

La settimana del Liv-Ex 50



L'andamento settimanale dell'indice Liv-ex 50 (dal 21 al 28 gennaio) calcolato sul prezzo di 50 "fine wine".

Anno 2 - n.16 - lunedì 31/01/2011 - S. Giovanni Bosco

TRE BICCHIERI

il quotidiano dei professionisti del vino

STAMBERO ROSSO

www.gualaclosures.com
www.savethewines.com



Dalla Vite alla Vite.

Guala Closures Group

LONDRA/ LIV-EX 50

La settimana dei "fine wines" in Borsa

Da oggi, ogni lunedì, Tre Bicchieri dedica il grafico di copertina (accanto alla testata) all'andamento settimanale del "Liv-ex Fine Wine 50". Il Liv-ex è l'indice più importante del mercato del vino e registra i prezzi a cui vengono scambiate le bottiglie di fine wine. Il Liv-ex 50 è un portfolio di 50 bottiglie di vini Bordeaux Premier Cru Classé (Haut Brion, Lafite, Latour, Margaux e Mouton).

Bianco & Rosso

La notizia gira da alcuni giorni sulla Rete. In Italia l'ha ripresa venerdì Virgilio: nella Repubblica Cece alcune cantine commercializzano vini che cechi non sono. Ad affermarlo è Bedrich Taus, direttore marketing della maggiore cantina produttrice di spumanti, la Bohemia Sekt. Per i consumatori cechi, che credono di bere un prodotto nazionale, si tratta di una vera e propria truffa, o comunque un modo di tradire la loro buona fede. Il fenomeno riguarda soprattutto gli operatori della Moravia, zona vinicola per eccellenza del paese. Alcuni giornali di Praga hanno scritto che il vino a basso prezzo usato come taglio è in gran parte di provenienza italiana. Si accettano scommesse sulle regioni di provenienza.

Alla notizia proveniente da Praga ne affianchiamo una che leggiamo sul quotidiano Hurriyet. "I vini turchi - ha spiegato Taner Ogutoglu, di "Wines of Turkey" - sono molto migliorati negli ultimi vent'anni". "Il vino turco sta migliorando rapidamente la sua qualità - ha aggiunto Hendrik Thoma, notissimo sommelier tedesco - i due marchi che promettono meglio sono il Pendore della Kavaklidere e il Kav Tugra della Doluca". Vini che arriveranno sui mercati internazionali e presto alle Fiere di Amburgo e Londra. Secondo importanti esperti internazionali, la Mezzaluna potrebbe arrivare a esportare fino a 41 tipi di vini diversi. Mai come ora, quindi: "Mamma, li turchi!"

RECORD IL ROSSO DI VERONA

Il presidente Sartori all'Anteprima di sabato annuncia 13 milioni di bottiglie vendute nel 2010. Ma mette in guardia dalla corsa a nuovi impianti e cantine.

I conti dolci di Amarone

Il Consorzio esulta: Mai un boom così



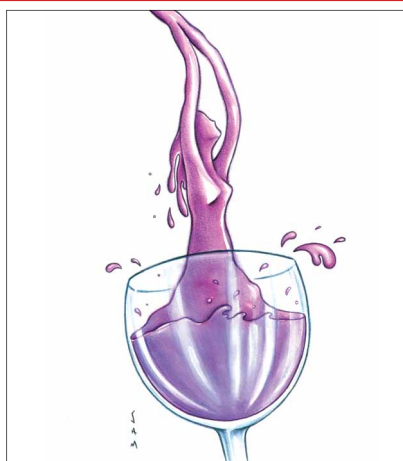
Luca Sartori, presidente del Consorzio Amarone-Valpolicella

di Gianluca Atzeni

Vendite in aumento del 45%, export a +40%, produzione di uve che passa da 21,9 a 28,2 milioni di kg e prezzo medio delle uve che torna a 1,80 euro al kg, ai livelli del 2006 e 2008. E' l'anno boom dell'Amarone della Valpolicella che chiude il 2010 con 13,1 milioni di bottiglie vendute contro i 9 milioni del 2009. Per trovare un aumento più consistente si deve tornare al 2006, quando il Consorzio dei vini Valpolicella registrò un +51,8% di vendite

