

**PRODUZIONE,
FRESCOBALDI (UIV):
“RIFORMA SEMPRE
PIÙ INDIFFERIBILE”**

Parla di un “primo passo importante per una riforma sempre più indifferibile del nostro comparto” **Lamberto Frescobaldi**, presidente di Unione Italiana Vini, commentando il pacchetto di proposte sul contenimento produttivo discusso e approvato nell’ultima seduta del Consiglio nazionale dell’associazione di categoria fondata a Milano nel 1895. “Un impegno che crediamo si possa allargare all’intero tavolo di filiera, con misure concrete e strategiche che confidiamo

le associazioni di categoria possano condividere”, ha proseguito Frescobaldi, dal quale è arrivato anche un apprezzamento per “il senso di responsabilità già dimostrato da diversi Consorzi che, in questi giorni, stanno lavorando al contenimento delle rese. Tra questi è esemplare il caso del Franciacorta, che ha chiesto e ottenuto dal Masaf di limitare le autorizzazioni all’impianto in tutto l’areale”. *Continua a pagina 2* ➔



Organo d’informazione dell’Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamenti per l’Italia (Iva assolta): cartaceo 140,00 euro; digitale 120,00; cartaceo+digitale 220,00.
Una copia 5,00 euro, arretrati 6,50 euro. Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all’Usipi, Unione Stampa Periodica Italiana.

CIRCA 400 LE AZIENDE COINVOLTE PER OLTRE 10.250 ADDETTI

LA FILIERA “VIGNETO” VALE 2 MILIARDI DI EURO

La componente vitivinicola rappresenta la metà dell’export di macchinari agricoli made in Italy. Esportazioni trainate dalla domanda interna all’Unione europea ma che si stanno facendo largo anche in Turchia e Regno Unito, compensando in parte le perdite del mercato Usa. Una eccellenza tricolore, quella dei macchinari e anche dei prodotti e delle tecnologie, che sarà di nuovo sotto i riflettori nazionali nella 20^a edizione di Enovitis in campo, la fiera dinamica che si terrà il 17 e 18 giugno nella Tenuta di Nozzole a Greve in Chianti



Siamo molto forti in Europa e abbiamo chiuso un 2025 con un segno positivo a due cifre, questi i dati dell’export della meccanica agricola made in Italy, per la metà dedicata al vigneto. Comparto che - con l’aggiunta di fertilizzanti, prodotti per la difesa e materiali per gli impianti sul campo - genera circa 2 miliardi di euro di fatturato l’anno e conta più di 10.250 addetti, impiegati in circa 400 aziende. I dati arrivano da un’indagine sulla filiera del vino in Italia realizzata dall’Osservatorio UIV-Vinitaly e sono accompagnati da una attenta analisi dell’export tricolore, relativo in particolare ai macchinari agricoli, che ha toccato quota 1,27 miliardi di euro nel 2025, per la metà riferibili proprio al vigneto. Il dato è frutto di una crescita del 7,2% rispetto al 2024 trainata soprattutto dalla domanda europea.

Continua a pagina 2 ➔

10

VINO & LAVORO

Novità in arrivo, stipendi più trasparenti e contrasto del “gender pay gap”

12

COMMERCIO & MEDIAZIONE

Med.&A. ospite dei “Courtiers” francesi, l’associazione espande i propri confini

14

BIODIVERSITÀ

Antichi e dimenticati, i vitigni “gioiello” della Sicilia tra passato e futuro

18

VINO & SALUTE

Alcol e rischio oncologico, nuovi studi. Irvias: evitare le semplificazioni

21

STORIA & MERCATI

La rinascita delle “buchette” del vino, da Firenze un business antico e nuovo

24

CLIMATE CHANGE

Eccessi termici, le reti ombreggianti per proteggere il Sangiovese

Camping: il nuovo canale del vino italiano



Da scelta economica a vacanza glamour, l’outdoor alza l’asticella del valore e l’esperienza si arricchisce di offerte, un’occasione da sfruttare per il vino come prodotto e in ottica enoturistica. Il fatturato delle etichette consumate nelle strutture viaggia tra i 300 e i 550 milioni di euro l’anno, anche i distributori cominciano ad annusare l’affare



A PAGINA 6



Omnia Technologies
Enabling Evolution

il vostro partner end-to-end dal processo al confezionamento

Grazie all’esperienza e al patrimonio dei nostri brand, forniamo soluzioni complete e linee automatizzate, guidati da tecnologia, sostenibilità e servizio.

PROCESSING

DELLA TOFFOLA

COQUARD

parmeare

PADOVAN

cadalpa

SPIO ALIBERTI

GIMAR

FRILLI

BOTTLING & PACKAGING

bertolaso

Acmi

ACRAM

INNOTEC

WINSTECH

norton

APE

MARILLI

3MASTER

◆ Segue dalla prima pagina

PRODUZIONE, FRESCOBALDI (UIV): "RIFORMA SEMPRE PIÙ INDIFFERIBILE"

Come raccontato nel n. 18 de Il Corriere Vinicolo il tema della produzione, in relazione alle giacenze, sta coinvolgendo tanti enti territoriali, da Nord a Sud, in vista della prossima campagna vendemmiale. Il testo approvato da UIV nella sessione tenutasi presso la cantina Rocca Sveva di Soave è articolato in misure di breve e medio-lungo periodo. Tra gli interventi più urgenti per intervenire sul disequilibrio tra domanda e offerta figurano lo stop temporaneo alle nuove autorizzazioni all'impianto e la riduzione delle rese produttive, anche dei vini Dop e Igp, nonché l'aggiornamento dei disciplinari di produzione e la revisione dei limiti di resa per i vini generici con un sistema sanzionatorio più efficace e una regolamentazione più stringente delle riclassificazioni tra denominazioni. Secondo i dati dell'Osservatorio UIV, ad aprile le cantine italiane hanno infatti registrato un aumento delle giacenze pari al 7,6% sul pari periodo 2025, con i prezzi dello sfuso delle principali Dop-Igp in calo del 7%. Questo rallentamento di mercato è appesantito anche dalla performance sulle piazze estere, che dopo un 2025 in contrazione (-3,7% il consuntivo a valore sul 2024), chiudono anche il primo trimestre 2026 in negativo con l'extra-Ue fermo a -11%. Guardando più avanti, in una prospettiva di medio-lungo termine, UIV sollecita l'elaborazione di un piano strategico nazionale per i prossimi 5-10 anni, finalizzato ad adeguare la produzione alla domanda reale e a rafforzare la competitività del vino italiano sui mercati nazionali e internazionali. Rimane salda invece la posizione in merito agli espanti, esclusi dalle varie misure proposte da Unione Italiana Vini. Questo perché la misura è considerata inefficace e penalizzante, soprattutto per le aree collinari e montane.

IL SETTORE AGRICOLO NEL SUO COMPLESSO HA MANTENUTO UNA BUONA CRESCITA RISPETTO AL 2024 (+7,2%) MENTRE I PRIMI MESI DEL 2026 SEGNANO UN RALLENTAMENTO (-1,7%)



MACCHINE PER IL VIGNETO

+13,7% la domanda europea nel 2025

"Nonostante la difficile congiuntura per il mondo del vino, il comparto italiano delle macchine e tecnologie per la viticoltura continua a rappresentare un punto di riferimento mondiale", questo il commento di Paolo Castelletti, segretario generale di Unione Italiana Vini, in vista dell'appuntamento del 17 e 18 giugno con Enovitis in campo, preceduto da un convegno sulle prospettive del vino toscano che si terrà martedì 16 sempre nella Tenuta di Nozzole

di FABIO CIARLA

◆ Segue dalla prima pagina

S secondo le elaborazioni dell'Osservatorio UIV su dati Istat, gli ordinativi in ambito Ue hanno registrato un +13,7%, bilanciati in negativo dal -5% dei Paesi extra-Ue. Mentre restano tendenzialmente stabili o leggermente in contrazione (vedi Tabella qui sotto) il primo e secondo mercato di destinazione, Francia (-0,4%) e Germania (+1%), la Spagna che pure registra una contrazione leggera (-1,8%) si vede scalzare dal terzo gradino del podio da una arrembante Polonia (+46%). Ma è l'area centro-orientale europea che registra un interessante balzo in avanti, con trend di crescita a doppia e addirittura tripla cifra, oltre alla citata Polonia infatti arrivano ottime notizie anche dalla Slovenia (+164%) che si posiziona al sesto posto e dalla Bulgaria (+86%) all'ottavo. Segnali negativi, come detto, dal dato generale dell'extra-Ue, in particolare gli Usa scendono dalla quarta alla nona posi-

zione nella lista delle destinazioni, dimezzando gli ordinativi (-55%), una flessione pesante solo in parte compensata da alcune importanti eccezioni, come la Turchia (+16%) e il Regno Unito (+27%). Sul fronte merceologico, oltre il 60% dell'export è realizzato dalla componente a motore che, dopo un 2025 a ritmo sostenuto (+15%), hanno confermato un buon trend di crescita (+7%) anche nel primo bimestre di quest'anno. Incrementi che però non bastano a invertire il dato complessivo del comparto, sebbene ci sia stata una ripresa degli ordinativi dagli Usa tra gennaio e febbraio le vendite all'estero si sono infatti fermate a 165 milioni di euro (-1,7%).

Appuntamento in vigna

E proprio sul mondo del "vigneto" si accenderanno i riflettori mercoledì 17 e giovedì 18 giugno in Toscana per la 20ª edizione di Enovitis in campo, la rassegna dinamica dedicata a mac-

chinari, prodotti e tecnologie per la viticoltura organizzata ogni anno in forma itinerante (la scorsa edizione si era tenuta in Abruzzo) da Unione Italiana Vini. "Nonostante la difficile congiuntura per il mondo del vino, il comparto italiano delle macchine e tecnologie per la viticoltura continua a rappresentare un punto di riferimento mondiale - ha commentato in proposito Paolo Castelletti (a fianco), segretario generale di UIV -. Per questo è importante sostenere l'innovazione e la crescita anche attraverso manifestazioni tecniche come Enovitis in campo, una vera propria vetrina live sullo stato dell'arte e occasione di confronto e riflessione per l'intero settore". Nei due giorni di prove in campo presso i vigneti della Tenuta di Nozzole della famiglia Folonari a Greve in Chianti, i visitatori potranno approfondire dal vivo le più innovative soluzioni per il vigneto, dalla robotica all'elettrificazione, dalla corretta gestione del suolo e della chioma al biologico, fino ad agrofarmaci, biostimolanti e materiali per l'impianto del vigneto. Il programma sarà arricchito anche da live show di macchinari e momenti formativi tematici pensati per aziende vitivinicole, enologi, agronomi, tecnici e viticoltori. Ad anticipare l'evento sarà però un convegno che si terrà martedì 16 giugno a partire dalle 17, sempre nella Tenuta di Nozzole, dal titolo "Vino toscano: identità, mercati, prospettive". Moderato da Paolo Castelletti di UIV, l'appuntamento si aprirà con il saluto iniziale di Giovanni Folonari (Ambrogio e Giovanni Folonari Tenute) e del presidente del Consorzio Vino Toscana, Cesare Cecchi, gli interventi di Carlo Flamini (Osservatorio del Vino UIV) e Stefano Campatelli (direttore Consorzio Vino Toscana) e le conclusioni del presidente di UIV, Lamberto Frescobaldi. Enovitis in campo si aprirà ufficialmente mercoledì 17 (orari dalle 9:00 alle 18.00 entrambi i giorni), inaugurazione prevista alle ore 11:00, seguita alle 11:30 dalla premiazione dell'Innovation Challenge Enovitis in campo 2026.



ESPORTAZIONI MACCHINARI AGRICOLI MADE IN ITALY

Nomenclatura combinata (NC8)	TOTALE MACCHINARI AGRICOLI				
	2024	2025	Var. %	Quota 2024	Quota 2025
PARTNER					
MONDO	1.188.948.345	1.274.624.582	7,2%	100,0%	100,0%
Unione Europea 27 paesi (2020)	774.341.183	880.168.160	13,7%	65,1%	69,1%
Extra UE 27 paesi (2020)	414.607.162	394.456.422	-4,9%	34,9%	30,9%
Francia	189.893.677	189.228.243	-0,4%	16,0%	14,8%
Germania	113.305.622	114.435.394	1,0%	9,5%	9,0%
Polonia	67.854.752	99.167.372	46,1%	5,7%	7,8%
Spagna	86.687.692	85.150.562	-1,8%	7,3%	6,7%
Turchia	56.683.496	65.826.889	16,1%	4,8%	5,2%
Slovenia	20.992.607	55.381.948	163,8%	1,8%	4,3%
Austria	43.857.631	43.939.986	0,2%	3,7%	3,4%
Bulgaria	19.712.727	36.749.894	86,4%	1,7%	2,9%
Stati Uniti d'America	72.489.388	32.925.601	-54,6%	6,1%	2,6%
Grecia	51.467.127	30.387.308	-41,0%	4,3%	2,4%
Regno Unito	21.849.975	27.827.273	27,4%	1,8%	2,2%
Belgio	23.679.132	27.577.929	16,5%	2,0%	2,2%
Romania	28.678.851	27.545.278	-4,0%	2,4%	2,2%
Sudafrica	11.611.470	26.622.202	129,3%	1,0%	2,1%
Paesi Bassi	28.142.085	24.369.913	-13,4%	2,4%	1,9%
Danimarca	10.736.074	19.723.995	83,7%	0,9%	1,5%
Tunisia	24.596.017	19.716.418	-19,8%	2,1%	1,5%
Svizzera	18.234.375	16.383.458	-10,2%	1,5%	1,3%
Portogallo	26.228.658	16.374.689	-37,6%	2,2%	1,3%
Cile	18.474.660	15.256.270	-17,4%	1,6%	1,2%

Fonte: Osservatorio del Vino UIV su dati Istat

I vincitori dell'Innovation Challenge Lucio Mastroberardino 2026

ROBOT, RETI SMART E DIFESA GREEN

L'edizione di quest'anno del contest che premia le novità e le soluzioni più all'avanguardia per la gestione del vigneto, ha fotografato un comparto molto dinamico sul fronte della protezione fitosanitaria e dell'automazione, particolarmente attento allo sgravio dell'operatore e all'efficientamento delle pratiche in campo



Una rete protettiva intelligente, un trattore eroico, sistemi di difesa sempre più efficienti e a ridotto impatto sull'ambiente. Sono i protagonisti dell'Innovation Challenge Lucio Mastroberardino, il concorso promosso da Enovitis in campo che ogni anno, in occasione della rassegna dinamica di Unione Italiana Vini dedicata alle macchine ed attrezzature da vigneto premia le migliori soluzioni per progresso tecnico, efficienza e funzionalità, sostenibilità, praticità, impatto ambientale e qualità del lavoro. L'edizione 2026 del contest, valutato da un Comitato tecnico-scientifico di esponenti del mondo accademico, tecnici e responsabili agronomici delle aziende utilizzatrici, ha fotografato un comparto molto dinamico sul fronte della protezione fitosanitaria e dell'automazione, particolarmente attento allo sgravio dell'operatore e all'efficientamento delle pratiche in campo. Vanno proprio in questa direzione i vincitori del Technology Innovation Award, riservato alle proposte particolarmente innovative e meritevoli di una speciale menzione. Ad aggiudicarselo, il sistema di reti protettive solari e automatizzate VitiSafe365 di Net Farming, che si adattano alle condizioni meteo, e il portattrezzi WM VITRAC G2 di WM Technics, un tratto-

I VINCITORI SARANNO PREMIATI IL PROSSIMO 17 GIUGNO DURANTE LA CERIMONIA INAUGURALE (ORE 11) DELLA 20ª EDIZIONE DI ENOVITIS IN CAMPO, IN PROGRAMMA FINO AL GIORNO SEGUENTE TRA I VIGNETI DELLA TENUTA DI NOZZOLE (GREVE IN CHIANTI - FI) DELLA FAMIGLIA FOLONARI

re ultracompatto pensato per ridurre i passaggi e aumentare l'efficienza su forti pendenze. Un'attenzione, quella ai vigneti più ostici, che caratterizza anche la New Technology presentata da Merlo, il trasportatore cingolato multi-attrezzo Cingo a guida autonoma, in grado di gestire diverse attrezzature e operare autonomamente o tramite radiocomando. Nella stessa categoria (che evidenzia soluzioni con innovazioni anche parziali) altre due soluzioni interessanti anche sotto il profilo della razionalizzazione dei costi, il XAG R200 Rover agricolo di Furaito, un robottino radioguidato ad alta precisione per irrorazione e trasporto, e un atomizzatore per vigneti ad elevata produttività, il nebulizzatore elettrostatico snodato Newport TRIO di Martignani, che tratta tre file contemporaneamente anche in vigneti collinari. Si concentrano infine sulla difesa la New Technology di Yara Italia, il biostimolante fogliare YaraAmplix ACTISIL, a base di silicio, colina e calcio, ma anche il ricorso all'insetto parassitoide *Anagyrus vladimiri* di CBC (Europe) per contrastare una patologia come la cocciniglia cotonosa della vite, a cui è stato riconosciuto il Green Innovation Award, il premio per le opere che apportano miglioramenti in uno o più obiettivi di sostenibilità ambientale.

Continua a pag. 5

Per informazioni e programma aggiornato: www.enovitisincampo.it

ECOBLOCK

Attività di vinificazione
50.000 Q.li
uva/stagione

Installazione presso CANTINA TERRE DEL BAROLO Castiglione Falletto (Cuneo)

IMPIANTI DI DEPURAZIONE IDONEI AL TRATTAMENTO ACQUE REFLUE DERIVATE DAL PROCESSO DI VINIFICAZIONE

DR DEPUR PADANA ACQUE
IMPIANTI DI DEPURAZIONE

DEPUR PADANA ACQUE SRL · Via Maestri del lavoro 3 · 45100 Rovigo · Tel +39 0425 472211 · www.depurpadana.com

vason.com



NUOVA LINEA PER IL VIGNETO

X-PLANT[®]

EXTRAORDINARY VINE GROWING

L'INNOVAZIONE IN VIGNETO PER UNA NUOVA ECCELLENZA IN CANTINA

Specifici lieviti inattivati a effetto biostimolante, per migliorare il potenziale aromatico delle uve a bacca bianca e il potenziale polifenolico delle uve a bacca rossa in modo naturale.



OTTIMIZZAZIONE DELLA
QUALITÀ TECNOLOGICA
DELLE UVE



MAGGIORE PROTEZIONE ED
INTEGRITÀ DURANTE
LA MATURAZIONE



MAGGIORE EQUILIBRIO ED
ESPRESIONE SENSORIALE
DEL VINO NEL TEMPO

Frutto di una sperimentazione condotta con più di 40 prove di campo in diversi areali viticoli italiani e internazionali, X-PLANT[®] permette di agire direttamente in vigneto per aumentare il potenziale qualitativo del vino finale, intervenendo su problemi concreti causati dal cambiamento climatico. I prodotti a base di derivati di lievito X-PLANT[®] nascono da un innovativo processo di VASONGROUP, che permette di preservare una maggiore integrità strutturale delle cellule di lievito e dei componenti cellulari biologicamente attivi che svolgono un ruolo chiave nella stimolazione dei processi fisiologici della pianta.

ENOLOGICA
VASON[®]
S.P.A.

Contattaci per maggiori informazioni:
infovason@vason.it

Segue da pag. 3



TECHNOLOGY INNOVATION AWARD



VITISAFE365 NET FARMING

VitiSafe365 rappresenta un'infrastruttura intelligente, sostenibile e climate-adaptive. L'innovazione risiede nella capacità di prevenire in modo proattivo danni da grandine, eccesso di calore, piogge intense e stress climatico, migliorando al contempo l'efficienza operativa. Integra automazione autonoma alimentata da energia solare, gestione dinamica delle reti protettive e riduzione degli interventi manuali e meccanici in campo. La soluzione contribuisce concretamente alla viticoltura sostenibile e rappresenta un modello evoluto di agricoltura resiliente, capace di coniugare innovazione tecnologica, tutela ambientale e qualità produttiva.

WM VITRAC G2 WM TECHNICS

Il WM VITRAC G2 è un portattrezzi ad architettura snodata (con angolo di sterzata fino a 80°) e trazione idraulica sulle 4 ruote tramite singoli motori a pistoni radiali controllati elettronicamente, che presenta numerose caratteristiche tecnico-prestazionali di prim'ordine, particolarmente adatte per operare in vigneti impiantati su pendenze estreme. È equipaggiato di un motore endotermico diesel da 19 kW di potenza a 2.600 giri/min. e di una presa di potenza idraulica, per una portata fino a 46 l/min. In un contesto particolarmente critico per la stabilità del complesso trattore-operatrice, per mezzi della sua categoria il livello di comfort e di sicurezza operativa della macchina è molto elevato. Il benessere del conducente è assicurato dal posto di guida (con cabina o con roll-bar in alternativa) sospeso su tasselli antivibranti, di tipo reversibile e dotato di sedile con sospensione pneumatica, joystick multifunzione e monitor di controllo. La sicurezza si avvale della frenatura di servizio di tipo idrostatico, del freno di stazionamento negativo con comando su ogni ruota e soprattutto di ROPS omologati ufficialmente.



Numerosa è la dotazione di attrezzature, che oltre a quello agricolo ampliano in modo ottimale le opportunità di impiego, per esempio anche in ambito comunale.



GREEN INNOVATION AWARD

ANAGYRUS VLADIMIRI CBC (EUROPE)

Anagyrus vladimirii è un imenottero parassitoide prodotto da Bioplanet e utilizzato nella lotta biologica contro la cocciniglia della vite *Planococcus ficus*. Studi recenti hanno evidenziato che il suo spettro d'azione include anche *Pseudococcus comstocki*, specie emergente nei vigneti e frutteti mediterranei. In test di laboratorio senza scelta e a doppia scelta e in pieno campo, il parassitoide ha mostrato la capacità di parassitizzare entrambe le specie ospiti senza preferenze significative. Questo indica che può essere impiegato efficacemente non solo contro *P. ficus*, ma anche contro *P. comstocki*, ampliandone l'utilizzo nel controllo biologico delle cocciniglie e contribuendo nella riduzione di insetticidi specifici.



NEW TECHNOLOGY

XAG R200 ROVER AGRICOLO FURAITO



Grazie alla sua struttura modulare, il rover a guida autonoma XAG R200 può portare carichi fino a 280 kg, per una buona autonomia nell'effettuazione dei trattamenti fitosanitari, anche in interfilari molto stretti e senza la presenza dell'operatore, scongiurando in tal modo qualsiasi pericolo di intossicazione. Le 6 ruote motrici, azionate da altrettanti motori brushless alimentati da batterie a litio, permettono a questo rover di muoversi con agilità in ambienti difficili e su pendenze impegnative. La navigazione satellitare è supportata dall'IA, che processa le immagini provenienti dalle videocamere installate e i segnali forniti da sensori radar, per rilevare gli ostacoli e l'eventuale presenza di persone o animali. Una specifica unità inerziale on-board monitora l'assetto del veicolo, ottimizzando la velocità di avanzamento sui pendii e garantendo arresti fluidi. La connessione remota, nativa su una piattaforma cloud di XAG, garantisce una completa tracciabilità delle lavorazioni eseguite.

NEWPORT TRIO MARTIGNANI

Il nebulizzatore elettrostatico snodato NewPort TRIO è un'innovativa macchina agricola progettata per superare i limiti delle attuali soluzioni di irrorazione, spesso ingombranti, poco maneggevoli e costose. Il sistema introduce una struttura scavallante ripiegabile verticalmente e regolabile lateralmente, che consente di ridurre notevolmente l'ingombro durante il trasporto e di adattarsi a filari con larghezze da 1,60 a 3,10 metri. Un giunto di trasferimento intelligente mantiene costante la distanza delle testate dal suolo con un sistema più leggero ed efficiente. L'irroratrice può trattare fino a tre file contemporaneamente grazie a testate indipendenti. Il nuovo sistema di ventilazione riduce consumi, rumore e dispersioni di prodotto. L'irroratrice utilizza inoltre una tecnologia a basso volume con nebulizzazione elettrostatica, che migliora l'adesione delle gocce alla vegetazione e garantisce una copertura più uniforme anche nelle parti interne della chioma. Ciò consente di ridurre consumi di acqua e prodotto fitosanitario, limitando la deriva ambientale e favorendo una gestione più sostenibile di vigneti e frutteti.



