



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



VINI DOLCI LI SALVI CHI PUÒ

PREZZI

Amarone
supera Brunello
oltre 1.100 euro
per ettolitro
La top 15 dei vini
più pagati
alla produzione



BIRRA

Scatta l'aumento
delle accise
per il settore
brassicolo
AssoBirra
adesso spera
nel dl Milleproroghe



QUOTAZIONI

Indici Liv-ex 2023
tutti in calo
Tra i vini
da collezione
dominano
gli Champagne
L'Italia resiste



ALLEGRI

"Ecco perché
ho ceduto
le mie quote"
Dopo la rinuncia
al marchio di famiglia
torna a parlare
l'ex Lady Amarone



CONSUMI

Arriva il Manifesto
per la sobrietà
gioiosa contro
la dittatura
dell'alcol
L'ha scritto
un sommelier



L'Orient Express arriva in Italia Destinazione vino

L'Orient Express scalda i motori per il debutto in Italia. Sarà, infatti, il 2024 l'anno in cui i viaggi di lusso La Dolce Vita (www.orient-express.com/la-dolce-vita; gestiti dal gruppo francese Accor) diventeranno realtà per trasportare i passeggeri indietro nel tempo lungo tutta la Penisola. La promessa è di far rivivere un'esperienza dal fascino retrò. La stessa che nell'Ottocento si respirava sulla prima tratta Parigi-Costantinopoli e che, a seguire, ha stimolato la fantasia di Agata Christie per scrivere uno dei suoi best seller: *Murder on the Orient Express*.

Per il Gran Tour italiano i viaggi non potevano che essere dettati dalle tradizioni enogastronomiche delle regioni attraversate.

Negli otto itinerari proposti, infatti, ci sono anche Montalcino e il Monferrato.

Per entrambi la partenza è da Roma e prevede visita a cantine storiche e scoperta del territorio. I pranzi, le cene e l'afternoon tea sono ovviamente serviti nella carrozza ristorante, con tovaglie bianche ricamate, argenteria delle migliori tradizioni e musica di sottofondo. La colazione "Grand Tour d'Italie", invece, arriva direttamente in cabina. Il viaggio, poi, promette balli misteriosi, cocktail inediti e saloni da gioco. Ma... al momento l'accesso al sogno si ferma alla pre-registrazione. Le prime partenze sono fissate per fine 2024.

foto: orient-express.com/la-dolce-vita/

PREZZI. L'Amarone sorpassa il Brunello: oltre 1.100 euro per ettolitro nel 2023 La top 15 dei vini meglio pagati alla produzione

In [un 2023 difficile per il vino italiano](#) per la concomitanza di fattori negativi come il calo dei consumi, la diminuzione delle vendite all'estero e una vendemmia scarsa, falcidiata da peronospora e caldo prolungato in estate, ci sono alcuni segnali positivi per le denominazioni simbolo del made in Italy, soprattutto per quanto riguarda i vini rossi. L'analisi di Ismea sui prezzi dei vini alla produzione (iva esclusa) nell'anno appena trascorso ha certificato il sorpasso dell'Amarone della Valpolicella sul Brunello di Montalcino, che solitamente guida la classifica dei vini meglio pagati sul mercato delle Dop nel formato sfuso in cisterna (non imbottigliato).

Il celebre vino veronese ha messo la freccia rispetto a quello toscano grazie a una progressione del 14,3% in un anno, che ha portato le quotazioni per ettolitro da 967,5 euro a 1.105,68. Mentre il Brunello di Montalcino è sicuramente cresciuto ma non ha raggiunto, come in altri anni, il tetto dei mille euro per ettolitro fermandosi a 995 contro i 993 del 2022 (+0,2 per cento). **Al terzo posto, tra le Dop più quotate troviamo il Barolo**, in incremento del 4,8% da 869 euro a 910 euro/hl. Il trend positivo per i vini veronesi è confermato anche dal +12% dei vini a Doc Valpolicella (230 euro/ettolitro).

Nel complesso, il 2023 è stato un anno di flessioni medie dei listini dei vini bianchi (-4,7%), con una maggiore stabilità per i rossi (+0,2%). Nei bianchi, in particolare, sono scesi i prezzi di Prosecco (-13% a 205 euro/ettolitro) e Conegliano Valdobbiadene (-3% a 297,8 euro/ettolitro). Con il segno meno anche alcune Dop abruzzesi, come il Trebbiano (-4,2%) e il Pinot Grigio delle Venezie (-0,4%). Tra le tipologie bianche più care si registrano il Traminer aromatico dell'Alto Adige (480 euro/ettolitro) e il Franciacorta, che porta a casa un +11,7% a quota



Vini Doc/Docg - Top 15 quotazioni 2023

vino	prezzo 2023	var % sul 2022
Amarone Valpolicella	1105	14,3
Brunello Montalcino	995	0,2
Barolo	910	4,8
Barbaresco	700	7,6
Traminer Aromatico A.Adige	480	4,1
Lagrein A.Adige	395	3,3
Franciacorta	375	11,7
Trento Pinot nero	332	6,6
Cortese di Gavi	325	23,3
Terlano Pinot bianco A.Adige	325	4
Chianti Classico	317	5,9
Roero Arneis	305	10,8
Nobile di Montepulciano	300	2%
Conegliano Valdobbiadene	297	-3%
Chardonnay A.Adige	285	4,6

fonte: Ismea, prezzi euro/hl alla produz. sfusi in cisterna, Iva esc. (gen-nov 2023)

375 euro per ettolitro. In vistoso calo la Doc Marsala (-23% a 150 euro per ettolitro), così come il Vermentino di Sardegna (-14,7% con quotazioni di 138 euro/hl). **Tra i rossi, alle buone performance dei vini da invecchiamento, si contrappone la riduzione delle quotazioni dei vini per un consumo quotidiano:**

dai Lambruschi (tra 5% e 7,5%) al Chianti Docg (-15,3%), fino alla Doc Sicilia (-6,1%). Positivo, invece, l'andamento dei listini del Barbaresco (700 euro/ettolitro) e dei vini Barbera d'Asti, d'Alba e del Monferrato. Bene anche il Chianti Classico con +5,9 per cento, a quota 317 euro per ettolitro. - G.A.

vinitaly
56th International
Wine and Spirits Trade Show

**WORLD
WINE
BUSINESS**
SINCE 1967

**TRADE
ONLY**



vinitaly.com

**14-17 April
2024**
Verona, ITALY

SPIRIT. I distillati di vino Ue accusati di dumping in Cina. Nel mirino brandy e cognac Si tratta di una ritorsione politica

La Cina ha annunciato l'avvio di un'indagine per dumping su alcune tipologie di distillati di vino provenienti dall'Unione europea, con specifico riferimento al brandy e al cognac. La mossa di Pechino ha provocato venerdì 5 gennaio il **tonfo di diversi titoli quotati nelle varie piazze europee, da Diageo a Remy Cointreau, da Pernod Ricard a Campari**. Proprio quest'ultima aveva annunciato a metà dicembre l'acquisto del 100% di Courvoisier (valutato 1,3 miliardi di dollari), storica insegna francese del cognac molto ben posizionata negli Usa ma con prospettive di sviluppo proprio sui mercati asiatici, Cina compresa, dove il cognac è ritenuto una bevanda in crescita soprattutto nelle fasce giovani.

L'iniziativa è partita da una denuncia avanzata dalla China wine industry association, che lo scorso 30 novembre si era rivolta al ministero del Commercio. I documenti degli industriali sono stati ritenuti sufficientemente gravi per avviare l'indagine governativa. Rispetto all'accusa di dumping (ovvero l'introduzione di prodotti europei a un prezzo inferiore a quello di mercato grazie a sussidi statali) il periodo sotto esame va da ottobre 2022 al 20 settembre 2023. Ma Pechino ha anche annunciato un'inchiesta per danni industriali nell'intervallo tra gennaio 2019 e settembre 2023. **L'ambito di applicazione è quello degli alcolici importati a base di vino distillato, in contenitori inferiori a 200 litri originari dell'Ue**. Lo scorso anno l'import di liquori cinese è stato di 1,57 miliardi di dollari in un mercato dominato dal consumo della bevanda nazionale, il baiju.

La decisione cinese appare una mossa di stampo politico-economico, come ha fatto notare il settore francese del cognac. Bisogna tenere conto che l'Unione europea, a fine estate 2023, aveva avviato un'inchiesta sul sostegno statale all'industria cinese delle auto elettriche. Un'azione caldeggiata soprattutto da brand francesi del calibro di Renault e Peugeot, preoccupati di perdere quote di mercato. Pechino, dal canto suo, aveva definito protezionistiche le misure eu-

Federvini e Assodistil "A rischio anche marchi italiani"

C'è sconcerto tra i soci di AssoDistil per l'annunciata inchiesta cinese sui distillati di vino. L'associazione ha scritto al ministro Lollobrigida chiedendo un intervento per impedire che la cosa si concretizzi, **proprio nel momento in cui si sta investendo con un progetto di promozione del brandy italiano in Cina**. Il direttore Sandro Cobror ricorda che nonostante lo scopo dell'indagine antidumping sia eminentemente ritorsivo contro analoghe indagini Ue, l'iniziativa cinese mette "a rischio lo sviluppo del mercato del brandy in quel Paese, nonché la propensione all'investimento di quei produttori non presenti in Cina, in cui vedono un mercato potenziale". Il rischio concreto è che si fermi sul nascere la promozione del brandy italiano. Oggi, ricorda Cobror, sul mercato cinese il brandy Ue è venduto "a prezzi decisamente superiori ai distillati locali e comunque, laddove pure si ravvisasse l'opportunità di bloccare le importazioni di distillati dall'Ue, ciò sarebbe economicamente ininfluenza per controbilanciare il rischio di un blocco dell'import in Ue di componentistica e motori elettrici dalla Cina, che vale dieci volte di più". "Ancora una volta ci troviamo di fronte a una vera e propria ritorsione che rischia di colpire ingiustamente un settore estraneo a una querelle di natura politica", è il commento della presidente di Federvini, Micaela Pallini, secondo cui il rischio per il settore italiano delle acquaviti è quello di una nuova limitazione al commercio internazionale e un probabile innalzamento dei dazi all'importazione.

ropee annunciate proprio dalla presidente della Commissione, Ursula von der Leyen.

In questo contesto, l'industria francese degli spirit si è fatta sentire con la presa di posizione del Bnic, l'associazione nazionale interprofessionale del cognac. Il livello di dumping contestato da Pechino al brandy europeo, pari al 15,88%, è considerato "particolarmente basso per giustificare un'indagine antidumping di tale portata", è stato sottolineato in una nota. Pertanto, i francesi hanno invitato a guardare ai veri motivi dell'inchiesta e si sono detti fiduciosi di riuscire a dimostrare, in questa indagine che potrebbe durare anche un anno, che le pratiche commerciali adottate sono "totalmente rispettose delle regole cinesi e di quelle internazionali". Secondo il Bnic, una contesa commerciale tra Ue e Cina che riguarda altri comparti industriali ha coinvolto ancora una volta l'industria del beverage, come accaduto anche con gli Stati Uniti nel 2019. - G.A.



