



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO



LA CRISI E IL GRANDE RISIKO DELLE CANTINE ITALIANE CHI COMPRA E CHI VENDE

EUROPA

Vino pilastro dell'Ue con un valore di 130 miliardi di euro
Il Ceev: "Basta con gli attacchi"

VENDEMMIA

Produzione italiana
❖ a 38,3 milioni di ettolitri mai così bassa dal Dopoguerra

SOSTENIBILITÀ

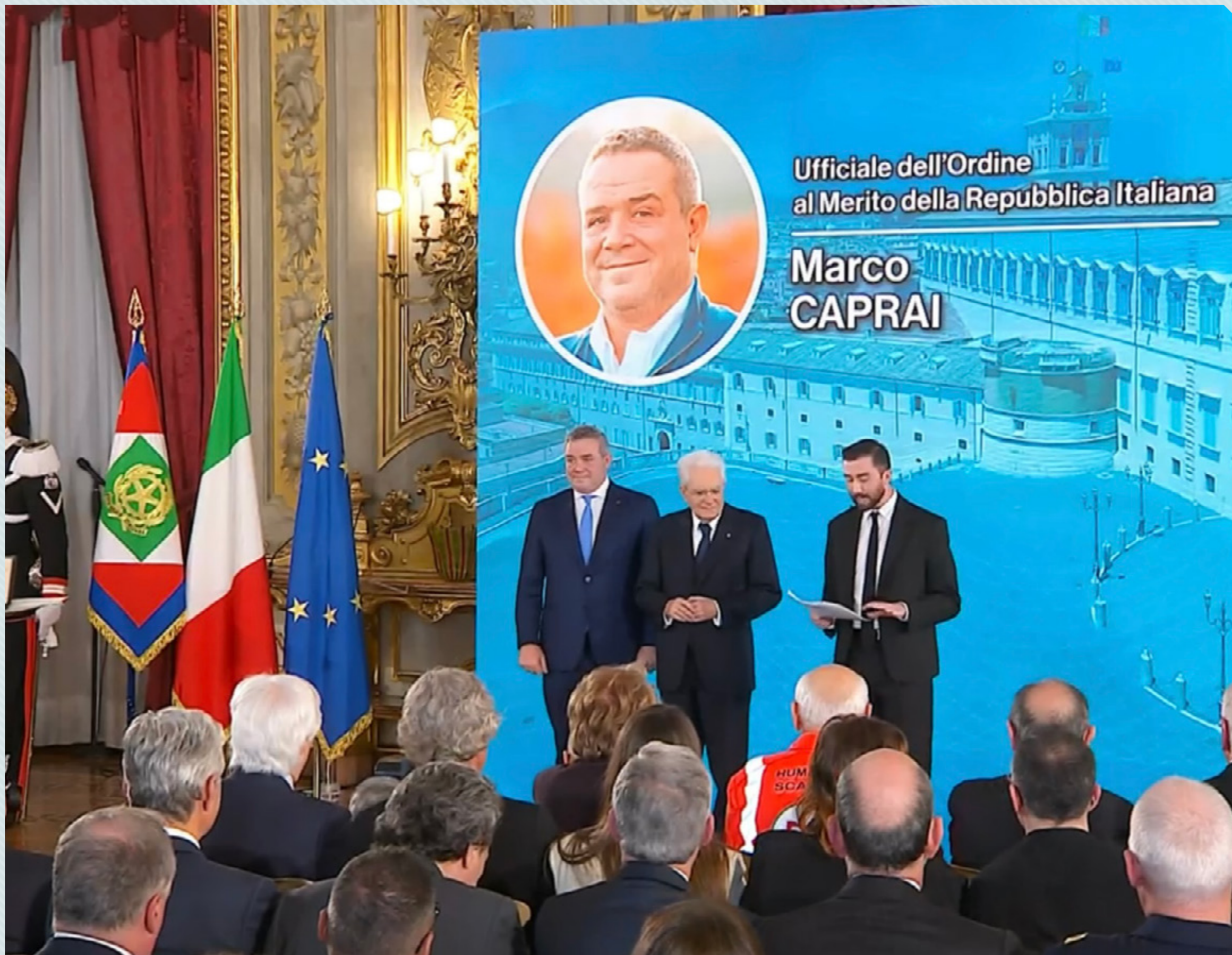
Firmata l'intesa tra Equalitas e Federbio
❖ Obiettivo integrare le due certificazioni

BAROLO

Spaccatura nel Consorzio
❖ sullo spostamento a Nord dei vigneti
Il 7 maggio si vota per il nuovo cda

ESTERI

Occhio all'India
❖ In un anno l'import di vino è cresciuto del 500%, mentre si allenta la tassazione



Marco Caprai Ufficiale al Merito della Repubblica

Un vignaiolo tra gli esempi significativi di impegno civile premiati dal Quirinale. Il 20 marzo Marco Caprai ha ricevuto il titolo di Ufficiale al Merito della Repubblica Italiana dal Presidente della Repubblica Sergio Mattarella, un riconoscimento che sottolinea come il vino può diventare il fulcro di progetti che mettono al centro l'inclusività. Quello di Caprai è un nome noto all'interno del panorama umbro del vino, ma che negli ultimi anni, si è distinto grazie a un progetto iniziato nel 2016 con la Caritas di Foligno. **Circa 200 richiedenti asilo sono stati accolti all'interno dell'azienda agricola Arnaldo Caprai di Montefalco e inseriti nella compagine lavorativa**, favorendo così l'integrazione. I rifugiati sono stati assunti come salariati agricoli, e hanno seguito varie fasi della produzione che vanno dalla potatura delle viti alla raccolta dell'uva. Con una prospettiva di impiego che in media si attesta attorno alle 180 giornate l'anno. "L'uomo del Sagrantino", che da oltre trent'anni si batte a Montefalco per far crescere fama e qualità della denominazione, ha così dimostrato come l'accoglienza può trasformarsi in un'opportunità e in un beneficio per l'impresa e per il territorio.

«È la prima volta che questa onorificenza viene assegnata a un produttore di vino e questo, per me, non è solo motivo di grande orgoglio personale: questo riconoscimento dimostra, infatti, anche la straordinaria capacità dell'agricoltura di integrare e includere» dice Caprai. «Vorrei che il terzo settore fosse più coraggioso - continua il viticoltore - nel guardare le capacità dell'impresa e soprattutto dell'impresa agricola. Due terzi dei richiedenti asilo continuano a lavorare con noi: il mondo agricolo soffre di carenza di manodopera e queste persone possono colmare questo vuoto, con qualità e impegno». - M.T.

UE. Vino pilastro dell'Europa con un valore di 130 miliardi di euro Il Ceev presenta a Bruxelles il bilancio di settore: "Basta con gli attacchi"

di Marzio Taccetti

«Il vino europeo vale 130 miliardi di euro e con un contributo fiscale di 52 miliardi di euro l'anno e 3 milioni di addetti svolge un ruolo fondamentale per la sostenibilità socioeconomica delle zone rurali dell'Ue». Sono state queste le parole del presidente del Ceev- Comitato europeo delle aziende vinicole **Mauricio González-Gordon** che al Parlamento Ue, in occasione della conferenza stampa della nuova edizione di Vinitaly, ha presentato lo studio socio-economico del settore condotto da PwC (Price-waterhouseCoopers).

Secondo l'analisi, l'attività economica generata dal settore vitivinicolo dell'Ue equivale a quasi la metà (47,9%) del valore aggiunto lordo totale dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca nell'Ue. «Inoltre» aggiunge González-Gordon «la sua complessa filiera genera quasi lo stesso valore di mercato in tutte le fasi della produzione - dalla coltivazione dell'uva alla vinificazione e alla successiva commercializzazione - il che rappresenta un esempio di sistema di valori equilibrato, che deve essere preservato a livello politico».

Il settore vinicolo europeo rappresenta il 62% della produzione e del commer-

cio mondiale di vino con una produzione che supera i 165 milioni di ettolitri. Le esportazioni nel 2022 si sono attestate a un valore di 17,9 miliardi di euro e un saldo commerciale positivo di 15,9 miliardi. Un dato che sottolinea il ruolo cruciale nel ridurre il deficit commerciale dell'Ue del 3,7%.

A livello socioeconomico, la viticoltura è un importante polo di attrazione turistica generando un introito di quasi 15 miliardi di euro di entrate. Quasi 36 milioni di persone hanno visitato le aree che circondano i vigneti alla ricerca di esperienze legate al vino nel 2022, in cui è stato stimato 1 miliardo di euro speso in visite a cantine e musei del vino nello stesso anno.

In termini di occupazione, poi, ha generato complessivamente 2,9 milioni di posti di lavoro nel 2022, che rappresentano l'1,4% dell'occupazione nell'Ue. Per quanto riguarda l'aspetto ambientale, lo studio mostra come gli oltre 3,2 milioni di ettari di vigneti nell'Ue contribuiscono sensibilmente alla sostenibilità dell'ambiente in molti modi: aumento della biodiversità, limitazione dell'erosione del suolo, miglioramento della gestione delle acque e protezione dagli

Corsa contro il tempo per semplificare la Pac

Due giorni di **Consiglio Ue (21 e 22 marzo)** per chiarire che la Pac va resa più flessibile. L'Europa ha preso in mano il problema, dopo mesi di proteste degli agricoltori, e ha ammesso che gli obiettivi del Green deal devono essere economicamente sostenibili. Il Commissario Ue all'Agricoltura ha aperto alla revisione e trovato una prima intesa col Parlamento (Comagri) su misure da approvare ad aprile, prima delle elezioni e da attivare dal 2025. Un pacchetto di semplificazioni, tra cui l'esenzione dall'obbligo di lasciare incolta parte delle superfici; un osservatorio sui costi di produzione; l'esenzione dai controlli per le imprese sotto 10 ettari (Confagri chiede di fare di più). Ma l'Italia vuole una moratoria sui debiti e l'estensione del quadro temporaneo per gli aiuti di Stato. Temi che a breve saranno sul tavolo Agrifish.

incendi sono alcune delle componenti a riguardo.

«Il bilancio complessivo del vino per la società europea è impressionante e chiaramente positivo» è la conclusione del segretario generale Ceev **Ignacio Sánchez Recarte** «Ma questa storia di successo rimane delicata e deve essere sostenuta adattando ulteriormente il complesso quadro giuridico che si applica al vino, preservando al contempo la cultura del vino dagli attacchi che cercano di demonizzarla. **L'ultima legislatura in Ue è stata una sorta di montagne russe anche per il vino, con il Covid, la guerra e l'inflazione.** Questo studio è stato fatto per dare un'immagine il più chiara possibile ai politici in modo da richiedere il loro aiuto e intervento, soprattutto in questo periodo delicato».

FIERE. Vinitaly mette a segno il primo record: 1200 top buyer da 65 Paesi Per la presentazione sceglie il Parlamento Europeo: "Accendiamo i riflettori sul settore"

di Marzio Taccetti

Saranno 1.200 i top-buyer selezionati in arrivo a Vinitaly da 65 Paesi. Un contingente, ospitato da Veronafiere in collaborazione con Ice-Agenzia, che supera del 20% quello gestito lo scorso anno e di oltre il 70% rispetto al 2022. A una manciata di settimane dall'apertura della fiera (13-17 aprile) Veronafiere alza l'asticella. E lo fa da un palcoscenico inedito: la sede del Parlamento europeo, centro nevralgico della politica comunitaria, dove si è svolta la conferenza di presentazione del Salone. Scelta tutt'altro che casuale in un momento non facile per il vino e per l'agricoltura. Non a caso nel prossimo Consiglio Ue (21-22 marzo a Bruxelles) il settore primario sarà tra i temi all'ordine del giorno.

Un segnale dal cuore dell'Europa per accendere i riflettori sul quadro vino, in un momento in cui, per dirla con il presidente di Veronafiere **Federico Bricolo** «convergono crisi geopolitiche, dinamiche evolutive dei mercati di riferimento e dei modelli di consumo, cambiamenti climatici e istanze dell'integralismo salutistico».

La nuova edizione di Vinitaly si allinea e rilancia i propositi di quella del 2023 che Bricolo descrive come «l'edizione della svolta rispetto al passato». Il quartiere fieristico di Verona torna a ospitare una tra le più importanti rassegne mondiali dedicate al vino italiano e che, come ricorda **Maurizio Danese**, amministratore delegato di Veronafiere, racchiude «4 mila imprese espositrici, 180 mila mq netti occupati in rappresentanza di tutte le produzioni dello Stivale, oltre 30 mila operatori esteri (che si aggiungono ai top buyer; ndr) attesi da 140 Paesi».

Il contingente più corposo degli ospiti rimane quello statunitense con oltre il 15% delle presenze, seguiti da altre 3 piazze strategiche extra-Ue: Canada, Cina e Regno Uni-

"Se tu togli il vino all'Italia..."

La ricerca

«Analisi dei mercati e delle nuove tendenze, incoming della domanda, crescita dei servizi ed evoluzione nella gestione di una banca dati enorme sono gli asset strategici del Vinitaly» afferma l'ad di Veronafiere Maurizio Danese «In occasione della prima giornata nazionale del Made in Italy (15 aprile) presenteremo, assieme al ministro dell'Agricoltura, Francesco Lollobrigida, la ricerca 'Se tu togli il vino all'Italia, un tuffo nel bicchiere mezzo vuoto'. Uno studio, realizzato dall'Osservatorio Uiv-Vinitaly e da Prometeia, sull'impatto che il Belpaese subirebbe in termini socioeconomici, turistici e identitari da un'ipotetica scomparsa del vino dall'Italia».



