

L'anno d'oro dell'Asti



La produzione 2010 di Asti Moscato a confronto con quella del 2009 (in milioni di bottiglie). Fonte: Consorzio Asti Docc.

Anno 2 n. 9 - giovedì 20/01/2011 - S. Fabiano

TRE BICCHIERI

il quotidiano dei professionisti del vino

GAMBERO ROSSO

www.gualaclosures.com
www.savethewines.com



Dalla Vite alla Vite.

Guala Closures Group

Bianco & Rosso

Parliamo del Veneto. Il vino di quella regione, già di gran lunga primatista italiano dell'export enologico (vedere il servizio a pag.2) nel 2010 ha segnato un aumento delle esportazioni del 7,1% in quantità e dell'8,4% in valore, attestandosi su una quota nazionale attorno al 30%. E' uno degli elementi che segnalano come la locomotiva veneta riprenda a tirare, a partire dal comparto produttivo che ha radici più consolidate, l'agricoltura. "Questi dati - ha spiegato ieri l'assessore Manzato - giustificano e premiano lo sforzo della Regione e delle imprese di perseguire la strada dell'innovazione e della qualità, rimanendo nel solco della tradizione di un agroalimentare ai massimi livelli che si distingue ed è competitivo nella spesa dei consumatori pur con un prezzo più elevato".

Perché ci piace citare il Veneto? Perché i quotidiani di stamattina ci dicono che un giovane italiano su cinque non trova lavoro e neanche lo cerca. Il tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni) è pari ormai al 25,4%. E' l'ennesima statistica che parla del dramma dell'occupazione giovanile. In Veneto i numeri del vino resi noti ieri dall'assessore Manzato sono eclatanti, ma non meno importanti sono quelli sull'aumento dell'occupazione nel sistema agroalimentare, pari ad un + 8%, e quello dei giovani che si insediano come titolari di imprese agricole. Con il supporto regionale, nel biennio 2009-2010 si sono insediati circa mille nuovi imprenditori, che diventeranno 1200 entro l'anno corrente. Altro che braccia "rubate all'agricoltura"!

VINO & POLEMICHE IL CONSORZIO ASTI

Braccio di ferro con Assomoscato e l'Associazione dei Comuni. In ballo anche 27 milioni per la promozione.

La guerra del moscato

Zonin: "0 entra Asti o salta la Doc"



A sinistra, Paolo Ricagno presidente del Consorzio. In alto, Giovanni Satragno presidente di Assomoscato.

di Filippo Larganà *

Il mondo del Moscato d'Asti ribolle. Da una parte associazioni di viticoltori, aziende e cantine sociali insieme all'associazione che raggruppa i 52 Comuni della zona di produzione. Dall'altra il Consorzio per la Tutela guidato da Paolo Ricagno. Per capire bisogna fare un passo indietro. A ridosso di Natale 2009, Martini &

segue a pag. 2 >>>

laVIGNETTA

Per gentile concessione di Movimento Turismo del Vino Friuli ideatore del concorso Spirito di Vino. (www.cantineaperte.info).

TRE BICCHIERI@

COME RICEVERE QUESTO GIORNALE

Tre Bicchieri è il primo quotidiano dedicato ai professionisti del vino e alla "wine economy". Nasce dalla competenza e dall'esperienza del Gambero Rosso. E' un quotidiano on line (come saranno presto tutti i quotidiani). Per riceverlo basta lasciare i propri dati e la propria mail scrivendo a: trecicchieriquotidiano@gamberorosso.it

NONSOLOVINO

Il Felino non fa... il salame

Il Felino, una delle eccellenze della gastronomia nazionale e una realtà economica da 8mila tonnellate l'anno, vuole - ben a ragione - fregiarsi del titolo di Igp, Indicazione geografica protetta. La documentazione, preparata con cura dal Comune di Felino (Parma) e dall'associazione dei produttori, è stata pubblicata oggi sulla Gazzetta Ufficiale. Ora la parola passa a Bruxelles. Sarebbe contenta Maria Luigia d'Austria, golosissima di Felino.

laGIORNATA

Il Veneto fa più vino

a pag. 2

- Cresce la quota di produzione per Doc e Docg.

