

CAMPARI € 5,61 2,94%	DIAGEO £ 1494,50 -0,27%	PERNOD-RICARD € 76,79 2,98%	CONSTELLATION \$ 21,57 -2,93%	LANSON-BCC € 47,40 4,22%
V. POMMERY € 24,06 0,12%	L.PERRIER € 80,20 0,88%	BROWN-FORMAN \$ 81,10 -0,15%	BEAM INC. \$ 55,60 -0,75%	CONCHA Y TORO \$ 44,29 -2,71%
FTSE MIB -0,36	Euro Stoxx 50 +0,13	MSCI WORLD +0,97	GL Beverages +1,43	

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.36 lunedì 27/02/2012. L'una nuova

**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

VINO&MERCATI ULTIME DA PARIGI Il record di 10 miliardi di export non accontenta né i vigneroni né gli industriali. Che denunciano la mancanza di una politica di sostegno alla crescita del settore.

Una force de frappe per il vino francese

di Giuseppe Corsentino (Parigi)

Ve lo immaginate il Sole 24 Ore, il quotidiano degli industriali italiani che dedica un editoriale di fuoco contro il governo che non si occupa dei problemi della viticoltura e della wine industry nazionale? Un editoriale che arrivi a sfottere il ministro dell'Industria che si compiace, per esempio, per la vendita di una partita di elicotteri Agusta agli Stati Uniti o all'India, mentre non dice una parola per il record dell'export vinicolo nel 2011 (4 miliardi di euro) e per l'exploit del Prosecco su molti mercati asiatici? Qui in Francia, dove è appena cominciata una campagna elettorale per le presidenziali dai toni molto accesi, è accaduto proprio questo: che il primo quotidiano economico-finanziario, Les Echos, scriva in prima pagina che "il n'y pas là una force de frappe" enologica una forza d'urto, un sistema pubblico-privato che punti con decisione alla valorizzazione di quello che viene definito sen-

Segue a pag. 2 >>>



**Vi racconto
la mia odissea
di enologo
viaggiatore** **3** a pag.

E' la vecchia polemica tra wine industry privata e wine industry cooperativa che ritorna. Con il direttore generale di Federvini, Ottavio Cagiano de Azevedo, che denuncia "una pesante discriminazione all'interno del settore vitivinicolo a favore delle cooperative che non sono una nicchia di mercato ma rappresentano il 50% della produzione". E, di rimando, con il gran capo di Fedagri (la federazione delle coop), Maurizio Gardini (foto), romagnolo sanguigno, che ribatte agli industriali di Federvini con la seguente domandina: "Se ci sono regole così favorevoli al mondo della cooperazione dal punto di vista commerciale e fiscale, perchè non fondano cooperative anche loro?"

Domanda paradossale: non è che Gardini vuole consigliare gli industriali a cambiare vestito giuridico, a passare dalle srl e dalle spa alle società cooperative. Vuole forse segnalare un certo fastidio per quello che nel settore si considera un luogo comune: la differenza di trattamento delle coop. Anche se in questo caso un trattamento diverso, per la verità, c'è: la cessione delle uve da parte dei soci alle cantine non rientra in quell'art.62 del dl di liberalizzazione che impone il contratto scritto e il termine di 30 giorni come per qualsiasi altra fornitura di prodotto fresco al canale commerciale. Ed è proprio questa esenzione che non è piaciuta a Federvini (g.cors.)



laGIORNATA

Bordeaux per un prestito

borro a pag. 2

• Bottiglie doc a garanzia dei finanziamenti a NY e Londra.

Formaggi e vini d'Italia

a pag. 2

• La Guida 2012 e una App del Gambero per gli abbinamenti

Pace a Bolgheri

4

• Si prepara il rientro dei fuoriusciti dal Consorzio.



