



La News



Un Palio di ... vino!

Per la prima volta nella sua storia, il "Drappellone" del Palio di Siena, una delle più importanti rievocazioni storiche del mondo, corsa di cavalli per antonomasia, il "Cencio" che va alla Contrada vincitrice dell'Assunta (16 agosto), sarà dipinto con il vino, oltre che con i tradizionali colori. Per il 2015, infatti, l'incarico di dipingere il Palio è stato affidato all'artista fiorentina Elisabetta Rogai, diventata famosa a livello internazionale per la sua EnoArte@, tecnica pittorica per dipingere che usa il vino rosso al posto dei colori, attraverso una lavorazione che giunge a determinare un invecchiamento naturale della tinta. L'artista userà anche la farina, come facevano gli antichi pittori senesi.



VILLA SANDI
VINI PER PASSIONE E PER TRADIZIONE

SMS La prima Dop del vino Uk

Anche la Gran Bretagna si prepara ad entrare nel panorama mondiale della produzione enoica con la sua prima denominazione: con ogni probabilità, sarà il Sussex a fregiarsi del primato. Il Governo di Sua Maestà ha già dato il via libera, ed ora sta ai produttori trovare una sintesi tra le diverse anime di una Regione che, anche grazie al riscaldamento globale, si sta riscoprendo come la nuova Champagne, anche se qualcuno vorrebbe aprire alla produzione di vini fermi. La strada sembra tracciata, ma ci sono ancora diversi nodi da sciogliere, a partire dalla forma e dai limiti del disciplinare, fino ai vitigni ammessi, che dovrebbero essere gli stessi dello Champagne, Pinot Nero, Meunier e Chardonnay, più altre varietà come Arbanne, Pinot Grigio, Pinot Bianco e Petite Meslier ...

Cronaca

"Decanter" premia Palacios

È lo spagnolo Alvaro Palacios il "Decanter Man of the Year 2015". La prestigiosa rivista Uk lo riconosce come colui che ha lanciato nel mondo enologico internazionale i due terroir iberici del Priorat e del Bierzo, e che oggi punta la sua attenzione sulla Rioja Baja. Palacios succede ai fratelli Perrin (Château Beaucastel, Rodano) che hanno vinto nel 2014. Sono tre, invece, gli italiani che nella storia hanno vinto il prestigioso riconoscimento: Piero Antinori nel 1986, Angelo Gaja nel 1998 e Giacomo Tachis nel 2011.



Primo Piano

Italia, mercato n. 1. Con la riscossa delle enoteche?

In quantità e valore, il vino italiano che finisce nel mercato interno è la metà del totale prodotto. Un elemento ormai stabilizzato da anni e che fa del mercato tricolore, quello più importante per i produttori del Belpaese. Anche se abituati ad enfatizzare i successi dei vini italiani all'estero (il 2014 si dovrebbe ricordare come l'anno dell'ennesimo record, a 5,1 miliardi di euro, anche se in crescita di meno dell'1% sul 2013, ndr), il mercato domestico continua a mantenere un'importanza non solo in termini numerici, ma anche strategici, come vetrina più importante anche in proiezione estera. Spunto che arriva dall'Osservatorio Vinality, appuntamento più importante del vino italiano (Verona, 22-25 marzo, www.vinality.com). E se non mancano criticità, dovute anche ad un quadro economico generale ancora complesso, dei segnali positivi ci sono, non solo dalla gdo, canale che movimentava oltre il 75% delle bottiglie vendute in Italia, come anticipato dalla ricerca Iri per Vinality, secondo cui le vendite di bottiglie da 0,75 litri sono cresciute, nel 2014, dell'1,3% in valore. Qualche cenno di riscossa arriva anche da uno dei canali di vendita storici, quello delle enoteche, che sfrutta da un lato la crescita in Italia delle vendite di vini di qualità e dall'altro la possibilità di offrire vendite differenziate, contatto diretto con i produttori, attraverso iniziative costruite ad hoc e una maggiore propensione alla customer satisfaction. Si tratta di punti vendita che occupano non più di un 10-13% del mercato del vino italiano (dati Vinarius, l'associazione delle enoteche italiane), ma che potrebbero crescere in questa particolare congiuntura, dove si cerca di spendere meno, ottimizzando l'investimento. Le enoteche già si sono adattate ed evolute, puntando su nuovi servizi, come quello ai ristoranti che chiedono poche bottiglie ma in pronta consegna. In generale le enoteche sanno rispondere meglio alle esigenze di un consumatore che, spaesato dall'enorme offerta della gdo, trova nel personale professionalità e consigli. Anche perché, in Italia, solamente un consumatore su dieci ha le conoscenze per orientarsi in autonomia davanti ad uno scaffale di etichette.

Focus

Barolo, chi vuole comprare e chi non vende

Barolo & affari: al centro delle compravendite recenti in uno dei territori più preziosi d'Italia, con quotazioni di oltre 1 milione di euro ad ettaro per quei pochissimi sul mercato, non ci sono solo il cru Vigna Arione, comprato da "Mr. Monfortino" Roberto Conterno (come riportato in anteprima da WineNews, notizia che ha fatto il giro del mondo), dalla cantina Gigi Rosso, o i vigneti che un altro big del Barolo, Paolo Scavino, sta per comprare nel cru storico Ravera, come ci ha confermato la stessa cantina di Castiglione Falletto. Il gruppo americano che aveva contattato la Gigi Rosso, che poi ha venduto a Conterno, starebbe trattando, a Serralunga d'Alba, dei vigneti di proprietà di un ramo della famiglia Veglio, confinanti, ma che non fanno parte, di Cascina Bruni, realtà storiche del Barolo, che produce dal 1897, guidata da Giuseppe Veglio, con i figli Fulvio e Cristiano. Cantina che, peraltro, non pensa minimamente a vendere, spiega a WineNews Cristiano Veglio, ma che anzi investe sul futuro, e che da quest'anno godrà della collaborazione di Riccardo Cotarella, uno dei più celebrati enologi italiani, che aggiunge una cantina storica del Barolo al suo già ricco curriculum (i vigneti nella foto).