BIRRA. Niente salvagente per il 2024 Da gennaio aumento delle accise

di Loredana Sottile

Tempi duri per il settore brassicolo. Il mese di gennaio ha, infatti, portato con sé il temuto aumento delle accise. Non è, infatti, arrivato l'auspicato taglio di fine anno, come spiega al Gambero Rosso il presidente di AssoBirra **Alfredo Pratolongo**: "Purtroppo l'emendamento sulla stabilizzazione del taglio delle accise e le relative agevolazioni progressive per i birrifici artigianali fino a 60 mila ettolitri, non è stato inserito nel testo finale della Legge di Bilancio. Una contingenza che si inserisce in un quadro generale di risorse scarse, in virtù del quale il Governo ha deciso di non accogliere emendamenti parlamentari, ma soltanto da parte dei relatori".



Niente salvagente, quindi. Ma forse una speranza c'è ancora. "Per preservare il più possibile la competitività di un comparto trainante dell'economia del nostro Paese, AssoBirra si è attivata per chiedere l'inserimento nel Dl Milleproroghe, provando a riproporre quanto ottenuto nel 2023, ovvero una riduzione delle accise seppur non strutturale", aggiunge Pratolongo.

In pratica si spera nello stesso schema dello scorso anno, quando nel mese di febbraio il Governo Meloni aveva bloccato l'accisa a 2,97 euro per ettolitro per tutto l'anno tramite un emendamento al decreto Milleproroghe. **Se la proposta di AssoBirra andasse in porto, anche per quest'anno resterebbe congelata. Altrimenti arriverebbe a 2,99 euro.**

Al di là di come finirà la partita, appare chiaro che anche per il 2024 sfumerà il percorso strutturale di riduzione delle accise chiesto a gran voce dal comparto. Lo scorso anno, lo stesso Pratolongo aveva rilevato come le "riduzioni a tempo" hanno un impatto relativo, in quanto "per un imprenditore è molto difficile programmare il futuro quando non sa cosa succederà l'anno successivo".

Tra l'altro, denuncia l'Associazione dei birrai e dei maltatori, la pressione fiscale è tra i principali motivi che frenano la produzione interna di birra. Pressione fiscale che grava "ingiustamente" su questo segmento rispetto ad altri (vedi alla voce vino) e che è molto più alta rispetto ad altri Paesi, come ad esempio la Germania.

Oggi, il comparto birraio crea un valore condiviso di 9,4 miliardi di euro e versa all'Erario oltre 700 milioni in accise annue che si sommano alla contribuzione fiscale ordinaria.



#stappacongamberorosso

VINI D'ITALIA 2023



**Spoletto Trebbiano Spoletino
Vigna Tonda Spoletino '21
ANTONELLI SAN MARCO**

In Umbria più precisamente a Montefalco troviamo l'azienda Antonelli San Marco. L'azienda della famiglia Antonelli nasce nel 1881 ed oggi è composta da 190 ettari nel centro della zona DOCG di Montefalco. Con Marco Sabellico assaggiamo lo Spoleto Trebbiano Spoletino Vigna Tonda Spoletino '21. Dal colore paglierino intenso, al naso è ricco di note frutta gialla matura, note floreali, erbe aromatiche e leggere note balsamiche. In bocca è strutturato, sapido, pieno, sorretto da una fresca vena acida con un finale lungo e persistente. Ottimo in abbinamento con carni bianche e pesci arrostiti oppure con delle alici e tonno sott'olio.

Visita il sito antonellisanmarco.it/

Per guardare la puntata:
[instagram.com/reel/C1Z4EUvifVW/](https://www.instagram.com/reel/C1Z4EUvifVW/)

Vini dolci

Cercasi strategie per evitare l'estinzione

▲ di Vittorio Ferla

C'è chi smetterà di farli e chi invece ci crede ancora
Chi per venderli fa leva sull'enoturismo
e chi sul packaging
Chi si affida alla mixology
e chi ad abbinamenti alternativi
Ma su una cosa sono tutti d'accordo
produrli è un puro atto di eroismo



vini dolci sono considerati da sempre i vini delle feste. Ormai da tempo, però le bollicine li hanno esauriti, conquistando il monopolio di fatto delle ricorrenze, soprattutto a Natale e Capodanno, come è emerso nelle scorse settimane. Muffati, passiti e vendemmie tardive conoscono un rapido declino: persino gli enti di ricerca economici hanno ormai rinunciato a monitorarli. Le bottiglie prodotte sono sempre di meno.

Le vendite incidono poco o nulla sui bilanci delle aziende. La produzione di vini dolci è diventata un atto di eroismo. La minaccia di estinzione è quasi realtà.

Un vero peccato se si pensa che la gran parte delle regioni italiane può vantare la sua specifica tipologia: dal Moscato di Saracena in Calabria a quello di Trani in Puglia, dal Fior d'Arancio dei Colli Euganei al Sagrantino Passito di Montefalco, dall'Albana Passito di Romagna alla Malvasia di Bosa, dai muffati di Orvieto al Recioto della Valpolicella, l'Italia è uno scrigno inesauribile di questi prodotti tradizionali. Purtroppo, però, per il portafoglio delle cantine questa tipologia serve poco e, sempre più spesso, rappresenta un fattore di perdita economica.

HOFSTÄTTER DICE BASTA AL PASSITO DA GEWÜRZTRAMINER

Ne è convinto, per esempio, **Martin Foradori Hofstätter**, titolare della cantina omonima nonché vicepresidente del Consorzio di tutela dei vini dell'Alto Adige, che ha fatto una scelta secca: non produrrà più il suo passito da Gewürztraminer.

A parte qualche eccezione (vedi il Moscato Rosa) il fenomeno dei passiti altoatesini risale all'inizio degli anni Novanta: *"Qualche fuoco di paglia, avvantaggiato dall'exploit del Gewürztraminer"* minimizza Hofstätter *"Alcune aziende come Tramin, Walch e la nostra hanno fatto il vino dolce per completare il portafoglio. Ora però"* annuncia *"ho deciso di non produrlo più perché diventare matti per quattro bottiglie in croce di un prodotto che non si vende diventa più un problema che un'opportunità: nessun ritorno economico, di contro creano solo problemi logistici. Sarò molto teutonico: stare lì a spendere soldi, tempo e nervi per la comunicazione non ha molto senso. Non lo vedo neanche come aperitivo: per quel momento lasciamo alla gente il Prosecco e il Trento Doc"*. Insomma, storia chiusa.

"Là dove non c'è tradizione" conclude il produttore *"il vino dolce è finito, rischia solo di essere un'espressione dell'ego dell'enologo. Rimarranno i sauternes, i moscati, il vin santo, cioè i vini dolci che hanno una storicità. Ma tutto il resto lasciamolo perdere"*.

I MOSCATI DEL SUDEST SICILIANO ARRANCANO

Ma la crisi colpisce anche i vini dolci dei territori tradizionalmente vocati come la Sicilia. Lo spiegano i dati ag- »



#stappacongamberorosso

VINI D'ITALIA 2023



Magliocco 2017
CANTINE LENTO

In Calabria più precisamente in provincia di Cosenza troviamo l'azienda Cantine Lento. L'azienda della famiglia Lento fondata da Salvatore Lento ed oggi gestita dalle figlie Emanuela e Danila, l'azienda conta oltre 100 ettari suddivisi in tre tenute diverse per posizione, suolo, esposizione e varietà. Con Marco Sabellico assaggiamo il Magliocco 2017. Dal colore rubino cupo e intenso con riflessi granata, al naso emergono note di frutti rossi e neri di prugna e mora e di spezie della macchia mediterranea. In bocca è strutturato, polposo, sapido, corposo, con una bella vena acida e un finale lungo su note fruttate. Ottimo in abbinamento con arrostiti, brasati, cacciagione e formaggi stagionati.

Visita il sito cantinelento.it/

Per guardare la puntata:
[instagram.com/reel/C1cc5Xaoy6q/](https://www.instagram.com/reel/C1cc5Xaoy6q/)

LE STORIE

gregati del venduto nel 2023 per le doc del Val di Noto. La denominazione del Moscato di Siracusa, per esempio, vanta una produzione di appena 4600 bottiglie (da 0,50l). La doc Moscato di Noto arriva a circa 8mila bottiglie da 0,50 e 1200 da 37,5. "Tra Siracusa e Noto, negli ultimi cinque anni abbiamo registrato un calo pauroso. La tipologia classica è la vendemmia tardiva. Il passito è stato forse una forzatura. Alla scarsa attenzione da parte dei consumatori corrisponde quella dei produttori. Io stesso, che non lo producevo dal 2016, ho ricominciato a farlo, ma parliamo di 700 litri appena per la bottiglia da 3,75". A parlare è **Massimo Padova**, presidente della Strada del Vino del Val di Noto e titolare della cantina Riofavara a Ispica (Ragusa). "Abbiamo abbassato lo zucchero da 80 a 56 grammi: il mercato lo apprezza di più" spiega "Una vendemmia tardiva con appassimento sulla pianta, senza piegatura del frutto. Raccolto a fine settembre, resta fresco. Legno non tostato, vino pulito. Difficile da fare". Ma soprattutto da piazzare. "Resta legato alle feste natalizie, abbinato a pandoro e panettone e alla pasticceria siciliana. Difficile che venga consumato al ristorante: i commensali lo accettano solo quando è offerto, ma non c'è l'idea di bere un altro vino a fine pasto", spiega Padova. E sulle strategie promozionali aggiunge: "Tutte valide ma il problema principale è la mancanza di attenzione da parte dei giovani. **Io lo vendo a un'azienda di panettoni che poi lo usa per l'impasto del panettone. In prospettiva si può pensare all'ampollina per fare la bagna. Ma non è un uso di massa**".

Resta la contraddizione tra storicità e consumi effettivi. "È una cruda realtà" denuncia il presidente della Strada del Vino "oggi in una pasticceria in Sicilia difficilmente trovi un vino dolce: è gravissimo. Più facile trovare il limoncello o i vini dolci da frutti macerati". Soluzioni? "Come Consorzio del Val di Noto siamo partiti con una bottiglia unica per i rossi, si potrebbe fare lo stesso per il vino dolce". Ma l'orizzonte sembra ormai tutt'altro: passare direttamente dal dolce al secco. "Il Moscato secco dà sempre maggiori soddisfazioni con vini bianchi veramente interessanti, freschi e longevi", conclude Padova.

PER I VIGNAIOLI DI VIN SANTO DEL TRENTO BOTTIGLIA E PREZZO UGUALI PER TUTTI

Ma c'è chi va in controtendenza. A Pergolese di Lasino, a metà strada tra Trento e Riva del Garda, nelle campagne della Valle dei Laghi, **Marco Pisoni**, titolare della cantina omonima, ha appena realizzato un nuovo appassitoio per la realizzazione del Vino Santo, il vino dolce trentino realizzato da uve Nosiola con un procedimento lunghissimo (e costoso): almeno 5-6 mesi di appassimento, 2-3 anni di fermentazione, 3-5 anni di acciaio e altrettanti in legno, per un totale di 10-15 anni in cantina.

"La Valle dei Laghi è vocata all'appassimento, una tradizione plurisecolare", racconta Pisoni, che avverte: "non c'è ritorno economico, bisognerebbe venderle a 100 euro a bottiglia ma noi la vendiamo a 32 euro. Sono ormai solo 20 ettari in tutta la >>

CONSUMI

valle. Noi lo manteniamo per tradizione. Ma lo storytelling aiuta a vendere anche gli altri vini".

