

# Guusto

## ASSOENOLOGI

Gli effetti del mutamento climatico sulla viticoltura; i successi nell'ambito della sostenibilità; i riscontri della vendemmia; il rapporto tra vino e salute e l'ambiguità dell'Unione europea: il punto di vista del presidente Riccardo Cotarella

a pagina 12



## POLITICHE AGRICOLE

L'impegno del ministro Francesco Lollobrigida a tutela del settore vitivinicolo a partire dalla corretta informazione su vino e consumo consapevole, fino al coinvolgimento attivo di molti rappresentanti dell'esecutivo all'edizione 2023 del Vinitaly

a pagina 5



## Un bere virtuoso e moderato



Micaela Pallini, presidente di Federvini

**C**oalizzarsi contro chi semina allarmismi sulla salubrità delle nostre bevande eccellenti. A esporsi come capofila in questa battaglia è Federvini, schierandosi a difesa di un comparto che tra vino, spiriti e aceti vale oltre 17 miliardi di euro e l'11 per cento del fatturato totale dell'industria alimentare italiana. E criticando il silenzio assordante della Commissione europea di fronte a posture discriminatorie come quella assunta dall'Irlanda, che a febbraio ha notificato al Wto la proposta di apporre health warning in etichetta alla maniera delle sigarette. «Ove si approvasse una norma simile- avverte la presidente Micaela Pallini- verrebbe meno parte

## VINITALY 2023

## RECORD DI TOP BUYER

Apri i battenti la 55esima edizione della più importante vetrina italiana per il vino, in programma alla Fiera di Verona dal 2 al 5 aprile. Spazi espositivi esauriti con la presenza di oltre 4mila aziende. Oltre mille i grandi acquirenti esteri accreditati, provenienti da 68 Paesi

a pagina 8

>>> segue a pag. 3

## ALL'INTERNO



### ■ Forum Wine Monitor

L'analisi del settore vitivinicolo dell'Osservatorio di Nomisma

### ■ Confagricoltura

La transizione verde tra le sfide del presidente Giansanti

### ■ Valpolicella

Obiettivo patrimonio Unesco, ne parla Christian Marchesini

## Le nuove sfide dei Consorzi di tutela

Giangiaco Gallarati Scotti Bonaldi succede a Ricci Curbastro alla guida di Federdoc. Tra le priorità ci sono i dossier aperti in Europa e la transizione ecologica. «Valorizziamo abitudini alimentari sane senza sfociare nel proibizionismo»

**I**vini italiani incassano nel 2022 un nuovo record sul fronte export raggiungendo gli 8 miliardi di euro, circa un +12 per cento rispetto al 2021. «Un risultato importante considerato lo scenario altamente complesso all'interno del quale hanno lavorato tutti gli operatori di settore, costretti a fronteggiare l'aumento dei costi di produzione e trasporto, oltre all'inflazione. Nonostante un forte rallentamento nella crescita del Pil nazionale, i consumi fuori casa di vino hanno registrato una forte ripresa generando un valore pari a 93 miliardi, im-



Giangiaco Gallarati Scotti Bonaldi, presidente Federdoc

porto di gran lunga superiore a quello ottenuto prima della pandemia nel 2019 (85 miliardi)», ha commentato Giangiaco Gallarati Scotti Bonaldi, presidente Federdoc. Il settore, aggiunge il presidente, ha avuto un'ottima ripartenza, malgrado gli strascichi causati dalle restrizioni pandemiche, accusando alcune défaillance solo sul fronte Gdo con una flessione delle vendite dell'1,8 per cento (dati Nomisma). «La sfida che dovremo affrontare è mantenere inalterato il nostro livello di

>>> segue a pag. 10

COLTIVARE LA VITE  
SUL PUNTO PIÙ ELEVATO  
DEL CARTIZZE  
PER NOI È UN ONORE.

[www.colvetoraz.it](http://www.colvetoraz.it)



DA SEMPRE, RISPETTIAMO LE ARMONIE  
E I RITMI DI UNA NATURA UNICA E GENEROSA.

Le colline del Cartizze del Valdobbiadene DOCG, tra le più ardue da coltivare, sanno donare vini di straordinario equilibrio e seduzione. Con una passione e un'attenzione minuziosa nel preservare l'integrità espressiva del frutto originario, ci impegniamo ogni giorno per esprimere il meglio di questo ambiente ineguagliabile.

  
*Col Vetoraz*  
VALDOBBIADENE

Col Vetoraz Spumanti Spa - Strada delle Treziese, 1 - Santo Stefano di Valdobbiadene (TV) - Tel. (+39) 0423.975291



**GOLFARELLI EDITORE**  
INTERNATIONAL GROUP

**Direttore onorario**  
Raffaele Costa



**Direttore responsabile**  
Marco Zanzi  
direzione@golfarellieditore.it

**Redazione**

Renata Gualtieri,  
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori,  
Tiziana Bongiovanni,  
Eugenia Campo di Costa,  
Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gallo,  
Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo,  
Michelangelo Marazzita,  
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,  
Silvia Rigotti, Giuseppe Tatarella

**Relazioni internazionali**  
Magdi Jebreal

**Hanno collaborato**  
Fiorella Calò,

Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,  
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

**Sede**

Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2  
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

**Relazioni pubbliche**

Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

>>> Segue dalla prima

## Un bere virtuoso e moderato

Di questo stile di consumo in linea con la cultura mediterranea è espressione il vino italiano, che riprende vigore anche nel canale fuori casa. Ma è una filiera che va difesa dalle vigne alle bottiglie, come evidenzia Micaela Pallini

**C**oalizzarsi contro chi semina allarmismi sulla salubrità delle nostre bevande eccellenti. A esporsi come capofila in questa battaglia è Federvini, schierandosi a difesa di un comparto che tra vino, spiriti e aceti vale oltre 17 miliardi di euro e l'11 per cento del fatturato totale dell'industria alimentare italiana. E criticando il silenzio assordante della Commissione europea di fronte a posture discriminatorie come quella assunta dall'Irlanda, che a febbraio ha notificato al Wto la proposta di apporre health warning in etichetta alla maniera delle sigarette. «Ove si approvasse una norma simile - avverte la presidente Micaela Pallini - verrebbe meno parte importante della nostra cultura millenaria del bere virtuoso e moderato. Senza contare che le ricette di stampo proibizionistico in passato non hanno funzionato. Federvini propone quindi una strategia volta a combattere l'abuso attraverso l'educazione del consumatore a un approccio in linea con lo stile mediterraneo».

**Oppure mettendo in risalto il grado di sostenibilità della filiera enologica italiana. Come si è evoluto negli ultimi tempi e come ne promuovete il valore attraverso i canali e le iniziative di Federvini?**

«Negli ultimi anni il vino ha accelerato la sua transizione ecologica, rafforzando l'autosufficienza energetica, le fonti rinnovabili e investendo in nuove tecnologie. Le aziende sono impegnate a realizzare nei territori progetti di tutela dei vitigni autoctoni, della biodiversità, di intesa con gli enti locali e le istituzioni. La sostenibilità è una priorità chiave per il settore del vino e degli spi-



Micaela Pallini, presidente di Federvini

riti ed è diventata un punto centrale per Federvini alla luce delle ultime strategie a livello comunitario, nazionale e delle aspettative dei consumatori. La Federazione intende promuovere in modo proattivo l'equilibrio fra i tre pilastri che compongono la sostenibilità - economico, sociale e ambientale - nei confronti dei decisori politici e dei consumatori».

**Al netto di una stagione dominata dall'incertezza, nel 2022 l'export italiano di wine&spirits si è difeso bene secondo il vostro Osservatorio. Quali sono state le componenti trainanti della domanda?**

«Abbiamo chiuso un 2022 in crescita nei valori delle esportazioni, con una buona ripresa dei consumi fuori casa. Le componenti trainanti della domanda sono state sicuramente le riaperture post pandemia, la ripresa degli eventi fieristici e dei viaggi. Il vino e gli spiriti italiani continuano a essere molto apprezzati all'estero e la domanda, soprattutto in alcuni Paesi, raggiunge tassi di crescita a doppia cifra. Per esempio, il vino è cresciuto del 15,6 per cento negli Stati Uniti e nell'Uk si è registrato un balzo del +51 per cento nonostante la Brexit. I liquori mantengono una leadership nel mercato americano con una crescita pari a +38 per cento, la grappa resta particolarmente apprezzata in Germania con un trend in valore del +33 per cento».

**Tra le dinamiche meno brillanti si segnalano invece le vendite del vino nella Gdo italiana. Quali meccanismi si possono migliorare su questo fronte?**

«Il dato in flessione della Gdo italiana va contestualizzato alla luce della forte crescita riscontrata negli anni precedenti

dovuta alle forti restrizioni nel fuori-casa. Quest'anno i consumi sono tornati alla normalità e di conseguenza il consumatore ha privilegiato il canale fuori casa. Non dimentichiamoci però che a sfavore della Gdo hanno giocato anche l'incremento delle materie prime e la crisi energetica che hanno spinto verso l'alto i prezzi scoraggiandone gli acquisti. Non escludiamo che una politica di promozione mirata possa aiutare a riattivare le vendite».

**Altra partita su cui invece la mano dell'Europa rischia di pesare fin troppo è quella sulla riforma del sistema delle Ig. Quali sviluppi vi augurate in merito?**

«Le Ig sono simbolo della qualità distintiva dei nostri prodotti e ci consentono di essere competitivi sui mercati internazionali. Auspichiamo che la riforma del sistema delle Ig metta ordine a un settore che, negli anni, ha visto aumentare notevolmente il numero dei prodotti Ig rendendo necessario aggiornare e semplificare le procedure. E mettendo tutti gli operatori nelle migliori condizioni per difendere le eccellenze da evocazioni e tentativi di imitazione, purtroppo sempre più diffusi, come negli ultimi anni insegnano i casi Prosek e aceto balsamico in Slovenia e Cipro».

**Le sfide del cambiamento climatico impattano sui vigneti di tutto il mondo. Con quali ricette e strumenti innovativi le stanno affrontando i nostri viticoltori?**

«Il riscaldamento globale è una certezza scientifica assodata, che ormai da diversi anni impegna il settore nel trovare soluzioni innovative e tecnologiche per arginarlo. L'annata 2022 si ricorderà per la siccità che ha creato grande tensione nel Vigneto Italia, nonostante ciò, la resilienza della vite è stata sorprendente. Con la vendemmia 2022 l'Italia mantiene il primato produttivo, scontando tuttavia pesanti difficoltà nella gestione idrica. L'innalzamento delle temperature determinatosi negli ultimi anni va affrontato senza esitazioni, lavorando attivamente a un ammodernamento del sistema idrico e un'estensione degli invasi che attualmente dipendono dalle regioni, con una grande difficoltà anche per l'ottenimento delle autorizzazioni».

■ Giacomo Govoni

# Aumentare le coltivazioni strategiche

Specie in questa fase in cui la guerra in Ucraina ha destabilizzato le forniture, la filiera agricola italiana è chiamata a rilanciare i suoi prodotti di punta. Sostenuta da politiche che favoriscano innovazione e ricambio generazionale

**U**n bilancio agricolo che preservi il potenziale produttivo europeo e ne sostenga la transizione verde, sulle orme di quanto sta accadendo oltreoceano. Dove metà dei 40 miliardi di dollari stanziati per il settore primario Usa sono destinati alle rinnovabili, alla forestazione e a incoraggiare le pratiche di carbon farming. Solo all'interno di questa cornice, secondo Massimiliano Giansanti, anche l'agroalimentare made in Italy potrà confermare la solidità messa in mostra nell'ultimo biennio, coronato a fine 2022 dallo storico sfondamento dei 60 miliardi di euro di quota export. «Dobbiamo fare di tutto» avverte il presidente di Confagricoltura «affinché le coltivazioni maggiormente interessate dalla guerra russo-ucraina tendano ad aumentare negli anni. E invece attualmente a livello europeo assistiamo a tagli alle risorse finanziarie e ai mezzi di produzione, compromettendo così anche l'innovazione».

## DA LOGICA PREVENTIVA

### A UN USO MIRATO DELLE RISORSE

E quando l'innovazione non è in grado di fornire alle imprese agricole le alternative valide per continuare a produrre in



Il presidente di Confagricoltura  
**Massimiliano Giansanti**

condizioni di crescente sostenibilità ambientale, per Massimiliano Giansanti non si corre solo il rischio di rimanere ai margini del sistema produttivo. Ma si serve un assist alle importazioni da Paesi terzi, dove le regole di sicurezza alimentare e protezione delle risorse naturali sono meno rigorose. «Rispetto a consumatori sempre più attenti che vogliono sapere come si ottiene un pro-

dotto» osserva il leader di Confagricoltura «oggi la sicurezza alimentare è un tema cardine. La rivoluzione tecnologica e digitale permette agli agricoltori di spiegare, ad esempio, come grazie a un sensore, ai droni, ai satelliti viene utilizzata meno acqua rispetto al passato». Favorendo il passaggio da una logica di uso preventivo a un uso mirato delle risorse e permettendo alle filiere italiane di incrementare in valore le vendite dei prodotti di punta quali ortaggi, frutta, pasta, vino, olio e formaggi. Tuttavia secondo Giansanti si potrebbe fare meglio sotto l'aspetto dei volumi, dove l'unico exploit segnalato nei primi dieci mesi dell'anno scorso dalle elaborazioni del Centro Divulga è appannaggio del frumento, venduto il 98 per cento in più complice naturalmente la crisi del grano ucraino. «Non riusciamo a esportare di più» spiega il presidente «perché non riusciamo a produrre di più. Manca la manodopera qualificata e anche quando si parla di giovani che tornano all'agricoltura, c'è sempre da capire se tornano nella veste di titolari o di collaboratori. In questa seconda categoria, tra l'altro, la maggior parte dei nuovi la-

voratori nelle fasce giovanili sono di origine non italiana, mentre nelle fasce d'età più avanti abbiamo invece ancora un 50-50 tra operai italiani e stranieri».

## AZIENDE AGRICOLE SENTONO RUOLO DI CUSTODI DEI TERRITORI

Per estrarre valore e ricchezza anche in un'ottica di sovranità alimentare però, la chiave del ricambio generazionale non è la sola da pescare nel mazzo. L'altra, fondamentale, è quella della sostenibilità, che nelle campagne italiane sta creando un legame sempre più saldo con il business. Nel senso che, in base a quanto riferisce il terzo rapporto "Agricoltura100" commissionato da Confagricoltura e Reale Mutua a Innovation Team, società del Gruppo Cerved, le aziende agricole si sentono investite in misura crescente del ruolo di custodi dei territori. E più maturano sotto il profilo della cultura ambientale, della sicurezza sul lavoro e di governance, più la produttività ringrazia. «L'interesse del settore a intraprendere il percorso della sostenibilità è vivo e concreto» sostiene Massimiliano Giansanti «e guidato dalla necessità di coniugare doveri legati alla produzione di cibo per una popolazione in crescita al mitigare gli effetti del cambiamento climatico e a salvaguardare l'ambiente». Una partita doppia, se non addirittura tripla, che vede radicarsi la sensibilità del mondo produttivo, con l'85 per cento delle aziende che reputa prioritario investire nella qualità dei prodotti per garantire il consumatore, il 73 per cento di doversi occupare con più impegno della protezione dell'ambiente, mentre il 66 per cento ritiene necessario rafforzare le relazioni per fare rete. A queste skill, che fanno lievitare l'indice di sostenibilità delle imprese, durante la pandemia gli agricoltori hanno aggiunto uno spirito di resilienza che li ha indotti a fare di necessità virtù. Con il risultato che le aziende ad alta impronta sostenibile sono passate dal 49,8 per cento nel 2021 al 52,7 per cento nel 2022. «Volendo essere pragmatici» aggiunge il leader di Confagricoltura «dobbiamo dire che gli imprenditori agricoli hanno capito di doversi misurare con un cambiamento climatico irreversibile che, come tale, va governato a tutti i costi. Il sistema agroalimentare deve essere centrale e in grado di garantire sicurezza e qualità: a questi temi si riallaccia il tema della sovranità alimentare, in un mercato sempre più globalizzato».

■ **Giacomo Govoni**



## LA SICUREZZA ALIMENTARE È UN TEMA CARDINE

La rivoluzione tecnologica e digitale permette agli agricoltori di spiegare, ad esempio, come grazie a un sensore, ai droni, ai satelliti viene utilizzata meno acqua rispetto al passato

# “Vinitaly trincea di controinformazione”

Il titolare del Masaf Francesco Lollobrigida annuncia le iniziative del Governo Meloni al prossimo Vinitaly, ribadendo il sostegno al vino italiano nella battaglia contro gli health warning in etichetta voluti dall'Irlanda. Si accelera sull'emergenza siccità

**L**a cucina italiana, nella sua complessità e convivialità, è la candidata ufficiale del governo italiano come patrimonio dell'umanità Unesco su proposta dei ministri dell'Agricoltura e sovranità alimentare Francesco Lollobrigida e della Cultura Gennaro Sangiuliano. «Davanti a una ricchezza e una varietà enogastronomica come quella italiana, un vero monumento che ci invidia buona parte del mondo, stupisce davvero che sia accaduto solo nel 2023», sottolinea Lollobrigida. Il dossier verrà trasmesso dal ministero degli Esteri all'Unesco e inizierà l'iter di valutazione che dovrebbe concludersi, al più tardi, a dicembre 2025.

## ARTE E TRADIZIONE CULTURALE DEL VINO

In arrivo a Verona da Firenze ci sono il Bacco di Caravaggio e il Bacco fanciullo del classicista bolognese Guido Reni. «Due capolavori dal valore incalcolabile portati a Veronafiere e al grande pubblico a zero spese, grazie alla collaborazione del ministero della Cultura, degli Uffizi, di Generali, per far percepire quanto sia radicato un prodotto come il vino nella storia e nella cultura del nostro patrimonio mon-

Il ministro dell'Agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste **Francesco Lollobrigida**



## L'EVENTO BACCO DIVINO

**Inaugurerà il 2 aprile la 55esima edizione di Vinitaly, per far percepire quanto sia radicato un prodotto come il vino nella storia e nella cultura del nostro patrimonio mondiale**

diale, che poi per gran parte si sposa con la nostra nazione è un altro elemento utile per raccontarla, descriverla e per attrarre turismo e anche per riuscire a garantire, attraverso i nostri beni culturali abbinati ai nostri prodotti, una capacità di entrare in mercati con strade alternative a quelle classiche», ha aggiunto il ministro Francesco



Lollobrigida a margine della conferenza stampa dell'edizione 2023 di Vinitaly. Per il titolare del Masaf, il salone sarà una vetrina internazionale dove portare un elemento importante di controinformazione positiva, visto che «si dice che il vino in assoluto fa male» e annuncia un focus su vino e consumo consape-

vole con il ministro della Salute Orazio Schillaci, in riferimento alle etichette irlandesi con avvertenze sanitarie che non distinguono tra il consumo e l'abuso di alcolici. Francesco Lollobrigida promette una presenza più attiva dell'esecutivo alla kermesse scaligera: «non ci sarà solo il legittimo sostegno ad iniziative virtuose, ma il governo compartecipa alla manifestazione cercando di valorizzarne alcune competenze che sono di natura politica». Attesa, quindi, la partecipazione del ministro del Turismo Daniela Santanchè, delle Imprese Adolfo Urso, probabilmente del premier Giorgia Meloni, del ministro delle Infrastrutture Matteo Salvini e degli Esteri Antonio Tajani.

## LA STRATEGIA DI CONTRASTO ALLA SICITÀ

Sempre a margine della conferenza stampa di presentazione di Vinitaly, e in occasione della Giornata mondiale dell'Acqua, il ministro dell'Agricoltura fa il punto sulla questione siccità. «In Italia il 53 per cento dei consumi idrici va alla produzione dei beni primari. Non si può rinunciare a questa produzione, ma si possono ottimizzare i consumi della risorsa idrica e ci stiamo ragionando attraverso il dialogo. Ci stiamo confrontando in particolare per ragionare su quello che va fatto nel breve, nel medio e nel lungo periodo. C'è bisogno di un ragionamento complessivo, ad esempio sul dragaggio delle dighe e sui rifiuti speciali, su un problema finora inevaso». Occorre guardare a Israele, paese «all'avanguardia nell'uso dell'acqua in agricoltura. Produrre cibo di qualità, renderlo disponibile per tutti e farlo con il minimo impatto ambientale è il nostro obiettivo», scrive su Twitter il ministro, che si è confrontato con l'ambasciatore di Israele in Italia Alon Bar. Intanto, il governo vara una cabina di regia per accelerare e coordinare la pianificazione degli interventi infrastrutturali di medio e lungo periodo e, nel breve periodo, procede con la nomina di un commissario nazionale fino al 31 dicembre 2023, con un incarico rinnovabile e con un perimetro molto circoscritto di competenze. Non c'è ancora il nome del commissario, ma sono state individuate le aree di azione. In particolare, ha reso noto Palazzo Chigi, il commissario potrà agire sulle aree territoriali a rischio elevato e sbloccare interventi di breve periodo come sfangamento e sghiaimento degli invasi di raccolta delle acque, aumento della capacità degli invasi, gestione e utilizzo delle acque reflue, mediazione in caso di conflitti tra regioni ed enti locali in materia idrica, ricognizione del fabbisogno idrico nazionale.

■ **Francesca Druidi**

# Tiene il settore che guarda al futuro

Dopo la crescita record del 2021, la meccanica agricola chiude il 2022 con un calo delle vendite. La domanda di macchinari, tuttavia, resta alta. FederUnacoma illustra le prospettive per il 2023 e le frontiere dell'innovazione



**R**obot e automazione rappresentano l'evoluzione della meccanica agricola, settore che nel 2022 ha pagato i problemi nella catena di approvvigionamento, i forti rincari di energia e materie prime e le incertezze dello scenario geopolitico. Le statistiche sulle immatricolazioni, elaborate da FederUnacoma (Federazione nazionale costruttori macchine per l'agricoltura) sulla base dei dati forniti dal ministero dei Trasporti, registrano, infatti, una flessione delle vendite per tutte le principali categorie di mezzi, a partire dalle trattrici che segnano -17,1 per cento, in ragione di 20.217 unità immatricolate. Penalizzate soprattutto le potenze medie e medio-alte, mentre un andamento anticiclico caratterizza quelle basse. La contrazione del mercato può essere considerata in parte fisiologica, un calo "tecnico" dopo lo straordinario andamento segnato nel 2021 (+35,9 per cento per le trattrici, +29,8 per cento per le mietitrebbie, addirittura +56 per cento per i sollevatori telescopici). Anche nel 2022, però, la domanda di tecnologie per l'agricoltura si è mantenuta su livelli elevati, beneficiando tra l'altro degli strumenti pubblici di incentivazione all'acquisto delle macchine.

## LE PROSPETTIVE PER IL 2023

FederUnacoma rileva come l'anda-

## SUL FRONTE DELLA ROBOTICA

**«Si stanno sviluppando robot che fanno risparmiare tempo, oltre a sostituire l'attività umana. Stiamo lavorando sulla sicurezza di collaborazione tra uomo e macchina: ortofrutta e allevamento sono i principali campi di intervento per la robotica»**

mento del settore dipenderà ancora dall'evoluzione delle variabili congiunturali, dal prezzo delle materie prime ai costi della logistica fino agli sviluppi del conflitto russo-ucraino. Cruciali per il mercato italiano gli stanziamenti del

Pnrr. Il 2 febbraio il ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida ha firmato il decreto con cui si dispone in favore di Regioni e Province autonome il riparto di 500 milioni di euro previsti dal Pnrr per l'innovazione nel settore

## MACCHINE PER IL GARDENING: MERCATO IN CALO

*La persistente siccità, che ha ridotto gli interventi di manutenzione nelle aree verdi, e l'aumento dei prezzi dei listini frenano il mercato delle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde, che chiude il 2022 con un calo del 15,2 per cento in termini di unità vendute (1 milione e 403 mila contro 1 milione e 650 mila dell'anno 2021), con decrementi sensibili per quasi tutte le tipologie di mezzi. È la fotografia scattata dall'associazione dei costruttori Comagarden, aderenti a FederUnacoma, sulla base delle informazioni fornite dal gruppo di rilevamento Morgan. I produttori si attendevano in qualche modo un calo delle vendite dopo il boom degli ultimi due anni, quando l'emergenza Covid aveva prodotto un maggiore investimento da parte delle famiglie nel gardening hobbistico. A preoccupare è il calo della domanda nel segmento di medio livello: cresce la forbice fra tecnologie di fascia alta e mezzi a basso prezzo con minori requisiti di qualità.*

della meccanizzazione agricola e alimentare. L'intervento prevede due sottomisure, di cui una finalizzata all'ammodernamento dei macchinari agricoli che permettono l'introduzione di tecniche di agricoltura di precisione, con una dotazione di 400 milioni di euro. Per FederUnacoma il Pnrr da solo è insufficiente a coprire il fabbisogno nazionale di tecnologie agricole; per questo dovrebbe essere affiancato da una misura reiterabile espressamente destinata all'agricoltura 4.0 e all'acquisto di mezzi meccanici innovativi e sostenibili.

## STRADA APERTA ALL'USO DEI ROBOT

Lo sviluppo di soluzioni ad alta automazione per il settore primario rappresenta ormai una priorità della meccanica agricola italiana e lo sarà sempre di più nell'immediato futuro. Come emerso nel corso di Eima International, quando parliamo, ad esempio, di robot in agricoltura non è più fantascienza, ma una realtà che si sta materializzando già in diversi Paesi. I sistemi robotizzati e le macchine agricole autonome sono pensate e progettate non solo per agevolare le lavorazioni agricole, ma per eseguire operazioni complesse e ad alta precisione. I robot permettono di risolvere diverse criticità, come carenza di manodopera specializzata e lavorazioni sui terreni impervi o in condizioni di pericolo per l'operatore. «Sul fronte della robotica si stanno sviluppando robot che fanno risparmiare tempo, oltre a sostituire l'attività umana. Stiamo lavorando sulla sicurezza di collaborazione tra uomo e macchina: ortofrutta e allevamento sono i principali campi di intervento per la robotica», ha dichiarato Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, al Forum Cdo Agroalimentare di gennaio 2023. I robot contribuiranno, infine, a ridurre l'impatto ambientale del ciclo produttivo.

■ **Francesca Druidi**

**Alessandro Malavolti**, presidente di FederUnacoma



# A supporto degli agricoltori di tutto il mondo

Specializzata nella produzione di macchine agricole per frutteti e vigneti, l'azienda Rinieri può contare su 100 anni di storia al servizio dei professionisti dell'agricoltura. L'esperienza del titolare Carlo Rinieri

**N**ata nel 1920 sulle colline romagnole come una semplice officina meccanica dedita a riparazioni di ogni genere, la Rinieri Srl è un'azienda a gestione familiare, giunta oggi alla quarta generazione che ha saputo intuire la crescente necessità di meccanizzazione del settore agricolo, precorrendo i tempi grazie a una ricerca costante d'innovazione e al desiderio di offrire macchine d'eccellenza, destinate ai professionisti dell'agricoltura di tutto il globo. Con una storia in linea a quell'artigianato che ha saputo rendere grande il made in Italy nel mondo, Rinieri è attualmente una realtà industriale di grande valore, leader del settore e apprezzata ovunque tanto per la qualità delle proprie produzioni quanto per la capacità di rispondere in maniera efficiente alle reali esigenze dei propri clienti.

«La nostra azienda unisce una professionalità con oltre 100 anni di storia a una costante voglia di crescere e migliorarsi – racconta il titolare Carlo Rinieri –. Il nostro obiettivo, infatti, è supportare i professionisti dell'agricoltura sparsi in tutto il mondo, con un'offerta specializzata, innovativa e in grado di soddisfare ogni tipo d'esigenza, grazie all'ampiezza del nostro catalogo e alla possibilità di soluzioni su misura».

Giunta ormai alla sua quarta generazione, Ri-



**I soci delle famiglie Rinieri e Tassinari.** Rinieri si trova a Forlì - [www.rinieri.com](http://www.rinieri.com)

nieri è un'azienda familiare che unisce l'attenzione ai particolari e la personalizzazione dell'offerta, tipica delle realtà artigianali, a una moderna visione industriale, che ha visto nell'internazionalizzazione la chiave del proprio successo.

«In maniera quasi pionieristica – continua Carlo Rinieri –, la nostra azienda ha iniziato con l'esportazione già nei primi anni Ottanta. All'inizio la nostra produzione era centrata su macchine tradizionali come aratri trainati, frangizolle e attrezzature per il

campo aperto, che avevano una destinazione più che altro locale. È negli anni 70 che iniziamo a dedicarci alle prime macchine per vigneto e ai primi interfilari, che diventeranno poi il nostro core business, surclassando piano piano ogni altra produzione grazie al loro successo internazionale. Con più di 250 modelli progettati interamente dal nostro ufficio tecnico e che possiamo chiamare "macchine di nicchia" in quanto riservate a frutteti e vigneti, utili per potare, lavorare il terreno sotto ad alberi e vigne, per fare diserbo "ecologico", cioè senza usare i trattamenti chimici, oggi il 75 per cento della no-

stra produzione viene esportato principalmente in Europa, Stati Uniti e Australia, vendendo in oltre 60 paesi».

