

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it - 06.55112201

ENO MEMORANDUM

9 OTTOBRE

❖ **FESTA GUIDA VINI
D'ITALIA 2024**

tasting nelle enoteche
di tutta Italia

fino al 14 ottobre

www.gamberorosso.it/festa-guida-vini-ditalia-2024/

FINO AL 20 AGOSTO

❖ **CALICI DI STELLE**

in tutta Italia

fino al 20 agosto

movimentoturismovino.it/it/eventi/3/calici-di-stelle/

4 AGOSTO

❖ **FIANO LOVE FEST**

Lapio (Avellino)

Palazzo Filangieri

e centro storico

fino al 6 agosto

facebook.com/fianolovefest/

4 AGOSTO

❖ **FIANO LOVE FEST**

Lapio (Avellino)

2 SETTEMBRE

❖ **TRENTINO&WINE...**

AND MORE

Tonadico (Trento)

Palazzo Scopoli

dalle 17.30 alle 20.30

fino al 5 agosto

2 SETTEMBRE

❖ **SOAVE**

MULTIVERSO 2023

Soave

Palazzo del Capitano

fino al 3 settembre

www.ilsoave.com/

7 SETTEMBRE

❖ **RIVOLUZIONE BIO**

Bologna

Quartiere fieristico

Open theatre pad 30

fino all'8 settembre

rivoluzionebio.it

8 SETTEMBRE

❖ **EROICO ROSSO**

Tirano (Sondrio)

nei palazzi storici

fino al 10 settembre

eroicorosso.it

7 SETTEMBRE

❖ **EXPO CHIANTI
CLASSICO**

Greve in Chianti (Firenze)

fino al 10 settembre

chianticlassico.com

11 SETTEMBRE

❖ **MONZA**

WINE EXPERIENCE

Monza

Centro storico e Villa Reale

fino al 17 settembre

monzawinexperience.it

15 SETTEMBRE

❖ **VINO AL VINO**

Panzano (Siena)

fino al 17 settembre

chianticlassico.com

16 SETTEMBRE

❖ **LA GRANDE FESTA
DEL VINO**

Santa Maria di Sala

(Venezia)

Villa Farsetti

via Roma 1

fino al 17 settembre

lagrandefestadelvino.it

16 SETTEMBRE

❖ **FESTIVAL
FRANCIACORTA
IN CANTINA**

Provincia di Brescia

nelle cantine

della Franciacorta

fino al 17 settembre

festivalfranciacorta.wine

20 SETTEMBRE

❖ **ANDAR PER CANTINE**

Ischia

varie sedi

fino al 2 ottobre

prolocopanzaishia.it/

eventi/andar-per-cantine

22 SETTEMBRE

❖ **TRENTODOC FESTIVAL**

in provincia di Trento

fino al 24 settembre

trentodoc.prezly.com/

trentodoc-in-cantina



CALENDAR 2023/2024

2023

SEPTEMBER

- 19 BOGOTÁ - Colombia Top Italian Wines Roadshow
- 22 SAO PAULO - Brazil Top Italian Wines Roadshow 16

NOVEMBER

- 02 BEIJING - China trebicchieri 2024
- 06 SHANGHAI - China trebicchieri 2024
- 16 DUBAI - U.A.E. Notte Italiana

OCTOBER

- 15 ROME - Italy trebicchieri 2024 premiere
- 26 TOKYO - Japan trebicchieri 2024
- 30 SEOUL - South Korea Top Italian Wines Roadshow 16

2024

JANUARY

- 15 STOCKHOLM - Sweden trebicchieri 2024
- 17 OSLO - Norway trebicchieri 2024
- 19 COPENHAGEN - Denmark Vini d'Italia
- NAIROBI - Kenya Top Italian Wines Roadshow

MARCH

- 09 DUSSELDORF - Germany trebicchieri 2024 - Prowein Edition
- LONDON - U. K. trebicchieri 2024
- TEL AVIV - Israel Top Italian Wines Roadshow

FEBRUARY

- 05 ZURICH - Switzerland Vini d'Italia
- 07 MUNICH - Germany trebicchieri 2024
- 12-14 PARIS - France trebicchieri 2024 - Vinexpo Special
- 21 CHICAGO - USA trebicchieri 2024
- 23 NEW YORK - USA trebicchieri 2024
- 27 LOS ANGELES - USA trebicchieri 2024
- 29 SAN FRANCISCO - USA trebicchieri 2024

APRIL

- MIAMI - USA Vini d'Italia/Top Italian Wines Roadshow
- DALLAS - USA Top Italian Wines Roadshow
- MEXICO CITY - Mexico Top Italian Wines Roadshow

MAY

- HO CHI MINH - Vietnam Top Italian Wines Roadshow
- HONG KONG trebicchieri 2024 - Vinexpo Special
- ALMATY - Kazakhstan Top Italian Wines Roadshow
- VANCOUVER - Canada trebicchieri 2024
- TORONTO - Canada trebicchieri 2024