CINGO A GUIDA AUTONOMA MERLO

Si tratta di un rover alimentato a batteria e dotato di cingoli in gomma, che si caratterizza per un elevato livello di automazione, con evidenti vantaggi in termini di riduzione di manodopera e miglioramento della sicurezza operativa, due aspetti strategici per la sostenibilità economica e gestionale delle aziende vitivinicole. Elemento di particolare interesse è l'integrazione del mezzo con un sollevatore dotato di attacco a 3 punti di categoria 1, che consente al rover di operare con le attrezzature già disponibili in azienda e normalmente abbinate ai trattori da vigneto. Si tratta di un'opportunità che favorisce l'immediata interoperabilità con il parco macchine esistente, riducendo gli investimenti necessari

per l'adozione della nuova tecnologia e agevolandone una pratica diffusione. Il pianale di carico amplia inoltre la possibilità di impiego di questo portattrezzi compatto, che può anche far funzionare direttamente (a 48 V) e con riconoscimento automatico le operatrici elettriche connesse. Dispone di una serie di funzioni avanzate di sicurezza, come sensore ambientali per l'identificazione degli ostacoli durante la navigazione, bumper e geofence.

YARAAMPLIX ACTISIL YARA ITALIA

YaraAmplix ACTISIL è un prodotto fogliare biostimolante contenente silicio in forma biodisponibile attraverso una formula chimica brevettata che prevede di stabilizzare l'acido ortosilicico in forma monomerica anche a concentrazioni elevate, mediante complessazione con colina. Gli effetti del prodotto sono comprovati dalla letteratura scientifica e riconducibili a due meccanismi sinergici: il rinforzo strutturale dell'acino conseguente all'ispessimento cuticolare, e l'elicitazione delle difese biochimiche attraverso l'attivazione della via dei fenilpropanoidi. Applicato durante le fasi di formazione della cuticola e delle cellule epidermiche dell'acino, YaraAmplix ACTISIL

si pone come strumento innovativo in grado di promuovere l'adattamento climatico, la riduzione dell'impiego dei fitofarmaci e migliorare la qualità enologica delle uve.





**L'ASCEA
DEL TURISMO
OUTDOOR PASSA DA
UN RINNOVAMENTO
DELLE STRUTTURE
E, SOPRATTUTTO,
DELL'OFFERTA**



Camping: da cenerentola del turismo a nuovo canale per il vino italiano



Si è alzata la qualità dell'esperienza all'interno dei "campeggi" italiani, che hanno cambiato nome ma anche diversificato ristorazione e proposte per gli ospiti. Ai tavoli dei ristoranti interni, ma anche dei beach bar o nei minimarket, il vino è passato da essere spettatore a protagonista, premiando le produzioni locali e - ovviamente - le tipologie più richieste in estate. Si generano così i 350-500 milioni di ricavi l'anno stimati da Fanta Federacamping, grazie anche alla comodità di non dover guidare dopo la cena o l'aperitivo in spiaggia. Sono tante le opportunità che si aprono per le cantine italiane come ci racconta questo viaggio nel canale del turismo all'aria aperta da nord a sud dello Stivale

di ANDREA GUOLO

Erano la "cenerentola" del turismo italiano, il posto dove piantare la tenda per le vacanze che facevamo da giovani squattrinati o, una volta diventati adulti, dove parcheggiare la roulotte o il camper e lasciare i bambini liberi di giocare all'aria aperta, cucinando con i fornelli portatili e bevendo acqua in bottiglia di plastica o vini economici acquistati ai minimarket. Erano esattamente questo i camping, mentre oggi sono qualcosa di molto diverso. Per prima cosa, hanno modificato in larga parte il naming: si chiamano villaggio vacanze, centro vacanze, holiday village, fino al super contemporaneo e chic "glamping". E poi hanno alzato il livello qualitativo, spinto i prezzi parallelamente all'incremento dell'offerta abitativa legata alle suite piazzate nei punti migliori della struttura e, infine, hanno diversificato le formule ristorative inserendo chioschi in riva al mare, bistrot nelle aree piscina e ristoranti, anche di fascia top con ottime carte dei vini,

che richiamano pure la clientela esterna. Il punto di riferimento restano comunque gli ospiti delle strutture, in maggior parte stranieri, i quali hanno la possibilità di gustare le specialità della cucina italiana senza poi doversi mettere alla guida per tornare a casa, proprio perché pernottano nel villaggio. Ed è per questo che il più grande disincentivo alla de-

gustazione del vino fuori casa degli ultimi tempi, ci riferiamo naturalmente al controllo da parte delle forze dell'ordine, nei camping non sussiste. Basterebbero queste considerazioni per far capire quanto il canale, un tempo il meno considerato del comparto turistico, oggi meriterebbe diverse riflessioni, per la sua importanza economica (vedi box nella pagina a fianco) e ancor più per le prospettive di incremento a medio/lungo termine che sono la conseguenza dell'innalzamento dell'offerta. E poi c'è il terzo aspetto cruciale, quello che probabilmente risulta il più convincente in un'ottica di investimento futuro: nei camping si intercettano tanti consumatori giovani, ai quali ci si può rivolgere anche in ottica di formazione e connessione rispetto all'enoturismo - una giornata di maltempo al mare diventa l'occasione per scoprire una cantina nell'entroterra - e una larga parte di stranieri che non sono né esperti né consumatori di vino, ma lo potrebbero diventare. Per tutti questi motivi, oggi un'azienda del vino dovrebbe considerare con più attenzione i luoghi del turismo outdoor, che attualmente vengono "coperti" perlopiù dai distributori. A partire da un territorio specifico: il comune veneziano di Cavallino Treporti che, per numero di presenze e fatturato complessivo, rappresenta il primo distretto europeo delle vacanze all'aria aperta.

I grandi numeri del distretto veneziano

Paolo Bertolini, presidente della società che gestisce il camping Marina di Venezia, ovvero il "gigante" di Cavallino Treporti, snocciola le cifre che può vantare questo comune vocato al turismo outdoor. "Siamo la prima spiaggia d'Italia e la quinta destinazione italiana per presenze annue, circa 7 milioni. Dopo le città d'arte, dopo

PAOLO BERTOLINI



Roma, Venezia, Milano e Firenze, arriviamo noi, con i nostri 29 campeggi. Se poi consideriamo i due comuni confinanti, Jesolo a nord, con 340 alberghi e poco meno di sei milioni di presenze, e Venezia a sud... si capisce la forza del modello ve-

neto che è riuscito a creare dei prodotti turistici diversi nel giro di pochi chilometri". Ci sono poi le cifre del Marina di Venezia, anch'esse impressionanti: 12mila presenze al giorno, 1,4 milioni l'anno, per il 95% stranieri. I prezzi? Dipende dalla scelta del cliente: per una piazzola, in altissima stagione si spende sui 50 euro più una decina di euro a persona, ma poi ci sono le unità abitative quotate tra i 250 e i 350 euro al giorno. In definitiva, questa mega struttura da sola genera tra i 35 e i 38 milioni di euro l'anno (limitatamente alla stagione estiva) di fatturato diretto e altrettanti di indotto. Il beverage, secondo le stime di Bertolini, vale circa un quinto dell'indotto e il vino è una parte difficile da calcolare, anche perché il Marina di Venezia ha scelto di affidare a terzi la gestione dei suoi outlet di ristorazione, che sono una decina in tutto. Il più wine-oriented ha un nome che ne svela la vocazione: è il

continua a pagina 8





ph. Yasmin Hargreaves

IL VINO NEI CAMPING INCASSA TRA 350 E 500 MILIONI (SOLO IN ITALIA)

MARCO
SPERAPANI

“È possibile stimare che il food & beverage incida mediamente tra il 15% e il 30% del fatturato diretto delle strutture open air. All'interno di questa componente, il vino rappresenta a sua volta una quota significativa, indicativamente tra il 15% e il 25% delle vendite beverage, con un peso maggiore nei ristoranti strutturati e più contenuto nelle modalità di vendita diretta”. Così **Marco Sperapani**, direttore generale di Faita Federcamping, sintetizza in termini percentuali il peso del vino all'interno di un settore, quello del turismo all'aria aperta, che secondo gli ultimi dati Istat ha superato nel 2025 gli 8,5 miliardi di euro di ricavi, con 74 milioni di presenze e una crescita del 3,3% rispetto al 2024. Nell'impossibilità di calcolare con esattezza i valori del canale, si può stimare il business f&b nell'ordine dei 2 miliardi e quello del vino tra un minimo di 350 milioni e un massimo di 500 milioni. Che non è poco. E soprattutto, aggiunge Sperapani, c'è l'evoluzione dell'offerta nel settore dell'open air, che sta sempre più crescendo dal punto di vista della qualità dei servizi. “Oltre il 70% delle strutture, infatti, propone un ampio set di servizi aggiuntivi che includono la ristorazione e, all'interno di questa, iniziative che puntano a far conoscere le eccellenze anche del settore vitivinicolo”. In sintesi, il vino si configura come una voce economicamente rilevante, anche se non dominante, caratterizzata da una forte variabilità in funzione del posizionamento e della tipologia della struttura ricettiva. E poiché la crescita del turismo all'aria aperta si fonda sempre più sulla qualità dell'offerta, la costruzione di esperienze e l'integrazione con il territorio e la cultura locale, in questo scenario il vino non può essere considerato un prodotto marginale. “Rappresenta infatti una leva identitaria del territorio, particolarmente rilevante in un contesto caratterizzato da una forte presenza di clientela internazionale”, ha rimarcato il direttore dell'associazione. Complessivamente, il comparto turistico outdoor sta lavorando per valorizzare i prodotti enologici. “Questo avviene – commenta il dg di Faita Federcamping – anche con l'inserimento di figure professionali che possiedono una conoscenza dei vini che vanno a proporre. La clientela dei campeggi e villaggi turistici è in larga parte internazionale, per oltre il 60%, con aspettative crescenti rispetto all'esperienza complessiva e all'autenticità dell'offerta. Il vino in particolare è un elemento che incarna pienamente il posizionamento verso cui il settore si sta dirigendo. E presenta anche un interesse economico concreto, grazie a una marginalità generalmente superiore rispetto ad altre categorie food di base, rendendolo un prodotto attrattivo anche sotto il profilo gestionale”. E non è vero che sia un fenomeno legato a poche realtà. Dall'osservatorio dell'associazione appare chiaro come, sotto la spinta delle realtà più evolute come i villaggi premium e i glamping, l'offerta qualificata si stia diffondendo un po' in tutte le strutture. I camping village situati in zone a forte vocazione vitivinicola come le colline del Prosecco, il Lago di Garda e la Franciacorta, offrono pacchetti di visite guidate, passeggiate tra i filari e degustazioni nelle cantine. In Emilia

Romagna e Toscana, l'offerta è orientata ai rossi del territorio, da quelli ottenuti dalle uve Sangiovese al Lambrusco. “E non dimentichiamo – rimarca il dg – l'ascesa dei vini siciliani, che sono oggi i grandi protagonisti anche del turismo open air”. Gli outlet di riferimento nei villaggi – ciascuno con funzioni, target e logiche di consumo differenti – sono i ristoranti e le trattorie, i self-service e le pizzerie, i bar e i chioschi in piscina o in spiaggia, fino ai minimarket, che rispondono a bisogni molto diversi dell'ospite durante il soggiorno. “Questa eterogeneità si riflette anche nelle strategie di assortimento del vino, che risultano fortemente differenziate a seconda del canale. Nei ristoranti di fascia medio-alta, il vino entra in una logica più strutturata di accompagnamento al pasto, con una cura particolare delle carte, combinando etichette del territorio e referenze nazionali, pensate per soddisfare una clientela ampia e internazionale che, a differenza del passato, ha sviluppato una spiccata sensibilità verso i prodotti tipici: conosce i nomi dei vini, ne vuole approfondire le caratteristiche e la storia. Sono sempre più le strutture che dispongono di carte articolate, costruite intorno a criteri di territorialità, in linea con un'offerta complessiva più sofisticata”. In termini di consumo, nessuna sorpresa: trattandosi di un canale ad alta stagionalità estiva, emerge una preferenza per vini bianchi, rosati e bollicine. Le prospettive di collaborazione con i brand del vino sono concrete. “Oggi le pratiche più diffuse sono ancora prevalentemente di tipo operativo e commerciale come l'utilizzo di forniture locali, che consentono di rafforzare il legame con il territorio, la collaborazione con i distributori Horeca, che rappresentano l'interfaccia principale per la selezione e la gestione dell'offerta vino, o la realizzazione di iniziative come gli eventi a tema. Si aprono spazi di collaborazione con i produttori per dare vita a storytelling territoriali che possano trasformarsi in leve di crescita per entrambe le filiere”, afferma Sperapani. Nell'ambito outdoor il trend è lo stesso di quello indoor: aumento delle occasioni di consumo più che dei volumi complessivi, upgrade qualitativo dell'offerta, maggiore attenzione alla selezione delle etichette, alla coerenza territoriale e alla qualità percepita. “Tra le scelte di tendenza, ci sono i vini biologici e naturali, coerenti con la sostenibilità che è propria dell'open air, oppure proposte low o no alcohol, in risposta a nuovi stili di consumo, o ancora prodotti tradizionali di fascia alta per rispondere alle aspettative di ospiti sempre più preparati ed esigenti”. Quel che cambia, nel confronto con l'indoor, è da un lato l'incremento generale dei numeri e dall'altro la possibilità di ampliare il numero dei consumatori. Dalle cantine, i gestori dei camping, glamping e villaggi vacanze si aspettano una collaborazione che “vada oltre la semplice fornitura, includendo attività di formazione dello staff, per migliorare la capacità di servizio e vendita, materiali di supporto e di informazione chiari e funzionali, strumenti operativi come carte vini semplificate o guidate, pensate per facilitare la scelta del cliente”. Perché la complessità tipica del vino italiano rappresenta un'opportunità, ma richiede strumenti efficaci di traduzione e semplificazione.

SCHIERATI DALLA PARTE DELLA NATURA.

E lo facciamo da più di 50 anni, con tecnologie all'avanguardia per proteggere le colture e tutelare il nostro mondo.

PERCHÉ LA NATURA MERITA TUTTO IL NOSTRO SOSTEGNO.





 CIMA S.p.A - 27040 Montù Beccaria (PAVIA) Italia - Tel. +39.0385.246636

SCOPRI LA
NOSTRA GAMMA



www.cima.it

ALBERTO
GRANZOTTO

➔ segue da pagina 6

Calici e Mare, gestito da **Michele Tottolo**, affiancato dal sommelier **Riccardo Zanella**. La carta dei vini contempla diverse etichette italiane ed estere anche oltre i 100 euro. Si tratta di un locale da 130 coperti e alla stessa gestione fa capo anche il beach bar Il Verde, sempre all'interno dei 70 ettari circa occupati dal Marina di Venezia. Al Calici e Mare, i menu sono due: La Tradizione, che propone i piatti classici della cucina italiana con un focus specifico sul mare, e il Punti di Vista che va oltre e propone piatti contemporanei dal costo medio più elevato. "Il turista straniero - racconta il sommelier - ama bere il vino locale. Un 70% di quel che vendiamo è rappresentato dalla categoria dei bianchi e il restante 30% è suddiviso tra bollicine, rosati da spiaggia e rossi anche importanti e strutturati. Questi ultimi sono molto graditi dai clienti austriaci che li ordinano anche per accompagnare piatti di pesce. Negli ultimi anni il trend di consumo premia le scelte al calice e i vini a bassa gradazione alcolica". E aggiunge Michele Tottolo: "La clientela del Marina di Venezia ha un buon potere di spesa, ma in genere non si aspetta tanta scelta di vino all'interno di un campeggio. Sicuramente la spesa media è aumentata nel periodo post Covid, anche grazie all'arrivo di una nuova clientela, mentre quella consolidata ha avuto bisogno di tempo per conoscerci e capire l'evoluzione in atto. Consideriamo che ci sono clienti fidelizzati che da cinquant'anni e oltre, ogni estate, vengono qui". I due locali, ristorante e beach bar, si approvvigionano da distributori locali e solo in piccola parte direttamente dalle cantine. Durante l'estate, si organizzano serate dedicate a determinati vini e cene con tasting: "Tutte le cantine con cui lavoriamo accettano di sviluppare iniziative interne", rimarca Bertolini confermando ma ritiene che "forse abbiamo fatto troppo poco, sicuramente dovremmo ideare qualcosa in più. E lo dico perché i nostri ospiti sono curiosi e vorrebbero imparare cose nuove sul vino. Il potenziale c'è e andrebbe intercettato. Certo, i camping sono sempre stati trattati come un prodotto economico, ma da noi non lo sono più, da tempo. Chi ci frequenta, spende mediamente sui 40-50 euro al giorno solo di extra-campeggio". In prospettiva, Bertolini intende potenziare quei progetti lanciati timidamente post Covid e cresciuti oltre le previsioni: non solo wine experiences, ma anche i corsi di cucina e la degustazione dell'olio extravergine di oliva.

Il dominio del prezzo medio

Alberto Granzotto è amministratore delegato di Aurore Development, gruppo attivo nel settore con due camping tra Bibione e Cavallino Treporti che si sono fortemente spinti nella direzione dell'hotellerie outdoor, fino alle formule di pensione completa, ed è anche il presidente nazionale di Fanta Federacamping. "Nelle nostre strutture - dichiara - abbiamo sempre investito nella componente gastronomica e della ristorazione. Questa scelta ci ha spinto a migliorare l'offerta dei vini e anche delle birre, aprendo nel 2019 un birrifico artigianale dove produciamo tutta una serie di tipologie di prodotto che mettiamo a disposizione dei nostri ospiti". Le due strutture, messe insieme, possono vantare 800mila presenze l'anno con una quota di stranieri che tocca l'86%, in arrivo prevalentemente da Germania, Austria e Svizzera, ma con una parte crescente dall'Est Europa. Il fatturato f&b si avvicina al 30% del totale ma il vino ha un peso limitato, che cresce se si considera il prodotto miscelato perché la domanda di spritz, in particolare, ha preso il volo negli ultimi anni. "Per quanto limitato, si parla comunque di diversi milioni di euro, perché il nostro è un fatturato complessivo importante", rimarca Granzotto. L'offerta è molto territoriale, con la maggioranza dei vini acquistati da cantine del Veneto e del Friuli Venezia Giulia e con una prevalenza del Prosecco come tipologia di prodotto sia al ristorante sia nei minimarket. "Nel corso degli anni - precisa - il consumo di vino è aumentato perché la clientela straniera, che un tempo beveva birra anche in vacanza, oggi tende a provare il vino in quanto lo considera un prodotto caratterizzante dell'Italia. E la scel-

ta va verso i bianchi leggeri e le bollicine, anche per ragioni climatiche e stagionali". Anche la fascia prezzo è aumentata nel corso degli anni, ma il punto di riferimento continua a essere il vino di fascia media. Su cento bottiglie vendute all'interno dei camping del gruppo, almeno un terzo sono di Prosecco e gli altri due terzi sono suddivisi tra le diverse tipologie dei bianchi fermi e qualche vino rosso, non troppo strutturato, anche per accompagnare i piatti di carne. I due terzi delle vendite dipendono dai ristoranti, solo un terzo dai minimarket presenti all'interno dei camping. "L'ulteriore sviluppo del vino - afferma - dipenderà anche dalla nostra capacità di formare il personale, in modo da accompagnare il cliente in questo processo di conoscenza delle tipicità italiane". Dalle cantine, Granzotto si aspetta che diventino qualcosa in più di un semplice fornitore. "Mi piace pensarle come dei partner in grado di sviluppare idee innovative, a loro stesso vantaggio in termini di vendita. Per esempio, proponendo nuove esperienze ai nostri clienti per avvicinarli al vino chi non ha una conoscenza approfondita del settore e del prodotto, accogliendoli in cantina e riuscendo ad appassionare persone che scoprono qualcosa di nuovo". In sostanza, è l'enoturismo che si autopropone direttamente laddove c'è il turista.



DAVIDE IZZO

Non c'è glamping premium dove c'è vino anonimo

Allargando lo sguardo su tutto il territorio italiano, emerge ancora più chiaramente come la selezione del vino rappresenti un passaggio cruciale per l'upgrade delle strutture. A parlare è **Davide Izzo**, f&b director di Vacanze col Cuore, gruppo presente in Italia con otto glamping tra laghi (Garda, Idro, Trasimeno) e colline della Toscana, ma anche in Olanda con il Papillon Country Resort. "Il vino - afferma - non è una voce di listino. È una scelta identitaria, coerente con l'esperienza che vogliamo costruire. Non puoi proporre un glamping premium e servire vino anonimo. Oggi il gruppo conta nove ristoranti e altrettanti snack e pool bar, e il vino è presente in tutti questi touch-point". L'incidenza del vino sul fatturato f&b si aggira attorno al 4,5%, con oscilla-

zioni significative (fino al 7%) tra strutture come il Gabbiano Park Residence sul Garda, che ospita un target con un rapporto consolidato con il vino, e Sivinos Camping Boutique, sempre sullo stesso territorio, dove l'ospite è più giovane e informale. Per la gestione delle forniture, il gruppo si muove su tre direttrici distinte. La prima è quella delle etichette "corporate", vini del cuore che l'ospite ritrova in tutti i resort del gruppo, indipendentemente dalla destinazione. "Su tutti, il Pinot grigio, probabilmente il vino più richiesto in assoluto, apprezzato per la sua leggibilità e perfetta stagionalità estiva", precisa Izzo. La seconda è la ricerca identitaria per destinazione, quello che internamente viene chiamato il filone a km zero. Sul Lago di Garda il gruppo propone le migliori etichette di Lugana, Chiaretto, Bardolino e Valtenesi, incluse realtà di nicchia locali: vini che nascono sulle colline visibili dalle accommodation, una coerenza



I distributori: "Un canale da osservare per intercettare un consumo crescente"

Tra i plus dell'outdoor, l'assenza di controllo stradale e la possibilità di formare nuovi consumatori

ALESSANDRO
ROSSI

LUCA CUZZIOL

Il turismo outdoor presenta un bel potenziale per il mondo del vino, ma anche diversi limiti che non sarà facile superare. Ad ogni modo, interpellando i leader della distribuzione specializzata, la spinta commerciale all'interno del canale è una necessità per un prodotto che, in altri ambiti

consolidati come la ristorazione classica, si scontra con il tendenziale calo dei consumi. I plus dei resort all'aria aperta sono essenzialmente due: il primo è che gli ospiti dei villaggi non devono tornare a casa in auto, quindi si possono concedere anche un calice in più; il secondo è che il canale offre la possibilità di formare nuovi consumatori, giovani in primis, oggi più legati alla birra e al bere miscelato. "Sicuramente il camping contemporaneo non è più, come un tempo, il luogo scelto per le vacanze da chi non si poteva permettere l'hotel. Il riposizionamento è evidente, traina la diversificazione dell'offerta ristorativa e, con essa, il consumo dei vini all'interno dei villaggi all'aria aperta", commenta **Alessandro Rossi**, wine manager di Partesa. Il quale però

indica, al tempo stesso, il principale limite nella forte stagionalizzazione del canale, naturalmente legato al periodo estivo. Inoltre, il consumo di vino nei villaggi outdoor - un ambito coperto da Partesa attraverso la divisione Horeca moderno, che segue tutte le strutture a catena compresi gli hotel e i camping, laddove sono espressione di società presenti tramite catene di villaggi, e attraverso i distributori territoriali quando sono unità indipendenti - è legato ai vini territoriali e alle categorie di prodotto tipiche della stagione estiva, con tante bollicine, tanti bianchi fermi e un peso marginale dei vini rossi. La bollicina, in particolare, sfrutta il boom della miscelazione e dello spritz per piazzare importanti

quantità tra consumatori che arrivano in larga maggioranza dal Nord Europa e dai Paesi di lingua tedesca. "L'ingresso sulla scena dei camping dei ristoranti più qualificati - aggiunge Rossi - ha determinato l'ampliamento delle carte dei vini, superando i limiti territoriali e in alcuni casi anche quelli nazionali". In prospettiva, secondo il manager di Partesa, la crescita del vino avverrà se l'upgrade delle strutture dovesse diventare un fenomeno di lungo periodo, se sarà accompagnato da un cambio di comunicazione da parte delle stesse società e se la vendita delle vacanze nei villaggi outdoor entrerà sempre più nei pacchetti delle agenzie turistiche e dei tour operator. "Fossi al posto dei gruppi del vino, mi interesserei a capire come funzionano le vendite all'interno di questi centri", rimarca Rossi, sottolineando come le relazioni nelle forniture siano attualmente il frutto di rapporti tra camping e distributori e non tra camping e produttori, con l'eccezione di qualche rapporto consolidato attraverso cantine sociali del territorio dove è presente il campeggio.