Federico Bricolo, Maurizio Danese e, al centro, Ignacio Sánchez Recarte (foto Veronafiere)

to, che assieme sommano il 23% degli arrivi. A livello di macro-regioni, la platea dei top buyer più numerosa proviene dal Nord America e dall'Europa (ognuna con un'incidenza al 26%), seguiti da Asia e Oceania (23%), Europa dell'Est (13%), Centro-Sud America (7%) e Africa (4%). Nel complesso, i 65 Paesi rappresentati valgono il 95% del totale export enologico made in Italy.

Due sono le parole chiave che andranno a contraddistinguere la 56esima edizione: «La prima è senz'altro 'business', la seconda è 'consapevolezza' di un capitale strategico - oltretutto identitario - per l'economia italiana ed europea» afferma Danese.

Al centro di tutto, naturalmente, c'è il vino italiano come prodotto di eccellenza e punta di diamante all'interno dell'economia italiana. «Il valore economico del vino italiano è fuori discussione» sottolinea il Bricolo, che con «530 mila aziende attive lungo tutta la filiera, più di 30 miliardi di fatturato nel 2022, circa 870 mila lavoratori occupati nelle diverse fasi di questa catena del valore è una forza trainante e rappresenta la prima voce della nostra bilancia commerciale agroalimentare con un attivo di 7,2 miliardi di euro», ma anche un «booster» apripista per l'internazionalizzazione di tutto il settore alimentare.

Una presentazione a Bruxelles «che ci proietta a Verona per una edizione che sicuramente si profila già importante anche in relazione alle incertezze dello scenario globale per le quali le aziende attendono risposte concrete anche dalla politica comunitaria. E Vinitaly vuole continuare a fare la sua parte, agevolando il confronto costruttivo utile per la crescita di questo settore strategico» conclude Bricolo.

Produzione vitivinicola mondiale



fonte Report PwC - Ceev

VENDEMMIA. La produzione 2023 si ferma a 38,3 milioni di ettolitri In 76 anni mai un raccolto così basso

Non si vedeva nulla di simile dal 1947. La vendemmia 2023 è stata la più piccola vendemmia da 76 anni a questa parte. Lo certificano i dati ufficiali comunicati dal ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste alla DG Agri: la produzione vitivinicola italiana lo scorso anno si è fermata a 38,3 milioni di ettolitri, con un secco calo del 23,2% rispetto ai volumi del millesimo 2022.

Il dato è in linea con le stime riportate a fine novembre dall'Osservatorio Assoenologi, Ismea e Unione italiana vini (Uiv). A causare l'importante contrazione ci hanno pensato una serie di malattie della vite, a partire dalla peronospora, malattia fungina alimentata dalle intense e inusuali piogge che ha zavorrato molti vigneti, soprattutto nel centro e sud Italia. Il clima di settembre ha aiutato parzialmente il recupero di alcune situazioni, per un'annata che sulla carta si presta sicuramente di più per spumanti e vini bianchi.

Nello studio presentato dall'Osservatorio Assoenologi, Ismea e Uiv, i vini dop pesano per il quasi il 52%, mentre gli Igp rappresentano il 25% del prodotto complessivo. L'annata scarsa arriva in un momento delicato per il vino italiano che si ritrova a fronteggiare un calo delle esportazioni nei mercati di riferimento e un discreto livello di giacenze. Per trovare un'annata così leggera occorre tornare all'anno in cui fu nasce la prima polaroid e la fotografia istantanea (un minuto circa); l'Etiopia dichiara l'indipendenza dall'Italia; Fausto Coppi vince il Giro d'Italia davanti a Gino Bartali. Da notare, infine, come il primato per la vendemmia più pesante spetti al millesimo 1999, quando la produzione italiana si attestò a 58,1 milioni di ettolitri. Un record che oggi sembra molto difficile da raggiungere. – L.R.



Situazione paradossale: dal surplus delle giacenze al crollo del raccolto Uiv: "Serve riforma strutturale del sistema"

Per il segretario generale di Unione italiana vini (Uiv), **Paolo Castelletti**, una vendemmia a 38 milioni di ettolitri apre due fronti di analisi. A partire dalle ripercussioni di mercato: «Con una produzione italiana ai minimi storici, il 2024 si annuncia molto complesso e sfidante, le nostre imprese avranno l'esigenza vitale di **alzare il valore unitario dei propri prodotti**, in un contesto macroeconomico che non è dei più favorevoli. Si è visto già l'anno passato, con le difficoltà patite nei circuiti retail dei principali Paesi, dove ad aumenti di prezzo anche limitati sono corrisposti in maniera quasi automatica cali degli acquisti a volume».

L'altro tema esula dal dato congiunturale: «È paradossale – ha aggiunto Castelletti – parlare del raccolto più povero dal Dopoguerra in un periodo storico in cui il vero problema sta nella eccedenza di vino determinata da passate vendemmie a oltre 50 milioni di ettolitri. Ma **non può essere una malattia fungina a riequilibrare una situazione che solo 8 mesi fa faceva segnare il record di giacenze degli ultimi anni**. Oggi più che mai si impongono scelte politiche di medio e lungo periodo a favore della qualità e di una riforma strutturale del settore. Servirebbe ragionare assieme alle istituzioni in merito a piani strategici per ponderare scelte delicate. Invece in un anno e mezzo si è passati dalla negazione del problema – quello del surplus produttivo rilevato da Unione italiana vini già in tempi non sospetti – al tema degli espanti finanziati attingendo a fondi destinati invece alla ristrutturazione dei vigneti che negli anni sono divenuti un simbolo del made in Italy. Per questo motivo – ha concluso il segretario Uiv – riteniamo necessario accelerare l'istituzione di un gruppo di lavoro presso il Masaf per lavorare sulla prospettiva dell'assetto del vino italiano al 2030»

SOSTENIBILITÀ. Equalitas e Federbio firmano intesa. Si punta a integrare i due tipi di certificazione vinicola



Promuovere la cultura e la pratica della sostenibilità nella filiera del vino biologico. Equalitas e Federbio hanno siglato un'intesa per la creazione di un tavolo permanente di confronto che intende **integrare la certificazione bio con lo standard Equalitas vino sostenibile**, come modello per la tutela ambientale e sociale delle cantine italiane. Il comparto italiano, in materia di biologico, è riuscito a raggiungere in questi anni la quota del 18% di certificazioni sul totale prodotto, mentre sono oltre un miliardo le bottiglie di vino con la certificazione Equalitas.

Le due sigle si impegnano a promuovere una corretta comunicazione al consumatore, formare e assistere le imprese vitivinicole che vogliono integrare i due modelli di gestione (Bio ed Equalitas), facilitando anche i controlli congiunti. Ma l'accordo mira a rafforzare i requisiti del bio, quale risorsa strategica dell'Unione europea, nel disegno della gestione sostenibile del vino, su temi come tracciabilità di prodotti e processi, tutela della biodiversità e della salute di consumatori e operatori. A firmare il documento, a Roma, sono stati **Maria Grazia Mammuccini** (presidente Federbio) e **Riccardo Ricci Curbastro** (presidente Equalitas) alla presenza di **Luigi D'Eramo**, sottosegretario all'Agricoltura.

«Contiamo che anche le istituzioni rilevino la richiesta di razionalizzazione che proviene dalle imprese, riconoscendo e sostenendo le varie modalità di avvicinamento alla sostenibilità, anche definendo la stessa sostenibilità in maniera completa e trasparente», ha dichiarato Ricci Curbastro. Secondo la presidente Mammuccini, il tavolo di lavoro permanente che verrà attivato «assicurerà formazione, ricerca e comunicazione per fare della viticoltura bio e sostenibile italiana sempre più un'eccellenza a livello internazionale».

Romagna: ti verso una storia.



Guarda la storia

EXPORT REGIONI. Tiene il Veneto, scendono Piemonte e Toscana Vanno meglio i territori che producono più vino sfuso

In un 2023 in cui l'Italia segna il terzo segno meno all'export del nuovo millennio (7,77 miliardi di euro a -0,8%), i valori di vino esportati premiano alcuni dei territori che più hanno sofferto gli effetti di un clima sempre meno prevedibile. Questo è valso soprattutto per Emilia-Romagna, Abruzzo, Molise e Puglia che hanno visto crescere le vendite fuori confine, secondo i dati Istat, rispettivamente del 3%, del 6,2%, del 17,3% e del 4,8 per cento, sostenute in particolare dal buon andamento dei vini sfusi. Così come lo scorso anno è stato positivo per Friuli-Venezia Giulia (8,4%), Trentino-Alto Adige (3,7%), Lombardia (3,1%) e Liguria con un +55,8%, a conferma della tendenza registrata già nel primo semestre 2023.

Guardando alle Regioni presenti sui primi tre gradini del podio italiano, il Veneto conferma la leadership a valore per vino esportato (2,8 miliardi di euro), seguito da Piemonte (-5,6% a 1,2 mld) e da Toscana (-4% a 1,18 mld), penalizzate soprattutto dal calo dei vini in bottiglia a denominazione. Scendendo lungo lo Stivale, **il trend delle spedizioni di vino all'estero è negativo anche per Umbria e Marche**, che perdono il 5,5% e l'11,5%. Tiene, sostanzialmente il Lazio (-0,6%) mentre la Campania flette in doppia cifra (-21,5%). In terreno negativo, infine, anche Basilicata (-9,7%), Calabria (-25,7%), Sicilia (-2,3%) e Sardegna (-7,4 per cento). - G.A.

Export vini 2023 (migliaia/euro)

| Regioni | 2022 quote % | 2023 gen-dic | var % |
|--------------------------------------|-----------------|------------------|-------------|
| Piemonte | 16,4 | 1.214.137 | -5,6 |
| Valle d'Aosta | 0,1 | 2.077 | -47,3 |
| Lombardia | 4,1 | 327.881 | 3,1 |
| Trentino A.Adige | 7,8 | 631.425 | 3,7 |
| Veneto | 36,1 | 2.820.754 | -0,2 |
| Friuli V.G. | 2,5 | 214.269 | 8,4 |
| Liguria | 0,2 | 23.887 | 55,8 |
| Emilia-Romagna | 5,8 | 465.847 | 3 |
| Toscana | 15,7 | 1.182.123 | -4 |
| Umbria | 0,5 | 37.405 | -5,5 |
| Marche | 1 | 66.369 | -11,5 |
| Lazio | 1 | 81.659 | -0,6 |
| Abruzzo | 2,8 | 232.420 | 6,2 |
| Molise | 0,1 | 7.767 | 17,3 |
| Campania | 0,8 | 49.687 | -21,5 |
| Puglia | 2,6 | 214.751 | 4,8 |
| Basilicata | ... | 2.689 | -9,7 |
| Calabria | 0,1 | 5.965 | -25,7 |
| Sicilia | 2,1 | 163.503 | -2,3 |
| Sardegna | 0,3 | 23.952 | -7,4 |
| Regioni diverse e non specificate | ... | 4.159 | 209,4 |
| ITALIA | 100% | 7.772.727 | -0,8 |

fonte: Istat

EXPORT. Il Medio Oriente "tradisce" il vino italiano Nomisma certifica un calo di quote tra Cina, Corea del Sud e Giappone

Oriente amaro per l'export di vini italiani. L'Italia sta perdendo posizioni rispetto ai competitor in quei mercati che per anni hanno rappresentato uno sbocco importante per le imprese. Il 2023, secondo dati Nomisma Wine Monitor, ha visto la **Corea del Sud**, dopo cinque anni di crescita continua, registrare nel 2023 una battuta d'arresto negli acquisti di vino dall'estero, a valore e a volume. La Francia si conferma primo partner commerciale del Paese, seguita da Stati Uniti, Italia (quota del 13%), Cile e Spagna.

In calo anche il **Giappone**, mercato in cui la Francia comanda con quasi il 60% delle quote di mercato, seguita dall'Italia, con il 12%, in linea col 2022. Male anche la **Cina** che continua a perdere posizioni a livello mondiale come acquirente: era al quarto posto nel 2018 e oggi è al nono per valore di vino importato con -20% tra 2023 e 2022. La Francia domina, col 50% delle quote, e pre-

cede ampiamente Cile e Italia (terza col 10%), anche grazie alla guerra commerciale tra Pechino e Canberra che ha affossato i vini australiani (leader nel 2020).

Analizzando le tipologie, tra i **vini fermi e frizzanti imbottigliati la Cina ha importato di meno sia a volume sia a valore**, con la Francia leader, prima di Cile e Italia. In Corea del Sud, il calo supera il 20% a volume e a valore con l'Italia terza dopo Francia e Stati Uniti. In Giappone, la Francia precede Italia, Stati Uniti, Cile e Spagna. Tra gli spumanti, sul mercato cinese i cali sono marcati e anche qui la Francia guida tra i fornitori, precedendo l'Italia. In Corea del Sud, gli spumanti crescono del 3,6% a valore, a fronte di un -20% a volume, con l'Italia che perde volumi e valori ma resta secondo fornitore. In Giappone, gli spumanti perdono lievemente nei valori ma in doppia cifra nelle quantità. **Sul vino sfuso, in Cina si registrano**

le contrazioni più consistenti con l'Italia che esce dalla classifica dei top 5 esportatori. In Corea del Sud, lo sfuso è, invece, aumentato soprattutto a volume. In Giappone, l'import di sfuso è sceso di circa il 20%.

Denis Pantini, responsabile di Nomisma Wine Monitor, vede il bicchiere mezzo pieno: «Nel contesto asiatico dei consumi di vino, la Cina continua a perdere posizioni, denotando cali sia nelle importazioni che nella produzione interna, mentre Giappone e Corea del Sud, pur a fronte di questa battuta d'arresto che trova tratti comuni a livello globale, dovrebbero mantenere significative potenzialità di crescita e di interesse verso i vini italiani». Il contesto negativo del 2023 ha toccato anche i vini Dop italiani. In Cina hanno sofferto più i rossi Dop piemontesi e veneti, mentre sono cresciuti gli acquisti di rossi toscani, così come in Corea del Sud e Giappone.