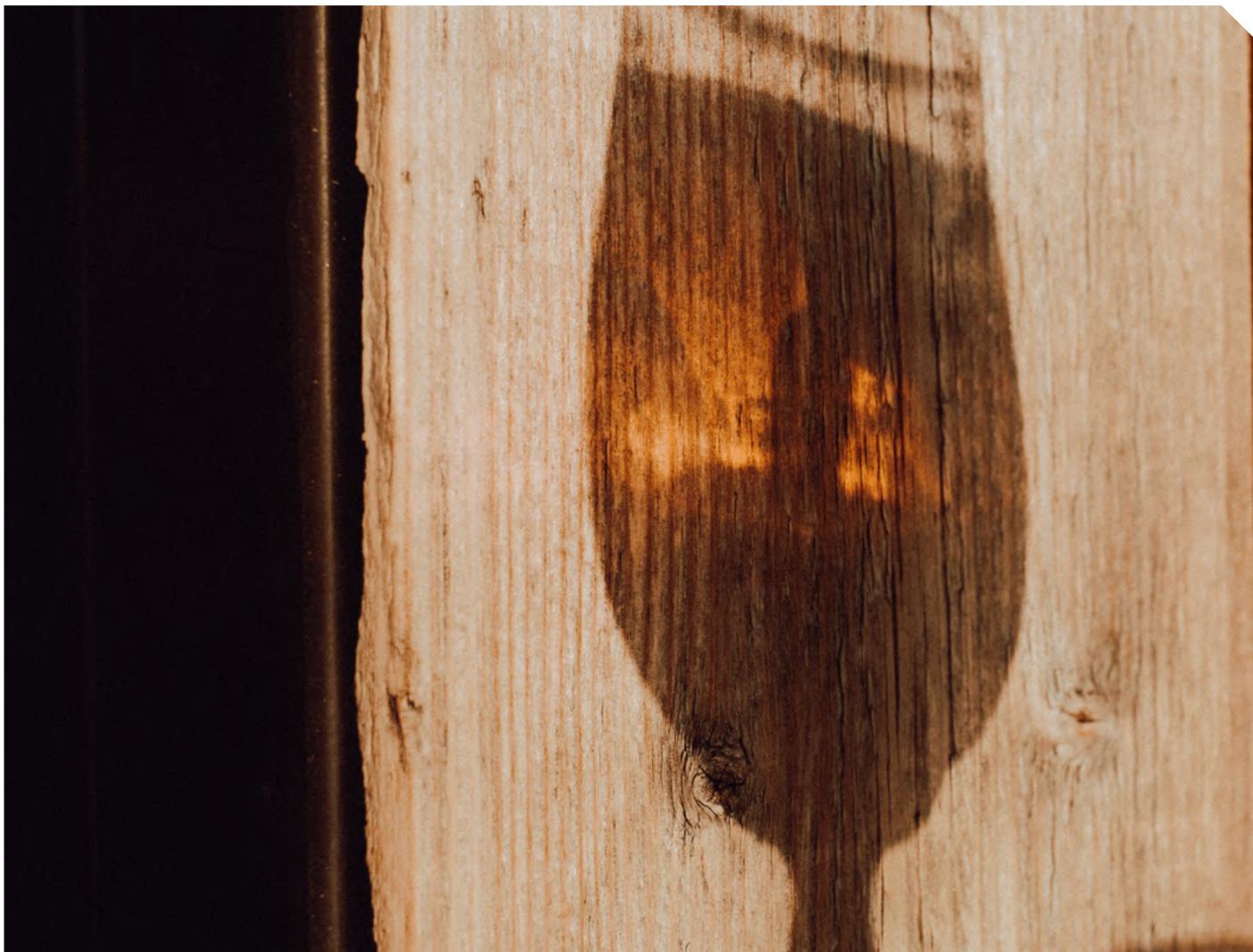
YOUR PASSION IS OUR INSPIRATION

www.gamberorossointernational.com

GamberoRossolInternational



NORDEUROPA. Dalla Svezia alla Norvegia prime breccie nel sistema dei Monopoli



Piccoli segnali di apertura per le vendite di vino in Nord Europa. Come riporta il sito Yle News, il nuovo Governo finlandese ha, infatti, espresso l'intenzione di consentire alle piccole birrerie, distillerie e aziende vinicole nazionali di vendere prodotti direttamente ai consumatori finali. Una vera e propria svolta, considerato che attualmente la vendita delle bevande alcoliche è appannaggio del Monopolo Alko controllato dalla Stato.

Questa mossa del Governo, oltre a liberalizzare la vendita di vini, potrebbe trasferire la responsabilità della legislazione sull'alcol dal Ministero finlandese degli affari sociali e della

salute al suo Ministero della Affari economici e occupazione.

Quello finlandese, però, non è un caso isolato. Il sistema monopolistico comincia a vacillare anche in Svezia. È delle scorse settimane **la notizia di una storica sentenza della Corte suprema del Paese a favore del sito di e-commerce danese Winefinder** che consegna i vini di tutto il mondo ai consumatori svedesi. Un sistema che va avanti da anni proprio in virtù della nazionalità estera dell'azienda in questione. Il percorso legale inizia nel 2019, quando il monopolio Systembolaget si rivolge al Tribunale dei Brevetti e del Mercato che gli dà

ragione. Winefinder, però, senza rinunciare alla sua presenza sul mercato svedese, impugna la sentenza rivolgendosi alla Corte Suprema che ribalta completamente il giudizio. Al di là di come la vicenda andrà a finire appare chiaro che, in un mondo sempre più globalizzato, il muro dei monopoli appare sempre più soggetto ad attacchi di vario genere.

Ma c'è un altro tema sul tavolo. Sia in Norvegia sia in Svezia, i monopoli hanno un ruolo di controllo della salute pubblica e, in un momento in cui soffiano venti di neoproibizionismo, appare improbabile che possano abdicare a questa funzione. – **L.S.**

IL MIO EXPORT

Fattoria della Talosa - Cristian Pepi

1 Qual è la percentuale di export sul totale aziendale e in quali Paesi si concentra la vostra attività?

Il 40% dell'export avviene in Svizzera. A seguire nei seguenti paesi: Germania, Usa, Uk, Belgio, Olanda, Francia, Polonia, Rep. Ceca.

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

Per noi la Svizzera è un mercato importante per fatturato e tipologia di vini (solo fascia alta) mentre i mercati dell'est Europa sono lo sbocco di prodotti di una fascia più bassa.

Siamo convinti che sia comunque importante essere presenti su questi mercati in via di sviluppo.

3 Guerra, inflazione, aumenti dei costi, rallentamenti dei trasporti: in che modo state subendo le conseguenze?

Abbiamo subito degli aumenti importati per quanto riguarda il costo delle bottiglie, tappi ed elettricità che si sono inevitabilmente riversati sul prezzo finale della bottiglia.

L'anno scorso negli Stati Uniti abbiamo perso qualche mese di vendita perché le tempistiche di trasporto superavano i 4 mesi. Ora la situazione sembra rientrata nella norma, ma i costi sono molto superiori rispetto al periodo pre-covid.