Tra gli associati a Excellence srl Sidi, che raggruppa ventuno aziende italiane nel campo della distribuzione vitivinicola di alta qualità, la fornitura ai camping di fascia alta è una realtà, racconta il presidente **Luca Cuzziol**, per quanto la quota dei distributori di vini di pregio sia indubbiamente marginale rispetto a quelli di fascia concorrenziale. "Poi ci sono realtà di lusso, come ad esempio il Toblacher See a Dobbiaco, dove riusciamo a piazzare diverse etichette che finiscono in vendita a 40-50 euro. Ed è vero che laddove la gente non ha il terrore del controllo stradale, i consumi tendono ad aumentare, magari anche per il fatto che si cena in orario anticipato. Per noi non può essere considerato un settore di riferimento, dati i numeri, ma è certamente un canale in crescita, particolarmente in montagna dove il vino si consuma di più anche per ragioni climatiche". A frenare il business di una realtà come Cuzziol Grandivini è l'assenza di prodotti entry level, considerando il fatto che, precisa l'imprenditore trevigiano, "sono sempre pochi i camping che possono offrire vini medi/alti". Ed è anche limitante l'orientamento di queste strutture verso un pubblico composto perlopiù da famiglie con bambini. Ma anche sotto questo aspetto, l'evoluzione è spinta e procede verso il fenomeno del glamping lifestyle e talvolta adults only. Insomma, mai dire mai e occhi aperti per seguire i nuovi sviluppi. "Dipende anche da quanto l'imprenditore dei camping sarà disposto a rischiare. Gli imprenditori del vino, dal canto loro, dovrebbero proporsi a partner del loro stesso livello e diffondere nell'outdoor la cultura della bottiglia da asporto, arrivando nelle case mobili con i calici di vetro e non di plastica, formando il personale interno e raccontando lo storytelling del vino. Allora sì che ne vedremmo delle belle".



UBALDO FUSCO



LUIGI PALO

che l'ospite percepisce. In Chianti Classico, dove Vacanze col Cuore è presente con il celebre Orlando in Chianti Glamping Resort, il riferimento è naturalmente il vino del territorio e in particolare la tenuta di Castello di Albola, i cui vigneti sono nel raggio immediato della struttura: qui il Bistrot del Chianti costruisce la propria selezione, vinicola e gastronomica, in termini di prossimità. "E lo stesso principio vale per tutte le strutture del gruppo", precisa Izzo. La terza direttrice riguarda il formato di servizio nei diversi outlet. Nei ristoranti la proposta è strutturata, con carta e abbinamenti studiati, mentre negli spazi più informali - pool bar, snack bar, minimarket interni - la selezione è più snella e attenta al costo bottiglia, con un tetto intorno agli 8 euro per le bottiglie al minimarket, ma sempre orientata alle etichette territoriali: cambia il registro, non la filosofia.

Infine, Vacanze col Cuore è tra i gruppi che hanno spinto sulla progettualità in collaborazione con cantine alle quali sono legati, afferma Izzo, "da un'affinità di visione prima che da accordi commerciali. Un appuntamento che consideriamo irrinunciabile è la degustazione settimanale al tramonto: una cantina fornitrice porta in struttura quattro-sei etichette, le racconta in abbinamento al territorio, spesso affiancando olio o grappa per completare il quadro. Nel tempo è diventato uno degli appuntamenti più ri-

chiesti dagli ospiti". E questo avviene nonostante il target della clientela dei glamping appartenenti al gruppo sia composta perlopiù da famiglie, giovani coppie, sportivi e non necessariamente da wine lover dichiarati. "Ma il nostro cliente è curioso. E quindi i vini, raccontati nel posto giusto, diventano parte del ricordo del soggiorno. Il vino, per noi, è un vettore di memoria dell'esperienza".

Camping che vai, vino che trovi

Il legame con il territorio viene confermato da altre due realtà outdoor che operano in territori differenti. La prima è quella di Pagnan Group, realtà padovana con cinque strutture ricettive e tra queste compaiono due strutture outdoor a Chioggia (Isamar Holiday Village e Isaresidence Holiday Resort) e una a Porto Tolle (Barricata Holiday Village). "La nostra selezione è composta principalmente, quasi esclusivamente, da vini provenienti da piccole realtà del Veneto. Effettuiamo gli ordini direttamente alle cantine, così da mantenere un rapporto stretto sia con il territorio sia con i produttori con cui lavoriamo", dichiara Luigi Palo, f&b manager del ristorante e pool bar di Barricata Holiday Village e del ristorante del residence Soul Beach. All'interno delle strutture, il vino incide per circa il 3% sul fatturato totale f&b e pur rappresentando una quota contenuta in termini economici, riveste un ruolo importante dal punto di vista qualitativo e identitario, contribuendo all'esperienza complessiva dell'ospite. Il trend di consumo principale è sicuramente legato al Prosecco, ma poi vengono

proposte altre etichette con l'obiettivo di far conoscere ai clienti realtà diverse e ampliare la loro esperienza, valorizzando piccoli produttori e vini del territorio. "Per l'estate 2026 stiamo organizzando eventi dedicati presso i nostri locali, in collaborazione con le nostre cantine partner. L'idea è proporre serate ed esperienze a tema, con menù dedicati e abbinamenti studiati su specifiche etichette, così da offrire ai clienti un'esperienza più completa e valorizzare ancora di più il territorio e i suoi prodotti", sottolinea Palo. La seconda è Le Palme Village a Terracina, un antico camping per famiglie rilevato alla fine degli anni Novanta da Ubaldo Fusco, presidente di Fanta Federcamping Lazio, e da lui trasformato in un resort open air fronte mare, con progetti in vista per la realizzazione di una spa e di un hub per la convegnistica e il team building. "La ristorazione - racconta - è espressione di una forte territorialità, propone le eccellenze dell'agro pontino e anche i vini nella carta dei nostri ristoranti sono perlopiù territoriali. In particolare, abbiamo dato spazio ai vini della più grande cantina di Terracina, che da sempre punta sui vitigni tipici come il Moscato di Terracina appunto. All'interno del nostro villaggio dispongono di una piccola bottega e i loro vini sono offerti, come cadeau, all'interno delle nostre suite". I consumi di vino sono progressivamente aumentati. "Ed è ovvio che lo siano. Perché l'upgrade di un camping non riguarda solo le strutture, ma si trasmette in automatico alla clientela".

Andrea Guolo

Ottieni
**grandi
risultati**
con una
**concimazione
di qualità**

Un'ampia gamma di concimi **organici, organo-minerali**, anche **biologici** e l'eccellenza dei prodotti **Terrapiù** per ottenere rese più generose e sostenibili. La concimazione è importante per ripristinare la fertilità del suolo e fornire elementi nutritivi alle piante, fai la scelta giusta!

www.agribiositaliana.it

COSA CAMBIA DA GIUGNO CON IL RECEPIMENTO DELLA DIRETTIVA UE 2023/970

Stipendi più trasparenti e meno gender pay gap

Le nuove regole sulla trasparenza retributiva modificheranno in modo significativo il rapporto tra aziende e dipendenti. Per molte imprese il cambiamento sarà molto più profondo di quanto possa apparire ed è necessario non farsi trovare impreparati. Un sistema retributivo strutturato va oltre l'obbligo di legge: migliora la gestione aziendale, la meritocrazia e l'attrattività dei talenti, riducendo i conflitti interni

di ANDREA PECCHIONI - Winejob*

Dal 7 giugno 2026 sono entrate in vigore in Italia nuove regole sulla trasparenza retributiva che cambieranno in modo significativo il rapporto tra aziende e dipendenti in materia di stipendi.

Con il recepimento della Direttiva UE 2023/970, ogni lavoratore avrà infatti il diritto di conoscere i criteri utilizzati per determinare le retribuzioni all'interno della propria azienda e, soprattutto, di richiedere informazioni sui livelli retributivi medi dei colleghi che svolgono lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore. Sarà sufficiente una richiesta formale scritta e il datore di lavoro avrà l'obbligo di rispondere entro 60 giorni. L'obiettivo della normativa è rafforzare il principio della parità retributiva tra uomini e donne per uno stesso lavoro o per un lavoro di pari valore. Questo non significa che tutti dovranno percepire lo stesso stipendio, ma che eventuali differenze retributive dovranno essere motivate attraverso criteri oggettivi, documentabili e verificabili.

Quando due lavori sono considerati equivalenti

Uno degli aspetti più rilevanti della direttiva riguarda la definizione di "lavoro di pari valore". La normativa non si limita infatti al titolo della posizione o alla funzione aziendale. Due ruoli possono essere considerati equivalenti anche se appartengono ad aree diverse dell'organizzazione, purché risultino comparabili sotto il profilo di: competenze; impegno; responsabilità; condizioni di lavoro; eventuali altri fattori pertinenti alla specifica posizione.

Il decreto distingue quindi due situazioni:

- Stesso lavoro: mansioni identiche oppure inquadrate nello stesso livello e categoria del Ccnl.
- Lavoro di pari valore: mansioni comparabili valutate attraverso i criteri sopra indicati, anche se appartenenti a livelli differenti. Le aziende potranno adottare propri sistemi di valutazione delle posizioni, purché rispettino i principi di oggettività e neutralità di genere. Tra i criteri considerati legittimi rientrano: anni di esperienza nel settore o nel ruolo; anzianità aziendale; titoli di studio e certificazioni professionali pertinenti; numero di collaboratori co-

ordinati; budget gestito; complessità dei progetti; particolari condizioni di lavoro come turni notturni, trasferte o attività svolte in contesti disagiati.

Un impatto particolarmente forte nel settore vitivinicolo

Per molte aziende il cambiamento sarà molto più profondo di quanto possa apparire. Nel settore vitivinicolo italiano, in particolare, l'impatto potrebbe essere significativo.

Molte imprese sono infatti cresciute sulla base di relazioni personali, fiducia reciproca, storicità dei rapporti e negoziazioni individuali, senza sviluppare nel tempo vere e proprie architetture retributive formalizzate. Alcune situazioni potrebbero quindi diventare oggetto di chiarimento e richiedere giustificazioni basate su criteri oggettivi.

Gli obblighi: quelli per tutte le aziende e quelli legati alla dimensione aziendale

La trasparenza retributiva si applicherà a tutte le imprese, indipendentemente dalle dimensioni. Ogni imprenditore, recruiter o responsabile delle risorse umane dovrebbe quindi chiedersi fin da oggi se sarebbe in grado di fornire risposte documentate e coerenti alle richieste che potrebbero arrivare dai propri collaboratori.

Diverso è il tema della rendicontazione periodica sul gender pay gap, che sarà obbligatoria solo per le aziende con almeno 100 dipendenti. Le scadenze previste sono:

- aziende con oltre 250 dipendenti: entro il 7 giugno 2027 e successivamente ogni anno;
- aziende da 150 a 249 dipendenti: entro il 17 giugno 2027 e successivamente ogni tre anni;
- aziende da 100 a 149 dipendenti: entro il 7 giugno 2031 e successivamente ogni tre anni.

La rendicontazione dovrà includere almeno: divario retributivo medio tra uomini e donne; divario retributivo mediano; differenze nelle componenti variabili della retribuzione; distribuzione

dei lavoratori nelle diverse fasce retributive; analisi del divario per categorie comparabili distinguendo tra parte fissa e variabile della retribuzione.

Una sfida, ma soprattutto un'opportunità

Il vero nodo della questione riguarda la struttura retributiva delle Pmi italiane e, quindi, di molte aziende vitivinicole. Per anni gli stipendi sono stati spesso costruiti caso per caso: aumenti concessi per trattenere una persona che minacciava di lasciare l'azienda, premi riconosciuti per una vendemmia particolarmente positiva, incrementi legati a rapporti fiduciari consolidati o a negoziazioni individuali particolarmente efficaci. Situazioni spesso basate su elementi come: anzianità storica in azienda; rapporto fiduciario con la proprietà; vicinanza alla famiglia imprenditoriale; maggiore disponibilità personale; capacità negoziale individuale. Tutti fattori che possono diventare difficili da giustificare in un contesto di trasparenza retributiva. Le aziende saranno invece chiamate a costruire sistemi fondati su criteri chiari e misurabili, come: seniority; responsabilità; dimensione dei mercati gestiti; risultati misurabili; competenze tecniche; numero di collaboratori coordinati; complessità del ruolo.

Creare oggi un sistema retributivo strutturato non significa soltanto adeguarsi alla normativa ed evitare future contestazioni. Significa dotarsi di uno strumento di gestione più efficace, in cui le regole siano chiare, condivise e comprensibili per tutti. Un'organizzazione nella quale i collaboratori sanno cosa devono fare per crescere professionalmente e ottenere una retribuzione maggiore è anche un'organizzazione più attrattiva, più meritocratica e meno esposta a conflitti interni. L'esperienza maturata nell'affiancamento di alcune aziende partner nella revisione delle proprie strutture organizzative e retributive mostra come questo cambiamento possa trasformarsi in una concreta opportunità di crescita. Un sistema più strutturato aiuta ad attrarre professionisti qualificati, favorisce la permanenza delle risorse migliori e contribuisce a modernizzare anche le realtà più piccole del mondo del vino.

LE QUATTRO PRINCIPALI NOVITÀ PER LE AZIENDE

1. MAGGIORE TRASPARENZA NEGLI ANNUNCI DI LAVORO

Le aziende dovranno indicare negli annunci la fascia retributiva prevista per la posizione e, preferibilmente, il contratto collettivo applicato. La retribuzione non potrà più essere definita esclusivamente sulla base delle richieste economiche del candidato selezionato. Diventerà quindi fondamentale definire con precisione, prima dell'avvio della selezione:

- mansioni;
- responsabilità;
- obiettivi della posizione.

Durante il processo di selezione, inoltre, il datore di lavoro o il recruiter non potranno più chiedere al candidato quanto percepisce nel suo attuale impiego, né ottenere tali informazioni presso precedenti datori di lavoro. Anche la definizione delle fasce retributive dovrà essere coerente e trasparente. Intervalli eccessivamente ampi, ad esempio da 25.000 a 60.000 euro, non soddisfano il requisito normativo. La fascia dovrà rappresentare il reale range previsto per quella specifica posizione. In molti casi, un'ampiezza compresa tra il 15% e il 20% rispetto alla retribuzione target rappresenta una soluzione adeguata.

2. ACCESSO ALLE INFORMAZIONI RETRIBUTIVE

Ogni dipendente potrà richiedere per iscritto informazioni sui livelli retributivi medi dei colleghi che svolgono lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore e l'azienda dovrà fornire una risposta scritta entro 60 giorni. Per livello retributivo si intende la retribuzione annua lorda composta dagli elementi continuativi e fissi, tra cui:

- paga base;
 - indennità fisse;
 - scatti di anzianità;
 - superminimi consolidati.
- Restano invece esclusi:
- premi di risultato;
 - MBO;
 - indennità legate a particolari condizioni di lavoro;
 - superminimi discrezionali o temporanei;
 - componenti economiche individuali non strutturali.

3. OBBLIGHI IN CASO DI GENDER PAY GAP SUPERIORE AL 5%

Qualora emerga un divario retributivo tra uomini e donne superiore al 5% e tale differenza non sia giustificata da criteri oggettivi né corretta nei tempi previsti, l'azienda dovrà effettuare una valutazione congiunta con i rappresentanti dei lavoratori. Ai fini del calcolo, la normativa considera la retribuzione nel suo complesso, includendo:

- stipendio o salario base;
 - componenti fisse;
 - componenti variabili;
 - benefit e vantaggi in natura;
 - elementi retributivi complementari.
- Il confronto dovrà essere effettuato sulla retribuzione lorda complessiva, sia annuale sia oraria.

4. INVERSIONE DELL'ONERE DELLA PROVA

Un'altra novità di grande rilievo riguarda la gestione delle eventuali controversie. Se un lavoratore ritiene di aver subito una discriminazione salariale, non sarà più lui a dover dimostrare integralmente l'esistenza della disparità. Sarà invece il datore di lavoro a dover dimostrare che non vi è stata alcuna discriminazione e che le differenze retributive sono fondate su criteri legittimi e documentati.

* Andrea Pecchioni è fondatore e direttore di WineJob, società di consulenza per il recruiting e la formazione nel settore vino. Proprio con WineJob, Il Corriere Vinicolo ha attivato la newsletter LinkedIn mensile "C&V Job", uno strumento concreto per affrontare le tematiche del lavoro nel settore.

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
PAOLO CASTELLETTI

DIRETTORE RESPONSABILE
FABIO CIARLA fabio.ciarla@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO anna.volonterio@uiv.it

CARLO FLAMINI (Curatore pagine Osservatorio del Vino)
carlo.flamini@uiv.it

HANNO COLLABORATO:
Andrea Guolo, Andrea Pecchioni, Antonella Genna, Patrizia Cantini, Marco Ammoniacci, Sergio Puccioni, Simone Garavelloni, Alessandra Zombaro, Rita Perria

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281, corrierevinicolo@uiv.it
PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI (desk), tel. 02 72 22 28 41,
laura.longoni@uiv.it

GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327,
giordano.chiesa@uiv.it
Grafica pubblicitaria:
grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
VALERIA VALENTINI, tel. 02 72 22 28 48
corrierevinicoloabbonamenti@uiv.it

Questa testata è associata a
USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

UNIONE ITALIANA VINI
SERVIZI
adesisce al progetto europeo
WINE - MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

Il titolare del trattamento dei dati e responsabile del rispetto del reg. 679/UE è Unione Italiana Vini Servizi soc. coop. Sede legale: via San Vittore al Teatro, 3, 20123 Milano, a cui ci si può rivolgere per i diritti previsti dal REGOLAMENTO UE 2016/679 sulla protezione dei dati. Per ogni chiarimento scrivi a privacy@uiv.it. Informativa completa sul sito <https://www.unioneitalianavini.it/privacy-policy/>



VIGNETINOX®

L'innovazione è un processo continuo

Non si tratta di acquistare un prodotto, ma di risolvere un problema prima che si presenti.

Resta aggiornato sul
futuro della viticoltura



Via Trieste, 93 - 33080 - Fiume Veneto (PN) - ITALY
+39 (0434) 959020 | info@vignetinox.com

www.vignetinox.com



Qui sopra, Carlo Miravalle (a sinistra) insieme a Jérôme Prince. Nelle altre foto in queste pagine, alcuni momenti del Congresso dei "Courtiers"

L'ASSOCIAZIONE NAZIONALE AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE E AGENTI DI COMMERCIO È STATA INVITATA A PARTECIPARE AL 70° CONGRESSO DEI "COURTIERS" FRANCESI

Med.&A. si espande oltre i confini nazionali

di FABIO CIARLA

Il presidente Carlo Miravalle tra gli invitati all'appuntamento annuale della Fédération Nationale des Syndicats Régionaux de Courtiers en Vins et Spiritueux. Uno scambio continuo quello tra i professionisti della mediazione italiani e francesi, l'unico metodo per crescere e perfezionare il lavoro di una categoria a volte poco conosciuta ma fondamentale per il settore vitivinicolo

La normale competizione tra Italia e Francia sembra stia lasciando spazio a una nuova forma di collaborazione, almeno nell'ambito della mediazione vinicola. Di certo il momento difficile del settore ha fatto da elemento detonatore per un nuovo corso, ma il dialogo - dapprima informale e poi ufficiale - tra i "Courtiers" francesi e i mediatori italiani era partito da tempo. Dopo alcuni confronti avvenuti negli ultimi anni, lo scorso novembre ad Amsterdam, durante la World Bulk Wine Exhibition, c'è stata una prima cena che ha coinvolto i presidenti e i consigli direttivi delle due associazioni che rappresentano la categoria al di qua e al di là delle Alpi. Rapporti che si sono concretizzati nell'invito, da parte del presidente dei Courtier, Jérôme Prince, al presidente di Med.&A., Carlo Miravalle (appena riconfermato alla guida dell'associazione), a partecipare al 70° Congresso annuale della Fédération Nationale des Syndicats Régionaux de Courtiers en Vins et Spiritueux (Fnsrcvs), tenutosi a Beaune, in Borgogna, a fine maggio. Un appuntamento di grande importanza, considerando il ruolo storico che ha la categoria in Francia (vedi box a pag. 13) e nondimeno quello, strutturale, che ancora oggi rivestono nel commercio del vino transalpino, specialmente nel segmento sfuso e nelle grandi denominazioni. Parliamo di circa 600 professionisti, ritenuti tra le figure più autorevoli e indipendenti del settore in virtù della loro posizione di terzietà tra produzione e negoziazione. Percorso al quale aspirano anche i loro

Airone®



FUNGICIDA

Tecnologia unica a base di Rame idrossido e ossicloruro con elevata prontezza e persistenza d'azione

LA FORZA DELLA COMBINAZIONE VINCENTE



Airone Liquido



Airone Più WG

Airone® Liquido, Airone® Più WG: marchi registrati e prodotti originali Gowan

Agrofarmaci autorizzati dal Ministero della Salute. Usare con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Si richiama l'attenzione sulle frasi e simboli di pericolo riportati in etichetta.

Gowan®

ITALIA

GOWAN ITALIA S.r.l.
Faenza (RA) - Tel. 0546 629911
gowanitalia@gowanitalia.it - www.gowanitalia.it

omologhi italiani, come ci ha spiegato **Carlo Miravalle**, presidente dell'Associazione Nazionale Agenti d'Affari in Mediazione e Agenti di Commercio, affiliata ad Unione Italiana Vini, con una storia forse meno strutturata ma non per questo meno rilevante. Soprattutto il respiro internazionale era già presente nei mediatori italiani ben prima di darsi una veste ufficiale: "Med.&A. nasce tecnicamente nel 2000 ma già negli anni 70 - specifica Miravalle - mio padre Piero insieme ad altri colleghi prese contatto con omologhi francesi e tedeschi per cominciare un percorso comune in seno alla giovane Comunità Economica Europea per tutelare la professione dell'agente di commercio, scambiarsi informazioni e idee. Da lì prese vita un percorso che vide l'organizzazione di alcuni momenti di incontro, veri e propri congressi che coinvolsero i professionisti europei del settore viticolo. Era un'Europa completamente diversa - sottolinea il presidente Med.&A. - tutta 'da costruire' per quanto riguarda il commercio, senza telecomunicazioni e poche autostrade. C'era tanta voglia di fare, si arrivò infatti alla fondazione, sempre in seno all'Unione Italiana Vini, dell'Associazione Nazionale Agenti e Rappresentanti Ausiliari in Vini e Affini (Anarava), che poi conflui nella Confederazione

europea delle Categorie Ausiliarie delle Attività Viti Vinicole (Ce.Ca.Vi). Sodalizi antesignani dell'attuale, frutto proprio di un dialogo costante con i colleghi europei".

Punto di riferimento

Idee chiare, voglia di crescere e confrontarsi, valori che erano già presenti nella storia dei mediatori italiani e che hanno fatto da naturale viatico a quanto avvenuto in questi ultimi mesi. Una giornata, quella vissuta da Miravalle a Beaune insieme ai colleghi francesi, di grande valore sia per l'orgoglio della categoria sia per un modello che, nonostante la crisi, rimane un punto di riferimento. "Vivere da dentro il congresso nazionale dei Courtier mi ha riempito di stimoli - ha sottolineato Carlo Miravalle -. Una giornata interessantissima che da una parte mi ha permesso di rendermi conto, per l'ennesima volta, dell'importanza della nostra professione e, dall'altra, di quanto possiamo e dobbiamo ancora crescere in Italia. Organizzazione perfetta, circa 100 professionisti da tutte le regioni francesi, visita alle più importanti cantine della Borgogna, incontro con le istituzioni locali e poi il momento più importante, il dibattito sulla situazione del settore vitivinicolo e le prospettive che si aprono in funzione degli ultimi eventi, per chiudere con

una cena spettacolare con tanto di banda musicale. D'altronde il Courtier in Francia è una vera e propria istituzione, la professione è regolamentata in maniera severa per garantire la professionalità e l'imparzialità verso clienti e fornitori". Un mondo fatto di tradizioni, si vede bene anche dalle scenografie e dai costumi, ma anche di concreta analisi del presente, come ci spiega ancora Miravalle: "I colleghi francesi stanno attraversando la più profonda crisi mai subita dalla Francia, e sono quindi realmente interessati a sapere come ci muoviamo noi in Italia, oltre a capire cosa potremmo fare insieme per sostenere la professione. Conoscendo un po' la fatica che fanno i nostri cugini d'Oltralpe a mettere in discussione i loro primati penso di poter dire che stanno accettando, ma con grande difficoltà appunto, il fatto di aver perso un po' lo status di produttore-faro del mondo vitivinicolo. Anche se in effetti hanno agito in maniera molto decisa per contrastare la crisi, affrontando innanzitutto il surplus produttivo con l'estirpazione prevista di oltre 20.000 ettari di vigneti. Ugualmente interessante è poi la capacità dei francesi di parlare con una voce sola.