Insieme con altri colleghi, Pisoni fa parte dell'Associazione Vignaioli del Vino Santo, attiva da più di vent'anni. Come spiega il presidente **Alessandro Poli** (dell'azienda agricola Francesco Poli), "l'associazione coordina il lavoro di sei diversi produttori e si occupa di valorizzare questo vino con eventi e degustazioni. Dal 2010, alcuni vignaioli hanno iniziato a produrre Reboro, un vino rosso da invecchiamento le cui uve vengono lasciate appassire per poco meno di 60 giorni, unendo così la storica tradizione dell'appassimento (resa possibile anche dal microclima unico della Valle dei Laghi e del Lago di Garda) a nuovi spunti innovativi".

I numeri restano modesti: la produzione annua di Vino Santo si ferma a 3mila bottiglie, quella di Reboro a 2mila. In entrambi i casi il 90% del venduto è diretto all'estero. Ma c'è di più. **I sei produttori usano una bottiglia comune da 10 anni: tipologia renana, disegnata ad hoc con il collo sottile, la scritta "vino santo", il logo.** E poi lo stesso prezzo per tutti. Esiste perfino una confezione comune di sei bottiglie - una per cantina - che ciascuno degli associati vende nel proprio wineshop ai turisti. "Il Vino Santo ha storia, resta una supernicchia per clienti tedeschi e svizzeri, ma vogliamo investire ancora sulla promozione", conclude Pisoni. Qualche esempio? Gli esperimenti nei ristoranti con abbinamenti anche insoliti: paté d'oca, tartare di salmerino, gnocchi Castelmagno o Gorgonzola. Oppure l'uso nei cocktail dove si esalta il mix tra basso tenore alcolico e forte impronta aromatica.

IL MOSCATO D'ASTI SI AFFIDA ALLA MIXOLOGY

A proposito di abbinamenti inediti, il Moscato d'Asti e l'Asti spumante possono essere considerati vini da aperitivo a tutti gli effetti, se si pensa che nella tradizione piemontese erano abbinati a pane burro e acciughe o affettati. "I nostri sono vini che grazie al basso livello alcolico (il Moscato d'Asti si ferma a 5,5 gradi, l'Asti dolce a 7,5, il brut a 12,5; ndr) sono di grande interesse in tutto il mondo" spiega il direttore del Consorzio Asti Docg **Giacomo Pondini** "Sono vini leggeri: nell'aperitivo pre-cena, l'aromatico-dolce non disturba il pasto successivo".

E poi c'è la nuova frontiera della mixology, "di grande interesse per il pubblico più giovane che fa più fatica nel mondo del vino: un prodotto aromatico e dolce naturale, senza aggiunta di appassimento e altre tecniche, risulta ottimo come primo approccio al consumo di vino". Un'altra grande opportunità è la versatilità negli abbinamenti. "Nella cucina asiatica, indiana e cinese, il residuo zuccherino offre un bilanciamento alle spezie. La zuppa thailandese, per esempio, è perfetta per il Moscato d'Asti. Allo stesso modo funziona negli Usa nei cibi basati su contaminazioni asiatico-americane. Ottimo anche per l'hot pot cinese" conclude Pondini "dove il Moscato sigilla il senso di condivisione del piatto".



#stappacongamberorosso

VINI D'ITALIA 2023



Gioia del Colle Primitivo
Colpo di Zappa '20
LEONE DE CASTRIS

In Puglia nella zona del Salice Salentino troviamo l'azienda Leone De Castris. La storica azienda pugliese viene fondata nel 1665 da Oronzo Arcangelo dei Conti di Lemos. Con Marco Sabellico assaggiamo il Gioia del Colle Primitivo Colpo di Zappa '20. Dal colore rubino fitto e impenetrabile con leggeri riflessi granata, al naso è ricco di frutti rossi maturi di ciliegia e prugna, note di erbe della macchia mediterranea, note speziate di chiodi di garofano e pepe bianco. In bocca è avvolgente, strutturato, corposo, ricco di frutti rossi maturi con tannini delicati e sorretto da una bella vena acida. Ottimo in abbinamento con carni grigliate, carne di cavallo e formaggi stagionati e piccanti.

Visita il sito leonedecastris.com/

Per guardare la puntata:
[instagram.com/reel/C1XSvTuIQBd/](https://www.instagram.com/reel/C1XSvTuIQBd/)

IL RECIOTO SOAVE E LA CONCORRENZA DELLE BOLLICINE

Non c'è dubbio: il singolare equilibrio tra bassa resa economica e dimensione culturale è la peculiarità dei vini dolci. Come spiega Igor Gladich, direttore del Consorzio del Soave, "il Recioto di Soave è una componente marginale della denominazione, ma conserva una forza storica e culturale: la produzione si ferma a 110-120 mila bottiglie all'anno che fanno fatica a uscire dall'ambito locale. Una volta il vino dolce era il vino della festa e della domenica. Adesso soffre la competizione con le bollicine. Rimane vivo nelle tradizioni locali, è perfetto con la Sbrisolona condivisa. Ma deve fare i conti con l'evoluzione del gusto dei consumatori più giovani che è una tendenza internazionale". Continua Gladich: "I numeri sono ridotti (poco più di 20 aziende ancora lo fanno), ma si continua a produrre".

IL VIN SANTO TOSCANO SI LEGA ALL'ENOTURISMO



Se ci si sposta in Toscana, l'attaccamento diventa ancora più evidente: guai a toccare il Vin Santo. "Il Vin Santo del Chianti Classico ha numeri bassi ma è sempre stato così. È un vino di nicchia che va. Certo, non è mai stata una tipologia su cui generare fatturato, ma rimane una presenza indiscutibile nelle fattorie del territorio". A parlare è **Carlotta Gori**, direttrice del Consorzio del Chianti Classico, che rifiuta decisamente l'idea di un vino in crisi. "Il Vin Santo riscuote sempre grande attenzione: sul versante enoturistico rappresenta un ottimo ambasciatore del territorio. Quasi sempre ogni azienda ha il suo, ogni contadino lo faceva in casa, era il vino per l'ospite, il vino dell'accoglienza. Ancora oggi il vin santo è rappresentativo dell'azienda: c'è l'orgoglio di far vedere la stanza dove si fa, un elemento aggiuntivo che

genera la curiosità del turista", spiega Gori.

Sul fronte dell'abbinamento andrebbe superato l'ormai noioso e stucchevole connubio con i cantuccini. "Ottimo con i formaggi stagionati, ma l'Occhio di pernice (che è all'80% Sangiovese) si sposa bene pure con il foie gras. In generale, è un vino da degustazione di grandissimo pregio che può essere sganciato dal dessert, specie quando è molto invecchiato", conclude Gori.

Donatella Cinelli Colombini (titolare di Fattoria Trequanda e Casato Prime Donne, ma soprattutto imprenditrice visionaria che ha inventato il Movimento del turismo del vino) con il gruppo delle Donne del vino della Toscana ha messo in piedi un'iniziativa per confrontarsi sul futuro dei vini dolci toscani - Vin Santo, Moscadello di Montalcino e Aleatico - rivolta anche ai rappresentanti dell'amministrazione regionale dell'Agricoltura. "Le cose da fare non sono né troppo costose né troppo difficili", afferma con convinzione Cinelli Colombini. In primo luogo, racconta, "è evidente che tutti i produttori vendono i vini dolci ai turisti dopo che hanno visto i luoghi di produzione. Basti pensare alle modalità di raccolta dei grappoli o ai caratelli: una miscela di storicità collettiva e di storytelling dell'azienda. Ecco perché servirebbe fare un percorso del Vin Santo a livello regionale". C'è anche un ruolo importante per il packaging: "molti produttori propongono una confezione troppo âgé che allontana il consumatore giovane. Si tratta in genere di un vino da regalo: quindi servirebbe un packaging più gioviale e più lussuoso. Anche il basso costo è un errore: molti hanno paura ad alzare i prezzi perché temono di entrare in competizione con i vini liquorosi che vanno nei supermercati a basso costo. Ma è una scelta controproducente". ❖

Vin Santo imbottigliato

Annata	HL.
2022	611,850
2023	576,940

A Pantelleria la pratica è Unesco

Merita una segnalazione a parte, il caso della Doc Pantelleria, l'isola celebre per il passito da zibibbo, ovvero il moscato di Alessandria. Qui la pratica agricola della vite ad alberello, considerata espressione di viticoltura eroica, è la protagonista dell'iscrizione nel registro dei beni immateriali dell'umanità tutelata dall'Unesco. I dati degli ultimi dieci anni mostrano un andamento altalenante ma abbastanza costante: dai 7600 ettolitri del 2012 si passa agli 8.200 del 2022 con diversi sali e scendi nel corso del tempo. L'annata più felice sembra quella del 2021 con 8.800 ettolitri. Fermo restando il peso preponderante del Ben Ryé di Donnafugata sul totale del venduto, i numeri dimostrano una certa stabilità della denominazione a dispetto delle mode.

Imbottigliato Doc Pantelleria (ettolitri)

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
6.876,26	8.796,29	7.807,64	8.793,18	8.444,34	7.874,99	7.542,96	8.820,73	8.213,89



LE UOVA PER ECCELLENZA



VI ASPETTIAMO A
SIGEP

THE DOLCE WORLD EXPO
PADIGLIONE B5,
STAND 150

Spesso i risultati più sorprendenti nascono dalle cose più semplici. Per questo AIA vi offre solo gli ingredienti più buoni e sicuri, proprio come gli Ovoprodotti: pastorizzati, senza additivi né conservanti. Così le vostre ricette riusciranno sempre al meglio.



MAIN SPONSOR  **ALMA**
LA SCUOLA INTERNAZIONALE DI CUCINA ITALIANA

Le cose si mettono male anche per i fine wine

Perdite a due cifre per tutti gli indici Liv-ex
Non succedeva da dieci anni
Scende l'appel di una Borgogna considerata troppo cara mentre i collezionisti ripiegano su Bordeaux
Resiste l'Italia grazie al Piemonte
Dominano gli Champagne

di Gianluca Atzeni



Non un anno esaltante per i fine wine il 2023. Non lo sarà nemmeno il 2024. I dodici mesi appena trascorsi sono stati condizionati da una serie di fattori negativi: una generalizzata inflazione che ha ridotto il potere d'acquisto, i ripetuti interventi delle banche centrali per limitare gli effetti del caro vita rialzando i tassi di interesse (ai massimi come dopo la crisi finanziaria del 2008), le due guerre in Ucraina e in Palestina e i loro effetti sulle catene di approvvigionamento.

Voci che, alla lunga, hanno remato contro l'andamento un Pil mondiale che il Fondo monetario internazionale ha stimato a 3% nel 2023 contro il 3,5% del 2022, prefigurando per molti Paesi un rientro alla normalità dei livelli inflativi non prima del 2025. Un tale scenario, in cui i consumatori hanno minori disponibilità economiche rispetto a due anni fa, traslato sul comparto dei vini pregiati ha significato gente disposta a spendere meno rispetto a quanto fatto nel 2022. Ed ecco che i numeri del Liv-ex, contenuti nel report di fine anno, sono lì a dimostrarlo (vedi tabella pag 22).