4 Quali strategie per superare questo momento?

Il vino è un patrimonio culturale significativo per l'Italia e come tale va protetto e incentivato con programmi di promozione mirati ad allargare la conoscenza del vino nel mondo.



5 Come va con la burocrazia?

Pensavamo si fosse aperta la prospettiva di lavoro più semplice grazie all'informatizzazione, con meno "scartoffie". Invece le cose da fare aumentano costantemente e le scartoffie non diminuiscono.

6 Ci racconti un aneddoto legato alle sue esperienze all'estero.

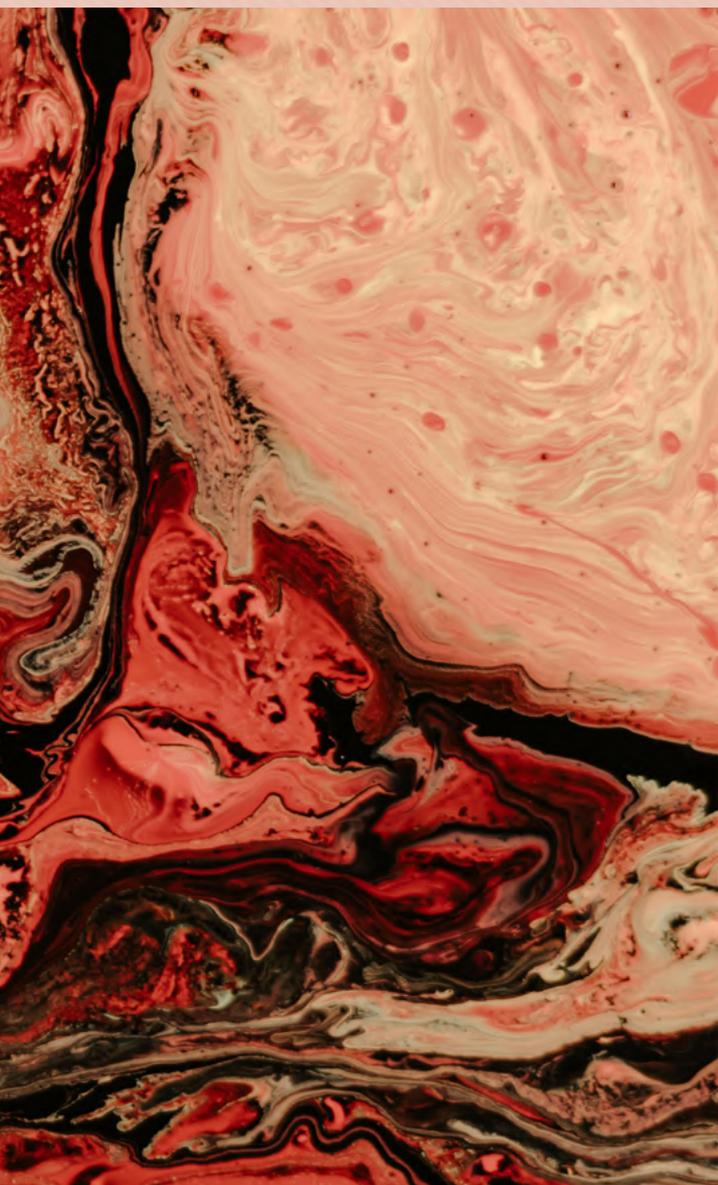
Durante un viaggio a Mosca mi sono ritrovato a casa di un cliente per una degustazione. La sua vicina di casa è stata invitata e appena mi ha visto si è meravigliata: aveva acquistato qualche anno prima una casa a Montepulciano vicino l'azienda e la prima cantina che aveva visitato era stata proprio Talosa. Abbiamo poi scoperto che si trattava di una delle nostre migliori clienti! Bellissima esperienza, casuale e inaspettata per entrambi.

IL DIETROFRONT ITALIANO SULLA DISTILLAZIONE DI CRISI

▲ di Gianluca Atzeni



Rispetto alle intenzioni di primavera, poche Regioni accederanno alla misura. Al momento aderiscono Sicilia e Piemonte, mentre Puglia, Abruzzo e Campania rinunciano. A cambiare le carte in tavola il calo produttivo che potrebbe portare l'Italia a 43 milioni di ettolitri. Agli enti locali il Masaf ha passato il compito di trovare i fondi



Con un gioco di prestigio alla Houdini, degno dei migliori illusionisti, il clima ha spento la voglia matta di distillazione. Era ottobre 2022 quando, dopo un'altra vendemmia abbondante da 50 milioni di ettolitri, ci si rese conto che l'Italia aveva troppo vino; era dicembre quando si tornava a parlare di gestione del potenziale viticolo a fronte del rischio sovrapproduzione; ed era maggio quando una riunione di tutte le categorie al Masaf provava a capire da dove prendere i soldi per distillare, con l'Italia che traboccava di vino.

Evidentemente, **non si era tenuto conto della variabile meteo, che in vendemmia si mette sempre a bilancio** ma non con l'imprevedibilità di quest'anno.

VOLUMI NAZIONALI IN FLESSIONE DI CIRCA 15%

La raccolta delle uve negli oltre 700mila ettari italiani è appena iniziata. E come sempre è la Sicilia ad aprire le danze (vedi *fotonotizia pag 2*). Come già annunciato dall'Osservatorio Ismea-Uiv-Assoenologi, e come rilevato anche nel consueto sondaggio pre-vendemmia del Tre Bicchieri di qualche settimana fa, i volumi sono previsti in netto calo. Secondo Coldiretti, la produzione è stimata a -14%, intorno ai 43 milioni di ettolitri, contro i 50 del 2022. Il 2023, quindi, sarebbe *"fra i peggiori anni della storia del vigneto Italia nell'ultimo secolo"*, insieme al 1948, al 2007 e al 2017, ma con una qualità che dovrebbe essere preservata.