Fare squadra

Guardando alla categoria dei mediatori quindi emerge con

forza la necessità che anche in Italia la professione punti a fare squadra: "Dobbiamo crescere, formarci e avere maggior senso di appartenenza - conclude il presidente di Med.&A. -, coinvolgendo per quanto possibile tutti gli attori di mercato, compresi i colleghi restii ad aderire all'associazione, per avere, tutti insieme, maggiore tutela e visibilità. In questo modo potremo qualificare meglio la nostra professione, diventando davvero un attore insostituibile nel panorama viticolo italiano così come succede con i Courtier in Francia". È tempo dunque, anche tra i mediatori e gli agenti di commercio italiani impegnati nel mondo del vino, di rinunciare a una piccola parte della propria individualità per entrare a far parte di una squadra, continuando a vedere il futuro con ottimismo.



CHI SONO I "COURTIERS"

La categoria professionale ha radici medievali ma la figura in ambito sociale è ancora più antica. Risaliamo addirittura ai Romani, quando il mediatore commerciale di vino era chiamato "Corrateri", termine con il quale si faceva riferimento agli spostamenti continui necessari per mettere d'accordo venditori e acquirenti. Divenne "couratier" sotto l'Ancien Régime, e la professione fu regolamentata già dal re San Luigi nel 1243 con le prime norme deontologiche. Nello schema francese il "courtier" è storicamente la figura a cui il vignaiolo o la cooperativa affida la propria produzione di vino in vasca per venderla all'ingrosso sul mercato dello sfuso. Questi in genere si rivolge a un négociant, che dopo l'acquisto ritira il vino, lo imbottiglia e lo rivende nei propri circuiti. Esistono diverse categorie di Courtier, ciascuna con specifiche competenze, e nel complesso oggi l'insieme della professione si stima controlli circa l'80% della produzione nazionale delle Aoc, mentre i bureaux di Bordeaux controllano praticamente il 100% degli acquisti en primeur dei grands crus classé (tranne alcune rare eccezioni). La loro importanza era tale che nel 1855 furono proprio i Courtier a essere protagonisti della celebre classificazione dei crus voluta da Napoleone III.



Cimatrice ERO Xview su trailer con aggregato idraulico integrato

- ▶ Eccellente qualità di taglio
- ▶ Massima sicurezza
- ▶ Perfettamente adatto per grandi superfici e filari larghi

ERO - Cimatrici per ogni esigenza!



ERO GmbH | Macchine Viticole | Am ERO-Werk | 55469 Simmern | Germania | mail@ero.eu | www.ero.eu/it

Vi interessa saperne di più sui nostri prodotti? Contattateci:

Luca Peretto (area centro-nord), cell.: 348 - 310 89 71, luca.peretto@ero.eu

Giancarlo Maggi (area centro-sud), cell.: 339 - 609 60 14, giancarlo.maggi@ero.eu



UN PERCORSO CHE HA PORTATO ALL'INDIVIDUAZIONE E CONSERVAZIONE DI CIRCA 70 BIOTIPI E VARIETÀ DIVERSE

I VITIGNI “GIOIELLO” DELLA SICILIA

Il passato che modella il futuro

Il recupero di varietà storiche dimenticate e le prime vinificazioni indicano che la biodiversità dell'isola può trasformarsi in nuove opportunità. La forza di questo progetto risiede nella resilienza di questi vitigni antichi: una profonda autonomia enologica capace di evolvere oggi in una capacità distintiva, tracciando una strada inedita in grado di regalare nuove esperienze sensoriali, ma anche fronteggiare meglio gli impatti del climate change.

Le storie di alcune aziende che ci stanno credendo

fillossera, si sono conservate in appezzamenti isolati, orti, monasteri e di cui si è perso il ricordo con la diffusione della viticoltura intensiva, forse abbandonate per difficoltà di maturazione, acidità o semplicemente perché rimaste nascoste per vicissitudini varie a cui tuttavia hanno mostrato di saper resistere. La loro forza oggi risiede proprio nella storia di lotta e resilienza che portano con sé, nel loro essere radicati sul territorio fin da

Inzolia Nera, Usirioto, Lucignola, Recunu, Orisi, Muscatidduni, Zzinneuro, Madama bianca e Madama nera, Bianchetta, Virdisi. Sono alcuni dei nomi dei vitigni antichi su cui negli ultimi anni in Sicilia è andata avanti la sperimentazione, coinvolgendo anche le aziende dell'isola, alcune delle quali hanno deciso di passare dalla teoria alla pratica, con microvinificazioni o con il loro inserimento nelle proprie produzioni enologiche. Un percorso che è partito dall'impegno della stessa Regione Sicilia che ha portato all'individuazione e conservazione di circa 70 biotipi e varietà diverse. Una parte di essi sono stati iscritti al Registro nazionale delle varietà di vite e una selezione più ristretta è stata autorizzata a essere rivendicata anche nell'Igt Terre Siciliane.

“Durante le indagini svolte nell'ambito del progetto di valorizzazione dei vitigni autoctoni siciliani, ci siamo resi conto che, oltre a quelli noti, c'erano tutta una serie di varietà minori di cui quasi nessuno conosceva l'esistenza. Allora abbiamo deciso di catalogarle. Nel farlo, abbiamo mantenuto i nomi che i vari detentori ci riferivano”, racconta l'enologo **Giacomo Ansaldo**, funzionario della Regione Sicilia che per più di dieci anni ha portato avanti la ricerca in prima persona. Ecco dunque arrivare il Vitrarolo, il cui nome sembrerebbe fare riferimento al suono di vetro frantumato che fanno i tralci quando



GIACOMO ANSALDI

si rompono, o il Terribile, che cela dietro al suo appellativo una forte resistenza della pianta, la Minnella, il cui acino ricorda una mammella, o la Vispara, che pare sia particolarmente amata dalle vespe. Nomi che sono già storytelling e che testimoniano una identità ben definita, unita a una capacità di resilienza che oggi appare quanto mai preziosa. Ecco perché c'è chi preferisce anche chiamarli vitigni gioiello, cercati uno ad uno, in lungo e in largo per gli angoli nascosti di tutta la Sicilia.

Una modernità inaspettata e performance ricercate

Molti di essi arrivano dalle zone montuose dei Nebrodi e delle Madonie, gelosamente custoditi da anziani viticoltori o scambiati e confusi con le varietà più comuni. “Anche nel Trapanese abbiamo trovato qualcosa - spiega Ansaldo - come la Catanese bianca e il Dunnuni, ma in misura minore”. Tutte varietà che, nel periodo della

tempi ormai lontani. “In campo trovavamo una o due piante diverse dalle altre”, aggiunge Ansaldo.

Le analisi hanno poi evidenziato un profilo genetico peculiare. Un'autonomia che oggi si trasforma in capacità distintiva, una strada non ancora tracciata che potrebbe diventare esperienza nuova per consumatori assuefatti. È a questa possibilità che guardano le aziende che oggi, partendo dai campi sperimentali, hanno avuto voglia di provarci. Le loro esperienze raccontano la spinta verso un'innovazione di gamma che sia frutto ed espressione di una viticoltura attenta al futuro, al passato e al presente, che, attraverso la biodiversità, vuole essere rispettosa dell'ambiente. Esperienze che parlano di vitigni antichi con una modernità inaspettata e performance ricercate, di vini con quadri polifenolici diversi, freschi, acidi, in alcuni casi con basso contenuto zuccherino e con una notevole capacità di distintività rispetto ai classici dell'isola.

Il lavoro concluso è passato poi in mano al Consorzio Doc Sicilia e alle Università. Sul tema lavora, ormai da tempo, anche il Dipartimento di Agricoltura, Alimentazione e Ambiente dell'Università di Catania.

Dalla teoria alla pratica: LA PAROLA ALLE AZIENDE

Grappolo di Albanello e, più a destra, alcune immagini dell'azienda Santa Tresa



Santa Tresa: Orisi e Albanello

Nel sud est dell'isola, a Vittoria, Santa Tresa integra nella sua visione aziendale valorizzazione territoriale, innovazione e pratiche di economia circolare. “Le nostre porte sono aperte a chi fa ricerca.

Ospitiamo un campo sperimentale di 5.600 metri quadrati con 18 vitigni e 31 fenotipi diversi: il serbatoio della biodiversità vinicola siciliana”, sottolinea l'amministratore delegato **Silvio Balloni**. Un progetto, nato nel 2003 in collaborazione con il vivaio governativo Paulsen, portato avanti con cura meticolosa: “Entriamo in vigna più volte affinché ogni pianta sia coltivata come e quando serve”, spiega. Dopo una serie di prove, Santa Tresa ha selezionato l'Orisi e l'Albanello. “Nella loro storia, c'è la storia di questo lembo di Sicilia. Si caratterizzano per la connessione con il territorio e una buona espressione enologica. I terreni sabbiosi, poggiati su uno strato di calcarenite, fanno sì che non spingano molto sull'alcol”, aggiunge. Un lavoro che soddisfa anche sul fronte clima. “Hanno risposto agli eventi degli ultimi anni con ricerca di equilibrio,

difendendo le proprie caratteristiche organolettiche. Una forza che indica la direzione verso cui andare”, aggiunge. Se nella fase iniziale c'erano solo 16 piante di Orisi, oggi se ne contano 1.523 “curate e cresciute una ad una”. Vitigno a bacca rossa, frutto di una impollinazione spontanea fra Sangiovese e Montonico Bianco, presenta foglie medio-piccole e cuneiformi. Il grappolo è di dimensioni medio-grandi, compatto e di forma cilindrico-conico. Nell'estate del 2025 è stato inserito nel disciplinare Igt Terre Siciliane. Santa Tresa ha scelto una vinificazione in purezza: circa 2.000 bottiglie dedicate “a chi cerca l'esclusività, non di Santa Tresa ma della regione”. Sulla scorta dei risultati ottenuti, il passaggio ulteriore è stato un bianco: l'Albanello, vitigno scomparso ma tipico della zona, dal grappolo mediamente compatto e allungato. “È perfettamente in linea con le richieste attuali, con un profilo aromatico distintivo e una struttura avvolgente. Dopo la fermentazione, l'affinamento in anfore di terracotta, contribuisce ad esaltarne la mineralità”, spiega l'amministratore delegato. Da qui nasce un blend di cui vengono prodotte 8.000 bottiglie. “Stiamo ricevendo molte richieste. È un vino che ricorda i frutti a polpa gialla e il cedro, perfetto per la stagione”.



SILVIO BALLONI





ANGELO DI GRAZIA

Angelo Di Grazia: Recunu, Rucignola, Cutrera e Orisi

Tre bianchi - Recunu, Rucignola e Cutrera - e un rosso, l'Orisi, sono al centro del lavoro portato avanti dall'enologo **Angelo Di Grazia** nella propria azienda omonima a Licodia Eubea, terreni di origine vulcanica a 630 metri slm, sui Monti Iblei. "Sono appassionato di tutto ciò che in Sicilia sta sparendo. Volevo far scoprire questo territorio così particolare tramite varietà che nessuno conosceva. Ho letto lo studio di Ansaldo e ho scelto quelle più vicine al mio gusto: vini acidi, salati e che durano nel tempo", racconta. L'Orisi, appena piantato, attende ancora la sua prima vendemmia ma i bianchi sono imbottigliati dal 2022. Un risultato arrivato dopo un lungo e minuzioso lavoro di ricerca, iniziato tra il 2015 e il 2016. "Grazie al passaparola, ho trovato il Cutrera in un vecchio vigneto del ragusano. È un vitigno con una bella grassezza. La mia Rucignola arriva dall'Etna. Pensavano fosse Grecanico, ma assaggiando l'uva ho sentito quel tipico sapore di lime, assomiglia un po' al Riesling. In fermentazione tira fuori un intenso profumo di fiori bianchi. Il Recunu l'ho trovato nella zona di Siracusa e Ispica, in mezzo a un Moscato. È il più completo dei tre, ha grappoli piccoli e molto compatti, pH basso e acidità alta, con un grado alcolico tra gli 11 e 12. È un vino molto attuale", spiega Di Grazia che li vinifica separatamente ma li usa tutti insieme in un blend composto per il 60% dalle tre reliquie e per il

40% dal Carricante che aiuta a gestire l'acidità. Pochissimi i trattamenti in campo: "Sono in biologico e riesco a usare molti meno prodotti rispetto a quelli necessari per il Carricante. Sono tutte vigne ad alberello, non irrigue. Le reliquie arrivano a maturazione con tranquillità. Quando piove molto gestiscono l'acqua lentamente, senza partire subito con la vegetazione". Il suo è stato un percorso affinato nel tempo: "Ogni anno è una sfida e un esperimento. Con la prima vinificazione è venuto fuori un vino difficilissimo. Ora lo termino prima di imbottigliare la nuova annata. C'è molta curiosità da parte dei consumatori alla ricerca di novità". Di Grazia ha così deciso di investire anche su un rosso: "Mi è piaciuta l'eleganza dell'Orisi e voglio capire come si comporta sui miei suoli". Sul futuro non ha dubbi: "Si costruisce con la testa nel presente, ma guardando al passato. Questi vitigni sono la risposta al cambiamento climatico perché resistenti e resilienti. Mi permettono di inquinare meno, usando meno metalli pesanti, e allo stesso tempo di distinguermi".



Dall'alto: grappoli di Cutrera, Recunu e Rucignola

Dall'alto: viti di Moscatella dell'Etna, Barbarossa dell'Etna e dettaglio dei grappoli



Al Cantara: Moscatella Nera dell'Etna, Barbarossa dell'Etna, Madama Bianca, Viridisi e Terribile

"Un'esperienza eccezionale": così **Pucci Giuffrida**, titolare di Al Cantara, azienda sita a Randazzo (Catania) racconta il progetto avviato quattro anni fa in collaborazione con l'Università di Catania. Nei circa 1.000 mq messi a disposizione sono stati impiantati due rossi - Moscatella Nera dell'Etna e Barbarossa dell'Etna - e due bianchi - la Madama Bianca e il Viridisi. Le prime microvinificazioni risalgono al 2024, ma è dalla raccolta successiva che il percorso inizia a delinearsi meglio: "Nel 2025 abbiamo fatto una vendemmia scientifica e sartoriale, seguendo la curva di maturazione e il grado zuccherino, raccogliendo al momento più consono dal punto di vista chimico-fisico e vinificando separatamente. Sono venuti prodotti molto particolari, soprattutto i rossi", spiega. Il riscontro ha acceso ancor di più l'interesse. "La Moscatella Nera è una varietà semi-aromatica molto accattivante, con un profilo aromatico complesso. Il Barbarossa è un vino più esile, verticale, vicino ai Nerelli, con una tannicità attenuata, snello e facile da bere. Le microvinificazioni dei bianchi hanno

evidenziato il loro quadro aromatico, che tuttavia, con una prova più ampia, sicuramente si potrebbe esprimere ancora meglio. Stiamo studiando anche la loro resilienza agronomica: sembrano meno suscettibili a oidio e peronospora. La Moscatella, avendo la buccia più spessa, potrebbe resistere meglio alla siccità", aggiunge l'enologo **Salvatore Rizzuto**. Questi primi passi rappresentano già per Al Cantara un valore aggiunto enorme: "Rientra in una logica di collaborazione importante tra azienda e università che fa crescere tutti, compresi gli studenti che vengono sistematicamente in azienda. Allo stesso tempo, attira l'attenzione dei consumatori e dei professionisti - sottolinea Giuffrida -. L'esito delle degustazioni dei campioni svolte finora è apparso incoraggiante, ma dobbiamo attendere il riconoscimento. Attualmente nessuna di queste varietà può essere commercializzata". A marzo di quest'anno intanto il progetto si è ampliato con l'impianto di 100 barbatelle di Terribile, vitigno il cui nome sembrerebbe legato alla sua eccezionale capacità di produrre anche in condizioni pedoclimatiche difficili.



PUCCI GIUFFRIDA

SALVATORE RIZZUTO

Ogni vigneto nasce dalla scelta del giusto portinnesto

Scopri quello più adatto al tuo impianto tra oltre 20 varietà su www.vicopad.it

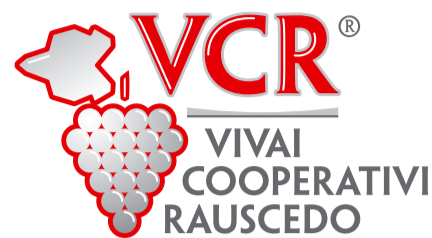
Via Barbazan, 19 - Padergnone 38096 Vallelaghi (TN)
Tel. +39 0461 864142 - info@vicopad.it - www.vicopad.it

P
Padergnone
VIVAI VITICOLI COOPERATIVI



OGD

Barbatelle 4.0 per unire qualità e sostenibilità



L'innovazione in viticoltura

**Sensori, droni, intelligenza artificiale:
con VCR la viticoltura di precisione parte dal vivaio
per aiutare la tua azienda a superare le nuove sfide**



www.vivairauscedo.com

Via Udine, 39 33095 Rauscedo (PN) - ITALY Tel. +39 0427 948811



Vigneti ai piedi del Monte Gorna

Tenute Nicosia: Virdisi, Vispara, Bianchetta, Minnella Bianca, Barbarossa, Terribile, Zinneuro e Moscatella Nera

Nel 2025 anche Tenute Nicosia ha portato in cantina i primi grappoli dei vitigni reliquia coltivati nel nuovo campo sperimentale ai piedi del Monte Gorna, conetto vulcanico spento situato tra i 700 e i 750 metri s.l.m. nel comune di Trecastagni, sul versante sud-orientale dell'Etna. Qui sono stati impiantati una decina di vitigni antichi: le varietà a bacca bianca Virdisi, Vispara, Bianchetta, Minnella Bianca, e quelle a bacca rossa Barbarossa, Terribile, Zinneuro e Moscatella Nera. L'iniziativa, fortemente voluta dalla famiglia Nicosia e dall'agronomo **Alessandro Lo Genco**, rientra nell'ambito del progetto dell'Università di Catania che ha permesso di creare una vera e propria Banca del Germoplasma, ben inserita nel più ampio impegno dell'azienda sul fronte della sostenibilità, della salvaguardia e valorizzazione dell'ambiente. "Siamo solo al secondo anno, non abbiamo una grande esperienza. Per noi rappresenta una banca di geni per le generazioni future. Alcune di queste varietà hanno superato diversi cambiamenti climatici continuan-

do a produrre. L'obiettivo è non perdere questo bagaglio di geni che domani potrebbero essere utili per trasferire resistenze a insetti o malattie. Una speranza in più per meno trattamenti da fare", spiega Lo Genco. Alcune hanno caratteristiche simili alle varietà tipiche etnee, come il Barbarossa che ha frutti e sentori speziati. "Abbiamo fatto dei panel di degustazione e abbiamo trovato varietà, come la Madama Nera o la Moscatella Nera, molto interessanti che possono dare vita a vini un po' più moderni, più aromatici, più vicini a quello che il mercato adesso richiede", spiega l'enologa **Maria Carella**. Allo stato attuale l'unica che arriva in bottiglia è la Minella, presente nell'Etna Bianco insieme al Carricante. "Dà risultati interessanti perché, oltre a una spiccata acidità totale, che garantisce freschezza, ha sentori di agrumi molto piacevoli e in taglio dà una spinta in più sia aromatica che gustativa. Delle altre stiamo valutando quali portare avanti, anche in considerazione di quelle



MARIA CARELLA



Grappolo di Terribile



Pianta di Virdisi

che si adattano meglio all'ambiente". Un'azione di recupero che parla di diversificazione, sicurezza sanitaria, riduzione dei trattamenti. "Per chi, come noi, ha vigneti a conduzione biologica, significa portare avanti la tradizione con prodotti naturalmente sani. Credo che sia un lavoro che meriti di essere approfondito", conclude Carella.



ALESSANDRO LO GENCO

Cantine Fina/Az. agricola Pietro Pulizzi: Vitrarolo

Arriva dai Nebrodi, passando dal campo sperimentale appartenente alla Regione Sicilia, anche il Vitrarolo, vitigno che Cantine Fina, a Marsala, nel Trapanese, ha scelto di vinificare in purezza. Tutto è nato dalla collaborazione con **Francesco Pulizzi**, un produttore locale con l'Azienda agricola Pietro Pulizzi, che, sulla base dei risultati delle sperimentazioni, aveva deciso di piantarlo nella propria azienda insieme ad altre cinque reliquie. "La pianta del Vitrarolo tende verso l'alto, si coltiva bene a spalliera. Spesso ha un caratteristico grappolo bipede. Matura nella seconda decade di settembre. Produce

circa 2,5 kg per pianta. Si presta bene dunque a una produzione di qualità", spiega Pulizzi. Nel 2020 arriva così a Fina la prima produzione: appena 150 kg di uva. "Abbiamo fatto in collaborazione una vinificazione in piccoli vasi di terracotta, in ambiente fresco, con follature fatte a mano, ottenendo un vino che ci ha stupito, con sentori di frutta rossa, che si distingue chiaramente da quelli tradizionali del nostro areale.



FRANCESCO PULIZZI



Vigneto di Vitrarolo



BRUNO FINA

Non assomiglia a nient'altro. È un vino con un carattere tutto suo, fruttato, con un buon tannino e un buon colore. Abbiamo deciso quindi di piantarlo anche nella nostra azienda in un'ottica di diversificazione di gamma", racconta il titolare **Bruno Fina**. Il Vitrarolo di Fina è in commercio da circa tre anni, come anche quello di Pulizzi. Un progetto dunque

che è ancora alle battute iniziali, con una produzione di circa 4.000 bottiglie, ma che Fina non esclude di ampliare. "Il mercato ha risposto bene. Il nostro Vitrarolo ha suscitato l'interesse del consumatore. Ha un colore rosso rubino intenso vivace, con sentori di frutta rossa, una buona struttura, con un tannino giovane e allo stesso tempo morbido", spiega. In campo la pianta si è dimostrata resistente alle avversità. "Ne abbiamo avuto contezza nel momento in cui il vigneto a fianco ha iniziato a soffrire delle più comuni fitopatie, ma il Vitrarolo si è mantenuto perfettamente sano".



Resistente in vigna, zero residui nel terreno!

La nuova generazione di **tubetto e graffette LaCruz per legatura e palizzata** risponde concretamente alle esigenze di una gestione sostenibile del vigneto. Realizzati con materia prima certificata **OK biodegradable SOIL (TÜV Austria)**, garantiscono caratteristiche meccaniche ottimali e massima stabilità sul filare. **Una volta a terra, la materia prima viene progressivamente convertita nel suolo dall'azione dei microrganismi presenti, senza lasciare residui e senza richiedere operazioni di raccolta.** Un'innovazione che unisce efficienza operativa e rispetto del suolo, per una gestione del vigneto più sostenibile.

LaCruz® S.r.l.

Via Concordia, 16 Z.I. 31046, Oderzo (TV) Italy

Tel. +39 0422 209006 / info@lacruz.it / www.lacruz.it



Vieni a trovarci nel
VIGNETOC



IN CAMPO



UN NUOVO STUDIO USA RILANCIA LA NECESSITÀ DI NON SEMPLIFICARE

Una recente ricerca pubblicata sul *Journal of General Internal Medicine* evidenzia una riduzione del 13% del rischio di mortalità per cancro nei consumatori leggeri di alcol e un aumento del 21% tra quelli forti. Irvas invita a distinguere l'abuso dal consumo moderato nel contesto di uno stile di vita mediterraneo, auspicando più studi di intervento come il progetto europeo Unati

ALCOL E RISCHIO ONCOLOGICO, UN APPROCCIO CHE RICHIEDE COMPLESSITÀ D'ANALISI

Un consumo leggero di alcol riduce il rischio di mortalità per cancro del 13%, mentre un abuso lo aumenta del 21%. Nell'interpretazione di queste due percentuali, esito di un recente studio statunitense pubblicato sul *Journal of General Internal Medicine*, si gioca - ancora una volta - l'approccio al (complesso) rapporto tra vino e salute, che riporta in primo piano la necessità di evitare tanto le semplificazioni dicotomiche, quanto i puri ideologismi in nome di un dibattito scientifico capace di mantenersi articolato e multidisciplinare. A ribadirlo è l'Irvas,

l'Istituto per la Ricerca su Vino, Alimentazione e Salute, nel riportare, appunto, i risultati di una recente ricerca Usa basata sui dati dello studio di coorte Regards (Reasons for Geographic and Racial Differences in Stroke). Più nel dettaglio la ricerca ha analizzato 26.694 adulti statunitensi seguiti per un periodo medio di 13,3 anni. Nel corso del follow-up sono stati registrati 2.306 decessi correlati al cancro. Dopo l'aggiustamento per numerosi fattori confondenti - tra cui età, sesso, etnia, condizioni socio-economiche, fumo, attività fisica e stato di salute - gli autori hanno osservato un aumento del rischio di mortalità oncologica nei

IRVAS
ISTITUTO PER LA RICERCA SU VINO, ALIMENTAZIONE E SALUTE



Attilio Giacosa

La protezione *ideale* per le tue colture



Dal 1947, IDEAL progetta e realizza macchinari per la protezione delle più svariate colture agricole.