CALI A DUE CIFRE PER GLI INDICI PRINCIPALI

I principali indici Liv-ex hanno registrato un vistoso calo a due cifre, dopo un 2022 caratterizzato da una prima parte in rapida crescita e un secondo semestre che aveva già dato segnali di una crescente rinuncia all'investimento sui vini di pregio.

Infatti, il 2023 ha seminato vittime per strada, con perdite superiori al 13% sia per il Liv-ex fine wine 100 che per il Liv-ex fine wine 1000. Due indici che nel 2022, va ricordato, avevano performato meglio del mercato azionario e anche dell'oro, dimostrando come questo specifico mercato dei vini fosse in quel momento un affidabile asset di investimento. Oggi, questa stabilità sembra scalfita anche se, come riferiscono gli analisti Liv-ex, pur a fronte di una inferiore vivacità i vini da collezione mostrano ancora performance comparabili ai principali mercati azionari mondiali. Il dato da tenere presente è che dopo dieci anni di incremento vira in negativo il numero di bottiglie totali vendute sul Liv-ex (da 12mila a circa 11mila), mentre è quasi stabile (in lieve flessione) la quantità di etichette presenti sulla borsa londinese dei vini pregiati (circa 4.700 unità).

Il database Liv-ex

L'analisi Liv-ex è basata su un database dei prezzi dei vini pregiati, che poggia in tempo reale su oltre 620 commercianti aderenti al Liv-ex e provenienti da tutto il mondo. Si tratta del più grande mercato a livello globale per la categoria, con circa 20.000 vini per un giro d'affari superiore ai 100 milioni di sterline.



Andamento indici Liv-ex fine wine

indice	var % nel 2023	var % a 5 anni
Liv-ex fine wine 50	-13,7	-0,5
Liv-ex fine wine 100	-13,2	16,3
Liv-ex Bordeaux 500	-10,3	5,8
Liv-ex fine wine 1000	-13	14,7

fonte: Liv-ex

BORDEAUX PORTO SICURO. BORGOGNA IN CRISI

Il 2023 ha lasciato in eredità un trend importante da segnalare. Dopo un calo costante andato avanti per dieci anni, il peso a valore dei vini bordolesi scambiati sul Liv-ex è tornato a crescere. E anche questo risultato è spiegabile come un effetto della congiuntura negativa. Infatti, in un mercato in fase calante gli acquirenti hanno cercato sicurezza in vini, come quelli di Bordeaux, la cui qualità è garantita a prezzi non esorbitanti. E questo nonostante, l'annata 2022 (definita da più parti una delle migliori di sempre) non sia stata salutata con entusiasmo dal trade, a causa di un eccessivo aumento dei listini rispetto alle attese.

Rimanendo in Francia, il 2023 ha fatto pagare pegno ai vini di Borgogna (protagonisti di un 2022 eccezionale con prezzi elevati e richieste record) che hanno eroso la propria quota di mercato a valore, scesa dal 31% al 24 per cento. **L'indice Borgogna 150 ha perso oltre 15 punti percentuali a valore in un anno.** A farne le spese, in particolare, brand nuovi e meno noti che avevano ben figurato nella super classifica Power 100 del Liv-ex durante il 2022 con 39 etichette presenti, scese a 37 nel 2023.

TIENE L'ITALIA CON IL PIEMONTE

L'Italia dimostra di reggere bene l'urto del calo generalizzato che ha caratterizzato il mercato secondario dei vini pregiati nel 2023. Analizzando i sottoindici del Liv-ex 1000, quello più rappresentativo del mercato secondario dei vini, quello italiano (Italy 100) ha fatto segnare nel 2023 la migliore performance, con una flessione a una cifra (-6,4%) a fronte di crolli a due cifre per gli altri sottoindici: dalla *Borgogna 150* (-15,7%) al *Rodano 100* (-19,4%), dal *Resto del Mondo 60* (-12,5%) allo *Champagne 50* (-17,2%) e al *Bordeaux 500* (-10,3 per cento).

A livello regionale, l'Italia si è difesa grazie ai vini rossi del Piemonte che si sono dimostrati più appetibili per i collezionisti, bilanciando l'effetto negativo dei Supertuscan. Si segnalano, in particolare, le crescite importanti dei prezzi del Barolo Monfortino Riserva 2001 di Giacomo Conterno (+40,1%) ma anche del Gaja Barbaresco 2010 (+19,9%) così come per le annate 2015 (+18,1%) e 2011 (+13,2 per cento). Tra i Supertuscan non ha brillato il Masseto, citato tra le performance peggiori nell'Italy 100, con prezzi che non crescono da mesi.

I PIÙ VENDUTI SONO GLI CHAMPAGNE

Se si esclude il terzo posto del Cabernet Sauvignon della californiana Opus One, sono gli Champagne i veri dominatori della classifica a valore 2023 del Liv-ex. Nella prima posizione dei vini più scambiati, troviamo Cristal di Louis Roederer (annata 2015) con un prezzo di 2mila sterline per una cassa da 12 bottiglie da 0,75 litri, seguito dal celebre Dom Pérignon (annata 2013, a un prezzo di 1.830 sterline per cassa) e ancora, al quarto posto, un Cristal annata 2014. Il dominio delle bollicine francesi è ancora più evidente nei volumi, col terzo gradino del podio occupato dalla maison Taittinger e dal suo Comtes de Champagne (annata 2012).

Per trovare un'etichetta italiana dobbiamo scendere al sesto posto con il Sassicaia 2019 di Tenuta San Guido, che supera le due annate 2019 e 2010 di Château Lafite Rothschild, spinte dai massimi punteggi ottenuti dai critici di Wine advocate.

I 10 vini più scambiati nel 2023 (valori)

Vino	annata
Louis Roederer, Cristal	2015
Dom Pérignon	2013
Opus One	2019
Louis Roederer, Cristal	2014
Screaming Eagle, Cabernet Sauvignon	2020
Tenuta San Guido, Sassicaia	2019
Château Lafite Rothschild	2019
Château Lafite Rothschild	2010
Pétrus	2020
Taittinger, Comtes de Champagne	2012

fonte: Liv-ex

I 10 vini più scambiati nel 2023 (volumi)

Vino	annata
Dom Pérignon	2013
Louis Roederer, Cristal	2015
Taittinger, Comtes de Champagne	2012
Louis Roederer, Cristal	2014
Château Talbot	2020
Château Lynch-Bages	2017
Opus One	2019
Perrier Jouet, Belle Epoque	2014
Argiano, Brunello di Montalcino	2018
Antinori, Tignanello	2019

fonte: Liv-ex

IL 2023 DE LIV-EX IN SINTESI

- ❖ **Indici dei fine wine 2023 meno vivaci**
- ❖ **Dopo 10 anni da record il 2023 fa meno del 2022**
- ❖ **Per la prima volta in 10 anni la quota dei vini di Bordeaux aumenta in termini di valore**
- ❖ **La Borgogna subisce un forte calo la quota è scesa dal 31,2% del 2022 al 24%**
- ❖ **L'indice Italia 100 è il migliore tra i sottoindici Liv-ex Fine wine 1000 nel 2023**
- ❖ **Il Cristal di Louis Roederer, annata 2015, è il vino più venduto in valore nel 2023**

L'ASCESA DEL BRUNELLO DI ARGIANO

Il primo premio assegnato al Brunello di Montalcino di Argiano nell'influente top 100 di Wine Spectator ha determinato in positivo le sorti di questa Docg senese che, nel Liv-ex, non aveva mai trovato spazio, non essendo stata scambiata prima d'ora.

I collezionisti, da metà novembre, hanno fatto la corsa per accaparrarsi una bottiglia dell'annata 2018, **quotata per la gran parte intorno alle 650 sterline britanniche.** Una febbre da Brunello che è valsa ad Argiano l'ingresso nella top 10 dei più scambiati, al di sopra del Tignanello di Antinori (vedi tabella pag.16).

TRA SPECULAZIONE E STALLO DEGLI SCAMBI

La recessione di questo specifico mercato del vino durante il 2023 è stata caratterizzata da una virata strategica dei collezionisti verso etichette più sicure, come accaduto per i vini di Bordeaux. **La logica è stata quella del binomio tra brand**

noti e annate di altissima qualità.

Lo scorso anno, del resto, sono venuti al pettine gli effetti negativi di una speculazione attuata tra 2021 e 2022 su alcune etichette come Domaine Arnoux-Lachaux, Salon e Château Lafite. Oggi, questi vini sono scambiati a prezzi nettamente inferiori rispetto all'estate se non, addirittura, non registrano compravendite sul Liv-ex. Un andamento simile a quello delle criptovalute, secondo gli analisti. Uno stallo, quindi, che vede da un lato acquirenti a corto di denaro e, dall'altro lato, venditori che hanno le tasche piene di azioni comprate ad alti prezzi che non si riescono più a piazzare.

OUTLOOK NEGATIVO PER IL 2024

Il cielo all'orizzonte di questo 2024 è più grigio di quello visto nel 2023 che, perlomeno, aveva esordito con un primo trimestre in fiducia e in crescita. Secondo il report del Liv-ex, a causa dell'aumento dei costi di stoccaggio dei vini e a causa di imprese vitivinicole che stanno chiedendo di più (troppo) per le nuove annate in uscita, ci sono molti collezionisti che sono diventati venditori netti, ovvero hanno rinunciato all'acquisto. Il sentiment dominante per il 2024 si lega alle scarse possibilità di entrare in possesso di annate di valore e di alta qualità da regioni come Toscana, Borgogna, Bordeaux, Champagne e California. L'aria che si respira è, in altre parole, una caratteristica dei mercati ribassisti in cui l'acquirente non compra i vini all'attuale prezzo di mercato a fronte di venditori che non intendono abbassare i prezzi per non rischiare di subire perdite. L'effetto complessivo è un aumento delle scorte in magazzini e cantine.

Pertanto, occorrerà attendere un miglioramento del contesto macroeconomico, a partire da un abbassamento dei tassi di interesse. Lo sguardo a breve termine sull'andamento dei prezzi prevede ancora tensioni che non sembrano destinate ad allentarsi. La virtù dominante di questo 2024 sembra essere la prudenza. ❖

Il commento

"Il 2023 è stato caratterizzato da un prolungato calo degli indici principali del Liv-ex, inizialmente determinato da vendite e prese di profitto ma, più recentemente, da una strisciante avversione al rischio. L'attenzione del mercato si è concentrata, poiché gli acquirenti hanno cercato un sicuro rifugio nelle migliori annate bordolesi invecchiate in bottiglia, che sono diventate la principale area di interesse"



Justin Gibbs, vicepresidente e direttore mercati presso Liv-ex

VALPOLICELLA. "Ecco perchè ho ceduto le mie quote ai nipoti" Parla Marilisa Allegrini dopo la rinuncia al brand di famiglia

di Gianluca Atzeni

"Non una scelta facile ma sicuramente la più giusta" quella che ha portato Marilisa Allegrini a cedere le quote aziendali del brand di famiglia ai suoi nipoti Francesco, Giovanni e Matteo, eredi del fratello Franco Allegrini, e a sua nipote Silvia, figlia di Walter. Per loro, il futuro si chiama Allegrini e Corte Giara (con una nuova cantina in costruzione), marchi di cui Marilisa è stata per decenni vivace



ambasciatrice. Mentre per Lady Amarone, che non accosterà più il suo nome all'insegna di famiglia e al vino che suo papà Giovanni ha portato ai massimi livelli qualitativi, rimangono in dote le tenute di Poggio al Tesoro (Bolgheri) e di San Polo (Montalcino), gestite con le figlie Carlotta e Caterina, e la splendida Villa La Torre dove Marilisa non rinuncerà di certo a produrre il suo Amarone. Un pool di avvocati e contabili degno di un trattato di pace ha assistito le due parti che **ai microfoni hanno sorriso misurando le reciproche parole ma che, in fondo, hanno preso decisioni sofferte e inevitabili.** Con quel 43% di quote rimaste, in un'impresa da oltre 4 milioni di bottiglie 40 milioni di euro di ricavi, era difficile dare l'impronta a un brand in cui la nuova generazione era in maggioranza. E le ampie diversità di vedute sul futuro hanno fatto la differenza, facendo propendere la stessa Marilisa (Cavaliere del lavoro dal 2020) a fare un passo indietro, dando il via a una rivoluzione, per non rischiare di rimanere immobili e alimentare pericolose liti interne, come racconta a Tre Bicchieri.