IL NOSTRO LATO ROSA FILDIROSE PINOT GRIGIO ROSÉ

Fildirose è come una passeggiata in un giardino di montagna, dove le profumate rose selvatiche ospitano e adornano la fauna dolomitica. Piacevolmente minerale e rinfrescante, delizia con le sue note floreali e i suoi aromi di frutti rossi.



TRENTINO

Bevi Mezzacorona Responsabilmente

www.mezzacorona.it

Cantine vendesi Il vento della crisi alimenta gli affari

Villa Bucci al gruppo
Signorvino e Felluga
nella galassia Tommasi
A breve la firma che sancirà
le due operazioni
Ma in un momento
di grande incertezza
per il futuro del settore
sulla piazza spunta
anche Tenuta Capofaro
Ecco chi potrebbe acquistarla

▲ di Nicola Frasson e Loredana Sottile



Prima regola del gioco: “Tutto è in vendita. È solo una questione di prezzo”. Non sorprenderà, quindi, che in un periodo delicato come questo, il mondo vitivinicolo sia in particolare fermento. Calo dei consumi, crollo dell’export, aumento dei costi senz’altro sono degli ottimi motivi per mettersi sul mercato.

Dall’altra parte vale la regola dell’acquirente: “Gli affari si fanno quando si compra, non quando si vende”. Riuscire a spuntare un buon prezzo, facendo leva proprio sull’incertezza del futuro di cui sopra, è il mantra di chi ha dalla sua liquidità e obiettivi a lungo termine. Quando le due cose si incontrano il gioco è fatto. Allo stato attuale, nel grande Risiko delle cantine italiane sono diverse le pedine in movimento: è solo questione di tempo e di firme. Il settimanale Tre Bicchieri ha provato ad anticipare le mosse del gioco.

L’ESPANSIONE DI TOMMASI IN FRIULI CON FELLUGA

Partiamo dalla parte settentrionale del nostro cartellone vitivinicolo, dove, rielaborando un vecchio adagio potremmo dire che tuona, tuona ma la pioggia ancora non vuole arrivare. I rumors risalgono ormai alla fine del 2023 ma nelle ultime settimane si sono fatti sempre più insistenti: **Tommasi, la grande azienda della Valpolicella, è prossima alla conclusione dell’affaire Felluga.** Non è ancora ufficializzato e non si tratterà di una vera e propria acquisizione quanto di una partnership fra la famiglia Tommasi e Ilaria Felluga.

L’azienda veronese nel 1997 ha allargato la sua attività con l’acquisizione dei 240 ettari di Poggio al Tufo in Toscana e, un po’ come era accaduto per importanti aziende piemontesi anni prima, sembrava che lo sviluppo dovesse fermarsi al grossetano. A partire dal 2012 però lo sviluppo aziendale ha subito una improvvisa accelerazione prima con l’acquisto della Masseria Surani, un centinaio di ettari in Manduria, cui si sono aggiunti gli altri 90 in Oltrepò Pavese di Caseo e rapidamente la tenuta Casisano a Montalcino. Nel 2016 è stato il momento di Paternoster in Basilicata, mentre negli ultimi anni Tommasi è sbarcata anche a Orvieto con una superficie di 50 ettari e sull’Etna, dove la proprietà ne occupa 15. In mezzo l’importante collaborazione con Tenuta La Massa a Panzano nel Chianti Classico e con Nicolis a San Pietro in Cariano in Valpolicella dove l’azienda è entrata come socio e non proprietario. Formula quest’ultima che sarà riproposta proprio con l’azienda Felluga.

Ilaria Felluga, a capo dell’azienda fondata dal nonno Marco nel 1956, porterebbe in dote Russiz Superiore, una realtà forte di una piattaforma vi- >>

M&A: il vino tra i segmenti più attivi nel comparto food and beverage

Il food & beverage è stato il primo segmento per numero di operazioni di fusione e acquisizione (M&A) in Italia, con 48 operazioni annunciate, di cui 12 nel comparto beverage (11 nel vitivinicolo), nel corso della prima metà del 2023, seguito da due altri segmenti come specialty retail (31) e moda (28). Secondo l'analisi di Pwc Italia, il comparto food & beverage è andato in controtendenza rispetto al mercato globale, con un +7% nel numero di operazioni annunciate in Italia rispetto a un -8% a livello mondiale. A muoversi sono soprattutto investitori strategici rispetto agli operatori finanziari. E, all'intero del beverage, il segmento del vino è risultato protagonista, con la leva M&A che è stata utilizzata a sostegno della valorizzazione del territorio, della multicanalità e della creazione di poli vitivinicoli cross-regionali. Ma anche dello sviluppo internazionale, se si considera l'operazione di Marchesi Antinori su Stag's Leap Wines Cellar, in California. Guardando al 2024, sul mercato globale, Pcw prevede una **ripresa del numero di operazioni rispetto a quanto avvenuto nel 2023**, che si è chiuso con un -17% nei volumi e un -53% in valore. Se il costo del denaro resterà alto per tutto l'anno, le operazioni si orienteranno sia a ridurre l'indebitamento delle imprese per rafforzare i bilanci sia a siglare accordi per accedere a nuovi prodotti o mercati. Meno frequenti i big deal, ovvero gli affari di grandi dimensioni, mentre il trend sulle piccole operazioni dovrebbe proseguire. Il clima non è pessimistico, se si considera che oltre metà degli amministratori delegati nel settore retail e mercato al consumo (che include anche il food and beverage) prevede di fare un'acquisizione entro i prossimi tre anni. Nel settore alimentare e bevande, l'attività di M&A, nel 2024, rimarrà collegata ad azioni di revisione strategica del portafoglio. Le imprese dovranno affrontare una maggiore pressione nella gestione dei prezzi, alla luce di costi di produzione meno alti dopo le recenti spinte dell'inflazione. Di questo si avvantaggeranno le aziende che hanno una posizione finanziaria e commerciale più solida. Si allargherà la forbice tra vincitori e sconfitti. E questo aprirà maggiori opportunità di messa in vendita delle aziende. - **G.A.**

» ticola estesa per 50 ettari nel Collio, e Marco Felluga, brend che invece si avvale principalmente della collaborazione con conferitori locali. La gestione tecnica e la direzione rimarrebbero saldamente in mano alla famiglia Felluga.

Con quest'ultima operazione la casa di Pedemonte, guidata oggi da Pierangelo Tommasi e che vede il cugino Giancarlo alla direzione tecnica, **rafforzerebbe la sua posizione fra il leader dell'enologia nazionale giungendo a controllare direttamente o tramite partnership un vigneto che ormai si estende fino a sfiorare i 900 ettari** disseminati in molte delle denominazioni più importanti d'Italia, con una produzione che fino a ieri era principalmente orientata ai vini rossi ma che con questo sviluppo arricchirebbe il portafoglio di una importante selezione di vini bianchi di fascia alta da affiancare principalmente al Lugana.

TRABUCCHI A DAL FORNO E CA' BIANCA A BEGALI

Restando sempre in zona Nord-Est, non sono solo i grandi gruppi a passare di mano. Ci sono anche aziende più piccole ma di grande valore ad essere interessate da questo fenomeno che sottolinea una volta di più il momento di grande trasformazione che sta vivendo l'imprenditoria viticola nazionale. Nel mese di febbraio Luca e Michele Dal Forno, nel 2020 fuoriusciti dall'azienda familiare fondata da papà Romano, pare abbiano rilevato la proprietà **Trabucchi d'Illasi**, una splendida tenuta che si estende per 25 ettari nella zona orientale della Valpolicella dedicati quasi esclusivamente alla produzione degli storici rossi veronesi.

È, invece, di pochi giorni fa la notizia che la piccola ma prestigiosa **cantina Begali ha acquisito l'intera proprietà della Ca' Bianca** sulla collina di Castelrotto dalla famiglia Cesari. Operazione che, dopo la cessione dell'azienda al gruppo Caviro avvenuta nel 2014, di fatto sancisce l'allontanamento di Cesari dal mondo dell'Amarone.

SIGNORVINO VERSO L'ACQUISIZIONE DI VILLA BUCCI

Spostiamoci nelle Marche, dove i movimenti riguardano una delle aziende più identitarie dei Castelli di Jesi: Villa Bucci che dovrebbe essere acquistata dal gruppo Oniverse dell'imprenditore veneto Sandro Veronesi, conosciuto universalmente attraverso molteplici marchi legati al mondo dell'abbigliamento (tra essi Calzedonia, Tezenis, Intimissimi, Falconeri) ma ben attivo anche nel segmento viticolo tramite la catena di enoteche e winebar Signorvino. »

vinitaly
56th International
Wine and Spirits Trade Show

**WORLD
WINE
BUSINESS**
SINCE 1967

**TRADE
ONLY**



vinitaly.com

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

Organized by



Together with



In collaboration with

madeinitaly.gov.it



» Ricordiamo che Villa Bucci per molti appassionati è la vetta più elevata quando si parla di Verdicchio. Il lusinghiero giudizio è il frutto di oltre quaranta vendemmie con una costanza qualitativa votata verso l'alto e dell'indubbia abilità di Ampelio Bucci nell'aver creato, in concorso con l'enologo trentino Giorgio Grai, uno stile peculiare, difficilmente imitabile, laterale quando non apertamente refrattario rispetto al corso delle mode. La scomparsa di Grai nel 2019 ha riaperto la domanda: quale sarà il destino dell'azienda? **La curiosità poggia sul fatto che Ampelio, classe 1936, nonostante la verve con cui ancora oggi promuove e racconta la sua azienda, non abbia trovato una figura in ambito familiare che possa sostituirlo.** Ecco, dunque, che nel corso degli ultimi anni si è creata una coltre di chiacchiere, spesso basate su illusioni personali, su di un inevitabile passaggio di proprietà. I soliti "ben informati", puntualmente smentiti, hanno vaticinato a più riprese l'arrivo di facoltosi compratori: tra magnati stranieri, imprenditori nazionali molto attivi sotto il profilo della commercializzazione di prodotti agroalimentari e anche un grande nome dell'enologia piemontese desideroso di aggiungere un gioiello bianco alla propria personale collezione di grandi rossi se ne sono sentite -letteralmente- di tutti i colori. Questa volta però le notizie sembrano avere un solido fondamento. Il passaggio di mano a Oniverse, figlio di una lunga trattativa giunta a buon fine agli inizi del 2024, **sarà ufficializzato con ogni probabilità al prossimo Vinitaly.** Che il gruppo di Veronesi sia in espansione lo dimostrano le ultime operazioni: nel corso dello scorso anno le acquisizioni de La Giuva, la cantina fondata dal noto allenatore di calcio Alberto Malesani a nord di Verona, di Tenimenti Leone nel distretto dei Castelli Romani oltre a diversi ettari vitati nei dintorni di Alghero per il nascente progetto sardo del gruppo.

LE MIRE DI RENZO ROSSO SU MONTALCINO

Resta altissimo l'interesse per Montalcino, dove i prezzi dei vigneti hanno raggiunto cifre da capogiro (fino a 900mila euro ad ettaro). In una recente intervista al Gambero Rosso (in uscita sul mensile di aprile) il patron di Diesel **Renzo Rosso** ha detto che il suo prossimo investimento potrebbe essere proprio nella terra del Brunello. D'altronde, dopo l'Etna e le Langhe, Montalcino sarebbe la mossa perfetta per chiudere il tris.

Da una breve ricostruzione territoriale, al momento **sul mercato ci sarebbe l'azienda Pinino, sulla collina di Montosoli nell'area nord di Montalcino.** A quanto pare, Genagricola che dallo scorso anno

ne cura la distribuzione, non sarebbe interessata ad acquistarla, nonostante il gruppo assicurativo sia in fase di espansione attraverso la holding Leone Alato; l'ultima operazione riguarda l'annessione di Vigneti Fassone in Piemonte, mentre sempre in Toscana lo scorso anno si è assicurata la cantina biodinamica Duemani, in provincia di Pisa.

Per quanto riguarda Pinino, però, a parte la distribuzione non sono state avanzate offerte da parte della stessa Genagricola. Nei mesi scorsi si era parlato di un certo interessamento - poi sfumato - da parte del gruppo Frescobaldi, ma di concreto c'è ancora poco. Se non il prezzo, che dovrebbe aggirarsi sui 12 milioni di euro trattabili. D'altronde, i conti son presto fatti: gli ettari sono dieci considerati al massimo del loro valore sul mercato.

DA ARGIANO A CASTELLO DI NEIVE

Percorso inverso per l'imprenditore brasiliano André Esteves che da Montalcino, potrebbe puntare dritto sul Piemonte.

A poco più di dieci anni dal fortunato arrivo in Toscana, il proprietario di Argiano (tenuta che quest'anno ha visto il suo Brunello 2018, incoronato miglior vino al mondo da Wine Spectator) vorrebbe espandersi anche fuori regione. In Piemonte, **la scelta potrebbe ricadere su Castello di Neive** di proprietà, fin dagli anni Sessanta, della famiglia Stuoino. La mancanza di eredi sarebbe il motivo che ha portato l'attuale proprietario a mettersi sul mercato. E c'è chi è pronto a scommettere che la stretta di mano sia ormai prossima.

UN MILIONE DI EURO PER TENUTA CAPOFARO

Occhi puntati, infine, sulla Sicilia, dove il riassetto dell'azienda Tasca D'Almerita dopo la morte del conte Lucio, prevede la vendita di Tenuta Capofaro di Salina, che rappresenta un po' il buco nero dell'universo Tasca. Acquistata una ventina di anni fa, la tenuta, che si trova nel comune di Malfa, comprende circa 6,5 ettari di vigneti. Una vera eccezione per l'isola eoliana, dove tutte le proprietà vitivinicole sono divise in piccole parcelle. Prezzo richiesto: un milione di euro. Non proprio una cifra alla portata di tutti.