Quasi un secolo di ricerca, innovazione e personalizzazione di prodotto, per offrire sprayers di qualità e soddisfare le esigenze degli agricoltori di tutto il mondo.

enovitis
IN CAMPO

17 e 18 giugno 2026
Tenuta di Nozzole
Greve in Chianti (FI)



IDEAL SRL - Via Paiette, 9 - 35040 - Castelbaldo (PD)
info@idealitalia.it www.idealitalia.it

IDEAL



“Moderata assunzione di vino e salute”, dove sia Giacosa che **Emanuele Albano**, professore di Patologia generale presso l'Università del Piemonte Orientale si erano trovati concordi nell'affermare che se è giusto ritenere l'alcol un fattore di rischio per il cancro, è altrettanto giusto spiegare che, aveva specificato il presidente Irvan, “il rischio è legato all'abuso protratto, non al consumo moderato in uno stile di vita equilibrato. Ci sono situazioni specifiche, come nelle donne con predisposizione al tumore al seno, in

consumatori forti di alcol (+21% rispetto agli astemi), mentre nei consumatori leggeri è emersa una riduzione del rischio del 13%. Nei consumatori moderati non è stata rilevata un'associazione statisticamente significativa con la mortalità per cancro. Insomma, anche questo studio sembra rafforzare un concetto diventato sempre più centrale, ovvero che un consumo misurato non comporta ricadute negative sulla salute. “Il lavoro pubblicato sul Journal of General Internal Medicine - interviene **Attilio Giacosa**, presidente Irvan - aggiunge nuovi elementi di complessità a un tema che negli ultimi anni è stato spesso affrontato in modo semplificato, senza distinguere adeguatamente tra abuso, consumo moderato, modelli alimentari e contesto complessivo dello stile di vita e spesso senza distinguere fra bevande alcoliche di tipo diverso”. Le evidenze più recenti indicano infatti che non tutte le bevande né tutti i modelli di consumo sono equivalenti. Lo studio “The Unfinished Debate on Wine and Other Alcoholic Beverages: Conflicting Evidence, Public Health Messages and the Missing Trial” pubblicato ad esempio lo scorso febbraio su Nutrients ha rilevato come il vino, se consumato all'interno della dieta mediterranea e durante i pasti, presenti un profilo distinto e favorevole alla salute rispetto ad altre modalità di consumo. Ugualmente i dati sulla mortalità generale: il rapporto della Nasem (vedi approfondimento su Cv 3/2026) ha evidenziato che, nei consumatori moderati, si osserva una riduzione del rischio di mortalità generale fino al 16% (fino al 23% nelle donne) rispetto ai non bevitori, sostenuta in larga parte dagli effetti positivi nella prevenzione delle patologie cardiovascolari. O ancora lo studio presentato lo scorso 28 marzo all'American College of Cardiology: l'analisi su oltre 340.000 adulti seguiti per più di 13 anni ha indicato che, rispetto agli astemi, nei consumatori moderati di vino si osserva un rischio ridotto di mortalità cardiovascolare, mentre tale rischio aumenta nei bevitori di moderate quantità di altre bevande alcoliche (superalcolici, birra e sidro) e ancor più in chi beve in eccesso qualunque tipo di bevanda alcolica.

Rispettare la complessità

Tornando allo studio Usa, “questo - prosegue Giacosa - non ‘assolve’ l'alcol né mette in discussione i rischi legati al consumo eccessivo. Tuttavia, evidenzia ancora una volta come il rapporto tra alcol e tumori non possa essere ridotto a una lettura univoca e astratta. In particolare, il vino continua a rappresentare un tema specifico di discussione scientifica quando consumato moderatamente, durante

i pasti e all'interno di un modello alimentare come quello mediterraneo. Non solo quantità e modalità di consumo, ma anche alimentazione, fumo, attività fisica e quadro metabolico incidono profondamente sul rischio e devono essere considerati insieme”. D'altronde sono gli stessi autori dello studio Usa a sollecitare prudenza nell'interpretazione dei risultati tout court, proprio in nome della complessità che impone questa tematica. Lo

studio presenta, infatti, alcune limitazioni dichiarate: non distingue i diversi tipi di tumore responsabili dei decessi, non valuta separatamente le differenti bevande alcoliche e si basa su dati di consumo auto-risportati. Inoltre, sempre gli autori sottolineano che gli apparenti effetti favorevoli osservati nei consumatori leggeri potrebbero riflettere in parte fattori residui legati allo stile di vita complessivo e non essere attribuibili direttamente all'alcol in sé.

Proprio questi aspetti, secondo Irvan, rafforzano la necessità di riportare il dibattito su basi più rigorose e meno polarizzate, evitando sia minimizzazioni sia approcci allarmistici. Un invito a superare le semplificazioni e a leggere il rapporto tra vino e salute in chiave più articolata che era già stato protagonista lo scorso aprile della seduta presso l'Accademia di Medicina di Torino, dedicata a

cui è giusto evitare completamente l'alcol. Ma trasformare questo principio in una regola universale per tutti non è scientificamente corretto”. “Gli effetti dell'alcol sulla salute - aveva poi aggiunto Albano - sono dose-dipendenti e influenzati da molte variabili. Nel caso del vino, siamo di fronte a una matrice complessa: oltre all'etanolo contiene componenti bioattivi, come i polifenoli, il cui ruolo è ancora oggetto di studio ivi inclusi gli effetti sul microbiota intestinale. Questo non consente conclusioni semplificate, ma richiede un approccio prudente e basato sull'insieme delle evidenze disponibili”.

“La scienza procede attraverso il confronto tra dati e interpretazioni basate sulle evidenze, non attraverso posizioni assolute. Oggi - conclude Giacosa - il tema alcol e salute, in particolare quando si parla di vino, tende spesso a essere trattato in modo dicotomico: da una parte chi nega qualsiasi rischio, dall'altra chi considera ogni livello di consumo equivalente. La realtà epidemiologica è più complessa e richiede un confronto aperto tra discipline diverse. Vi è necessità di ulteriori studi più analitici e approfonditi e in particolare di studi di intervento, come lo studio Unati, finanziato dalla comunità europea e attualmente in corso in Spagna su 10.000 adulti di cui 5.000 non consumeranno bevande alcoliche per 4 anni e 5.000 berranno vino con moderazione per lo stesso periodo. Questo e altri studi simili potranno realmente fornire informazioni molto rigorose”.



CHANGE IS IN YOUR HANDS.

Feel the change.



Su tutta la gamma Landini, le Digital Solutions che fanno rendere di più il tuo lavoro.

Grazie alla digitalizzazione il lavoro agricolo cambia profondamente e diventa più semplice, più sostenibile e più redditizio. Con le evolute “Digital Solutions” di serie su tutta la gamma Landini: gestisci l'azienda, aumenti la resa delle lavorazioni, riduci gli sprechi di acqua e fertilizzanti, tieni sotto controllo da remoto consumi e efficienza dei trattori. Accedi a news, servizi e offerte speciali pensate per te. Con Landini il cambiamento è già nelle tue mani.



Landini è un marchio di Argo Tractors S.p.A.



landini.it



Passion for Innovation.

Filo a massima durata



Bezinal® filo per vigneti

Affidabilità garantita nelle condizioni più estreme

Progettato per gli ambienti viticoli più esigenti, il filo con rivestimento Bezinal® offre un'elevata resistenza alla corrosione e prestazioni di lunga durata.

Riduci gli interventi di manutenzione, prolunga la vita utile dell'impianto e proteggi il tuo investimento anno dopo anno.



stefano.frascoli@bekaert.com
WhatsApp +39 335 752 6676





Matteo Faglia e le buchette di via del Proconsolo, Firenze (qui a fianco) e di via del Trebbio, Firenze (qui sotto) (ph. Giorgio Magini)



BUSSA E... BEVI

La rinascita delle buchette del vino



L'antica vendita diretta dalle piccole aperture inserite nei muri esterni dei palazzi nobiliari di Firenze e della Toscana è un business vecchio di quasi 500 anni andato avanti fino agli anni Cinquanta del Novecento. Oggi - grazie ad un'associazione di volontari - sta vivendo una nuova primavera, facendo scuola nel mondo. Incassi giornalieri da migliaia di euro per i ristoratori che le hanno riaperte con tanto di foto virali e proposte di matrimonio

di PATRIZIA CANTINI

“Diversamente da quella di altre corti europee, la nobiltà fiorentina ha sempre avuto la caratteristica di non aver paura di fare commercio e di misurarsi con la realtà economica dei propri tempi. In altre parole, i nobili di questa città non hanno mai vissuto solo di rendita”. A parlare è **Matteo Faglia**, presidente dell'Associazione Culturale Buchette del Vino. Milanese di nascita, Faglia è approdato a Firenze nel 1973 dove si è laureato in Lettere per poi lavorare nel settore dell'editoria per ragazzi. Ancora oggi è consulente editoriale. Delle buchette - ovvero piccole aperture nei muri dei palazzi nobiliari, risalenti principalmente al Rinascimento, uno dei primi esempi storici di vendita diretta dal produttore al consumatore (vedi box a pagina 23) - naturalmente non sapeva niente, fino a quando non ne intravide una e chiese all'amica e storica dell'arte Diletta Corsini cosa fosse. Anche molti fiorentini - soprattutto i più giovani - ne avevano completamente perso il ricordo, nonostante tante buchette siano ancora ben visibili sulle facciate dei palazzi e in alcune strade se ne possano contare anche 4-5 una di seguito all'altra, a testimonianza del successo che questo tipo di mescita di vino ha avuto nei secoli. Matteo e Diletta quindi decisero di fare una sorta di censimento delle buchette, coinvolgendo anche amici e parenti. A un certo punto la mole di materiale raccolto fu tale da spingere Faglia

a fondare un'associazione per riscoprire, tutelare e far conoscere questa parte di storia fiorentina. L'Associazione Culturale Buchette del Vino venne così ufficialmente fondata nel 2015 a Firenze da Matteo Faglia, Diletta Corsini e Mary Forrest e fin da subito ha avviato un'attività di divulgazione attraverso incontri e conferenze.

Da un confronto con la Soprintendenza emerse che non esisteva un registro delle buchette e dunque l'Associazione dette vita a un censimento ufficiale che continua a essere aggiornato attraverso l'incrocio di documenti, testimonianze, segnalazioni e sopralluoghi da parte di architetti che collaborano con l'Associazione. A oggi il censimento conta 192 buchette fiorentine ancora visibili, 111 che sono andate irrimediabilmente perdute e altre 121 sparse in tutta la Toscana, per un totale di 424 “sportelli” per la vendita di vino. Dopo Firenze, è Pistoia la città con più buchette. Dal colloquio con i responsabili della Soprintendenza emerse anche un secondo aspetto di particolare rilevanza: poiché il centro storico di Firenze è tutelato dall'Unesco, le buchette rientravano di diritto tra gli elementi architettonici vincolati. Affacciandosi sulla pubblica via, fanno parte del patrimonio culturale cittadino anche se inserite in palazzi privi di specifici vincoli delle Belle Arti. Così l'Associazione ha ricevuto dalla Soprintendenza il nulla osta per certificare l'autenticità delle buchette e segnalarne la presenza con una targa in italiano e in inglese.

Le prime riaperture

Chiara Cati e Claudio Romanelli hanno aperto il loro ristorante Babae in via Santo Spirito nel giugno del 2019. Durante i lavori del locale avevano trovato la buchetta, con il suo sportellino di legno originale e anche la campanella che gli avventori suonavano per richiamare l'attenzione del venaio. Dopo aver preso informazioni e capito cosa fosse, pensarono che il modo migliore di utilizzare la finestrina fosse proprio quello di re-



Claudio Romanelli e Chiara Cati. A fianco, la buchetta del loro ristorante Babae



cuperare la tradizione riservandola alla vendita di vino in calici. Contemporaneamente, dall'altra parte dell'Oceano, l'attore Stanley Tucci - di chiara origine italiana - stava facendo le proprie ricerche per la puntata dedicata a Firenze del suo programma “Searching for Italy”, destinato ad andare in onda sulla Cnn. A luglio del 2019 Tucci si presentò da Babae e ordinò un calice di vino bianco: il tutto venne filmato e poi riportato negli Stati Uniti per essere montato e trasmesso l'anno successivo. Ma come tutti ben ricordiamo nel 2020 il Covid bloccò l'Italia intera e quindi il servizio sulle buchette venne trasmesso dalla Cnn solo il 14 febbraio del 2021. Nel frattempo, altre buchette erano “rientrate in servizio” proprio per limitare il pericolo dei contagi, utilizzate per distribuire cibi da asporto e anche gelati. “Con l'uscita del servizio di Tucci è cambiato tutto - racconta **Chiara Cati** - e il suo effetto si è protratto per circa un anno e mezzo. Noi siamo stati i primi a riaprire una buchetta, e poi altri sono seguiti, tanto che oggi le buchette del vino sono diventate una realtà conosciuta soprattutto all'estero. Io e il mio socio continuiamo co-

munque a impegnarci perché questo servizio resti ancorato alla tradizione e racconti un pezzo di storia fiorentina”.

L'esempio di Babae infatti venne subito seguito, e alla fine del lockdown venne riaperta la buchetta dell'Osteria Belle Donne, di proprietà dei fratelli Marko e Festim Coku, albanesi di nascita ma a Firenze dal 2002. Se Babae è in Oltrarno, il locale dei Coku si trova alle spalle di via Tornabuoni, la strada dello shopping di lusso per eccellenza del centro fiorentino. **Marko Coku** ci racconta che aprirono in maniera del tutto sperimentale per capire se il servizio potesse o no funzionare: “Non abbiamo fatto alcuna pubblicità, e all'inizio c'è stato una sorta di passa parola. La gente magari si fermava per curiosità e poi i social hanno decisamente aiutato. Oggi le buchette sono diventate una delle esperienze che i

continua a pagina 23

La buchetta in piazza del Duomo



Un solo passaggio può costare un'intera stagione.

Germogli, tralci, grappoli e filari danneggiati. I danni causati dalla fauna selvatica non incidono solo sulla produzione dell'anno, ma compromettono la gestione del vigneto e aumentano i costi aziendali.

Investire nella prevenzione significa proteggere il lavoro di un'intera stagione. Le recinzioni elettrificate rappresentano una barriera efficace e affidabile per difendere il vigneto e ridurre il rischio di perdite economiche.



***Proteggi il tuo vigneto.
Difendi il valore di ogni grappolo.***

DATAMARS
Livestock™



Le buchette del vino
(ph. Robbin Gheesling)

➔ segue da pagina 21

turisti vogliono assolutamente fare quando arrivano a Firenze. A volte le persone si emozionano bussando alla porticina di legno e scoprendo che dietro c'è effettivamente qualcuno che apre e poi porge il calice di vino".

Buchette storiche, tra tutela e regolamento Unesco

Oggi le buchette storiche in servizio a Firenze sono circa una dozzina, e a queste se ne sono aggiunte altre che di storico non hanno niente e che sono semplicemente state ricavate da finestre e portoni di ristoranti. "Come Associazione - sottolinea Matteo Faglia - noi tuteliamo la storicità delle buchette, e siamo stati molto felici di vedere che alcuni locali hanno deciso di riaprirle ridando vita alla tradizione della mescita attraverso queste finestre. Al contempo ci dispiace vedere che in altri casi ne sono state create alcune ex novo che niente hanno a che fare con la tradizione. Ci siamo confrontati con i proprietari di queste ultime cercando di far loro capire che operazioni di questo tipo, secondo noi, sono un elemento di discredito del valore della storia legata alle buchette. Ma sia ben chiaro: noi non siamo né vigili urbani né amministratori, e possiamo solo fare un'opera di dissuasione".

Un veto, invece, è stato posto nella primavera del 2023 dal nuovo regolamento dell'area Unesco con il quale il Comune ha voluto mettere uno stop alla somministrazione di bevande sulla pubblica strada impedendo in tal modo la riapertura di altre buchette. "Con questo nuovo regolamento - ci dice Faglia - probabilmente il Comune intendeva limitare gli assembramenti nelle strade. Noi come Associazione invece sosteniamo che tali assembramenti, e in modo particolare quelli notturni, non sono dovuti alle buchette del vino, che per altro sono pochissime. Non solo, ribadiamo che le buchette storiche, e sottolineo storiche, fanno un lavoro lodevole di recupero di una tradizione importante che appartiene alla città. Proprio per sottolineare la loro importanza siamo in contatto costante con il Comune e abbiamo ottenuto dall'assessore Jacopo Vicini, che ha le deleghe allo Sviluppo economico e al Turismo, la promessa che entro quest'anno riprenderanno in mano il regolamento dell'area Unesco introducendo una clausola a salvaguardia delle buchette storiche. E per garantirne la storicità stiamo organizzando un tavolo con la Facoltà di Architettura e la Soprintendenza in modo da poter studiare e analizzare ogni singolo caso".

La buchetta dell'Osteria Belle Donne e a fianco brindisi di nozze. Qui a destra, Marko Coku



"FORÀME PER VENDERE IL TREBBIANO": ORIGINE ED EVOLUZIONE DI UN BUSINESS SECOLARE

DAL PRIVILEGIO NOBILIARE DEI MEDICI ALLA LIBERALIZZAZIONE DEL SETTECENTO, FINO AL DECLINO E ALLA RINASCITA CONTEMPORANEA

Il commercio del vino a Firenze ha avuto una notevole importanza economica fin dal Medioevo, tanto che già nel 1288 i vinattieri decisero di riunirsi in una propria corporazione. All'Arte dei vinattieri ben presto si unirono anche alcuni rappresentanti delle nobili casate cittadine che producevano vino nei poderi del contado e lo vendevano in botti a osti e tavernieri direttamente dai magazzini dei loro palazzi. Fu Cosimo I dei Medici a decidere di dare ai nobili fiorentini la concessione di vendere in maniera diretta - e senza pagare gabella - piccoli quantitativi di vino per il consumo quotidiano. Era un modo per tenersi buoni gli antichi casati che non avevano mai digerito la scalata al potere dei Medici, borghesi di nascita e arrivati dal Mugello. Nel frattempo, quelle che erano state le case con corti e magazzini aperti sulle strade erano diventate palazzi protetti da inferriate e solidi portoni, ed era necessario trovare una maniera diversa per smerciare il proprio vino al minuto senza dover far oltrepassare la soglia di casa ad estranei.

Buchette e finestri

Non è dato sapere chi sia stato il primo ad avere l'idea di aprire quelle che oggi chiamiamo buchette del vino, ma da un documento del 1596 apprendiamo che i Rucellai avevano richiesto al fabbro Bartolomeo di realizzare una lastra di metallo a protezione di uno sportello per la vendita del vino. Dunque, a fine Cinquecento le buchette erano già diventate una realtà. Si presentavano come piccole finestre aperte sulla facciata del palazzo (ma anche come sportellini intagliati nel portone principale), poco più grandi di un fiasco, che era appunto la sola misura ammessa per questo tipo di commercio, in modo da non creare concorrenza sleale nei confronti di osti e vinattieri. Erano dotate di uno sportello di legno con un battente che gli avventori usavano per bussare e inizialmente non avevano un nome vero e proprio, ma venivano semplicemente chiamate "sportelli dove si porgono i fiaschi" o anche "foràme per vendere il trebbiano". Nel Dizionario della Lingua Italiana del Tommaseo Bellini del 1865 vengono invece definiti "finestrini: di dove i vinai delle case signorili vendono il vino a Firenze". Il termine buchette risale poi agli anni Settanta del secolo scorso e venne coniato dall'ex sindaco Piero Bargellini.

L'età dell'oro e il "popolino"

La concessione di Cosimo I ebbe molto successo, tanto che suo figlio Francesco I tra il 1574 e il 1575 decise di emanare disposizioni ben precise per

la regolamentazione del commercio del vino al dettaglio, che doveva essere limitato ai soli vini prodotti nei propri vigneti e naturalmente esclusivamente all'interno della "abitazione dove si habita familiarmente e non altrove e purché il commercio avvenga nella Città di Firenze o Pisa". Nel Seicento il commercio era fiorente, e da un documento del 1618 sappiamo che i Ginori vendevano nel loro palazzo una media di 50 fiaschi al giorno. La peste del 1630-33 favorì non poco le buchette, che piano piano si diffusero un po' in tutto il territorio granducale, sia nelle città che nel contado, lungo le principali strade di collegamento o direttamente nelle fattorie. Si arriva così alla grande svolta voluta dal granduca Piero Leopoldo, che con il Motuproprio del 1772 di fatto liberalizzò la vendita "di vini nostrali a fiaschi in qualunque luogo della Città di Firenze, o siano raccolti nei propri beni o siano comprati." In pratica, tutti potevano comprare e rivendere vino, e da quel momento in poi le buchette iniziarono a comparire anche nelle case del "popolino", e non più soltanto sulle facciate dei palazzi nobiliari. Spesso queste piccole rivendite erano gestite da vedove che nel commercio del vino trovavano l'unica fonte di sostentamento della famiglia.

Dal declino alla rinascita

Il declino delle buchette iniziò nella seconda metà dell'Ottocento, e in maniera particolare nei sei anni di Firenze capitale (1865-1871), che modificarono profondamente la città e il suo tessuto sociale. Al posto dei piccoli spacci dove operai e artigiani si rifocillavano, nacquero caffè e ristoranti, ritenuti più consoni al rango di capitale del regno. Al contempo, i produttori di vino avevano iniziato a guardare ben oltre i confini di quello che era stato il Granducato. Tra i primi a chiudere la buchetta fu Bettino Ricasoli, che preferiva la francese bordolese al fiasco toscano e che ambiva a conquistare i mercati d'oltreoceano con il suo Chianti. I Gondi invece furono tra gli ultimi a chiudere il proprio finestrino di via Torta nel 1958, ma solo perché a breve distanza dal palazzo era stato aperto un civaio (ossia uno spaccio di legumi secchi) che vendeva anche vino in fiaschi. L'epoca d'oro delle buchette del vino si chiudeva per lasciare spazio alla modernità. Molte vennero murate scomparendo a volte per sempre, altre invece vennero chiuse restando comunque visibili e testimoni di una "Firenze com'era". E probabilmente nessuno avrebbe immaginato che sessant'anni dopo la chiusura dell'ultima buchetta, qualcuno avrebbe cominciato a riaprirle e di riportare in auge un business vecchio di quasi cinque secoli.

La seconda vita delle buchette

Come abbiamo detto, a oggi le buchette storiche riaperte sono una dozzina, e non esiste una sorta di decalogo per la loro gestione. Certo è che il vino resta il vero protagonista anche di questa seconda vita dei finestrini, ma non è più l'unico. In seconda battuta infatti viene lo Spritz che ormai gli stranieri considerano l'aperitivo all'italiana per eccellenza. L'Associazione tiene costanti rapporti con i proprietari dei locali delle buchette aperte, e sono tutti d'accordo nel dire che queste devono restare fortemente ancorate al vino. In altre parole, uno Spritz è tollerabile, ma buchette che propongono quasi esclusivamente cocktails sarebbero da evitare.

"Noi - ci racconta Chiara Cati - offriamo un vino bianco e uno rosso che normalmente cambiamo una volta l'anno e che provengono sempre da aziende toscane, così come il rosato. La lista poi comprende un Prosecco, un Lambrusco che soprattutto d'estate è molto richiesto, un orange wine, uno Spritz e infine quello che noi chiamiamo lo speciale buchetta, ossia un vino più importante a rotazione, che può essere per esempio un Brunello oppure un Barolo." Alle Belle Donne invece la scelta è tra vino bianco, rosso, Prosecco e naturalmente Spritz. Gli orari di apertura della buchetta di Babae vanno dalle 11 alle 21 (a eccezione della domenica che chiudono alle 16), mentre alla Belle Donne la buchetta apre alle 10 e chiude alle 23 tutti i giorni. Nei mesi di maggiore affluenza turistica i due ristoranti arrivano a servire fino a 200 calici al giorno, con costi che variano dai 7 ai 10 euro a seconda della tipologia del vino. Si tratta dunque di un buon business, che nei periodi di clou arriva a rappresentare anche oltre il 50% dell'intero incasso giornaliero del locale. Tuttavia, è bene tenere presente che la mescita attraverso la

buchetta comporta anche costi, e Marko Coku ci spiega che nei periodi di maggior affluenza turistica in città la sua buchetta impiega addirittura quattro persone. Una sta fissa seduta dietro la buchetta, apre lo sportello quando i clienti bussano, prende gli ordini e li passa al barman che li prepara. Poi c'è un cameriere che porta i calici alla ragazza, la quale si occupa anche dei pagamenti. Infine, è necessaria la presenza di una persona che coordina la fila in strada in modo da non creare problemi al traffico e ai residenti. Anche Babae in alta stagione ha una persona appena fuori dal locale, e ha deciso di sostituire i calici di vetro con quelli di polycarbonato ritenuti più sicuri per il consumo in strada e che i clienti possono comprare e portare a casa per ricordo. Chiara e Claudio inoltre hanno deciso di accettare solo pagamenti elettronici che sono più veloci e quindi creano meno code. L'organizzazione è dunque importante e ha sicuramente dei costi da sostenere, ma evidentemente il business che i locali ricavano dalla mescita del vino attraverso le buchette è più che sufficiente a sostenerli.

