

CAMPARI € 5,45 4,81%	DIAGEO £ 1498,50 1,01%	PERNOD-RICARD € 74,57 -3,48%	CONSTELLATION \$ 22,22 3,59%	LANSON-BCC € 45,48 1,29%
V. POMMERY € 24,03 -3,88%	L.PERRIER € 79,50 -3,28%	BROWN-FORMAN \$ 81,22 -1,36%	BEAM INC. \$ 56,02 4,40%	CONCHA Y TORO \$ 45,52 -2,07%
FTSE MIB +1,14	Euro Stoxx 50 +1,59	MSCI WORLD +1,45	GL Beverages +1,14	

a cura di BNL-BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

FINALMENTE È ARRIVATO
Solo su Tim App Store



**Ristoranti
d'Italia
2012**

PER ANDROID

GAMBERO ROSSO

Anno 3 n.31 lunedì 20/02/2012 Ultimo quarto

**TRE
BICCHIERI**
il quotidiano dei professionisti del vino

GAMBERO ROSSO

FINALMENTE È ARRIVATO
Solo su Tim App Store



**Ristoranti
d'Italia
2012**

PER ANDROID

GAMBERO ROSSO

Bianco & Rosso

Il lavoro più importante di un banchiere, si sa, è valutare il cosiddetto "merito del credito" del debitore. In altre parole: avere strumenti e professionalità per capire se chi chiede in prestito il denaro (parliamo, ovviamente, di imprese, ma il discorso vale anche per le famiglie) sarà poi in grado di restituirlo con gli interessi. Quanto ha denunciato il neogovernatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, su una riduzione del credito di oltre 20 miliardi di euro, il credit crunch per dirla con il linguaggio della finanza, segnala allora una scarsa capacità del sistema creditizio di fare il suo mestiere. Se lo si va a chiedere, come ha fatto Tre Bicchieri, a un panel di piccoli e medi produttori di vino al Nord come al Sud, la risposta è, drammaticamente, sì. Con il corollario di storie personali che sembrano confermare l'appello del Governatore.

Perché, se si chiude il flusso del denaro - così ha detto Visco - si entra in una fase pericolosa di "asfissia creditizia, deperendo e trascinando con sé anche le prospettive del sistema bancario". Come a dire che i banchieri stanno segando il ramo su cui tutti (loro compresi) siamo seduti. Come reagire? Con una politica del credito più lungimirante che veda il soggetto pubblico (le Regioni, in primo luogo) in un ruolo di assistenza e di stimolo. Come ha fatto la Regione Sicilia che ha appena firmato con l'Abi, l'associazione delle banche, un protocollo che autorizza le banche a finanziare i progetti dei giovani agricoltori (a valere sui fondi del Psr, 37 milioni). L'intesa Regione-Abi dovrebbe evitare che almeno 1.200 giovani agricoltori siciliani muoiano di credit crunch. (g.cors.)

IL WINE TOUR DEL GAMBERO

NEW YORK

Quasi una Celebrity Night per i grandi rossi (ma non solo) al Metropolitan Pavilion. Martedì si replica a Chicago.

Grande Mela - Grandi Vini. Italiani



di Lorenzo Ruggeri (New York)

Il vino italiano di qualità non è mai stato così popolare a Manhattan. Si potrebbe dire Grande Mela, Grandi Vini (Italiani, of course). Lo dimostrano il successo del Tre Bicchieri World Tour, le interviste ai produttori, agli importatori, ad alcuni grandi ristoratori della Grande Mela. Cominciamo dalla degustazione al Metropolitan Pavilion: la fila all'ingresso copriva un intero isolato e la sala era già piena dopo neanche quindici minuti dall'apertura. "Il pubblico di New York è uno dei più esigenti al mondo, ma anche molto sensibile: sa cogliere la storia, il valore di un vino" spiega un im-

portatore. "E non è vero che piacciono solo i vini morbidi e super fruttati, anzi, il cliente newyorchese è abituato ad apprezzare un vino nella sua evoluzione, sa aspettare e cogliere in pieno le sfumature del tempo. Questa è una delle spiegazioni per il successo del Brunello di Montalcino da queste parti", racconta a Tre Bicchieri Olga Peluso, famosa produttrice (Azienda Donna Olga). Ma rispetto a San Francisco, qui al Pavillon l'ambiente è più "europeo": dress code da serata di gala con pochi, davvero pochi invitati senza giacca e cravatta. Tutti con il calice in mano e tutti disponibili a parlare di vini italiani. Alan