Come è stato questo riassetto societario?

È stata una transizione complessa, come si evince dal numero dei legali coinvolti nell'operazione. È stato meglio così perché quando, alla fine, capisci che ci sono motivazioni e idee diverse su come sviluppare un business importante come Allegrini la suddivisione diventa auspicabile.

Che effetto fa pensare di non avere più il brand Allegrini in etichetta?

Sono stata l'ambasciatrice di questa azienda e credo di aver portato il vino in tutto il mondo. Col tempo, evidentemente, le cose cambiano e occorre essere pronti al cambiamento. Il brand Allegrini sarà ora associato ai miei nipoti, che poteranno avanti l'azienda. Io avrò il mio progetto.

Quanto è stata dura questa sua scelta?

È stata molto sofferta, perché da me vissuta in modo emozionale. All'azienda ho dato 40 anni del mio impegno, ci sono cresciuta, avendo avuto tante opportunità. Non è stato facile lasciare ma in questo momento è la scelta più giusta. La condivisione degli obiettivi è assolutamente importante e funzionale alla crescita di qualsiasi impresa.

Che cosa c'è nel suo futuro?

C'è un rafforzamento di ciò che voglio fare in Valpolicella, la terra natale dove sono cresciuta professionalmente e con la famiglia. Avere ampliato l'orizzonte con le due aziende toscane non vuole assolutamente dire che il mio interesse per questa zona sia finito. Anzi, si rafforza proprio grazie a Villa della Torre, con un progetto diverso da quello della famiglia Allegrini e si radica in uno dei vigneti e dei terreni più belli della Valpolicella. Vogliamo che la struttura produttiva, oggi a Sant'Ambrogio, sia inclusa nel vigneto della Villa a Fumane. Siamo in attesa delle decisioni della soprintendenza, per dare vita a un percorso che unisca arte, vino, paesaggio e ospitalità.

Valpolicella classico, Amarone e Lugana dal 2017. Qual è il piano di sviluppo di Villa della Torre?

I vigneti di Lugana erano indipendenti dal brand Allegrini. Puntiamo a una crescita organica con una prospettiva che ci porti a 150mila bottiglie di alta qualità, grazie ai 15 ettari in Valpolicella, agli 8 della collina della Fumana e ai 10 in Lugana.

Dopo la Toscana avete ambizioni anche in Piemonte?

Poggio al Tesoro e San Polo mi impegnano abbastanza. Il Piemonte è fuori dai progetti e dai miei obiettivi. Voglio consolidare quello che ho acquisito finora.

Che novità ci saranno a Bolgheri e Montalcino?

La novità sarà l'ospitalità legata al vino. Con Carlotta, a Poggio al Tesoro, faremo un centro servizi, che ci permetterà poi di dedicare all'ospitalità l'altra struttura che abbiamo attualmente: una casa sulla Strada bolgherese, tra i luoghi più belli. Contiamo di ultimarla entro il 2024. A San Polo, con Caterina, è previsto l'ampliamento della cantina esistente e ci sarà un'altra bellissima struttura ricettiva da ultimare entro i primi mesi del 2026.

VINI&SCIENZA



L'aroma moscato delle uve uno scherzo della natura

I Moscati sono tutti caratterizzati dal tipico aroma terpenico. I vitigni che producono uve aromatiche rappresentano un gruppo di varietà estremamente articolato dal punto di vista dei profili dei terpenoli liberi e glicosilati. Essi sono riferibili a due gruppi. Quello con prevalenza di linalolo e quello in cui prevale il geraniolo e dei loro derivati. Un terzo gruppo molto meno numeroso fa riferimento all'a-terpineolo e derivati.

Nelle bucce del Moscato bianco prevalgono sensibilmente le forme eterosidiche sulle libere (derivati del linalolo, del nerolo, del geraniolo e dell'acido geranico), nel succo della bacca sono presenti alcuni mg/l di terpenoli liberi e sotto forma eterosidica. Sensibili tenori di composti terpenici sono presenti anche nel lembo, nelle nervature e nei piccioli delle foglie, nei tralci e nei raspi. Ogni organo possiede un proprio profilo in terpeni liberi ed eterosidi. La sintesi delle forme libere di monoterpeni è il risultato di una mutazione. Questa mutazione si esprime nel cromosoma 5 e consente di avere elevata variabilità dei profili aromatici nei vitigni "moscati". La mutazione è comparsa spontaneamente e precocemente nei siti primari di domesticazione della vite, ma non in ambito caucasico bensì in regioni più orientali che da queste attraverso le migrazioni, è giunta i quali nel Levante mediterraneo (Israele e Libano) ed il Monte Zagor e qui utilizzata per la selezione delle uve da mensa.

La sintesi dei monoterpeni nelle piante ha un profondo significato evolutivo come hanno dimostrato gli studi di biomimetica. Tra le sostanze volatili emesse dalle piante i monoterpeni sono le più importanti e hanno una funzione di contrasto nei confronti di funghi ed insetti. Sono anche dei fattori di adattamento ai cambiamenti climatici nella mitigazione delle condizioni di stress in quanto la loro sintesi è influenzata dalle temperature elevate, dai livelli di CO₂, dalla radiazione UV-B.

– **Attilio Scienza**, Ordinario di Viticoltura Università degli Studi di Milano



#stappacongamberorosso

VINI D'ITALIA 2023



Soremidio '21
TENUTA SANT'ISIDORO

Nel Lazio più precisamente a Tarquinia troviamo l'azienda Tenuta Sant'Isidoro. L'azienda della famiglia Palombi nasce alla fine degli anni '30 ed oggi si estende per una superficie di circa 817 ettari. Con Marco Sabellico assaggiato il Soremidio '21. Dal colore rosso rubino cupo con riflessi violacei, al naso è ricco di note di frutti rossi di ciliegia matura, ribes e fragola, note balsamiche, cioccolato, liquirizia e tabacco. Al palato è strutturato, ricco, equilibrato, armonico, fresco, elegante, con un finale lungo e persistente su note balsamiche. Ottimo in abbinamento con cacciagione, carni rosse, grigliate e formaggi di pecora.

Visita il sito santisidoro.net/it/

Per guardare la puntata:
[instagram.com/reel/C1KGseBowIa/](https://www.instagram.com/reel/C1KGseBowIa/)

FOCUS

PIEMONTE. Flavescenza e siccità

Le grandi sfide della Barbera d'Asti

di Gianluca Atzeni

Il 2023 ha messo a dura prova la squadra di 13 Dop piemontesi (9 Doc e 4 Docg) targata vini d'Asti e Monferrato, realtà da 12mila ettari e oltre 60 milioni di bottiglie. Il quadro economico recessivo ha portato a una generale discesa degli imbottigliamenti, mentre la grave siccità (e non tanto la peronospora, come in altre aree d'Italia) ha provocato un crollo a due cifre della produzione di uve, tra -15% e -20%, a fronte di una buona qualità. Le prospettive del 2024 non sono rosee, dal momento che **l'inferiore disponibilità di vino porterà sicuramente a un rialzo dei listini, stimato tra 5% e 10%**, mettendo a rischio la tenuta delle vendite. Sullo sfondo c'è il fardello della flavescenza, pericolosa fitopatia che determina un costante stato di preallarme tra i viticoltori.

IL MERCATO. Un lavoro delicato attende, quindi, il neopresidente **Vitaliano Maccario** (in foto), che ha ricevuto il testimone da Filippo Morigliani (ora vicepresidente). Al settimanale Tre Bicchieri, il Consorzio ha tracciato un primo bilancio, parlando di 62,3 milioni di bottiglie, in calo del 2% sul 2022: "Il dato complessivo è il risultato di tutte le Dop e indica una generale tenuta. In particolare, registria-

In cifre

- 410** soci
- 12.175** ettari
- 62,3 mln** bottiglie
- 50%** export
- 10%** biologico

fonte: Consorzio Barbera d'Asti e vini del Monferrato



mo qualche segno meno sulla Barbera d'Asti mentre sono cresciuti Piemonte Barbera e Nizza", ha spiegato Maccario. **Le superfici sono in lieve aumento** (da 11.843 a 12.175 ettari) seguendo un trend che si osserva dal 2020. "Ma non è in programma un'espansione dell'ettaraggio, piuttosto stiamo pensando a consolidare il potenziale e i mercati di destinazione" ha aggiunto "per essere pronti quando ci sarà maggiore richiesta".

LE DOC. Con una quota export del 50%, i vini d'Asti e del Monferrato si stanno facendo apprezzare soprattutto in Nord Europa e Scandinavia, grazie alla **Doc Piemonte Barbera, arrivata oltre 2.300 ettari nel 2023.** "Facile da bere, viaggia anche nei formati bag in box ed è prodotta sia da grandi sia da piccole aziende. È una Doc che si comunica senza problemi, con un ottimo rapporto qualità-prezzo e secondo me" afferma il presidente Maccario "è destinata a prendere sempre più piede. Certamente, occorre potenziare le risorse per promuoverla meglio". Promozione che interesserà anche le Doc minori (tra cui Dolcetto, Grignolino, Freisa, Albugnano) su cui il Consor-

L'annata 2023

Nonostante una vendemmia in calo tra 15% e 20%, la qualità delle uve Barbera per le varie Dop è rimasta molto alta, fa sapere il Consorzio. Qualche sofferenza per le varietà bianche, dal cortese dell'Alto Monferrato alla malvasia di Castelnuovo. Non ci sono state gravi grandinate. Per i rossi la qualità è uniformemente molto alta.

zio lavorerà creando dei nuclei identitari di produttori che promuovano i rispettivi vini a partire dal territorio di appartenenza. "In questo 2024" annuncia Maccario "daremo vita a manifestazioni mirate per quelle Dop che hanno più bisogno di essere presenti in Horeca".

LE MALATTIE. Al di là dei mercati ci sono due fardelli che nell'Astigiano e nel Monferrato fanno sentire tutto il loro peso. Il primo è la grave siccità: la piovosità media del 2023, fa sapere il Consorzio, è stata inferiore del 60% a un'annata normale e ciò ha determinato la sofferenza delle viti nelle fasi di maturazione. Alla Regione sono state chieste ulteriori risorse per costruire degli invasi e realizzare impianti irrigui.