Experience in Firenze e nel mondo

Abbiamo detto che mettersi in fila, bussare alla porticina oppure suonare la campanella, ordinare il calice di vino e infine consumarlo in strada è diventato per molti turisti una experience da non perdere a Firenze, e i social da questo punto di vista hanno fatto da cassa di risonanza a tutto vantaggio dei ristoranti che gestiscono le buchette, che spesso riescono poi ad attrarre i visitatori anche al loro interno. Non solo, perché la fantasia dei turisti non ha limiti, e per esempio la buchetta dell'Osteria Belle Donne è anche diventata luogo di proposte di matrimonio. "Il futuro sposo - ci racconta Coku - entra nel locale mentre la ragazza resta fuori in strada ad aspettarlo. Lui poi insieme al calice di vino le passa anche l'anello di fidanzamento. Ogni tanto abbiamo addirittura coppie in abito da sposi che vengono a brindare alla buchetta". Cosimo I non avrebbe certo potuto immaginare che le buchette si sarebbero trasformate anche in un moderno "frammento di discorso amoroso", ma senza dubbio non si sarebbe meravigliato nel venire a sapere che ne sono state aperte anche all'estero. "Firenze è una piccola città, ma tutto quello che avviene qui ha poi una straordinaria capacità di amplificarsi nel mondo", ci dice Matteo Faglia. Era dunque prevedibile che

qualcuno pensasse di aprirne anche molto lontano dal capoluogo toscano. L'Associazione ne ha mappate una quarantina tra Stati Uniti, Canada, Argentina, Brasile, Thailandia e altri Paesi, e in tutti questi casi si è fatta carico di far rispettare la tradizione fiorentina che sta dietro le buchette. "A volte siamo noi a contattare i proprietari - continua Faglia - ma spesso sono loro a cercarci e a chiedere di associarsi. In cambio chiediamo loro di apporre accanto alla buchetta un cartello che gli forniamo direttamente noi e che ne spiega l'origine fiorentina. Devo sottolineare che siamo molto contenti del successo che le buchette stanno avendo negli ultimi anni, ma ne sentiamo anche addosso tutta la responsabilità. La realtà storica, economica e sociale che ha determinato la nascita delle buchette del vino in Toscana non è stata replicata in altre zone italiane o estere dove si produce vino, ma questo non significa che l'esempio delle moderne buchette non possa essere di ispirazione per altri locali al di fuori dei confini regionali. Per noi dell'Associazione resta fondamentale che venga sempre riconosciuto il legame con Firenze, perché è qui che sono nate." Patrizia Cantini

Il "Buchette del Vino" a Times Square a New York



VANTAGGI E LIMITI IN UNA PROVA CONDOTTA DAL CREA-VE DI AREZZO

PROTEGGERE IL SANGIOVESE DAGLI ECCESSI TERMICI L'utilizzo di reti ombreggianti

L'uso delle reti in vigneto rappresenta una strategia efficace per proteggere l'uva dallo stress termico e migliorare la qualità del raccolto. Tuttavia, per ottimizzare i risultati, la ricerca suggerisce di regolare i tempi di copertura in base al clima e alle fasi della vite, superando l'uso prolungato per tutto il ciclo vegetativo

di MARCO AMMONIACI, SERGIO PUCCIONI, SIMONE GARAVELLONI, ALESSANDRA ZOMBARDO, RITA PERRIA
CREA-VE, Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, Centro di ricerca Viticoltura ed Enologia - Arezzo

Gli andamenti meteorologici degli ultimi anni e gli scenari di cambiamento climatico più accreditati indicano un incremento della manifestazione degli stress estivi multipli, conseguenti alle ondate di calore in fase di maturazione dell'uva; ciò rappresenta un'insidia costante per la produttività dei vigneti e la qualità delle uve, ponendo nuove sfide per la viticoltura moderna. Nell'area mediterranea si osserva con crescente frequenza un disaccoppiamento fra la maturità tecnologica e quella fenolica. Il risultato finale è rappresentato da uve caratterizzate da un grado zuccherino elevato, dovuto sia alle dinamiche di accumulo degli zuccheri nel corso della stagione, sia a fenomeni di disidratazione della bacca che ne concentrano i soluti. A questo si aggiunge una marcata riduzione del contenuto di acido malico, in particolar modo, dovuto ai periodi caratterizzati da temperature elevate (Jones et al., 2022). La

concentrazione più elevata dello zucchero, unito a una più marcata riduzione dell'acidità, porta infatti a raggiungere precocemente i parametri tecnologici desiderati, inducendo ad anticipare la vendemmia. La maturità fenolica, pur risultando in parte accelerata da una maggiore esposizione ai raggi solari, non procede sempre in modo sincrono con quella tecnologica. Gli effetti dell'esposizione non sono univoci, soprattutto in condizioni di elevata radiazione e temperatura: se da un lato la luce favorisce la sintesi dei composti fenolici, dall'altro un'eccessiva esposizione, associata a temperature elevate, può accelerarne la degradazione. Diverse esperienze riportano infatti risultati contrastanti, dipendenti dalla varietà considerata e dalle specifiche condizioni ambientali (Pallotti et al., 2023). In questi casi, la vendemmia viene spesso anticipata per contenere il grado zuccherino, senza attendere il pieno raggiungimento della maturità fenolica, affidando di fatto alla gestione enologica il com-

pito di colmare tale disallineamento. In questo contesto, l'ombreggiamento, pur comportando una riduzione della sintesi e/o accumulo di alcuni composti come i flavonoli, può risultare vantaggioso per la conservazione degli antociani, limitandone le perdite nei climi più caldi (Ghiglieno et al., 2020). Il Sangiovese è spesso caratterizzato da un contenuto elevato di flavonoli, in particolare derivati della quercetina. L'elevata concentrazione di questi composti, se da un lato contribuisce al profilo fenolico dell'uva, dall'altro rappresenta un fattore critico per la stabilità del vino, rendendolo nel tempo più suscettibile a fenomeni di precipitazione nel vino già imbottigliato, compromettendone gravemente la bevibilità. Questo evidenzia la necessità di individuare strategie, sia in vigneto sia in cantina, in grado di modulare i processi di maturazione e l'accumulo dei flavonoli, al fine di migliorare la stabilità e la qualità del prodotto finale.



NewPort TRIO

Premio "Lavorazioni Agricole" ad Agrilevante 2025
Premio "New Technology" ad Enovitis 2026

MARTIGNANI SRL

Via Fermi, 63
Sant'Agata sul Santerno, 48020 (RA)
0545 23077 - martignani@martignani.com
WWW.MARTIGNANI.COM



Saremo presenti a:
ENOVITIS IN CAMPO

Vigneto E
Filari 35-42

Le reti ombreggianti

Inizialmente introdotte con una funzione prevalentemente protettiva, come barriera contro la grandine o per limitare i danni causati dalla fauna, le reti in viticoltura hanno progressivamente assunto un ruolo agronomico più mirato, diventando uno strumento utile per modulare il microclima del grappolo e contenere i fenomeni di scottatura degli acini. Le soluzioni attualmente disponibili risultano estremamente versatili: possono essere installate con diverse configurazioni, come per esempio in parallelo alla parete fogliare, consentendo di intervenire selettivamente sulla sola fascia grappolo oppure sull'intera chioma. Sono disponibili

con differenti livelli di ombreggiamento, determinati dalla dimensione della maglia e in vari colori, per modificare non solo l'intensità ma anche la qualità della radiazione intercettata. L'ombreggiamento dovuto alle reti riduce la radiazione fotosinteticamente attiva (PAR) che raggiunge la chioma e, di conseguenza, determinano una diminuzione dell'attività fotosintetica, proporzionale al grado di ombreggiamento (Pallotti et al., 2012). Inoltre, il microclima modificato della chioma comporta una riduzione della temperatura dei grappoli, anche fino a 5 °C. In alcuni casi si osserva un effetto di compensazione: le foglie non ombreggiate

mantengono o addirittura aumentano l'attività fotosintetica, probabilmente perché operano in condizioni meno stressanti dal punto di vista termico e radiativo. Infatti, la riduzione dell'eccesso di radiazione può contribuire a limitare fenomeni di fotoinibizione e stress foto-ossidativo nelle ore più calde della giornata, migliorando l'efficienza complessiva della chioma. Parallelamente, l'abbassamento della temperatura dei grappoli risulta particolarmente importante per contenere i danni da scottatura e favorire una maturazione più equilibrata, con possibili effetti positivi sulla qualità delle uve (Pallotti et al. 2023).

Bibliografia

Ghiglieno I., Mattivi F., Cola G. et al., **The Effects of Leaf Removal and Artificial Shading on the Composition of Chardonnay and Pinot Noir Grapes**, OENO One. (2020) 54, no. 4, 761-777.

Jones, G. V., Edwards, E. J., Bonada, M., Sadras, V. O., Krstic, M. P., & Herderich, M. J. (2022). **Climate change and its consequences for viticulture**. In *Managing wine quality 727-778*. Woodhead Publishing.

Pallotti, L., Silvestroni, O., Dottori, E., Lattanzi, T., & Lanari, V. (2023). **Effects of shading nets as a form of adaptation to climate change on grapes production: a review**. Oeno One, 57(2), 467-476.

Pallotti A, Silvestroni O., Leoni F., Poni S. **Maturazione dell'uva e gestione della chioma in Vitis vinifera: processi e tecniche da riconsiderare in funzione del cambiamento del clima e delle nuove esigenze di mercato**. Review n. 17 – Italus Hortus 19 (2), 2012: 1-15

LA PROVA SU SANGIOVESE



Tabella 1. Danni da scottature sui grappoli

Tesi	Incidenza dei danni da scottatura			Efficacia
	Ovest	Est	Totale	
Senza rete	36%	14%	25%	-
Con rete	20%	4%	12%	48%

Una prova condotta dal CREA VE di Arezzo ha permesso di evidenziare alcuni vantaggi e limiti legati all'impiego delle reti ombreggianti. La sperimentazione è stata realizzata nell'estate del 2025 su 48 viti di Sangiovese di 5 anni, irrigate, allevate in vasi da 80 litri e disposti in file orientate Nord-Sud. Metà delle piante è stata coperta con una rete ombreggiante con grado di copertura del 20%, alta 90 cm, posizionata al di sopra del cordone fino a metà della chioma, tra l'inizio dell'allegagione e la vendemmia, mentre la restante metà è stata mantenuta senza copertura come testimone (Figura 1). Per monitorare il loro effetto sul microclima, sono state installate delle termocoppie all'interno dei grappoli (16 per tesi), per registrare la temperatura. Inoltre, con dei rilevatori della radiazione luminosa è stata misurata la quantità di luce che raggiungeva la fascia produttiva. L'effetto protettivo delle reti sulla chio-

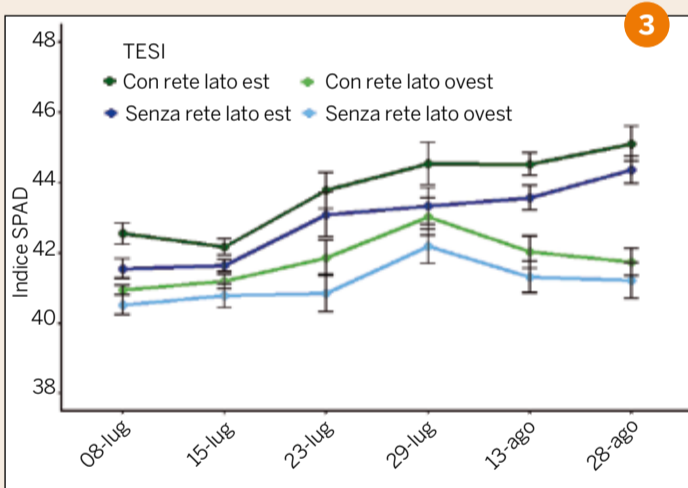


Fig. 3. Andamento dell'indice SPAD durante la stagione nelle due tesi distinte per esposizione del filare. I valori rappresentano le medie ± deviazione standard

ma è stato monitorato misurando il contenuto di clorofilla delle foglie (indice SPAD). L'incidenza di eventuali danni da scottatura sui grappoli è stata valutata al momento della vendemmia. Infine, l'effetto dell'ombreggiamento sulla produzione è stato valutato analizzando le uve per determinare i principali indici delle maturità tecnologica e fenolica e il contenuto di quercetina glucoside.

Fig. 4. Peso dell'acino e parametri chimici delle uve a vendemmia. Le differenze statisticamente significative tra le tesi sono indicate con asterisco (*)

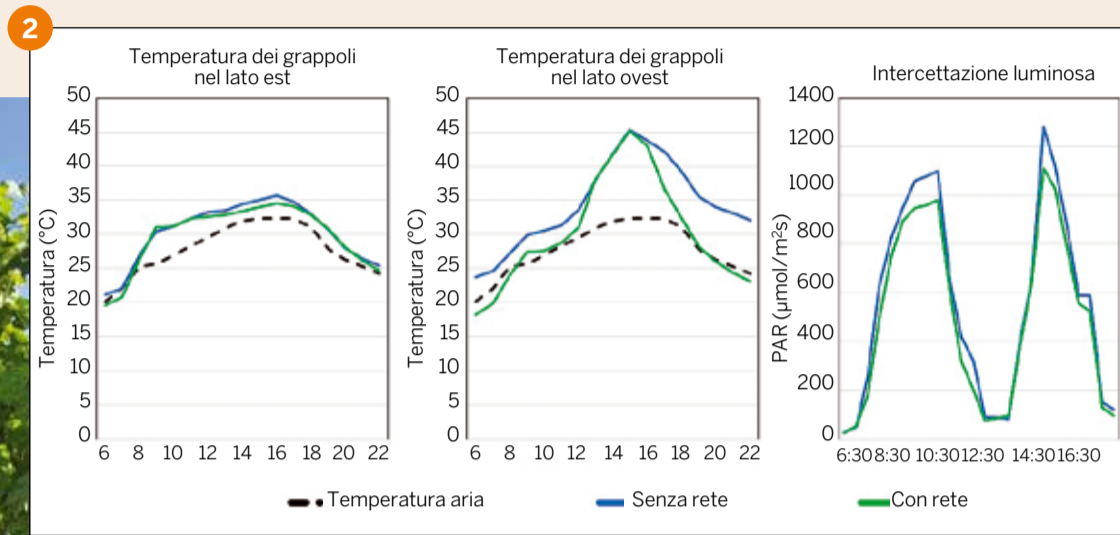
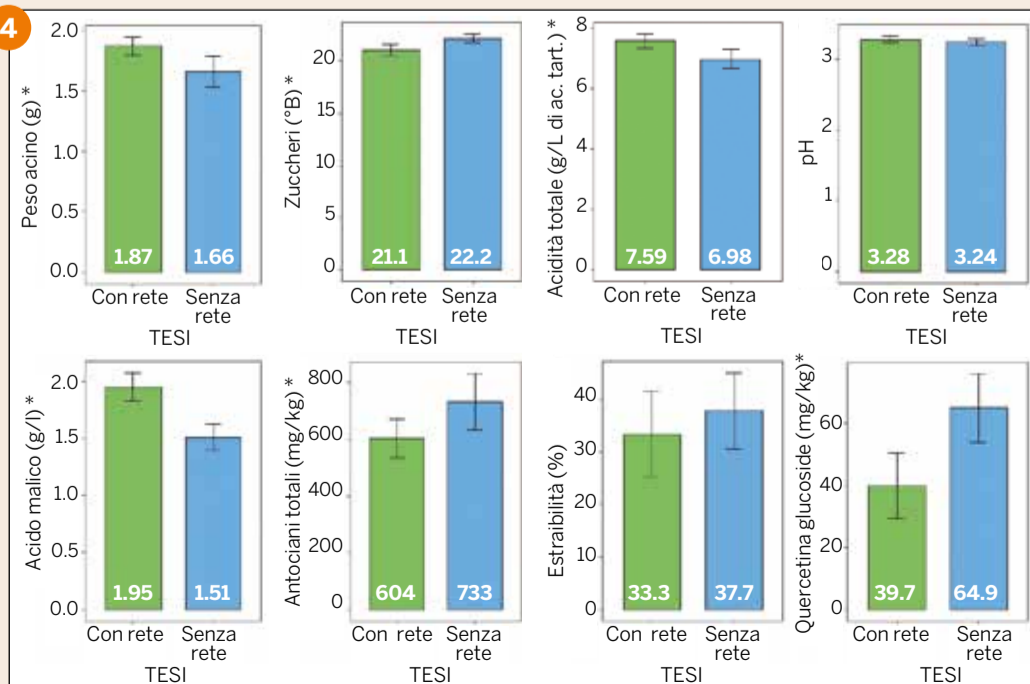


Fig. 1. Viti in vaso con rete ombreggiante presso il Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria Arezzo

Fig. 2. Temperature medie registrate all'interno dei grappoli e dell'aria e intercettazione luminosa nella fascia grappolo nel periodo 5-9 agosto 2025

RISULTATI

Tra il 5 e 9 di agosto è stato registrato il picco di temperatura più elevato della stagione. In questo periodo i grappoli hanno mantenuto temperature più elevate rispetto all'aria circostante, soprattutto nelle ore centrali della giornata e in modo differente in base alla loro esposizione. Durante le ore del mattino sul lato est, le differenze tra le due tesi a confronto sono state abbastanza contenute, ma nelle ore più calde della giornata le reti sono riuscite a ridurre il riscaldamento dei grappoli, attenuando i picchi termici. Sul lato ovest, l'effetto di riduzione delle temperature della rete è stato più evidente e i grappoli in ombra hanno registrato temperature molto più basse durante quasi tutta la giornata. Tuttavia, nel pomeriggio, quando il sole colpisce direttamente i grappoli, le temperature hanno raggiunto valori elevati nelle due tesi con picchi di circa 45 °C. Contemporaneamente, le reti hanno ridotto in maniera sensibile la quantità di radiazione solare incidente sulla fascia produttiva, tale effetto

è risultato particolarmente evidente nelle ore più calde del pomeriggio (Figura 2). Il contenuto di clorofilla nelle foglie, in generale, si è mantenuto più elevato nelle foglie analizzate nella parete esposta dalle reti. Il contenuto di clorofilla più elevato suggerisce che sotto le reti si conserva una capacità fotosintetica potenziale più elevata dovuta ad una riduzione dello stress foto-ossidativo (Figura 3). L'incidenza dei danni da scottatura sui grappoli, rilevata tramite analisi visiva al momento della vendemmia, mette in evidenza differenze molto marcate tra le tesi considerate. Nella tesi senza rete, la percentuale di grappoli colpiti è risultata elevata con una forte asimmetria tra i due lati del filare. In particolare, il lato ovest è stato quello maggiormente colpito e ha raggiunto valori di danno pari al 36%, mentre sul lato est l'incidenza è risultata decisamente più contenuta, attestandosi attorno al 14%. Al contrario, nella tesi con la rete, si osserva una netta riduzione del fenomeno

della scottatura. L'incidenza complessiva dei grappoli danneggiati si è mantenuta infatti su valori più bassi, con una media pari al 12%. L'efficacia generale nella riduzione dell'incidenza delle scottature è risultata del 48% (Tabella 1). Per quanto riguarda le uve, l'utilizzo delle reti ha modificato quasi tutti i parametri presi in considerazione. In dettaglio, il peso medio dell'acino nella tesi con rete (1,87 g) è risultato superiore rispetto al controllo (1,66 g). Per quanto riguarda gli zuccheri, si è osservata una differenza tra le due tesi, con valori più elevati di circa 1 °Brix nella tesi senza rete. L'acidità totale ha mostrato differenze tra le tesi, riconducibili a una maggiore concentrazione di acido malico nella tesi con rete, pari a 1,95 g/L rispetto a 1,51 g/L. Differenze marcate sono emerse anche nella composizione fenolica, con livelli di antociani totali più elevati nella tesi senza rete. Infine, le concentrazioni di quercetina glucoside sono risultate significativamente inferiori nelle uve maturate nella tesi ombreggiata (Figura 4).

CONCLUSIONI

In questa prova le reti hanno consentito di mantenere temperature più contenute per gran parte della giornata, pur senza determinare effetti rilevanti sui valori massimi assoluti. Tuttavia, nei momenti caratterizzati da temperature particolarmente elevate, le reti hanno raggiunto la massima efficacia schermante, riducendo sensibilmente la radiazione incidente sia sui grappoli sia sulle foglie e limitando così la componente radiativa dello stress termico. Questa condizione ha permesso di preservare livelli di clorofilla più elevati nelle foglie, mantenendo la chioma più attiva e vitale nel corso della stagione vegetativa, e ha consentito di ridurre di quasi il 50% i danni da scottatura sui grappoli. I dati hanno evidenziato anche come l'esposizione e la radiazione incidente abbiano un ruolo determinante sulla temperatura dei grappoli, sui danni da scottatura e sul contenuto di clorofilla fogliare, con effetti più critici sul lato ovest. Infine, per quanto riguarda la qualità delle uve, l'impiego delle reti ha rallentato il processo di maturazione, contribuendo al mantenimento del quadro acidico dei mosti. Sul piano fenolico, il maggiore peso dell'acino ha probabilmente determinato un effetto di diluizione, con concentrazioni di antociani inversamente proporzionali all'aumento del peso. Inoltre, la riduzione del contenuto di quercetina glucoside, pari a oltre il 35%, potrebbe favorire una maggiore stabi-

lità dei vini imbottigliati nei confronti di precipitazioni di natura fenolica. Nel complesso, l'impiego delle reti si configura come una strategia efficace di mitigazione dello stress termico e radiativo, capace di migliorare lo stato fisiologico della chioma e di influenzare i parametri qualitativi delle uve. Nel presente studio, tuttavia, l'applicazione delle reti ha interessato l'intero periodo di accrescimento del grappolo, rappresentando quindi una condizione sperimentale necessariamente semplificata. La possibilità di modulare il periodo di applicazione in funzione dell'andamento climatico stagionale, delle fasi fenologiche più sensibili e degli obiettivi enologici potrebbe consentire di ottenere risultati ancora più efficaci e mirati, soprattutto nella gestione della composizione qualitativa delle uve. Se, infatti, una protezione più prolungata appare favorevole al mantenimento di uno stato fisiologico ottimale della chioma, una regolazione più precisa dei tempi di copertura potrebbe permettere di intervenire in modo più selettivo sui processi di maturazione e sull'equilibrio tecnologico e fenolico dell'uva. In quest'ottica, la definizione delle tempistiche ottimali di utilizzo delle reti rappresenta un aspetto ancora poco esplorato, ma potenzialmente determinante per massimizzare l'efficacia dell'intervento in vigneto.



ADAMA

FOLPAN[®] ENERGY

Più che forte, energetico

Il massimo dell'azione, il top della protezione.

Il tuo alleato più potente contro la Peronospora
e i principali patogeni della vite.

Prodotto fitosanitario Autorizzato dal Ministero della Salute. Usare i prodotti fitosanitari con precauzione. Usare i prodotti fitosanitari con particolare attenzione alle prescrizioni supplementari, ai pittogrammi e le frasi di pericolo per un uso sicuro del prodotto.

WELCOME

 FUNGICIDI

ADAMA.COM



enovitis

IN CAMPO 2026

PREVIEW



ph. Angelo Trani

L'elenco completo degli espositori che hanno confermato la loro partecipazione alla manifestazione è disponibile sul sito della manifestazione insieme a tutti gli aggiornamenti del programma:
www.enovitisincampo.it

Una selezione, a cura del Corriere Vinicolo, di alcune delle novità e delle aziende che saranno tra le protagoniste di Enovitis in campo 2026, il 17-18 giugno prossimi presso **Tenuta di Nozzole (Greve in Chianti - Firenze)**. Testi a cura delle aziende.