Sull'isola, però, si dice che, dalla Toscana un possibile acquirente si sia già fatto avanti per mettere la sua prima bandierina sulla Sicilia. **Tutti gli indizi portano al gruppo Antinori.** Resta da vedere se chi si imbarcherà nell'affare sarà pronto anche ad acquisire il resort annesso: 27 stanze vista mare, con ristorante e faro annesso (dopo la ristrutturazione è in concessione alla famiglia Tasca). Per averlo, però, bisogna mettere nel piatto altri 7 milioni di euro. ❖

VINEXPO

ASIA



HONG KONG

28-30

MAY
2024

An event by
VINEXPOSIUM

VINEXPOASIA.COM
#VINEXPOASIA



Per Barolo e Barbaresco spostamento a nord È spaccatura nel Consorzio

Nel pacchetto di modifiche al disciplinare fa discutere lo spostamento dei vigneti I favorevoli si appellano al cambiamento climatico mentre chi dice no teme il rischio monocoltura e deforestazione Intanto il 7 maggio si vota per le nuove cariche consortili

di Vittorio Ferla - foto del Consorzio di tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani



C'è maretta tra i produttori delle Langhe, spaccati sull'ipotesi di eliminare il tradizionale divieto di impiantare vigneti di Nebbiolo atti a Barolo o Barbaresco nei versanti collinari esposti al nord. La ratio della modifica - tra le altre del pacchetto di riforme proposto dal Consorzio di tutela (vedi box) - è lo stravolgimento climatico che, a causa dei periodi prolungati di siccità che rischiano di danneggiare irrimediabilmente le produzioni (all'inizio di febbraio Federica Boffa di Pio Cesare ha lanciato l'allarme con [un'intervista al Gambero Rosso](#)), spinge a cercare condizioni di allevamento delle viti compatibili con l'esplosione del caldo e l'assenza di piogge.

Per prevenire le critiche, **Matteo Ascheri**, presidente del consorzio, precisa che **la superficie vitata di Barolo e Barbaresco attualmente contingentata resterebbe la stessa**, fornendo solamente «una possibilità agronomica in più per i produttori». In più, osserva ancora Ascheri, «i vigneti esposti a nord permettono maggiore sostenibilità perché non c'è bisogno di ricorrere all'irrigazione di soccorso che potrebbe rendersi necessaria con l'aumento della siccità».

A MAGGIO SI VOTA PER LE CARICHE DEL CONSORZIO

A dispetto delle rassicurazioni, la tensione resta alta: alcuni produttori preferiscono tacere sulle loro preferenze per esprimersi direttamente nel segreto dell'urna. La vota- >>

Tutte le proposte di modifica del disciplinare di Barolo e Barbaresco

Nel pacchetto di proposte sul nuovo disciplinare, su cui i produttori sono chiamati a decidere, non c'è in ballo solo lo spostamento a nord dei vigneti. Si parla anche di **limitazione della zona di imbottigliamento** per Barolo e Barbaresco che per legge deve coincidere con la zona di vinificazione. Per il Consorzio, «questa è l'unica misura caldeggiata, con connotati di urgenza e necessità».

Ci sono, poi, le cosiddette **“interscambiabilità” e “reciprocità” tra le zone di Barolo e Barbaresco** per la vinificazione e l'imbottigliamento. In caso di approvazione, i produttori potrebbero vinificare ed imbottigliare il Barolo nell'area di produzione del Barbaresco e viceversa. Resterebbero esclusi i territori siti nella parte sinistra del fiume Tanaro così come rimarrebbe invariata per le due denominazioni la zona di produzione delle uve.

Infine, si parla anche di **menzioni comunali per la denominazione Barbaresco** che, a differenza del Barolo, non le prevede, e l'**utilizzo di grandi formati** superiori ai 6 litri per scopi promozionali.

» zione è, infatti, già attiva ma senza una scadenza: per far passare le modifiche occorre il 65% dei voti. Intanto, però, il prossimo 7 maggio si voterà anche per il rinnovo delle cariche del Consorzio e probabilmente la questione disciplinare condiziona in una direzione o nell'altra.

«C'è confusione tra i produttori» ammette **Gianluca Gallo**, direttore commerciale della cantina cooperativa di Clavesana. Di recente, racconta, «la consulta del Barolo ha convocato tutti i produttori: nel corso della riunione tutti tacciono e sembrano allineati poi però le discussioni emergono fuori dalle sedi ufficiali». Gallo, dal canto suo è favorevole - «Aprire al nord mi pare lungimirante: le migliori esposizioni non posso restare tali in eterno» - ma è pessimista: «Secondo me le modifiche non passeranno. Peraltro, non c'è data di scadenza e per capire qualcosa sul futuro bisognerà attendere il rinnovo delle cariche del consorzio del 7 maggio».

I CONTRARI PARLANO DI RISCHIO DEFORESTAZIONE

Chi resiste a spada tratta è **Anna Maria Abbona**, viticoltrice nel doglianese, territorio ricco di boschi dove la monocultura delle Langhe non ha attecchito: «Si va a nord per cercare un po' più di acidità e meno caldo, ma se poi tra qualche anno il clima cambia di nuovo? Per me poi la biodiversità è un tema fondamentale, dobbiamo pensare a quello che lasciamo a chi viene dopo. **Il rischio di deforestazione è alto**: secondo me si va a Nord bisogna compensare con il reimpianto di boschi o altre coltivazioni al posto dei vigneti di altre zone». E conclude: «Sono contro la monocultura, si può anche rinunciare a un po' di reddito per salvaguardare la biodiversità».

Un approccio condiviso anche dalla delegazione **Fivi delle Langhe** in una nota ufficiale: «Non vorremmo veder disboscata gli ultimi versanti Nord delle colline, non ancora vitati a nebbiolo, con il solo scopo di impiantare nuovi vigneti con la speranza che vengano riconosciuti, un giorno, come atti a produrre Barolo o Barbaresco. Sarebbe un autogol nei confronti dell'ambiente, oltre che un incentivo alla speculazione». Per fronteggiare il cambiamento climatico, continua Fivi, «ci sono molti altri strumenti migliori come la gestione del suolo e della parete fogliare e l'adattamento della forma di allevamento. L'opportunità di aprire al nord andrebbe valutata profondamente con ricerche tecnico-scientifiche. Vorremmo che a fare questo fosse proprio il Consorzio Barolo e Barbaresco, con approccio tecnico e rispettoso della tradizione, e non sull'onda dei timori legati a due annate viticole siccitose». Per i vignaioli Fivi, «L'esposizione al sole è un fattore che va considerato, ma solo in relazione con l'altitudine, la ripidità e la disponibilità idrica di ogni terreno su cui coltiviamo le nostre vigne».

Produttore di Alta Langa a Vicoforte Mondovì con l'azienda Monsignore è **Giuseppe Blengini**: «Il cambio del clima c'è ma non abbiamo ancora dati sufficienti per capire come



reagire, prima di cambiare servirebbero studi sensati», avverte. Inoltre, «il nostro cliente cerca la Langa fatta non solo di vigne ma anche di campagne e di allevamento, oggi le zone di Barolo e Barbaresco, tutte vitate, non sono più come quelle dei tempi di Beppe Fenoglio». Infine, lancia un allarme: «Aspettiamo di capire se la qualità è all'altezza, altrimenti con l'estensione a nord rischiamo un autogol clamoroso».

Contraria all'estensione a nord è anche **Roberta Ceretto**, ambasciatrice di una delle famiglie storiche della denominazione: «Il problema non è il nord, ma l'attenzione alla qualità. Ci siamo battuti per dire quanto è figo fare Barolo e Barbaresco e poi troviamo le bottiglie della Docg a 9 euro. Parlare del clima è molto di moda: il problema esiste ma l'esposizione non è il punto, si possono trovare altre soluzioni. Non c'è bisogno di piantare al nord, ma gli ultimi arrivati cercano nuovi spazi. Ricordiamoci però che in origine il disciplinare si fermava alla metà del territorio attuale. Se fossimo in Francia saremmo tutti contro».

IL PROBLEMA SICCATÀ

«Il tema del nord va affrontato scientificamente», concorda **Sergio Germano**, viticoltore a Serralunga d'Alba, che accusa: «In cda è stato presentato senza prepara- »

» zione e ora siamo già in fase di voto. Ma così rischiamo di vanificare il lavoro dei nostri avi». Poi spiega: «Se il problema è la siccità, la mancanza di pioggia riguarda sia il sud che il nord. Prima di procedere con le modifiche, il consorzio dovrebbe promuovere una rilevazione termometrica di almeno tre anni».

Come si affronta dunque la minaccia della siccità? «Maggiore attenzione alla fertilità del suolo con ricchezza di microrganismi, uno stato di salute migliore delle vigne: dico no agli estremismi, serve esperienza e modifiche graduali. **L'irrigazione si può sperimentare, potrebbe diventare una pratica accettabile**: ricordiamoci però che l'acqua bisogna averla e che i nostri suoli sono marnosi: quanti litri richiederebbero e quale efficacia avrebbe?», conclude.

Sulla questione siccità interviene anche **Walter Abrigo** di Fratelli Abrigo: «Bisognerebbe aprire all'irrigazione con gli adeguati aiuti, il Pnrr doveva servire a questo».

SI ALLARGA IL FRONTE DEI POSSIBILISTI

Secondo **Martina Culasso**, ultima generazione della cantina Piercarlo Culasso con sede a Barbaresco c'è ancora da riflettere: «Non sappiamo come sarà tra 5-10 anni e dovremmo evitare il rischio della monocultura». Un 'ni' sulla 'questione nord' arriva da un'altra **Federica Boffa**, titolare dell'azienda Serio&Battista Borgogno con sede a Barolo: «Se sono terreni già vitati a nebbiolo ha senso dare l'ok perché in determinate annate può aiutare, ma



se si andasse verso il disboscamento sarei assolutamente contraria: siamo sostenitori dei boschi, noi stessi li abbiamo e non abbiamo intenzione di spiantarli per creare nuovi vigneti».

Mauro Sebaste, fondatore della cantina omonima con sede a Gallo, è più conservatore: «Resterei sul tradizionale divieto, è vero che c'è il cambiamento climatico ma abbiamo comunque buone esposizioni e sarebbe eccessivo allargare. Vediamo che succede tra 10 anni».

Quello sul nord è un vecchio dibattito, assicura **Nicola Argamante**, agronomo e titolare di Podere Ruggeri Corsini a Monforte d'Alba: «Sono stato consigliere del consorzio e se ne parla da 20 anni». Dice Argamante: «In futuro ci sarà sempre più caldo e un'apertura al nord la farei: non sempre c'è qualità a sudovest, basterebbe diminuire un po' l'angolo di 'non piantabilità' a nord».

Possibilista è anche **Nico Conta**, presidente di Enrico Serafino: «Noi siamo per provare, non abbiamo pregiudizi». E sulla questione deforestazione aggiunge: «La monocultura c'è già, servono semmai della compensazioni: se andiamo a nord, spostiamo il bosco da un'altra parte».

I FAVOREVOLI FANNO LEVA SUL CAMBIAMENTO CLIMATICO

Daniele Scaglia, general manager di Rèva con sede a Monforte d'Alba è d'accordo con lo spostamento a nord: «Un tempo le esposizioni migliori erano quelle dove andava via la neve, oggi con il cambiamento climatico la maturazione del nebbiolo potrebbe trovare un ambiente più favorevole nelle esposizioni che un tempo erano considerate peggiori».

Aprire al nord anche **Mattia Perreda**, manager di Vite Colte, 180 viticoltori che coltivano 300 ettari in Piemonte: «L'apertura si fa anche per la maggior richiesta di Nebbiolo, Barolo e Barbaresco: è un esperimento da fare, anche se con la necessaria severità, cioè tenendo fermi gli ettari vitati. Del resto, con il cambio climatico nei prossimi cinque anni saremo costretti sempre più ad andare verso nord e verso l'alto: l'importanza crescente dell'Alta Langa si spiega proprio con l'altitudine».

Favorevole **Cesare Barbero**, general manager di Pertinace, cantina cooperativa con sede a Treiso: «Vista la siccità delle ultime annate la vedo come una esigenza tecnica di produzione; inoltre non sempre nelle attuali esposizioni si trovano le uve migliori». Poi ricorda: «In passato imprenditori anche blasonati si sono spostati in Alta Langa dove un tempo c'erano le piste da sci: non fu uno scandalo allora, non lo sarebbe adesso».

Come emerge dalle tante e discordanti voci sopra, la partita è tutt'altro che chiusa. Occhio, quindi, alle prossime elezioni consortili che potrebbero di fatto diventare una sorta di orientamento anche sulla questione del disciplinare. O almeno anticiparne gli esiti. ❖

CONSORZI 1. Francesca Seralvo guiderà il nuovo Cda dell'Oltrepò Pavese

Dopo Gilda Fugazza, un'altra donna guiderà (per la seconda volta) il Consorzio vini Oltrepò Pavese, che conferma la volontà di affidarsi all'esperienza e alla sensibilità femminili nel settore vitivinicolo. Il consiglio di amministrazione, riunito il 14 marzo, ha eletto all'unanimità la nuova presidente **Francesca Seralvo** (Tenuta Mazzolino). Al suo fianco ci saranno, in qualità di vice, Cristian Calatroni (Calatroni) per la categoria viticoltori, Massimo Barbieri (Torrevilla) per la categoria vinificatori e Renato Guarini (Losito e Guarini) per la categoria imbottigliatori, di cui si è parlato a lungo nelle scorse settimane dopo la seconda inchiesta della trasmissione [Report sul vino italiano andata in onda su Rai Tre](#).