Con un'offerta tra le più ampie d'Europa, infatti, Rinieri ha fatto dell'innovazione il proprio vettore di crescita, studiando e brevettando soluzioni per aumentare la redditività degli agricoltori nel rispetto delle coltivazioni e del territorio.

«Il continuo desiderio di progredire ci ha portato alla realizzazione di macchine dall'alto contenuto tecnologico – aggiunge Carlo Rinieri –. Tra le innovazioni più importanti, nel settore degli interceppi, nel 2018 abbiamo brevettato un sistema di guida automatico per interfilari, realizzato dal nostro team di ingegneri in collaborazione con l'Università di Bologna. Questa importante innovazione, ci permette di lavorare con macchine doppie, cioè a destra e sinistra del filare, con un ottimo grado di sicurezza della macchina ed eliminando i rischi per le coltivazioni, contribuendo così in maniera decisiva alla redditività dell'imprenditore agricolo. Inoltre, nel settore delle cimatrici per vigneti, dove c'è sempre una grande attenzione alla ricerca, abbiamo realizzato anche macchine destinate all'Industria 4.0 e macchine per la potatura dei frutteti a spalliera, capaci di eseguire la potatura estiva o invernale diminuendo di molto i tempi e i costi della lavorazione». Attualmente Rinieri progetta e costruisce più di 4mila macchinari agricoli. Questo enorme successo si è concretizzato nel 2020 con l'ampliamento dello stabilimento di Forlì e con l'aggiunta di 1800 mq di capannone e 1200 mq del nuovo centro direzionale e tecnico, dimostrando che per la famiglia Rinieri il successo di questi ultimi 20 anni è solo un punto di partenza.

«Dal 2000 a oggi – conclude Carlo Rinieri – la nostra azienda è cresciuta costantemente in Italia e all'estero, grazie anche alla condivisione degli obiettivi di un tempo. Molti componenti, come i cilindri oleodinamici e i particolari torniti, sono realizzati internamente dai nostri tecnici e abbiamo anche un reparto che lavora la lamiera, sia per quanto riguarda il taglio laser, sia la piegatura. Grazie alla produzione interna di molti pezzi, quindi, possiamo garantire velocità e tempestività per eventuali modifiche, assecondando il cliente che chiede varianti o innovazioni, così da adattare la macchina alle sue reali esigenze di lavoro. Anche future».

■ **Andrea Mazzoli**

## INNOVAZIONE

**Con un'offerta tra le più ampie d'Europa, Rinieri brevetta soluzioni per aumentare la redditività degli agricoltori nel rispetto delle coltivazioni e del territorio**



## SUCCESSO INTERNAZIONALE

*Grazie a una costante ricerca di qualità e innovazione e a un'importante internazionalizzazione iniziata già negli anni Ottanta, la Rinieri Srl è attualmente un punto di riferimento mondiale nei settori vitivinicolo e frutticolo, particolarmente apprezzato per la qualità delle proprie soluzioni e per l'ampiezza della propria offerta, tra le più ampie in Europa e la più ampia in Italia. Trinciatrici, interceppi e cimatrici sono solo alcuni degli attrezzi più esportati dall'azienda, che con una crescita costante, attualmente distribuisce in oltre 60 Paesi, supportando gli agricoltori di tutto il mondo.*

# Spinta sull'internazionalizzazione

Vinitaly, a Veronafiere dal 2 al 5 aprile, rinsalda il proprio posizionamento business e di servizio a sostegno di uno dei settori tra i più strategici dell'export tricolore. Campagna incoming senza precedenti

Il settore vinicolo italiano cresce sull'onda dell'export, come emerge anche dall'ultimo rapporto dell'Osservatorio Uiv-Vinitaly e Prometeia che riporta un nuovo record commerciale per il vino nostrano nel 2022: 7,9 miliardi di euro di euro (+9,8 per cento) di esportazioni a fronte di volumi piatti (22 milioni di ettolitri, -0,6 per cento). Non è un caso allora che la 55esima edizione di Vinitaly, a Veronafiere dal 2 al 5 aprile, spinga sull'internazionalizzazione, avviandosi a registrare il record di top buyer selezionati e ospitati (anche in collaborazione con Ice Agenzia). Sono oltre 1000 i "superacquirenti" esteri già accreditati provenienti da 68 Paesi: +43 per cento rispetto al 2022, in arrivo dagli Usa all'Africa, dall'Asia al Centro e Sud America fino al Vecchio Continente e alle Repubbliche eurasiatiche. «Si tratta di un risultato storico, frutto di un roadshow globale senza precedenti che ha coinvolto i principali player istituzionali della promozione del made in Italy», commenta il presidente di Veronafiere Federico Bricolo. «Un deciso cambio di passo, in termini di investimenti e organizzazione, fortemente voluto dalla nuova governance con l'obiettivo di accrescere la competitività di Vinitaly in Italia e nel mondo». Tra le delegazioni più numerose, spiccano Stati Uniti e Canada, a pari merito con un contingente che supera complessivamente i 200 top buyer. Grande attesa anche per il ritorno della Cina che, dopo i lockdown e i divieti prolungati, porta



una selezione di 130 responsabili acquisti tra importatori, gruppi dell'horeca e piattaforme di e-commerce. «Vinitaly 2023» ha aggiunto l'ad di Veronafiere Maurizio Danese- accelera il percorso di rinnovamento del format che sarà sempre più smart e funzionale alle esigenze delle aziende e del settore stesso. Lo scenario competitivo fortemente mutato in questi ultimi due anni ci impone di efficientare le risorse economiche e organizzative per sostenere il posizionamento delle cantine sui mercati».

## VINITALY, BUSINESS E COMUNICAZIONE

Con un quartiere al completo- presenti oltre 4mila aziende in rappresentanza del made in Italy enologico- l'edizione

numero 55 di Vinitaly si preannuncia, quindi, sempre più vocata al business. Da qui la decisione di una opening ceremony in chiave smart (il 2 aprile), per non intralciare le agende delle oltre 4mila cantine in quartiere, e l'ideazione di Vinitaly & The Night, serata dedicata a buyer, espositori e nuove generazioni di produttori (il 4 aprile). Non sarà inserita nel palinsesto degli appuntamenti istituzionali la tradizionale cena di gala. La manifestazione rappresenta anche una grande vetrina per il vino italiano, con quasi 4 miliardi di audience generata sui media in Italia e all'estero nella settimana dell'evento. Il palinsesto fieristico proporrà il rinnovo delle aree tematiche. Innanzitutto Vinitaly Bio, l'area dedicata al vino biologico certificato prodotto in Italia e all'estero;

e poi l'International Wine Hall, padiglione consacrato alla produzione internazionale; e lo spazio degustazione Vinitaly Tasting-The DoctorWine Selection, organizzato con il giornalista Daniele Cernilli, dove vengono presentate le eccellenze italiane al pubblico degli operatori del canale Horeca (sia italiani che stranieri). Torna l'appuntamento con Mixology, l'area dedicata all'arte di creare cocktail attraverso la miscela di alcolici e bevande, a integrazione di vino o distillati, e Micro Mega Wines, l'iniziativa di Vinitaly giunta alla seconda edizione che celebra le migliori aziende caratterizzate da vini dai piccoli volumi di produzione nati da varietà d'uva e terroir unici. In contem-

# 1000

## Buyer

I "superacquirenti" esteri già accreditati, provenienti da 68 Paesi

poranea si svolgono anche Enolitech (salone internazionale dedicato a tutta la filiera tecnologica applicata a vitivinicoltura, olivicoltura e beverage) con Vinitaly Design e Sol&Agrifood (salone dedicato alla produzione di olio extra vergine d'oliva, birre artigianali e food di eccellenza) con B/Open e Xcellent Beers. Grande spazio anche alle degustazioni: oltre 70 sono quelle già previste dal calendario ufficiale della manifestazione. Del resto, l'edizione 2023 di Vinitaly sarà preceduta, sabato 1 aprile, da Vinitaly OperaWine, la degustazione prologo con i 130 produttori portabandiera selezionati da Wine Spectator. ■ **Francesca Druidi**



## VINITALY AND THE CITY, LARGO AI WINE LOVER

Da Vinitaly a Verona per un brindisi diffuso che coinvolgerà pubblico e appassionati di vino dal 31 marzo al 3 aprile. Vinitaly and the City, organizzato da Veronafiere con Comune e Provincia di Verona oltre a Fondazione Cariverona, sarà una quattro-giorni intensa. Animerà il centro storico scaligero con un mosaico di appuntamenti tra contaminazioni culturali, artistiche, musicali e geografiche, per un mix di degustazioni, masterclass, talk, incontri e visite guidate, tutto all'insegna dell'eccellenza enologica tricolore. Il Fuori Salone si terrà tra Piazza dei Signori (Loggia di Fra Giocondo, Loggia Antica, Torre dei Lamberti), Cortile Mercato Vecchio e Cortile del Tribunale, dove si concentrerà la gran parte degli appuntamenti e le lounge per i tasting. Tra le novità più suggestive in programma, il lancio della wine guitar di Vinitaly and the City in legno di botte di castagno realizzata da Fabrizio Paoletti, il liutaio che ha firmato le chitarre di star come Bruce Springsteen, Keith Richards e Joe Walsh.



**N**ella Val di Mezzane, in provincia di Verona, a un'altitudine compresa tra i 200 e 300 m.s.l. nei 17 ettari di vigneto dell'azienda Roccolo Grassi, si concentrano gli sforzi dell'enoologo Marco Sartori, cercando di assecondare la natura e rispettandone i tempi, le viti e la loro capacità di esprimersi, praticando una viticoltura attenta all'ambiente e al territorio.

«L'azienda nasce nel 1975 con mio padre Bruno - racconta Marco Sartori -, io sono entrato nel 1996 e grazie allo spazio lasciandomi, ho potuto creare nuovi impulsi per renderla più moderna. Aggiornato sulle ultime tecniche vitivinicole apprese alla scuola di enologia e con il desiderio di produrre grandi vini presso Roccolo Grassi, ho portato un nuovo respiro. Nel 2002 ha fatto il suo ingresso nella società anche mia sorella Francesca, che si occupa dell'ambito commerciale».

**Quali vantaggi comporta una gestione totalmente familiare?**

«Sicuramente elasticità e flessibilità, che permettono di prendere le decisioni velocemente: non ci sono interazioni con altre persone e siamo gli unici intermediari con il cliente. In secondo luogo riusciamo a seguire direttamente tutta la produzione, dal vigneto alla cantina, curando anche la parte commerciale. Seguiamo ogni passo dell'intero processo personalmente e questo ci permette di controllare veramente tutto e di avere la vera percezione di come va il mercato. Forse l'unico limite, se può considerarsi tale, della nostra conduzione familiare, è rappresentato dal fatto che possiamo produrre un numero di bottiglie più limitato, senza espanderci con capillarità».

**Quale filosofia guida la vostra attività?**

# Grandi uve per etichette eccellenti

Passione, qualità ed eccellenza sono i requisiti che rendono i vini Roccolo Grassi una vera emozione. Le scelte della cantina sono orientate alla creazione di vini dalla forte personalità, forgiata dallo stile perfezionista di Marco Sartori, titolare dell'azienda insieme al padre Bruno e alla sorella Francesca



Marco Sartori dell'Azienda Agricola Roccolo Grassi di Mezzane di Sotto (Vr) - [www.roccolograssi.it](http://www.roccolograssi.it)

modo per cercare di produrre vini importanti, riconoscibili e con personalità, rivolti a un consumatore il più possibile educato ed esigente. Vogliamo produrre vini di grande personalità, nella consapevolezza che il lavoro parte dalla campagna, dal territorio. Siamo focalizzati sulla qualità non sulla quantità.

Da sempre produciamo l'80 per cento di vini rossi e il 20 per cento di bianchi. Ho cercato di valorizzare i diversi terreni: in uno produciamo Valpolicella, in un altro Amarone e in un altro ancora Soave. Una volta invece si raccoglievano le uve più belle per fare l'Amarone e con quelle re-

lizzare in base alla varietà specifica. Un'altra caratteristica che ci tengo a mettere in luce è il rispetto per l'annata: il numero di bottiglie che produciamo non è costante perché dipende esclusivamente dalla qualità di uva e, come ben si sa, ogni anno è diversa, a causa anche dei mutamenti climatici».

**Quali vigneti possedete?**

«Attualmente l'azienda possiede 17 ettari di vigneto posizionati in tre zone ben definite. Nei pressi della cantina, il vigneto Broia da cui si producono i vini Soave e Recioto; sulle colline di San Briccio, il vigneto Roccolo Grassi, il cui pregio è tale da essere stato scelto per dare il nome all'azienda e per produrre i vini Valpolicella e Amarone e infine, in zona Valfredda, abbiamo un nuovo vigneto di 2.5 ettari, posto su roccia calcarea in cui viene prodotto il Valpolicella Superiore Valfresca da sole uve fresche. Particolare attenzione, quasi maniacale, viene posta nella conduzione dei vigneti, nella bassa produzione di uva per ceppo, nella maturazione delle uve, in vinificazione e affinamento, per esaltare le caratteristiche dei cru».

**A quale clientela vi rivolgete?**

«A differenza di mio padre, che vendeva il 90 per cento delle bottiglie ai privati, io ho fatto una scelta diversa, opposta, infatti non vendiamo più ai privati, ai quali però è sempre aperta la visita delle nostre cantine, per ascoltare tutti, o quasi, i segreti di come nascono le nostre bottiglie. La nostra clientela oggi è rappresentata esclusivamente da ristoranti ed enoteche».

**Qual è il vostro obiettivo?**

«L'obiettivo di Roccolo Grassi è ottenere grandi uve e produrre poche bottiglie ma di altissimo livello qualitativo, per confrontarsi con le regioni viticole più importanti d'Italia e del mondo e far conoscere il grande potenziale viticolo della nostra zona. Per il futuro ci prefiggiamo l'obiettivo di continuare in questa direzione e di incrementare sempre di più la reputazione dell'azienda, nel segno della qualità, per fare dei vini che siano sempre di carattere. Un sogno per ora nel cassetto è quello di entrare nelle liste dei grandi ristoranti mondiali, per dare più valore non solo a noi ma anche del mercato dei vini italiani». ■ **Cristiana Golfarelli**

## LA FILOSOFIA

**Capire ed interpretare territorio, ambiente, vitigno è la base per ottenere vini eccellenti, riconoscibili e con personalità**

«Fin dall'inizio della nostra storia, provare a capire e interpretare il territorio, l'ambiente e il vitigno, è stato ed è ancora oggi, alla base dell'azienda, in quanto è il solo

stanti si produceva il Valpolicella. Io seguo una linea filo-francese nella consapevolezza che ogni vigneto deve avere una peculiarità, un'attitudine produttiva da va-



# Le nuove sfide dei Consorzi di tutela

Giangiaco Gallarati Scotti Bonaldi succede a Ricci Curbastro alla guida di Federdoc. Tra le priorità ci sono i dossier aperti in Europa e la transizione ecologica. «Valorizziamo abitudini alimentari sane senza sfociare nel proibizionismo»

I vini italiani incassano nel 2022 un nuovo record sul fronte export raggiungendo gli 8 miliardi di euro, circa un +12 per cento rispetto al 2021. «Un risultato importante considerato lo scenario altamente complesso all'interno del quale hanno lavorato tutti gli operatori di settore, costretti a fronteggiare l'aumento dei costi di produzione e trasporto, oltre all'inflazione. Nonostante un forte rallentamento nella crescita del Pil nazionale, i consumi fuori casa di vino hanno registrato una forte ripresa generando un valore pari a 93 miliardi, importo di gran lunga superiore a quello ottenuto prima della pandemia nel 2019 (85 miliardi)», ha commentato Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi, presidente Federdoc. Il settore, aggiunge il presidente, ha avuto un'ottima ripartenza, malgrado gli strascichi causati dalle restrizioni pandemiche, accusando alcune défaillance solo sul fronte Gdo con una flessione delle vendite dell'1,8 per cento (dati Nomisma). «La sfida che dovremo affrontare è mantenere inalterato il nostro livello di competitività di fronte alle numerose iniziative assunte a livello europeo nel corso del 2022, in conformità agli obiettivi introdotti dal Green deal che hanno destabilizzato fortemente il settore vino e potrebbero incidere negativamente sui risultati positivi conseguiti in questi anni».

Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi, presidente Federdoc



**Iniziative che, mirando a tutelare salute pubblica e benessere alimentare, stigmatizzano il vino ritenuto dannoso tout court.**

«Un esempio è il nuovo Regolamento irlandese, con il quale si vorrebbe imporre l'obbligo di inserire nelle etichette dei prodotti alcolici avvertenze sanitarie allarmistiche che identificano il loro consumo come causa di patologie tumorali; avvertenze che diffondono informazioni fuorvianti per il consumatore, non precisando come lo sviluppo di malattie gravi come il cancro sia correlato all'abuso e al superamento di determinate unità di consumo. Come rappresentanti di una viticoltura di qualità, i cui controlli e la cui tracciabilità non hanno eguali, riteniamo fondamentale dare al consumatore tutte le informazioni che rendano l'acquisto e il consumo dei nostri prodotti il più consapevole possibile: indicazioni corrette, veritiere ed esaustive che evidenzino come il vino, elemento costitutivo della dieta mediterranea, possa essere assunto in modo responsabile, moderato e non dannoso. Dobbiamo per questo realizzare progetti che promuovano l'educazione al consumo e valorizzino abitudini alimentari sane, senza necessariamente sfociare nel proibizionismo. I Consorzi di tutela sono pronti a lavorare in sinergia in questa direzione per aiutare il settore a crescere all'interno di un modello globale di consumo del cibo sano ed equilibrato, indirizzato ad arginare la diffusione delle più gravi

patologie che affliggono oggi la nostra società».

**Come vi ponete sul fronte della riforma europea delle Indicazioni geografiche?**

«Abbiamo molto su cui lavorare. Apprezziamo e sosteniamo la volontà di rafforzare la tutela delle Ig, prevedendo norme specifiche nel campo dei domini Internet e nell'elenco degli ingredienti volti a evitare l'usurpazione della loro rinomanza, e il ruolo dei gruppi di produttori: ad esempio i Consorzi di tutela in Italia, che con il loro operato giornaliero contribuiscono alla crescita e valorizzazione delle nostre eccellenze. Riteniamo però altrettanto fondamentale preservare la specificità della disciplina vitivinicola ed evitare la sua frammentazione che condurrebbe a un indebolimento del settore».

**Come i Consorzi stanno affrontando il percorso ormai ineludibile verso la sostenibilità e la transizione green?**

«I Consorzi di tutela associati a Federdoc sono stati dei pionieri nella partita della sostenibilità. Hanno compreso fin da subito la necessità di puntare a un nuovo tipo di qualità onnicomprensiva, con elevati standard di certificazione nel rispetto dell'ambiente e della società. Consapevoli della necessità di prevedere nuovi sistemi di produzione sostenibili sotto il profilo ambientale-considerata la questione climatica e le sue conseguenze- sociale ed economico,

hanno promosso la nascita di uno standard privato di sostenibilità, che opera su questi tre pilastri, attraverso la società Equalitas costituita da Federdoc. La corsa non è però ancora terminata e i Consorzi di tutela potranno svolgere un ruolo molto più incisivo nel processo di transizione ecologica del settore previsto dalla strategia Farm to fork e dal Green deal. In particolare, potranno essere promotori delle nuove e buone pratiche enologiche sostenibili, provvedendo a sensibilizzare gli operatori del settore con idonee campagne informative, di comunicazione e formazione. Questo è l'obiettivo che vogliamo perseguire a livello europeo, in sinergia con gli altri rappresentanti

## 8 mld

**Export**

Nuovo record incassato dai vini italiani nel 2022 sul fronte delle esportazioni

della viticoltura di qualità membri di Efw (European Federation of Origin Wines), con i quali stiamo lavorando per definire sul piano giuridico gli strumenti più idonei al raggiungimento di questo risultato».

**Dopo la lunga e importante presidenza di Riccardo Ricci Curbastro, quali sono gli obiettivi che si prefigge con il suo mandato alla guida di Federdoc?**

«Riccardo Ricci Curbastro e la Federdoc sono due realtà inscindibili. A lui vanno molti meriti, tra cui quello di aver guidato in questi anni la crescita della Federazione, diventata l'unica realtà italiana rappresentativa dell'intera filiera produttiva di quasi la totalità delle denominazioni di origine italiane riconosciute. Il mio mandato sarà una prosecuzione di un percorso di successo attraverso il quale potremo raggiungere, sulla base di principi che da più di quarant'anni sono il cardine della Federazione, nuovi traguardi volti al rafforzamento delle Indicazioni geografiche che rappresentiamo, considerando la mutevolezza del contesto in cui operiamo e le nuove sfide che si presenteranno di certo nel futuro».

■ **Francesca Druidi**

# Un tesoro nelle Terre di Pisa

Nel cuore delle campagne tra Pisa e Volterra, un territorio di grande bellezza e tradizione, qui sorge Badia di Morrone, da oltre un secolo proprietà della famiglia Gaslini Alberti

**B**ellezza riservata e orgoglio territoriale: questo si respira nelle vigne di Badia di Morrone, tenuta storica che sorge a Terricciola, antico borgo etrusco nelle campagne tra Pisa e Volterra a due passi dal mare. Una zona dal grande potenziale enologico, in cui la famiglia dei conti Gaslini Alberti, proprietaria di Badia di Morrone da quasi un secolo, crede profondamente, puntando oggi a disegnarne il futuro in una tenuta di 600 ettari, in cui boschi di cipressi, lecci e querce lasciano spazio a 40 ettari di uliveti e a 110 ettari di vigne. Camminando nei vigneti aziendali ecco grappoli di Sangiovese, emblema della Toscana enologica, e uve alloctone tra le più importanti: due punti di vista complementari nella filosofia di Badia di Morrone per offrire un ritratto preciso del terroir nel bicchiere.

Le viti qui godono di un microclima influenzato dalle correnti marine e di un mosaico di suoli unici, un autentico tesoro geologico fatto di sabbia, sassi, pietre grigie, ciottoli di fiume, soprattutto fossili risalenti al pliocene e al pleistocene.

Consapevole di questi punti di forza, negli anni '90 Duccio Gaslini Alberti, padre degli attuali proprietari Filippo e Alessandra, ha dato una svolta qualitativa alla produzione vinicola avviando una grande opera di reimpianto, con la lungimiranza di conservare le vigne più promettenti. Il desiderio della proprietà era anche quello di individuare i cloni, la densità di impianto e i sistemi di allevamento ideali per creare espressioni del territorio autentiche e di alta qualità.

Il risultato di queste ricerche è oggi sotto i



## TRE VIGNE

**Le tre vigne delimitano la tenuta e sono: a vigna di N'Antia, che ospita Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc e Merlot destinate all'omonimo taglio bordolese; la VignaAlta da cui si ottiene il prestigioso, omonimo cru di Badia di Morrone Terre di Pisa Doc e Disperato, impiantata a Syrah, da cui prende forma l'Igt Toscana Taneto**

nostri occhi: sul fronte delle uve rosse, nettamente predominanti nella tenuta, il Sangiovese ha un ruolo primario. Alcune parcelle sono destinate anche a Cabernet, Sauvignon, Merlot e Syrah. È presente anche un altro vitigno rosso autoctono, il Canaiolo. Per quanto riguarda le uve a bacca bianca, Vermentino e Chardonnay sono le più significative.

In tutti i vigneti viene applicato il principio della lotta integrata, filosofia in linea con l'attenzione per il territorio di Badia di Morrone. Tutte le vigne in cui nascono i vini più prestigiosi vengono lavorate a mano e diradate con cura per indirizzare gli sforzi delle piante sui grappoli migliori portando così in cantina uve dell'eccellente concentrazione polifenolica. Incrociando le diverse sperimentazioni in vigna sono emerse nel tempo le specificità di tre vigneti che, anche grazie alla commistione di sottosuoli differenti, hanno mostrato personalità ben definite. Le tre vigne delimitano la tenuta e sono la vigna di N'Antia che ospita Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc e Merlot, la vigna Alta da cui si ottiene il prestigioso cru di Ba-

cese, un passaggio in vasche di cemento e altri 10 mesi di affinamento in bottiglia. In questo modo vengono accentuati corpo e intensità del vino.

VignaAlta è la voce del Sangiovese più nobile della tenuta, fermenta in acciaio, matura in 24 mesi in botti di rovere francese e riposa 3 mesi in cemento. Nel bicchiere si ritrova un Sangiovese slanciato e fresco.

L'Igt Taneto è un blend di vocazione transalpina, ha un carattere minerale e speziato. Fermenta in acciaio, matura in barriques di rovere francese.

Di grande qualità sono anche i Sodi del Paretaio e i Sodi del Paretaio Riserva: incarnano il concetto di piacevolezza e accessibilità. In Toscana, si sa, la gamma dei vini non si può chiudere senza un Vin Santo e

## L'OSPITALITÀ A TUTTO TONDO

*Per Badia di Morrone l'enoturismo è da sempre un aspetto predominante. L'azienda propone ai visitatori diversi percorsi, dal classico wine tour in cantina alla visita del frantoio e della splendida Badia di Morrone. La vasta tenuta è punteggiata da grandi case coloniche ristrutturate, dotate di piscina, immerse nel verde e suddivise in appartamenti.*

*Su prenotazione sono disponibili cooking class e tour in vespa. I più sportivi possono disporre del servizio di bici da corsa, mountain bike e turismo a noleggio. Questo infatti è un punto di partenza perfetto per esplorare la Toscana delle terre di Pisa, tanto raffinata quanto meno conosciuta.*

*Locanda La Fornace è il ristorante presente all'interno della tenuta dove si possono assaporare specialità toscane, l'olio extravergine di oliva di Badia di Morrone e i suoi vini.*



Badia di Morrone ha sede a Terricciola (PI)  
www.badiadimorrone.it

una Grappa. Il Vin Santo è una cuvée di Trebbiano, Malvasia e Colombana. La grappa è dedicata ai Sodi del Paretaio e viene prodotta in tiratura limitatissima.

Badia di Morrone produce anche un pregiato olio extra vergine e con il contributo di Francesca, Lorenzo e Niccolò, giovane nuova generazione della famiglia, il futuro di Badia Morrone è tutto da scrivere.

■ Guido Anselmi

# «Oggi il vigneto è un laboratorio»

I cambiamenti climatici e la competenza del wine lover sono due tra le ragioni che hanno fortificato il legame tra scienza e vino. Ora non c'è produzione di qualità, sostiene Riccardo Cotarella, che dietro non abbia enologi e agronomi



**N**on tutti i cambiamenti climatici vengono per nuocere. Come posizione può suonare un tantino impopolare, ma se c'è una dote che a Riccardo Cotarella non fa difetto è la schiettezza. Abituato, in 56 anni di vendemmie vissute in presa diretta e in 10 consecutivi trascorsi alla guida di Assoenologi, ad affrontare le sfide di petto e a parlare - chi meglio di lui - pane al pane e vino al vino. «Il mutamento del clima presenta certamente molti effetti negativi a cui la viticoltura deve adeguarsi-puntualizza il presidente- ma se vogliamo essere onesti per alcuni vitigni autoctoni, generalmente tardivi, ha aperto persino delle opportunità favorevoli».

#### In che senso?

«Certe uve come il Montepulciano, il Gaglioffo, il Sangiovese, il Nebbiolo che prima difficilmente raggiungevano una maturazione completa, anticipandola di due-tre settimane hanno facilitato le operazioni ai fini di una produzione di qualità. Il cambiamento climatico ha rivoluzionato anche l'approccio: prima per impiantare le vigne si cercavano le esposizioni più assolate, ora quelle più fresche. E sono riapparsi anche i vigneti su colline più dolci».

**La crisi climatica impatta anche sulla sostenibilità. Come stanno progredendo vigneti e cantine italiane su questo versante?**

«Grazie alla scienza possiamo sostenere senza tema di smentita che la viticoltura è attualmente tra i settori più sostenibili in assoluto. Mentre in passato si procedeva un po' alla "viva il par-

## IL CAMBIAMENTO CLIMATICO

**Ha rivoluzionato l'approccio: prima per impiantare le vigne si cercavano le esposizioni più assolate, ora quelle più fresche. E sono riapparsi anche i vigneti su colline più dolci**

roco», oggi i vigneti condotti da enologi e agronomi sono laboratori dove tutto segue un metodo scientifico di adattamento all'ambiente e di sostegno alla qualità del prodotto, dal biologico al convenzionale. Per quanto riguarda la cantina, la scienza ci ha portato a scoprire le migliori tecniche di allevamento della pianta anche in relazione al cambiamento climatico e a equilibrare i parametri organolettici in un'ottica di sostenibilità».