Segue a pag. 2 >>>

laVIGNETTA



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

NONSOLOVINO

Il Paese di vetro

La forma- come insegnano i guru del marketing e gli esperti di comunicazione "in store" (cioè, in negozio) - è importante perché fa vendere. Ma è ancora più importante che bottiglie e contenitori siano di vetro soprattutto quando si tratta di vino e di prodotti alimentari per i bambini. Sul punto - come dimostra una ricerca di Assovetro

presentata ieri (www.assovetro.it) - i consumatori italiani non transigono. Vogliono il vetro che è sinonimo di "trasparenza" e quindi di qualità. Si potrebbe ironizzare su questa domanda di trasparenza degli italiani che non transigono quando si tratta di cibo e bevande, mentre sono molto più indulgenti su tanti altri aspetti della vita del Paese.

laGIORNATA

Amarone 07 fa festa

a pag. **2** • Grande Anteprima sabato alla Fiera Verona.

Cantine alleate

• In Romagna mettono insieme la rete vendita.



a pag. **4**

Falerno Doc cambia guida

a pag. **4** • Presidente Avallone di Villa Matilde.

Vino&scarpe dall'Italia

• Degustazione e sfilata domani a Miami.



a pag. **4**



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

- Michelangelo Merisi detto il Caravaggio -

www.galaenergia.it



Direttore editoriale esecutivo Carlo Ottaviano

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

Gambero Rosso Holding spa
Via Enrico Fermi 161 - 00146 Roma

Progetto grafico Ecreativity (Enrico Redaelli) Milano

AMARONE

Continua da pag. 1 >>>

sul 2005. Il presidente Luca Sartori, che sabato a Verona ha presentato l'Anteprima 2007, spiega le ragioni di questo exploit: "Fascetta di Stato, lotta alla contraffazione; rigore nei controlli; un'avveduta gestione dell'offerta e una forte azione promozionale". Il re dei vini della Valpolicella, Docg da marzo col Recioto, è in grado di generare ottimi guadagni alle 1.495 aziende che producono uva per l'Amarone, grazie a quotazioni alla produzione che hanno garantito importi medi di circa 15mila euro per ettaro. Questo "ha generato una corsa ai nuovi impianti in Valpolicella - ricorda Sartori - che vede crescere la propria superficie vitata di circa 200-300 ettari l'anno". Ora sono 6.450 gli ettari vitati iscritti all'albo del Valpolicella, con 2.463 aziende.

"Abbiamo richiesto il blocco per i prossimi tre anni dei nuovi impianti - ha detto Sartori - così come abbiamo prorogato la riduzione della percentuale di uve da mettersi a riposo, ferma al 50%". L'obiettivo del Consorzio, che rappresenta più dell'80% della filiera associata, è mantenere le quotazioni di mercato ed evitare inflazioni di prodotto. Il 2011 porterà diverse novità. Per rafforzare il legame vino-territorio, il Consorzio favorirà forme di trattamento meno invasive e più sostenibili nei vigneti. Il Valpolicella Ripasso avrà la fascetta di Stato. E sul mercato debutteranno 62 nuove cantine. Per questo motivo, il posizionamento all'estero sarà determinante. "Fino al 2013 - dice Sartori, che ad aprile terminerà il mandato - sono previste promozioni in Russia, Stati Uniti e Brasile", assieme al Consorzio del Prosecco. "E' un'annata vincente - ha commentato il ministro Galan - e finalmente, con la fascetta di Stato, avremo più tutele contro la contraffazione".