Segue a pag. 2 >>>

laGIORNATA

a pag. **2** Il Gallo Nero cambia tutto, look e discipline

Aspettando le stelle del Nobile di Montepulciano a pag. **2**

Nomacorc presenta Select Series, la nuova gamma di tappi coestrusi per vino dalle elevate prestazioni

- Garanzia della gestione costante dell'ossigeno in bottiglia rispetto a qualsiasi altro tappo per vino
- Colore e materiale di realizzazione indistinguibili dal sughero naturale
- Prima e unica chiusura alternativa ed ermetica che può essere stampata all'estremità

Per saperne di più sulla Promessa dell'Enologo visita <http://it.nomacorc.com/>



NOMACORC
Select Series

seguici anche su:



Se i Consorzi hanno il mal da condominio

Tre Bicchieri mi chiede se sia giusto che un Consorzio di Tutela, che ne abbia le caratteristiche (40% delle aziende associate e il 66% della produzione rivendicata), chieda al Mi-paaf di essere riconosciuto come ente in grado di prendere decisioni "erga omnes", cioè di fissare regole, dare indicazioni operative, politiche commerciali e promozionali, progettare iniziative ed eventi, in altre parole "governare" nell'interesse di tutti (e nel nome di tutti, anche dei non associati). La mia risposta è sì, è giusto. Perché in tempi di turbolenze economiche e di cambiamenti repentini dei mercati, per lo sviluppo dei fatturati e della penetrazione dei vini italiani

nelle nuove aree mondiali di consumo, è ormai indispensabile avere una regia comune e la governance dei Consorzi potrebbe già essere un segnale positivo in questa direzione. E' significativo che a chiedere l'erga omnes sia stato il Chianti Classico, cioè una delle denominazioni più conosciute nel mondo e che, ora, si accinga a farlo l'Asti, altra celebrity enologica globale. Ma, allora, perché non lo fanno tutti, i grandi almeno? Qui si va al cuore del problema, che è un cuore tutto italiano. Nel senso che in troppi Consorzi, come accade nei condomini, prevalgono personalismi, gelosie, invidie: tutto quello che fa male al vino italiano.

Giuseppe Martelli è il direttore generale di Assoenologi - Associazione Enologi Enotecnici Italiani.



IL GAMBERO A NEW YORK

Continua da pag. 1 >>>

Schivek, CEO & President di Wines of the World: "E' l'ottava volta che partecipo all'evento del Gambero Rosso e anche quest'anno ho assaggiato vini di grandissimo livello. Sono rimasto particolarmente colpito da alcuni Chianti Classico". Andrew Bell, President dell'American Sommelier Association è rimasto invece incantato dal Barbaresco 2008 di Carlo Giacosa: "Un vino che, come molti dei Tre Bicchieri presenti a questo tasting, presenta un rapporto qualità/prezzo davvero eccezionale". John Matta, proprietario del Castello di Vicchiomaggio rincara: "L'evento sta andando oltre ogni mia immaginazione. Per la mia produzione questo mercato è fondamentale: New York è l'epicentro del mondo, è il mercato dei mercati". Ma non ci sono solo i grandi rossi. Anche il Lambrusco sembra riscuotere grandissimi consensi. Sentite Albero Medici della Ermete Medici di Reggio Emilia, gran produttori di Lambrusco da quattro generazioni: "Ho trovato un interesse eccezionale: il Lambrusco è un vino che mette allegri già dal colore, poi la schiuma, la sua freschezza; strappa un sorriso; è l'ideale per un consumatore americano". Per la prima volta al tasting del Gambero Rosso partecipa anche Valentini, l'importatore Jim Hutchinson racconta: "Ho convinto il produttore a partecipare, non potevamo mancare a un appuntamento di questo livello. Il Trebbiano di Valentini è qualcosa di speciale e sono davvero soddisfatto di come sta andando la degustazione". Mentre di beve e si chiacchera, al Metropolitan Pavillon succede anche che un buyer indiano acquisti -in un colpo solo - oltre duemila bottiglie di Pinot nero italiano. A fine degustazione la coda per il taxi è direttamente proporzionale alla fila iniziale. Prossima tappa, martedì 21, a Chicago, alla Union Station: location di grande suggestione, la più adatta ai grandi vini Tre Bicchieri arrivati dall'Italia col Gambero.

ANTEPRIME 2012 CHIANTI CLASSICO

Nuove regole, nuove strutture, nuovo look. Per consolidare il successo, ma anche per fermare i furbetti della Docg toscana.