ABRUZZO E PUGLIA DICONO NO

In questo nuovo quadro, Abruzzo, Puglia e Campania sono le Regioni che maggiormente hanno rivisto le posizioni in merito alla trasformazione delle giacenze in alcol. Mentre Lazio e Sicilia sono in una situazione più delicata e potrebbero aderire in parte. Il Piemonte, infine, ha trovato un accordo per l'attivazione della misura sulla filiera del Brachetto. »

Variabile climatica

Dopo una primavera di piogge incessanti e alluvioni, tra i vigneti si è scatenato l'inferno, con una peronospora galoppante e spesso fuori controllo che si è mangiata foglie e grappoli decimando il raccolto in molti areali del Centro-Sud. Come se non bastasse, la lunga e intensa ondata di calore che ha fatto di luglio 2023 il mese più caldo di sempre, secondo i dati dell'Organizzazione meteorologica mondiale, ha disseccato i filari con le uve esposte per giorni a oltre 45 gradi. Al Nord, la grandine ha fatto il resto, imperversando in pianura Padana e nelle aree pedemontane, mietendo vittime illustri anche tra Doc e Docg.

Incertezze del mercato

Nel frattempo, il mercato dei vini, dopo un 2023 asfittico in termini di quotazioni, ha dato qualche segnale di risveglio solo nelle ultime contrattazioni di luglio, coi prezzi dei vini comuni che hanno rialzato la testa, probabilmente in risposta alle disastrose previsioni al ribasso del raccolto 2023. Ed è alla luce di questi fondamentali che **molte Regioni, che prima erano in emergenza per il troppo vino, si sono chieste se abbia ancora senso ricorrere alla misura della distillazione di crisi**, trasformando in alcol a uso industriale il vino invenduto attualmente in giacenza.

Piemonte, Sicilia, Campania, Abruzzo, Puglia, Lazio avevano chiesto fino a qualche mese fa a gran voce l'intervento del Governo a sostegno di un mercato che non vive più sotto la spinta del cosiddetto revenge spending post-pandemico. Del resto, con un'inflazione ancora alta e prezzi a scaffale corretti al rialzo un po' in tutti i settori dell'agroalimentare, i consumatori hanno incrementato la propensione al risparmio, tagliando anche il vino. Per le imprese vitivinicole il momento è difficile da interpretare: da un lato ci sono giacenze importanti che vanno smaltite e, dall'altro, la vendemmia 2023 non sarà ricca; allo stesso tempo, il mercato (compreso l'export) non sta rispondendo bene come un anno e mezzo fa.

» In particolare, in Abruzzo (3 milioni di ettolitri prodotti nel 2022) le fitopatie hanno avuto durissimi effetti proprio sui vitigni portanti dell'economia regionale, come trebbiano e montepulciano d'Abruzzo. Secondo **Alessandro Nicodemi**, presidente del Consorzio vini d'Abruzzo, rispetto al mese di febbraio, quando la distillazione fu chiesta a gran voce dalla filiera vitivinicola, *“gli eventi dei mesi successivi, a partire dalle quantità di raccolto ridotte in quantità per la peronospora, ma con una qualità promettente, hanno portato a una rivalutazione generale. E ritengo che non chiederemo più la distillazione di crisi”*.

Altro passo indietro è quello della Puglia, che lo scorso anno ha superato i 10 milioni di ettolitri prodotti e si era affacciata con stock di invenduto importanti, dai vini da tavola all'Igp Puglia e Igp Salento fino ad alcune Dop salentine. *“A fronte a un raccolto 2023 non ricco nei quantitativi a causa dei problemi fitosanitari e considerando le remunerazioni non sufficienti (si parlava di 0,40 euro/ettogrado; ndr), la Regione ha messo da parte il discorso distillazione, che non è mai la soluzione dei problemi”*, ha dichiarato **Gianni Canale**, responsabile vino per Coldiretti Puglia, invitando il sistema nazionale a lavorare meglio sulla promozione e su una maggiore conoscenza del mercato per pianificare il futuro, a partire dalle decisioni sui nuovi impianti viticoli.

CAMPANIA E LAZIO IN BILICO

In **Campania** (500mila ettolitri nel 2022), la parola distillazione di crisi ha campeggiato a lungo da febbraio 2023 soprattutto nel Beneventano, dove operano cooperative importanti come Solopaca e La Guardiense. Ma il vento è cambiato in questa primavera-estate. Innanzitutto, l'Ue non ha incluso la tipologia bianca tra i vini ammessi alla distillazione e questo ha fatto da deterrente. Inoltre, le stime sul 2023 hanno portato le grandi cooperative a *“stare alla finestra e a pensare a una valorizzazione alternativa del vino in giacenza”*, come ha sottolineato **Libero Rillo**, presidente del Consorzio vini del Sannio.

Nel **Lazio**, la Coldiretti regionale ha chiesto alla Regione di stanziare risorse a sostegno del reddito degli agricoltori a causa delle mancate produzioni. La peronospora, come ha spiegato il presidente della federazione regionale, **David Granieri**, ha danneggiato i vigneti con una forbice tra il 20% e il 90%, un po' in tutto il territorio: dalle Doc Castelli Romani, Frascati, Doc Colli della Sabina fino alla provincia di Latina e nel Viterbese. *“Misure come la distillazione di crisi” ha dichiarato “non sono sufficienti e non arrivano agli agricoltori, che sono coloro che hanno pagato il prezzo più alto”*.

SICILIA: VENDEMMIA IN CALO, MA SI RICORRERÀ LO STESSO ALLA DISTILLAZIONE

In Sicilia (3,5 milioni di ettolitri nel 2022), le richieste di distillazione oscillavano inizialmente intorno ai 300mila ettolitri, prevalentemente vini prodotti dal sistema cooperativo tra Agrigento e Trapani, poi sono scese a 200mila, ma con un'alta probabilità si arriverà a 175mila.

La Regione Siciliana ha messo a disposizione circa 7 milioni di euro per la misura. Ma per alcuni territori, come quello di Petrosino, non sembrano bastare e si chiede un sostegno più generale: *“La distillazione da sola è insufficiente, circoscritta al sistema delle cantine sociali e non ha effetti diretti sui singoli agricoltori, che sopportano la pressione delle spese operative quotidiane, tra cui i costi di manodopera e input agricoli”*, hanno scritto sindaco e assessore all'Agricoltura.