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:

Guida e App del Gambero Rosso per abbinare vini e formaggi



■ Dopo i Tre Bicchieri, le Tre Forchette e i Tre Gamberi arrivano anche i Tre Spicchi. Quelli della Guida Formaggi-I migliori d'Italia 2012: una prima assoluta per i prodotti caseari. Stamattina la presentazione alla Città del Gusto di Roma: 220 aziende per 316 formaggi divisi per regione, con analisi organolettiche, stagionalità, tipo di latte, abbinamenti ideali e consigli su dove comprarli. Ma da quest'anno c'è un'al-

tra importante novità: alla Guida si affianca una App del Gambero Rosso (si chiama Cheese e si può scaricare gratuitamente) che abbinata 42 formaggi italiani dop con due vini DO, uno della stessa regione del formaggio e uno di un'altra regione. Tornando alla Guida, sono 49 i formaggi premiati con i Tre Spicchi, e tra questi 17 sono i cosiddetti "Fuoriclasse". Al primo posto l'Emilia con tre formaggi al top.

Direttore editoriale Carlo Ottaviano
Redazione Giuseppe Corsentino
06 55112244
quotidiano@gamberorosso.it
Editore Gambero Rosso Holding spa
Via E. Fermi 161 - 00146 Roma

VINI FRANCESI NEL MONDO
Continua da pag. 1 >>>

za mezzi termini "un trésor national". A un lettore italiano, diciamo subito, una presa di posizione così del primo giornale economico del Paese (sotto il titolo "Vins français, la bouteille à 1/2 pleine") fa una certa impressione. Perché da noi, altro che "force de frappe" per attaccare i nuovi mercati mondiali del vino, conquistare quote, competere con francesi o cileni. L'analisi (condivisibile) di Les Echos fa ancor più impressione perché arriva lo stesso giorno in cui il presidente della Fevs (Fédération des exportateurs des vins et spiritueux), Louis Fabryce Latour (di Chateaux Latour), annuncia "une année formidable", "chiffres spectaculaires" nelle esportazioni dei vini francesi che hanno superato, per la prima volta, "la barre" dei 10 miliardi di euro, come a dire 2,4 miliardi di bottiglie "écoulées" in tutto il mondo, con un boom che si conferma (i Bordeaux) e un boom che si ripete (lo Champagne tornato ai livelli pre-crisi 2008 con 330 milioni di bottiglie). Ma soprattutto con un margine operativo ben superiore a quello dell'anno scorso: la Francia ha venduto meno bottiglie ma ha registrato un fatturato più alto (mentre da noi, al contrario, al record nazionale dei 4 miliardi di export corrisponde una crescita dei volumi, soprattutto dello sfuso, e quindi un calo del prezzo/mix, del valore del vino e dei suoi margini). Intanto Paul Francois Vranken, patron di Vranken Pommery, si compiace di un paragone industriale: "Aver piazzato nel mondo 10 miliardi di vino francese è come aver venduto 153 Rafale" (i Rafale sono i cacciabombardieri della Dassault, gioiello dell'industria aeronautica). Eppure, stando a Les Echos, non basta. Perché la filiera vinicola è troppo frammentata con aziende ancora troppo piccole: il colosso americano Gallo fa da solo il fatturato di tutto il Bordeaux. C'è bisogno di crescere. E det-

ENOLOGO VIAGGIATORE TESTIMONIANZA Ottantamila km all'anno, viaggi in aereo, alberghi e ristoranti per seguire 20 aziende. E spesso i clienti non pagano...

Una vita tra auto e cantine

di Valentino Ciarla *

Dipendente o libero professionista? Ho letto con interesse il servizio di Tre Bicchieri del 9 febbraio scorso sul lavoro dell'enologo-viaggiatore, e mi son sentito chiamato in causa, tanto da voler raccontare brevemente la mia storia di giovane enologo. Ho cominciato a lavorare nel 2000, dopo la laurea: Cinque terre e Colli di Luni, subito dopo volo a Stellenbosch, Sud Africa (assistente enologo di Bruwer Raats a Delaire Winery), poi a Saint Emilion (assistente enologo e cantiniere per Monsieur Cap de Mourlin). Torno in Italia e qui arriva la possibilità di entrare alla Marchesi Antinori, due anni di duro lavoro di cantina. Poi mi passano davanti altre occasioni interessanti e importanti ed eccomi al passaggio-chiave della carriera: dipendente o libero professionista? Decido di accettare l'opportunità che mi offre il Gruppo Matura, un network di professionisti del vino basato a Vinci, in Toscana, e da nove anni lavoro come consulente enologo (enologo-viaggiatore come ci ha