«Guardiamo con ottimismo ai prossimi tre anni, durante i quali ci impegneremo per promuovere un lavoro costruttivo e sinergico, mantenendo sempre aperto un dialogo con tutti gli attori coinvolti. Il nostro obiettivo primario – ha sottolineato la neopresi-

dente Seralvo – è costruire insieme un percorso di valorizzazione del nostro territorio che porti benefici e opportunità a tutti», con proposte e iniziative che puntino sempre all'eccellenza.

Francesca Seralvo, da nove anni guida la Tenuta Mazzolino e, a 40, rappresenta la terza generazione della famiglia proprietaria dell'azienda di Corvino San Quirico sulle colline del Pinot nero nel Casteggiano. Suo nonno, Enrico Braggiotti, fondò l'azienda negli anni Ottanta, dopo aver acquistato un appezzamento di terreno nel paese. Nel 2015, Francesca ha raccolto il testimone di sua madre Sandra, **rinunciando alla carriera da avvocatessa** e assumendo la responsabilità dell'impresa di famiglia, nella quale era cresciuta fin da bambina.

L'elezione della Seralvo si inserisce in un clima di deciso rinnovamento del-



Francesca Seralvo neoeletta presidente del Consorzio vini Oltrepò Pavese

la denominazione lombarda, che vanta vini estremamente popolari così come eccellenze, a partire dalla spumantistica a metodo classico con uve pinot nero. Nel mese di febbraio, l'assemblea dei soci del Consorzio ha votato per un riallineamento storico nella rappresentanza all'interno della filiera. Infatti, **la grande cooperativa Terre d'Oltrepò ha deciso di convogliare i suoi voti da grande elettore sui candidati produttori di filiera** e non, come accaduto finora, con gli imbottigliatori. Con un obiettivo preciso, secondo quanto dichiarato dal ceo Umberto Callegari: rilanciare il territorio e le sue denominazioni. – **G.A.**

CONSORZI 2. Idea Docg per il Torcolato di Breganze E la denominazione sceglie Santacatterina come presidente

Nuovo corso per la Doc Breganze, che punta alla Docg. Sarà **Giuseppe Vittorio Santacatterina** a guidare il Consorzio di tutela per i prossimi tre anni. Imprenditore commerciale nel settore agricolo e viticolo, tecnico agronomo e attuale presidente della Cantina Beato Bartolomeo da Breganze, Santacatterina ha raccolto il testimone dal presidente uscente Francesco Castello, che sul [Tre Bicchieri settimanale dello scorso gennaio](#) aveva insistito sulla necessità di intraprendere un percorso verso un ulteriore innalzamento della qualità.

Gli obiettivi del mandato del nuovo Cda sono chiari: rilanciare Breganze come eccellenza vinicola ed enologica in Italia e all'estero, forte del potenziale dell'uva Vespaiola, il vitigno autoctono del territorio tra l'Astico e il Brenta. «La nostra Doc ha saputo farsi largo nel mercato non solo per i suoi vini bianchi più famosi, il Vespaiolo e il Torcolato, ma anche per i rossi che stanno acquisendo sempre più prestigio. Lavoreremo per alzare ancora di più la qualità dei nostri vini – ha dichiarato il neopresidente – con l'ambizione di portare il **Torcolato a ottenere la denominazione Docg**».



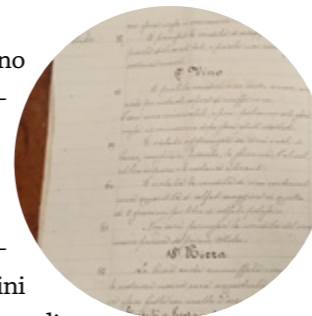
Sono due, in particolare, i temi che il Consorzio (nato nel 1982) metterà in primo piano: la **salute dei vigneti**, dal momento che le fitopatie stanno mettendo a dura prova i produttori del distretto, e il **rinnovo degli impianti produttivi**. E Santacatterina chiama a raccolta le imprese: «Solo facendo squadra con i produttori del territorio, potremo far leva su progettualità condivise per affrontare le nuove sfide del mercato italiano e internazionale». Oggi il Consorzio conta 17 soci che coltivano 324 ettari per oltre 7.600 ettolitri di vino imbottigliato che viene esportato per un 20 per cento. Si arricchisce, rispetto a questi ultimi anni, il panorama degli eventi promozionali. La Doc Breganze, oltre alla consueta "Prima del Torcolato", che nell'edizione 2025 branderà al suo trentesimo anniversario, tornano due storici appuntamenti di Breganze per gli appassionati del buon vino. «Tornerà la *Vespaiolona* – annuncia Santacatterina – che vogliamo trasformare in un evento di riferimento per il settore vitivinicolo, con un taglio più culturale e tecnico. Inoltre, vogliamo riproporre il "Festival del Vino", ripristinando la lunga storia di questa manifestazione che ebbe inizio nel 1952». – **G.A.**

EMILIA-ROMAGNA. "Proibito vendere vino acido e uve guaste" A San Clemente spunta un documento antifrode di fine Ottocento di Gianluca Atzeni

Che frodi e sofisticazioni nel vino siano un problema antico è risaputo. Ma, ogni tanto, dagli archivi dei Comuni italiani spuntano dei documenti che ci ricordano l'importanza della prevenzione e della tutela dei cittadini dai furbetti. È il caso del Comune di San Clemente, nella provincia di Rimini, dai cui archivi arrivano delle carte in ottimo stato di conservazione, **datate 8 ottobre 1893**, che spiegano cosa non è assolutamente lecito fare relativamente al vino e ad altri prodotti, tra cui birra, spiriti e caffè.

In un territorio dalla lunga tradizione vitivinicola, che è attribuita quantomeno al periodo malatestiano, il documento è curioso e allo stesso tempo molto attuale, in un'epoca in cui le sofisticazioni nel vino sono frequenti e sempre sotto la lente degli enti incaricati dei controlli in tutta la filiera vitivinicola, come ha ricordato recentemente al settimanale Tre Bicchieri il capo dipartimento della Repressione frodi, Felice Assenza, ma anche la trasmissione Report su Rai Tre, con relative polemiche. Ebbene, l'amministrazione di San Clemente ha scoperto di avere un vero e proprio vademecum. Per esempio, l'articolo 42 proibisce «la vendita delle uve guaste o immature». Negli altri articoli del Regolamento comunale sulla vigilanza igienica si legge: «**È proibito vendere vino acido, amaro, avariato** per notevole sapore di muffa. I vini non conservabili, o poco, potranno essere messi in commercio solo dopo essere stati visitati». E ancora: «È vietato aggiungere ai vini i sali di bario, magnesio, piombo, la glicerina, l'alcol etilico impuro e le sostanze coloranti». Da un punto di vista più tecnico, il regolamento comunale vieta «la vendita di vini contenenti una quantità di solfati maggiore di quella di 2 grammi di solfato potassico». Così come «non sarà permessa la vendita del vino nuovo prima del primo Ottobre».

La sindaca **Mirna Cecchini** parla di documento in «ottimo stato di conservazione da cui possiamo apprendere tanto in materia di vigilanza igienica e severità dei controlli». Secondo la prima cittadina, è l'evidenza del fatto che i tentativi di camuffare i vini per renderli più graditi al palato, o destinati al commercio, erano «forse una brutta consuetudine dalla quale il Comune doveva difendere l'intera collettività. La testimonianza – conclude la sindaca – è certamente da **valorizzare in previsione di qualche attività pubblica**, che leghi San Clemente al suo passato e al suo presente di paese del vino».



small detail,

pure delight



BILANCI 1. Per Masi Agricola un 2023 difficile i ricavi scendono a 66,4 mln di euro di Gianluca Atzeni

Calo in doppia cifra per i ricavi di Masi Agricola. La società presieduta da Sandro Boscaini ha visto scendere il fatturato da 74,7 milioni di euro a 66,4 mln (-11,1%). Il bilancio approvato dal consiglio di amministrazione riunito il 15 marzo segna un valore del margine lordo di 7,2 mln (contro i 13,2 mln del 2022), un utile netto a 0,7 mln di euro (contro i 4,5 mln del 2022) e un indebitamento finanziario netto di 16 mln (contro i 7,7 mln al 31 dicembre 2022). Il Cda ha proposto un dividendo per azione di tre centesimi di euro.



Lo stesso presidente Boscaini spiega le dinamiche di mercato che hanno portato l'azienda a questi risultati: «Come era atteso, dopo un 2022 caratterizzato da rilevanti riassortimenti degli stock da parte della filiera distributiva, il 2023 è stato un anno di riflusso, per tutto il settore e anche per noi. Una vendemmia quantitativamente penalizzata e compromessa dalla peronospora, così come la permanenza di costi operativi ancora elevati per effetto degli eccezionali aumenti dei prezzi delle materie prime, dei derivati e dell'energia iniziati nel 2022, hanno abbassato la redditività. A fronte di un'apertura d'anno tutt'altro che migliorativa – conclude Boscaini – continuiamo a lavorare sulla strategia della premiumness, omnicanalità distributiva direct-to-consumer, innovazione di prodotto, a partire da quanto stiamo presentando alle fiere di settore».

L'incremento dei listini dei vini di Masi per il secondo anno consecutivo (anche oltre il 10%) non è bastato ad attutire il calo della redditività. Considerando i mercati, ha pesato soprattutto il -19% delle Americhe, a fronte di un'Italia stabile. **A mancare per il 2023 sono stati anche i contributi Ocm vino, nell'ambito del progetto presentato al Masaf dall'Istituto grandi marchi** che dopo la mancata assegnazione anche per l'annualità 2024 ha presentato ricorso al Tar del Lazio contestando la graduatoria. Non sono mancate altre grane legali, come le tre citazioni in giudizio ricevute dall'azionista Red Circle, risolte dall'accordo annunciato il 15 marzo che chiude definitivamente un contenzioso lungo un anno (vedi articolo di spalla) con l'uscita di Red Circle dal capitale azionario.

Chiusa la battaglia legale con Renzo Rosso i Boscaini comprano il 10% di Red Circle

Si chiude con l'uscita di Red Circle dal capitale di Masi Agricola la battaglia legale tra il patron di Diesel, Renzo Rosso, e la società presieduta da Sandro Boscaini. Pace fatta, coi fratelli Sandro, Bruno e Mario Boscaini che hanno acquisito l'intera partecipazione (10% del capitale) controllata finora da Renzo Rosso attraverso Red Circle. **L'operazione interessa 3.215.568 azioni. Di conseguenza, cambia il peso azionario, coi fratelli Boscaini che raggiungono ciascuno la soglia rilevante del 25% del capitale sociale** rappresentativo di azioni che conferiscono diritto di voto.

L'uscita di Red Circle dall'azionariato di Masi significa anche la rinuncia di tutte le parti alle rispettive pretese. Tutte le cause legali (tre quelle presentate da Red Circle e dagli ex amministratori) decadono. La vicenda ha coinvolto sia le società Masi Agricola, Red Circle Investments e Brave Wine (fondata da Renzo Rosso un anno fa, tra i motivi del contendere) sia tra i fratelli Boscaini, Renzo Rosso, Arianna Roberta Alessi, Lorenzo Tersì e Cristiano Agogliati. Infine, Renzo Rosso e Sandro Boscaini hanno annunciato un'iniziativa benefica verso un'organizzazione scelta di comune accordo.

BILANCI 2. Marginalità Iwb risale sopra il 10% di Gianluca Atzeni

Ricavi invariati ma marginalità che torna ai livelli del 2021 per Italian wine brands, che chiude il bilancio 2023 con numeri soddisfacenti. Per il primo gruppo italiano quotato nel settore vitivinicolo, i ricavi delle vendite sono rimasti 429,1 milioni di euro ma **a crescere è stato il margine operativo lordo** (+19% a 44,3 mln) così come il risultato netto (+24,3% a 18,9 mln). La marginalità sul fatturato è cresciuta al 10,23% rispetto all'8,5% del 2022. In miglioramento anche la posizione finanziaria netta con debiti scesi a 100,7 mln dai 129,5 mln di un anno prima. Il Cda proporrà all'assemblea la distribuzione di un dividendo pari a 0,5 euro per azione.

L'amministratore delegato **Alessandro Mutinelli** evidenzia come il risultato del 2023 assuma maggior valore se confrontato con l'andamento generale del mercato che ha visto ridursi i volumi spediti. L'estero resta il principale sbocco per i vini Iwb, con 361,5 mln (+1,7%). Il 2023 ha segnato l'ingresso di nuovi mercati, il rafforzamento di quelli consolidati, tra cui Uk (+3,22%), Germania (+4%) e Usa (+28,2%) e una crescita in doppia cifra su quelli emergenti (+17,1%). Il mercato italiano perde l'8% (da 73,5 a 67,4 mln/euro). Considerando i canali distributivi, la voce wholesale (ingrosso e gdo) è passata da 303,4 a 311,8 mln, mentre si sono ridotti i fatturati per il distance selling (da 68,5 a 62,2) con un riassetamento sui livelli del 2019 e una tenuta dell'online; l'Ho-reca si è ridotto del 3,6% sul 2022 ma con fatturato più che raddoppiati sul 2021 (54,7 mln), anno di ingresso del gruppo su questo specifico canale. Risultati raggiunti grazie alle acquisizioni degli ultimi due anni.