L'altro incubo si chiama flavescenza dorata, un male endemico che, come osserva Maccario, arriva a incidere per il 5% su un vigneto aziendale. "Il Consorzio suggerisce l'estirpo rapido preventivo in presenza dei primi sintomi. Stiamo coinvolgendo le Università di Torino e Piacenza e ci stiamo confrontando coi francesi. Il tema" conclude il presidente "sarà la voce numero uno sui prossimi tavoli di lavoro del Cda".

CONSORZI. Doc Prosecco in calo nel 2023 a quota 616 milioni di bottiglie

La tipologia rosé trascina in basso il bilancio degli imbottigliamenti della Doc Prosecco durante il 2023, che anche per gli spumanti è stato un anno particolarmente complicato. La denominazione veneto-friulana ha chiuso comunque un anno oltre i 616 milioni di bottiglie.

In percentuale, significa **una flessione del 3,5% nei volumi**, ridotta al 2% se si esclude la tipologia rosé che, con 49,2 milioni di bottiglie, attualmente pesa per l'8% sui volumi totali della denominazione.



Secondo il Consorzio di tutela presieduto da **Stefano Zanette**, il dato è sostanzialmente in linea con le previsioni fatte in vista dell'assemblea dei soci che, prima dell'estate, aveva approvato le linee di governance della Doc

proposta dal consiglio di amministrazione. "Nell'analizzare i dati" commenta Zanette "non possiamo non tener conto di un contesto internazionale piuttosto complicato e di



una situazione economica pesantemente condizionata da un'inflazione che, seppure in calo, pesa notevolmente sui bilanci delle famiglie, sia in Italia che in molti dei nostri mercati più importanti".

DOC DELLE VENEZIE. Cambio ai vertici arriva il direttore Stefano Sequino

Nuovo direttore per il Consorzio di tutela vini Doc Delle Venezie, **dopo l'esperienza con Flavio Innocenzi, nominato un anno fa.** Al suo posto arriva Stefano Sequino. Nato a Tivoli nel 1978, ex funzionario Icqrf e da tre anni responsabile vitivinicolo in Confcooperative, sarà chiamato a gestire gli aspetti statutari, istituzionali, amministrativi e tecnici del Consorzio. Dirigerà anche un team per le attività di promozione, comunicazione e



sviluppo della Doc del Triveneto (27mila ettari vitati potenziali, per 250 milioni di bottiglie l'anno). Tra i primi obiettivi, accanto al rafforzamento delle misure di governo dell'offerta, c'è il consolidamento della promozione che dovrà prevedere un piano strategico di fidelizzazione del mercato domestico, oggi ad appena il 5% del consumo totale.

SICILIA. La Regione stanZIA 25 mln per i danni peronospora



In arrivo 25 milioni di euro di ristori per le imprese del vino danneggiate dalla peronospora da parte della Regione siciliana, dopo che a settembre era stato dichiarato lo stato di calamità in 6 delle 9 province.

L'assemblea regionale ha approvato le norme inserite nella legge di stabilità, che prevedono 25 milioni di euro di aiuti diretti ai vitivinicoltori. Secondo il monitoraggio durante la vendemmia, in quasi tutti i territori i danni erano stati rilevanti, con percentuali dal 25% al 95% della produzione. **Gli ispettori provinciali avevano stimato un ammanco di produzione superiore ai 350 milioni di euro.** Nel documento che ha ottenuto il via libera sono contenuti anche 6 milioni di euro per i Consorzi di bonifica, mentre all'Irvo (ente certificatore dei vini e degli oli) andranno 500mila euro in più in vista dell'ampliamento della gamma di azioni alla promozione, ricerca e certificazione per tutte le produzioni agroalimentari siciliane.

CONSUMI. "Contro la dittatura dell'alcol". Arriva il Manifesto per la sobrietà gioiosa L'ha scritto un sommelier

di Lorenzo Ruggeri

Viviamo in una società fondata sull'alcol? Rilanciamo il **Manifesto per la Sobrietà Gioiosa**, presentato in questi giorni in Francia dal sommelier sobrio **Benoît d'Onofrio**, in collaborazione con Aitor Alfonso. Offre diversi spunti di lettura, dalla presunta dittatura dell'etanolo nella vita sociale a un atteggiamento fortemente scettico verso tutto ciò che è privo di alcol. Di sicuro, l'offerta dei soft drink (kombucha, proxies, bubble tea, estratti, succhi d'autore) non è mai stata così variegata, completa e competitiva. Esiste un altro modo di bere e si sta ritagliando uno spazio importante. Il 15 gennaio Bologna ospiterà No/Lo Bolo Fair, la prima fiera italiana specializzata sul bere analcolico.

L'obiettivo dichiarato è quello di rivalutare lo stato di sobrietà

"che può essere altrettanto energizzante ed esaltante anche se non c'è di mezzo l'alcol". Benoit d'Onofrio, un passato da sommelier vecchia scuola per poi dedicarsi in pieno all'ampia gamma analcolica, non predica un'astinenza assoluta. Vuole riaffermare la libera determinazione del bevitore. Nel testo non ci sono norme o regole, la sobrietà gioiosa esplora semplicemente un modo diverso di bere. *"Propone un approccio al consumo di alcol nello stesso modo in cui il flexitarismo si avvicina al consumo di carne: un'apertura alla diversità delle bevande"*.

1 BEVO QUANDO VOGLIO, SE VOGLIO

Si tratta di resistere all'imposizione alcolica nella società, non astenersi. Vogliamo sollevare il velo sull'alcolismo sociale che è l'equivalente dell'alcolismo professionale del sommelier. C'è gioia nello scegliere di rimanere sobri, nel consumare una bevanda analcolica secondo desideri e momenti. Difendiamo l'idea che bere "senza" sia una scelta che non cancella il fatto di bere "con" quando si vuole.

2 AMPLIARE IL DOMINIO DEL GUSTO E DEI PIACERI

L'espressione "bere" implica automaticamente l'ingestione di alcol e questo deve essere messo in discussione. Bere-senza è anche bere, provare piacere nel dissetarsi. La gioiosa sobrietà non è una privazione ma al contrario una ricchezza, quella di scoprire altri profumi e altri aromi. L'alternativa alle bevande alcoliche non può ridursi a bibite iper-dolci o miscele insipide: invitiamo bar-tender, sommelier, chef e viticoltori a mettere tutta la loro creatività al servizio del gusto senza alcol!

3 GODETEVI IL MOMENTO CON LUCIDITÀ

Lungi dall'essere fonte di noia, la gioiosa sobrietà permette di afferrare la

vita festosa e di parteciparvi consapevolmente. Aiuta a trovare piaceri altrove che nell'ebbrezza sistematica. Balliamo se la musica ci invita, ridiamo se lo scherzo è divertente, facciamo l'amore se vogliamo, andiamo a dormire se siamo stanchi... Più rara e quindi più preziosa, l'ebbrezza occasionale viene rivalutata.

4 REGALATI UN DOMANI PIÙ LUMINOSO

Sì, puoi abbracciare il desiderio di avere una mente fresca e un corpo leggero la mattina dopo una festa o una cena. Ammetti che non bere alcolici sembra un riposo, che c'è felicità nel non sentirsi ubriachi fradici quando vai a letto e quando ti svegli con la nausea. Per la gioia piuttosto che per i postumi di una sbornia.

5 LA SETE D'INCONTRI

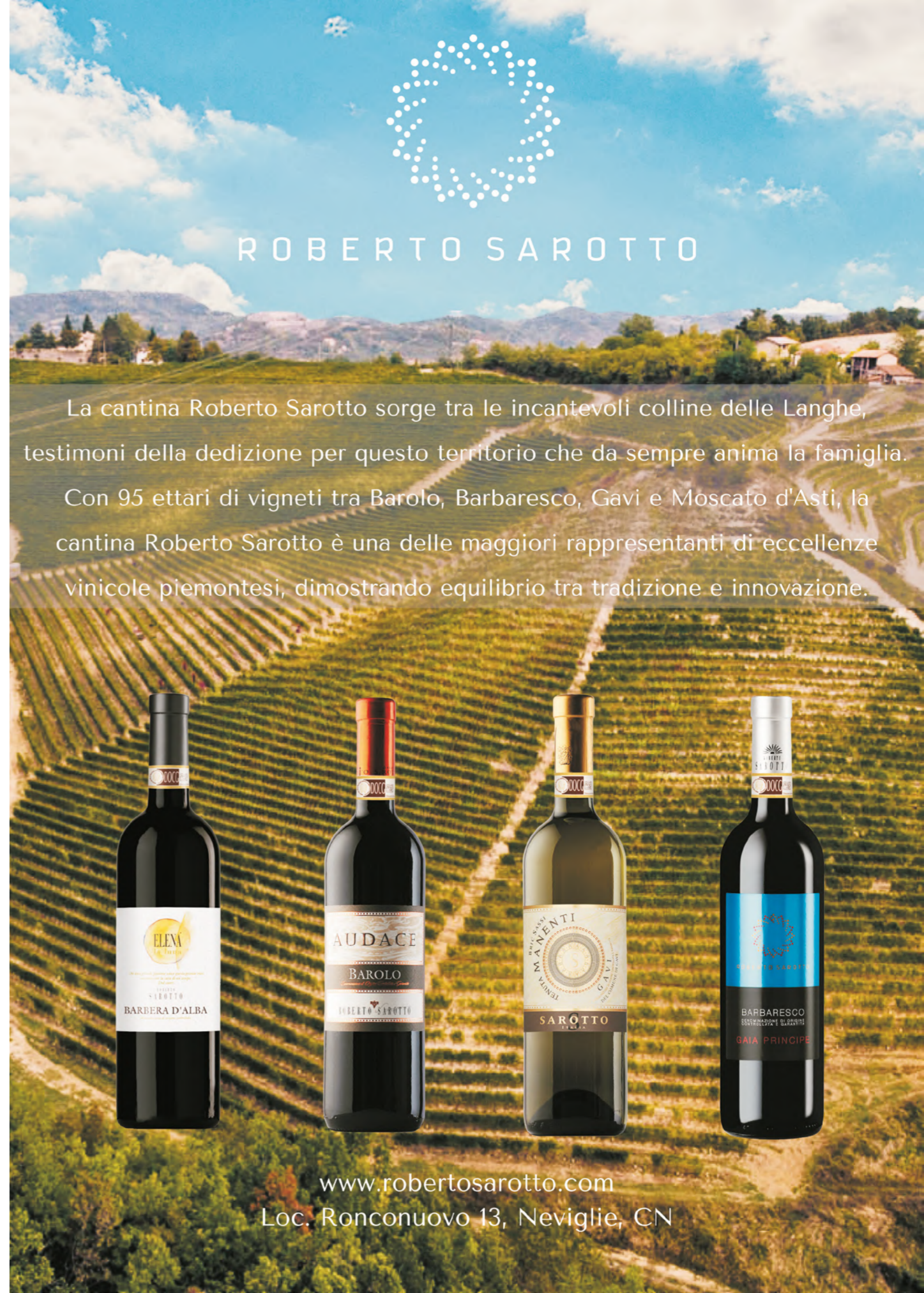
Non abbiamo bisogno dell'alcol per formare un gruppo o una società. Il piacere di ritrovarsi attorno ad un piatto e a un bicchiere nasce dalla condivisione di idee, parole, emozioni. La sobrietà gioiosa, lungi dal romperli, mette insieme tutti questi legami: difende il "bere insieme", inclusivo e amichevole. La nostra società è alcolizzata: le relazioni sociali sembrano condizionate, addirittura abilitate, dall'alcol. La gioiosa sobrietà difende una società di bevitori liberi.