definito Tre Bicchieri), viaggiando tra Toscana, Umbria, Lazio, Sicilia, seguendopoi di 20 aziende. Questa premessa è necessaria per spiegare come in certi casi le linee di confine siano ben più sottili e flessibili di quanto si pensi. Nel mio caso, infatti, partito stanziale, ho scoperto nel nomadismo della libera professione grandi stimoli: conoscere persone diverse, zone nuove, climi e microclimi, vini interessanti, mi dà la possibilità di imparare ogni giorno, e, come diceva Einstein, "imparare è un'esperienza, tutto il resto è solo informazione". Insomma, meglio fisso o meglio itinerante? Non penso esista la risposta valida per tutti, ogni azienda sceglierà in base alle proprie caratteristiche e ai propri obiettivi se affidarsi a un enologo dipendente o a un enologo-consulente. Lo stesso può fare l'enologo. Andiamo ora alla parte economi-



ca. Le spese per un enologo viaggiatore, come intuibile, sono quelle di viaggio. Per uno "fortunato" come me, che ha la gran parte dei clienti tra Toscana e Umbria, per seguire 20/25 aziende di dimensioni medie (dalle 5mila alle 500mila bottiglie), significa guidare per 80mila Km l'anno per 800 euro al mese di gasolio. Si aggiungono poi biglietti aerei per le aziende più lontane, pasti e qualche albergo. Tenendo conto del livello di pressione fiscale, il mio netto sta il 35-40% dei compensi lordi percepiti. Con parcelle normali, si riesce a vivere bene solo lavorando molto, cioè con almeno 20 aziende clienti. Sempre che le parcelle vengano saldate regolarmente e questa, soprattutto negli ultimi anni, è più l'eccezione che la regola.

*enologo consulente (Gruppo Matura)

VINO&PRESTITI/GRANDI BOTTIGLIE A GARANZIA DEI FINANZIAMENTI

■ Il monte dei pegni di Londra (www.borro.com) ha accettato recentemente 128 bottiglie di Chateau d'Yquem con un valore di stimato di 250mila sterline in cambio di un prestito di 120mila pounds. Non è una novità: a New York, riferisce l'agenzia Reuters, hedge fund e banche e società di prestiti (loans) accettano regolarmente bottiglie di gran nome (soprattutto Bordeaux facilmente negoziabili nelle aste) come collaterali di operazioni di finanziamento. Insomma, Chateau Lafite o Chateau Margaux in pegno. "Non avete idea" ha raccontato il responsabile di Beverly Loans di Beverly Hills (LA) "di quanti personaggi famosi ci portano il loro vino in cambio di un prestito".

VINO&ASTE/I GRANDI BUYER CINESI RITORNANO A LONDRA

■ Dopo un inizio d'anno sottotono le aste di vino tornano brillare. Ancora una volta grazie ai buyer asiatici che all'auktion Sotheby's di mercoledì a Londra si sono aggiudicati il 44% dei lotti. L'offerta più alta è stata per il Le Pin 1990 (30.550 sterline), seguito da un assortimento di Domaine Romanée Conti 1998 battuto per 19.975 sterline. Resta alto l'interesse per il Bordeaux, anche se piacciono sempre di più i vini della Borgogna e del Rodano. Per dire, ieri all'asta di Christie's, a Londra le performance migliori le ha registrate proprio il Domaine Romanée Conti che, con il 100% del venduto, si è assicurato anche l'offerta più alta: 20.700 sterline per un assortimento del 2002. (I.so.)

