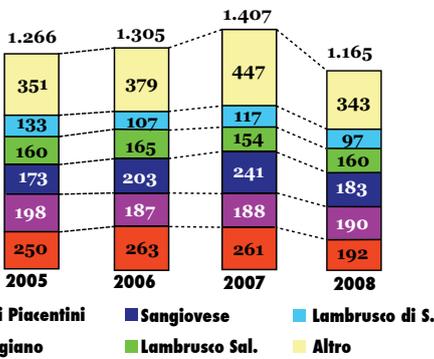


I vini dell'Emilia



La produzione (in migliaia di ettolitri) delle principali Doc emiliane. Fonte: elaborazione Tre Bicchieri su dati Federdoc.

Anno 2 - n. 43 - giovedì 10/3/2011 - S. Eugenia

TRE BICCHIERI

il quotidiano dei professionisti del vino

GAMBERO ROSSO



Portabottiglie di design **esigo**
www.esigo.it
DESIGNED FOR YOUR WINE

ESCLUSIVO SCONTRO FRIZZANTE Salta l'ultima mediazione al Ministero. Dopo un anno e mezzo gli emiliani vogliono il nuovo Disciplinare e non sono disposti a dare nessuna deroga.

Lambrusco, è rottura

"O il Mipaaf approva o andiamo al Tar"

di Giuseppe Corsentino

Venti minuti appena di riunione, ieri mattina, al secondo piano del Ministero dell'Agricoltura, con lo staff del Comitato Nazionale Vini guidato dal direttore Luca Lauro, il braccio destro del ministro, Riccardo Deserti, i due presidenti dei Consorzi di Reggione Emilia (Giorgio Giannotti) e di Modena (Pierluigi Sciolette) accompagnati dai tecnici della Regione Emilia Romagna (Barbieri e Foschi). Venti minuti di riunione (dopo cinque ore di viaggio in treno, protestano gli emiliani): sono bastati per sancire la rottura definitiva tra i produttori di Lambrusco (8mila solo quelli associati ai Consorzi), che rivendicano il buon diritto a vendere il loro vino già "frizzantato" o "spumantizzato" nelle aree tipiche di produzione così come stabiliscono le regole europee sulle DO, e il Ministero che, per un anno e mezzo

Segue a pag. 2 >>>

Bianco & Rosso

Un margine del 7% può essere considerato adeguato per un gruppo industriale come Giv (primo nella classifica di Mediobanca) che nel 2010 ha fatturato la bellezza di 328 milioni di euro? Interrogato martedì scorso, durante la presentazione del bilancio alla stampa (una vera, apprezzabile, rarità per il settore), il presidente Corrado Casoli ha dato una risposta di grande onestà intellettuale: "E' un margine allineato con la redditività media del settore. Sicuramente nel 2011 faremo molto meglio".

Ma è proprio qui il punto: la bassa redditività media di un settore che pure rappresenta il segmento alto del made in Italy agroalimentare. Una tabella dell'Ismea mette a confronto i margini della filiera del vino dal 2000 al 2010. Fatto 100 il margine del 2000 la curva negli anni successivi non si sposta più di tanto: 139 nel 2009, 141 nel primo quadrimestre 2010.

Addirittura il terzo quadrimestre 2010 segna quota 123. Come a dire che in dieci anni la redditività della filiera vinicola è cresciuta appena del 23%. Qualcosa non funziona se le imprese vitivinicole guadagnano (in media) così poco. Proviamo a capire perché. Intanto i costi di produzione: il prezzo delle uve, dopo una fase di stagnazione, è cresciuto più che proporzionalmente rispetto a quello di vendita del vino (anche Doc e Docg) sul mercato. Un altro grafico di Ismea mostra la curva dei prezzi dei vini più in alto rispetto ai costi delle uve fino al primo quadrimestre del 2010. Poi le due curve si avvicinano fino a coincidere. A questo punto l'imprenditore non può fare altro che agire su altri elementi per alzare il prezzo del suo prodotto: più ricerca, più marketing.

laGIORNATA

Barolo, tetto ai vigneti

a pag. **2**
• Limiti per i nuovi impianti in vista del 2015

Solare, "Galan esagera"



a pag. **2**
• La lobby industriale risponde al Ministro.