Cannonau dimenticato

a pag. 2

- La rivista Decanter non cita il vino sardo.

Il Gambero a Oslo

a pag. 2

- Oggi ultima serata con degustazione a Berlino.

Locapour bere locale

a pag. 4

- In Usa il movimento a favore del vino locale.

"Quando non c'è energia non c'è colore, non c'è forma, non c'è vita"

- Michelangelo Merisi detto il Caravaggio -

www.galaenergia.it

Il Wine Tour del Gambero a Oslo Il grande amore per i vini italiani

■ Serata emozionante ieri al Grand Hotel di Oslo: 57 aziende vinicole italiane (240 etichette) hanno incontrato il mercato nordeuropeo forse più appassionato, anzi letteralmente innamorato, dell'italian wine. Che qui, in Norvegia, batte anche i blasonati francesi in tutte le 1.300 enoteche di Stato, l'unico posto dove i consumatori possono acquistare le loro bottiglie (gravate, tra l'altro, di una tassa d'importazione di 0,5 euro per grado alcolico senza considerare Iva e altre imposte). Per questo gli italiani, che riescono a coniugare qualità e prezzi accessibili, sono in testa. Lo hanno confermato gli importatori e i responsabili del Monopolio che hanno partecipato all'evento del Gambero. Oggi il Wine Tour si sposta a Berlino.



Direttore editoriale esecutivo Carlo Ottaviano

Redazione Giuseppe Corsentino 06 55112244
mail: newsletter@gamberorosso.it

Gambero Rosso Holding spa
Via Enrico Fermi 161 - 00146 Roma

Progetto grafico Ecreativity (Enrico Redaelli) Milano

LA GUERRA DEL MOSCATO

Continua da pag. 1 >>>

Rossi e Gancia, presentano a sorpresa le dimissioni dal Consorzio. Le due aziende non sono d'accordo con la politica consortile. È solo l'inizio della guerra. A complicare tutto, il fatto che la città di Asti, che pur dando il nome all'Asti spumante docg, non è compresa nella zona di produzione. Anche qui le posizioni si dividono in fretta. Il Consorzio sostiene la causa dell'ingresso di Asti; Assomoscato (associazione con 2mila produttori piccoli e medi, guidata

da Giovanni Satragno) e i Comuni sono contrari perché temono, di fatto, l'arrivo di un colosso come Gianni Zonin che nel territorio di Asti ha un'azienda di 152 ettari (Castello del Poggio), 22 dei quali coltivati a Moscato. "È semplicemente paradossale che Asti non sia dentro il Consorzio a cui dà il nome e che il mio vino non abbia quindi la denominazione - dice a Tre Bicchieri Gianni Zonin, presidente del gruppo vinicolo veneto - Spero che questa dimenticanza venga sanata presto. Altrimenti faremo ricorso all'Ue". Ricorso che, extrema ratio,

potrebbe portare alla cancellazione della Doc. Insomma, si va per vie legali. Tar e Consiglio di Stato danno ragione ad Assomoscato e Comuni. Il Consorzio, però, ribadisce la necessità di far entrare Asti e si affida a pareri di esperti come lo studio Jacobacci di Torino. Intanto, a dicembre, escono dal Consorzio, una quindicina di aziende. Si chiedono addirittura le dimissioni di Ricagno che però incassa il supporto del Cda consortile. E così siamo arrivati a questi giorni. Per domani Cia annuncia un summit dei dirigenti del Sud Piemonte; Assomoscato una conferenza stampa il 31

gennaio a Santo Stefano Belbo (Cuneo). Sullo sfondo, insieme alle manovre per avere il controllo di un territorio di quasi 10 mila ettari con 6 mila aziende agricole, 15 mila addetti, una cinquantina di cantine con un volume d'affari di oltre 300 milioni di euro l'anno, ci sono tanti altri soldi: i 27 milioni di euro, parte pubblici e parte privati, ancora da spendere (13 già spesi) per la promozione dell'Asti e del Moscato docg. Cherchez l'argent, verrebbe da dire.