**Eppure qualcuno continua a vedere nel vino un'insidia per la salute. Il fatto che a fine anno la Commissione Ue l'abbia rimosso dalla lista degli alimenti pericolosi chiude il discorso o c'è ancora qualche minaccia da sventare?**

«Purtroppo il capitolo è tutt'altro che chiuso perché nella sua ambiguità la Comunità europea ha fatto un po' il Pilato della situazione, demandando ai Paesi di legiferare in materia. Ma il vero problema è che siamo esposti a interventi di pseudoscientisti dove ognuno dice la sua: l'ultima è la dottoressa Antonella Viola, arrivata a dire che il vino riduce il cervello. Affermazioni sconcertanti e senza alcun valore scientifico, peraltro smentite dalla storia attraverso personaggi come Leonardo Da Vinci, Alessandro Manzoni,

Giovanni Pascoli e Giosuè Carducci che il vino lo bevevano abitualmente decantandone le lodi. E non mi pare che questa fosse gente dal cervello piccolo».

**La vostra indagine previsionale preconizzava una vendemmia 2022 «di grande apprensione». Come si è rivelata in effetti e quali aree vinicole hanno registrato le performance più interessanti?**

«Siamo stati in apnea fino a luglio causa record di siccità e di temperatura. Per la pianta l'acqua è vita, poi per fortuna ad agosto abbiamo avuto delle piogge intelligenti, ovvero abbondanti ma moderate nelle intensità, che hanno cambiato lo scenario rimpinguando le sorgenti. Quindi la situazione è passata da preoccupante a molto buona, in alcuni casi ottima. Tra questi potrei annoverare la Toscana, anche con questo clima tropicale è difficile stilare una classifica per aree perché magari in una stessa azienda un appezzamento ha fatto ottimi raccolti e in altri meno».

**Da sette anni è operativo anche il gruppo Assoenologi Giovani. Quali nuove sensibilità interpretano e che contributo stanno portando alle vostre iniziative?**

«Assoenologi è composta prevalentemente da "giovannotti antichi" che non possono pensare di lasciare di punto in

bianco un'eredità tecnica, comunicativa e di dialogo con le istituzioni così impegnativa alle nuove generazioni. Quindi abbiamo aperto a questo gruppo di under 35 che con il loro entusiasmo e voglia di fare ringiovaniscono anche noi. Realizzando iniziative che ci rendono orgogliosi come il grande evento di degustazione simultanea di vini prodotti da terreni vulcanici svolto poche settimane fa con tutte le Università italiane che rilasciano il titolo di enologo. Allo stesso tempo loro a contatto con noi aggiungono virtù (e speriamo pochi vizi) al loro bagaglio».

**Come si è evoluto lo standing dell'enologo nel panorama vitivinicolo nazionale e in quali fasi della coltivazione la sua "voce" potrà incidere sempre più in futuro?**

«Negli anni Sessanta l'enologo era una figura da nascondere, perché associata al chimico, figura che portava calcoli matematici. Poi lo scandalo del metanolo del giugno 1986 ha portato disgrazie facendo capire che la cantina dev'essere gestita tecnicamente da uno scienziato, cioè da un enologo, e non da un improvvisato mescolatore di vini. A questa evoluzione ha corrisposto anche quella del consumatore che non accetta più di farsi raccontare storielle da chiunque, vuole parlare solo con chi ha seguito davvero le fasi produttive: lì è avvenuto il salto. Oggi tanti colleghi sono diventati manager e direttori di cantine qualificando l'immagine dell'enologo, sempre più importante per il vino in Italia».

■ Giacomo Govoni

Riccardo Cotarella, presidente di Assoenologi



# Una produzione pregiata e articolata

Vanta un'esperienza di oltre 40 anni ottenuta grazie al duro lavoro e alla passione di Paolo Buffon e della sua famiglia. Tenuta Belcorvo oggi è leader nel settore della produzione di vini sfusi. Un'azienda che non dimentica di mettere in primo piano l'uomo, come sottolinea Irene Buffon, responsabile amministrativa

**E**ssere un'azienda familiare offre innumerevoli vantaggi, soprattutto quando i diversi ruoli vengono rispettati e l'innovazione e la tradizione coesistono completandosi in modo armonico e paritetico, come succede nella grande famiglia Buffon, proprietaria della Tenuta Belcorvo. «L'azienda nasce nel 1976 per la precisione, dalla volontà di mio papà Paolo che, appena diciottenne, decise di smettere di conferire l'uva dei vigneti di famiglia in cantina sociale, per seguire il proprio sogno: produrre da sé il proprio vino - racconta Irene Buffon -. Nel 1980 la famiglia (e la minuscola cantina) si trasferiscono a Bibano. Nel corso degli anni l'azienda crebbe sempre di più e negli anni 2000 la Tenuta ampliò il territorio acquistando nuovi vigneti tra Veneto orientale e Friuli. Così, in poco tempo, sono state poste le basi per quella che poi è diventata un'azienda prospera, in costante crescita ed evoluzione, strettamente legata al territorio che l'ha vista nascere e saldamente ancorarsi alle tradizioni. La grande passione per il buon vino è stata tramandata anche alla seconda generazione, che oggi spinge l'azienda verso il futuro.

La dedizione di Tenuta Belcorvo ha portato negli anni all'acquisizione della Tenuta Bollacasa Screm, storica azienda agricola friulana, e alla creazione di Bordocolle, una nuova realtà, interamente dedicata alla pro-



duzione del Prosecco Conegliano Valdobbiandene Docg e alla lavorazione del vino spumante. Un'unione eccellente, capace di offrire agli appassionati una vastissima selezione di vini sfusi e in bottiglia.

**Da quali aziende è formato il Gruppo Belcorvo?**

«La forza del Gruppo Belcorvo risiede nei suoi vigneti e nelle sue tre cantine. La scelta di diversi luoghi è dovuta alla volontà di integrare produzioni Docg e Doc e così sono state acquistate le altre due tenute. A Bibano sorge la principale e storica sede, dove tutto ha avuto inizio: Cantina Belcorvo, immersa nella tranquillità della campagna veneta, circondata da filari di vite che si stendono a perdita d'occhio, ancora oggi, è la sede principale dell'azienda. Invece in provincia di Pordenone, ad Azzano Decimo, si trova la Cantina Bollacasa Screm acquisita nel 2012. I vigneti Bollacasa sono stati uno dei primi investimenti in Friuli effettuati dalla nostra famiglia nel 1999. Al 2012 risale l'acquisizione dell'azienda agricola che così rientra nel Gruppo Belcorvo. La tenuta produce vini tipicamente friulani: Refosco e Ribolla Gialla Brut. Infine, l'ultimo ambizioso progetto del gruppo è la nuovissima cantina Bordocolle: una realtà d'avanguardia dedicata alla vinificazione del Prosecco e alla lavorazione del vino spumante, che ha l'obietti-



## I VINI SFUSI

**Rappresentano il nostro core business: abbiamo creato una ricca gamma di vini bianchi, rossi e bollicine, freschi, delicati e leggeri, di gradazione contenuta per il tradizionale consumo quotidiano**



**Irene Buffon**, responsabile amministrativa della Tenuta Belcorvo che ha sede principale a Bibano (Tv) - [www.tenutabelcorvo.tv](http://www.tenutabelcorvo.tv)

vo di offrire il massimo della tecnologia per la lavorazione dei vini spumanti proprio in zona Docg».

**Quali sono i vostri prodotti di punta?**

«La varietà di terreni e vigneti coltivati da Tenuta Belcorvo rende possibile una produzione vinicola molto articolata. Per rica-

vare il meglio dai suoi frutti, la cantina unisce in modo equilibrato competenze tradizionali e innovazione tecnologica, che esaltano tutti i processi: dalla lavorazione delle uve e dei mosti, fino allo stoccaggio, alla maturazione e all'imbottigliamento dei diversi vini. Che siano invecchiati in botti di legno o affinati in serbatoi d'acciaio, i vini Belcorvo sono il risultato di un percorso controllato con attenzione, competenza e passione, sempre garanzia di un alto livello qualitativo. Noi abbiamo sempre dedicato una parte del nostro lavoro ai vini sfusi, che rappresentano il nostro core business, a tal fine abbiamo creato una ricca gamma di vini bianchi, rossi e bollicine, freschi, delicati e leggeri, di gradazione contenuta per il tradizionale consumo quotidiano. Sono vini genuini da consumare subito, adatti ad accompagnare il pasto ogni giorno. Sono circa 50 le etichette della nostra linea blend di vino sfuso, realizzati tenendo anche in considerazione il miglior rapporto tra qualità e prezzo. Con i nostri prodotti cerchiamo di accontentare sia i gusti che le esigenze di tutti».

**Quali sono i tratti distintivi dell'azienda?**

«Al di là della grande qualità del nostro vino, uno dei cardini più importanti dell'azienda è rappresentato da tutte le persone che lavorano con noi, dalla produzione al confezionamento alla distribuzione. Dietro a un fusto, una damigiana, una bottiglia, c'è un grande lavoro di squadra che coinvolge tutti, dal più grande al più piccolo dei nostri collaboratori. Un altro punto di forza è rappresentato dal fatto di essere un'azienda familiare molto unita. Questo comporta un confronto continuo, una condivisione completa di progetti, emozioni e cerchiamo di sfruttare al meglio le competenze che ognuno di noi possiede per migliorarci sempre».

■ **Bianca Raimondi**

## SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

L'azienda Tenuta Belcorvo è particolarmente sensibile ai temi della salvaguardia ambientale e della sostenibilità e a tal fine cerca di seguire particolari accorgimenti che coinvolgono l'impresa a 360 gradi, dai lavori nei campi a quelli nella cantina. «Abbiamo investito molto sulle attrezzature affinché siano performanti, a basso impatto ambientale e cerchiamo di non utilizzare prodotti chimici - spiega la titolare Irene Buffon -. Commercialmente ci muoviamo con attenzione a tutto il ciclo produttivo per aumentare la qualità del prodotto e del servizio. Siamo quotidianamente alla ricerca di un miglioramento e obiettivo principale anche per il futuro è quello di aderire sempre di più alla sostenibilità con tutti i mezzi a nostra disposizione. Siamo certificati SQNPI».

# Il mercato 2023 tra incertezze e potenzialità

La nona edizione del Forum Wine Monitor di Nomisma riflette il complesso scenario in cui si muove la filiera italiana del vino. Per la crescita le imprese vinicole puntano ad acquisizioni e fusioni. L'analisi di Denis Pantini

**L**uci e ombre caratterizzano il mondo del vino italiano. La nona edizione del Forum Wine Monitor di Nomisma ha esaminato performance, stato di evoluzione e tendenze del settore vitivinicolo. Entriamo nei dettagli con il responsabile Denis Pantini, direttore Area Agricoltura e Industria alimentare di Nomisma.

**Facciamo un passo indietro. Che 2022 è stato per il vino italiano?**

«È stato un anno in "chiaro-scuro", sotto diversi punti di vista. Nel mercato interno, dopo tre anni di crescite ininterrotte, le vendite di vino nel canale Gdo hanno registrato un calo di oltre il 6 per cento a volume e di poco meno del 2 per cento in valore, a causa di processi inflattivi - a livello generale - che hanno ridotto la capacità di spesa dei consumatori italiani. Gli impatti di tali cali di vendita sono stati mitigati da una buona ripresa dei consumi fuori-casa trainati anche dal ritorno dei turisti, in particolare stranieri. Tanto che il fatturato della ristorazione e di tutto il food service è tornato ai livelli pre-pandemici. Sul fronte dell'export, invece, dopo una partenza "a razzo" nella prima parte dell'anno, la spinta propulsiva è andata progressivamente scemando, facendo comunque chiudere l'anno ai produttori con un nuovo record storico di quasi 8 miliardi di euro (7,9 per la precisione), vale a dire +10 per cento rispetto al 2021.

Denis Pantini, responsabile Wine Monitor di Nomisma



Il vero elemento negativo di tutto il 2022 è stata la fiammata dei costi energetici e dei fattori di produzione (vetro, imballaggi), che ha ridotto la redditività dei produttori e generato inflazione al consumo con gli effetti sulle vendite citati in precedenza».

**Si teme un 2023 incerto. Quali sono le prospettive?**

«Il primo trimestre si è mosso sulla scia di fine 2022, quindi con ulteriori diminuzioni nelle vendite nel canale della distribuzione moderna e anche esportazioni "fiacche". Sembra, invece, tenere l'Horeca e soprattutto si registrano importanti riduzioni nei prezzi dell'energia e degli input produttivi. Un trend che se dovesse continuare - come tutti ci auguriamo - dovrebbe condurre a un calo dell'inflazione nei prezzi al consumo e, di conseguenza, a un allentamento della stretta monetaria messa in atto dalle banche centrali, riportando così in alto il clima di fiducia dei consumatori».

**Il complesso scenario internazionale influirà sui principali mercati di destinazione dei prodotti italiani, facendone magari emergere altri?**

«Sicuramente il mercato europeo è quello che presenta i maggiori rischi di riduzioni nelle importazioni di vino (anche italiano), alla luce del rallentamento economico in atto. Anche gli Stati Uniti, dopo il recente fallimento della Silicon Valley Bank, potrebbero incorrere in una

fase negativa del ciclo economico, mentre sul fronte asiatico resta la grande incognita della Cina, che ormai da oltre tre anni ha ridotto le importazioni di vino (causa Covid, crisi immobiliare e riduzione del Pil). Da un paio d'anni a questa parte ci sono diversi mercati, in particolare del Sud Est asiatico, che stanno mostrando interesse e apprezzamento verso i vini italiani, ma siamo ancora in una fase iniziale, con quantità esportate ridotte».

**In merito al posizionamento del vino italiano, spicca il gap di prezzo ancora esistente rispetto ai vini francesi. Come il sistema vini italiani si muove per acquisire maggiore competitività?**

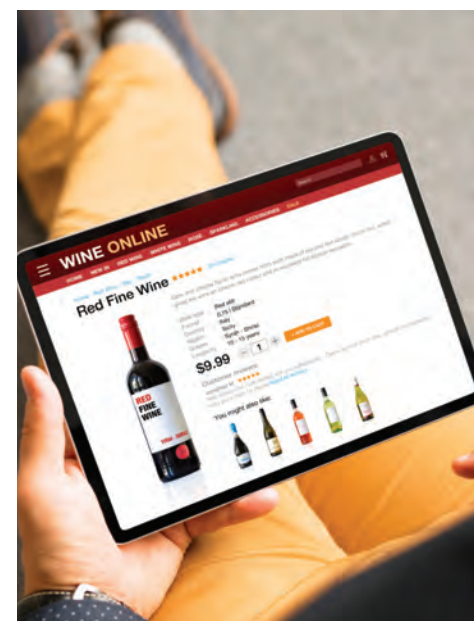
«In termini di differenziale nel prezzo medio all'export, l'Italia sconta ancora un gap del 40 per cento rispetto alla Francia (per i vini fermi) e, purtroppo, tale divario è lo stesso di dieci anni fa. Va anche detto che, trattandosi di un valore medio, nasconde vini di eccellenza italiani che non hanno nulla da invidiare a quelli francesi, men che meno sul lato dei prezzi di vendita. Certo è che l'Italia

paga anche un ritardo rispetto alle strategie di marketing che i francesi hanno messo in campo molto tempo prima di noi e oggi godono quindi di un posizionamento che li vede collocati prevalentemente nella fascia alta del mercato. Non è, quindi, un caso se nel settore vitivinicolo italiano si assiste sempre più ad acquisizioni e fusioni tra imprese, volte a rafforzare le dimensioni competitive (strutturali, organizzative, commerciali) necessarie per affrontare un mercato globale anche attraverso un portfolio prodotti diversificato e con vini premium».

**Prima la pandemia ora l'inflazione influisce sui comportamenti d'acquisto dei consumatori. Quali tendenze si delineano per il 2023 anche rispetto ai canali di vendita?**

«Al di là dell'inflazione, gli impatti più rilevanti sui canali di vendita si sono intravisti - già nel 2022 - a seguito della forte riduzione dei contagi da Covid e degli effetti collegati. In altre parole, la voglia di un ritorno "ai bei tempi che furono" da parte della popolazione, non solo italiana, ha riportato indietro le lancette dell'orologio al pre-pandemia per quanto riguarda il ruolo dei canali distributivi nella vendita di vino. Se da un lato la Gdo, dopo il momento di gloria vissuto nel 2020-2021, sta ritornando a livelli di vendita in linea con gli anni precedenti, l'Horeca e le enoteche stanno invece riprendendosi quel "posto al sole" che gli era stato precluso con la pandemia. Anche l'e-commerce, dopo le crescite esponenziali registrate a seguito dei vari lockdown, si sta riallineando a tassi di sviluppo in linea a quanto registrato prima del 2020. E a meno di ulteriori imprevisti, questo trend dovrebbe consolidarsi anche nell'anno in corso».

■ Francesca Druidi



## I CANALI DI VENDITA

L'Horeca e le enoteche stanno riprendendosi quel "posto al sole" che gli era stato precluso con la pandemia

# Qualità senza solfiti

Il sogno di un vino integro eppure privo di solfiti è oggi una realtà grazie al metodo Was®, che conserva integro il patrimonio organolettico del frutto, la protezione antiossidante e antimicrobica del vino. Ne parliamo con il fondatore Elio Franci

I solfiti sono additivi chimici utilizzati per la conservazione dei vini e di alcuni alimenti. Il problema nasce quando l'organismo umano ne acquisisce una quantità superiore a quanto riesce a metabolizzare. La quantità di solfiti presente nel vino, sommata a quella contenuta negli alimenti, può diventare pericolosa per le persone allergiche e creare in molte altre mal di testa del giorno dopo e difficoltà di digestione. Il metodo Was® messo a punto da Elio Franci con i propri enologi, elimina tutti questi problemi.

**Da cosa nasce il suo progetto di produzione di vini senza solfiti?**

«Vengo da una famiglia di origine senese e dalla lunga tradizione contadina, che si trasferì a Roma negli anni '60 e che ha sempre mantenuto e trasmesso anche ai figli i propri valori legati alla terra: rispetto per la natura, passione nella coltivazione dell'uva e nella vinificazione genuina. Il ricordo del vino gustato in cantina appena imbottigliato a mano e il desiderio di fare rivivere ai miei figli questa sensazione di genuinità del vino, mi ha spinto a realizzare un progetto per la produzione di vini senza solfiti aggiunti, evitando l'utilizzo dei conservanti in cantina. Dal 2009 insieme ad alcuni biologi ed enologi, abbiamo messo a punto un metodo per la produzione di vini senza l'utilizzo di solfiti, conservanti, normalmente aggiunti durante la fermentazione del vino, per fornire ai consumatori prodotti naturali e senza chimica in cantina, e ho fondato la WineWas Srl e il conseguente marchio registrato Was®, depositato nel 2015».

**In cosa consiste il metodo Was?**

«Was®, quale garanzia di qualità, viene apposto solo per vini che superano un rigoroso controllo di protocolli di vinificazione, con test eseguiti da laboratori enologici indipendenti, e quindi assicura ai consumatori che in bottiglia troveranno una quantità di solforosa totale, ampiamente al di sotto dei limiti di legge (<10 mg/lit). Was® è un marchio di qualità, basato su un metodo di vinificazione che garantisce che i vini sono stati prodotti con il metodo originale e che rispettano la normativa con una solforosa



Elio Franci e i suoi figli - [www.winewas.com](http://www.winewas.com)

totale inferiore ai 10 mg/lt. Questo metodo utilizza innovativi coadiuvanti enologici naturali derivati dai vinaccioli d'uva che interagiscono con la flora indigena del vino per una naturale e longeva stabilità; consentono analogia protezione antiossidante e antimicrobica al vino, e garantiscono la massima integrità in termini ossidativi e microbici senza che il naturale patrimonio organolettico del frutto venga alterato».

**Nella vostra tenuta che accorgimenti usate?**

«A pochi km da Civita di Bagnoregio, nel comune di Orvieto, sorge la nostra tenuta, dove produciamo i vini fermi, mentre a Valdobbiadene produciamo quelli frizzanti. Anche nella coltivazione del vigneto pren-

diamo in considerazione la conservazione delle risorse naturali, riducendo al minimo gli sprechi e l'inquinamento e preservando la biodiversità, minimizzando l'impatto sull'ambiente, senza dimenticare la promozione dell'equità sociale e il miglioramento del benessere della comunità locale. La salute del suolo è garantita utilizzando metodi con basso impatto ambientale, che aiutano a proteggere l'ambiente e migliorano la salute della terra, con l'obiettivo finale di una produzione di uva con caratteristiche organolettiche, espressione di un terroir unico. Questo approccio è molto importante per ottenere uve della miglior qualità, che vengono raccolte a mano e scelte per vinificare senza solfiti aggiunti».

**Che caratteristiche hanno i vini Wine Was?**

«Sono vini di nicchia rivolti ancora a un pubblico ristretto, ma anche per riportare a bere persone che per problemi di allergie o intolleranze non bevono più vini, in particolare vini bianchi e bollicine. Infatti il marchio Was® viene autorizzato solo per vini che superano un rigoroso controllo di protocollo di vinificazione certificato dai laboratori enologici indipendenti e test di qualità di degustatori professionisti. WineWas produce vini senza solfiti aggiunti, mantenendo inalterato il potere organolettico del vino ed esaltando i sapori naturali dell'uva. Non utilizziamo conservanti chimici durante la fermentazione e il vino rimane stabile per un periodo molto lungo. I nostri vini fermi e le nostre bollicine prodotte a Valdobbiadene, durante tutti questi 14 anni dall'inizio delle nostre esperienze, si sono dimostrati stabili nel tempo, conservando le migliori caratteristiche organolettiche di forte espressività territoriale e preservando nel tempo anche i sentori fruttati delle uve originarie. Anche dopo l'apertura delle bottiglie, i vini con marchio Was® non degradano le proprie caratteristiche organolettiche e anche dopo 1 o 2 giorni dall'apertura delle bottiglie i vini sono perfettamente bevibili. Sono vini corposi, gradevoli al palato, ottimi da gustare con qualsiasi piatto, dagli antipasti, ai primi piatti o piatti di carne e pesce, ma anche particolarmente gradevoli da bere con gli amici in compagnia. Sono anche maggiormente digeribili rispetto a quelli tradizionali. I coadiuvanti enologici usati nei disciplinari Was® sono in linea con i regolamenti europei, le normative di settore e gli standard Ecocert e Nop anche per l'agricoltura biologica. La caratteristica più evidente è l'assoluta assenza di reazioni allergiche il giorno dopo aver bevuto e la mancanza di effetti quali il mal di testa, causato dalla presenza di solfiti».

■ **Beatrice Guarnieri**

## Prossima sfida, il marketing

Nel mondo del vino di oggi, i vini senza solfiti aggiunti, sono ancora una nicchia, e l'obiettivo di Elio Franci è far conoscere i suoi prodotti e fare assaggiare sempre più vini senza solfiti. I vini WineWas sono esportati per l'80 per cento in Corea e Giappone. In Italia vengono acquistati direttamente sul sito e-commerce. Questi prodotti hanno riscontrato riconoscimenti e punteggi già difficili da ottenere per vini tradizionali: Mariò 2020 ha avuto 95 punti su 100 e due stelle su tre all'ultima fiera di Amsterdam. Mariò è un Cabernet Igt, senza solfiti, è un vino deciso, con una leggera nota tannica, morbido ed equilibrato. Per oltre 14 anni WineWas ha fatto ricerca, lavorato, testato duramente i prodotti per creare questi vini unici, frutto di attenzione, innovazione e passione di tutti i partecipanti a questo progetto.



# Dove l'uva si accudisce

In Valpolicella, regno di vini premium e super premium capitanati dall'Amarone, si lavora seguendo un metodo millenario in lizza per diventare patrimonio immateriale dell'umanità dell'Unesco. Come annuncia Christian Marchesini

**U**n saper fare antico, presidio culturale ristretto a 19 municipalità, esaltatore del terroir unico della Valpolicella. Racchiude tutto questo la tradizione della messa a riposo delle uve che rappresenta il vero segreto della regalità dell'Amarone e della dolcezza del Recioto, le due gemme della produzione vinicola di quest'area collinare alle porte di Verona. Una tecnica di appassimento affinata in 1500 anni di pratica e che legittima ampiamente il desiderio di vederla riconosciuta come patrimonio immateriale dell'umanità. Specialmente ora che è completo il dossier per presentare la candidatura all'Unesco, annunciata a febbraio durante l'evento Amarone Opera Prima organizzato dal Consorzio vini Valpolicella. «L'appassimento non è una nostra esclusiva» chiarisce il presidente Christian Marchesini - ma è in questa zona che ha conosciuto uno sviluppo peculiare. Traducendosi in 6 milioni di cassette di uva raccolta, 120 mila giornate di lavoro e 8 mila persone impegnate nella cernita e gestione delle uve».

**Quali sono i passaggi chiave di questa tecnica e quali capisaldi identitari della Valpolicella tramanda?**

«Il metodo della messa a riposo è estremamente identitario del territorio e della popolazione residente, che la trasmette dai vecchi ai giovani insegnandola anche alle maestranze dell'Est Europa. Si tratta di una selezione com-

**Christian Marchesini**, presidente del Consorzio Valpolicella



plexa dei grappoli spargoli e più maturi che vengono adagiati per circa tre mesi sulle tradizionali "arele" (graticci di bambù) o in moderne cassette, all'interno dei cosiddetti fruttai. O nelle "case" della messa a riposo, come le ha definite la professoressa di antropologia culturale Elisabetta Moro durante l'Amarone Opera Prima, ravvisando in questa tecnica non solo un processo di appassimento, ma un vero e proprio "accudimento" delle uve».

**In apertura dello stesso evento, dedicato al lancio dell'annata 2018 del re della Valpolicella, avete fatto anche il punto sullo stato della denominazione. Che quadro ne è emerso?**

«In una situazione di difficoltà generale per i vini rossi a livello mondiale, il sistema della Valpolicella ha risposto ancora positivamente. I dati parlano di un +7 per cento nella media degli ultimi cinque anni e anche il 2022 tutto sommato ha mostrato una buona tenuta dopo le vendite eccezionali dell'anno precedente. Avendo a che fare con vini premium e super premium, l'aumento dei costi delle materie prime ha inciso relativamente sui nostri vini: lo testimoniano anche gli imbottigliamenti, che registrano un incremento del 12 per cento rispetto al pre Covid. Per un'annata commerciale che è stata comunque la seconda migliore del decennio, con oltre 17 milioni di bottiglie immesse sul mercato».

zione. Quindi gli altri tre vini, Valpolicella, Valpolicella Superiore e Ripasso, pesano comunque per la metà. Li valorizziamo con iniziative ad hoc: ad esempio nel 2021 abbiamo organizzato eventi promozionali per tutte le tipologie dei nostri vini e proprio da lì è partito il grande progetto di valorizzazione del Valpolicella Superiore, arrivato a coprire già un quarto abbondante del nostro imbottigliato».

**Da cosa è dettata la scelta di scommettere forte su questo vino?**

«Dalla convinzione che il Valpolicella Superiore possa essere quello che esprime meglio il territorio. Prodotto dalle piccole e medie aziende della denominazione, destinato quasi interamente al sistema distributivo Horeca e non "contaminato" dalla tecnica della messa a riposo, il Superiore è secondo noi la denominazione più adatta a intercettare il cambiamento del gusto dei consumatori. Esattamente in questa prospettiva abbiamo svolto un lavoro con un panel internazionale di giornalisti, buyer e altri rappresentanti della community finalizzato a identificare la tipologia di Superiore in grado di posizionarsi nel mercato dei fine wine. Dopodiché la presenteremo ai produttori, in modo tale che possano prendere il metro nella segmentazione dei vini

## AUMENTANO I WINE LOVER GIOVANI

**«All'Amarone Opera Prima l'80-90 per cento dei presenti aveva meno di 40 anni. Tanto che rientrando in Consorzio il giorno dopo ho detto "signori, abbiamo un futuro"»**



**Che contributo danno le altre tipologie di vino al patrimonio della Valpolicella e quali strategie seguite come Consorzio per sottrarle al "cono d'ombra" dell'Amarone?**

«Tenendo conto che il Recioto è incluso nell'Amarone, il resto del sistema al di fuori del mondo Amarone rappresenta circa il 50 per cento in valore di produ-

per non creare confusione».

**Una delle dinamiche più interessanti in Valpolicella è l'exploit numerico dei giovani conduttori. Da cosa sono attirati e che valore porteranno in cantina e tra i vigneti?**

«In primis è cambiata la società, che oggi riconosce il valore dell'agricoltore mentre fino a 10-20 anni fa lo considerava quasi un reietto. In Valpolicella poi la tecnica della messa a riposo ha determinato una rivalsa del territorio, generando una redditività tale che oggi con tre ettari di vigna vive una famiglia. In questo scenario si è assistito alla crescita importante delle aziende gestite da giovani che ci ha spinto a creare un gruppo dentro al Consorzio. Due i fattori che portano: la mentalità, più dinamica e gravida di idee moderne; la garanzia di un ricambio generazionale al Consorzio. Altro aspetto incoraggiante è che non aumentano solo i conduttori, ma anche i wine lover giovani: all'Amarone Opera Prima l'80-90 per cento dei presenti aveva meno di 40 anni. Tanto che rientrando in Consorzio il giorno dopo ho detto "signori, abbiamo un futuro"».