Il trend packaging per il 2024 è flou. Ecco le capsule che si illuminano al buio



Anche il packaging vuole la sua parte. Tra le novità più "brillanti" dell'anno in fatto di vino, c'è la tecnologia Crealis glow: il sistema di stampa per capsule, capsuloni e tappi a vite realizzata dall'omonimo Gruppo che consente di illuminare marchi o messaggi al buio esponendo la bottiglia alle luci UV tipicamente usate nelle discoteche e nei locali. Già pronto per il debutto sul mercato italiano, ammicca soprattutto a GenZ e Millennials.

"Si tratta di un concept sviluppato per massimizzare l'impatto esperienziale" spiega Isabelle Guard, group marketing director di Crealis "consente di illuminare dettagli, di svelare un messaggio nascosto invisibile alla luce del giorno, trasforma il singolo prodotto in un punto di attenzione e, non da ultimo, è instagrammabile".



La cantina Roberto Sarotto sorge tra le incantevoli colline delle Langhe, testimoni della dedizione per questo territorio che da sempre anima la famiglia.

Con 95 ettari di vigneti tra Barolo, Barbaresco, Gavi e Moscato d'Asti, la cantina Roberto Sarotto è una delle maggiori rappresentanti di eccellenze vinicole piemontesi, dimostrando equilibrio tra tradizione e innovazione.

www.robertosarotto.com

Loc. Ronconuovo 13, Neviglie, CN

EVENTO. A Grottaglie torna "Evoluzione Naturale"



Dopo due anni di intensi lavori di riqualificazione, la quinta edizione di Evoluzione Naturale torna nella sede che ha dato i natali alla prima fiera del vino naturale in Puglia: l'antico convento dei Cappuccini, nella Gravina del Fullonese, a Grottaglie (Taranto).

Saranno oltre 60 i vignaioli provenienti da tutta Italia (ma anche dall'Austria, Spagna, Slovenia e Libano) che incontreranno il pubblico presentando in degustazione oltre 400 etichette.

L'evento, in programma il 28 e 29 gennaio, vedrà l'esordio del "Fuori salone Evoluzione Naturale", che trasformerà la città della ceramica in un palcoscenico di degustazioni e incontri esclusivi con la possibilità di conoscere da vicino i vignaioli in un contesto più informale. Domenica 28 gennaio, è previsto il workshop tematico "2022 e 2023: due annate, una difficile sintesi". I banchi d'assaggio saranno aperti dalle 11 alle 19, sia per operatori del settore che per gli appassionati del vino. In programma anche laboratori di degustazione, condotti da esperti del mondo naturale.

Info: www.evoluzionenaturale.org

supervisione editoriale

Marco Mensurati

coordinamento contenuti

Loredana Sottile - sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Lorenzo Ruggeri,

Attilio Scienza

foto (cover)

Adobe Stock

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it -

06.55112201

ENO MEMORANDUM

13 GENNAIO

❖ NEBBIOLO NEL CUORE

Roma
Spazio Vittoria
Via Vittoria Colonna, 11
fino al 14 gennaio
nebbiolonelcuore.it/

15 gennaio

❖ VINI VERI ASSISI

Santa Maria degli Angeli
(Perugia)
Hotel Valle di Assisi
via San Bernardino
da Siena 116
dalle 10 alle 17
viniveri.net/

15 gennaio

❖ TUTTI I COLORI DEL BIANCO

Genova
Star Hotel President
via Corte Lambruschini, 4
dalle 16.30 alle 22
gowinet.it/

18 gennaio

❖ PROSECCO DOCG VIRTUAL TASTING

evento online
dalle 19.00
fino al 28 marzo
www.prosecco.it/it/virtual-tasting/

20 gennaio

❖ WINE IN VENICE

Venezia
Scuola grande
della Misericordia
fino al 23 gennaio
wineinvenice.com/

21 gennaio

❖ VIN NATUR GENOVA

Genova
Magazzini del cotone al
Porto antico
fino al 22 gennaio
vinnatur.org

21 gennaio

❖ PRIMA DEL TORCOLATO

Breganze (Vicenza)
Piazza Mazzini
dalle 9 alle 20
breganzedoc.it/prima-del-torcolato-2024/

21 gennaio

❖ LA SARDEGNA DI VINODABERE

Roma
Hotel Belstay
Via Bogliasco, 27
fino al 22 gennaio
vinodabere.it/

27 gennaio

❖ WINE AND SIENA

Siena
Palazzo di Santa Maria
della Scala
fino al 29 gennaio
wineandsiena.com/

27 gennaio

❖ VIGNAIOLI NATURALI A ROMA

Hotel Excelsior
via Veneto 125
fino al 28 gennaio
vininaturaliaroma.it/

28 gennaio

❖ EVOLUZIONE NATURALE

Grottaglie (Taranto)
fino al 29 gennaio
evoluzionenaturale.org/

28 gennaio

❖ VINI MIGRANTI

Firenze
ex Manifattura tabacchi
fino al 29 gennaio
vinimigranti.it/

29 gennaio

❖ GRANDI LANGHE

fino al 30 gennaio
grandilanghe.com/

3 febbraio

❖ AMARONE OPERA PRIMA

Verona
Palazzo della Gran Guardia
fino al 4 febbraio
amaroneoperaprima.it/it

GAMBERO ROSSO®



WORLDTOUR

CALENDAR 2024

JANUARY

30 NAIROBI - Kenya

Top Italian Wines Roadshow

FEBRUARY

05 ZURICH - Switzerland

Vini d'Italia

07 MUNICH - Germany

trebicchieri 2024

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

MARCH

09 DUSSELDORF - Germany

trebicchieri 2024 - Prowein Edition

21 LONDON - U. K.

trebicchieri 2024

APRIL

14 VERONA - Italy

trebicchieri 2024 - Vinitaly Special

25 MEXICO CITY - Mexico

Top Italian Wines Roadshow

29 DALLAS - USA

Top Italian Wines Roadshow

MAY

01 MIAMI - USA

Vini d'Italia/Top Italian Wines Roadshow

03 VANCOUVER - Canada

trebicchieri 2024

06 TORONTO - Canada

trebicchieri 2024

08 OTTAWA - Canada

trebicchieri 2024

15 ALMATY - Kazakhstan

Top Italian Wines Roadshow

SINGAPORE

trebicchieri 2024

28-30 HONG KONG

trebicchieri 2024 - Vinexpo Special

JUNE

03 HO CHI MINH - Vietnam

Top Italian Wines Roadshow

07 STOCKHOLM - Sweden

trebicchieri 2024

10 COPENHAGEN - Denmark

Vini d'Italia

12 OSLO - Norway

trebicchieri 2024

14 PRAGUE - Czech Republic

Vini d'Italia

YOUR PASSION IS OUR INSPIRATION

www.gamberorossointernational.com

GamberoRossoInternational



FRANCIA. Macron sotto accusa per non aver sostenuto il Dry January



È l'ora del Dry January. Ma in Francia, quest'anno, il periodo di disintossicazione dall'alcol non è stato seguito dal detox dalle polemiche. Anzi. **Casus belli è stato il rifiuto dell'Eliseo di promuovere la campagna "défi de janvier"** che da cinque anni propugna l'astensione dai piaceri di Bacco nel mese che segue agli eccessi natalizi. In pratica, il rifiuto di istituzionalizzare un divieto. Il senso è ognuno faccia come gli pare, ma non in nome dello Stato.

La scelta, però, non è andata giù agli ideatori - 45 medici - che, dopo aver inviato inutilmente una lettera al Ministero della Sanità chiedendo di supportare il progetto, sono passati all'attacco: "La vicinanza di Macron alla lobby del vino è ben nota ed è rivendicata dallo

stesso presidente" è l'accusa della presidente di Addictions France Bernard Basset. D'altronde Macron si è sempre mostrato molto legato al settore vitivinicolo, dichiarando più volte di consumare abitualmente un calice a pasto e ritenere una cena senza vino "un po' triste".

Ma, secondo gli attivisti antidipendenza la sfida di astinenza consentirebbe "di dare tregua al proprio corpo e al proprio portafoglio" e di fare il punto sul ruolo dell'alcol, perché le cose stanno cambiando, in Francia così come nel resto del mondo: "La classe politica" ha concluso Basset "non ha capito che l'opinione pubblica vuole il cambiamento".

Di certo, le campagne antialcol portate avanti dall'Organizzazione Mondiale della Sanità o gli alert in etichetta promossi da Paesi come l'Irlanda sono

l'evidenza di questi cambiamenti, ma il tema merita una riflessione in più: **davvero uno Stato libero e laico deve farsi promotore di un Ramadan invernale**, trasformandosi in un sistema paternalista? Come ha scritto Andrea Cuomo nel suo "manifesto" [pro Macron](#): "Non mi intruppo nelle legioni dei salutisti a mesi alterni, non seguo le mode e le trovo pure un po' stupide. Altrimenti che cosa ci aspetta? Un novembre senza hamburger? Un maggio di tisane per decreto? Un luglio decarboidratizzato?".

Chiaramente l'adesione ad una campagna salutistica non corrisponde ad un divieto ma, in un Paese dove già esiste una delle leggi più stringenti in fatto di promozione delle bevande alcoliche (Legge Évin), il Dry January istituzionalizzato può anche attendere. - L.S.

IL MIO EXPORT

CANTINA SOCIALE COLLI FIORENTINI - Monique Salotti

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

Negli ultimi 4 anni è stato registrato un incremento di oltre l'80% nel fatturato delle esportazioni. La percentuale di export sul totale aziendale è di circa l'8% (se si considera anche il fatturato dello sfuso), se si considerano soltanto le bottiglie è del 35%. I Paesi in cui esportiamo maggiormente sono Stati Uniti, Cina, Brasile e Giappone.

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

Puntiamo su flessibilità, autonomia e gestione dei rischi per minimizzare i danni. I soci sono il nostro interesse principale, cerchiamo di valorizzare al meglio il nostro vino aspettando situazioni migliori sui mercati. Nel breve termine ci accontentiamo di rimanere in gioco e continuare la partita in vista di un miglioramento dello scenario internazionale.

3 Quali strategie per superare questo momento?

Dobbiamo ripartire con un gioco di squadra, ognuno deve svolgere il proprio ruolo, supportato da un macro piano del Governo, messo in moto da un organismo misto tra la rappresentanza delle aziende (Confcooperative ed Uiv) e organismi di supporto (Ice e Sace). Gli agriturismi, le enoteche, le produzioni locali rendono solida l'economia nazionale.