Distillazione necessaria in questo momento, secondo **Leonardo Taschetta**, presidente di Colomba Bianca (realtà da 2.500 viticoltori a Mazara del Vallo) per *“dare una boccata d'ossigeno al settore, che sta soffrendo soprattutto sui vini rossi, anche se non c'è dubbio che i quantitativi di cui si parlava qualche mese fa andranno rivalutati”*. Il livello dei prezzi per litro che andrà in distilleria dipenderà dalle economie che la Regione riuscirà a ottenere nella gestione dei fondi del Pns.

Nella vicina Menfi, Cantine Settesoli annuncia che molto probabilmente non aderirà alla misura, come ha dichiarato il presidente **Giuseppe Bursi**: *“Tre mesi fa la situazione era disastrosa, si era fermato il ritiro dei vini sfusi. Ma ora, a*

» *causa del caldo, si prevede un calo significativo dei volumi, intorno al 30-40%. Ci auguriamo che il mercato possa assorbire il vino in giacenza e soprattutto che salgano i prezzi*". Il trend produttivo calante viene confermato anche per i vini a Dop dal Consorzio della Doc Sicilia, che stima un crollo dei quantitativi 2023 intorno al 35% a causa del caldo.

IN PIEMONTE LE RISORSE AMMONTANO A 1,8 MILIONI DI EURO

In Piemonte, il tavolo vitivinicolo regionale ha raggiunto un accordo con la filiera del Brachetto per una distillazione di crisi su 15.700 ettolitri di Brachetto d'Acqui Docg (a 100,8 euro/ettolitro) e 1.800 ettolitri di Piemonte Brachetto (a 83,4 euro/ettolitro) con risorse per oltre 1,8 milioni di euro.

"La Regione ha trovato nuove risorse senza intaccare quelle per promozione e investimenti e ci riteniamo soddisfatti" ha commentato **Gian Luca Demaria**, presidente della sezione vitivinicola di Confagricoltura Piemonte, che ha aggiunto: *"Questa misura è del tipo una tantum. Sappiamo bene che occorrono altre strategie per sostenere i territori. La logica non deve essere sempre quella di incrementare all'infinito i nuovi impianti, ma bisogna regolare i diversi percorsi coinvolgendo i Consorzi. Siamo in un mercato in cui, statisticamente, i consumatori tendono a calare e in cui sta cambiando l'approccio alle bevande alcoliche. Il mondo sta andando verso una maggiore disciplina del corpo e, alla luce di questo, cercare sempre di crescere non sembra essere la strada giusta"*.

IL NODO DEI FONDI REGIONALI

Oltre al clima, c'è anche un'altra variabile che ha indotto i territori a un ripensamento sulla distillazione ed è legata al fatto che, dopo il via libera (a maggio) dell'Ue alle misure d'emergenza sui vini rossi e rosati (a fronte di produzioni e giacenze in aumento e di consumi ed export in flessione), il Masaf ha invitato le Regioni a trovare autonomamente i finanziamenti necessari per attivare il ristoro, anche con una rimodulazione dei fondi già assegnati al Piano nazionale di sostegno vino (vedi [Tre Bicchieri del 27 luglio](#)). La situazione non è certo quella del 2020, ultimo anno in cui l'Italia ha distillato i propri vini con un plafond da 50 milioni di euro (poi, di fatto, scarsamente utilizzato) ma va evidenziata la tempistica non certo perfetta con cui sono arrivati i provvedimenti, sia da Bruxelles sia da Roma.

Come ricorda **Carlo Piccinini**, presidente dell'Alleanza delle cooperative italiane, a livello istituzionale **si è partiti in ritardo rispetto alle richieste della base produttiva e le Regioni sono arrivate a questo punto del loro bilancio con poco budget a disposizione**. *"Inoltre, considerate le previsioni vendemmiali al ribasso, anche*

Francia, Spagna e Portogallo



Tra i grandi produttori dell'Ue, Francia, Spagna e Portogallo stanno procedendo con la distillazione dei vini. In Francia, ci sono 4,4 milioni di ettolitri di vino in surplus (tra Dop, Igp e vin de France) per i quali il Governo ha messo a disposizione 160 milioni di euro, cifra insufficiente a garantire ai produttori un degno ristoro. Si cerca, quindi, di incrementare il plafond di 40 milioni e di garantire a tutti di distillare una parte di stock (20% dei Dop, 25% degli Igp e 55% dei vins de France).

La Spagna ha stanziato 2,7 milioni di euro per oltre 25mila ettolitri in Catalogna (Dop Catalunya, Terra Alta, Penedes e Tarragona) e 68mila ettolitri in Extremadura. In totale 9,2 milioni di litri di vino, a prezzi di 60 euro/ettolitro per la Catalogna e 30 euro/ettolitro per Extremadura.

Il Portogallo prevede di eliminare da circa 30 milioni di litri di vino (rosso e rosato a Dop e Igp) con 20 milioni di euro. Per ogni produttore, la misura è limitata al 30% dei quantitativi detenuti in cantina.

chi ha del vino in cantina ora vuole tenerlo e quel prodotto di cui prima ci si voleva liberare ora potrebbe essere un valore". Per Piccinini, il problema va, comunque, visto nel suo insieme: "A prescindere da questa campagna, l'Italia vive una situazione di disequilibrio tra produzione e consumi, soprattutto sui vini rossi, che va affrontata con politiche a lungo termine che coinvolgano sia le rese sia la distribuzione dei nuovi impianti. La distillazione è sempre una misura d'emergenza che, alla fine, ha un'utilità molto relativa". ❖

SEI CONSIGLI PER UNA CARTA DEI VINI CONTEMPORANEA

▲ di Lorenzo Ruggeri



Le divisioni regionali o nazionali sono confini valicabili. Oggi sono altri i requisiti che rendono viva una wine list: ne abbiamo individuato alcuni che hanno a che fare con la freschezza l'identità e il coraggio. Il primo biglietto da visita? La miscita



Il primo obiettivo di una carta dei vini è molto semplice: non prendere polvere. Le selezioni enciclopediche museali sono un retaggio del passato e oggi solo gruppi con le spalle molto coperte possono permetterselo. Costano tanto e spesso scaricano i costi di gestione sul cliente, con ricarichi particolarmente copiosi. Cosa occorre? Idee chiare, ricerca e tanta personalità. Dopo aver girato oltre 1000 ristoranti, tra Italia ed estero, per piacere e deviazione professionale, ecco sei consigli su come costruire una carta dei vini al passo con i tempi.