■ **Giacomo Govoni**



# L'enoteca è on line

xtraWine, una vera enoteca online, propone un'ampia selezione dei migliori vini italiani e internazionali. Il sito facile e intuitivo e le schede del vino dalle dettagliate informazioni, semplificano la scelta e facilitano l'acquisto. Ne parliamo con il ceo Alessandro Pazienza

**C**on l'incrementarsi dell'offerta on line, non è più necessario recarsi in enoteca, al supermercato o in negozio per godere di un ottimo calice di vino ovunque si è. Ed è ancora più piacevole gustarlo, apprezzando la "coccola" di farlo recapitare direttamente a casa. Tra le migliori realtà specializzate nell'e-commerce enologico, spicca xtraWine che offre una vasta selezione di bottiglie di ogni tipo, appartenenti alle più importanti cantine d'Italia ma anche del resto del mondo. Come racconta il ceo Alessandro Pazienza, «l'azienda è nata nel 2008 da una scommessa tra 4 amici appassionati di vino, provenienti da esperienze diverse: informatici, sommelier e imprenditori, che abitualmente si ritrovavano in un garage a parlare di vino uniti dalla fiducia nelle potenzialità del digitale, quando ancora non si capiva cosa



xtraWine ha sede a Forlì - [www.xtrawine.com](http://www.xtrawine.com)



Due dei soci fondatori: **Stefano Pezzi** (a sinistra) e **Alessandro Pazienza** (a destra)

## ACCANTO AL CLIENTE

**Il sito garantisce un'assistenza perfetta, consigliando gli utenti nello scegliere i prodotti che meglio si adattano ai propri gusti, necessità e occasioni**

fosse la vendita on line, soprattutto in questo settore. Tanto che inizialmente abbiamo avuto delle difficoltà oggettive perché la gente era quasi spaventata da questo tipo di commercio».

**Si può dire che il vostro sia stato uno dei pochi settori a cui la pandemia ha dato un'accelerata.**

«Dopo l'iniziale periodo di grande diffidenza e non accettazione, è seguita una fase di

indifferenza; la pandemia ha poi ribaltato la situazione, portando alla completa accettazione della vendita on line. Il Covid ha anche cambiato l'atteggiamento del consumatore verso l'e-commerce del vino. Nel pre-Covid si approssimava l'e-commerce del vino alla ricerca del risparmio economico. Il Covid li ha portati a capire ed apprezzare l'aspetto della comodità: la comodità di trovare il prodotto già a casa. Infine il Covid ci ha obbligati ad es-

sere tutti digitalizzati; abbiamo capito che questo tipo di servizio può dare anche informazioni e contenuto. Soprattutto, il web è aperto a chiunque e non obbliga; suggerisce ma manca l'elemento della pressione ad acquistare a tutti i costi; porta con sé una sensazione di libertà che incrementa il suo grande successo».

**Grazie a quali caratteristiche vi siete imposti sul mercato?**

«L'attenzione al cliente, la curatissima selezione di vini italiani e internazionali di alta qualità coniugati alla nostra passione per la tecnologia e il vino, hanno reso xtraWine un'azienda leader nel mondo della vendita on line di vino, distillati e accessori. Selezioniamo i nostri vini tra i maggiori nomi del settore vinicolo italiano ed estero e diamo spazio anche a vini di nicchia di alta qualità. Ci avvaliamo di un sito altamente tecnologico che garantisce un'assistenza perfetta ai nostri clienti, consigliandoli nello scegliere i prodotti che meglio si adattano ai loro gusti, necessità e occasioni. Il nostro servizio clienti, la tecnologia di cui ci avvaliamo e la passione per il buon vino che ci anima sono i cardini su cui si fonda l'azienda».

**Come vi siete differenziati in un settore in cui ad oggi la concorrenza è agguerrita?**

«Qualità dell'offerta, servizio, tempistica, i particolari imballi che usiamo e la nostra capacità di essere multilingue, sono tra i fattori che ci differenziano dai nostri competitor. Ci differenzia soprattutto il sistema di forecasting da noi creato e brevettato, che ci permette di vendere esattamente quello che la macchina, (cioè l'intelligenza artificiale che sottende la macchina) ci dice di comprare ogni giorno. Questo ci permette di massimizzare l'efficienza del nostro magazzino, riducendo al minimo la necessità di spazio, energia, costi. Lavoriamo sulla logica giapponese del Kanban, portato in azienda da un altro socio fondatore, Stefano Pezzi, che si-

gnifica piccoli ordini ripetuti nel tempo in funzione della domanda di mercato. Questo ci consente di essere leggeri, snelli, efficienti».

**Che linea adottate per quanto riguarda la sostenibilità?**

«La nostra filosofia aziendale è completamente all'unisono con i canoni della sostenibilità ambientale. Infatti non usiamo carta per gli imballaggi dei nostri vini, ma un polistirolo riciclabile al 98 per cento. A discapito del business, chiediamo ai nostri fornitori di confezionare il vino in cartone neutro, non utilizziamo legno, a meno che non si tratti di bottiglie da collezione, e spediamo le bottiglie singole senza le confezioni, per ridurre consumi e scarti. La nostra politica gestionale tende a minimizzare le emissioni».

**Quali sono i vostri obiettivi per il futuro?**

«Vogliamo intensificare il processo di internazionalizzazione, anche se realizziamo già oltre metà del fatturato all'estero, in particolare Hong Kong, Regno Unito, Germania e speriamo di continuare a essere una piccola multinazionale. Per questo cercheremo di avere maggior capillarità all'estero. Inoltre intendiamo lavorare sempre più sul brand equity, sinonimo di qualità, affidabilità e servizio. Oggi contiamo circa 8mila etichette e ci rivolgiamo al mercato B2C. Continueremo a investire molte risorse sullo champagne - basta considerare che nel nostro catalogo ci sono 326 proseccchi ma 1345 champagne delle migliori marche e riconoscimenti -, nella piena consapevolezza che chi beve champagne appartiene a un target alto, ed è un cliente che ha maggiori esigenze e sta molto attento alla sostenibilità ambientale. A tal fine puntiamo sempre più di più a raffinare la gestione della nostra azienda per soddisfare maggiormente le esigenze del nostro cliente. Consapevoli del fatto che abbiamo un unico capo: il cliente».

■ **Guido Anselmi**

## UN'OFFERTA PLURIPREMIATA

*Su xtraWine si possono selezionare oltre 10mila etichette, tra cui più di 1.200 champagne, rendendolo il sito con la più vasta gamma di champagne in Italia ed in Europa. È inoltre possibile trovare informazioni e scaricare dettagliate schede dei prodotti a cui si è interessati, comprensive di suggerimenti su come abbinare i vini e ricevere suggerimenti personalizzati in funzione dei propri gusti o necessità.*

*Si possono anche trovare informazioni sui prodotti di vino italiano e internazionale. Tutti i prodotti dell'azienda sono stati selezionati con cura da esperti del settore e sono corredati da schede informative. xtraWine ha vinto numerosi premi: Top wine shop nel 2020; Tre cavatappi nel 2021; Le stelle dell'e-commerce; ECommerce Food Award nel 2023.*

# Alla conquista dei mercati stranieri

Dal 1968 la rigogliosa campagna umbra di Panicale ospita la Tenuta Lamborghini. Qui vengono prodotti prestigiosi vini pluripremiati, esportati in tutto il mondo, come racconta la responsabile del settore commerciale estero, Margherita Alberati

La Tenuta Lamborghini si trova in Umbria, tra il versante Sud del Lago Trasimeno e il bellissimo borgo medievale di Panicale. Situata al confine tra Umbria e Toscana, Cortona e la Val di Chiana distano solo poche decine di chilometri. Un luogo davvero magico che si estende su 100 ettari di terreno, suddivisi tra un campo da golf a 9 buche, un agriturismo con ristorante e 38 ettari di vigneto. La proprietà fu acquistata alla fine degli anni '60 da Ferruccio Lamborghini che, mentre era in viaggio in quelle zone, si innamorò del paesaggio aspro e dolcissimo allo stesso tempo. Abbandonata la celebre attività automobilistica decise di tornare alle sue origini: l'agricoltura. «Inizialmente furono impiantate diverse varietà di vigneti sia a bacca rossa che a bacca bianca: oltre ai tradizionali Sangiovese e Ciliegiole si decisero anche per varietà più insolite per quegli anni, quali Merlot e Cabernet Sauvignon - racconta Margherita Alberati, responsabile del settore commerciale estero -. A metà degli anni '90 la figlia di Ferruccio, Patrizia Lamborghini, è subentrata nella gestione continuando, e anzi potenziando, l'ambizione del padre di produrre vini di alta qualità.

Dando un'impronta più moderna all'azienda ha reimpiantato 20 ettari con vigneti moderni e cloni selezionati e ha avviato una collaborazione con il celebre enologo Riccardo Cotarella che è ancora in essere.

Dal 2015, la proprietà è stata venduta a degli imprenditori milanesi che abbracciano e continuano il progetto di rinnovamento ed eccellenza iniziato da Patrizia Lamborghini. «Con la nuova proprietà la crescita è sempre stata costante e l'esportazione è aumentata notevolmente. Infatti esportiamo il 90 per cento della nostra produzione in tutto il mondo, i nostri mercati di riferimento sono gli Stati Uniti, il Giappone e l'Europa. Le fiere internazionali a cui abbiamo partecipato nell'ultimo periodo ci hanno fatto conoscere in ogni angolo del mondo».

La nuova proprietà ha avviato nuovi progetti molto ambiziosi che vanno dal rinnovamento della restante superficie di vigneti alla realizzazione di Spumanti me-



Tenuta Lamborghini ha sede a Panicale (Pg)  
[www.tenutalamborghini.com](http://www.tenutalamborghini.com)  
[www.lamborghiniwine.it](http://www.lamborghiniwine.it)

todo Charmat e Metodo Classico biologico. Particolare cura è stata data all'estetica delle bottiglie e grandi investimenti sono stati fatti anche sugli impianti in cantina.

«L'estrema ricerca della qualità, la volontà di enfatizzare le caratteristiche del territorio e la preziosa conduzione enologica di Riccardo Cotarella, hanno permesso un cambio radicale sia nella gestione dei vigneti che nella conduzione della vinificazione che ha come risultato vini moderni di altissimo livello qualitativo - continua Margherita Alberati -. In Tenuta Lamborghini si selezionano i terreni che offrono condizioni pedoclimatiche ideali per la crescita dei vitigni. «Dalla fase di coltivazione a quella di vinificazione adottiamo metodi scientifici e tecniche all'avanguardia nella convinzione che sperimentazione, innovazione e cultura enologica siano fondamentali per rivitalizzare le tradizioni vinicole del nostro territorio». Attualmente i vigneti si estendono per una superficie totale di 38 ettari e il processo di rinnovamento della superficie vitata è stato completato prediligendo vitigni come Sangiovese, Merlot, Cabernet Sauvignon e Grechetto. Tutte le uve sono prodotte con il Sistema di Qualità Nazionale di Produzione Integrata (SQNPI) e altri sistemi per la sostenibilità ambientale.

pletando il suo progetto di eco-sostenibilità. Essendo un'azienda di piccole dimensioni riusciamo a gestire in tempi molto veloci qualsiasi tipo di ordine, soddisfacendo le richieste più particolari dei clienti, personalizzando le bottiglie con grande cura ed eleganza. La nostra punta di diamante è il Campoleone: un blend frutto del compromesso tra Patrizia Lamborghini che amava il Sangiovese e Cotarella che prediligeva il Merlot. Il risultato è un vino estremamente elegante e raffinato, molto strutturato, da meditazione».

Oltre ai suoi prelibati vini, la Tenuta Lamborghini offre anche molteplici esperienze grazie al suo moderno agriturismo (dotato di piscine e campo da tennis), al campo da golf e al ristorante dove poter godere di cibi eccellenti e degustazioni personalizzate con una bellissima veduta sul campo da golf e le colline circostanti.

■ Bianca Raimondi

Inoltre, entro il corrente anno, l'azienda sarà dotata di due grandi impianti fotovoltaici che la renderanno autosufficiente per il proprio fabbisogno energetico com-



## EXPORT IN CRESCITA

Esportiamo il 90 per cento della nostra produzione in tutto il mondo, i nostri mercati di riferimento sono gli Stati Uniti e il Giappone e l'Europa

# Enoturismo in Valpolicella

La cura del vigneto è un'arte che si tramanda da generazioni: a San Pietro in Cariano, la famiglia Fraccaroli da oltre 70 anni si dedica alla coltivazione della vigna. Fiore all'occhiello dell'azienda FlaTio, è l'inconfondibile Amarone Mario, dal gusto forte e ben strutturato, che si può apprezzare anche durante le degustazioni direttamente in cantina

**L**a Valpolicella, zona collinare a ridosso delle Prealpi veronesi, è una terra di lunga tradizione nella viticoltura e sa offrire agli amanti del buon vino esperienze di gusto uniche e imperdibili, come quelle dell'azienda vinicola FlaTio, che sorge a pochi passi dal Lago di Garda e dalla città di Verona, a San Pietro in Cariano, immersa nella natura della Valpolicella, tra ville storiche, ristoranti e vigneti. «La nostra è una piccola azienda familiare fondata da mio nonno Giovanni, detto Matio, nel 1946 - racconta Flavio Fraccaroli -. Reduce dalla guerra, passò dalla produzione dell'uva all'appassimento e alla trasformazione in vino Valpolicella e Recioto: è da qui che parte l'esperienza vinicola della nostra famiglia con i primi due ettari nel paese di San Pietro in Cariano, nella Valpolicella



Flavio Fraccaroli, ell'azienda agricola FlaTio di San Pietro in Cariano (Vr) - [www.flatiowine.it](http://www.flatiowine.it)

## Negli anni l'azienda è cresciuta non poco.

«Con lavoro e sacrifici l'azienda si è ulteriormente ingrandita, grazie anche alla passione e tenacia di mamma Teodora, e sono stati acquistati i vigneti di Fumane, Gargagnano e Palazzolo. Oggi la FlaTio si estende su 12 ettari di terreno posti sia in pianura che in collina. Nel 2010, finiti gli studi di enologia, sono entrato in azienda e oggi la porto avanti, insieme a mia sorella Daniela, tenendo come punto di riferimento gli insegnamenti che mi ha trasmesso mio padre, animato dalla stessa passione e dedizione. Con noi inizia anche il marchio FlaTio, brand che viene da Flavio e Matio che è il nostro soprannome».

## Cosa significa gestire un'azienda familiare?



## DI GENERAZIONE IN GENERAZIONE

**Tramandare una tradizione familiare significa anche creare un legame con il passato ed erigere un ponte per il futuro**

classica. Mio papà fin da piccolo iniziò a seguire il nonno nel vigneto apprendendo da lui tutte le conoscenze e tecniche per coltivare le vigne. Così la tradizione e il lavoro si sono poi protratti sotto la guida di mio padre Mario, che con grande passione e dedizione si è dedicato alla cura dei vigneti e alla cantina, portando l'azienda ad imbottigliare e vendere il vino al dettaglio, aggiungendo la produzione di Amarone e Ripasso».

«La nostra realtà si estende in una proprietà di 12 ettari divisi tra Valpolicella e Bardolino. La cura del vigneto è un'arte che si tramanda da generazioni: avere una tradizione familiare significa creare un legame con il passato ed erigere un ponte per il futuro. Io ho ripercorso con fierezza le orme dei miei bisnonni. Certo, lavorare in famiglia non è sempre facile, ma la consapevolezza di fare parte di un progetto che è destinato a sopravvivere

nel tempo ci dà la forza di superare ogni divergenza. Noi basiamo la nostra qualità su tecniche e coltivazioni storiche che però vengono modificate di generazione in generazione e adattate alle più nuove tecnologie».

## Che tipo di coltivazioni avete scelto e come avviene la vendemmia?

«I vigneti per il Valpolicella si trovano a San Pietro, Fumane e Traversagna, accompagnati da olivi e ciliegi. Gli appezzamenti sono coltivati con l'antico sistema a pergola veronese, sistema tradizionale e tipico della nostra zona, le uve autoctone sono raccolte ancora a mano: Corvina, Corvinone e Rondinella. Coltiviamo anche la Terodola e la Molinara. La vendemmia è fatta rigorosamente a mano sia per la selezione dell'uva per l'Amarone e il Recioto a settembre, sia per la vendemmia normale per il Valpolicella a ottobre. La cantina è fornita di mezzi necessari per fare vini di qualità aggiungendo ad attrezzatura tradizionale mezzi più moderni. Vinificazione, maturazione e affinamento sono seguiti personalmente. La nostra filosofia di vita ci porta a rispettare la terra, la natura, non facciamo diserbo chimico ma meccanico, ed evitiamo il più possibile di usare prodotti chimici in modo da rispettare l'ambiente. Produciamo intorno alle 20mila bottiglie all'anno».

## A quale clientela vi rivolgete?

«Investiamo molto sull'enoturismo, l'accoglienza in cantina, la visita guidata, la degustazione e la vendita diretta. Una buona percentuale di bottiglie viene venduta proprio direttamente dalla nostra cantina. Realizziamo eventi legati al vino durante tutto l'anno, tra cui Cantine aperte, tramite il movimento turismo del

vino, a ottobre Valpolicella tramite la strada del vino e Vinitaly. Organizziamo anche altri eventi locali per farci conoscere dagli appassionati».

## Quali sono i vostri vini più importanti?

«In tutta la nostra produzione rispettiamo la tipicità, il territorio e questo si riflette nei nostri vini che hanno un'impronta ben definita. Realizziamo quattro etichette classiche della Valpolicella: il giovane e fresco Valpolicella Classico Superiore, il fratello maggiore Valpolicella Ripasso, l'austero ma coinvolgente Amarone e il delizioso Recioto. A questi vini sono affiancati il fresco ed estivo rosa del Basilio e la selezione famiglia prodotta in edizione limitata: Teodora fruttato e giovane dedicato a nostra madre e l'Amarone Mario strutturato e importante».

## ■ Guido Anselmi



## FILIERA CONTROLLATA

*Fiore all'occhiello dell'azienda FlaTio è l'Amarone nei suoi due aspetti: Amarone classico e Amarone Mario, che è la Riserva. Amarone classico ha la caratteristica di essere un vino importante, fruttato, bilanciato, strutturato e complesso ma allo stesso tempo si può apprezzare molto facilmente, lo si può accompagnare con le carni, con i formaggi stagionati. Rispecchia l'aspetto beverino della Valpolicella. L'Amarone Mario è una Riserva, va in commercio dopo 8 o 9 anni dalla vendemmia, è molto strutturato e complesso, ha bisogno della meditazione, di essere assaporato lentamente. «Il nostro Amarone è ben riconoscibile da chi lo beve perché si sente subito la nostra impronta: il colore intenso e luminoso, i profumi di ciliegia, ribes e spezie, il carattere vinoso, quello che ci regala l'uva, unito al profumo del legno. Valorizziamo il frutto che ci viene regalato dalla terra».*

# Il primo Report dell'Osservatorio agroalimentare

Sono stati da poco presentati i primi dati dell'Osservatorio agroalimentare, nato da un progetto di collaborazione tra la Fondazione Giampiero Sambucini e la Fondazione Edison, da cui emerge il grande impatto positivo del settore sull'economia interna e sull'export del nostro Paese

**V**iene rinnovata alla presenza del Consiglio nazionale e di oltre 450 delegati del settore alimentare della Uila la collaborazione tra la Fondazione Giampiero Sambucini e la Fondazione Edison, con la presentazione del primo Report dell'Osservatorio agroalimentare. «Il progetto editoriale trimestrale- riporta Guido Majrone, presidente della fondazione Sambucini- si pone l'obiettivo e l'ambizione di offrire dati scientifici, riflessioni accurate e ricerche di ampio respiro sul Paese e, in particolare, sul settore; vuole, infatti, porsi come utile strumento di analisi dello stato di salute dell'agroalimentare italiano, dal punto di vista economico, produttivo, occupazionale e sociale evidenziandone le caratteristiche, le performance, le potenzialità, le tendenze evolutive ma anche le criticità dei diversi comparti che lo compongono». In particolare «nel biennio 2021-2022, spiega il vicepresidente e direttore della Fondazione Edison Marco Fortis, il Pil italiano è aumentato del 10,9 per cento (+7 per cento nel 2021 e +3,7 per cento nel 2022) e l'economia italiana è cresciuta più di quella mondiale nel suo complesso (+6,2 per cento e +3,4 per cento, rispettivamente), nonché della media dei Paesi avanzati». A sancire parte di questo successo per

**Marco Fortis**, vicepresidente e direttore della Fondazione Edison



l'economia italiana è stato, secondo i dati dell'Osservatorio, il settore agroalimentare, che in due anni ha visto la produzione crescere del 10 per cento rispetto alla stabilità dell'industria italiana nel suo complesso. Questo andamento influisce positivamente anche sulle previsioni 2023 che, nonostante le problematiche dettate dal post pandemia e dalla guerra in Ucraina, vedono per l'Italia una crescita del Pil dello 0,6 per cento da parte del Fondo monetario internazionale e dello 0,8 per cento da parte della Commissione europea, una media più alta rispetto agli Stati euro-

pei. In particolare Il Governo Meloni con il Pnrr e il rilancio di Industria 4.0 in Italia ha anche l'opportunità di dare un impulso importante per il triennio 2023-2025 non solo al Pil ma anche all'occupazione, che porta per i primi mesi del 2023 nel settore agroalimentare una previsione di 10 mila assunzioni su un totale di 132 mila dell'intero settore industriale. Inoltre il buono stato di salute della nostra economia è confermato anche dalla dinamica delle esportazioni che nella sola industria alimentare, delle bevande e del tabacco sono state pari a 52,3 miliardi di

euro, quelle dei prodotti agricoli a 8,4 miliardi di euro. A questo proposito Marco Fortis sottolinea: «va aggiunto il notevole contributo venuto dalle esportazioni che nel settore agroalimentare hanno sfondato il tetto dei 60 miliardi con un ruolo trainante di alcuni segmenti: ortaggi e conserve vegetali, vini, pasta e riso, lattiero caseario, prodotti da forno, conserve animali, cioccolato che abbiamo definito "i magnifici 7" dell'agroalimentare made in Italy». Dunque in questo percorso di crescita i riflettori sono puntati sul ruolo svolto

## 60 mld

### Export

Valore raggiunto dalle esportazioni nel settore agroalimentare con un ruolo trainante di ortaggi e conserve vegetali, vini, pasta e riso, lattiero caseario, prodotti da forno, conserve animali e cioccolato



## I RISULTATI RILEVANTI DEL SETTORE DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO

*Anche nella fase più acuta della pandemia, quando la produzione industriale si è dimezzata, le industrie alimentari bevande e tabacco - dato il loro ruolo fondamentale anche durante i lockdown - hanno mantenuto livelli di produzione paragonabili al 2017. Dalla pandemia la produzione delle industrie alimentari bevande e tabacco è cresciuta in maniera decisa e costante fino alla prima parte del 2022. In particolare, ha raggiunto un picco tra marzo-aprile (pari a 117,7) per subire, poi, soltanto un lieve ridimensionamento. La produzione dell'anno 2022 registra una crescita del 1,2 per cento rispetto all'anno precedente: un risultato quindi positivo e superiore a quello dell'industria. Anche l'export agroalimentare nel 2022 ha raggiunto ottimi risultati con la cifra record di 60,7 miliardi di euro, valore di quasi 8 volte superiore a quello del 1991 (7,8 miliardi in valore corrente) e rappresenta il 10 per cento dell'export complessivo del Paese.*

dai cosiddetti "magnifici 7", sette categorie di prodotti che, da sole, nel 2021 hanno raggiunto un valore di export di 31,3 miliardi di euro, quasi il 60 per cento dell'agroalimentare italiano nel suo complesso (52,9 miliardi) e che secondo i più recenti dati, risalenti a settembre, anche nel corso del 2022 continuano a trainare l'export del settore e in base agli ultimi dati disponibili hanno raggiunto i 34,4 miliardi.

■ **Beatrice Zanzi**



# Azienda Agricola Elisabetta

DI BRUNETTI LUIGI EGIDIO

L'azienda agricola Elisabetta nasce dalla passione del fondatore, Luigi Brunetti, per la campagna, il vino e l'olio.

Nel 1984 acquistò l'attuale tenuta che si estende su una superficie di 25 ettari.

Per la sua azienda vitivinicola scelse il nome della sua compagna di vita, Elisabetta, sua moglie.

Il 1993 fu l'anno della sua prima produzione vinicola, il sogno si concretizzava e nasceva anche il desiderio di condividere i suoi successi con gli amici e tutte le persone conosciute durante la brillante carriera di cuoco e ristoratore a Francoforte sul Meno.

Luigi, pur avvalendosi di ottimi professionisti, segue personalmente ogni processo produttivo, dalla cura dei vigneti, alla raccolta a mano delle pregiate uve, alla vinificazione nella propria cantina. Anche l'olio extra vergine di oliva rappresenta un gioiello per l'azienda; l'oliveta curata con premura, la raccolta delle olive con i più moderni mezzi tecnologici e rifinita a mano e infine il nuovissimo frantoio all'interno della proprietà, garantiscono una qualità inimitabile.

Oggi, tutti i componenti della famiglia Brunetti si occupano direttamente dell'attività.



## Azienda Agricola Elisabetta

Via Tronto, 10/14 - Loc. Collemezzano - I-57023 Cecina (LI) - Tel. 0039/0586/662308 - [www.agrihotelelisabetta.it](http://www.agrihotelelisabetta.it)

Per info: [info@agrihotelelisabetta.it](mailto:info@agrihotelelisabetta.it) | Amministrazione: [amministrazione@agrihotelelisabetta.it](mailto:amministrazione@agrihotelelisabetta.it) | Ordini vino: [wine@agrihotelelisabetta.it](mailto:wine@agrihotelelisabetta.it)

# Il Timorasso dei colli tortonesi

Le sue etichette sono celebri in tutta Italia, grazie ai numerosi riconoscimenti, che ne mettono in luce la grande qualità e valore dei vini prodotti, contribuendo anche alla valorizzazione del territorio: la Tenuta di Claudio Mariotto, orientata sulla Barbera e sul Timorasso, è una delle più pregiate dell'intero Piemonte

La zona di Tortona si trova nel Piemonte sud-orientale, verso il confine con la Liguria ed è caratterizzata da un microclima particolarmente adatto alla viticoltura. L'azienda di Claudio Mariotto ha dato un fondamentale impulso alla valorizzazione dei colli tortonesi e del suo vitigno simbolo: il Timorasso, che, presente in queste terre fin dal Medioevo, in antichità era l'uva più coltivata su queste colline. «Dopo la distruzione dei vigneti europei causata dalla fillossera - spiega Claudio Mariotto - il Timorasso venne abbandonato e sostituito da uve più produttive. Oggi, grazie al grande lavoro di valorizzazione e di recupero di alcuni produttori della zona, è diventato uno dei più importanti vitigni italiani a bacca bianca da invecchiamento».

Negli anni '90 Claudio Mariotto ha riscoperto le sue qualità e ha cominciato a impiantare vigneti con l'obiettivo di produrre un grande vino bianco

da invecchiamento. Adesso la tenuta produce numerose versioni di Timorasso, che per le sue particolari potenzialità enologiche rappresenta il simbolo del territorio.

«La Tenuta - spiega il titolare - sorge nei pressi di Vho e si estende su una superficie di oltre 50 ettari coltivati a vigneto tra Vho e il comune di Sarezano, a un'altitudine compresa tra 250 e 300 metri sopra il livello del mare. Fu fondata dal mio bisnonno Bepi agli inizi degli anni 20 ed è stata poi gestita dal nonno Salvatore, dal papà Oreste e con me e mio fratello Mauro è iniziata la quarta generazione».

L'azienda ha mantenuto il suo carattere familiare e ha continuato a portare avanti le più antiche tradizioni locali, valorizzando le uve autoctone e producendo vini artigianali di altissimo livello qualitativo. La vita quotidiana a contatto con la vigna, le tecniche di cantina e l'attenzione con cui viene seguita ogni fase del processo produttivo, dalla maturazione delle uve all'affinamento delle migliori partite in botte, garantiscono l'elevato standard qualitativo dei vini Claudio Mariotto.