GAMBERO ROSSO

vinality AND THE city
VERONA IN WINE

DEGUSTAZIONE

VINI D'ITALIA 2024

dal 12 al 15 aprile 2024
Cortile del Tribunale | Verona

Per acquistare il carnet degustazioni e saltare la coda:
vinalityandthecity.com/ticket/

AGRICOLTURA. Il giro d'affari dello smart agrifood tocca i 2,5 miliardi Ma diminuiscono gli incentivi statali e sono sempre meno le aziende che investono



di Gianluca Atzeni

Più ombre che luci nel rapporto sull'agricoltura digitale italiana dell'Osservatorio smart agrifood. Nel 2023, se è vero che il mercato è cresciuto nel giro d'affari complessivo, segnando un nuovo record, è anche vero che la superficie coltivata con tecnologie digitali e le aziende che concretamente le applicano avanzano a rilento. Chi ha investito storicamente nell'agricoltura 4.0 continua a farlo ma nuove imprese faticano a fare il primo passo. Solo l'8% delle aziende agricole del campione è digitalmente maturo, circa il 50% è ancora in cammino, mentre **il 42% è costituito da aziende agricole ferme o in forte ritardo nel percorso di adozione delle soluzioni di agricoltura 4.0.**

Il mercato ha visto un boom di acquisti di trattori e macchine agricole negli ultimi due anni, sostenuto dagli incentivi del piano *Transizione 4.0*. La domanda si concentra soprattutto sui software di gestione e di analisi dei dati. Sul fronte dell'offerta, il panorama italiano è definito dinamico dagli analisti del Politecnico di Milano, come sottolinea il +10% delle soluzioni innovative e il +13% dei provider tecnologici che le offrono.

Le cifre presentate dal Politecnico di Milano e dal laboratorio Rise dell'Università di Brescia dicono che il mercato vale 2,5 miliardi di euro (+19% sul

2022). Gli ambiti di investimento riguardano prevalentemente macchinari connessi e sistemi di monitoraggio e controllo dei mezzi (che pesano per circa la metà): entrambi sono diminuiti (-7% e -10%) anche per **la progressiva riduzione degli incentivi** statali. Le aziende agricole si sono spostate sui software che permettono di connettere la parte hardware e di analizzare i dati. L'11% della spesa è occupata da software gestionali e da Farm management information systems, l'8% da piattaforme di integrazione dati, un altro 8% da sistemi di mappatura di coltivazioni e terreni, il 5% da Dss (ovvero software di supporto alle decisioni).

Sette aziende su dieci in Italia (72%) usa soluzioni di agricoltura 4.0. La cifra, secondo l'Osservatorio del Politecnico, è stabile sul 2022. Cresce da 3,2 a 3,4 il numero di soluzioni medie per azienda, ma a fare investimenti sono per lo più coloro che lo hanno già fatto in passato. E ciò si riflette anche nella quota di superficie agricola coltivata con tecnologie digitali: in un anno è crescita dall'8% ad appena il 9%.

Secondo **Andrea Bacchetti**, direttore dell'Osservatorio smart agrifood, per garantire la diffusione capillare del digitale in agricoltura sarà sempre più importante lavorare sulle competenze: «Serviranno più conoscenze tecniche

legate alle nuove tecnologie digitali, ma anche nuove figure professionali che sappiano avvicinare le aziende della domanda e i provider tecnologici, comprendendo fabbisogni, problematiche e obiettivi delle aziende e guidandole nella digitalizzazione». E in un anno molto duro per il settore primario come il 2023, le tecnologie hanno aiutato le imprese a muoversi verso obiettivi di sostenibilità. Diversi casi analizzati, come ha spiegato la direttrice **Chiara Corbo**, lo dimostrano. Per esempio, l'uso dei Dss in un vigneto italiano ha consentito di risparmiare il 35% degli agrofarmaci; in un altro caso in Portogallo, le rese del mais sono aumentate del 30% grazie a soluzioni di irrigazione di precisione.

Il 2023 ha visto incrementare del 22% l'offerta di soluzioni digitali per la tracciabilità alimentare. Le imprese hanno necessità di garantire al consumatore finale qualità, origine e metodi produttivi. E si è **rafforzato il legame con la sostenibilità**. Tali soluzioni consentono di digitalizzare le fasi di tracciabilità e sono abilitate da diverse tecnologie: Internet of things (23%), mobile app (23%), cloud (20%) e tecnologie blockchain & distributed ledger (17%). La maggior parte delle soluzioni (57%) è trasversale a più settori, ma cresce la quota di soluzioni dedicate al mondo agricolo, con l'esigenza soprattutto di integrare i dati dal campo alla tavola.

NEUROMARKETING

Il peso delle parole



“Viviamo in un tempo in cui dovremmo ricominciare a prenderci cura delle parole, che sono organismi fragili e sensibili, creature generose. Disponibili a chiunque le voglia usare. Anche a chi le usa a sproposito”. Inizia così il discorso del rettore dell'Università Iulm di Milano all'inaugurazione dell'anno accademico 2023-24. Voglio fare mie le sue parole. Perché assistiamo a una frattura fra parole e cose. La loro costitutiva, preziosa e irrinunciabile polivalenza semantica è usata sempre più spesso per portare la parola a esprimere l'opposto di quel che dovrebbe significare. Ci sono guerre chiamate “operazioni di pace”. Assistiamo a “gesti liberticidi compiuti in nome della libertà”. Voglio ricordare, con questo, quanto potenti siano le parole per il cervello, dalla semplice parola scelta per **un'etichetta di vino** a quelle adottate per una storia da raccontare. Il gioco delle parole ci permette di trasformare il bianco in nero, il buono in cattivo e i vizi in virtù. E nel neuromarketing? In questo siamo maestri...

“Clinicamente testato o Sottoposto a test di laboratorio”. Anche se tutti i prodotti sono testati.

“L'acqua che facilita la diuresi”. Tutte le acque lo fanno.

Infine, il gioco emotivo della negazione, il valore dei “senza”. “Senza glutine, lattosio, pesticidi, grassi saturi o insaturi”. In questi giorni, in una pubblicità di una nota azienda di crema al cioccolato sentiamo dire “senza grassi diversi”... ma diversi da cosa?

In un recente esperimento, per sei settimane in una caffetteria sono stati presentati sei tipi di prodotti con diverse etichette (a volte articolata e sontuosa a volte in maniera standard):

- Cheesecake
- New York Style Cheesecake con salsa di cioccolato God

Le etichette descrittive vennero scelte nel 27% dei casi in più rispetto alle altre e i prodotti vennero graditi di più. I consumatori dichiararono non solo di essere disponibili a pagare quasi il 10% in più per ogni voce di menu descrittivo, ma si è rilevato un effetto positivo anche sulla percezione della caffetteria che è stata percepita di migliore qualità. Prima di scrivere le parole di un'etichetta prestiamo attenzione al valore delle parole, fermo restando che alla fine “Verba rebus proba” diceva Lucio Anneo Seneca, ovvero “Dimostra con i fatti la verità delle parole”.

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

NOMINE. Nicola Abbrescia nuovo presidente del Cervim

Cambio ai vertici del Cervim, il centro di ricerca, studi, salvaguardia, coordinamento e valorizzazione per la viticoltura montana. Dopo **Stefano Celi**, la scelta della Regione autonoma della Valle d'Aosta è ricaduta su **Nicola Abbrescia (foto)** per il triennio 2024-2027. Sommelier valdostano, classe 1961, Abbrescia intende «proseguire l'attività nel segno del-



la continuità, con ciò che di importante è stato fatto nella precedente consiliatura per la tutela e promozione della viticoltura eroica e dei vini estremi». L'assemblea dei soci, riunita il 13 marzo scorso, ha nominato il nuovo consiglio di amministrazione del Cervim. Oltre ad Abbrescia, sarà composto da Roberto Gaudio e Sara Patat (per la Regione VdA); Mauro

Fabrizio Fasano (Ersaf Lombardia); José Tome' Roca (Députacion de Lugo); Stefano Celi (per i soci categorie B e C); Alberto Zannol (Regione Veneto); Patricia Picard (Région Auvergne Rhône-Alpes); Alba Balcells I Barril (Incavi - Catalogna); Manuel Capote Perez (Icca Canarias).

L'ingresso nel Cervim che dà diritto all'uso del marchio collettivo per le imprese vitivinicole, richiede alcune caratteristiche specifiche: pendenza del terreno superiore a 30%; altitudine oltre 500 metri; sistemi viticoli su terrazze e gradoni; viticoltura delle piccole isole.



La soluzione logistica avanzata per il mercato Wines & Spirits

Wine & Spirits Logistic Solution è il pacchetto logistico personalizzato per l'industria del settore “beverages”, un mercato all'interno del quale Gori ha raggiunto elevati standard in termini di competenze, partnership, risorse, capacità organizzative e tecnologie. Procedure di trasporto modulari e sicure, contratti con i vettori più affidabili, tariffe e condizioni eccellenti, sistemi di magazzino ottimali, faciliteranno il percorso dei vostri prodotti dalla linea di imbottigliamento fino al consumo finale. Soluzioni informatiche web-based, arricchite da preziosi strumenti di controllo e previsione, vi forniranno informazioni in tempo reale sull'intero processo logistico.



INDIA. In un anno import vino a +500% E la tassazione si allenta



di Lorenzo Ruggeri

Quando si tratta di esportare vino, come in borsa, la prima regola è diversificare. Ora più che mai, visto che i segnali per il 2024 sono poco incoraggianti, con diversi Paesi chiave per il vino italiano che sembrano aver messo la retromarcia: Stati Uniti, Cina e Giappone. Sorprendentemente, invece, l'India merita tutte le nostre attenzioni. Nel 2023 ha sorpassato la Cina diventando il Paese più popoloso al mondo grazie a una popolazione stimata in 1.43 miliardi. E i dati rilasciati dal Ministero del Commercio relativo ai vini importati sono eclatanti: **il Paese ha importato vini per un valore di 170,48 milioni di dollari da aprile a ottobre** dell'anno fiscale in corso, rispetto ai 35,03 milioni di dollari dell'intero anno finanziario concluso a marzo 2023. La crescita è di quasi il 500%, qualcosa di mai visto negli ultimi anni. L'impennata delle importazioni è lo specchio di un cambiamento nelle preferenze dei consumatori, un'offerta sempre più ampia di vini pregiati sul mercato, e la crescita del reddito medio. Se a livello mondiale i

volumi delle bevande alcoliche hanno frenato nel 2022 (-1%), i volumi degli alcolici in India sono aumentati del 12%: le bevande Ready to Drink (+40%), birra (+38%) e vino (+19%), secondo lo studio dell'IWSR. «L'India è uno dei pochi grandi mercati di bevande alcoliche al mondo a mostrare un costante slancio di crescita, che si prevede continuerà», ha dichiarato a The Drink Business **Jason Holway**, senior research consultant dell'istituto. Il mercato del vino indiano è in netta evoluzione. I ristoranti e gli hotel stanno ampliando in maniera importante la loro offerta di vini. E se l'India rimane il più grande mercato di scotch whisky al mondo per volumi, le nuove generazioni stanno mostrando un interesse per il vino che non c'è mai stato nel Paese. Secondo un rapporto di Technavio, il mercato indiano del vino dovrebbe crescere del 30% nel 2024. L'India, lo ricordiamo, ha una popolazione molto giovane, con un'età media inferiore ai 30 anni (in Cina si avvicina ai 40, in Italia ai 50), con 500 milioni di consumatori in età alcolica o superiore. E sul piano economico le prospettive sono migliori del previsto. Tra il 2021 e il 2031, si

prevede che il Paese aggiungerà 283 milioni di consumatori di classe media in più, secondo i dati di Ice 360. Secondo un rapporto governativo, gli indiani bevono 24 milioni di litri di vino all'anno, pochi considerati la dimensione della nazione, ma gli spazi di crescita sono importanti.

Finalmente si comincia a parlare di un allentamento del complesso quadro normativo del Paese e di una riduzione delle tasse elevate, in parte dovuta ai previsti accordi di libero scambio. Oltre a quello in essere con l'Australia, il 10 marzo l'India ha siglato un accordo di libero scambio con quattro paesi europei: Islanda, Norvegia, Svizzera e Liechtenstein. **Nei patti rientra anche una sostanziosa riduzione della tassazione sugli alcolici, un primo segnale di apertura da parte del governo di New Delhi.**

A scommettere forte sul mercato ci pensano anche le grandi fiere internazionali che hanno già segnato l'agenda per il 2024. Vinexpo India si terrà il 18-19 settembre, il ProWein risponderà sempre a Mumbai l'8 e 9 novembre 2024. Stessa location: il Jio World Convention Center.

GAMBERO ROSSO®

WORLDTOUR



CALENDAR 2024/2025

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*
23 SINGAPORE *trebicchieri 2024*
29 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*

OCTOBER

29 TOKYO - Japan *trebicchieri 2025*
31 SEOUL - South Korea *trebicchieri 2025*

NOVEMBER

04 SHANGHAI - China *trebicchieri 2025*
06 SHENZHEN - China *trebicchieri 2025*

2025

FEBRUARY

10-12 PARIS - France *trebicchieri 2025 - Vinexpo Special*
25 LOS ANGELES - USA *trebicchieri 2025*
27 SAN FRANCISCO - USA *trebicchieri 2025*

MARCH

04 NEW YORK - USA *trebicchieri 2025*
06 CHICAGO - USA *trebicchieri 2025*
15 DUSSELDORF - Germany *trebicchieri 2025 - Prowein Special*

YOUR PASSION IS OUR INSPIRATION

www.gamberorossointernational.com

GamberoRossolInternational





Con il patrocinio di



DAL MONDO

PRESENTA LA SECONDA EDIZIONE DI



**GUARDA
LE PUNTATE**

La serie in 5 puntate, in collaborazione con Takeda e con il patrocinio dell'associazione pazienti AMICI ITALIA e della società scientifica IG-IBD propone ricette studiate per chi soffre di malattie infiammatorie croniche intestinali (MICI).