I 14mila vini della Botega

a pag. **2**
• Le Famiglie dell'Amarone riaprono il locale storico.

Ecco il vino made in India



a pag. **3**
• Per bypassare le tasse si fanno joint venture con i locali.



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: trebicchieriquotidiano@gamberorosso.it

NONSOLOVINO

La birra del patriota Mazzini

Alla vigilia del 17 marzo è gradevole scoprire che i padri della Patria, i grandi eroi del Risorgimento erano giovanotti idealisti ed entusiasti e non rinunciarono, quando potevano, al piacere della tavola, buon cibo e buon vino. E perfino buona birra. Giuseppe Mazzini, di cui ricorre oggi l'anniversario della morte (10 marzo 1972 a Pisa), per esempio,

quand'era esule a Londra, suggeriva alla sua amica Kate Hill (fervente sostenitrice della causa italiana) di non bere la birra comune dei pub definita in una lettera "eaux vannes" (scoloro di fogna), ma di farsi mandare quella prodotta dalla Swan Brewery di proprietà di Hawkes e Stenfel: mazziniani anche loro, ma soprattutto bravissimi birrai.



STORIA **TERRA** **PASSIONE**

FAZI BATTAGLIA Produzione Vinicola Dal 1949

FAZI BATTAGLIA GUSTO DELLE FATE FASSATI

Le Famiglie dell'Amarone salvano la "Botega" di Verona e i suoi 14mila vini

■ Riapre la mitica "Bottega del Vino" di Verona: la sua chiusura ad agosto 2010 era stata definita "una sciagura da evitare" dal ministro dell'Agricoltura Galan che oggi si dichiara "felice" per la sua riapertura. Lo storico locale riparte da riso e vino, i due ingredienti che negli anni hanno fatto del risotto all'Amarone il piatto simbolo, accompagnato da una cantina unica con 14mila bottiglie di cui ancora nessuno è riuscito a stimarne il valore. "Per noi questa operazione è soprattutto culturale - ha detto il presidente dell'antica Bottega del Vino srl, Franco Allegri - un locale glocal per eccellenza". La nuova proprietà (60% Famiglie dell'Amarone d'Arte, 40% Riseria Ferron) manterra' intatte le peculiarità e l'assortimento enologico del locale. La gestione della Bottega del Vino è affidata a Stefano Sganzerla.



Direttore Carlo Ottaviano
Redazione Giuseppe Corsentino
06 55112.244
quotidiano@gamberorosso.it
Gambero Rosso Holding spa
Via Enrico Fermi 161 - 00146 Roma

LMABRUSCO, E' ROTTURA

Continua da pag. 1 >>>
(esattamente dal dicembre 2009) ha tenuto in sospenso il Disciplinare nel tentativo di trovare una mediazione con i grandi industriali ("imbottigliatori fuori zona", come vengono definiti nel linguaggio della burocrazia ministeriale) i quali non sono disponibili a fare la cosiddetta "presa di spuma" tra l'Emilia e la Lombardia (operazione che moltiplicherebbe per due o per tre i costi di produzione e impedirebbe quindi di avere in catalogo Lambrusco a prezzi addirittura inferiori a un euro a bottiglia).

"Non solo" svela a Tre Bicchieri un tecnico della delegazione emiliana che ha partecipato alla riunione di ieri "i rappresentanti dell'Uiv ci hanno fatto capire chiaramente di essere contrari perfino al controllo dei volumi acquistati." Particolare non di poco conto dal momento che in una bottiglia di Lambrusco ci deve essere almeno l'85% di vino Lambrusco come stabilito dal disciplinare. Disciplinare che, per quanto riguarda la "presa di spuma" è identico (all'art.5) a quelli dell'Igt Rubicone, Igt Faenza, Igt Ravenna approvati nei mesi scorsi dal Comitato Vini. Perché questi sì e il Lambrusco no?, si chiedono i due presidenti dei Consorzi, Giannotti e Sciolette. La risposta è nei numeri, nella dimensione del business del Lambrusco che vale milioni e milioni di bottiglie ed è la voce più importante dell'export vinicolo italiano. "Abbiamo fatto la fortuna di pochi grandi imbottigliatori" protesta Sciolette "è venuto il momento che una parte di questo valore resti ai produttori. Il nuovo Disciplinare, secondo noi, è giuridicamente inattuabile. Lo si metta all'odg del Comitato Vini e vediamo chi vota contro". Qualcuno, nella riunione di ieri, ha parlato anche di deroghe per gli imbottigliatori storici come Zonin, Caldirola, Martini. La risposta è stata no. E in ultima istanza c'è il Tar.