1. IDENTITÀ

Innanzitutto, una carta dei vini deve avere un suo carattere, una connotazione stilistica. Deve condensare e riportare i gusti, la ricerca e la passione di chi l'ha redatta. È apprezzabile una carta dei vini con un paio di punti di forza ben identificabili, che siano le bollicine d'Oltralpe o d'Italia, una cotta per gli orange o un'ossessione per il nebbiolo.

Le liste regionali possono anche essere superate, considerando che spesso alcune referenze non sono funzionali al progetto, ma sembrano spesso inserite solo per spuntare tutte le caselle. Come quell'amico, con i piedi storti, che viene chiamato all'ultimo minuto per la partita di calcetto solo per fare numero. I nuovi filtri possono riordinare la carta dei vini per stile, varietà, occasione di consumo, prezzo e così via. Ricordiamoci che una carta dei vini ha carattere se riesce a rimanere viva, aggiornandosi con un sano ricambio e con scelte coraggiose.

2. COERENZA

Non solo carattere e identità, la carta deve avere una sua coerenza organica, deve essere fruibile, per non diventare un oggetto inutile e costoso per il ristoratore. Per essere consultabile e di facile lettura, deve rispettare un ordine interno chiaro e preciso, a partire dalla presenza obbligatoria dei seguenti campi nel seguente ordine: denominazione, nome del vino, annata, cantina.

Coerenza strutturale significa anche ricarichi giustificati e proporzionati, va bene, anzi si deve, ricaricare di più i vini di prima fascia, ma manteniamo certi equilibri. E se diamo informazioni aggiuntive, per esempio sul tipo di viticoltura utilizzata, devono essere veritiere e ben riscontrabili.

3. ABBINAMENTO

La carta deve parlare alla cucina. Ci deve essere un legame solido tra la scelta degli ingredienti e la selezione delle etichette: un ragionamento territoriale, artigianale, di assonanza gustativa, di contrasto, di equilibrio, ecc. Il vino deve essere un alleato del piatto, cerchiamo »

» quindi: bevibilità, freschezza, integrità, acidità. Ci sono grandi vini - a dire il vero, in passato qui al Gambero Rosso ne abbiamo premiati fin troppi - che fanno una fatica enorme a tavola. Ve lo ricordate come inchiodava alla prima salita seria il mitico velocista Mario Cipollini? Una bottiglia lasciata a metà a fine cena deve essere interpretata come un insulto al sommelier, proprio come un piatto rimandato in cucina lo è per uno chef. Per questo **è importante puntare sui vini gastronomici per eccellenza, la gioia delle bollicine, bianchi fragranti, rossi leggeri e appuntiti o di grande struttura ma completi e profondi.** Pensate alla leggerezza del Grignolino, al tocco acido di una Barbera d'Asti o a un jolly come il Cerasuolo d'Abruzzo o il Frappato. La vera differenza? La fa la temperatura di servizio.

4. EFFETTO SORPRESA

Qualcosa di imprevedibile e poco accessibile, non necessariamente un monumento enologico come il Brunello Riserva 1982 di Biondi Santi. Altrettanto sorprendente è **un formato raro su qualche vino di nicchia, vecchie annate di vini solitamente consumati giovani ma più che affidabili nel tempo** (si sogna in grande a prezzi super accessibili, si pensi al Verdicchio o al Fiano); oppure un rosé da 500 bottiglie, qualche chicca straniera per dare respiro internazionale alla carta dei vini. Insomma, inserire qualcosa di poco accessibile nel quotidiano, capace di creare attesa e meritare una narrazione a sé. E se c'è qualche piatto del giorno, recitato al tavolo, perché non immaginare anche una selezione extra che cambia ogni giorno pensata proprio per quelle specialità. Come una coccola extra per il cliente.

5. UN SOGNO IN BICCHIERE

La mescita al bicchiere è il primo biglietto da visita. Leggi la selezione e sai già che tipo di vini troverai in carta. Di sicuro, non possono mancare un bianco, un rosso e almeno due spumanti, magari un Metodo Italiano e un Metodo Classico degno di nota o un Rosé. **I vini devono girare, anche per essere serviti nelle condizioni ideali, preferibili averne pochi ma di carattere.** L'obiettivo è stuzzicare il cliente, stimolandolo a provare più vini o ordinare l'intera bottiglia. Devono essere vini freschi, nitidi, ariosi, capaci di stimolare l'appetito e invogliare il boccone successivo.

Chiudiamo con l'opzione Coravin, uno strumento diabolico che quintuplica l'effetto sorpresa, consente di estrarre il vino senza rimuovere il tappo, mantenendolo inalterato per diversi mesi (c'è chi dice anni, ma non andate oltre i 5-6 mesi). Per un ristorante con una cantina profonda, Coravin offre qualcosa di unico. Da mesi aspettate una cena speciale, siete al tavolo, comodi e rilassati. Vi viene proposto un Pergole Torte 2001 al

Top Italian Restaurants 2023 Carta dei Vini dell'Anno - 8 e 1/2 Bombana, Macao

Una carta così profonda, ben redatta e ricercata si trova a fatica anche in Italia. Sbarchiamo nella "Las Vegas d'Oriente", siamo nella galassia del gruppo legato a Umberto Bombana. Qui il merito è di Marino Braccu, general manager e sommelier, che ha messo su una lista che profuma di autoctono, di artigiani, di vini gastronomici, di vini funzionali al progetto.

Non ci impressionano le decine di annate di Masseto e Sassicaia in carta, ma la coerenza di una carta piena di sorprese, fruibile, con nomi poco conosciuti in Asia, vivacizzata da una mescita sorprendente. E con Riccardo La Perna in cucina siamo davanti a un vero dream team.



bicchiere o un Trebbiano 2010 di Valentini? Non vi resta che pregare per il vostro portafoglio!