In onda sulla Web TV di Gambero Rosso, Camilla Monteduro preparerà con il supporto di clinici specializzati in MICI ricette semplici, gustose e facilmente replicabili a casa.



IN COLLABORAZIONE CON



IL MIO EXPORT

Brandino Brandolini d'Adda – VISTORTA



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

Al momento l'export copre il 50% delle nostre vendite con una concentrazione maggiore nei mercati Usa, Canada (Quebec), Regno Unito, Francia, Germani, Austria, Belgio, Svizzera.

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

Come tutte le aziende del mondo del vino ci siamo adeguati rapidamente con più programmazione interna per evitare sprechi e alcuni piccoli cambiamenti nel listino per essere meglio preparati e ammortizzare gli aumenti dei materiali più importanti.

3 Quali strategie per superare questo momento?

Il mondo del vino sta affrontando un periodo importante in cui sarà sempre più necessario impostare un lavoro basato sulla qualità del prodotto e lo storytelling aziendale. La comprensione del consumatore finale è essenziale, in particolare dei giovani che si affacciano al consumo del vino con necessità diverse (es. i vini naturali) senza perdere il cliente tradizionale.

4 Come va con la burocrazia?

Ci si adatta come sempre con grande flessibilità. Il tempo che spendiamo sulla burocrazia estera è aumentato ma ne vale sempre la pena.

5 Come sono cambiati l'atteggiamento e l'interesse dei consumatori stranieri nei confronti del vino italiano?

Il made in Italy e l'italian style sono ancora brand molto forti ma sempre più bisogna investire per raccontare le nostre unicità e la nostra passione per la terra e la natura e la nostra missione di rispettarla, capirla migliorando l'ecosistema.

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

La pandemia ci ha portati a trovare nuovi modi di raccontarci, la lontananza ha richiesto di implementare i tradizionali metodi con materiali e filmati adattati in base al cliente. Abbiamo tagliato diversi eventi e iniziative per concentrarci maggiormente sull'incoming e le esperienze in azienda e all'aperto che a Vistorta non manca!

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

In uno dei tanti tour americani, penso fossi a Chicago, mi è capitato di conoscere una signora inglese che si è avvicinata per presentarsi avendo visto il vino di Vistorta sul mio tavolo. Era la signora Gill Johnson (sorella di Hugh Johnson, famoso scrittore di vino) che aveva vissuto con la mia famiglia nel 1957 per un anno occupandosi dei miei fratelli maggiori. Quest'anno ha presentato il libro "Love from Venice" che racconta questa esperienza fra Vistorta e Venezia nella mia casa proprio nell'anno della mia nascita.

❖ Vistorta - Sacile - Pordenone - vistorta.it

NEL PROSSIMO NUMERO
CANTINA POMARIO

EVENTO. Santa Maria di Sala celebra le "Bollicine in villa"



Villa Farsetti torna a ospitare Bollicine in villa, una due giorni per appassionati e per addetti ai lavori che potranno incontrare il meglio della produzione spumantistica italiana ed europea. Quello in programma a Santa Maria di Sala (Venezia), **sabato 23 e domenica 24 marzo**, sarà un viaggio che spazierà tra Francia, Italia, Spagna, Slovenia, Austria e – novità 2024 – Ungheria. Sarà un'opportunità per conoscere, imparare e provare le differenze tra vini frizzanti e spumanti, da metodo classico, ancestrale, rifermentati o Martinotti italiani e i principali spumanti europei.

Oltre 2.500 bottiglie, 175 etichette, 100 espositori da sei Paesi: sono alcuni numeri dell'edizione numero sette, il cui programma sarà arricchito da quattro masterclass e da 14 espositori dell'area food, 4 del segmento non food ma a tema enogastronomico e da una distilleria. Gli spumanti italiani provengono da zone vinicole come Trentino, Oltrepò Pavese, Franciacorta, Piemonte e Valdobbiadene, ma ci sarà spazio anche per nuovi spumanti da Sicilia, Sardegna, Toscana, Marche, Emilia-Romagna, Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Alto Adige.

Info: bollicineinvilla.it

supervisione editoriale

Marco Mensurati

coordinamento contenuti

Loredana Sottile - sottile@gamberorosso.it

hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Vittorio Ferla, Nicola Frasson, Cesare Pillon, Lorenzo Ruggeri, Vincenzo Russo, Marzio Taccetti

progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

contatti

settimanale@gamberorosso.it - 06.55112201

ENO MEMORANDUM

FINO AL 28 MARZO

❖ PROSECCO DOCC

VIRTUAL TASTING

evento online
dalle 19.00
prosecco.it/it/virtual-tasting/

21 MARZO

❖ DIVIN NOSIOLA

Valle dei Laghi (Trento)
fino al 30 marzo
gardatrentino.it/it/eventi/divinnosiola_13964

22 MARZO

❖ ENOLOGICA

Fiera di Padova
Padova Hall
fino al 24 marzo
padovahall.com/event/enologica/

23 MARZO

❖ PAESTUM WINE FEST

Paestum (Salerno)
ex tabacchificio
Borgo Cafasso
fino al 25 marzo
paestumwinefest.it

23 MARZO

❖ BOLLICINE IN VILLA

Santa Maria di Sala (Venezia)
Villa Farsetti
via Roma, 1
fino al 24 marzo
bollicineinvilla.it

24 MARZO

❖ TERRE DI TOSCANA

Lido di Camaiore (Lucca)
Hotel Una Esperienze
Versilia Lido
www.terreditoscana.info
fino al 25 marzo

24 MARZO

❖ VIVA LA VITE

Napoli
Museo Pignatelli
dalle 11 alle 19
vivalavite.it/mep_cat/viva-la-vite-napoli/

25 MARZO

❖ SIMPLY THE BEST

Milano
Museo della Scienza
via Olona, 6
dalle 15.30
civiltadelbere.com/simplythebest

6 APRILE

❖ MONTICHIARI WINE EXPERIENCE

Centro Fiera di Montichiari (Brescia)
fino al 7 aprile
vale20.it/montichiari-wine-experience/

10 APRILE

❖ BUY WINE TOSCANA

Firenze
fino all'11 aprile
buy-wine.it

13 APRILE

❖ VINNATUR TASTING

Gambellara (Vicenza)
presso Margraf
via Torri di confine
fino al 15 aprile
vinnatur.org

14 APRILE

❖ VINITALY

Verona
presso Veronafiere
viale del Lavoro
fino al 17 aprile
vinitaly.com

10 MAGGIO

❖ GIORNATE DEL PINOT NERO

Egna e Montagna (Bolzano)
fino al 13 maggio
blauburgunder.it

11 MAGGIO

❖ TASTE ALTO PIEMONTE

fino al 13 maggio
consnebbiolialtop.it

18 MAGGIO

❖ BEST WINE STARS

Milano
Palazzo del Ghiaccio
via Piranesi, 14
fino al 20 maggio
bestwinestars.com

LA CANTINA SI RACCONTA/Tenute Tomasella



STORIA. A Mansué, a cavallo tra la Doc Friuli e la Prosecco Doc Treviso, si trova Tenute Tomasella. Estesa su 50 ettari (10 in Friuli e 40 in Veneto), la cantina si trova in una terra di confine con peculiarità e diversità che non creano divisioni, ma portano ricchezze, riconoscibili nei vini, espressioni di un equilibrio perfetto. Con questo spirito, la famiglia Tomasella porta avanti da oltre 50 anni abitudini, tradizioni e, soprattutto, rispetto e ascolto profondo per quello che la terra può offrire, con l'obiettivo di dare vita a una viticoltura quanto più sostenibile e meno impattante possibile.

QUALITÀ E TERROIR. La ricerca qualitativa è per Tenute Tomasella l'assoluta priorità, perseguita grazie a una filosofia che si basa sull'amore per la terra, la cura dei dettagli e il rispetto dei tempi della natura, dei terroir e delle tradizioni vitivinicole. Il territorio è un autentico scrigno di biodiversità, situato tra il fiume Tagliamento e le Prealpi Giulie. La varietà di terreni, tra cui marna, sabbia e argilla, consente la produzione di diversi tipi di vini, ciascuno con caratteristiche uniche. Tra i più rappresentativi: il Friulano, il Pinot Grigio, il Merlot e il Cabernet Franc.

LA RICERCA. L'azienda continua a investire in ricerca. Un esempio è lo studio avviato in collaborazione con un ente regionale del Veneto, Creave, per l'analisi sulla diversità dei suoli, rivolto ad approfondire la conoscenza del proprio terroir per fronteggiare il cambiamento climatico e rendere la vite sempre più resiliente e adattabile



ai mutamenti in corso. Uno studio particolarmente efficace, essendo pochi i terreni come quello di Tenute Tomasella con una tale diversità di suoli, e che soprattutto si pone come obiettivo ultimo quello di

IL CRU

Bastie Bianco Grave D.O.C. è ottenuto dalle migliori uve di friulano raccolte e selezionate manualmente. Vinificato in bianco con pressatura soffice e criomacerazione di 10 ore a cui segue fermentazione in barrique a temperatura controllata, fermentazione malolattica completamente svolta. Affinato 9 mesi in tonneau e barrique, 6 mesi in acciaio e almeno 36 mesi in bottiglia. Evolve sino ai 10 anni. Il colore è giallo paglierino intenso. In degustazione, è elegante e avvolgente con note di nocciole e frutta esotica, il retrogusto equilibrato e persistente.

❖ Tenute Tomasella - Mansué - Treviso - tenutetomasella.it

In cifre

PRODUZIONE ANNUA: **120.000** bottiglie

CANALE: Italia **50%** delle vendite totali (vendita diretta 25% – Horeca 75%)

EXPORT: **50%** delle vendite totali

MERCATI ESTERI: Paesi Bassi, Germania, Gran Bretagna, Polonia, Estonia, Florida, California, Cina

CERTIFICAZIONI: Sqnpi e progetto Saving Bees. In fase di completamento la certificazione bio

ampliare la conoscenza dei terreni, per conservarne i pregi e non chiedere, quindi, alla vite più di quello che può dare. Nell'ottica di una viticoltura attenta e rispettosa.

SOSTENIBILITÀ. Un approccio che si traduce ogni giorno in qualcosa di più. L'azienda è certificata Sqnpi (Sistema qualità nazionale produzione integrata), certificazione che garantisce un'attenzione particolare, nei diversi comparti aziendali dalla vigna alla cantina, mirata ad aumentare il concetto di sostenibilità e diminuire l'impatto ambientale, riconoscendo, così, a un prodotto l'estrema attenzione al rispetto della biodiversità. L'azienda, inoltre, aderisce al progetto Saving Bees, pensato per salvaguardare la vita delle api, determinanti nella sopravvivenza della maggioranza delle specie vegetali e quindi guardiane della biodiversità. Dal 2021, Tenute Tomasella ha avviato il processo di conversione al biologico, il cui completamento è previsto nel 2024, che conferma, in modo ancora più concreto, la volontà di operare nel pieno rispetto dell'ambiente e delle generazioni future.





VIA XXIV MAGGIO, 1 | 31058 SUSEGANA (TV) | WWW.CANTINE-COLLALTO.IT | 0438 435811

Conte Collalto è una delle più antiche e importanti realtà vitivinicole della provincia di Treviso, protagonista della storia della Marca Trevigiana fin dal lontano 958 quando re Berengario II affidò all'antenato della famiglia Collalto, Rambaldo I, la Corte di Lovandina con prati, pascoli, boschi e vigneti. L'azienda è gestita oggi da Isabella Collalto de Croÿ, la quale ha assunto nel 2007 la direzione della cantina e dei vigneti. Con il suo arrivo in azienda sono stati fatti passi importanti dal punto di vista della sostenibilità ambientale tanto da ottenere nel 2020 la certificazione SQNPI per la produzione integrata e sostenibile rappresentata sulle etichette da una piccola ape operosa.

I VINI E GLI ABBINAMENTI CONSIGLIATI



Conegliano Valdobbiadene Brut Nature Sui Lieviti Ottaviano 2021

Il vino base viene imbottigliato insieme ai lieviti e l'assenza di degorgement conferisce allo spumante una leggera velatura. Si affiancano ai profumi varietali fruttati e floreali note di pasticceria secca ed erbe aromatiche. Rinfrescante, avvolgente e sapido si abbina a un risotto ai funghi porcini.

Conegliano Valdobbiadene Rive di Collalto Brut Isabella 2021

Un naso accattivante, con profumi fruttati, floreali, freschi e molto fragranti. Un'effervescenza cremosa e fine contraddistingue il sorso, insieme a un'inaspettata morbidezza e una lunga persistenza. Da abbinare a piatti di pesce.



Piave Cabernet Torrai Riserva 2018

Il Torrai è un Cabernet Sauvignon in purezza le cui uve provengono dall'omonimo vigneto aziendale, adiacente al Castello di San Salvatore. Dopo la vendemmia tardiva, il vino matura in tonneau e botti grandi per 24 mesi. Il risultato è un rosso che profuma di piccoli frutti di bosco, vaniglia e note balsamiche e che al palato è elegantemente tannico e morbido. Ideale con l'agnello arrosto.



FRAZ. VENEGAZZÙ | VIA CAL TREVIGIANA, 51 | 31040 VOLPAGO DEL MONTELLO (TV)

WWW.MONTELVINI.IT | 0423 8777

Le persone, il territorio, la sostenibilità e il rispetto della terra, la trasparenza e l'autenticità. È questa l'anima del Gruppo Montelvini, una delle realtà vitivinicole più dinamiche nel panorama italiano, con sede a Venegazzù (TV), nel cuore della DOCG Asolo Montello. L'esperienza di Montelvini si basa su oltre 140 anni di impegno della Famiglia Serena nella produzione di vini di qualità. L'esperienza, la dedizione e la passione di chi lavora in azienda, hanno fatto di Montelvini una cantina che ha saputo adattarsi al trascorrere del tempo, pur restando fortemente legata alla storia vinicola e culturale del territorio, contribuendo così a scrivere il futuro di un'area vocata alla viticoltura.