Il Gallo Nero si rifà le penne

Sarà presentato a breve il progetto per il riassetto complessivo della Docg Chianti Classico che, oggi, a Firenze ha tenuto la prima giornata della Collection. Il Consorzio del Gallo nero, che ora ha funzioni "erga omnes", punta a rifarsi il look, a partire dalla struttura della piramide produttiva (l'ingegneria complessiva del disciplinare) fino all'attuazione di misure per elevare la qualità del prodotto. Un anno fa il presidente Marco Pallanti, in un documento ai soci, sottolineava la necessità di evitare che vigneti obsoleti continuassero a rivendicare produzioni fittizie. Denuncia non da poco, come si può capire. Ed è su questa linea

che si è già mosso il cda del Consorzio (35 milioni di bottiglie nel 2011, 360 milioni di fatturato e un export del 78%) definendo al suo interno le tappe principali di questa rivoluzione, che dovrà ora ottenere il via libera dell'assemblea dei soci. "Siamo alla vigilia di una grande discussione interna che porterà al riassetto dell'intera denominazione", anticipa a Tre Bicchieri il direttore del Consorzio, Giuseppe Liberatore (foto). Un passaggio importante anche alla luce dei dati di mercato che vedono la Docg toscana in crescita costante nel triennio 2009-2011, compresi i primi due mesi di quest'anno.



(gianluca atzeni)

ANTEPRIME 2012 MONTEPULCIANO

Attenzione alla domanda e mai politiche di prezzo al ribasso. Ecco il segreto di una denominazione che in forte crescita.

Il Nobile rispetta il mercato

Nobile di Montepulciano e Rosso mai fuori mercato. E' una delle più importanti mosse anti-crisi portata avanti dal Consorzio del Vino Nobile, guidato dal presidente Federico Carletti (foto) che ha consentito nel triennio 2009-2011 di mantenere le etichette sugli scaffali sempre all'interno di una fascia di prezzo costante (20-30 euro per un Nobile e 5-10 per un rosso) riuscendo così a garantire la giusta remuneratività ai 230 produttori e alle 72 aziende imbottigliatrici. La Docg senese (2.100 ettari di vigneto), che oggi pomeriggio ha celebrato la prima parte (quella



per il grande pubblico) della consueta Anteprima in cui sono state presentate l'annata 2009 e la riserva 2008, lo scorso anno ha prodotto circa 7,5 milioni di bottiglie di Nobile Docg e circa 2,4 milioni di Rosso Doc. Confermandosi una denominazione dalla forte tendenza all'esportazione, visto che il 61% della produzione varca i confini nazionali, con un aumento del 2% rispetto al 2010. La Germania resta il principale mercato del Nobile, con una quota del 45%, in crescita dell'8% sull'anno precedente, segui-

ta dagli Usa e dalla Svizzera entrambi al 15% e dai mercati asiatici (9%) e da quello russo (3%). Sul fronte interno, il mercato di riferimento resta la Toscana (62%), seguita dal Nord Italia (15%). "In questo triennio - dice Federico Carletti - abbiamo saputo adeguare il flusso di bottiglie in modo equilibrato, rispondendo alle sollecitazioni dei mercati e reagendo alla crisi. E c'è di più. Siamo riusciti anche ad aumentare le vendite dirette in azienda". Ma l'Anteprima non è ancora conclusa. Giovedì mattina sarà comunicata ufficialmente la valutazione dell'annata 2011 espressa in stelle (da una a cinque) secondo tradizione.

(gianluca atzeni)



L'unico con Argon

L'Argon, gas inerte per eccellenza unito alla tecnologia Winefit garantisce la qualità del vino a bicchiere fino a 35 giorni



vino al bicchiere di qualità

winefit
Quality wine dispenser

Stabilimento e Uffici: Via Luigi Longo 21 - 50019 Sesto Fiorentino - Firenze - Italia
Tel. 055 0988077 - Fax 055 0988076 - www.winefit.it - info@winefit.it



Solo per
operatori del
settore



To Another Great Year

www.prowein.com

ProWein 2012 – Terroir di prima classe

Alla Prowein sono attesi:

- **3635 Espositori da 46 paesi***
- la straordinaria **area degustazione**
- l'ampio **programma collaterale**
- la mostra speciale **"Wine's best friends"**

*Dati ProWein 2011

04-06/03/2012

Düsseldorf, Germania

Fiera Internazionale Vini e Liquori

Ticket online sul sito: www.prowein.com/ticket_2

Hotel/Offerte viaggi:

Düsseldorf Marketing &
Tourismus GmbH
Tel. +49(0)2 11/17202-839
messe@duesseldorf-tourismus.de
<http://business.duesseldorf-tourismus.de/en/fair/prowein>

HONEGGER GASPARE S.r.l.
Via F. Carlini, 1
20146 MILANO
Tel. (02) 47 79 141
Fax (02) 48 95 37 48
E-mail: honegger@tradefair.it
Internet www.tradefair.it