6. LA FORMAZIONE

Si può avere la carta più figa, profonda e ricercata del mondo ma se non c'è chi sa proporla, è solo un lavoro del tutto inutile. Chi la racconta deve sentirla sua. Ci vogliono competenze specifiche, empatia, capacità di leggere il cliente.

Raccontare un brevissimo aneddoto sul produttore, suggerire un abbinamento insolito, costruire percorsi di degustazione. E, soprattutto, mettersi sullo stesso piano comunicativo del cliente, senza dare la sensazione di tenere un master accademico. Investire in formazione è la vera chiave di volta. ❖

FESTA GUIDA VINI D'ITALIA 2024

LE TAPPE IN ENOTECHE

ASTI	12 ottobre	ENOTECA LA CANTINA
AVELLINO	13 ottobre	DE PASCALE
BOLOGNA	12 ottobre	ENOTECA ITALIANA
BORDIGHERA	13 ottobre	EURODRINK WINE
BRINDISI	12-13-14 ottobre	ENOTECA ANELLI
CAGLIARI	11 ottobre	CUCINA.EAT
FIRENZE	13-14 ottobre	ENOTECA ALESSI DAL 1952
FIRENZE	14 ottobre	ENOTECA VIGNOLI
GENOVA	9-10-11-12 (su appunt)	ENOTECA DELLA FOCE
LECCE	11 ottobre	WINE&MORE
LUCCA	14 ottobre	ENOTECA VANNI
MILANO	13 ottobre	ENOCUB
MILANO	9 ottobre	WINERIA
NAPOLI	9 ottobre	SCAGLIOLA
NAPOLI	11-12 ottobre	ENOTECA CONTINISIO
PADOVA Campodarsego	13 ottobre	OSTERIE MODERNE
PALERMO	9-10-11 ottobre	VINOVERITAS
PERUGIA	12 ottobre	ENOTECA GIÒ
PORTO S. GIORGIO (FM)	13-14 ottobre	ENOTECA PASQUALE GIULI
ROMA	13 ottobre	LUCANTONI
ROMA	11 ottobre	ENOTECA BUCCONE
ROMA	13 ottobre	TRIMANI
TORINO	9-14 ottobre	ROSSORUBINO
TRENTO	12 ottobre	ENOTECA GRADO 12

INDICI FOOD AND BEVERAGE

Indice

S&P 500 Food & Beverage & Tobacco	Var% settimanale -1,01	Var% inizio anno -0,11
Stoxx Europe 600 Food & Beverage	Var% settimanale -1,20	Var% inizio anno 2,51
Dow Jones Sector Titans Food & Beverage	Var% settimanale -1,30	Var% inizio anno 2,45

Titolo	Paese	Var% settimanale	Var% inizio anno	Var% 12 mesi	Capitalizzazioni Mln €
B.F.	Italia	-5,74	-6,23	1,12	675
Campari	Italia	-3,37	29,90	16,06	14.310
Centrale del Latte d'Italia	Italia	0,00	-8,16	-5,26	37
Marr	Italia	-0,57	21,40	1,91	920
Newlat Food	Italia	-0,97	40,39	5,17	268
Orsero	Italia	2,09	-4,65	-14,19	224
Valsoia	Italia	-0,44	-6,44	-17,81	96
Anheuser Bush I	Belgio	-2,65	-8,44	-0,02	89.500
Danone	Francia	-2,59	12,31	2,90	37.474
Pernod-Ricard	Francia	-0,97	8,71	3,36	51.062
Remy Cointreau	Francia	1,78	-2,09	-19,51	7.836
Suedzucker Ma Ochs	Germania	-0,56	-3,06	14,62	3.234
Dsm	Olanda	0,00	-0,22	-26,54	763
Heineken	Olanda	-9,19	1,37	-6,98	51.310
Jde Peet S	Olanda	0,29	1,18	-2,15	13.745
Ebro Foods	Spagna	1,70	14,46	3,71	2.581
Viscofan	Spagna	-4,52	-1,66	4,13	2.752
Barry Callebaut N	Svizzera	-1,09	-10,72	-22,39	9.318
Emmi N	Svizzera	-0,93	9,07	-9,63	4.749
Lindt N	Svizzera	-1,12	11,37	-3,47	14.818
Nestle N	Svizzera	2,38	-0,24	-8,21	296.672
Associated British Foods	Gran Bretagna	-0,39	28,81	21,96	18.316
Britvic Plc	Gran Bretagna	-2,32	11,20	1,11	2.582
Cranswick Plc	Gran Bretagna	0,48	8,77	2,70	2.100
Diageo	Gran Bretagna	-1,42	-6,63	-12,74	89.186
Tate & Lyle Plc	Gran Bretagna	0,00	5,31	-6,49	3.504
Archer-Daniels-Midland	Stati Uniti	-1,24	-8,48	0,85	43.424
Beyond Meat	Stati Uniti	9,08	37,61	-47,11	992
Boston Beer `A`	Stati Uniti	17,78	11,44	-3,52	3.401
Brown-Forman B	Stati Uniti	1,49	7,81	-5,28	20.005
Bunge Ltd	Stati Uniti	0,39	8,67	15,54	14.883
Campbell Soup	Stati Uniti	-1,66	-19,82	-8,23	12.417
Coca-Cola Co	Stati Uniti	-0,77	-2,89	-4,26	243.512
Conagra Foods Inc	Stati Uniti	-2,28	-15,84	-6,49	14.163
Constellation Brands	Stati Uniti	-0,50	16,52	10,60	45.120
Darling Intl Inc Com	Stati Uniti	0,42	9,75	-2,33	10.041
Flowers Foods	Stati Uniti	-0,04	-13,99	-13,26	4.773
Freshpet Inc	Stati Uniti	7,08	39,85	39,25	3.237
General Mills	Stati Uniti	-3,34	-11,34	-1,80	40.222
Hershey Company	Stati Uniti	-5,50	-0,42	0,35	31.499
Hormel Foods	Stati Uniti	-0,12	-10,89	-17,72	20.213
Ingredion Inc	Stati Uniti	2,08	14,43	22,04	6.743
Kellogg Co	Stati Uniti	-2,60	-7,09	-11,44	20.521
Keurig Dr Pepper Inc	Stati Uniti	5,60	-4,29	-12,28	43.471
Lamb Wst Hldg Rg	Stati Uniti	-1,74	15,45	28,00	13.699
Lancaster Colony Corp	Stati Uniti	-1,78	-2,52	41,91	4.825
Mccormick & Co	Stati Uniti	-1,97	6,23	0,36	20.154
Molson Coors Brewing	Stati Uniti	-5,87	29,11	11,46	12.150
Mondelez Int. Class A	Stati Uniti	-0,07	11,55	14,58	92.204
Monster Beverage Cp	Stati Uniti	-0,64	13,68	17,19	52.607
National Beverage Corp.	Stati Uniti	0,71	12,34	-4,11	4.447
Nomad Foods	Stati Uniti	-1,77	3,13	-4,25	2.827
Oatly Group Ab Ads	Stati Uniti	-27,14	-12,07	-60,97	826
Pepsico Inc	Stati Uniti	-2,37	3,41	5,58	235.000
Performance Food Gr	Stati Uniti	-2,52	3,51	19,07	8.603
Pilgrims Pride Corp	Stati Uniti	2,03	3,88	-19,68	5.320
Post Holdings	Stati Uniti	-2,39	-6,27	-4,19	4.915
Seaboard Corp	Stati Uniti	2,25	-3,91	-10,22	3.838
Smucker, J.M.	Stati Uniti	-2,16	-5,55	11,65	13.923
Sysco Corp	Stati Uniti	0,85	-0,38	-11,44	35.182
The Hain Celestial Group, Inc.	Stati Uniti	-7,13	-25,96	-48,16	976
The Kraft Heinz Com	Stati Uniti	-1,83	-11,86	-4,14	40.140
Tyson Foods Cl`A`	Stati Uniti	2,01	-11,13	-37,26	14.402
Us Foods Holding	Stati Uniti	-1,64	26,57	34,98	9.198