«I vigneti sono impiantati con allevamento a guyot, con vigne che superano i 50 anni di età - spiega il titolare -. Per soddisfare un mercato sempre più attento alla qualità, negli ultimi anni mi sono orientato sulla Barbera e sul Timorasso, senza dimenticare altre uve della zona come il cortese, il dolcetto, la freisa e il moscato. Ho puntato molto sulla qualità e sulle peculiarità che il territorio conferisce alle uve. Il nostro Timorasso è di un vivo

Claudio Mariotto azienda vinicola ha sede a Tortona (Al) - [www.claudiomariotto.it](http://www.claudiomariotto.it)



## MANTENERE ANTICHE TRADIZIONI

**L'azienda ha scelto di valorizzare le uve autoctone e produrre vini artigianali di altissimo livello qualitativo, concentrandosi soprattutto sulla Barbera e il Timorasso**

giallo paglierino, nitido e limpido, i profumi sono composti e intensi, tutti giocati su toni floreali e rimandi freschi e minerali. In bocca è fresco, sapido ed equilibrato.

Un grande lavoro in vigna, un territorio unico dal punto di vista pedoclimatico e perfetto per la maturazione delle uve, infine un lavoro rispettoso in cantina, sono gli ingredienti alla base del successo dei vini di Claudio Mariotto. Vini convincenti, capaci di conquistare alcuni dei più importanti riconoscimenti da parte delle guide di settore. I vigneti sono gestiti nel pieno rispetto dell'ambiente e della sostenibilità, senza uso di fitofarmaci, con potature e sfogliature rispettose della vite.

«La nostra cura non si limita solo al vino, ma teniamo molto anche alla salvaguardia dell'ambiente e a tal fine seguiamo i criteri dettati dalla sostenibilità: abbiamo installato un impianto fotovoltaico che sfrutta la luce solare per produrre energia: in questo modo i terreni rimangono liberi da plinti di calcestruzzo così da poter con-

tinuare a coltivare, con cura e sempre più attenzione alla salute, i nostri vigneti».

Tra i filari spiccano i vitigni storici dell'area Barbera, Dolcetto, Cortese e naturalmente Timorasso, con una produzione annuale di circa 250 mila bottiglie. Molto apprezzata è anche la possibilità di partecipare a vere e proprie degustazioni organizzate in un'apposita sala molto grande, con spaziosi tavoloni circondati da scaffali carichi di bottiglie di vino, mobili, macchinari e un gran via vai di persone. La degustazione è accompagnata da assaggi di salumi e formaggi e propone il Derthona Timorasso, un vino bianco di grande personalità, la Cavallina, dal sapore fresco e immediato e il Pitasso, intenso, dalla mineralità decisa e molto piacevole.

«L'obiettivo a cui aspiriamo - conclude Claudio Mariotto - è di fare inserire il Timorasso nelle migliori carte dei vini come ambasciatore di territorialità e autenticità, personalità e cultura, per poter essere gustato dal consumatore più attento». ■ **Cristiana Golfarelli**

## VINIFICAZIONE E RICONOSCIMENTI

La vinificazione dei bianchi, dopo una pigiatura soffice e lenta, prevede una fermentazione spontanea, termocontrollata e un successivo affinamento in vasche di acciaio, lasciando il mosto sulle fecce nobili per 12 mesi. Il processo si conclude con un secondo affinamento da 6 a 12 mesi in bottiglia.

La vinificazione dei rossi cerca di mantenere l'identità territoriale dei colli tortonesi con macerazioni equilibrate che mantengono inalterati i profumi. È preferito l'uso di tonneau e barriques nuove o al massimo di secondo passaggio.

La cantina di Mariotto ha ottenuto numerosi riconoscimenti, tra cui: "Tre Bicchieri", Vini d'Italia Gambero Rosso: Colli Tortonesi Cavallina 2019 e Colli Tortonesi Pitasso; "Bibenda, Cinque Grappoli": Colli Tortonesi Pitasso; "Vitae, Quattro viti": Colli Tortonesi Cavallina, Colli Tortonesi Pitasso.

# Vini di spiccata personalità

Nel cuore dei colli orientali del Friuli sorge un'azienda agricola molto attenta alla tutela del territorio. Cinque generazioni che rinnovano la tradizione per la coltivazione di qualità

Una cantina moderna, spaziosa e funzionale circondata dai vigneti che costituiscono il nucleo storico della proprietà aziendale, in un luogo simbolo della tradizione vitivinicola friulana, i Colli di Spessa, nel comune di Cividale del Friuli. La storica azienda agricola La Sclusa sorge nel cuore dei Colli Orientali del Friuli. Le sue vigne affondano le radici nei terreni marnosi tipici di queste zone, da sempre sinonimo di ottimi vini, per naturale vocazione. Qui, i Zorzettig della Sclusa, nomignolo curioso che ha origine da una località situata a valle dell'azienda, si dedicano con passione alla cultura della vite, unendo tradizione di famiglia, esperienza e moderne tecniche di vinificazione, per trarre da ottime uve vini pregiati, inconfondibili per sapori e ricchezza di aromi. Nel 1971 Gino Zorzettig rileva l'azienda, fino ad allora condotta dal padre "Tita". All'inizio la produzione di vino era riservata a pochi clienti che tutt'oggi sono ancora fedeli. Con la collaborazione dei figli Germano, Maurizio e Luciano, inizia negli anni Ottanta la conversione dell'azienda con la costruzione della nuova cantina spaziosa e funzionale e con l'impianto di nuovi vigneti, soprattutto bianchi autoctoni per valorizzare al meglio la vocazione di questo territorio. «Siamo una famiglia che da quattro generazioni si tramanda i fondamentali della coltivazione della vite e della vinificazione, innestando



## SALVAGUARDIA AMBIENTALE

**Evitiamo accuratamente i prodotti che comportano un rilevante impatto ambientale e riserviamo particolare attenzione alla temperatura del vino**

sulla tradizione e sull'esperienza la giusta dose di innovazione tecnologica spiega Germano Zorzettig. Su queste solide basi poggia la reputazione che accompagna sui mercati i nostri vini: di alta qualità e di spiccata personalità». Si tratta di ottimi bianchi, che hanno reso

celebri i colli friulani, dei rossi corposi e vellutati che non temono confronti. Il prodotto di punta ovviamente è il Friulano da sempre coltivato e consumato nel Friuli Venezia Giulia. È il vino bianco per eccellenza del Friuli e trova nella zona di Spessa un habitat pressoché ideale. Poi si annoverano anche prodotti internazionali quali, ad esempio, il Sauvignon, lo Chardonnay e il Pinot. Tra quelli di spicco, la Ribolla Gialla che si caratterizza per il suo piacevole bouquet che ricorda il bosco, l'acacia e i fiori di campo e il Picolit. La Sclusa vanta di numerosi riconoscimenti per la qualità dei suoi vini. «Noi riserviamo particolare attenzione alla salvaguardia dell'ambiente. Da anni stiamo eseguendo controlli, disposti dal ministero

dell'Agricoltura, che ci vincolano all'adozione di specifiche procedure, ad esempio, nella coltivazione dei vigneti e per la certificazione del mancato uso di diserbanti o per la gestione oculata di prodotti fitosanitari. Tali procedure sono legate principalmente alla tutela delle coltivazioni e al controllo delle patologie. Evitiamo accuratamente i prodotti che producono un rilevante impatto ambientale e riserviamo particolare attenzione alla temperatura del vino». L'azienda non a caso aderisce a un progetto di sostenibilità (Sqnp) e a difesa dell'integrità del territorio per la salvaguardia del consumatore. Inoltre, da sempre investe in tecnologia e innovazione. «Stiamo investendo in tecnologie 4.0 - rende noto Germano Zorzettig - e abbiamo acquistato macchinari a controllo numerico da impiegare sia in campagna che in cantina. In cantina siamo dotati di cervelli elettronici capaci di gestire tutte le varie fasi e ancora oggi stiamo continuando a investire in innovazione». I vitigni, che sorgono in una zona particolarmente vocata alla coltivazione, danno vita a un vino dotato di mineralità che è la principale caratteristica di questa regione. «Il fatto che l'azienda si trovi a metà tra la montagna e il mare è per noi favorevole, le montagne durante l'inverno riparano dalle intemperie mentre d'estate beneficiamo della vicinanza del mare. Un microclima unico, particolarmente mite, dove la vite trova un habitat ideale: gli appezzamenti sono infatti esposti al sole e alla brezza che proviene dal mare Adriatico. Ma beneficiano anche delle componenti dei terreni: un impasto di marna e arenaria stratificatesi nel corso dei millenni. Si tratta di un terreno ricco di sali e microelementi, dal quale la vite riesce a estrarre sostanze che conferiscono ai vini un'elegante mineralità. Tutti i nostri vini - conclude Germano Zorzettig - hanno caratteristiche molto diverse l'uno dall'altro ma sono tutti giovani e freschi». ■ Luana Costa

L'azienda agricola **La Sclusa** ha sede a Cividale del Friuli (Ud) - [www.lasclusa.it](http://www.lasclusa.it)



## NEL SEGNO DELL'OSPITALITÀ

Recentemente l'azienda ha messo a disposizione un alloggio agriturismo ricavato dalla ristrutturazione di un vecchio casale, sito nelle colline di Gramogliano di Corno di Rosazzo, con confortevoli camere a disposizione dei turisti e degli amici che vogliono passare qualche giorno nella tranquillità della natura e dei vigneti e conoscere le peculiarità di ogni vino prodotto da La Sclusa.

# BROCKMANS<sup>®</sup>

*Intensely Smooth* GIN

DARK BERRIES &



ENJOY RESPONSIBLY. Brockmans Premium Gin 40% alc. by vol (80 proof).



NOBLE TRADITIONS

KMAN

ely S

ty

D WITH  
RIES AND  
*ditions*  
AL GRAIN SPIRIT

70cl e 40% vol.

THE PROPERLY  
IMPROPER GIN

# Il maniero delle bollicine

Situata in un antico casale del 1700, l'azienda agricola Tomasi è un perfetto esempio di come tradizione e innovazione possano convivere e dare il meglio. Con tecniche di vinificazione moderne, produce eccellenti Prosecco Superiore Doc e Docg. Il punto di Gianfranco Tomasi

**T**ra le colline del prosecco, candidate al riconoscimento di patrimonio dell'umanità dell'Unesco, l'azienda agricola Tomasi è situata in una posizione esclusiva, su un terreno baciato dal sole, immersa nella natura, eppure a pochi passi dal centro abitato di Corbanese. Il paesaggio che si gode dal casale è unico e coinvolgente. Fiore all'occhiello della produzione vitivinicola locale, l'azienda di Tomasi è un perfetto esempio di come tradizione e innovazione possano convivere e dare il meglio. «La nostra azienda ha le sue radici in questo antico casale del 1700, immerso nelle colline dell'alta Marca Trevigiana appena fuori dal vecchio borgo di Corbanese, in cui la mia



**Gianfranco Tomasi**, titolare dell'Azienda Agricola Tomasi di Corbanese (Tv) - [www.prosecco-tomasi.it](http://www.prosecco-tomasi.it)

famiglia e io viviamo da generazioni - racconta Gianfranco Tomasi -. Mio padre Vittorio, che si occupava dell'azienda fin dal 1948, mi ha lasciato le redini nel 2007 e da allora, pur mantenendo salde radici nella tradizione, ho cercato di realizzare anche alcune importanti innovazioni».

**Quali novità ha introdotto col suo ingresso in azienda?**

«Innanzitutto ho fatto realizzare un attento restauro dell'edificio per esaltare al meglio quegli elementi sopravvissuti al tempo che rappresentano un patrimonio di storia e tradizione locale e che testi-

moniano le attività che si sono succedute all'interno di queste mura. Dove oggi si produce vino, un tempo si allevavano bachi da seta. Il blocco che oggi ospita le cantine risale al 1700 e, come dimostrano le grosse travi del soffitto e i muri in pietra originale, qui nulla è cambiato e nulla è lasciato al caso. Nella più recente ala caratterizzata da spazi più ampi e luminosi ho ricavato la sala degustazione per i miei ospiti, qui si può sorseggiare il nostro vino scambiando pareri e consigli: prossimamente inizieranno proprio da qui vere e proprie degustazioni a tema con accompagnamento culinario appropriato e filmati d'epoca che racconteranno la nostra attività dalle lontane origini fino ai giorni nostri».

**Quali vini produce?**

«Le nostre soleggiate colline hanno fornito il terreno ideale per lo sviluppo del vitigno, qui maturano le uve migliori, selezionate con grande attenzione e dedizione per assicurare la genuinità di ogni grappolo disteso per sei ettari di terreno. Una caratteristica di questo terroir è la sua capacità di esprimersi con diverse sfumature a seconda della zona, ognuna delle quali conferisce agli spumanti un diverso bouquet di aromi. La zona è diventata Docg dal 2007, dopo un lungo studio che ha messo in evidenza l'importanza del legame tra territorio e vitigno, dimo-

strandolo come il terroir, dove la vite viene coltivata, produce differenze significative in termini di espressione qualitativa e quantitativa delle uve. Il nostro terreno presenta una composizione mista di marna, calcari argillosi, arenaria Marina e argilla grezza. Sono queste caratteristiche che conferiscono al Prosecco le note fresche di pesca, l'aroma che lo contraddistingue anche se il Prosecco spesso presenta note di agrumi, mela, pera».

**Come avviene la vinificazione?**

«La nostra cantina, di 300 mq coperti più altri 100 all'esterno per i serbatoi, è dotata della tecnologia più avanzata per permettere di salvaguardare ed esaltare le caratteristiche specifiche dei vini. Negli ultimi anni abbiamo realizzato importanti interventi al fine di poter gestire al meglio la fase della vinificazione delle uve. Il vino è seguito e controllato in tutto il suo percorso dalla vite alla tavola. Nei sei ettari di proprietà maturano viti per una

produzione di qualità: Prosecco Superiore Docg Brut, Extra Dry e Extra Brut; Prosecco Doc Treviso frizzante e spumante Cabernet e Merlot Igt Colli Trevigiani e un apprezzato Prosecco Doc Rosé Brut. La nostra è una realtà fatta di attenzione al territorio e alla sua storia, preparazione tecnica, cura di ogni dettaglio. Elementi imprescindibili che donano ai nostri vini un equilibrio ricercato e, insieme, assolutamente naturale, nel rispetto di quei principi di genuinità e autenticità che sono propri dell'azienda».

**Quali obiettivi avete per il futuro?**

«Aprirci verso l'enoturismo organizzando degustazioni a tema accompagnate da filmati antichi originali sulla nostra storia a partire dall'importanza del baco da seta. Pur rimanendo un'azienda a conduzione familiare, siamo in forte espansione, infatti non solo crescono gli estimatori italiani ma abbiamo molte richieste anche dall'estero, in particolare da Germania, Austria, Repubblica Ceca e Svizzera, che sanno di trovare da noi un prodotto di eccellenza».

■ **Bianca Raimondi**



## FASCINO ANTICO

L'Azienda Agricola Tomasi gode di una posizione davvero privilegiata: non solo è ubicata in una zona candidata al riconoscimento di patrimonio dell'umanità dell'Unesco, ma è a pochi passi dal centro abitato di Corbanese. Per arrivare in questa oasi di quiete si imbecca, dalla strada principale che attraversa Corbanese di Tarzo, via Borgo Molini. Una breve salita ed ecco comparire, in tutto il suo splendore, il maestoso edificio che ospita l'azienda. Si tratta di una struttura che conserva l'eleganza dei tempi andati, sviluppata a corte. Il blocco che oggi ospita le cantine risale al 1700. Le grosse travi del soffitto, i muri in pietra originali del posto indicano come nulla sia stato lasciato al caso, oggi come ieri, e sono segno della maestria e perizia degli artigiani di una volta. L'attento restauro voluto dal proprietario Gianfranco Tomasi ha saputo esaltare al meglio quegli elementi sopravvissuti al tempo.

## LA PRODUZIONE

**Prosecco Superiore Docg Brut, Extra Dry e Extra Brut; Prosecco Doc Treviso frizzante e spumante Cabernet e Merlot Igt Colli Trevigiani e un apprezzato Prosecco Doc Rosé Brut**

Incastonato tra le dolci campagne toscane a pochi chilometri dal famoso Viale dei Cipressi, patrimonio dell'umanità protetto dall'Unesco, e da Castagneto Carducci, in provincia di Livorno, sorge il Podere Conca Bolgheri, dagli anni 80 casa di vacanza della famiglia Cirri. Si estende al centro di un terreno a conca di 4,9 ettari circondato da 800 ulivi, di cui alcuni secolari, delle varietà tipicamente Toscane, Leccino, Frantoio e Moraiolo. Il centro aziendale della Tenuta agricola Podere Conca Bolgheri è un podere ottocentesco con le pareti in pietra e porte e finestre di legno rosso, che compaiono stilizzate nel logo aziendale. Alla storica produzione di olio extravergine di oliva si affianca oggi anche la produzione di vini toscani pregiati. L'amore della famiglia Cirri per la terra, l'ha spinto a scegliere una coltivazione biologica sia per gli ulivi che per le viti, come racconta Silvia Cirri.

#### Com'è iniziata la vostra avventura?

«La mia grande passione per il vino mi ha portato a seguire il corso triennale dell'Associazione Italiana Sommelier, dopodiché ho deciso, insieme al mio caro



Silvia Cirri e Livio Aloisi di Podere Conca Bolgheri, Castagneto Carducci (Li)  
[www.podereconcabolgheri.it](http://www.podereconcabolgheri.it)

amico e socio Livio Aloisi e a mio nipote Giovanni Gastel, di diventare viticoltore nella nostra tenuta di Bolgheri e produrre vino. È iniziata così un'avventura che ci ha portato in pochi anni a impiantare 5 ettari di vigneto e a inaugurare nel 2019 una cantina di proprietà. Abbiamo costruito un mercato per i nostri vini che ci hanno portato ad ottenere numerosi riconoscimenti».

#### Quali sono le vostre produzioni?

«Una parte delle viti, 0,2 ettari di Cabernet Franc sono coltivate nei terreni ricchi di scheletro accanto al Podere, in una zona dove hanno sede alcune delle aziende più blasonate dell'intera denominazione. Il secondo impianto, dove si produce Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Cilieggiolo e Viognier si trova in località Le Ferruggini, a pochi chilometri di distanza, in direzione del mare, in terreni con una componente più sabbiosa ottima per il drenaggio. Come l'uliveta, anche i vigneti

# I blend più intensi

Dal rispetto e la cura per il territorio, che si esplicita nell'adozione dell'agricoltura biologica e dalle pratiche volte a favorire il mantenimento della biodiversità, nascono i pregiati vini del Podere Conca Bolgheri: Agapanto, Elleboro, 196 e Apistós. La titolare Silvia Cirri ci racconta la loro storia

sono condotti in agricoltura biologica».

#### Come nascono i vostri blend?

«I primi anni, quando le vigne erano troppo giovani, i vini erano prodotti con uve biologiche scelte personalmente da me, assistita dall'enologa Laura Zuddas del Gruppo Matura, e comperate da piccoli produttori locali. È stato così possibile iniziare subito a sperimentare e mettere a punto i blend che avevo in mente da tempo. Per il Doc Bolgheri rosso Agapanto, ho portato avanti una scelta davvero coraggiosa, in quanto non tipica dei blend classici della zona di Bolgheri, e cioè quella di aggiungere al Cabernet Sauvignon e Cabernet Franc, da sempre alla base della Denominazione, il Cilieggiolo, un vitigno autoctono maremmano. È questo originale e mai provato connubio che fin dal 2015,



## SEMPRE MEGLIO

### Le viti ormai adulte danno produzioni di anno in anno più equilibrate, creando vini con una trama tannica setosa e avvolgente

la prima vendemmia di Podere Conca, fa la vera differenza. Subito Agapanto si impone per la sua freschezza, per i profumi di frutta rossa che lo contraddistinguono, per la sua finezza e il suo equilibrio. Oggi le vigne sono tutte in produzione e le bottiglie prodotte sono circa 35mila divise tra quattro etichette. Abbiamo due blend: il bianco Elleboro Igt Toscana (Viogner Chardonnay e Sauvignon Blanc) vinificato e affinato in acciaio per 4 mesi e 1 mese in vetro. Il rosso Doc Bolgheri Agapanto, (Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc e Cilieggiolo) vinificato in cemento affinato in barriques e tonneaux di rovere francese di secondo passaggio per 12 mesi e 6 mesi in vetro. Oltre ai due blend abbiamo due



monovarietali: Apistós Igt Costa Toscana, un Cabernet Franc in purezza, cru proveniente dalle vigne di casa, con 16 mesi di invecchiamento in barrique di rovere francese di primo passaggio e 8 mesi in bottiglia. Infine, 196 Igt Costa Toscana, un Cabernet Sauvignon in purezza vinificato e affinato per 8 mesi in cemento non vetrificato e 2 mesi in vetro».

#### Quali sono le vostre peculiarità?

«Uno dei nostri punti di forza è quello di essere un piccolo team in cui tutti partecipano attivamente alle decisioni; questo ci permette di confrontarci e di discutere

con immediatezza qualsiasi problema e con altrettanta immediatezza risolverlo. La nostra squadra è quasi tutta al femminile ed è sempre più motivata e appassionata sia nella gestione delle vigne, dove i lavori sono quasi tutti svolti da persone interne, che nelle attività svolte in cantina, sotto il controllo dell'agronoma Linda Franceschi. Siamo concentrati nella ricerca della qualità e ci adoperiamo con abnegazione affinché ogni step della produzione segua questo canone».

#### Quali progetti avete per il futuro?

«Siamo molto orgogliosi del lavoro svolto fino a questo momento, basti pensare che in sette anni siamo passati da due etichette alle quattro attuali, ma la nostra evoluzione non si può fermare qui. Il mio numero fortunato è da sempre il sette e sette vorrei che diventassero in futuro gli ettari vitati». ■ **Beatrice Guarnieri**

## TRASPARENZA E ACCOGLIENZA

Grande attenzione viene dedicata alla trasparenza con cui il Podere Conca Bolgheri comunica a stampa, operatori del settore e pubblico le caratteristiche e la qualità dei prodotti, la conduzione dei vigneti, i trattamenti biologici, i lavori in cantina e i processi di vinificazione. Le stesse informazioni vengono raccontate in maniera approfondita durante la visita alle vigne che precede le degustazioni aperte al pubblico dei vini e dei prodotti locali che li accompagnano. Durante le degustazioni si potranno assaggiare le "perle" del podere: Agapanto, il blend di Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon e Cilieggiolo, Elleboro il blend di Viogner, Chardonnay e Sauvignon Blanc e 196, Cabernet Sauvignon in purezza. Si potrà anche partecipare a un gioco di analisi sensoriale con esercizi di percezione e riconoscimento dei profumi presenti nei nostri vini.

# Là dove la vite offre il meglio di sé

In Val di Cembra sorge una piccola cantina che produce bottiglie all'insegna della qualità, del rispetto del terroir e dell'ambiente. I suoi frutti sono un ottimo Pietra di Confine e un eccellente Gradar. Il titolare dell'azienda agricola Fratelli Paolazzi, Federico Paolazzi, ne racconta traguardi e obiettivi futuri

**Q**uella che si pratica in Val di Cembra è da secoli denominata una viticoltura eroica, proprio per le caratteristiche impervie del territorio, ed è frutto del duro lavoro dell'uomo che, pur nel rispetto più assoluto dell'ambiente, è riuscito a strappare terreno coltivabile alla cruda montagna, grazie alla creazione di impervi terrazzamenti. «A rendere unico questo terroir - afferma Federico Paolazzi, titolare insieme al fratello Giorgio dell'omonima azienda agricola - sono le altitudini ove è possibile coltivare la vite che superano anche i 1000 metri. Luce, temperate brezze e il particolare suolo di roccia vulcanica effusiva rendono la vite capace di offrire il meglio di sé».

L'azienda Fratelli Giorgio e Federico Paolazzi è una piccola, ma in crescita, realtà vinicola, nata nel 2002 nella rigogliosa vallata trentina di Cembra, a Faver, un delizioso paese ricco di storia, i cui vigneti sono caratterizzati dallo svilupparsi in un unico costone, composto da ghiaia nella parte superiore e da una forte presenza di argilla in quella inferiore, verso la valle.

È una tipica impresa familiare, nata nell'antica casa padronale, nel cui piano inferiore è stata ricavata la cantina.

Federico e Giorgio, l'aria della terra e l'amore per l'agricoltura l'hanno respirata fin da quando erano in fasce: il nonno pa-



**Azienda Agricola F.lli Giorgio e Federico Paolazzi** ha sede a Faver (Tn)  
Fb: Fratelli Giorgio e Federico Paolazzi

terno Urbano e il papà Aldo, da sempre viticoltori, hanno trasmesso loro questo antico mestiere, impartendo lezioni e passioni con il loro esempio quotidiano. Con il passare del tempo l'embrionale cantina familiare si è accresciuta ed evoluta fino ad occupare spazi sempre più ampi.

«In questi 20 anni siamo sempre stati attenti all'aspetto tecnico, agronomico e all'evoluzione della meccanizzazione in valle e ab-

biamo collaborato con molte aziende vinicole per acquisire una maggiore coscienza del potenziale delle uve prodotte in questi territori. Cinque anni fa, nel 2018 - spiega Federico Paolazzi -, abbiamo stappato la prima bottiglia di Müller Thurgau di nostra intera produzione ed è iniziata per la nostra azienda una vera e propria svolta».

È una cantina di nicchia quella della famiglia Paolazzi, produce bottiglie in cui il fattore determinante è dato dalla qualità delle materie prime e dalla passione e sapienza con cui sono realizzate. La gran parte dei sei ettari di terreni in cui si dispiegano le viti, è piantata a Chardonnay da cui sono prodotte all'incirca 3mila bottiglie all'anno tra Müller Thurgau (1500 bottiglie), Chardonnay Metodo Classico e Pinot Nero vinificato in rosso (1600 bottiglie).

Punta di diamante della Cantina Paolazzi è il Pietra di Confine, un Müller che prende il nome da una delle numerose pietre che simboleggiano il confine tra gli appezzamenti vitati dei due centri abitati Faver e Cembra, in cui è stato trovato un simbolo, un cippo ripreso poi come logo per le etichette, completato dalle iniziali di Federico e Alfio, che ne sono i produttori. Il Pietra di Confine è frutto di una vendemmia tardiva di uve che vengono lasciate nella pianta fino al cedimento. Il passaggio successivo avviene nella cantina di Alfio Nicolodi. Qui vengono pressate, fatte fermentare con lieviti neutri selezionati e poi, il vino così ottenuto, prima di essere pronto per la degustazione, è fatto affinare in botti di acciaio per 10 mesi e per un anno in bottiglia.

«Oltre al Müller Thurgau, tra i nostri prodotti di punta abbiamo un metodo classico a base di Chardonnay, il Gradar, il cui nome proviene dal termine dialettale che significa setacciare, tecnica utilizzata per ricavare le pietre utili alla costruzione dei muretti a secco presenti in tutta la nostra vallata. Di questi due marchi, il Gradar è il marchio aziendale e il Pietra di Confine è realizzato insieme alla cantina di Alfio Nicolodi».

Federico e Giorgio, consapevoli dell'importanza del terroir, vogliono preservare la naturale vocazione del territorio favorendo le varietà che esprimono le caratteristiche più idonee a un determinato terreno. Le tecniche di allevamento seguite sono prevalentemente la guyot, dove non ci sono esposizioni ottimali e la pergola dove c'è maggior esposizione al vento.

I fratelli Paolazzi cercano di perseguire il più possibile i principi della sostenibilità

ambientale e dell'agricoltura biologica, non usando diserbanti e limitando l'utilizzo di agenti chimici, inoltre hanno adottato macchinari come le spolanatrici.

«La Val di Cembra è molto ricercata dagli spumantisti trentini proprio per la sua eccellenza nelle bollicine. La produzione che non mettiamo nelle bottiglie la conferiamo direttamente alle cantine Ferrari. Siamo una piccola realtà appena nata ma con la con-

## I FIORI ALL'OCCHIELLO

*Le bottiglie della Cantina Paolazzi sono ancora limitate, ma in via di incremento grazie al successo che hanno ottenuto. Prediligendo la qualità sulla quantità, i risultati si vedono e soprattutto si sentono assaggiando le punte d'eccellenza dell'azienda: Müller Thurgau, Chardonnay Metodo Classico e Pinot nero. In particolare, nel Müller Thurgau, fruttato, emerge un ottimo retrogusto di pesca e biancospino.*

sapevolezza che la qualità che viene dal nostro territorio deve essere rispettata e valorizzata. Produciamo 3mila bottiglie, abbiamo cominciato come un gioco ma piano piano ci stiamo espandendo. Abbiamo già ottenuto un grande successo entrando anche in ristoranti stellati a Firenze, grazie al nostro lavoro concentrato sulla qualità. Tra gli obiettivi per il futuro abbiamo messo in cantiere un Pinot nero vino, un Pinot nero base spumante». ■ **Cristiana Golfarelli**

## UNA CANTINA DI NICCHIA

**Produciamo bottiglie in cui il fattore determinante è dato dalla qualità delle materie prime e dalla passione e sapienza con cui sono realizzate**





Quella di Farfalli è una storia di ingegno creativo che affonda le sue radici nel 1950, quando Marino Farfalli inizia a realizzare souvenir promozionali. Negli anni 70 la produzione si concentra sui cavatappi, articoli che diventano il core business di Farfalli, da sempre e per sempre caratterizzati da creatività italiana e tradizione artigianale.