AGRIBIOS ITALIANA

I consigli per il ripristino della fertilità del suolo nel post raccolta



Il completamento della vendemmia, sia per le uve destinate al consumo fresco sia per la vinificazione, non decreta affatto la fine del ciclo nei campi. Al contrario, i mesi autunnali e invernali richiedono scelte strategiche su svariate pratiche agronomiche, essenziali per gettare le fondamenta della produttività futura. Dopo il notevole dispendio energetico sostenuto dalla vite per maturare i grappoli, la fase post-raccolta diventa determinante per la sua fisiologia. Il vigneto va sup-

portato con cura verso la quiescenza invernale, ma è altrettanto prioritario ripristinare nel suolo i macronutrienti sottratti durante l'anno. Se si scelgono fertilizzanti biologici o organo-minerali, il momento ideale per l'apporto è l'autunno o il termine dell'inverno. Ciò evita picchi di azoto a fine primavera o inizio estate, che stimolerebbero un eccesso di vigoria fogliare penalizzando l'allegagione. Nutrire la terra in questa fase offre molteplici benefici: una ces-

sione graduale degli elementi, meno passaggi in campo, minori sprechi di nutrienti, una migliore porosità e idratazione del terreno, e l'attivazione della flora microbica utile. Per la gestione autunno-invernale, Agribios Italiana propone Agri Bio Aktiv, un formulato organico arricchito con microrganismi benefici che rigenera il suolo. Oltre ad apportare carbonio organico e nutrimento, indirizza positivamente la microflora del suolo. La forte presenza di *Trichoderma* favorisce il benessere radicale delle piante coltivate.

Info: www.agribiositaliana.it

ARGO TRACTORS

Landini Rex4: arriva la Cabina Low Profile

Il riferimento mondiale tra gli specialisti dei filari, la gamma Landini Rex 4, disponibile nelle versioni F, S, V, GE, GB e GT, unisce design innovativo, linee energiche e parafranghi arrotondati che consentono un lavoro agile sotto i rami. Il risultato è un posto di guida spazioso, sicuro e con visibilità a 360°, pensato per massimizzare la produttività in ogni condizione. La grande novità presentata in occasione di Enovitis in campo è l'arrivo della cabina monoscocca Low Profile in categoria di protezione 4, realizzata direttamente negli stabilimenti di Argo Tractors. A differenza delle soluzioni aftermarket, il montaggio in fabbrica garantisce tra l'altro, una riduzione della rumorosità

interna di 3 dB a tutto vantaggio del comfort dell'operatore durante le lunghe giornate di lavoro. La cabina è dotata di serie di climatizzatore automatico ed è predisposta di fabbrica per l'installazione dell'autoradio. Il suo punto di forza distintivo è l'altezza contenuta: soli 1.475 mm misurati dal centro ruota posteriore al tetto, una soluzione ideale per chi opera in ambienti con passaggi bassi come tunnel, serre e vigneti con spalliere basse. Il Rex 4 con cabina Low Profile è la risposta perfetta per le aziende agricole che cercano un trattore prestante, completo e personalizzabile, senza rinunciare alla protezione e al comfort di una cabina costruita secondo gli standard più elevati.



BEKAERT

Bezinal® filo ad elevata resistenza meccanica e fino al 40-60% di lunghezza utile in più

L'estate è ormai alle porte e le ultime lavorazioni nei vigneti stanno giungendo al termine. È il momento ideale per preparare gli impianti alla nuova stagione, ottimizzandoli per ottenere anche quest'anno un raccolto abbondante e una vendemmia redditizia. Vuoi realizzare un vigneto più efficiente, che ti permetta di risparmiare tempo e ridurre i costi di gestione? Con Bezinal® puoi velocizzare gli interventi e ottimizzare la manutenzione grazie a un filo ad elevata resistenza meccanica, capace di offrire fino al 40-60% di lunghezza utile in più per rotolo rispetto ai tradizionali fili a tripla zincatura. Inoltre, il ridotto allungamento del

solo 4% limita la necessità di ritensione, contribuendo a diminuire gli interventi di manutenzione nel tempo. Scegliere Bezinal® significa affidarsi ad un produttore qualificato con oltre 130 anni di esperienza, sinonimo di qualità certificata, affidabilità e innovazione. Per maggiori informazioni e per scoprire tutti i vantaggi delle nostre soluzioni, puoi contattarci ai riferimenti indicati di seguito. Saremo inoltre presenti a Enovitis in campo 2026 presso la Tenuta di Nozzole a Greve in Chianti (Fi) il 17 e 18 giugno 2026.

Info: [Stefano.Frascoli](mailto:Stefano.Frascoli@bekaert.com)
Tel. e WhatsApp +39 335 752 6676
Stefano.Frascoli@bekaert.com



CAVI

Scopri la legatrice Ligatex

Ligatex è uno strumento per legare le viti ai fili di sostegno. Questa legatrice manuale esegue la legatura automaticamente. Pratica, veloce ed economica, è utilizzata da diversi anni nei migliori vigneti francesi e internazionali. Consente un utilizzo fluido e senza sforzo, con una sola mano. Adatta sia a destrimani che a mancini, è compatibile con l'uso dei guanti. È adatta a tutti i tipi di potatura. Riparabile, i suoi componenti sono riciclabili. La legatura richiede 3 secondi, in 3 semplici passaggi: spingere, tirare, sollevare. Spingere fino a quando il filo non si incastra nell'ugello, quindi tirare fino a quando il filo non si rompe e sollevare senza rilasciare. Per un'efficienza ottimale, si consigliano movimenti fluidi e costanti. La legatrice viene utilizzata

esclusivamente con le bobine Ligatex. In condizioni di utilizzo normali, la Ligatex non richiede una manutenzione particolare. È sufficiente pulirla e lubrificarla leggermente con vaselina. Le regolazioni Ligatex devono essere eseguite da tecnici qualificati con esperienza nella riparazione di macchine legatrici. Offriamo assistenza per la vostra macchina legatrice.

CIMA ROB3 EVO: innovazione, sostenibilità e precisione nella viticoltura

In un settore in continua evoluzione come quello della viticoltura, la tecnologia gioca un ruolo fondamentale nel garantire produzioni di alta qualità e sostenibili. Presentiamo il ROB3 EVO di Cima, un atomizzatore snodato pneumatico a basso volume che si distingue per la sua capacità di trattare simultaneamente tre filari, offrendo un approccio innovativo e altamente produttivo. ROB3 EVO è dotato di un sistema di controllo da remoto tramite PLC (Programmable Logic Controller), permette all'operatore di controllare in tempo

reale tutti i parametri di lavoro quali la velocità di avanzamento, la pressione di lavoro, gli etari trattati e la capacità residua del serbatoio. La precisione del trattamento viene garantita dal sistema EPA che mantiene costante la dose di miscela distribuita (l/ha) al variare della velocità della trattatrice rilevata tramite sensore GPS e dai sensori ad ultrasuoni i quali permettono di rilevare la presenza o meno della vegetazione. In aggiunta il Kit Cima Agricoltura 4.0, fornito completo di software gestionale e abbonamento

di effettuare la tracciabilità di tutte le operazioni di trattamento. Questo non solo facilita la gestione delle attività agricole, ma contribuisce anche a un approccio più sostenibile, in linea con le normative vigenti. Una soluzione perfettamente integrata e pienamente conforme ai requisiti per accedere al beneficio fiscale previsto dal reddito di imposta 2026. Grazie alla sua autonomia e precisione, l'atomizzatore non solo migliora l'efficacia dei trattamenti, ma riduce anche i costi operativi, rendendolo un partner ideale per ogni viticoltore.





DEFIM ORSOGRIL PAN™, il filo amico delle tue vigne

PAN™ è il primo e unico filo da vigna in Cor-Ten prodotto e distribuito da Defim Orsogrill (Feralpi Group) che garantisce minimi interventi di manutenzione: si auto-protegge dalla corrosione con la formazione di una patina superficiale naturale senza bisogno di una copertura e assicura la massima resa funzionale ed estetica grazie all'assenza dell'effetto "specchio". PAN™ grazie al processo ossidante di auto-protezione dagli agenti atmosferici, consente un ciclo di vita superiore alla vita della vigna, come dimostrato dalle prove effettuate presso il Politecnico di Milano, che indicano caratteristiche meccaniche inalterate nel tempo con una perdita di diametro media pari a 0,16 mm per PAN™ Ø 2,2 mm in 40 anni. PAN™ è una soluzione unica e brevettata in Italia e in Europa. A differenza del tradizionale filo Zn e Zn/Al, PAN™ si integra in modo ecocompatibile al vigneto per un aspetto armonico e senza tempo grazie al suo colore brunito. L'esposizione all'alternanza dagli agenti atmosferici innesca il processo di maturazione cromatica del filo nell'arco di pochi mesi. Si tratta quindi di un materiale naturale, non ricoperto e quindi non soggetto ai fenomeni di abrasione dei fili tradizionali. PAN™ è amico della natura anche perché riciclabile al 100%. Da oggi per una soluzione Full Cor-Ten sono disponibili nella Linea PAN™ anche i Tutori e i rotoli di rete a maglia sciolta e annodata (Pan™ Mesh e Pan™ Mesh Free). Info: www.defimorsogrill.com/it/linea-pan/

ERO VITIpulse Combi e VITIpulse DUO 300, due potenti sistemi di defogliazione

La VITIpulse Combi Ero è dotata di due sistemi di defogliatura estremamente efficienti: il sistema di defogliatura a rulli e il sistema di defogliatura ad aria compressa. L'elemento chiave è che i due sistemi possono lavorare contemporaneamente o singolarmente. Inoltre, la possibilità di comandare entrambi i sistemi e il lato di lavoro in maniera indipendente uno dall'altro consente di regolare l'intensità di defogliatura in funzione della necessità (lato al sole/lato in ombra). Dato che il sistema a rulli elimina le foglie esterne, è sufficiente una pressione infe-

riore affinché gli impulsi di aria raggiungano la zona interna della parete vegetativa che non subisce stress meccanici. Il risultato è impeccabile.

La VITIpulse DUO 300 combina due ugelli soffiatori di aria compressa per ciascun rotore con un totale di quattro ugelli in un'unica testata di lavoro. A seconda dell'applicazione, è possibile utilizzare due o quattro ugelli per lato. Il potente compressore, abbinato ai quattro ugelli ad aria compressa, garantisce risultati perfetti e un'elevata velocità di lavoro. L'altezza di defogliatura della zona grappoli può essere adattata regolando l'angolo della testata di lavoro. La VITIpulse Duo è disponibile anche in versione singola con ribaltamento 180° o doppia con montaggio posteriore, oppure completamente anteriore azionata dalla PTO anteriore del trattore.

Info: Luca Peretto
(area centro-nord),
cell.: 348 3108971,
luca.peretto@ero.eu
Giancarlo Maggi
(area centro-sud),
cell.: 339 6096014,
giancarlo.maggi@ero.eu



ERO VITIpulse Combi

ERO VITIpulse DUO

GOWAN ITALIA Mago migliora l'efficienza dei trattamenti fitosanitari

Fra le soluzioni più innovative disponibili per i viticoltori c'è sicuramente il coadiuvante speciale Mago, un'esclusiva Gowan Italia volta ad assicurare la massima efficienza dei trattamenti fitosanitari e raggiungere i massimi livelli di sostenibilità economica ed ambientale. Mago è un coadiuvante polifunzionale tensioattivo-adesivante, antischiuma e antideriva, impiegabile con tutti i fungicidi e gli insetticidi, compresi quelli utilizzati in agricoltura biologica. Mago riduce la tensione superficiale della soluzione in cui viene inserito: le gocce risultano quindi più appiattite sulla superficie fogliare e assicurano una maggior bagnatura della superficie vegetale; inoltre garantisce una maggiore miscibilità e dispersione degli agrofarmaci in soluzione e una maggiore compatibilità tra loro nel caso di miscele. Mago migliora anche l'aderenza dell'agrofarmaco sul target, riducendone il dilavamento e aumentandone la velocità di asciugatura. Rende più uniforme la distribuzione e favorisce la formazione di gocce di dimensioni ideali per raggiungere il target, riducendo così la deriva del trattamento e il gocciolamento dalle piante. Mago esplica quindi un effetto "booster" (amplificatore) per gli agrofarmaci con i quali viene miscelato, aumentandone l'efficacia fitoiatrica. Diverse esperienze di campo hanno dimostrato, ad esempio, come l'aggiunta di Mago consenta di ridurre i quantitativi di rame per rispettare i nuovi limiti normativi, mantenendone in ogni caso il pieno livello di efficacia. L'elevato valore innovativo di Mago è stato riconosciuto negli scorsi anni, come unico agrofarmaco vincitore, con il premio Enovitis Innovation Challenge "New Technology" e confermato dal "Premio Innovazione" a Fieragricola.



IDEAL Soluzioni sempre più innovative ed ecosostenibili per la protezione del vigneto

Ideal, che dal 1947 progetta e costruisce sprayers per la protezione delle colture, propone per la difesa del vigneto soluzioni sempre più innovative ed ecosostenibili. Tra tutte, quella maggiormente all'avanguardia rimane il nebulizzatore Drop Save, che con il suo innovativo sistema di recupero e il nuovo comando DS, ora disponibile anche in versione Isobus, permette di recuperare fino al 50% del liquido nebulizzato e di gestire il lavoro in modo automatizzato, nonché di geolocalizzare la macchina, tracciare le aree trattate e di condividere vari dati in cloud, per un'agricoltura 4.0. Ad esso, si affiancano i nebulizzatori Diva, Supra e Bora, diversi nella configurazione ma tutti equipaggiabili di barre multifila che possono trattare in basso volume fino a tre filari contemporaneamente ed essere customizzate al fine di adattarsi al meglio ai

vari sestri d'impianto dei vigneti da trattare ed ottenere risultati efficaci con il minimo utilizzo di risorse. Non solo nebulizzatori però: all'interno della gamma degli sprayers Ideal, troviamo anche diversi atomizzatori con ventilatore ad aspirazione inversa e a torre come Loire ed Alsazia Top, ma anche di nuova generazione come Bioair, dotato di due ventilatori in acciaio inox che si sviluppano in altezza e sono alimentati da un traino idraulico, per poter lavorare anche con trattori dalla minima potenza. Tutti modelli studiati per ridurre al minimo la deriva, ma con peculiarità distinte ed innovative per meglio adattarsi ai vari sestri d'impianto e alle diverse esigenze dei viticoltori di tutto. Alcuni di questi saranno inoltre in campo durante Enovitis in campo 2026.

Info: www.idealitalia.it



LACRUZ Materiali certificati per un vigneto più sostenibile

Aenovitis in campo LaCruz presenta in anteprima una nuova generazione di prodotti per legatura e palizzata che segna un netto punto di rottura con il passato. La grande novità si concentra trasversalmente sui materiali impiegati nella fabbricazione, introducendo per i prodotti storici dell'azienda delle varianti innovative che si affiancano alle soluzioni tradizionali. Per la legatura debutta la versione del tubetto realizzato con un materiale certificato OK biodegradable SOIL (Tüv Austria). Questo materiale offre caratteristiche meccaniche ottimali per l'impiego, un'eccellente stabilità e mantiene la necessaria memoria elastica durante l'utilizzo. Una volta a contatto con i microrganismi del terreno, il materiale va incontro a una totale conversione biologica, garantendo che il processo di degradazione

si attivi solo a terra. Allo stesso modo, anche per la palizzata, le collaudate graffette dell'azienda, capaci di garantire una tenuta fino a 15 kg di carico, vengono ora proposte con la stessa materia prima certificata OK biodegradable SOIL (Tüv Austria). Questa soluzione permette di azzerare i costi di recupero in campo, dato che il materiale si converte biologicamente nel terreno a contatto con i microrganismi. Questo traguardo rappresenta una svolta cruciale per la viticoltura sostenibile: l'adozione di materiali a totale degradazione nel suolo non solo elimina la dispersione di microplastiche nell'ambiente, ma trasforma un potenziale residuo in nutrimento per il terreno stesso. Queste proposte rispondono perfettamente alla crescente richiesta di una viticoltura sempre più attenta e orientata al profondo rispetto per la terra e per l'ambiente. L'innovazione vi aspetta in campo per toccare con mano il futuro della viticoltura. Info: info@lacruz.it - www.lacruz.it

LALLEMAND

Chitosano di origine fungina per contrastare botrite e marciume acido

Il finale di stagione dello scorso anno ha determinato notevoli problemi di infezioni di botrite e marciumi in genere, che hanno aumentato l'incubo di partenza per la nuova stagione. La primavera piovosa di quest'anno può favorire infezioni latenti di botrite e accrescimenti vegetativi importanti che rendono l'ambiente più favorevole alla proliferazione di malattie fungine. Botrite predilige la colonizzazione di tessuti senescenti o danneggiati, a fine fioritura, in corrispondenza del distacco della caliptra si crea una zona con cellule morte che può fungere da bersaglio per una prima infezione latente. Per una lotta efficace si raccomandano strategie di difesa con prodotti naturali (che non interferiscono con le api) a partire dalla fioritura per poi proseguire, in funzione della pressione, nelle fasi di maturazione con prodotti che non presentano tempi di carenza ed interferenze con la fermentazione alcolica. LalVigne Botryless, 100% chitosano di origine fungina (*Aspergillus niger*) registrato come sostanza di base, ammesso in bio, ammesso in fase di fioritura, senza tempi di carenza ed interferenze sulla fermentazione alcolica, riduce l'impatto dei danni causati da botrite e marciume acido rinforzando le difese naturali della pianta ed esercitando un'azione antimicrobica diretta di inibizione sulla proliferazione del fungo, dei lieviti apiculati e dei batteri acetici. Per queste sue caratteristiche può essere utilizzato sia come trattamento preventivo che come trattamento curativo in grado di far regredire l'infezione



OSO Shelters innovativi per la viticoltura

Vuoi proteggere il tuo vigneto e le barbatelle da lavorazioni meccaniche, animali e agenti atmosferici? Oso ha brevettato un nuovo tipo di shelter per vigneto riutilizzabile e pronto all'uso. Praticità, resistenza, affidabilità e convenienza: sono alcune delle caratteristiche più richieste dalle cantine quando si tratta di acquistare nuovi macchinari e accessori per vigneto. È per venire incontro a queste esigenze che Oso, azienda 100% made in Italy, ha progettato un nuovo tipo di shelter per vigneto capace di venire incontro alle esigenze dei produttori che, stagione dopo stagione, sono alla ricerca di soluzioni per proteggere le viti e le barbatelle. Prodotti con materiale plastico specifico, 100% riciclabile, hanno



una particolare foratura che permette la creazione di un microclima ideale per la crescita accelerata della vite; contemporaneamente la superficie forata favorisce l'aerazione per le giovani piante ed evita che esse brucino alle alte temperature spesso raggiunte in estate. La versione forata permette anche i trattamenti alle piante senza che lo shelter debba essere rimosso. Per rispondere alle più disparate esigenze, oltre alla versione completamente forata, sono ora disponibili anche versioni semi-chiuse e chiuse per un'ulteriore protezione. Semplicissimo da installare, garantisce un notevole risparmio in termini di ore lavorative. Grazie ad appositi ganci è facilmente apribile e richiudibile e quindi riutilizzabile. Info: www.ososhe.com - info@ososl.com

VIGNETINOX Il valore di un impianto si misura nel tempo

Nel vigneto, oggi, il tema non è più soltanto quanto costa realizzare un impianto, ma quanto riesce a mantenere efficienza, stabilità e continuità nel corso degli anni. L'evoluzione delle lavorazioni meccaniche, la ridotta disponibilità di manodopera e l'aumento dei costi di gestione stanno cambiando il modo di progettare il filare. Per questo la scelta dei materiali e della struttura non può essere valutata solo nel momento dell'acquisto, ma lungo tutto il ciclo di vita del vigneto. Un impianto che mantiene la tensione dei fili nel tempo, riduce le manutenzioni e resiste alle sollecitazioni, sia meccaniche che climatiche, genera un vantaggio concreto nella gestione quotidiana.

È su questa visione che Vignetinox sviluppa il proprio approccio: progettare sistemi in cui pali, fili e accessori lavorano insieme per garantire continuità operativa e sostenibilità negli anni. La qualità di un impianto non si misura infatti soltanto nella sua resistenza iniziale, ma nella capacità di accompagnare la crescita della vite stagione dopo stagione, limitando interventi di manutenzione e ottimizzando il lavoro in campo. Enovitis in campo rappresenta un momento di confronto importante per osservare come le scelte progettuali influenzino concretamente l'efficienza del vigneto nel tempo. Perché oggi investire in un impianto significa soprattutto investire nella stabilità futura del proprio lavoro.



MARTIGNANI Nebulizzatori snodati: più copertura e meno passaggi nei trattamenti

Nei vigneti e frutteti moderni, l'efficacia dei trattamenti fitosanitari dipende sempre più dalla capacità di garantire una copertura uniforme riducendo tempi di lavoro, consumi e deriva. In particolare, nei vigneti collinari o a filare stretto, ottimizzare ogni passaggio significa migliorare produttività e sostenibilità operativa. I nebulizzatori snodati Martignani NewPort20 e NewPortTRIO - quest'ultimo premiato ad Agrilevante 2025 e anche all'Innovation Challenge Enovitis in campo 2026 (vedi pagina 5) - sono progettati per trattare contemporaneamente quattro pareti vegetative in un solo passaggio. Nelle versioni "California-Vigneto" e "California-Multiflow", i diffusori inferiori operano sulla fila percorsa dal trattore, mentre le testate superiori raggiungono i filari laterali, riducendo sensibilmente il numero di transiti. La regolazione idraulica indipendente delle testate superiori, gestibile direttamente dal posto guida, permette di adattare il trattamento anche a terreni collinari e irregolari. La polverizzazione pneumatica con carica elettrostatica migliora l'adesione delle gocce alla vegetazione, limitando deriva e gocciolamenti. Gli ugelli ad alette e la fluidodinamica ottimizzata mantengono uniforme il getto anche oltre i 5 km/h. Tra i principali vantaggi: maggiore velocità operativa, bassi consumi di potenza, manutenzione ridotta e migliore continuità di lavoro. Ideali per vigneti, frutteti, oliveti, agrumeti e, con testate dedicate, anche ortaggi in pieno campo o serra. Per scoprire come ottimizzare i trattamenti fitosanitari e ridurre tempi e costi operativi, vieni a trovarci ad Enovitis in campo (vigneto E, filari 35-42) e contatta la squadra tecnica per una consulenza dedicata.



X-PLANT®

X-Plant® Red: l'innovazione parte dal vigneto

VASONGROUP

In un contesto in cui il cambiamento climatico rende sempre più difficile raggiungere la maturità ottimale delle uve, i vigneti destinati alla produzione di grandi vini rossi, oltre che alla vocazione del territorio e alle scelte varietali, devono essere gestiti con opportune tecniche agronomiche volte ad ottenere uve idonee e con un elevato potenziale qualitativo. L'innovativo biostimolante

X-Plant® Red consente di migliorare la maturità fenolica delle uve, favorire un incremento significativo del contenuto di antociani e polifenoli totali e contribuire ad aumentare l'intensità colorante dei vini. Favorisce tannini meno astringenti, più rotondi e morbidi, ed una riduzione delle note erbacee e amare legate a un contenuto eccessivo di pirazine e alla presenza di fenoli immaturi

nelle bucce e nei vinaccioli. Inoltre esalta la tipicità dei vini attraverso l'incremento dei precursori aromatici presenti nelle bucce e caratteristici della varietà. X-Plant® Red contribuisce anche a garantire una maggiore protezione e integrità della produzione, accompagnata da un significativo aumento del peso medio del grappolo e dalla stimolazione di una migliore attività fisiologica della pianta.

Questi numerosi vantaggi sono resi possibili dall'innovativo processo produttivo sviluppato da VasonGroup, da cui nascono i biostimolanti a base di derivati di lievito X-Plant®, che permette di preservare una maggiore integrità strutturale delle cellule di lievito e dei componenti cellulari biologicamente attivi che svolgono un ruolo chiave nella stimolazione dei processi fisiologici della pianta.

VCR VIVAI COOPERATIVI RAUSCEDO Selezione clonale avanzata per una viticoltura ad alte prestazioni



La viticoltura è chiamata oggi ad affrontare una triplice sfida: adattarsi ai cambiamenti del mercato globale, rispondere agli effetti del cambiamento climatico e preservare la sostenibilità economica delle aziende in un contesto di costi produttivi crescenti. La *Vitis vinifera* possiede nel proprio patrimonio genetico le risorse necessarie per affrontare questa trasformazione? VCR - Vivai Cooperativi Rauscedo investe da oltre 60 anni nel miglioramento genetico della vite per fornire risposte concrete a questa domanda. Con oltre 540 cloni selezionati e 15 varietà resistenti registrate, rappresenta uno dei principali riferimenti internazionali nel settore. La biodiversità è un patrimonio da valorizzare. Attraverso la selezione clonale, VCR individua e sviluppa i biotipi più adatti alle nuove esigenze della viticoltura, sfruttando la naturale variabilità genetica delle varietà tradizionali. All'interno del proprio patrimonio clonale, VCR seleziona materiali capaci di ridurre il fabbisogno idrico, migliorare la tolleranza agli stress ambientali, favorire la produzione di vini a moderato tenore alcolico e, soprattutto, garantire un equilibrio tra produttività e qualità enologica. Nasce così Q² Selection (Quantità x Qualità): una proposta di cloni di recente selezione, valutati nelle attuali condizioni climatiche ed economiche, in grado di coniugare resa, sostenibilità e valore del prodotto finale nelle principali varietà a bacca bianca e rossa. Una risposta concreta alle sfide della viticoltura contemporanea, dove quantità e qualità diventano fattori complementari di competitività.