FINE WINE AUCTIONS

Richebourg: in un anno giù di 30mila euro

Le 16 annate del 1900 di Richebourg che compaiono in tabella, selezionate tra le 25 che hanno ottenuto le quotazioni più elevate alle aste di quest'anno, non sono tutte targate Romanée Conti come quelle di La Tâche prese in esame fino alla settimana scorsa: la zona di Richebourg non è più di un solo proprietario fin dal XVI secolo, quando i monaci cistercensi che la possedevano cominciarono a spezzettarla. La suddivisione continuò a essere praticata anche dopo la Rivoluzione francese dai proprietari privati, finché nel 1924 furono individuati gli 8 ettari che la compongono ancor oggi, le fu dato il nome di Richebourg (la denominazione originaria era La Gueppe) e nel 1936 fu classificata Grand Cru.

Alle aste di quest'anno, complessivamente, le quotazioni dei 25 millesimi delle bottiglie di Richebourg che vanno dal 1952 al 2000 hanno perso poco meno del 16%: **l'anno scorso costavano 195.628 euro mentre adesso si possono avere per 164.804**. Una perdita ingente, 30.823 euro, per chi ci aveva puntato sopra il suo denaro ma prevedibile: il Richebourg è infatti il Borgogna maggiormente cresciuto di prezzo quando soffiava il vento del rialzo. Il rialzo però non era uguale per tutti: in testa alla classifica dei 50 vini più costosi del mondo realizzata nel 2012 da Wine Search dopo uno studio approfondito, c'era il Richebourg di Henri Mayer. Personaggio carismatico in vita, quando aveva influenzato come nessun altro la vitivinicoltura della sua regione, è diventato un mito dopo la morte, avvenuta nel 2006. La tabella testimonia che nonostante tutto lo è ancora adesso.

– Cesare Pillon

Richebourg

Annata	Lotto	Aggiudicaz.	Asta	Data	Prezzo 2023	Prezzo 2022	+ / -
1952	Lotto	\$ 2.739	Acker Wines, Usa	117/01/23	€ 2.526,18	€ 2.617,88	-3,5%
1963	1 b	Hk\$ 17.928	Acker Wines, Hong Kong	10/02/23	€ 2.137,02	€ 4.107,81	-48%
1971	1 b	Hk\$ 79.680	Acker Wines, Hong Kong	10/02/23	€ 9.497,86	€ 6.671,25	+42%
1978	1 b	\$ 9.960	Acker Wines, Usa	17/01/23	€ 9.186,11	€ 21.732,22	-58%
1983	1 b	£ 10.000	Sotheby's, Londra online	23/03/23	€ 3.765,33	€ 2.379,00	+58%
1985	3 b	Hk\$ 212.500	Zachys, Hong Kong	30/06/23	€ 24.947,50	€ 29.450,00	-15%
1986	1 b	\$ 18.675	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 17.610,53	€ 21.212,31	-17%
1987	1 b	\$ 2.739	Acker Wines, Usa	17/01/23	€ 1.263,09	€ 809,80	+56%
1988	2 b	\$ 11.828	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 11.153,80	€ 5.153,75	+116%
1989	1 b	Hk\$ 273.900	Zachys, Hong Kong	01/04/23	€ 2.915,79	€ 3.848,41	-24%
1991	12 b	\$ 6.225	Acker Wines, Usa	17/05/23	€ 5.748,17	€ 7.301,05	-21%
1993	1 b	\$ 8.093	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 7.631,70	€ 9.547,98	-20%
1996	1 b	Hk\$ 119.520	Acker Wines, Hong Kong	21/04/23	€ 6.938,14	€ 9.660,00	-28%
1997	2 b	Hk\$ 57.500	Zachys, Hong Kong	30/06/23	€ 6.750,50	€ 9.203,04	-27%
1998	1 b	\$ 9.338	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 8.805,73	€ 7.477,47	+18%
2000	1 b	\$ 8.093	Acker Wines, Usaa	12/04/23	€ 7.409,95	€ 10.000,00	-26%