Col tempo ci siamo impegnati e perfezionati nel consegnarvi un prodotto di ottimo design e qualità. Dalla scelta delle materie prime alla progettazione degli stampi, dall'assemblaggio alle finiture, ci sentiamo sempre responsabili dei nostri prodotti. Differenziati nei target (articoli promozionali, cavatappi professionali per camerieri o per sommelier, o destinati a un uso casalingo) e nello stile, i prodotti Farfalli restano sempre accessori unici e personalizzati.

La ricerca continua di nuove finiture e soluzioni di stappatura ha portato allo sviluppo dell'ultimo brevetto, la spirale a doppio perno, di cui sono caratterizzati i modelli Vaja e Line.

Diventando un rivenditore FARFALLI hai la possibilità di offrire un valore aggiunto alla proposta del tuo negozio.

Visita il nostro sito web [www.farfalli.com](http://www.farfalli.com) potrai trovare l'articolo più adatto alle tue esigenze e in linea con il tuo gusto. Potrai inoltre personalizzare il tuo cavatappi per rendere un'esperienza di stappatura unica.



Farfalli Srl

Via Selva, 21 - 33085 Maniago (Pn) - Tel. +39 0427 71271

[www.farfalli.com](http://www.farfalli.com) - [info@farfalli.com](mailto:info@farfalli.com)

  
**FARFALLI**  
CAVATAPPI D'AUTORE

*Fibra*



**STYLE**

Artigianalità  
& materiali  
naturali pregiati



**TECH**

Design  
& materiali  
innovativi



**ORIGINALS**  
Esclusività  
& leggenda



**PROMOZIONALE**  
Soluzioni  
personalizzate  
per ogni esigenza



# Il Nebbiolo del Monte Rosa

Il microclima e il suolo di Gattinara, piccolissimo paese ai piedi del Monte Rosa, sono ciò che rende questo territorio unico e perfetto per la viticoltura. Qui il gigantesco vulcano della Valsesia 290 milioni di anni fa si è capovolto e ha portato in superficie minerali che oggi donano ai pregiati vini caratteristiche uniche. Mario Soldati, meglio di ogni altro, espresse tutte le emozioni che il vino Gattinara suscitava in lui, definendolo "il più degno e aristocratico vino italiano". Proprio in questa zona sorge la celebre cantina Travaglini, come racconta Cinzia Travaglini.

**Quando nasce l'azienda e in quale direzione si è evoluta negli anni?**

«La nostra storia nasce intorno al 1920, quando il mio bisnonno Clemente Travaglini inizia a vinificare l'uva dei suoi piccoli vigneti di proprietà e, riconoscendo il potenziale di questa regione, apre la prima cantina nel centro della città, insieme al figlio Arturo. Il 1958 può considerarsi l'anno della svolta: con mio padre Giancarlo alla guida dell'azienda comincia un processo inarrestabile di ammodernamento non solo all'interno ma anche dal punto di vista vitivinicolo ed enologico. Grazie alla sua curiosità, cultura e passione, attua grandi cambiamenti nella cantina e nei vigneti ricercando sempre le peculiarità di questa regione, migliorando i metodi di viticoltura e la qualità finale del prodotto. Avendo viaggiato molto in Francia, mio padre capisce che a Gattinara bisogna cambiare il sesto di impianto da Maggiorina a Guyot, pro-

Fin dai primi anni del 900, la famiglia Travaglini ha fissato le proprie radici a Gattinara instaurando un legame profondo con un territorio unico e dalle grandi potenzialità. La quarta e la quinta generazione oggi tramandano la storia, la tradizione e il fascino della cantina e dei suoi vini. Ne parliamo con la titolare Cinzia Travaglini



ducendo per singola pianta meno quantità ma più qualità. Così avvia la trasformazione dei vigneti e, nonostante sia molto criticato, persegue la strada della qualità. Oggi le colline di Gattinara gli danno ragione».

**Se Clemente ed Arturo vendevano il vino in damigiane seguendo la**

**prassi di allora, suo padre invece ha voluto dare una svolta producendo, vinificando e imbottigliando il proprio prodotto.**

«Il 1958 è stato anche l'anno in cui mio padre ha disegnato e brevettato la tradizionale bottiglia Travaglini o "bottiglia storta", così denominata perché è stata studiata appositamente per il Gattinara, che era un vino da invecchiamento. Creando questa bottiglia, il sedimento rimane dentro anche nel momento in cui si versa da bere. Rappresenta la sintesi perfetta tra design ornamentale e qualità enologiche superiori. La sinuosa curva della bottiglia ha lo scopo di raccogliere i sedimenti del vino, fungendo da decanter. È tuttora la nostra icona, il simbolo della cantina Travaglini e del suo Gattinara Docg».

**Con il suo ingresso in azienda quali cambiamenti sono avvenuti?**

«Da mio padre non ho ereditato solo la passione: stando al suo fianco ho abbracciato i principi su cui poggia la Travaglini con uno sguardo sempre proiettato al futuro. Con me e mio marito Massimo è cominciata la quarta generazione dal 2004 e sono continuati gli investimenti e gli ampliamenti iniziati da mio padre in parallelo, sia in vigna che in cantina fino ad arrivare ad oggi. Dal 2019, con le mie due figlie Alessia e Carolina, è entrata in azienda anche la quinta generazione.

Oggi Travaglini copre una superficie di 62 ettari totali, di cui 55 effettivamente vitati e rappresentando così più della metà dell'area della denominazione».

**Quali sono i vostri vini più pregiati?**

«Coltiviamo esclusivamente il vitigno Nebbiolo, che dà origine ai nostri vini Gattinara. I terreni vulcanici sono ricchi di granito, porfido e ferro, caratteristiche che rendono questi vini eleganti, persistenti al gusto, con una bella freschezza e dotati di grande longevità. Gattinara è l'etichetta più storica dell'azienda, ottiene il riconoscimento Doc nel 1967 per diventare Docg nel 1990, uno dei disciplinari d'origine più antichi d'Italia».

■ Guido Anselmi

## LA FILOSOFIA

«La natura ti dà il massimo e in cantina bisogna perdere il meno possibile. È l'abilità dell'enologo che fa la differenza, bisogna raccogliere lo spirito della natura ed esprimerlo ai massimi livelli.

In cantina bisogna esaltare la naturale evoluzione del vino, preservando il profilo organolettico delle uve e mantenendo alta la qualità: così il territorio e la tradizione si fondono con la tecnica e l'esperienza».



Cinzia Travaglini, della Travaglini Giancarlo di Gattinara (Vc) - [www.travaglinigattinara.it](http://www.travaglinigattinara.it)

SERRE<sup>®</sup>  
DI PEDERIVA



Valaves  
VALDOBBIADENE D.O.C.G.  
RIVE DI COMBAI  
DA UVE 100% GLERA PROVENIENTI ESCLUSIVAMENTE DAL CRU VALGRES,  
RACCOLTE A MANO DAI PIU ALTI E RIPIDI VIGNETI DI COMBAI.

Distribuito da  
  
RINALDI 1957



# Alla scoperta delle cantine di nicchia

Attraverso una ricerca competente e appassionata, Sommelier Wine Box offre percorsi nel mondo enologico per conoscere i migliori vignaioli a livello nazionale e internazionale e le cantine più nascoste, proponendo vini artigianali unici, di nicchia. Il punto dei titolari Sara e Luca Menato

**M**olteplici sono le realtà di nicchia nascoste nel campo dell'enologia: cantine, disseminate in tutti i luoghi del mondo, che i più non conoscono ma che contribuiscono a fare la grande storia del vino. Per scoprirle e svelarle a tutti gli appassionati ma anche a chi vuole avvicinarsi a questo mondo è nata Sommelier Wine Box, una realtà che offre un servizio veramente innovativo all'interno di un mondo tradizionale come quello del vino, che ha da poco cominciato a sfruttare il digitale. «Siamo due soci – racconta Sara Menato -: io e Luca Menato, due imprenditori con competenze trasversali, decisi a trasformare la nostra grande passione e conoscenza del mondo del vino in un progetto di successo. L'idea è nata nel 2017 quando pensammo di creare un'azienda legata alle tante cantine di nicchia difficilmente accessibili per i non addetti ai lavori. Volevamo dare la possibilità a tutti di coltivare la passione per il vino, scoprendo le migliori realtà, sfruttando l'esperienza di chi le ricerca per lavoro». Sommelier Wine Box è stata fondata quindi nel 2018 con l'obiettivo di creare il primo wine club italiano diffuso su tutto il territorio nazionale. «Abbiamo dato vita ad una



Sommelier Wine Box ha sede in provincia di Padova - [www.sommelierwinebox.com](http://www.sommelierwinebox.com)

veri e propri percorsi scelti tra un ampio set di cantine individuate da alcuni dei migliori sommelier d'Italia e non solo. I clienti scoprono in questo modo bottiglie nuove, non industriali ma artigianali, non presenti nelle offerte commerciali della Gdo, ma frutto del lavoro di vignaioli di nicchia, i cui pro-

fessionisti coinvolti finora. «Sono sommelier che hanno vinto le più importanti competizioni enologiche ma soprattutto che da anni studiano e viaggiano in tutto il mondo, conoscendo ogni singolo territorio e prodotto, – sottolinea Sara Menato -. I sommelier scovano le cantine e grazie alla tecnologia rea-

lizziamo un servizio totalmente personalizzato per ogni cliente: attraverso un algoritmo proprietario che associa il profilo enologico di ciascun utente al set di vini perfetti, sulla base di una serie di dieci criteri di tre categorie diverse. I clienti raccontano i propri gusti e le loro esigenze e l'algoritmo ne profila il palato e associa a ciascuno i vini che per le loro caratteristiche potranno piacere. Si possono aggiornare le preferenze in ogni momento ricompilando il questionario. Il percorso è personalizzabile anche sulla base della fascia di prezzo, frequenza e numero di bottiglie. E si può sospendere in qualsiasi momento».

La mission di Sommelier Wine Box è proporre selezioni altamente personalizzate in base ai gusti di ciascuno: un servizio di wine concierge 100 per cento flessibile, per degustare solo vini che si amano.

«Portiamo i nostri clienti in un viaggio virtuale in tutto il mondo, per fare loro scoprire i territori del vino più speciali e godere dell'incredibile vastità dell'universo enologico – afferma Luca Menato -. Lo facciamo in modo innovativo, divertente e smart, accompagnato da storie delle cantine, note di degustazione e abbinamenti speciali, e valorizzando la ricchezza e la varietà del mondo enologico. Il nostro intento è anche quello di offrire nuove opportunità a vignaioli eccellenti ma poco conosciuti che spesso, per mancanza di competenze commerciali o digitali, non emergono come meriterebbero nel complesso panorama del mercato del vino, ma che con passione producono ogni anno bottiglie pregiate».

■ Beatrice Guarnieri



## DOPPIO OBIETTIVO

**Valorizzare le perle enologiche di tutto il mondo, per permettere ai consumatori di scoprire vini unici e ai vignaioli di diffondere i loro eccellenti prodotti**

grande community di appassionati di vino, che oggi riunisce circa 30 mila persone – continua Luca Menato -: wine lover che apprezzano le "chicche" trovate e raccontate dai più grandi sommelier in Italia e che amano scambiarsi opinioni e suggerimenti, dare feedback sulle singole etichette e che sono incuriositi dal percorso di scoperta che proponiamo».

Sono oltre 400 le cantine scovate fino ad oggi, disseminate su tutto il territorio italiano ma anche francese, sloveno, tedesco, spagnolo, argentino e cileno: cantine con cui l'azienda tiene un rapporto diretto, che si traduce in valore aggiunto per i clienti. «I nostri clienti ricevono direttamente a casa box di vini personalizzate sulla base dei gusti di ciascuno,

dotti hanno caratteristiche uniche, tutte da scoprire. Oltre alle bottiglie, in ogni box raccontiamo la storia dei produttori, abbinamenti, consigli e note di degustazione, per incrementare la propria cultura in fatto di vini e arricchire la propria cantina».

Sommelier Wine Box valorizza le perle enologiche di tutto il mondo, per permettere ai consumatori di scoprire vini unici e ai vignaioli di diffondere i loro eccellenti prodotti, dando la possibilità a tutti, attraverso un percorso vero e proprio, di gettare le basi per apprezzare il vino di qualità e di ampliare la propria conoscenza.

Fiore all'occhiello della piattaforma SWB è il coinvolgimento nel progetto dei migliori sommelier d'Italia, infatti sono oltre 50 i pro-

## TRE TIPI DI BOX

*Box Entusiasta, pensata per un target giovane e per coloro che si affacciano al mondo del vino, di cui vogliono conoscere le basi degustando bottiglie di qualità e di facile beva, per acquisire dimestichezza e poter in seguito approcciare anche vini più complessi. Box Appassionato, pensata per chi è curioso di scoprire ottime e varie etichette e vuole affinare il proprio palato; contiene una bottiglia della Box Entusiasta, una della Box Esperto e una di fascia di prezzo intermedio tra le due.*

*Box Esperto con bottiglie top di gamma. È perfetta per chi già possiede una conoscenza del mondo del vino e può in questo modo apprezzare gusti più articolati, vini rari e particolari, spesso prodotti in pochissime bottiglie.*

*Il percorso è sempre personalizzabile. Inoltre è disponibile un servizio di exclusive wine concierge per avere consulenze su vini pregiati.*





*Rhum*  
**Barbancourt**  
HAITIEN DEPUIS 1862

**SI COLTIVA  
L'ECCELLENZA.**



RINALDI 1957 

[www.rinaldi1957.it](http://www.rinaldi1957.it)

BEVI RESPONSABILMENTE.

# Gli artigiani del vino

Domenico Cescon ci accompagna fra i filari del Veneto orientale e, più precisamente, in quel territorio solcato dal Piave, dove la produzione del vino è un fatto naturale e antico, così come la ricerca della sua migliore espressione

«**P**er noi fare vino non è solo un lavoro, è la nostra vocazione. Nei nostri vini ritroviamo l'espressione della nostra terra». Domenico Cescon parla così a nome della Italo Cescon, azienda che guida insieme alle sorelle Gloria, Graziella e alla madre Chiara. Una storia di famiglia, dunque, che nasce decenni fa, dall'intuito e dal coraggio del fondatore, Italo Cescon. La più grande eredità del capostipite probabilmente sta nell'amore verso il territorio e al rispetto profondo della natura. Ecco il Piave e le terre che tocca: quell'emozione profonda si ritrova in un bicchiere. «Tutto ha inizio quando mio padre, terminato il servizio militare – ricorda Cescon –, scelse di inseguire le orme del nonno Domenico già produttore di vino per le famiglie della borgata, in particolare Raboso Doc Piave, fon-



Foto Credit: Christian Bazzo

dando la sua piccola cantina denominata Italo Cescon. Proprio quest'ultima si distinse fra le osterie e i ristoranti della zona per la distribuzione di vino esclusivamente in bottiglia. Già allora applicava ad ogni bottiglia un'etichetta in carta paglia scritta interamente a mano e al collo la legatura di un Tralcetto: con il tempo diventerà l'inconfondibile firma di questi vini».

**Come si è evoluta l'azienda negli anni successivi?**

«Gradualmente, i nostri vini si sono affermati anche a livello europeo, con le prime esportazioni in Germania, Svizzera e Francia, che sono testimonianza dell'innata capacità imprenditoriale di mio padre: dalla scelta degli appezzamenti fino alle lunghe



Foto Credit: Christian Bazzo

Domenico Cescon. La Cescon Italo Storia e Vini si trova a Roncadelle di Ormelle (Tv) - [www.cesconitalo.it](http://www.cesconitalo.it)

## MADRE – IL BIANCO DEL PIAVE

**Varietà:** 100% Manzoni Bianco

**Vigneto d'origine:** Tenute di Fagarè e San Polo di Piave

**Coltivazione:** biologica

**Forma di allevamento:** doppio Guyot

**Densità d'impianto:** 8 mila piante per ettaro

**Produzione:** 45 ettolitri per ettaro

**Vendemmia:** prima decade di settembre, raccolta a mano con cernita dei migliori grappoli

**Vinificazione:** lunga pressatura soffice da uve intere caricate a mano, successivamente fermentazione in cemento che viene completata in legno

**Periodo di affinamento:** fino a marzo sui propri lieviti completando la maturazione per almeno un anno in bottiglia

**Aspetto:** naturale, sur lie

**Note organolettiche:** colore giallo paglierino brillante con note verdoline. Olfatto elegante e generoso di grande espressività. Profumi di pesca gialla, acacia, scorza di cedro ed erbe aromatiche che in seguito, con l'invecchiamento, lasciano spazio a note minerali e di salsedine. Al palato una grande vitalità, è elegante, vivace, fresco. Vino di grande longevità

**Servizio:** degustare in un calice di buona ampiezza ad una temperatura di 10-12 °C

**Abbinamenti:** eccellente aperitivo, si abbina con successo a pesce, crostacei e frutti di mare. Ottimo con carni bianche, salumi e formaggi erborinati. Da provare anche fuori pasto

giornate tra i filari, seguiva l'intera filiera produttiva spinto dal desiderio di raggiungere il massimo livello qualitativo della sua produzione. Tuttora, ricerca e sperimentazione sono alla base della nostra visione: osservare e favorire i ritmi della natura nel condurre ben 115 ettari vitati, di cui 80 acri nel Veneto orientale, lungo le sponde del Piave, suddivisi in sette tenute diverse tra loro per caratteristiche climatiche, morfologiche e ambientali».

**Qual è la filosofia produttiva che seguite?**

«Nelle vigne biologiche puntiamo alla salvaguardia della biodiversità, sia vegetale che animale, per incrementarla e favorirla in modo naturale, così che la vite cresca e ma-

turi in una terra piena di vita. Custodire forte il legame tra la terra e il vigneto è il primo passo per dare a un vino il proprio carattere. Tutelare la vigna e il terreno su cui poggia è un nostro dovere. Se sulla pianta i grappoli hanno tutto il necessario per maturare, in cantina troveranno lo spazio per evolvere ed esprimere al massimo la loro personalità. E a proposito di cantina, lì usiamo barrique e tonneau di rovere sele-

## SULLE SPONDE DEL PIAVE

**Custodire forte il legame tra la terra e il vigneto è il primo passo per dare ad un vino il proprio carattere**



Foto Credit: Joe Murador

zionato da un noto mastro bottaio francese, Anfore Impruneta e Tulipe di cemento grezzo alimentare, bottiglie coricate e accatastate a temperatura controllata alla ricerca del loro ottimale equilibrio».

**Quali esempi si potrebbero fare per descrivere i vostri vini?**

«Il portavoce della collezione "Il Tralcetto" è da sempre il Raboso del Piave, vitigno autoctono a bacca rossa di origine antichissima, tipico del Veneto Orientale, che trae il suo nome da "rabiosa" come un tempo veniva definita quest'uva dal carattere forte, dal gusto leggermente asprigno e dalla vendemmia tardiva, verso la fine di ottobre. Ma la costante ricerca ci ha portato nel 2014 a "Madre", 100 per cento Manzoni bianco veneto Igt biologico: il primo vino del Piave a entrare a far parte della rosa dei Migliori Vini d'Italia, pluripremiato con i "Tre Bicchieri" del Gambero Rosso. Si tratta di un vitigno storico, un'uva elegante che nella sua semplicità svela con naturalezza un volto nuovo, ricco e profumato. Madre è un vino di grande longevità, regala una buona armonia con sensazioni olfattive che trovano la giusta dimensione in una equilibrata acidità, accompagnata da un'avvolgente morbidezza. Il suo è un colore antico e profondo che ci fa sentire a casa».

**Una dichiarazione d'amore alle vostre origini.**

«Madre è il Piave, la terra in cui siamo nati, un territorio spesso incompreso di cui conosciamo i segreti e la ricchezza, come il vitigno Manzoni Bianco. In questi anni abbiamo riversato tutti i nostri sforzi proprio sul legame territorio-vitigno. Abbiamo curato il territorio affinché si creassero le condizioni migliori per esaltare il Manzoni Bianco, perché ogni sfumatura del terroir potesse rivivere nel vino e la nostra interpretazione potesse diventare emozione. Madre è memoria che abbraccia il futuro, il suo nome è una dedica a colei che da sempre custodisce la nostra storia, garantisce il nostro legame e ci sostiene nelle difficoltà quotidiane: nostra madre Chiara. L'azzurro del packaging è lo stesso dei suoi occhi e il segno grafico in etichetta esprime con semplicità l'idea di un abbraccio. L'abbraccio di una madre». ■ Elena Ricci

**C**i troviamo fra le colline moreniche della Franciacorta, il suggestivo territorio incastonato fra il Lago d'Iseo, i fiumi Oglio e Mella, e le Alpi Retiche; in questa zona fortemente vocata alla produzione del vino, precisamente nel comune di Ome, nel 1978 Luigi Mensi acquista circa settanta ettari di terreno per coronare il sogno che aveva da sempre: quello di ritornare a vivere la terra, i suoi prodotti e l'agricoltura. Luigi, originario di Ospitaletto Bresciano, proveniva da una famiglia dedita al lavoro legato alla terra e alla cultura contadina. Da piccolo frequentava proprio quel territorio nell'estremo Nord Est pedemontano della Franciacorta, e con il ritorno in quei luoghi volle poter rivivere le esperienze che avevano caratterizzato la sua infanzia. "Insieme al mio bisnonno – racconta Paolo Mensi, che ha raccolto l'eredità di Luigi e porta avanti Le Due Querce – andavan col carretto trainato dal cavallo ad acquistare le uve per poter produrre il vino che piaceva loro.



Ciò aveva lasciato a mio padre una grande passione, frutto di ricordi ricchi di emozioni. Per questo, appena ha potuto, ha deciso di investire proprio in quelle terre e quei vigneti, a Brione e Ome, pieni di memoria legata al mondo del vino". Alla fine degli anni 1970, dunque, Luigi acquista i terreni con 3 ettari di vigneto per produrre il suo vino, dedicato alla famiglia e agli amici.

## La genuina eleganza dei vini Le Due Querce: altissima qualità, Made in Franciacorta

Le radici orgogliosamente contadine guidano da sempre l'azienda Le Due Querce, nata alla fine degli anni 1970: durante la sua lunga storia ha mantenuto la conduzione familiare, conservando e tramandando fra le generazioni i valori della tradizione, delle origini, e il rispetto del territorio. Principi alla base del grande successo dei suoi vini, altamente genuini, presentati in bottiglie dal design curato e di grande appeal, che ha portato negli anni a prestigiosi riconoscimenti, affermando Le Due Querce come un'eccellenza del Made in Italy a livello internazionale.



I primi anni passano riconvertendo alcuni ettari a vigneto e nella realizzazione della prima cantina nel 1986. "Con la prima cantina – racconta Paolo – abbiamo iniziato a pensare di poter fare qualcosa in più di un vino destinato all'utilizzo familiare e di pochi intimi. Ma abbiamo voluto attendere ancora dedicandoci alla realizzazione di nuovi vigneti". Il vero cambiamento arriva alla fine degli anni Novanta: Paolo ed il padre Luigi decisero che il loro prodotto era pronto per essere immesso nel mercato. Proprio il 1° aprile del 2001, Paolo, con una certa ironia che lo contraddistingue, fa nascere l'azienda agricola Le Due Querce, mentre l'anno successivo si imbottiglia la prima annata dello Spumante della cantina. Nel 2005, purtroppo, il padre Luigi scompare prematuramente e Paolo decide di dedicare a lui, come fondatore, il nome dei vini Franciacorta. "Fu un'emozione intensa per tutta la mia famiglia – ricorda Paolo, con quella sua genuinità che caratterizza anche i suoi prodotti – vedere il nostro vino, il sogno di mio padre realizzato".

Ora l'intera famiglia vive e lavora per portare avanti lo stesso sogno: l'azienda è a conduzione quasi totalmente familiare, con un numero circoscritto di dipendenti e di enologi fidati. L'intenzione è di continuare a produrre un vino di nicchia, sacrificando la quantità alla qualità. Nel 2007 Le Due Querce è entrata a far parte del Consorzio del Franciacorta e negli anni successivi ha definito ulteriori passi. L'impegno costante de Le Due Querce di proseguire la produzione di vino in maniera tradizionale, avvalendosi delle più avanzate tecnologie, rispecchia le origini dell'azienda e la figura di Paolo Mensi, che si definisce come un agricoltore genuino. Cresciuto ereditando la passione per la terra della sua famiglia, Paolo è un contadino che utilizza le più moderne tecniche a disposizione, che consentono di avere il massimo rispetto per la natura ed i suoi ritmi, evitando forzature e permettendo alla vigna di esprimersi in tutta la sua completezza. Questo approccio è possibile soltanto in virtù della grande familiarità con questo territorio e una grande conoscenza dei diversi vitigni coltivati: i vigneti Le Due Querce sono infatti situati tra i 250 e 650 metri di altitudine, la più elevata altezza sul livello del mare di tutta la Franciacorta che conferisce ai vini prodotti delle caratteristiche uniche. La coltivazione è gestita in modo naturale, in perfetto equilibrio fra la necessità di produrre un vino di alta qualità e un'impostazione ecosostenibile. Paolo ha ben chiaro quello che deve essere Le Due Querce: la "fotografia" di un territorio e delle persone che vivono l'azienda, con il desiderio di produrre un vino di grande qualità, in grado di creare emozioni, qualcosa di vivo e palpitante, che sgorga direttamente da una terra ricca e

generosa, e come tale ne è la perfetta ed armonica espressione. "Il terreno, le vigne, il clima – dice Paolo – sono come un'orchestra che con la sua melodia esprime la propria essenza, acquista voce e si svela: a noi il compito di assecondarla e di permetterle di creare una musica che incanti, e il vino che noi produciamo vuole rivolgersi a chi sa apprezzare la qualità, a chi ama scoprire e trovare qualcosa di unico".



Riserva Luigi Mensi - Rosso Sebito I.G.T.

### Linea LF Gold – Oro Giallo Brut Franciacorta D.O.C.G.

UVE: 60% Chardonnay, 20% Pinot Bianco, 20% Pinot Nero  
Brut dal perlage fine e persistente, con profumo intenso e fragrante: delicate sensazioni floreali alle quali si aggiungono i profumi derivanti dalla lisi del lievito, che ricordano la crosta di pane e il biscotto. Sapido, fresco ed elegante, con una dolcezza ben bilanciata ed un retrogusto persistente e armonico.

**LE DUE QUERCE • LUIS FRANCIACORTA**  
[www.cantinaleduequerce.it](http://www.cantinaleduequerce.it)



Ecco dunque che genuinità e rispetto tornano prepotenti in ogni passo della filosofia aziendale: una coerenza con le proprie radici che ha permesso alla cantina di farsi conoscere, mantenendo un livello qualitativo d'eccellenza. Nel corso degli ultimi anni, gli altissimi standard di qualità hanno spinto Le Due Querce alla ricerca del miglior vestito possibile per i propri vini: nascono così raffinate bottiglie dal design esclusivo, per uno stile distintivo, e pregiati packaging curati nel dettaglio. Un'immagine diventata iconica, che ha saputo contraddistinguere la cantina in contesti ricercati e di grande eleganza, portando la cantina Le Due Querce ad essere riconosciuta a livello internazionale.

# Prevenire le malattie dei vitigni

Trace Technologies, start-up specializzata in data analysis, ha creato Vigneto Sicuro: il primo sistema in grado di prevedere le malattie del vigneto, attraverso un algoritmo predittivo. Ne parliamo con il co-fondatore Carlo Capretta

La grande rivoluzione tecnologica dei nostri tempi sta convergendo anche nella vita degli agricoltori conferendo un forte miglioramento nel loro settore. Tra le più recenti innovazioni merita particolare attenzione il progetto realizzato da Trace Technologies, Wine Tech. Un progetto che entra nelle vigne, in punta di piedi, riuscendo a prevedere l'avvento di una malattia viticola 10 giorni prima che compaia. Trace Technologies nasce nel 2018 dall'incontro e dall'incrocio delle esperienze imprenditoriali di Marco Ferrante con quelle del socio Carlo Capretta. «Marco ha portato il suo consolidato know how nel settore della data analysis e del mondo della ricerca - spiega Capretta - Il mio invece è stato un apporto più umanistico, volto alla comunicazione e alla vendita customer oriented».