MERCATO DELLO SFUSO
A PORTATA DI CLIC

Scopri le funzionalità della nuova piattaforma Osservatorio del Vino di Unione Italiana Vini: la banca dati - unica in Italia - contiene le rilevazioni di oltre 460 tipologie di vino quotate settimanalmente dal 2010 a oggi da Med.&A., l'associazione dei mediatori di vino affiliata a Unione Italiana Vini. Il sistema consente sia ricerche puntuali (per settimane e annata di produzione) sia di elaborare trend storici, creando medie annuali su singolo prodotto o comparative su prodotti diversi. Sono presenti sia i vini (Dop, Igp, varietali, comuni), sia i mosti, raggruppati per territorio/piazza di quotazione, sia le uve, quotate quotidianamente per tutto il periodo della vendemmia. Sul sito www.osservatoriodelvino.it la possibilità di fare un free trial di 48 ore e approfittare dell'offerta lancio, che prevede particolari scontistiche anche per gli altri due database: Commercio mondiale e Potenziale produttivo (superfici, produzioni, giacenze e gli imbottigliamenti di tutte le Do e Ig italiane).

MERCATI
VINICOLI

QUOTAZIONI E ANDAMENTI
DEL VINO SFUSO

SITUAZIONE AL 4 GIUGNO 2026

NOTA: in corrispondenza delle colonne variazioni % la cella vuota indica che non ci sono state variazioni rispetto alla rilevazione della settimana precedente.

Tutti i prezzi esposti sono da considerare al netto dell'Iva



rilevazioni a cura di MED.&A.

PIAZZA AFFARI

PIEMONTE

Alba		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Alba	2025		2,00		2,30
Dolcetto d'Alba	2025		1,80		1,90
Langhe Nebbiolo	2025		1,60		1,80
Nebbiolo d'Alba	2024		1,70		2,00
Roero Arneis	2025		2,10		2,30

Alessandria		Vino Dop (litro)			
Dolcetto del Monferrato	2025		1,15		1,30
Dolcetto di Ovada	2025		1,15		1,30
Piemonte Barbera	2025		1,00		1,20
Piemonte Cortese	2025		nq		nq

Asti		Vino Dop (litro)			
Barbera d'Asti	2025	13	1,25		1,40
	2025	14	1,45		1,80
Barbera del Monferrato	2025	12-13,5	1,15		1,25
Grignolino d'Asti	2025		1,25		1,40
Piemonte Barbera	2025		1,00		1,20
Piemonte Cortese	2025		nq		nq
Piemonte Grignolino	2025		1,20		1,30

Asti		Mosto (kg)			
Mosto uve aromatiche Moscato DOP	2025		0,70		0,80

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Vino Dop annata 2025 (litro)					
Friuli Cabernet Franc	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Carbernet Sauvignon	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Chardonnay	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Friulano	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Merlot	12-12,5	0,80		0,90	
Friuli Pinot bianco	12-12,5	1,00		1,10	
Friuli Pinot grigio	12-12,5	1,20		1,35	
Friuli Pinot nero	12-12,5	1,10		1,25	
Friuli Refosco	12-12,5	1,10		1,20	
Friuli Ribolla	10-11	1,20		1,30	
Friuli Sauvignon	12-12,5	1,30		1,80	
Friuli Verduzzo	12-12,5	0,85		0,95	
Pinot grigio delle Venezie	11-12,5	1,10		1,20	

Vino Igp annata 2025 (litro)					
Venezia Giulia Ribolla	10-12,5	0,90		1,05	
Venezia Giulia/Trevente Cabernet Sauvignon	12-12,5	0,90		1,00	
Venezia Giulia/Trevente Chardonnay	12-12,5	0,80		0,90	
Venezia G./Trevente Merlot	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Trevente Pinot b.	12-12,5	0,80		0,85	
Venezia G./Trevente Pinot nero	12-12,5	0,85		0,95	
Venezia G./Trevente Refosco	12-12,5	0,70		0,80	
Venezia G./Trevente Sauvignon	12-12,5	0,90		1,30	
Venezia G./Trevente Verduzzo	12-12,5	0,70		0,75	

LOMBARDIA

Vino Dop annata 2025 (litro)					
Oltrepò Pavese Bonarda	12	1,00		1,00	
O. Pavese Pinot nero vinif. bianco	10-10,5	1,05		1,05	
O. Pavese Pinot nero vinif. rosso	10,5-12,5	1,00		1,05	
Oltrepò Pavese Riesling	10,5-12	0,95		1,00	
Oltrepò Pavese Sangue di Giuda-Buttafuoco	11,5	1,20		1,20	

Vino Igp annata 2025 (litro)					
Provincia di Pavia Barbera	11,5-12,5	1,00		1,00	
Provincia di Pavia Croatina	11,5-12	1,00		1,00	
Provincia di Pavia Moscato	10-10,5	0,85		0,85	
Provincia di Pavia Pinot grigio	9-12	1,05		1,10	

EMILIA

Vino comune annata 2025 (ettogrado)					
Rossissimo desolfato	11,5-12,5	7,00	-4,1%	7,50	-3,8%
Rossissimo desolfato mezzo colore	11-12,5	nq		nq	
Rosso	10,5-11,5	4,10	-4,7%	4,80	-2,0%

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)					
Emilia Lambrusco	10,5-11,5	4,50	-4,3%	5,00	-3,8%
Emilia Lambrusco bianco	10,5-11,5	4,70	-6,0%	5,20	-3,7%

Vino Igp annata 2025 (prezzi grado distillazione+zuccheri)					
Emilia Lambrusco bianco frizzantato	10,6-11,5	5,10	-5,6%	5,60	-3,4%
Emilia Lambrusco rosso frizzantato	10,6-11,5	4,90	-3,9%	5,40	-3,6%

Mosto annata 2025 (Gr. Bé q.le)					
Mosto concentrato di Rossissimo	35-38	nq		nq	
Mosto muto Ancellotta	9-11	nq		nq	

ROMAGNA

Vino comune annata 2025 (ettogrado)					
Bianco	9,5-11	nq		nq	
Bianco termocondizionato	10,5-12,5	4,85	-3,0%	5,00	-3,8%
Bianco term. base spumante	9-10	4,90	-2,0%	5,00	-3,8%
Rosso	11-12	nq		nq	

Vino Dop annata 2025 (ettogrado)					
Emilia Romagna Pignoletto	11-11,5	6,20		6,50	

Vino Dop annata 2025 (litro)					
Romagna Sangiovese	12-13	0,80		0,90	
Romagna Trebbiano	11,5-12,5	0,69		0,77	

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)					
Rubicone Chardonnay/Pinot	11-12,5	6,20		6,30	
Rubicone Merlot	11,5-12,5	5,20		5,30	
Rubicone Sangiovese	11-12,5	5,30	-14,5%	6,00	-6,3%
Rubicone Trebbiano	11-11,5	5,00	-3,8%	5,10	-3,8%

Mosto annata 2025 (Fehling peso x 0,6)					
Mosto muto	9-11	nq		nq	

Mosto annata 2025 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	65-67	4,90	-2,0%	5,00	-2,0%

MARCHE

Vino comune (ettogrado)					
Bianco	2025	12-13	5,00		5,20
Rosato	2025	12-12,5	5,80		5,80
Rosso	2025	12-13	4,00		4,00

Vino comune (litro)					
Montepulciano	2025	14-15	0,80		1,00

Vino Dop (litro)					
Falerio Pecorino	2025	13-14	0,98		1,05
Lacrima di Morro d'Alba	2025	13-13,5	1,60		1,60
Rosso Conero	2024	13-13,5	1,10		1,20
Rosso Piceno	2024	12,5-13,5	1,00		1,00
Verdicchio Castelli Jesi C.	2025	13	1,00		1,00
Verdicchio Castelli J.C. sup	2024	13	1,80		1,80
Verdicchio di Matelica	2025	12,5-13	1,60		1,60

Vino Igp (litro)					
Marche bianco	2025	12-13,5	5,00		5,20
Marche Passerina	2025	12-13	0,88		0,95
M. Passerina base spum.	2025	11	0,90		1,00
Marche rosato	2025	12-12,5	0,70		0,70
Marche Sangiovese	2025	13	0,70		0,75

PUGLIA - Foggia, Cerignola, Barletta, Bari

Vino comune annata 2025 (ettogrado)					
Bianco	10,5-12	3,80	-7,3%	3,90	-11,4%
Bianco termovinificato	10,5-12	4,60	-2,1%	5,00	
Rosso	10,5-12	4,00	-2,4%	4,40	-2,2%
Rosso da Lambrusco	13-14	nq		nq	
Rosso da Montepulciano	12-13,5	4,20	-2,3%	4,60	-2,1%

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)					
Puglia Lambrusco	10-11,5	nq		nq	
Puglia Lambrusco frizzantato	10-11	nq		nq	
Puglia Malvasia bianca	10,5-12	5,10	-3,8%	5,30	-3,6%
Puglia rosato	11-12,5	4,80	-5,9%	5,30	-5,4%
Puglia Sangiovese	11-11,5	4,30	-4,4%	4,60	-4,2%
Puglia Trebbiano	11-12	4,80	-5,9%	5,20	-1,9%

Vino Igp annata 2025 (litro)					
Puglia Chardonnay	11-12	0,64		0,75	
Puglia Pinot bianco	11-12,5	nq		nq	
Puglia Pinot grigio	11,5-12,5	0,95		1,00	
Puglia Primitivo	13-15	0,85		1,05	
Puglia Primitivo rosato	11,5-13	0,80		0,95	

Mosto annata 2025 (gr. Bé q.le)					
Mosto conc. tradiz. certif. CSQA per ABM	33-35	nq		nq	
Mosto concentrato bianco	33-35	nq		nq	
Mosto concentrato rosso	33-35	nq		nq	
Mosto muto bianco	10-11	3,60		3,65	-1,4%
Mosto muto rosso	11-12	3,60		3,65	
Mosto muto rosso Lambrusco	12-13	nq		nq	

Mosto annata 2025 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)					
MCR	65-67	4,90	-2,0%	5,00	-2,0%

Mosto annata 2025 (kg)					
Mosto da uve aromatiche Moscato	11-12	nq		nq	

PUGLIA - Lecce, Brindisi, Taranto

Vino comune annata 2025 (ettogrado)					
Rosso	12-13	nq		nq	

Vino comune annata 2025 (litro)					
Rosso strutturato	14-16	0,90	-10,0%	1,10	-8,3%

Vino Dop annata 2025 (litro)					
Primitivo di Manduria	14-15	1,30		1,40	
Salice Salentino	13-14	0,95		1,00	

Vino Igp annata 2025 (litro)					
Salento Cabernet	13-14	nq		nq	
Salento Chardonnay	12,5-13	0,88		0,95	
Salento Fiano	13-13,5	0,95	-5,0%	1,05	-4,5%
Salento Malvasia nera	13-14,5	0,85		0,90	
Salento Negroamaro	12-13,5	0,80		0,90	
Salento Primitivo	14-15	0,90		1,05	
Salento rosato	12,5-13	0,80		0,85	

COMMISSIONE PREZZI MED.&A.

PIEMONTE
Carlo Miravalle (Miravalle 1926 sas)

LOMBARDIA
Filippo Lazzaretto

VENETO
VERONA: Federico Repetto (L'Agenzia Vini Repetto & C. srl)
TREVISO: Patric Lorenzon (Patric Lorenzon & Partners)

TRENTINO-ALTO ADIGE
Daniele Postal (Agenzia Postal Daniele)

FRIULI-VENEZIA GIULIA
Patric Lorenzon (Patric Lorenzon & Partners)

ROMAGNA ED EMILIA
Giacomo Verlicchi (Impex srl)

TOSCANA
Giovanni Margiacchi (Margiacchi 1926)

LAZIO E UMBRIA
Enrico e Bernardo Brecci (Brecci srl)

MARCHE
Emidio Fazzini

ABRUZZO-MOLISE
Andrea e Riccardo Braconi (Braconi Mediazioni Vini sas)

PUGLIA
Giacomo Verlicchi (Impex srl)

SICILIA
Giacomo Verlicchi (Impex srl)

SARDEGNA
Giacomo Verlicchi (Impex srl)

VENETO

VERONA
Vino comune (ettogrado)

Bianco	2025	9,5-12	5,30		5,60
Rosso	2025	11-13	4,30		4,80

Vino Dop (litro)

Bardolino	2025		0,98		1,05
Bardolino Chiaretto	2025		1,00		1,15
Bardolino Classico	2025		1,10		1,20
Custoza	2025		0,90		1,05
Delle Venezie bianco	2025	12	0,74		0,80
Garda Bianco	2025	10,5-12,5	0,70		0,80
Garda Chardonnay	2025		0,90		1,00
Garda Garganega	2025	12-12,5	0,74		0,80
Garda Pinot grigio	2025	11-12,5	1,15		1,25
Lugana	2025		3,95		4,20
Pinot grigio d. Venezie	2025	12-12,5	1,10		1,20
Soave	2025		0,80		0,95
Soave Classico	2025	11,5-12,5	1,10		1,30
Valdadige Pinot grigio	2025	12-12,5	1,40		1,55
Valpolicella	2025		1,20		1,40
Valpolicella atto ripasso	2024		2,30		2,80
Amarone e Recioto d. V.	2022		9,50		10,50
Amarone e Recioto d. V. Cl.	2022		9,50		11,00
V. atto Amarone Cl. e Rec.	2023		8,50		9,30
V. atto Amarone Cl. e Rec.	2024		7,40		8,50
V. atto Amarone e Recioto	2023		8,30		9,00
V. atto Amarone e Recioto	2024		7,30		8,00
Valpolicella Classico	2025		1,20		1,50
Valpol. C. atto ripasso	2024		2,30		2,90
Valpolicella Ripasso	2022	13-13,5	2,70		3,10
Valpolicella Ripasso	2023	13-13,5	2,35		2,85
Valpolicella atto Super.	2025		1,40		1,70
Valpolicella Cl. Ripasso	2022	13-13,5	2,80		3,20
Valpolicella Cl. Ripasso	2023	13-13,5	2,45		2,95
Valpol. Cl. atto Super.	2025		1,40		1,80

Vino Igp (ettogrado)

Provincia di VR bianco	2025	10-13	5,50		6,00
Prov. di VR Garganega	2025	11-12,5	5,80		6,10
Provincia di VR rosso	2025	11-12	5,20		5,80
Provincia di VR Merlot	2025	11,5-12,5	5,50		5,80
Veneto rosso passito	2022	15-16	3,00		4,00

Vino Igp (litro)

Prov. di VR Chardonnay	2025	11,5-12,5	0,80		0,95
Prov. di VR Moscato	2025		0,90		0,95
Prov. di Verona rosato	2025		nq		nq
Prov. di Verona rosso	2025	13-15	1,10		1,90

TREVISIO

Vino Dop annata 2025 (litro)

Delle Venezie bianco	10-12	0,65		0,80
Piave Cabernet	12-12,5	0,90		1,15
Piave Merlot	11,5-12	0,80		0,90
Pinot grigio delle Venezie	11-12,5	1,05		1,12
Pinot n. atto taglio Prosecco rosé	10-11	1,00		1,10
Pros. V. Cartizze Docg	9-10	5,50		6,50
Prosecco C. V. Rive Docg	9,5-10	2,50		2,65
Prosecco Conegliano V. Docg	9-10	2,35		2,45
Prosecco Asolo Docg	9,5-10	2,20		2,30
Prosecco Doc	9-10	1,80		1,90
Venezia Pinot grigio	11-12	1,10		1,20

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)

Cabernet Franc	10-12	6,50		7,00
Cabernet Sauvignon	10-12	6,50		7,00
Chardonnay	10-12	6,00		7,00
Glera	9,5-10	5,30		5,80
Marca Trevigiana Tai	10,5-12	6,50		7,00
Marca T./Veneto/Trevente rosso	10-11	5,50		6,00
Merlot	10-12	5,50		6,00
Pinot bianco	10-12	6,00		6,50
Raboso rosato	9,5-10,5	6,30		7,00
Raboso rosso	9,5-10,5	6,30		7,00
Refosco	10-12	6,50		7,00
Sauvignon	10-12	9,00		12,00
Veneto/Trevente bianco	10-11	6,50		7,00
Verduzzo	10-11	6,00		6,50

Vino Igp annata 2025 (litro)

Pinot nero	10,5-12	0,90		1,05
------------	---------	------	--	------

Mosto annata 2025 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

Mosto c. rett. Bx 65/68° (or. ITA)	65-68	4,80		4,90
------------------------------------	-------	------	--	------

TRENTINO - ALTO ADIGE

Vino Dop annata 2025 (litro)

Lago di Caldaro	1,65		2,05
Teroldego Rotaliano	1,65		2,10
Trentino Cabernet Sauvignon	1,75		2,40
Trentino Chardonnay	1,90		2,40
Trentino Lagrein	1,80		2,30
Trentino Lagrein rosato Kretzer	1,60		2,00
Trentino Marzemino	1,35		1,90
Trentino Merlot	1,20		1,75
Trentino Moscato	2,10		2,50
Trentino Müller Thurgau	1,45		1,80
Trentino Nosiola	2,00		2,40
Trentino Pinot bianco	2,10		2,50
Trentino Pinot grigio	1,90		2,40
Trentino Pinot nero	3,00		4,00
Trentino Riesling Renano	2,20		2,60
Trentino Sauvignon	2,50		3,50
Trentino Sorni bianco	2,00		2,40
Trentino Sorni rosso	1,70		2,10
Trentino Traminer	3,60		4,50
Valdadige Schiava	1,50		1,70

Vino Igp annata 2025 (litro)

Vigneti Dolomiti Chardonnay	nq		nq
Vigneti Dolomiti Merlot	0,75		1,00
Vigneti Dolomiti Müller Thurgau	nq		nq
Vigneti Dolomiti Pinot grigio	1,65		2,00
Vigneti Dolomiti Schiava	1,35		1,60
Vigneti Dolomiti Teroldego Novello	nq		nq

TOSCANA

Vino Dop (litro)

Chianti	2023	12-13,5	1,10		1,30
	2024	12-13,5	1,00		1,10
	2025	12-13,5	1,00		1,20
Chianti Classico	2022	13-14	3,00		3,40
	2023	13-14	3,10		3,40
	2024	13-14	2,30		2,80
	2025	13-14	2,50		3,00
Chianti Pratica Uso Gov.	2024	13-14	1,00		1,20
Morellino di Scansano	2025	12-13	1,50		1,80
Vino atto Chianti	2024	12-13,5	0,80		1,00
Vino atto Chianti	2025	12-13,5	0,90		1,10

Vino Igp (litro)

Toscana bianco	2025	12-13	0,80		1,00
Toscana Chardonnay	2025	12-13	1,10		1,40
Toscana rosso	2024	13-14	0,70		0,90
Toscana rosso	2025	12-13	0,60		0,80
T. rosso Pratica Uso Gov.	2024	12,5-13,5	0,70		0,90
T. rosso Pratica Uso Gov.	2025	13-14	0,90		1,20
Toscana Sangiovese	2025	12-13	0,70		0,90
Toscana Vermentino	2025	12-13	1,00		1,40

LAZIO

Vino comune annata 2025 (ettogrado)

Bianco	11-12	5,00		5,50
Rosso	11-12	4,00		4,50

Vino Dop annata 2025 (litro)

Castelli Romani bianco	11	0,70		0,80
Castelli Romani rosso	12	0,70		0,80
Frascati	12	0,90		1,00
Roma bianco	12	0,95		1,05
Roma rosso	13	1,10		1,20

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)

Lazio bianco	12	5,30		5,70
Lazio rosso	12	4,50		5,30

Vino Igp annata 2025 (litro)

Lazio Chardonnay	12	0,75		0,85
Lazio Pinot grigio	12	0,90		1,00

UMBRIA

Vino Dop annata 2025 (litro)

Orvieto	12	0,75		0,80
Orvieto Classico	12	0,85		0,90

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)

Umbria bianco	11-12	5,00		5,30
Umbria rosso	12-12,5	4,30		4,70

Vino Igp annata 2025 (litro)

Umbria Chardonnay	12-12,5	0,80		0,90
Umbria Grechetto	12	0,80		0,90
Umbria Pinot grigio	12	0,85		0,95

ABRUZZO - MOLISE

Vino comune annata 2025 (ettogrado)

Bianco	10-11,5	nq		nq
Bianco termocondizionato	9,5-13,5	4,50		5,10
Rosso	11-12	3,40		4,00
Rosso	12,5-13,5	4,20		6,00

Vino Dop annata 2025 (ettogrado)

Trebbiano d'Abruzzo	11-12,5	nq		nq
---------------------	---------	----	--	----

Vino Dop annata 2025 (litro)

Montepulciano d'Abruzzo	12,5-13,5	0,68		0,80
-------------------------	-----------	------	--	------

Vino Igp annata 2025 (litro)

Terre d'Abruzzo Passerina	11-12,5	0,75		0,85
Terre d'Abruzzo Pecorino	12-13	0,85		0,90
Terre d'Abruzzo Pinot grigio	11,5-13	0,90		1,00

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)

Terre d'Abruzzo Sangiovese	11-12,5	nq		nq
Terre d'Abruzzo Chardonnay	10,5-13	4,80		5,30

SARDEGNA

Vino Dop annata 2025 (litro)

Cannonau di Sardegna	13-14	2,00		2,10
Vermentino di Sardegna	12-13	2,00		2,10

SICILIA

Vino comune annata 2025 (ettogrado)

Bianco	10,5-12	3,90	-2,5%	4,00	-4,8%
Bianco termocondiz.	12-12,5	4,50		4,70	
Rosso	12,5-14,5	4,60	-8,0%	4,90	-10,9%

Vino Dop annata 2025 (litro)

Sicilia Cabernet	13-14,5	1,20		1,30
Sicilia Grillo	12,5-13,5	0,85	-5,6%	1,00
Sicilia Merlot	13-14,5	1,20		1,30
Sicilia Nero d'Avola	12,5-14,5	0,80		0,95
Sicilia Syrah	13-14,5	0,95		1,15

Vino Igp annata 2025 (ettogrado)

Catarratto	11-12,5	5,00		5,50
Grecanico	11-12,5	5,00		5,50
Inzolia	11,5-12,5	5,50		6,00

Vino Igp annata 2025 (litro)

Cabernet	13-14,5	1,20		1,30
Chardonnay	12,5-13,5	1,00		1,15
Merlot	13-14,5	1,10		1,20
Pinot grigio	12-13	0,90		0,95
Syrah	13-14,5	0,90		1,10
Zibibbo	11,5-13,5	1,00		1,20

Mosto annata 2025 (gr. Babo x q.le)

Mosto muto bianco 16-17°	15-17	nq		nq
--------------------------	-------	----	--	----

Mosto annata 2025 (gr. rifr. x 0,6 x q.le)

MCR	65-67	4,90
-----	-------	------

PAN™

FILO PER VIGNETI IN COR-TEN



PAN™ WIRE



PAN™ MESH



PAN™ MESH FREE



VINEYARDS PAN™ - PROPS

PAN è il primo e unico filo da vigna in COR-TEN.

Prodotto e distribuito da **Defim Orsogrill** che garantisce minimi interventi di manutenzione e assicura la massima resa funzionale ed estetica grazie all'**assenza dell'effetto "specchio"**. PAN, grazie al processo ossidante di auto-protezione dagli agenti atmosferici, consente un **ciclo di vita superiore** alla vigna come dimostrato dalle prove effettuate presso il Politecnico di Milano che indicano caratteristiche meccaniche inalterate nel tempo con una **perdita di diametro** media pari a 0,16 mm per PAN diametro 2,2 mm in 40 anni. PAN è una **soluzione unica** e brevettata in Italia e in Europa. Si tratta quindi di un **materiale naturale**, non ricoperto e quindi non soggetto ai fenomeni di abrasione dei fili tradizionali.

Da oggi per una soluzione Full COR-TEN sono disponibili nella Linea Pan anche i tutori e i rotoli di rete a maglia sciolta ed annodata (**PAN Mesh e PAN Mesh Free**).