ANTEPRIME

L'AMARONE 2007

Soddisfazione alla degustazione in Fiera. Non solo per la qualità dei vini selezionati (34) ma anche per i risultati economici 2010.

Il grande rosso di Verona che fa ricchi i viticoltori

di Nereo Pederzoli

Possente, carico in tutta la sua vigoria di colore quanto carezzevole nella stoffa. Ancora timido, ma già in grado di convincere anche i palati più critici. L'Amarone della vendemmia 2007 si è presentato sabato e domenica a Verona, nell'ormai tradizionale Anteprima, ospitata nei saloni della Fiera, che con il Vinality è da tempo un punto di riferimento dell'enologia nazionale. Diciamo subito che non poteva esserci Anteprima più brillante per il Consorzio che ha potuto annunciare il record di 13 milioni di bottiglie vendute (l'80% all'estero) nel 2010

(vedere articolo in prima pagina). Tornando all'Amarone 2007 unanimi i primi giudizi: annata in oscillazione tra il buono e l'eccellente, merito di una stagione particolare: talmente calda da registrare la vendemmia più precoce degli ultimi 70 anni.

I vini presentati a Verona (alcune blasonate aziende erano assenti per strategie proprie di comunicazione) erano già stati sottoposti al severo giudizio del Centro sperimentale vitivinicolo di San Floriano, nel cuore della Valpolicella, che ha selezionato 34 vini-campione in rappresentanza dei 'cru' di

produzione, vale a dire la tradizionale DOC, la Classica e Valpantena. Così, alla degustazione riservata a esperti e stampa specializzata - tutti i vini serviti rigorosamente anonimi - l'Amarone ha cominciato a presentarsi. Un vino importante, in tutto.

Lo hanno ribadito i dirigenti del Consorzio Tutela Vini Valpolicella, dal presidente Luca Sartori in primis. Constatando come questa tipologia autenticamente veronese sia tra le più richieste all'estero e consente alla miriade di viticoltori di potenziare il loro impegno, in campagna come in cantina. Vale la pena ricordare tutti i passaggi della produzione: vendem-

mia già la prima settimana di settembre, 20 giorni d'anticipo sulla norma. Poi l'appassimento delle uve con temperature che non hanno mai reso necessario l'impiego nelle caratteristiche 'fruttaie' di appositi ventilatori. Il via alla pigiatura, il 1 dicembre, poi la lenta vinificazione. Ed ora i primi assaggi. 2007 per certi versi simile al 2006 e pure al 2003, ma con un sorta di croccantezza del frutto, ottima acidità e - nonostante l'annata calda - zuccheri in equilibrio e dunque con una certa sensazione di Amarone 'già pronto'. Anche se il riposo esalterà tutta la sua intrinseca eleganza.

GIOVANNI, GIUSEPPE E MARTINO. PROSIT!

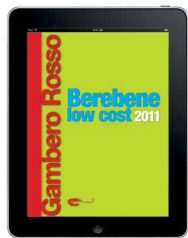
Gli assaggi hanno evidenziato Amarone 'in divenire' decisamente convincenti. Con alcuni emergenti. Tra questi la selezione Campedel, Amarone Classico della Valpolicella, dei fratelli Giovanni, Giuseppe e Martino Aldrighetti, cantina con poche vendemmie alle spalle, anche se la famiglia cura le varietà dell'Amarone da generazioni. Davvero una piacevole sorpresa. Poi in evidenza, tra i 15 vini che all'assaggio .. subitaneo, si è imposto per indole e carattere marcato, il Classico della Monteci, vigneti in quel di Fumane.



LA PRIMA VOLTA DEI FRATELLI DI CUSTOZA

Per qualche azienda è stato come il 'primo giorno di scuola'. Sicuramente l'anteprima per i fratelli Franco e Luciano Piona, vignaioli titolari della Cavalchina, in quel di Custoza, che da qualche anno curano uno splendido podere a Torre d'Orti Marcellise. Il loro Amarone 2007 è davvero una novità. Produzione oculata, una decina di ettari per 6 mila bottiglie. "Per noi questo vino è un'insieme di orgoglio e di caparbieta. Un modo per metterci alla prova, anzitutto con noi stessi", ribadiscono i Piona, mentre fanno degustare il loro vino.