I VINI E GLI ABBINAMENTI CONSIGLIATI



Asolo Brut FM333 Serentitatis 2022

Da un unico vigneto chiamato Fontana Masorin situato sulla collina del Montello a 333 metri di altitudine nasce FM333. freschezza e sapidità creano la struttura portante di questo spumante che al naso profuma di frutti bianchi, glicine e fiori di acacia, mentre al palato è minerale, vivace e di lunghissima persistenza. Da abbinare a una morbida tartare di scampi.

Asolo Extra Brut Serentitatis 2022

Giallo paglierino con riflessi verdi, all'olfatto si fondono note floreali e fruttate, pur mantenendo la naturale eleganza tipica della glera. Intenso, di buona struttura e piacevole freschezza acida, in bocca è cremoso e bilanciato tra dolcezza, acidità, sapidità e mineralità. Da provare con risotti a base di verdure.



Montello Asolo Manzoni Bianco Zuitèr 2021

Il Manzoni Bianco è un incrocio tra riesling renano e pinot bianco ed è coltivato nella tenuta Fontana Masorin. Solo acciaio per un vino che sfoggia aromi di frutti tropicali, dal palato morbido, in cui i ritorni fruttati si integrano a una bella sensazione sapida. L'abbinamento perfetto è con primi piatti a base di crostacei.

INDICI FOOD AND BEVERAGE

| Indice | Var% settimanale | Var% inizio anno |
|---|------------------|------------------|
| S&P 500 Food & Beverage & Tobacco | 1,90 | 1,45 |
| Stoxx Europe 600 Food & Beverage | -1,60 | -2,73 |
| Dow Jones Sector Titans Food & Beverage | 0,47 | -1,54 |

| Titolo | Paese | Var% settimanale | Var% inizio anno | Var% 12 mesi | Capitalizzazioni Mln € |
|--------------------------------|---------------|------------------|------------------|--------------|------------------------|
| B.F. | Italia | -3,22 | -8,61 | -5,50 | 945 |
| Campari | Italia | -3,30 | -9,45 | -14,11 | 11.389 |
| Centrale del Latte d'Italia | Italia | -2,03 | -5,84 | 10,69 | 40 |
| Marr | Italia | 7,59 | -1,22 | 0,35 | 754 |
| Newlat Food | Italia | -0,63 | -19,97 | 32,42 | 276 |
| Orsero | Italia | -4,88 | -17,33 | 1,89 | 247 |
| Valsoia | Italia | -0,82 | 4,30 | 2,75 | 104 |
| Anheuser Bush I | Belgio | -4,80 | -5,56 | -1,99 | 99.151 |
| Danone | Francia | 0,22 | 1,04 | 8,87 | 40.185 |
| Pernod-Ricard | Francia | -2,22 | -7,57 | -25,82 | 37.744 |
| Remy Cointreau | Francia | -2,97 | -21,06 | -45,02 | 4.652 |
| Suedzucker Ma Ochs | Germania | -2,44 | -12,83 | -17,70 | 2.525 |
| Heineken | Olanda | -2,38 | -7,96 | -11,06 | 48.741 |
| Jde Peet S | Olanda | -2,89 | -17,24 | -27,33 | 9.826 |
| Ebro Foods | Spagna | 2,00 | -1,29 | -6,01 | 2.357 |
| Viscofan | Spagna | -0,34 | 8,21 | -12,32 | 2.697 |
| Barry Callebaut N | Svizzera | 0,46 | -7,61 | -29,74 | 7.471 |
| Emmi N | Svizzera | -1,20 | -0,33 | 4,37 | 5.044 |
| Lindt N | Svizzera | -0,92 | 5,49 | 4,36 | 15.053 |
| Nestle N | Svizzera | -0,49 | -3,79 | -14,20 | 260.095 |
| Associated British Foods | Gran Bretagna | 0,57 | -2,37 | 21,54 | 20.393 |
| Britvic Plc | Gran Bretagna | -3,21 | -1,31 | -2,30 | 2.422 |
| Cranswick Plc | Gran Bretagna | -1,31 | 6,62 | 38,38 | 2.561 |
| Diageo | Gran Bretagna | -2,77 | -1,00 | -18,63 | 73.798 |
| Tate & Lyle Plc | Gran Bretagna | 1,26 | -8,50 | -21,83 | 2.835 |
| Archer-Daniels-Midland | Stati Uniti | 6,97 | -15,47 | -17,79 | 31.529 |
| Beyond Meat | Stati Uniti | -2,93 | -10,56 | -48,78 | 474 |
| Boston Beer `A` | Stati Uniti | -2,65 | -16,16 | -6,60 | 2.657 |
| Brown-Forman B | Stati Uniti | -3,68 | -8,35 | -15,13 | 14.942 |
| Bunge Ltd | Stati Uniti | 4,36 | -3,17 | 6,12 | 12.916 |
| Campbell Soup | Stati Uniti | 1,33 | 0,79 | -18,38 | 12.017 |
| Coca-Cola Co | Stati Uniti | -0,48 | 2,19 | 0,33 | 239.938 |
| Conagra Foods Inc | Stati Uniti | 1,48 | 0,70 | -18,75 | 12.710 |
| Constellation Brands | Stati Uniti | 2,63 | 11,17 | 27,43 | 45.263 |
| Darling Intl Inc Com | Stati Uniti | 1,05 | -11,20 | -16,33 | 6.540 |
| Flowers Foods | Stati Uniti | -1,25 | 1,73 | -14,17 | 4.442 |
| Freshpet Inc | Stati Uniti | -0,91 | 25,59 | 82,76 | 4.847 |
| General Mills | Stati Uniti | 4,43 | 5,36 | -13,99 | 37.529 |
| Hershey Company | Stati Uniti | 2,92 | 8,46 | -16,84 | 27.822 |
| Hormel Foods | Stati Uniti | 0,94 | 7,38 | -10,09 | 17.398 |
| Ingredion Inc | Stati Uniti | -0,66 | 7,94 | 21,27 | 7.076 |
| Kellanova | Stati Uniti | 2,47 | -1,29 | -9,15 | 17.293 |
| Keurig Dr Pepper Inc | Stati Uniti | 0,07 | -12,03 | -15,92 | 37.470 |
| Lamb Wst Hldg Rg | Stati Uniti | 0,63 | -4,02 | 6,62 | 13.800 |
| Lancaster Colony Corp | Stati Uniti | -1,89 | 19,54 | 0,38 | 5.043 |
| Mccormick & Co | Stati Uniti | 0,59 | 1,39 | -4,48 | 16.070 |
| Molson Coors Brewing | Stati Uniti | 3,71 | 11,09 | 36,25 | 12.552 |
| Mondelez Int. Class A | Stati Uniti | 0,70 | -0,26 | 8,80 | 90.576 |
| Monster Beverage Cp | Stati Uniti | 1,19 | 5,08 | 17,56 | 58.042 |
| National Beverage Corp. | Stati Uniti | -1,60 | -4,63 | -5,61 | 4.078 |
| Nomad Foods | Stati Uniti | -0,35 | 16,64 | 10,51 | 2.963 |
| Oatly Group Ab Ads | Stati Uniti | -1,18 | -17,62 | -57,92 | 531 |
| Pepsico Inc | Stati Uniti | 4,41 | 1,15 | -1,90 | 218.415 |
| Performance Food Gr | Stati Uniti | 1,28 | 10,30 | 39,90 | 10.933 |
| Pilgrims Pride Corp | Stati Uniti | 0,57 | 21,37 | 45,07 | 7.324 |
| Post Holdings | Stati Uniti | 2,06 | 20,35 | 24,55 | 5.924 |
| Seaboard Corp | Stati Uniti | 0,06 | -9,88 | -15,22 | 3.440 |
| Smucker, J.M. | Stati Uniti | 1,81 | -1,14 | -17,74 | 12.221 |
| Sysco Corp | Stati Uniti | 1,51 | 11,21 | 11,50 | 37.971 |
| The Hain Celestial Group, Inc. | Stati Uniti | -9,25 | -23,84 | -50,21 | 690 |
| The Kraft Heinz Com | Stati Uniti | 1,94 | -4,62 | -6,27 | 39.420 |
| Tyson Foods Cl`A` | Stati Uniti | 3,23 | 7,36 | -1,43 | 15.084 |
| Us Foods Holding | Stati Uniti | 0,54 | 17,84 | 52,62 | 12.073 |

FINE WINE AUCTIONS

Quotazioni da capogiro per Clos du Mesnil

Questa settimana siamo al vertice della gamma di Champagne firmati Krug: il Clos du Mesnil è un Blanc de Blancs millesimato che nasce dalle uve di una sola varietà, lo Chardonnay, di una sola vendemmia, infatti è millesimato, di un solo vigneto, un Grand Cru della Côte de Blancs. Il Collection è un Vintage che la Maison ha conservato nelle proprie cantine in condizioni ottimali, saggiandone periodicamente le caratteristiche fino a quando non ha maturato una nuova personalità più ricca e profonda che gli permette di vivere una seconda vita. Entrambi, inoltre, sono imbottigliati in Magnum, che contiene una quantità doppia di questi Champagne de prestige, rispetto alla bottiglia standard, e li conserva meglio, come hanno dimostrato varie sperimentazioni. Se a ciò si aggiunge la rarità, si può capire perché le quotazioni di questi due prodotti di punta di Krug, al limite dell'irragionevole, siano più adatte a titoli di borsa che a vini da portare a tavola. Come tutte le quotazioni dei vini francesi hanno subito anch'esse un calo, rispetto al 2022, ma abbastanza limitato, poco più del 10%, certo non tale da riportarle a livelli meno impressionanti. In tabella compaiono le 16 più elevate delle 18 quotate alle aste di tutte due le ultime annate: chi le avesse tutte 18 in cantina disporrebbe in questo momento di 71.368 euro e avrebbe motivo di lamentarsi per aver perduto in un anno un capitale, visto che nel 2022 le sue bottiglie ne valevano 78.566 di euro. Il che significa che le bottiglie di Clos du Mesnil e di Collection valgono mediamente circa 4 mila euro ciascuna.

– Cesare Pillon

Clos du Mesnil - Krug

| Annata | Lotto | Aggiudicaz. | Asta | Data | Prezzo 2023 | Prezzo 2022 | + / - |
|--------|-------|-------------|------------------------|----------|-------------|-------------|-------|
| 1986 | 1 m | \$ 4.233 | Zachys, New York | 02/03/23 | € 3.991,72 | € 6.879,50 | -42% |
| 1989 | 3 m | \$ 14.940 | Acker Wines, Usa | 17/05/23 | € 4.598,53 | € 5.002,91 | -8% |
| 1992 | 1 m | Hk\$ 44.820 | Acker Wines, Hong Kong | 21/04/23 | € 5.203,60 | € 6.606,27 | -21% |
| 1996 | 1 m | Hk\$ 54.780 | Acker Wines, Hong Kong | 21/04/23 | € 6.359,96 | € 7.664,41 | -17% |
| 1998 | 1 m | Hk\$ 30.000 | Sotheby's, Hong Kong | 03/04/23 | € 3.516,00 | € 2.877,60 | +22% |
| 2000 | 2 m | \$ 6.848 | Acker Wines, Usa | 02/03/23 | € 3.228,83 | € 3.286,25 | -2% |
| 2002 | 1 m | \$ 5.603 | Acker Wines, Usa | 02/03/23 | € 5.283,63 | € 4.274,48 | +24% |
| 2003 | 1 m | \$ 2.988 | Acker Wines, Usa | 02/03/23 | € 2.817,68 | € 2.728,87 | +3% |
| 2004 | 2 m | Hk\$ 37.500 | Sotheby's, Hong Kong | 03/10/23 | € 2.287,50 | € 2.980,00 | -23% |
| 2006 | 1 m | \$ 2.800 | Hart Davis Hart, Usa | 09/06/23 | € 2.597,28 | € 2.228,60 | +17% |

Collection - Krug

| Annata | Lotto | Aggiudicaz. | Asta | Data | Prezzo 2023 | Prezzo 2022 | + / - |
|--------|-------|-------------|--------------------------|----------|-------------|-------------|-------|
| 1969 | 1 m | \$ 6.000 | Hart Davis Hart, Usa | 21/07/23 | € 5.394,00 | € 7.862,67 | -31% |
| 1973 | 1 m | Hk\$ 37.350 | Acker Wines, Hong Kong | 23/09/23 | € 4.485,74 | € 4.716,56 | -5% |
| 1979 | 1 m | \$ 6.848 | Acker Wines, Usa | 07/09/23 | € 6.393,98 | € 7.170,00 | -11% |
| 1981 | 1 m | \$ 4.358 | Acker Wines, Usa | 26/10/23 | € 4.134,87 | € 3.324,60 | +24% |
| 1982 | 1 m | Hk\$ 30.000 | Sotheby's, Hong Kong | 03/10/23 | € 3.660,00 | € 3.883,75 | -6% |
| 1985 | 3 m | Hk\$ 74.700 | Acker Wines, Hong Kong | 02/06/23 | € 2.953,14 | € 2.614,06 | +13% |
| 1989 | 1 m | \$ 2.125 | Sotheby's, New York | 04/11/23 | € 1.985,60 | € 2.109,17 | -6% |
| 1990 | 1 m | £ 2.125 | Sotheby's, Londra online | 01/06/23 | € 2.476,05 | € 2.356,75 | +5% |