**Con quali obiettivi si è avviata la start-up?**

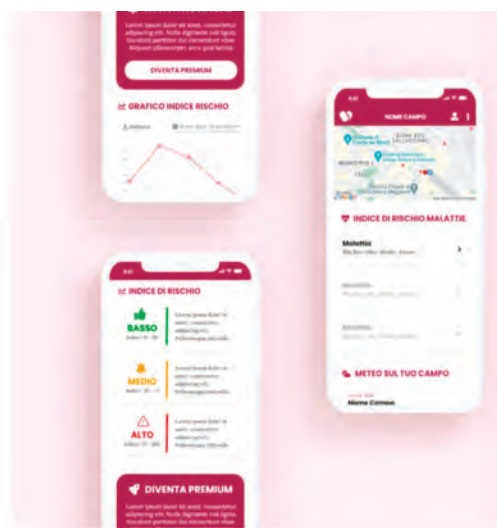
«La mission dell'azienda è stata fin dall'inizio quella di creare un ecosistema scientifico di tracciabilità che raccogliesse dati attraverso tecnologie all'avanguardia e li elaborasse per generare informazioni utili al fine di innovare il settore primario, proponendo un approccio orientato all'agricoltura sostenibile. Declinata fin da subito nel settore vitivinicolo, la start-up ha dato origine a Wine Tech, un progetto a 360 gradi con il quale l'azienda si propone di supportare il viticoltore nella prevenzione delle malattie della vite, permettendogli di avere un ri-



sparmio sui costi diretti e indiretti dei trattamenti fitosanitari e di ridurre al minimo l'impatto ambientale con un approccio data driven».

**Come nasce Vigneto Sicuro?**

«Dopo aver studiato il settore e le sue problematiche, l'azienda ha installato le prime stazioni IoT in campo cominciando da subito a operare sul territorio. L'approccio tipicamente problem oriented che caratterizza la nostra start-up ci ha fatto capire che la soluzione su cui stavamo lavorando e su cui si muoveva tutto il mercato era troppo complessa, costosa e non alla portata dei viticoltori che necessitavano invece di qualcosa di più immediato e comprensibile. Allora abbiamo deciso di arricchire le professionalità della start-up con partner che fossero in grado di far evolvere il progetto. Grazie al supporto di Lorenzo Abbadini, Fabio Di Gae-



Trace Technologies ha sede a Nereto (Te) [www.tracetech.it](http://www.tracetech.it)

tano e Mariano Di Felice, Trace Technologies sviluppa una web app che acquisisce dati climatici in tempo reale dai vigneti e tramite un algoritmo calcola un indice di rischio della malattia permettendo di prevederne l'avvento 10 giorni prima che compaia. Nasce così nel 2020 il progetto di Vigneto Sicuro».

**In che cosa consiste nello specifico?**

«Si tratta del primo sistema in grado di prevedere il meteo e le malattie del vigneto, quali Peronospera ed Oidio, senza bisogno di installare stazioni meteo in campo. In questo modo gli addetti ai lavori possono prendere decisioni consapevoli data driven, attraverso una tecnologia accessibile e semplice da utilizzare. Vigneto Sicuro è uno strumento predittivo per controllare le condizioni microclimatiche del proprio appezzamento e ricevere avvisi e notifiche in modo tempestivo sulla comparsa di parassiti, con un tasso di precisione del 98 per cento».

**Quali vantaggi porta Vigneto Si-**

**curo?**

«Oltre a fornire il meteo puntuale del campo più una serie di indici di rischio e di alert relativi alle malattie più temute della vite, supportando così i viticoltori in maniera democratica, Vigneto Sicuro è molto vantaggioso anche economicamente perché prevede solo il pagamento di un canone mensile o stagionale che varia in base al numero di appezzamenti da monitorare. L'abbattimento del costo iniziale relativo all'acquisto della tecnologia è più che evidente: non si devono più spendere diverse migliaia di euro per l'installazione di sensori nei vigneti. Inoltre sullo smartphone il viticoltore può monitorare tutto quello che succede sul campo attraverso un unico account. Ad oggi più di mille viticoltori stanno utilizzando questa soluzione e grazie ad essa sono riusciti ad abbattere i trattamenti fitosanitari di oltre il 30 per cento, riducendo notevolmente le spese ad essi legate e il loro impatto ambientale. Si verifica infatti anche un considerevole calo della CO2 (in un anno abbiamo una diminuzione di CO2 di 5 ton su 10 ettari) e minor immissione di metalli pesanti nell'ambiente».

**Quali sono gli obiettivi di Trace Technologies?**

«Trace Technologies ha due grandi obiettivi: il primo, una volta conquistato il mercato italiano, è quello di esportare la soluzione a livello internazionale. Il secondo invece è quello di raccogliere tutto il know how acquisito e allargarlo ad altri settori chiave del mercato agrifood italiano. Un esempio focale è il settore dell'olivicoltura, infatti già adesso diversi produttori olivicoli si stanno dimostrando molto interessati a Vigneto Sicuro, chiedendo quando sarà disponibile una versione pensata per l'olivicoltura».

■ Guido Anselmi



## VIGNETO SICURO

**Si tratta del primo sistema in grado di prevedere il meteo e le malattie del vigneto, quali Peronospera e Oidio, senza bisogno di installare stazioni meteo in campo**

## PREMI E RICONOSCIMENTI

I risultati raggiunti hanno permesso a Trace Technologies di vincere numerosi premi in diverse start-up competition. «Nel 2021 infatti siamo risultati vincitori di diversi naming prizes a Start Cup Abruzzo. Inoltre siamo risultati finalisti nazionali di competition come "Cambiamenti 2022" e la prima edizione di "Encubator". Nel 2023 grazie alla vittoria del "Basilicata Pitch to Pitch" è partita una collaborazione con Asso Fruit Italia. Infine ultimo, ma non meno importante, ricordiamo il premio come miglior start-up abruzzese a Visionaria 2022. Anche la stampa di settore a livello nazionale si è accorta del valore del progetto, infatti nel 2022 la start-up è stata ospite del programma televisivo "Eat Parade" su Rai 2 e protagonista di diversi articoli scritti da testate giornalistiche come "Virtù quotidiane" e "Il Sole 24 ore».

# Una viticoltura eroica

Dalla potatura fino alla vendemmia, ogni fase avviene rigorosamente a mano e in condizioni molto complicate, su impervi terrazzamenti. Ma il risultato è un eccellente Carema Doc che solo la Cantina dei produttori Nebbiolo di Carema sa realizzare. Il presidente Matteo Bosonetto ne descrive le caratteristiche

Il paese di Carema, adagiato in un'amenata conca soleggiata, svolge la funzione di spartiacque tra Piemonte e Val d'Aosta. Nel corso dei secoli ha segnato il confine del territorio italiano, prima con la Gallia e successivamente con il regno di Borgogna. Qui la coltivazione della vite vanta una tradizione millenaria e il frutto di tanto lavoro, un rosso potente, ha riscosso meriti riconosciuti nel corso dei secoli. Dal 1960 è attiva una cooperativa ad esso dedicata: la Cantina dei Produttori Nebbiolo di Carema, fondata da un gruppo di dieci viticoltori che risiedevano nel luogo. L'attuale presidente è Matteo Bosonetto.

**Il Carema è un vino storico, come si è sviluppata la cooperativa dei suoi produttori?**

«La storia del Carema ha radici profonde, risalgono perfino al 1539 quando il bottigliere di Papa Paolo III Farnese lo definiva come una bevanda per principi e signori. Il trascorre del tempo poi non ha certamente indebolito il carattere di questo vino, che Mario Soldati definì "forte e simpatico come un gusto di sole e di roccia". La Cantina negli anni si è notevolmente evoluta, fino a diventare il punto più qualificato per la produzione e vendita del Carema. Oggi la cooperativa conta circa un centinaio di soci, di cui 71 conferitori di uve, e tutti produttori part time, che conducono la vigna per passione, per tradizione e per un forte richiamo di appartenenza al nostro bellissimo territorio, con un'età media che si aggira intorno ai 50 anni».

**Effettuate una viticoltura eroica per la produzione del Carema.**

«Sì, è stata definita viticoltura eroica

Cantina dei Produttori Nebbiolo di Carema ha sede a Carema (To) - [www.caremadoc.it](http://www.caremadoc.it)



Foto credit: David Mannarino

## MISSION

**Contemplare la salvaguardia e la valorizzazione della cultura enologica legata all'importante attività vitivinicola nell'ambiente che la sostiene, particolare e unico**

perché coltiviamo le vite su terrazzamenti molto ripidi e impervi. Negli ultimi anni stiamo recuperando appezzamenti abbandonati e stiamo ridando vita a questa parte della conca, effettuando ingenti investimenti. La zona di produzione del Carema è limitata al solo comune omonimo, con una superficie iscritta all'albo Doc di circa 22 ettari, di cui 15 condotti dai soci della cooperativa. Per precisione, il riconoscimento della certificazione Doc risale al 1967».

**Quali sono le caratteristiche del Carema Doc Classico?**

«Il vino tipico del luogo è pregiato, ottenuto da uve di Nebbiolo in purezza, e raggiunge la pienezza del suo affinamento attraverso adeguate cure e invecchiamento in botti grandi di rovere o castagno. Come stabilisce il vigente disciplinare di produzione, risponde alle seguenti tipologie o menzioni: Carema e Carema Riserva. Il Carema, che si distingue con l'etichetta nera, deve avere un invecchiamento minimo di due anni di cui dodici mesi in botti grandi di rovere o castagno.

Il Carema Riserva, etichetta bianca, deve avere invece un invecchiamento minimo di tre anni di cui 18 mesi in botti grandi di rovere o castagno. Il colore è rosso ru-

pure caraffato. Il Carema è un vino particolarmente adatto per arrostiti, selvaggina, carni rosse, formaggi stagionati non piccanti o come vino da "caminetto". Ben si addice a fine pasto con noci e frutta secca».

**Organizzate degustazioni?**

«Nella storia, nell'arte nella cultura di un territorio si parla di vino. Ogni paese infatti ha aneddoti, curiosità legati al nettare degli dei. Per celebrarlo, sotto ogni suo aspetto, organizziamo degustazioni a tema, accompagnate da appetizer e finger food. I partecipanti sono anche accompagnati negli storici vigneti di Carema e poi possono visitare il museo del vino».

**Qual è la mission dell'azienda?**

«La Cantina dei Produttori Nebbiolo di Carema si è da sempre prefissa, attraverso il suo prodotto di eccellenza, di contemplare la salvaguardia e la valorizzazione della cultura enologica legata all'importante attività vitivinicola nell'ambiente che la sostiene, particolare ed unico, dominato dai rinomati terrazzamenti sui quali dimorano i vigneti coltivati a Pergola, sostenuti dai caratteristici "Pilun" in pietra e calice. La gestione e la manutenzione dei vigneti si eseguono a mano, non possiamo meccanizzare nulla per la difficoltà di raggiungere alcuni appezzamenti, su cui si può arrivare solo a piedi. Inoltre, ci preme molto la salvaguardia ambientale e abbiamo abbracciato una filosofia aziendale e di vita consona ai canoni della sostenibilità.

Slow Food dal 2014 ha inserito Carema negli oltre 200 presidi attivi in Italia nell'ottica di contribuire a salvaguardare un paesaggio rurale e un vino tradizionale, all'interno di un progetto volto alla tutela della biodiversità e a stimolare nei produttori l'uso di pratiche produttive sostenibili e un approccio etico al mercato».

■ CG

bino tendente al granato, il profumo fine e caratteristico che ricorda la rosa macedonica; il sapore è morbido, vellutato, corposo; la gradazione minima richiesta è di 12% volumi. La longevità di questo vino è piuttosto marcata, anche 20 o 30 anni, purché le bottiglie siano conservate coricate, meglio se al buio, in cantine o locali privi di escursioni termiche».

**Come si gusta al meglio questo vino?**

«Deve essere servito a temperatura ambiente (18/20 gradi) e possibilmente stappato qualche ora prima del consumo op-

## NON SOLO CAREMA

*Il Nebbiolo è uno dei vitigni a bacca rossa più importanti coltivati in tutto il Piemonte. Un'uva autoctona, pregiata e pluricelebrata, difficile da coltivare ma che, se ben interpretata, riesce a dare vita a vini che ormai vengono celebrati in tutto il mondo, come Barolo e Barbaresco. Il Nebbiolo è quasi sempre legato al terroir delle Langhe e del comune di Carema, inserito da Slow Food come territorio da tutelare per la propria biodiversità. Nella Cantina Produttori di Nebbiolo ogni anno si realizzano 9 etichette, ma la parte del leone spetta al Carema, declinato nella versione Classica, Riserva e Selezione; troviamo anche un eccellente Canavese Doc sempre a base di Nebbiolo e il Parè, un Rosato, un Bianco, uno Spumante metodo classico e un'ottima grappa. Tutti vini eccellenti, caratterizzati da una forte espressività.*

# Un viaggio enosensoriale nelle terre irpine

Vini dalla spiccata personalità, espressioni più fedeli del terroir ma profondamente identitari. Sono quelli prodotti dalla Tenuta Scuotto, ambasciatori del territorio sì, ma aperti anche a ispirazioni internazionali. Adolfo Scuotto ci accompagna in un percorso appassionato

Nel cuore dell'Irpinia, a Lapio, la patria del Fiano di Avellino e di altri vitigni campani, in un territorio semplice, baciato dal sole e immerso nella natura, si estende la Tenuta Scuotto. «Ci sono i sogni nel cassetto, non quelli accantonati con rassegnazione aspettando che il tempo ne sbiadisca i contorni, ma quelli invece messi lì in "attesa"...in attesa che si creino i presupposti affinché possano trasformarsi in decisioni e azioni concrete». Introduce così Adolfo Scuotto la storia del sogno realizzato di suo padre Eduardo, la loro tenuta, le cui vigne si trovano davanti al monte Tuoro e beneficiano di un clima mite e temperato. C'è infatti chi eredita i mezzi o un territorio vocato e c'è invece chi ha come sua unica eredità il coraggio di fare delle scelte coerenti con la passione che lo ha da sempre accompagnato. Ed è proprio così che è nata Tenuta Scuotto: un tour per vigne, un'opportunità da cogliere percorrendo la terra del Fiano, hanno dato vigore al "desiderio silente" di Eduardo che, sostenuto e incoraggiato dal figlio Adolfo, ha posto le basi per quello che ora si può definire

Da sinistra, **Adolfo Scuotto**, marketing manager, **Eduardo Scuotto**, founder, e **Angelo Antonio Valentino**, enologist della Tenuta Scuotto di Lapio (Av) - [www.tenutascuotto.it](http://www.tenutascuotto.it)



un apprezzato e riconosciuto progetto vitivinicolo. Correva l'anno 2008 e da allora padre e figlio non hanno mai smesso di coltivare ed inseguire l'ambizioso disegno imprenditoriale. Dalla prima vendemmia e dalle prime bottiglie vendute, passando per i primi Vinitaly e le prime esportazioni, ogni fase, ogni attimo, ha rappresentato una "milestone" del loro cammino. Come tasselli di un articolato puzzle, hanno creato un team affiatato e messo sul mercato vini che sapessero di territorio, ma fortemente identitari, riconosciuti e riconoscibili per una loro precisa cifra stilistica.

**Qual è la filosofia che vi accompagna?**

«La nostra vision è quella di avvicinare il mercato del vino con prodotti differenti,

espressioni del territorio, ma che non siano ispirati e veicolati esclusivamente all'interno dei suoi confini. Un elemento assolutamente essenziale al raggiungimento di tale scopo è l'attenzione, intesa sia come cura e gestione delle uve, sia come meticolosa esecuzione delle fasi di trasformazione, sia nel senso di portare all'attenzione di tutti un territorio con grandi radici e grande vocazione, ancora spesso sottovalutate. Io e mio padre, infatti, quando abbiamo deciso di lanciarsi a capofitto in questo progetto, lo abbiamo fatto perché persuasi dall'idea che un viticoltore e i suoi vini fossero innanzitutto gli ambasciatori del territorio e della sua indiscutibile potenzialità».

**E le soddisfazioni sono arrivate.**

«Partendo da Lapio, in provincia di Avellino, anno dopo anno, abbiamo conquistato posizioni nelle carte dei vini di ristoranti nazionali e internazionali. Senza fretta, ma senza sosta, abbiamo scalato competizioni e guide prestigiose di settore, portando all'attenzione del pubblico degli eno-appassionati vitigni e territori di appartenenza nonché la nostra in-

confondibile interpretazione. Ed è per questo che parlavo di superamento della dimensione locale, partendo del territorio ma non rimanendone assolutamente ingabbiati. Fondamentale per questo tipo di approccio è l'ispirazione, intesa come tensione costante e appassionata al raggiungimento di un risultato mai raggiunto prima su uve e prodotti del territorio, ma studiando e osservando anche tecniche e metodologie in uso in altre zone vocate al di fuori dei confini nazionali».

**Quanti e quali vini produce oggi?**

«La nostra produzione è declinata in nove etichette. Come bianchi produciamo due interpretazioni di Fiano, con fermentazione in acciaio e in botte, il Greco di Tufo e il Falanghina. Poi abbiamo quattro vini rossi: Aglianico, Redo, Taurasi e Stilla Maris. Il rosato Malgré completa la gamma. Abbiamo una collezione di vini che può contare su tre Docg e sei Igma, al di là delle denominazioni, il filo conduttore della nostra produzione è e sarà sempre il concetto di "qualità trasversale". Ciò che ci contraddistingue è lo stesso approccio, dalla vigna alla commercializzazione: puntiamo infatti ad ottenere sempre il massimo. L'unica differenza la faranno in fase di degustazione il corredo vitigno-annata-vinificazione e il gusto soggettivo, ma non certo le modalità con cui sono state portate avanti le singole produzioni».

**C'è un vino in particolare su cui si è catalizzata l'attenzione del pubblico?**

«Sicuramente sì. Un vino a cui dobbiamo tanto anche noi, per aver contribuito ad accelerare il processo di affermazione su un mercato così competitivo. Sto parlando di "Oi nì", un Fiano atipico ma con un legame indissolubile con il territorio che l'ha partorito e con la storia della nostra famiglia. Le uve di Fiano fermentano in botti ovali, senza lieviti selezionati, per un lungo periodo di tempo per poi trasformarsi in un vino dalle caratteristiche uniche. Non vorrei essere tacciato di estremo romanticismo, ma posso asserire che Oi nì per me, mio padre e l'enologo rappresenti un vero e proprio "figlio". Un sentimento più immediatamente trasferibile quando si viene a conoscenza anche del significato del suo nome e della sua storia. Infatti Oi nì è il modo con cui mi chiamava mio padre da piccolo. Ebbene questo vino ha conquistato e conquista non solo il palato, ma anche il cuore di chi ne coglie la sua più intima essenza». ■ **Bianca Raimondi**



## LA VISION

**Avvicinare il mercato del vino con prodotti differenti, espressioni del territorio, ma che non siano ispirati e veicolati esclusivamente all'interno dei suoi confini**

## MODELLO DI BUSINESS

*Tenuta Scuotto si rivolge esclusivamente al canale Horeca: ristoranti, enoteche e wine bar rappresentano i partner chiave per arrivare al cliente finale.*

*«Il cliente tipo dei nostri vini è sicuramente attratto dalle caratteristiche del prodotto, risultato del nostro stile di vinificazione, ma anche dell'immagine accattivante e della reputazione del brand – spiega Adolfo Scuotto -. Oggi siamo presenti in 16 stati: mercati come America del Nord, Europa e Estremo Oriente stanno lavorando molto bene, ma siamo estremamente soddisfatti anche del lavoro fatto in Italia. Sempre più stellati hanno inserito Tenuta Scuotto nelle loro carte. Nel 2023 lanceremo 2 vini: un Fiano, che si chiamerà Aidos (biologico) e un Greco di Tufo Riserva che verranno inseriti in una nuova collezione caratterizzata anche da un design differente».*

# Tradizione, avanguardia e passione

Con Cristina Cerri Comi, insieme al fratello Alessandro, inizia il nuovo corso della Tenuta Travaglino, a Calvignano, immersa in 400 ettari di terreno a corpo unico di cui 80 vitati a Pinot Nero e Riesling Renano. Una piccola boutique che focalizza l'attenzione sulla qualità

**D**a monastero medievale a tenuta vitivinicola ottocentesca. Da cantina innovativa a località enoturistica. La Tenuta Travaglino è una delle realtà più antiche dell'Oltrepò Pavese, che oggi coltiva oltre 80 ettari di vigneto immersi in un paesaggio rurale e boschivo di incontaminata bellezza, situato a Calvignano, sulle pendici del Monte Ceresino. Un territorio da sempre vocato alla viticoltura, qui infatti il microclima favorisce la crescita di uve sane, croccanti, dall'ottima acidità. Per risalire alle origini della Tenuta Travaglino bisogna tornare indietro nei secoli, infatti «i primi documenti che la riguardano risalgono al lontanissimo 1111 con Johannis de Travalino, a cui si deve il toponimo della località omonima - racconta Cristina Cerri Comi, oggi alla guida dell'azienda insieme al fratello Alessandro -. Risalgono a quell'epoca le prime pietre della futura tenuta che poi per secoli fu adibita a monastero».

## Quali tappe l'hanno portata a essere l'attuale cantina?

«Nel 1868 il mio trisavolo rileva il fondo e fa nascere l'Azienda Agricola Travaglino che rappresenta il primo nucleo della realtà odierna. Ma è solo nel 1965 che, con mio nonno Vincenzo Comi, l'antica tenuta viene trasformata in cantina vitivinicola, con una vera e propria zonazione aziendale che permette di individuare, per ogni appezzamento, il vitigno più adatto al tipo di terreno e al microclima. Tra il 1990 e il 2000 segue la riqualificazione e la modernizzazione della cantina. Vengono acquistate tecnologie all'avanguardia e moderni vinificatori in acciaio a temperatura controllata. Nel 2013, spinto dal nonno, lascio il mio percorso nel mondo della finanza per buttarmi a capofitto nella gestione dell'azienda insieme a mio fratello Alessandro e con noi inizia la quinta generazione».

## Quali cambiamenti ha apportato all'azienda la quinta generazione?

«Il nostro obiettivo è stato fin dall'inizio quello di valorizzare tutti gli 80 ettari di vigna, tutti Doc e Docg, esaltando le caratteristiche espresse da ogni singolo vigneto. Abbiamo creato un'affiatata squadra di professionisti formata dal consulente enologo Donato Lanati supportato dal centro di ricerca Enosis e dall'enologo Achille Bergami. Lavoriamo costantemente alla valorizzazione del nostro territorio, alle qualità intrinseche che il paesaggio è in grado di trasferire nel bicchiere e per questo la nostra attenzione si è focalizzata sul-



Cristina Cerri Comi, titolare della Tenuta Travaglino di Calvignano (Pv) [www.travaglino.it](http://www.travaglino.it)

la qualità dei vini prodotti e sulla razionalizzazione del lavoro aziendale che viene concentrato sui due vitigni principali della Tenuta: il Pinot nero, nelle sue innumerevoli sfumature e il Riesling renano».

## Un altro passo importante è stato quello di adottare i principi di un'agricoltura a basso impatto ambientale.

«Esatto, abbiamo scelto un'agricoltura razionale e sostenibile. I terreni sono a corpo unico, e le colture sono integrate in 200 ettari di macchia boschiva. Il numero dei trattamenti è ridotto al minimo indispensabile e vengono rigorosamente applicati i principi della lotta integrata che garantisce al consumatore il rispetto di un disciplinare di produzione sostenibile ed a basso impatto ambientale per quanto riguarda la produzione agricola. Portiamo particolare attenzione alla biodiversità, alla ricchezza microbiologica dei suoli e alle risorse idriche».

## Quali sono le caratteristiche dei vostri vini?

«Sono vini capaci di raccontare la propria storia. Non a caso questa è l'area più importante in Italia per la coltivazione di Pinot Nero ed è anche per dove è nato il primo spumante Metodo Classico da questo nobile vitigno nel 1865. I nostri sono vini sempre eleganti, mai banali, valorizzano finezza e piacevolezza. In cantina operiamo con molta attenzione e delicatezza perché cerchiamo di conservare tutte le qualità contenute nelle uve, accompagnando il vino dalla vigna alla bot-

tiglia nella sua piena espressione varietale. Fiori all'occhiello della Tenuta sono il Pinot Nero, nelle sue due anime Metodo Classico e rosso, e il Riesling Renano. Se il Pinot Nero ha una forza in più, il Riesling Renano che produciamo è di grande longevità, superiore ai 20 anni, pensato valorizzando di più la piacevolezza rispetto all'acidità. Puntiamo sulla qualità e sull'identità, valorizzando il nostro territorio per concentrarlo nel calice. La produzione si aggira sulle 200 mila bottiglie di cui il 90 per cento vengono vendute in Italia solo nel canale Horeca mentre solo il 10 per cento ad oggi arriva sul mercato estero tra Stati Uniti, Giappone e paesi nordici».

## Tenuta Travaglino non è solo vini ma anche ospitalità.

«Siamo aperti 7 giorni su 7 per offrire delle vere e proprie wine experience. Dalla visita delle storiche Cantine alle degustazioni in abbinamento a prodotti locali, all'organizzazione di eventi di varia natura, personalizzati in base alle richieste dei clienti:

conferenze aziendali, team-building e cene in cantina, trovano qui una dimensione unica. Abbiamo anche di proprietà La Locanda di Calvignano, fondata negli anni 50, è un'accogliente struttura dotata di ristorante e cinque eleganti camere che non gestiamo direttamente ma con la quale collaboriamo intensamente per sviluppare il più possibile l'enoturismo. Siamo particolarmente attenti al dettaglio: qualità nel vino, nell'accoglienza, nella struttura e nelle persone che collaborano con noi». ■ Beatrice Guarnieri



# TRAVAGLINO

IN CALVIGNANO DAL 1868

**Tenuta Travaglino**  
Località Travaglino - 27045 Calvignano (PV)  
Tel. 0383 872222 - [info@travaglino.it](mailto:info@travaglino.it) - [www.travaglino.it](http://www.travaglino.it)

**Q**uello dell'Oltrepò Pavese è un territorio da secoli dedicato alla coltura della vite e alla cultura del vino: una terra di incontro e di scambio culturale e gastronomico. Qui il Pinot nero riesce ad esprimere appieno la sua forte personalità. L'interazione dei fattori pedoclimatici costituisce le condizioni adatte alla crescita di questo vitigno tanto esigente quanto prelibato. Ed è proprio qui, nella prima fascia collinare di Santa Giuletta, che sorge la Tenuta San Giorgio, creata da tre fratelli: Francesco, Lorenzo e Caterina Cordero. Quest'ultima ci racconta la storia dell'azienda di famiglia.

**Come è nata l'idea di creare l'azienda Cordero San Giorgio - Tenuta San Giorgio?**

«Sono cresciuta nell'azienda storica della mia famiglia a Castiglione Falletto, nelle Langhe, dove papà Mario per molti anni è stato proprietario della maison del Barolo "Vietti", ma per lungo tempo la mia curiosità e la passione per i viaggi, mi hanno spinto a scoprire nuovi paesi e a vivere all'estero fintanto che nel 2019 i miei fratelli Lorenzo e Francesco mi hanno proposto di acquistare un'antica azienda vinicola dell'Oltrepò Pavese, la più estesa area vitata a Pinot Nero in Italia e la terza in Europa, dopo Champagne e Borgogna, per farne la nostra cantina. Insieme abbiamo esaudito il nostro sogno più grande: creare un luogo dove finalmente esprimere la nostra passione e mettere a frutto il bagaglio di esperienze e sperimentare le tecniche acquisite negli anni. Quello con il vino per noi è un legame davvero speciale, che affonda le radici nella nostra infanzia, nella tenuta di famiglia in Piemonte dove siamo cresciuti. E oggi qui, nella Tenuta San Giorgio, possiamo finalmente esprimere le competenze acquisite dopo la formazione in diversi paesi come Francia, Stati Uniti, Nuova Zelanda e Danimarca».

**Quali sono le caratteristiche della Cor-**

I fratelli Cordero, titolari della

**Cordero San Giorgio** di Santa Giuletta (Pv)

[www.corderosangiorgio.wine](http://www.corderosangiorgio.wine)

# Nel cuore dell'Oltrepò Pavese

Quello con il vino è un legame viscerale, un rapporto speciale, che parla di famiglia, di tradizioni, ma anche di ricerca, scoperte e curiosità: nella Tenuta San Giorgio, i tre fratelli Cordero coltivano in regime biologico e secondo i principi della sostenibilità Pinot nero e Pinot grigio, Chardonnay, Barbera e Croatina



**dero San Giorgio?**

«Già il nome è evocativo perché la nostra, al pari di quella di San Giorgio contro il drago, è una sfida: mettere alla prova le nostre capacità in questi territori in cui nulla è scontato, interpretando al meglio i vitigni preesistenti: Pinot nero, grigio, Chardonnay, Barbera e Croatina. La Tenuta San Giorgio, un tempo appartenuta alla nobile famiglia dei marchesi Sauli di Genova, sorge a circa 230 metri di altitudine sulla collina di Santa Giuletta, i cui suoli sono principalmente argillo-calcarei con alternanza di arenarie e sabbie, ideali quindi per il Pinot nero vinificato in rosso, permettendo di ottenere vini dalla massima espressione varietale e

dalla forte identità territoriale. La tenuta si estende in un corpo unico per circa 22 ettari di cui circa 20 di vigne vecchie con un'età media di 35 anni, coltivate in regime biologico, a basso impatto seguendo i criteri della sostenibilità ambientale. Fin da subito abbiamo intrapreso un percorso di conversione biologica e la salvaguardia del territorio è al centro dell'impostazione del lavoro sia in vigna che in cantina. Ogni vigneto è seguito con grande attenzione, operando una gestione nel pieno rispetto degli equilibri degli ecosistemi e mirata a valorizzare la biodiversità dei nostri vigneti. Tutte le vigne sono state parcellizzate, e vengono vinificate separatamente al fine di esaltare i diversi terroir, le caratteristiche della singola annata e ricercare la migliore espressione di ogni parcella. I nostri terreni ospitano le varietà tipiche di questo territorio: Pinot grigio, Croatina, Barbera, Chardonnay e soprattutto Pinot nero. Nei restanti ettari si estende il bosco secolare di querce, indispensabile per il benessere dei terreni e dei vigneti».