GAMBERO ROSSO



Berebene low cost 2011 su iPhone e iPad

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

Disponibile su App Store

www.gualaclosures.com

www.savethewines.com



3 0 0 0 0 0 0 0 0 0 1

Dalla Vite alla Vite.

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

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



Guala Closures Group

Miami, sfilata l'Italia del vino e delle scarpe

Da domani al 3 febbraio a Miami la prima edizione del "Simply Italian - Great Wines", con la partecipazione di oltre cento aziende vitivinicole provenienti da tutta Italia. Il 3 febbraio, Italian Wine Master che riunisce quattro Docg: Brunello di Montalcino, Chianti Classico, Vino Nobile di Montepulciano e Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore. Tra gli eventi a corollario della manifestazione, il Fashion Show, il 2 febbraio al Paris Theatre di Miami: una sfilata di calzature di alta moda italiana abbinata a una degustazione.



Avallone (Tre Bicchieri) alla guida del Falerno Doc

Salvatore Avallone è stato eletto nuovo Presidente del Consorzio di tutela dei vini Doc Falerno del Massico, Asprinio e Galluccio. Già vice presidente dal 2004 al 2007, succede a Nicola Caputo. Avallone gestisce con la sorella Maria Ida l'azienda vinicola Villa Matilde (120 ettari, 700mila bottiglie, Tre Bicchieri del Gambero). È da sempre impegnato per la valorizzazione dell'Alto Casertano e delle aree vitivinicole circostanti. Da qualche anno si è fatto promotore di un importante progetto di abbattimento delle emissioni di Co2.

Publicità

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

I PREMI NONINO 2011

Consegnati i premi Nonino 2011: la giuria, presieduta dal Premio Nobel per la Letteratura 2001 Vidiadhar Surajprasad Naipaul, ha premiato lo scrittore spagnolo Javier Marias, la saggista e ambientalista americana Frances Moore Lappe', l'architetto Renzo Piano e l'etologo Irenaeus Eib-Eibesfeldt.

FARE SISTEMA L'ESEMPIO DELLA ROMAGNA

Quattro aziende di qualità tra Forlì e Faenza e Imola scoprono che si vende di più con un'unica rete commerciale. E ora ci provano.

Concorrenti, ma alleati in casa

di Maria Presti

Prima concorrenti, ora alleati per raccogliere la sfida del mercato. Accade in Romagna, dove quattro aziende che hanno in comune il territorio e, soprattutto, le stesse tipologie di vino (su tutti Sangiovese e Albana di Romagna), hanno deciso di unire le forze. E così le aziende Drei Donà di Forlì, Fattoria Zerbina

di Faenza, Poderi Morini di Faenza e Tre Monti di Imola hanno dato vita a Enoark srl, un'unica società che gestirà il mercato regionale. "Ci siamo accorti - spiega Enrico Drei Donà, capofila del progetto - che spesso dividevamo i rappresentanti ma avevamo individualmente uno scarso potere contrattuale e non riuscivamo a

gestire al meglio il territorio, senza contare gli sprechi di una catena logistica non ottimizzata". Solo sul territorio Bolognese-Romagnolo il giro d'affari delle quattro cantine, tutte segnalate con diversi "Bicchieri" dal Gambero Rosso, è di circa 1,5 milioni di euro con 1.350 clienti attivi.



Sulle botti della Drei Donà.



GALA S.p.A.,

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

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

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

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

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

PER CONOSCERE MEGLIO GALA, VISITATE IL NOSTRO SITO

» www.galaenergia.it

ROSSO

1472
1472
1472
1472
1472



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

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



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