CONSORZI NUOVI PROGRAMMI

Tetti più severi in relazione alla superficie delle aziende. Obiettivo: prevenire l'effetto della liberalizzazione dei diritti d'impianto nel 2015.

Il Barolo si autoregola così. Meno vigneti, più reddito

di Gianluca Atzeni

Stop alla crescita indiscriminata delle superfici vitate, sì a una gestione intelligente della produzione. Il Consorzio di Tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Roero si autoregola (anche in vista della liberalizzazione dei "diritti d'impianto" dal 2015), fissa dei paletti ai nuovi impianti e punta a un maggiore equilibrio di mercato, con l'obiettivo di garantire più reddito alle aziende. La proposta di gestione triennale per le principali denominazioni ha ottenuto il via libera della Regione Piemonte.

Da quest'anno potranno essere impiantati solo dieci ettari all'anno di Nebbiolo da Barolo con un tetto massimo aziendale di 4mila metri;



per il Barbaresco saranno tre gli ettari per un massimo di 3mila metri quadri. Limitazioni anche per il Roero Arneis Docg, che potrà aumentare la sua superficie fino a un massimo di 25 ettari annui, con una limitazione di un ettaro per azienda; per il Langhe Arneis la crescita massima è di 10 ettari con un ettaro massimo per produttore. Blocco totale, invece, per Dogliani Docg, Dolcetto di Dogliani e Dolcetto delle Langhe Monregalesi che saranno presto accorpati. Liberalizzati, invece, gli impianti delle altre sette denominazioni. "Si tratta di un innovativo sistema di governo del territorio, dopo dieci anni di aumento delle superfici", spiega il presidente del Consorzio, Pietro

Ratti (foto). Oggi sono 1.827 gli ettari vitati a Barolo, per una produzione di 11,5 milioni di bottiglie. "Gestiremo le nuove iscrizioni e difenderemo anche il paesaggio per cui abbiamo chiesto anche il riconoscimento Unesco. Vogliamo tutelarci in vista del 2015 - dice a Tre Bicchieri il direttore Andrea Ferrero - Il tetto massimo potrà variare alla luce dei dati produttivi e di mercato". E proprio i dati del 2010 sono molto positivi per il Consorzio: si registrano crescite a due cifre per la produzione, una notevole riduzione delle giacenze e buoni risultati per l'export nell'area Bric e Usa. "Il 2009 è stato duro, mentre l'annata appena conclusa ci ridà ottimismo".

VINO & PANNELLI RISPOSTA A GALAN

Incentivi agli agricoltori? Le esagerazioni del ministro

La lobby dell'energia rinnovabile - fotovoltaico ed eolico - che negli ultimi anni ha trovato in Italia particolare attenzione (basti solo considerare il livello degli incentivi, i più alti d'Europa, a carico poi dei consumatori nelle bollette), non capisce il senso del discorso del ministro dell'Agricoltura, Galan che,

ieri, ha parlato di una sorta di "Piano Marshall energetico" e della "possibilità per il mondo agricolo di trovare nel fotovoltaico una nuova fonte di reddito".

"Galan non può promettere chissà quali guadagni per l'agricoltura" dice a Tre Bicchieri l'avvocato Duilio Cortassa, fondatore della neoassocia-

zione SOS Rinnovabili che, stamattina al teatro Quirino a Roma, ha convocato Aper, Assosolare, Anev, AssoEnergie Future, Gifi/Anie e le organizzazioni ambientaliste con l'obiettivo di costringere il governo a riscrivere il decreto Romani che riduce drasticamente gli incentivi. Se è vero, infatti, che il decreto ha messo fine alla speculazione (in particolare nelle campagne gli impianti non potranno superare il 10% della superficie e un megawatt di potenza), è pur vero che adesso si è passati all'estre-

mo opposto. "Il rischio - continua Cortassa - è che il Governo rispedisca al mittente (aziende del settore, privati cittadini e anche agricoltori) le pratiche già approvate, ma che dal 31 maggio si vedranno togliere gli incentivi stabiliti". Preoccupate anche le banche che stanno facendo marcia indietro sui finanziamenti, mentre Cia e Confagricoltura chiedono di fare al più presto chiarezza sui nuovi incentivi e sulle modifiche al terzo conto energia. (Ioredana sottile)