**Quali sono i vostri vini migliori?**

«Il nostro vino più rappresentativo è il Pinot nero Tiāmat, dal colore rubino luminoso e note di sottobosco e piccoli frutti rossi. Le uve provengono da diverse parcelle che vengono vinificate e affinate separatamente. Dopo un affinamento di circa 8/9 mesi tra acciaio e barriques, viene fatto l'assemblaggio finale e, dopo l'imbottigliamento segue un ulteriore affinamento in bottiglia di circa 8 mesi. È il vino su cui abbiamo ricevuto i nostri primi Tre bicchieri dal Gambero Rosso.

Gli altri due Pinot nero prodotti sono una Riserva, risultato di una selezione delle migliori uve dei vari appezzamenti intorno alla tenuta, per questo "Partù", italianizzazione del termine francese "partout", proprio perché le parcelle sono sparse "ovunque" nella tenuta, e un "cru", proveniente dalla nostra vigna più vecchia, impiantata nel 1967, da questo il nome "SG '67". Particolare è anche il Pinot grigio Ramé, termine che significa "gioioso, caotico" in balinese, frutto di una breve macerazione in pressa sotto gas inerte e una soffice pressatura, con un successivo affinamento parte in barriques e parte in acciaio. È una vigna singola di Pinot grigio, storica, di nicchia di cui abbiamo una produzione molto limitata, essendo una parcella di meno di un ettaro... una piccola chicca».

■ **Cristiana Golfarelli**



## LE DECLINAZIONI DEL PINOT NERO

In Oltrepò Pavese il Pinot nero riesce ad esprimere con successo le sue due anime, quella importante e pregiata della vinificazione in rosso e quella raffinata delle bollicine metodo classico: merito delle caratteristiche del suolo e del suo clima particolare oltre che della capacità e della intraprendenza dei viticoltori della cantina San Giorgio. Pinot nero Tiāmat, giocato su frutto e freschezza, con una parte della massa che affina in barrique di secondo passaggio e una parte in acciaio, è di colore rosso rubino chiaro, vivo e luminoso. Al naso si esprime con sentori fruttati in cui prevalgono i piccoli frutti rossi che accompagnano le note di sottobosco e una leggera speziatura. Al palato è fresco e snello, con leggera sapidità e piacevoli tannini soffici. Ideale per accompagnare i primi con sughi di carne è perfetto con i secondi a base di carni rosse e arrosti. Il Partù è un Pinot nero intrigante, più austero e dal grande potenziale di invecchiamento. Affascinante al naso, con note di piccoli frutti rossi, pepe nero e violetta in bella mostra. Il sorso è morbido, vellutato ed elegante. Viene affinato in legno per un anno e se ne sente la potenza.



# Sfumature di Lambrusco

Il Lambrusco è il rosso frizzante per eccellenza, fiore all'occhiello della tradizione enologica padana: la Cantina di Quistello ci rivela i mille volti del Lambrusco mantovano, attraverso le parole del presidente Luciano Bulgarelli

La zona di produzione del Lambrusco Mantovano ha tradizioni viticole molto antiche, che risalgono agli Etruschi e ai Romani, tanto che la vitis lambrusca viene citata nella quinta Bucolica di Virgilio. In questa zona incontriamo vitigni come il Lambrusco Maestri, Salamino e in particolare l'autoctono grappello Ruberti, simbolo della Cantina di Quistello. La cooperativa ha messo le sue radici nel 1928, e oggi può contare su 150 soci produttori, tra cui molte aziende attive nel mondo agricolo e una parte di soci per i quali invece il comparto rappresenta un'attività collaterale.

«Siamo un gruppo di soci che lavorano con impegno e dedizione per raggiungere un obiettivo: quello di garantire sempre la genuinità e qualità dei nostri prodotti» afferma il presidente Luciano Bulgarelli.

## Quali sono i vostri punti di forza?

«Ci distinguiamo per la grande qualità dei nostri prodotti e delle uve selezionate: il recupero del grappello autoctono Ruberti ha dato vita a una serie di vini unici sul territorio. La Cantina di Quistello ama questo vino e si dedica con grande passione alla cura del vitigno, con una filosofia che fa della qualità e della salubrità il suo principio fondamentale. Il connubio tra tradizione e innovazione è uno dei pilastri su cui si fonda la nostra azienda: all'avanguardia sul territorio sin dalle proprie origini, per quanto riguarda le tecniche di produzione, la Cantina di Quistello ha saputo inserire a mano a mano tecnologie sempre più avanzate, utili ad agevolare la propria attività, mettendo sempre al centro la salubrità e qualità dei prodotti creati. Un altro punto di forza è rappresentato dal massimo equilibrio garantito nel rapporto qualità-prezzo dei vini, la cooperativa infatti ha cercato di assorbire il massimo dei rincari per non riversarli sul consumatore».



## PECULIARITÀ

**Il recupero del grappello autoctono Ruberti ha dato vita ad una serie di vini unici sul territorio. La Cantina di Quistello fa della qualità e della salubrità il suo principio fondamentale**

### Qual è il vitigno che più vi rappresenta?

«Tutti i vigneti rientrano nella provincia di Mantova, dove spicca su tutti il Lambrusco, un vino che rappresenta il 90 per cento della produzione. Le superfici vitate del grappello Ruberti rappresentano oggi il 40 per cento del totale conferimento alla cantina. Oltre ai vari Lambruschi, vengono però coltivate anche varietà come lo Chardonnay, il Trebbiano o il Moscato, che danno origine a vini con caratteristiche identificati».

Cantina Soc. Coop. Quistello ha sede a Quistello (Mn) - [www.cantinasocialequistello.it](http://www.cantinasocialequistello.it)

ve di questo territorio. Dalle uve bianche produciamo il bianco Trebbiano e lo Spumante realizzato con metodo classico. Si tratta di una novità assoluta molto apprezzata nel mondo spumantistico, che comprende la seconda fermentazione, e quindi la spumantizzazione, direttamente in bottiglia. Un mix che sta dando un risultato molto positivo».

### Che caratteristiche hanno i vostri vini?

«La Cantina di Quistello si occupa della vendita di vini cercando di accontentare le più diverse esigenze. Oltre ad avere richieste da tutta Italia, si muove anche sul mercato estero, focalizzandosi su tutti i fronti nel proprio obiettivo: soddisfare esigenze e ne-

cessità del consumatore finale. Oltre a essere famosi per produrre il vero Lambrusco Mantovano per eccellenza, produciamo vini bianchi frizzanti, spumanti, vini rosati e il vin cot, un mosto cotto bollito per ore usato anticamente per condire tortelli e oggi come top per per dolci. Il rosso e il rosato della cooperativa sono Lambruschi Mantovani Doc, nati dalla vinificazione delle uve Grappello e Salamini, coltivate sul territorio del comune. L'intensità della colorazione varia in base alla durata del contatto tra mosto e vinaccia. La fermentazione primaria viene eseguita con lieviti selezionati a temperature controllate, mentre la successiva presa di spuma avviene con rifermentazione in autoclave, secondo il metodo Charmat. Con questa tecnologia vengono prodotti vini tanto corposi quanto leggeri, dall'eccezionale digeribilità».

### Nei confronti della sostenibilità che linea seguite?

«La Cantina Sociale di Quistello tiene in grande considerazione la sostenibilità e la cura per l'ambiente, ed è una delle prime imprese enologiche del mantovano ad avere ottenuto la certificazione Equalitas "Modulo organizzazione sostenibile", un riconoscimento che conferma il forte impegno che abbiamo intrapreso. Seguiamo sistemi di lotta guidata integrata a basso impatto ambientale. La nostra attenzione per la sostenibilità si riscontra anche nell'atteggiamento di salubrità che seguiamo nella conduzione dei vigneti, attraverso tecniche mirate al rispetto sia dell'ambiente circostante che del consumatore, che permettono di ottenere uve con il più basso tenore di residuo chimico possibile. Lo scopo della nostra ottica rimane quello di fare in modo di avere dei prodotti che siano più salubri possibili, un punto fermo che da sempre è presente nel Dna dell'azienda vinicola, adattato sempre alla diversità dei tempi».

■ Bianca Raimondi



## OSPITALITÀ E DEGUSTAZIONI

Grande valore viene da sempre attribuito all'aspetto etico e sociale e negli ultimi anni la Cantina di Quistello ha incrementato le proprie attività aperte al pubblico: viene offerta la possibilità di visitare la struttura grazie ad aperture straordinarie che vanno incontro alle diverse esigenze del mondo enologico e alle persone ad esso interessate. La Cantina di Quistello è aperta a degustazioni, su prenotazione, accompagnate da una serie di eventi a tema e attività durante tutto l'anno dedicate al vino, spaziando su vari generi dall'artistico al musicale all'enogastronomico. Ovviamente i pluripremiati vini della cantina sono i protagonisti di queste speciali occasioni e vengono abbinati a diversi piatti e stuzzichini.

# Nel rispetto del territorio

A Montalcino la produzione vitivinicola asseconda la natura senza sopraffarla. Da questa filosofia nascono il Brunello e la Riserva Gemini della cantina La Serena, come racconta Andrea Mantengoli

**L**e viti sono rimaste dove sono sempre state, così come gli oliveti. Non per pigrizia, ma per rispetto. «Questo approccio potrà essere considerato eroico ma per noi viticoltori vuole dire anche riuscire a mantenere alcuni punti fermi. Ad esempio, non sperimentare a tutti i costi attraverso la messa a dimora di vigne sotto il livello del mare o a temperature impossibili» afferma Andrea Mantengoli, spiegando la filosofia che anima La Serena. La cantina sorge tra i vigneti che pennellano le dolci colline di Montalcino e tra gli oliveti che si stagliano sullo sfondo. A prima vista, sembrerebbe il tipico paesaggio toscano ma l'anima e l'unicità della famiglia forniscono quel tocco in più a un'azienda radicata nel territorio da quasi novant'anni. «Il punto di forza? I nostri vini - aggiunge il titolare -, espressione della passione di famiglia e dell'originalità dell'azienda». La Serena, infatti, in ogni cosa possiede una sua particolare unicità, come la cantina, costruita nel 2003 seguendo i principi della bioarchitettura su progetto dell'architetto Marcello Mantengoli, fratello di Andrea. Obiettivo, quello di lavorare e fare invecchiare i propri vini in una struttura in armonia con il paesaggio, costruita nel pieno rispetto dell'ambiente e della salute. Ecco allora un edi-



Andrea Mantengoli, titolare della Cantina La Serena di Montalcino (Si)  
[www.cantinalaserena.com](http://www.cantinalaserena.com)

ficio in mattoni e travertino che richiama i colori della terra di Montalcino, con al suo interno un sistema geotermico per mantenere la temperatura costante sia in inverno che in estate, un sistema di pannelli solari utilizzato sia il riscaldamento dell'acqua domestica che per la pulizia dei vasi vinari, pannelli per la produzione di energia elettrica. E poi la terrazza, situata al terzo

piano della torre, che si affaccia sulla Val d'Orcia e regala ogni giorno uno spettacolo unico.

Tra il 1933 e il 1934 Santi Mantengoli, nonno di Andrea, compra La Rasa, un podere di circa venti ettari nel versante Est di Montalcino. «Fin da piccolo ho iniziato a vivere in simbiosi con questa terra - ricorda Andrea - ed è da qui che nasce il profondo rispetto per la natura che mi circonda e che ancora oggi con i tutti suoi frutti ci sostiene. Sin da piccolo la mia vita, quella di mio fratello e di tutta la mia famiglia è stata scandita dal ritmo della natura e delle stagioni. Ogni periodo dell'anno ha la sua attività da seguire, che non può aspettare. Oggi mi posso definire con orgoglio un agricoltore appassionato e un viticoltore fortunato di coltivare e produrre il mio vino a Montalcino, terra

unica per la produzione del Sangiovese. Ma la fortuna va accompagnata dalla costanza e perseveranza: un vino non si "fa in cantina", si ottiene dalla cura della vigna ed è il risultato di tante piccole azioni necessarie a far emergere il plus che dà questo territorio. Il risultato è un vino con anima, personalità e riconoscibilità». Andrea può a buon ragione essere ritenuto esponente di quella generazione di vignaioli "di mezzo": troppo giovane per essere un fondatore, troppo maturo per essere considerato la nuova generazione. Una condizione che gli ha certamente consentito di fare da ponte tra il passato e il futuro dell'azienda.

La cantina che conserva gelosamente i valori della tradizione ha infatti saputo fare tesoro delle innovazioni dettate dalla modernità, nella struttura così come nel Brunello che La Serena produce dal 1988. L'azienda è passata dalle 2mila bottiglie di allora alle 30mila di oggi, frutto del lavoro su un'area vitata di 60 ettari. E come poteva un'azienda che si fonde a tal punto con il suo territorio non impegnarsi per la sua salvaguardia? «Il rispetto della natura è sempre stata una delle filosofie principali della cantina ma dal 2010 questa linea di condotta è diventata un vero e proprio impegno, con l'avvio della certificazione bio. Nasce così l'inconfondibile Brunello di Montalcino, dal color rosso rubino intenso e luminoso e dall'ampio e persistente bouquet, con eleganti sentori di frutta, note eteree di marasca sotto spirito, suggestioni di tabacco essiccato e complessi richiami di spezie dolci, dai tannini vellutati, opulenti e lunghi, ben sostenuti da una croccante acidità. È il più iconico tra i vini del territorio. A questo abbiamo affiancato il Brunello di Montalcino Riserva Gemini dal profumo etereo, deciso, equilibrato, dai tannini ricchi e persistenti, che nasce dal vigneto migliore della proprietà. Produciamo anche un Rosso di Montalcino, affinato prima dodici mesi in legno e poi in bottiglia e un olio d'oliva evo, anche questo rigorosamente biologico. Il processo di vinificazione segue tre fasi: fermentazione alcolica, malolattica e affinamento in legno. Da qualche anno stiamo sperimentando con piccole partite, spesso destinate alla produzione della riserva, l'utilizzo dello stesso tino in legno di rovere per le tre fasi della fermentazione (alcolica, malolattica e invecchiamento)».

■ Luana Costa



## LA FILOSOFIA

**Un vino non si "fa in cantina", si ottiene dalla cura della vigna ed è il risultato di tante piccole azioni necessarie a fare emergere il plus che dà questo territorio**

## SECONDO NATURA

«Abbiamo cercato di ridurre l'intervento dell'uomo in vigna al minimo, solo quando è necessario - spiega Andrea Mantengoli -. Questo perché la nostra scelta è stata quella di mantenere un equilibrio costante con la natura e assecondarla nelle scelte. A noi non è mai interessato troppo il riconoscimento della certificazione biologica, che comunque abbiamo da oltre dieci anni, quanto la sua essenza. Siamo convinti che debba esistere un rapporto di mutua collaborazione e non di sopraffazione tra viticoltore e territorio».

**JAMESON®**  
IRISH WHISKEY



**JAMESON.  
AFFINATO IN EX  
BOTTI DI BIRRA IPA.**

**WHY?  
TASTE,  
THAT'S WHY.**

Bevi responsabilmente

# Il Soave tra tradizione e innovazione

Dalla pregiata uva Garganega, che conferisce una particolare ampiezza di aromi, nasce il Soave della Tenuta Solar di Monteforte d'Alpone, azienda di nicchia che punta sull'eccellenza dei suoi prodotti, rispettosa delle proprie origini ma con lo sguardo puntato al futuro. L'esperienza di Andrea Bolla

**A** Monteforte d'Alpone, comune del Veronese non lontano dalla terra vulcanica della zona del Soave, in un territorio ricco di vigneti, si erge la Soc.Agr.Semp Tenuta Solar, un'azienda che ha alle spalle un'antica tradizione contadina, familiare, tramandata di generazione in generazione. Fondata 30 anni fa da Egidio Bolla, la Tenuta si estende per 13 ettari tutti coltivati con uva Garganega ed è una piccola azienda di nicchia che produce 24 mila bottiglie all'anno di Soave nelle sue svariate declinazioni. Per la vinificazione, l'azienda Solar utilizza solamente uva dei propri vigneti situati nella zona classica denominata Val dell'acqua. In questo modo può certificare la provenienza di uva al 100 per cento Garganega, da vitigni autoctoni e cru, garantendo la qualità del prodotto.

«Un buon vino nasce dalla competenza unita all'esperienza - afferma il titolare Andrea Bolla -, coniugare rispetto dell'ambiente e tipicità dei prodotti è una sfida che tutti dobbiamo saper cogliere, in particolare il settore vinicolo, in cui paesaggio, sapore e tradizione sono aspetti diversi dello stesso territorio».

Fondamentale per la famiglia Bolla è anche



Tenuta Solar ha sede a Monteforte d'Alpone (Vr) [www.tenutasolar.com](http://www.tenutasolar.com)

la conoscenza approfondita del territorio e di come si coltiva utilizzando mezzi moderni tecnologicamente più adeguati rispetto al passato, quando si pigiava l'uva con i piedi. «Il mondo è in continua evoluzione - continua Andrea Bolla - e il progresso fa parte della storia e si riflette su tutti i lavori, anche su quello di vignaiolo. Nel nostro settore c'è stata una profonda evoluzione rispetto al passato, evoluzione che si vede anzi si sente proprio nel vino. I vini di oggi sono

più sofisticati, profumati e qualitativamente superiori rispetto al passato. Nella nostra azienda facciamo un uso sempre attento della tecnologia nel rispetto assoluto della natura, della vigna, cerchiamo di attenerci il più possibile ai principi della sostenibilità ambientale, senza però lasciare nulla al caso. Ci adoperiamo nell'utilizzare solo trattamenti certificati che rispettino la salute di ognuno di noi. A tal fine stiamo prendendo la certificazione Ape».

Nella Tenuta Solar si parte da un'accurata e attenta selezione dei vigneti, prediligendo l'uva garganega. «La qualità è un aspetto fondamentale, imprescindibile per il nostro modo di lavorare e il fatto di essere un'azienda ancora a conduzione familiare è anche garanzia della filiera produttiva e della sicura provenienza delle uve, che derivano da vigneti autoctoni e cru che da sempre ci appartengono. A livello di gestione il fatto di essere un'azienda familiare ci rende particolarmente flessibili e veloci nell'accon-

tentare le richieste dei clienti, inoltre i nostri "compiti" e ruoli sono ben condivisi e prima di prendere una decisione se ne parla a lungo insieme. Produciamo sette tipi di vino che rispecchiano il nostro modus operandi e il nostro pensiero. Il Soave classico bianco così come il Soave cru classico e il Recioto Docg provengono dagli stessi vigneti. Le uve di prima scelta vengono raccolte a fine agosto per produrre il Recioto di Soave. Dopo un primo passaggio, si ritorna in vigneto e si raccolgono le uve adatte al Soave classico superiore Le Caselle, che verranno messe poi a riposo in cassa, fino al mese di novembre per poi essere pigiate. Infine, la terza scelta delle uve è destinata alla produzione di Soave Classico Le Bancole. I vigneti vengono poi lasciati a riposo per 30 giorni per dare loro la possibilità di far maturare ulteriormente i grappoli rimasti ancora sui tralci. Ma non si deve pensare a un prodotto di scarto, piuttosto nasce dalla ferma convinzione che da quel vigneto vengono fuori davvero le uve migliori dell'azienda».

La punta di diamante della cantina è il Recioto di Soave Docg: le uve Garganega raccolte a mano vengono messe in cassa verso la fine di agosto, accuratamente selezionate e provenienti esclusivamente da un unico vigneto, e rimangono a riposare fino alla fine di marzo, quando le temperature sono più miti. La maturazione si svolge per il 50 per cento in acciaio e per l'altro 50 per cento in barrique per almeno 12 mesi. Il sapore è pieno, caldo, dolce e persistente con un lungo, piacevole finale che ricorda la mandorla. ■ **Beatrice Guarnieri**

## CONDUZIONE FAMILIARE

**Rappresenta una garanzia della filiera produttiva e della sicura provenienza delle uve, che derivano da vigneti autoctoni e cru che da sempre ci appartengono**



## LE DEGUSTAZIONI

Nella Tenuta Solar si svolgono numerose degustazioni durante tutto l'arco dell'anno per permettere ad appassionati e non di pregustare le eccellenze della sua cantina. Le degustazioni sono organizzate con un percorso che inizia con la visita nella cantina, e prevede l'assaggio dei vini a partire dal sofisticato Recioto di Soave El Re per arrivare ai rossi Igt da uve pregiate, e continuando con una lunga passeggiata attraverso i vigneti di uva Garganega. La corte, o meglio, la cascina di famiglia è il luogo dove vengono elaborati i vini, ma il gioiello di casa è il fruttai, dove i grappoli di Garganega per la produzione di Recioto non vengono stesi, come vuole la tradizione, ma appesi ad una rete. Questo escamotage offre un miglior sistema di areazione e appassimento per le uve e dimostra quanto il lavoro della Tenuta Solar sia orientato verso la qualità del prodotto.

**KIMBO**<sup>®</sup>  
*il Caffè di Napoli*

# ESPERIENZA UNICA ON THE ROCKS



**PROVA LA RICETTA INIMITABILE  
DEL LIQUORE DI CAFFÈ  
100% ARABICA, CON GHIACCIO!**

# Bacco in Toscana

Una fattoria a misura d'uomo, come la definisce il proprietario Giuseppe Rigoli, dove si respirano serenità e armonia. La storica Fattoria Ambra di Carmignano produce 90mila bottiglie all'anno per un totale di otto etichette in cui rispecchia l'importante tradizione che l'ha vista nascere

Il territorio di Carmignano è, da tempo ormai immemorabile, rinomato per la bontà dei suoi vini, tanto che ritroviamo il suo nome nel famoso poema "Bacco in Toscana" di Francesco Redi del 1600. Cosimo III de' Medici, Granduca di Toscana, nel 1716 emise un bando che dettava le norme per il controllo della produzione del Carmignano. Un vino quindi con una grande tradizione storica, che è stato poi riconosciuto a Denominazione Controllata (Doc) nel 1975 e successivamente, nel 1990, è stato il settimo vino italiano a raggiungere la Docg. Ed è proprio in questa zona che sorge la Fattoria Ambra, nelle vicinanze del fiume Ombrone e della Villa Medicea di Poggio a Caiano.

«L'azienda - spiega il titolare Giuseppe Rigoli - ha una storia molto antica che risale alla fine del 1800 quando la famiglia Romei acquistò la Tenuta del Poggiale. La Fattoria Ambra nasce dalla divisione di questa storica struttura, avvenuta a metà del '900, in seguito alle divisioni ereditarie della famiglia Romei. Mia madre, Ludovica Romei, diede alla fattoria il nome Ambra come omaggio al poema della ninfa Ambra scritto nella seconda metà del '400 da Lorenzo de' Medici».

**Quali sono le caratteristiche dell'azienda?**

«Oggi l'azienda si estende in un territorio di 24 ettari e produce 90mila bottiglie all'anno. L'altitudine delle colline dove si trovano i vigneti non è eccessiva e varia dagli 80 ai 200-250 metri s.l.m., ma questa è una zona molto protetta e



Fattoria Ambra ha sede a Carmignano  
[www.fattoriaambra.it](http://www.fattoriaambra.it)

sono prodotti i quattro vini Carmignano Docg. Per esprimere il terroir di Carmignano abbiamo puntato in maniera decisa sulle uve autoctone di Carmignano, principalmente sul Sangiovese e sul Canaiolo. L'uva Francesca, così chiamata a Carmignano quella Cabernet Franc e Sauvignon, rappresenta in tutti i vini della fattoria solo il 10 per cento. La valorizzazione dei quattro cru aziendali porta alla produzione di due Riserve, ovvero Carmignano Riserva Montalbiolo, Carmignano Riserva Elzana che invecchiano per due anni in legno prima di essere messi in bottiglia, e due Carmi-

**liarità dei quattro cru?**

«Il cru dell'Elzana è quello in cui la maturazione avviene più tardi. La superficie vitata è di 3 ettari. La composizione del terreno è argilla e galestro. Si trova in una valle dove le temperature sono molto rigide in inverno e fresche in estate, con un'ampia escursione termica. Le viti sono 100 per cento Sangiovese, generano vini potenti, con tannini evidenti e ben integrati. Il cru di Montalbiolo si estende in una superficie vitata di 1 ettaro ed è il vigneto più alto dell'azienda a 200 m s.l.m. La composizione del terreno è arenaria e galestro. Le uve di questo vigneto maturano tardi e sono state piantate nel 1972. L'80 per cento sono Sangiovese e 20 per cento Canaiolo Nero. I vini prodotti da questo cru sono

eleganti e femminili. Il cru di Santa Cristina in Pili è in una superficie vitata di 8 ettari, i vigneti sono in collina, ad un'altitudine di 80 metri s.l.m. La composizione del suolo è alberese. Il vigneto di Santa Cristina, da cui produciamo anche il nostro "Trebiano", ha una composizione varietale composta: Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Franc, Canaiolo Nero, Pugnitello, Trebbiano, Vermentino. I vini di questo cru sono particolarmente vibranti, con un bel frutto, con tannini croccanti. Il cru di Montefortini Podere Lombardia si estende per tre ettari. Il terreno è di arenaria. È il vigneto in cui le uve maturano più precocemente e si contraddistinguono per una beva molto piacevole». ■ **Guido Anselmi**



## DAI QUATTRO CRU AZIENDALI

**Sono prodotti i quattro vini Carmignano Docg: Montalbiolo, Elzana, Santa Cristina in Pili e Montefortini Podere Lombarda**

con un particolare microclima. La catena del Montalbano difende la zona dalle gelate e dalla grandine e dalle temperature eccessivamente alte in estate. Il periodo vendemmiale è in genere precoce rispetto alle zone del Chianti. Questo facilita buone vendemmie. Abbiamo sempre cercato di esprimere il carattere del territorio, vinificando e imbottigliando separatamente le uve provenienti dai quattro cru aziendali, dai quali

gnano base: Carmignano Santa Cristina in Pili e Carmignano Montefortini, che invecchiano un anno in legno, parte in tonneau di rovere francese e parte in botti di rovere. Viene inoltre prodotto Il Barco Reale, versione giovane del Carmignano, che proviene dalle seconde scelte delle uve dei cru di Santa Cristina in Pili e Montefortini e dai vigneti giovani».

**Nello specifico quali sono le pecu-**

## I ROSSI DELLA TRADIZIONE

*Nelle sei etichette di rosso e rosato prodotte dalla Fattoria Ambra, emergono due vini che rappresentano la tradizione medicea del Carmignano: il Barco Reale e il Vino Ruspo. Il vino Doc Barco Reale deve il suo nome alla riserva di caccia medicea circondata da un muro che delimitava le zone di produzione attuali. Resa per ettaro superiore al Carmignano, non così strutturato e con un contenuto alcolico inferiore. È un vino di facile beva.*

*Il vino Barco Reale di Carmignano Rosato, tradizionalmente noto come Vin Ruspo, ha lo stesso uvaggio del Barco Reale di Carmignano Doc. È però qualcosa di più di un semplice rosato, era il vino prodotto da quella parte di mosto ruspato ovvero rubato, che con il tempo divenne un diritto dei mezzadri.*



Gustati il tempo con la gamma  
**Peroni Gran Riserva**



L'altissima qualità di Peroni Gran Riserva incontra ogni gusto: assapora l'intensità della Bock Doppio Malto con aroma di cereali, malto tostato, spezie e un delicato retrogusto fruttato oppure scegli una birra beverina con la Weiss Bianca dal gusto aromatico e fresco o la Rossa Vienna Style dal sapore morbido ed unico. E se cerchi un aroma delicato, prova la Premium Lager Puro Malto, con note di malto e di luppolo aromatico. Ogni Gran Riserva è speciale, come te.



**O BEVI O GUIDI**  
[www.alcolparliamone.it](http://www.alcolparliamone.it)

LA PIÙ NOBILE

DELLE SCELTE.



cesarinisforza.it | @cesarinisforza

# CESARINI SFORZA