* direttore del sito Sapori del Piemonte

ENOBILANCI

IL CASO NORD EST

Aumentano la produzione, le superfici vitate e, soprattutto, la quota di Doc e Docg (dal 36 al 42%). Segno di una vera corsa alla qualità.

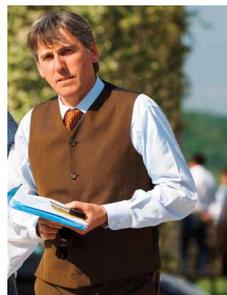
L'anno d'oro del Veneto Più vino e più aziende

di Gianluca Atzeni

PRODURRE ENERGIA IN VIGNA L'ESEMPIO ARRIVA DAL VENETO

I tralci possono diventare compost, concime organico da utilizzare in azienda per altre colture. Oppure alimentare minicentrali per la produzione di energia. Gli esempi di ecosostenibilità (ambientale ed economica) in vigna non mancano e domani se ne parlerà in un convegno promosso da Veneto Agricoltura, l'agenzia regionale per il settore agricolo e forestale, e dal Centro di ricerca per la viticoltura di Conegliano e ospitato nell'Azienda Agricola Cescon di Fossalta Maggiore, dove questa sperimentazione ha già trovato da tempo applicazioni pratiche. "Oltre ad essere un'azione virtuosa - spiega a Tre Bicchieri uno degli ideatori del progetto, Federico Corrales di Veneto Agricoltura - è una possibilità per le aziende di abbassare i costi di produzione oltre a trovare una soluzione per lo smaltimento dei sarmenti. Non solo. L'energia prodotta, per fare solo un esempio, può servire anche nel processo di raffreddamento delle uve in fermentazione". Insomma, in vigna non si butta via nulla. (I.s.)

Produzione in aumento, superficie vitata in crescita e prezzi delle uve in risalita. Il 2010 sorride alle aziende vitivinicole venete, nonostante l'alluvione di novembre. Almeno secondo le prime stime elaborate da Veneto Agricoltura. L'anno si è chiuso con 1,1 milioni di tonnellate di uva raccolta (+2% sul 2009), una resa in lieve calo (15,3 tonnellate per ettaro a -1%) e una produzione di vino e mosto di 8,2 milioni di ettolitri (+2%). Dati che confermano il primato della regione. E' cresciuta del 3% la superficie vitata, a quota 73mila ettari, grazie alle modifiche della geografia delle denominazio-



Giancarlo Vettorello direttore del Consorzio Conegliano Valdobbiadene.

ni e all'ampliamento della Doc Prosecco. La quota di vino Doc-Docg è passata da 36% a 42%, avvicinandosi all'Igt, scesa da 47% a 43%. Sul fronte qualitativo, l'annata aveva fatto sperare in un'ottima vendemmia, i viticoltori avevano fronteggiato peronospora e oidio, ma le piogge di settembre hanno costretto a rivedere al ribasso le stime. In generale, il settore agricolo si è ripreso, con un valore della produzione a +7% (4,5 miliardi), dopo un difficile 2009 (-8,4%). A trarne beneficio i prezzi delle uve: +14% in media, con punte di 30-40%. Bene la nuova Docg Prosecco Conegliano di Valdobbiadene: "E' stata una buona annata, con vendite in crescita del 3-5% - dice il direttore del Consorzio, Giancarlo Vettorello -. Crescere nel 2009 e nel 2010 non è cosa da poco".