Tutto il mondo del Gambero Rosso su iPhone e iPad

Available on the App Store

SAVE THE DATE

GAMBERO ROSSO®

trebicchieri

WORLD TOUR

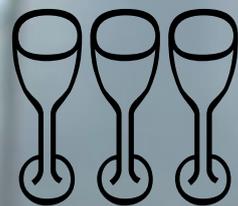
Saturday, 3 March 2012

TRADE: 2:00 – 6.00 pm

PUBLIC: 3:00 – 6.00 pm

THE DAY
BEFORE
PROWEIN

Düsseldorf



DÜSSELDORFCONGRESS

Veranstaltungsgesellschaft mbH

40474 Stadthalle

Rotterdammer Str. 141

INFO: trudibruehart@bluewin.ch



Official Logistic Partner



Bolgheri, i frondisti trattano per rientrare nel Consorzio

Poteva un vino prestigioso come il Maseto Ornellaia del marchese Frescobaldi, l'unico italiano ammesso tra i top 100 del Liv-ex, il mercato londinese dei future del vino (e ieri battuto per 37mila euro da Sotheby's), presentarsi con la scritta di Igt Toscana in etichetta, poco più di un normale vino da tavola? E, come l'Ornellaia, il Cabernet franc o il Merlot di Incisa della Rocchetta, di Piero Antinori, di Angelo Gaja: in una parola tutti i grandi vini monovarietali, i primi cru italiani, prodotti nel "salotto buono" dell'enologia nazionale che è quel rettangolo di un migliaio di ettari che si distendono tra il mare e le colline attorno a Bolgheri (terra ideale per il vino, come ci ricorda il "ribollir dei tini" di carducciana memoria)? No che non si poteva. Noblesse oblige: s'imponesse, quanto meno, la possibilità di utilizzare la denominazione Doc Bolgheri, creata nel 1995 dal marchese Nicolò Incisa della Rocchetta (figlio di Mario, "genio del vino e dei cavalli" per usare la definizione di Piero Antinori). Solo che quel Disciplinare non lo consentiva. E allora? Bastava modificarlo, come è stato fatto esattamente un anno fa (GU 72 del 29/3/2011) dando la possibilità a tutti i vini monovarietali (Cabernet Sauvignon, Mer-



Il logo del Consorzio e il suo presidente Nicolò Incisa della Rocchetta, produttore del Sassicaia.



lot e Cabernet Franc al 100%) e a quelli fatti col Syrah e il Sangiovese (da 0 al 50%) di potersi fregiare della denominazione. "In base al principio della predominanza dei valori del territorio su quelli del vitigno" come si legge nello stesso disciplinare. Come a dire: Bolgheri è Bolgheri e basta. Peccato che quella decisione dell'anno scorso abbia spaccato il Consorzio (lo sapete come sono i toscani!) e una dozzina di produttori se ne siano andati, sbattendo la porta. Fine della storia? No, perchè proprio in

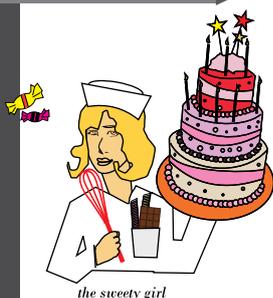
questi giorni e proprio da parte dei "grandi azionisti" di Bolgheri, Antinori in testa, è cominciato un silenzioso lavoro diplomatico di "appeasement". Perchè, in tempi difficili, è bene stare uniti e poi la legge 61 fissa regole precise che valgono erga omnes. I frondisti di Bolgheri rientreranno e Bolgheri non sarà più quel "salotto buono" in cui pochi grandi decidono senza consultare gli altri produttori (una cinquantina). E finalmente si potrà pensare a strategie comuni di promozione del territorio. (g.cors.)

COLLI EUGANEI IL MOSCATO VERSO IL MILIONE

Cresce la produzione del vino moscato dei Colli Euganei. Nel 2011 sono state prodotte 700mila bottiglie di Fior d'Arancio Docg e si punta ad arrivare a un milione nel 2012.

«Per quest'anno prevediamo - dice il presidente del Consorzio, Antonio Dal Santo - la conquista di 200 ettari in produzione di vitigno Moscato giallo (contro i 140 del 2011). Una crescita che, secondo il Consorzio, dovrebbe portare un aumento di vendite soprattutto sui mercati esteri.

i protagonisti del gusto



the sweetie girl



the chef star



the beekeeper



the miss tools



the foodies

P T 7 TASTE

10 - 12 MARZO 2012
STAZIONE LEOPOLDA FIRENZE

www.pittimmagine.com

design - the creatures factory
+39 05336931 | taste@pittimmagine.com

organizzato da

PITTI IMMAGINE

in collaborazione con



main sponsor

Ferrarelle

official sponsor

BANCA CR FIRENZE

sponsor tecnico

CARAIBA

fuori di TASTE
eventi di Gusto in città
www.fuoriditaste.it



winefit
Quality wine dispenser

vino al bicchiere di qualità

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

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