4 Come va con la burocrazia?

"Che io possa avere la forza di cambiare le cose che posso cambiare, che io possa avere la pazienza di accettare le cose che non posso cambiare, che io possa avere soprattutto l'intelligenza di saperle distinguere". Ci ispiriamo a questa massima. Se non riusciamo a cambiare le cose, ci adeguamo velocemente alle novità burocratiche come il QR Code nutrizionale nelle retro-etichette, adottato da novembre.

5 Come promuovete normalmente i vostri vini all'estero e cosa vi ha insegnato la pandemia?

❖ Sociale Colli Fiorentini - Montespertoli - Firenze - colliflorentini.it



Ci appoggiamo ai Consorzi di tutela, Italian Trade Agency, Promozione della Regione Toscana e Camere di Commercio. Con la pandemia abbiamo imparato l'importanza di dare/avere il supporto. Un concetto ci definisce: la cooperazione fa la forza.

6 Ci racconti un aneddoto (positivo/negativo) legato alle sue esperienze all'estero

Mentre mi stavo spostando da Hong Kong a Shenzen (Cina), sono stata fermata alla dogana: avevo diverse bottiglie in valigia. Alla domanda dell'ufficiale ho avuto una reazione spontanea: Sono italiana e bevo una bottiglia ogni giorno. Dopo lo stupore mi ha dato l'ok. Causa cene e "ganbei" (brindisi) con i clienti, è il mio consumo medio di vino quando sono in Cina.

NEL PROSSIMO NUMERO
ANDREOLA

INDICI FOOD AND BEVERAGE

Indice	Var% settimanale	Var% inizio anno
S&P 500 Food & Beverage & Tabacco	-0,85	0,90
Stoxx Europe 600 Food & Beverage	0,19	-0,13
Dow Jones Sector Titans Food & Beverage	-0,60	-0,01

Titolo	Paese	Var% settimanale	Var% inizio anno	Var% 12 mesi	Capitalizzazioni Mln €
B.F.	Italia	0,26	-2,03	0,00	1.013
Campari	Italia	-1,48	-2,83	-0,64	11.530
Centrale del Latte d'Italia	Italia	0,00	0,65	8,01	43
Marr	Italia	1,77	0,35	-6,34	766
Newlat Food	Italia	1,92	1,15	74,92	349
Orsero	Italia	0,23	0,83	28,19	302
Valsoia	Italia	-1,25	1,72	-2,67	101
Anheuser Bush I	Belgio	1,41	2,02	4,99	103.536
Danone	Francia	2,40	3,95	24,15	41.344
Pernod-Ricard	Francia	-4,50	-7,01	-20,92	37.974
Remy Cointreau	Francia	-13,80	-16,16	-41,03	4.941
Suedzucker Ma Ochs	Germania	-0,76	1,06	-15,89	2.927
Dsm	Olanda	0,00	0,00	-5,35	763
Heineken	Olanda	-0,29	-1,24	-1,28	52.301
Jde Peet S	Olanda	-0,57	0,16	-10,95	11.893
Ebro Foods	Spagna	-1,03	-0,52	3,49	2.375
Viscofan	Spagna	-0,93	-0,56	-14,03	2.478
Barry Callebaut N	Svizzera	-5,36	-5,36	-27,25	7.915
Emmi N	Svizzera	3,51	3,51	16,42	5.416
Lindt N	Svizzera	1,96	1,96	7,11	15.045
Nestle N	Svizzera	1,34	1,34	-11,47	283.313
Associated British Foods	Gran Bretagna	-0,89	-0,72	34,29	20.782
Britvic Plc	Gran Bretagna	-0,60	-0,77	8,10	2.421
Cranswick Plc	Gran Bretagna	0,84	0,58	21,13	2.402
Diageo	Gran Bretagna	-1,84	-3,10	-23,87	72.023
Tate & Lyle Plc	Gran Bretagna	-3,99	-3,26	-13,66	2.980
Archer-Daniels-Midland	Stati Uniti	-2,87	-2,15	-17,22	36.210
Beyond Meat	Stati Uniti	-0,73	-8,65	-42,09	479
Boston Beer `A`	Stati Uniti	-0,58	-2,36	4,59	3.122
Brown-Forman B	Stati Uniti	-2,27	-2,70	-14,11	15.740
Bunge Ltd	Stati Uniti	-4,76	-4,24	-1,40	12.837
Campbell Soup	Stati Uniti	0,13	3,63	-19,93	12.259
Coca-Cola Co	Stati Uniti	0,30	1,82	-4,17	237.183
Conagra Foods Inc	Stati Uniti	-0,71	2,30	-27,46	12.811
Constellation Brands	Stati Uniti	3,96	4,88	17,65	42.364
Darling Intl Inc Com	Stati Uniti	-7,77	-6,58	-27,06	6.825
Flowers Foods	Stati Uniti	-0,04	2,04	-19,35	4.432
Freshpet Inc	Stati Uniti	-3,97	-3,17	59,62	3.704
General Mills	Stati Uniti	-3,55	-1,17	-23,97	34.928
Hershey Company	Stati Uniti	0,55	3,57	-14,33	26.454
Hormel Foods	Stati Uniti	-1,74	0,37	-30,07	16.109
Ingredion Inc	Stati Uniti	-2,31	-1,26	9,55	6.386
Kellanova	Stati Uniti	-2,37	0,86	-15,81	17.530
Keurig Dr Pepper Inc	Stati Uniti	-4,17	-4,02	-11,24	40.876
Lamb Wst Hldg Rg	Stati Uniti	0,80	-0,63	8,87	14.175
Lancaster Colony Corp	Stati Uniti	-0,34	-0,34	-16,38	4.171
Mccormick & Co	Stati Uniti	-2,75	-1,15	-20,07	15.534
Molson Coors Brewing	Stati Uniti	1,18	2,60	25,07	11.501
Mondelez Int. Class A	Stati Uniti	-0,14	1,81	9,67	91.730
Monster Beverage Cp	Stati Uniti	0,26	1,96	16,14	55.864
National Beverage Corp.	Stati Uniti	-5,72	0,76	12,71	4.274
Nomad Foods	Stati Uniti	3,77	5,66	4,07	2.856
Oatly Group Ab Ads	Stati Uniti	0,81	5,08	-47,90	672
Pepsico Inc	Stati Uniti	-3,32	-1,57	-6,78	210.858
Performance Food Gr	Stati Uniti	1,25	2,17	19,52	10.048
Pilgrims Pride Corp	Stati Uniti	1,09	3,80	12,81	6.214
Post Holdings	Stati Uniti	2,37	6,47	-0,77	5.187
Seaboard Corp	Stati Uniti	0,83	1,68	-4,47	3.851
Smucker, J.M.	Stati Uniti	1,27	3,82	-18,16	12.730
Sysco Corp	Stati Uniti	1,56	3,35	-4,57	35.009
The Hain Celestial Group, Inc.	Stati Uniti	-3,27	0,00	-39,34	898
The Kraft Heinz Com	Stati Uniti	1,13	4,25	-8,65	43.220
Tyson Foods Cl`A`	Stati Uniti	-0,36	2,94	-15,80	14.482
Us Foods Holding	Stati Uniti	1,72	3,02	25,15	10.512

FINE WINE AUCTIONS

Per le magnum di Dom Pérignon cali in doppia cifra

La partecipazione alle aste degli Champagne Dom Pérignon in bottiglie di formato speciale è così numerosa che a comparire in tabella non sono soltanto le magnum, ma anche le jeroboam e le mathusalem. Curiosamente, sono una il doppio dell'altra: le magnum da 1,5 litri, le jeroboam da 3 litri, le mathusalem da 6 litri. Le annate di magnum per le quali è stato possibile il confronto tra la quotazione odierna e quella dell'anno scorso sono addirittura 24, ma lo spazio a disposizione consente di citare in tabella soltanto le 14 più significative. Il valore complessivo delle 24 magnum nel 2022 era di 59.492 euro, mentre oggi è soltanto di 47.618, cioè 11.874 in meno. Per uno strano destino che accomuna le bottiglie magnum di parecchi grandi vini francesi, anche le quotazioni di quelle di Dom Pérignon hanno subito alle aste di quest'anno una decurtazione ancora più consistente delle bottiglie: del 20% anziché del 17%. A questo destino si sono sottratte invece le tre annate di jeroboam da tre litri, che in radicale controtendenza hanno ottenuto quotazioni in aumento, rispetto all'anno scorso, del 14%. In tabella, per motivi di spazio, ne compare una sola, quella che ha realizzato l'aumento più consistente. Le quotazioni delle due annate di mathusalem per le quali è possibile il confronto, infine, hanno avuto sorte opposte: quella del 1995 è aumentata del 20%, quella del 2002 è diminuita del 41%. In tabella, per i soliti motivi di spazio, compare solo la prima. Complessivamente, le quotazioni di tutti i Dom Pérignon in formato speciale sono diminuite del 16,45%.

– Cesare Pillon

Dom Pérignon

Annata	Lotto	Vino	Aggiudicaz.	Asta	Data	Prezzo 2023	Prezzo 2022	+ / -
1964	1 m	Dom Pér. Vintage	\$ 2.988	Acker Wines, Usa	12/04/23	€ 2.735,81	€ 3.854,50	-29%
1969	1 m	Dom Pér. Vintage	\$ 2.988	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 2.817,68	€ 3.738,74	-25%
1971	2 m	Dom Pér. Vintage	Hk\$ 44.820	Acker Wines, Hong Kong	23/09/23	€ 2.691,44	€ 3.706,25	-27%
1975	1 m	Dom Pér. Vintage	\$ 1.868	Acker Wines, Usa	02/03/23	€ 1.761,52	€ 2.372,00	-26%
1982	1 m	Dom Pér. Vintage	\$ 1.245	Acker Wines, Usa	26/10/23	€ 1.181,26	€ 2.668,50	-56%
1985	1 m	Dom Pér. P3	\$ 8.715	Acker Wines, Usa	17/05/23	€ 8.047,43	€ 11.409,99	-30%
1990	1 m	Dom Pér. Vintage	\$ 1.058	Acker Wines, Usa	26/10/23	€ 1.003,83	€ 1.368,27	-27%
2000	2 m	Dom Pér. P2	\$ 2.375	Zachys, New York	22/09/23	€ 1.115,30	€ 946,04	+18%
2002	6 m	Dom Pér. Vintage	Hk\$ 49.800	Acker Wines, Hong Kong	02/06/23	€ 984,38	€ 786,27	+25%
2005	4 m	Dom Pér. Vintage	Hk 11.875	Zachys, Hong Kong	30/06/23	€ 348,53	€ 540,00	-36%
2006	3 m	Dom Pér. Vintage	Hk\$14.940	Acker Wines, Hong Kong	10/02/23	€ 593,62	€ 449,30	+32%
2009	4 m	Dom Pér. Vintage	£ 1.250	Christie's, Londra	07/06/23	€ 363,50	€ 527,26	-31%
2010	3 m	Dom Pér. Vintage	€ 2.044	Pandolfini, Firenze	21/04/23	€ 681,33	€ 405,20	+68%
1993	1 j	Dom Pér. Vintage	€ 2.125	Sotheby's, Beaune online	10/11/23	€ 2.125,00	€ 1.715,00	+24%
1995	1 mat	Dom Pér. Vintage	\$ 7.000	Hart Davis Hart, Usa	28/04/23	€ 6.374,90	€ 5.324,62	+20%