DECANTER DIMENTICA IL CANNONAU

Il numero di febbraio di Decanter (in edicola oggi), dedica un ampio servizio sulla Grenache. È uno dei vitigni più coltivati al mondo, ma i suoi sinonimi sono tanti. In Spagna è chiamato Garnacha, in Italia Alicante, in Sardegna Cannonau e in certe zone del sud della Francia Carignane Rousse o Roussillon. Peccato che il mensile inglese dimentichi totalmente il Cannonau. Il vitigno sardo non è citato nel testo (a parte l'indicazione della sua esistenza), tanto meno nella degustazione finale dove vengono citate etichette francesi, spagnole, addirittura australiane. Ma del Cannonau neanche l'ombra. (g. ca.)

GAMBERO ROSSO



Berebene low cost 2011 su iPhone e iPad

2600 vini a prezzi giusti e quasi 600 vini con il miglior rapporto qualità prezzo

Disponibile su App Store

www.gualaclosures.com

www.savethewines.com

3 0 0 0 0 0 0 0 0 0 1

Dalla Vite alla Vite.

**OLTRE 3 MILIARDI DI CHIUSURE A VITE
PER IL VINO VENDUTE NELL'ULTIMO ANNO.**

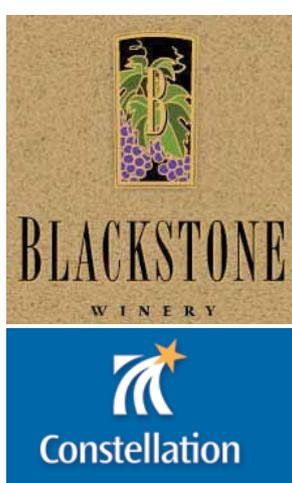
Dal 1954 Guala Closures Group soddisfa le esigenze delle più prestigiose case vinicole, in Italia e nel mondo, personalizzandone le chiusure con una gamma infinita di colori, forme, dimensioni e materiali. Attraverso le più avanzate tecnologie di serigrafia, stampa a caldo, litografia, offset e stampa a rilievo, il Gruppo è in grado di creare per i propri clienti un'identità di marca inconfondibile, elemento fondamentale di una politica di marketing di successo. Più di 2.000 managers, professionisti e tecnici uniti da un'unica passione: proteggere la qualità del vino attraverso una costante ricerca e innovazione che ha portato il Gruppo ad introdurre, per primi sul mercato, una chiusura a vite dotata di banda "Tamper Evident" contro la contraffazione del vino.



Guala Closures Group

Usa 1/ Si vende di più il vino sotto i 15 dollari

■ La crisi potrebbe aver modificato gli equilibri del mercato del vino in Usa, come scrive oggi il Wsj. La depressione avrebbe convinto molti consumatori a passare dai "great wines" a bottiglie meno aristocratiche ma di qualità buona. E a prezzi non superiori a 15 dollari. Il punto è che, secondo gli esperti, i consumatori quei vini li hanno apprezzati e ora, anche con la fine della crisi, continuano a comprarli. Come dimostra una ricerca di mercato Nielsen le vendite di vini a prezzo medio sono aumentate del 12%.



Usa 2/ Constellation vende la sua cantina in California

■ In vendita dal prossimo mese di marzo Blackstone Winery a Sonoma, una delle cantine californiane di Constellation Brands, la più grande società di vino al mondo con una dozzina di cantine in California e diverse altre nel resto degli States, in Australia, Canada e Gran Bretagna.

La società venderà esclusivamente la tenuta che comprende un agriturismo e un ettaro di vigneto a un prezzo non ancora fissato, mentre il marchio continuerà a far parte della grande famiglia Constellation.

Publicità

Direttore commerciale Franco Dammicco
06 55112356 - mail: dammicco@gamberorosso.it
resp. Divisione Pubblicità Stefano Dini Ciacci
06 55112346 - mail: ciacci@gamberorosso.it
Concessionaria Poster Pubblicità
Via Angelo Bargonni, 8 00153 Roma
tel. 06 68896911 mail: poster@poster-pr.it
Piera Allegretti 06 68896932 allegretti@poster-pr.it
Caterina Giordano 06 68896904 cgiordano@poster-pr.it

GRANDI VINI ITALIANI A MIAMI

Prende il via dal 1 al 3 febbraio a Miami una delle più manifestazioni per la promozione del vino italiano negli Usa: "Simply Italian Great Wines", il marchio creato dalla IEM srl (International Exposition Management), società veronese di Giancarlo Voglino e Marina Nedic.