Veuve Cliquot punta ai giovani e "inventa" uno Champagne ultra-dolce

■ Veuve Cliquot, uno degli champagne storici del gruppo LVMH (che ha appena inglobato il pezzo più pregiato della gioielleria italiana, Bulgari), sta mettendo a punto un vino "ultra sweet" come scrive oggi il sito di Decanter. Con almeno 100 grammi di zucchero al litro. Obiettivo dell'operazione (condotta dallo "chef de cave" Dominique Demarville) è quello di conquistare il gusto del pubblico giovanile, poco avvezzo ai brut e ai demisec che hanno percentuali di zucchero molto più basse. Questo, però, non vuol dire che Veuve Cliquot abbia intenzione di andare a presidiare quella nicchia di mercato che gli esperti definiscono "alcopop" (alcol and popular), tant'è che non c'è nessun piano industriale per la produzione di champagne in mini-bottiglie. "Non è nella nostra filosofia" ha dichiarato Demarville.

Pubblicità
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 Bargoni, 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

VIAGGI DELL'ELEFANTE
 TOUR OPERATOR

GAMBERO ROSSO

E' nato
Gambero Rosso Travel

BAVARIA NON INGANNA
 Bavaria, marchio olandese della birra con sede anche in Italia, vince la battaglia contro i birrifici Bavaresi Bayerischer Brauerbund (BBB). La Corte d'Appello di Torino ha posto fine a un contenzioso di sei anni stabilendo che i marchi 'Bavaria' sono stati registrati in buona fede (tra il 1971 e il 1995), non sono ingannevoli per il consumatore italiano.

MERCATI GLOBALI **INDIA** Per aggirare l'ostacolo delle altissime tasse all'importazione (fino al 150%) i grandi produttori puntano a joint venture locali. Al primo posto francesi e australiani.

La via del vino esentasse

La via più breve per le Indie (vinicole) è la joint venture. I produttori di tutto il mondo, per aggirare i dazi sull'importazione (al 150%) e avvicinarsi ad un mercato sempre più importante (secondo i dati della Delhi Wine Club il consumo di vino crescerà del 25% all'anno da qui al 2036), sono sempre più interessati a stringere accordi con aziende (vinicole o

commerciali) locali. La strategia è semplice: dall'Australia, Italia e Francia arriva il vino che viene imbottigliato ed etichettato in loco. Bypassando i dazi è possibile mettere sul mercato una buona bottiglia a 20 euro. E' questo il caso della società francese con base nelle Mauritius, E.C. Oxenham, che importa succo d'uva concentrato dall'Italia e dalla Francia per poi

rivendere il vino con l'etichetta Nirvana Biosys. L'Australia's Global & Wine Spirits, invece etichetta le sue bottiglie con il nome Kimaya Wines (Kimaya è una griffe di moda di Mumbai). Ma non è tutto, Sula Vini e cantine Grover (primo e secondo produttore di vino locali) hanno annunciato di essere alla ricerca di partners europei.



ZERO

ESSENZA D'ALTA LANGA

Bevi Enrico Serafino responsabilmente

Cantina Maestra
ENRICO SERAFINO



Dalle uve Pinot Nero e Chardonnay dei vigneti collinari dell'Alta Langa piemontese, Enrico Serafino ottiene vini di ottima struttura e acidità, particolarmente adatti all'affinamento prolungato sui lieviti.

DOSAGGIO ZERO

Alta Langa ZERO, la massima espressione del Metodo Classico di Cantina Maestra Enrico Serafino, è un "dosaggio zero", ovvero privo di liqueur d'expedition e con un affinamento lungo 60 mesi sui propri lieviti di fermentazione.

GAMBERO ROSSO

Premiato dal Gambero Rosso con i 3 BICCHIERI, "questo spumante di classe unisce una spiccata tensione acida a un cristallino ventaglio olfattivo". (Guida Vini d'Italia 2011 Gambero Rosso)

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