VINO & MODE

LA NOVITÀ DAGLI USA

Il neologismo indica quelli che bevono (dall'inglese "to pour") solo vino locale. Il movimento cresce in fretta. E piace ai produttori.

Ecco la enotribù dei Locapour

Un neologismo fa il suo ingresso nel lessico del vino. E, come tutte le mode, anche quelle linguistiche hanno il loro battesimo negli Stati Uniti, terra di blog e di siti dedicati al vino e agli stili di vita legati al vino e al suo consumo. Il neologismo, che è arrivato fin nelle pagine dei quotidiani economici, è "locapour". Che cosa vuol dire? "Locapour" iden-

tifica una persona che beve esclusivamente vino locale, da "local" ovvero locale e "to pour", un verbo che in inglese significa versarsi da bere. Il movimento sembra quasi essere una branca del più noto, movimento dei "locavore", ovvero le persone che consumano esclusivamente cibi locali. Il fenomeno "locapour" è nato presumibilmente in Canada, dove vi

è la più grande comunità di locapour, e si sta espandendo velocemente in tutti gli stati degli Usa. Il termine è comparso per la prima volta in un giornale nel 2008 in un articolo del New York Times, poi a fine ottobre dello scorso anno ne ha parlato anche il Washington Post e ieri, pensate, perfino il Times of India. (m.za.)



Una T-shirt del movimento dei bevitori di vino locale



GALA S.p.A.,

nata a seguito della liberalizzazione del mercato elettrico attuata nel 1999, opera nel settore dell'energia ed ha per oggetto sociale:

- la commercializzazione dell'energia elettrica e del gas (quest'ultimo dal 2011)
- lo sviluppo di servizi per il risparmio energetico
- la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili

GALA è sinonimo di energia pulita: infatti è in grado di fornire ai propri clienti energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili ed assisterli per individuare gli interventi che possono effettivamente ridurre i consumi (i costi) energetici. Il settore enologico, anche al fine di competere con maggiore possibilità di successo sui mercati internazionali, vive con grandissima attenzione l'esigenza di orientare la produzione del vino in tutta la sua filiera verso processi altamente qualificati ed ecologici e di ridurre i costi. Una importante componente dei costi è rappresentata dal consumo di energia elettrica.

GALA, in occasione dell'evento "Tre bicchieri" della Guida dei Vini d'Italia 2011 del Gambero Rosso, ha messo a punto per le aziende che operano nel settore enologico una proposta molto interessante denominata "Winenergy D.O.C." che prevede la fornitura di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili con tariffe particolarmente competitive, studiate sulla stagionalità dei consumi di energia che caratterizza questa tipologia di utenze.

Vi invitiamo ad inviare copia della Vostra bolletta energetica a **GALA** che Vi dirà quanto risparmiare con la tariffa "Winenergy D.O.C." messa a punto specificatamente per le aziende che operano nel settore viti-vinicolo, le quali potranno sottolineare nelle proprie iniziative promozionali che utilizzano nei processi per la produzione del vino esclusivamente energia pulita generata da fonti rinnovabili.

PER CONOSCERE MEGLIO GALA, VISITATE IL NOSTRO SITO

» www.galaenergia.it

ROSSO

1472
1472
1472
1472
1472



**CHIANTI DOCG 2009, CHIANTI CLASSICO DOCG 2008,
TOSCANA IGT 2005: UNA STORIA, GRANDI VINI.**

Una storia fatta di piccoli gesti quotidiani e straordinari, di passione, di progetti e di idee sempre nuove. Banca Monte dei Paschi di Siena è la prima nel mondo a presentare una linea di vini firmata dal suo sigillo e dal suo anno di fondazione: 1472.



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472