FEDERDOC - CONFEDERAZIONE NAZIONALE DEI CONSORZI VOLONTARI
PER LA TUTELA DELLE DENOMINAZIONI DEI VINI ITALIANI

VIA VENTI SETTEMBRE, 98/G
00187 ROMA

TEL. +390644250589
FEDERDOC@FEDERDOC.COM - WWW.FEDERDOC.COM

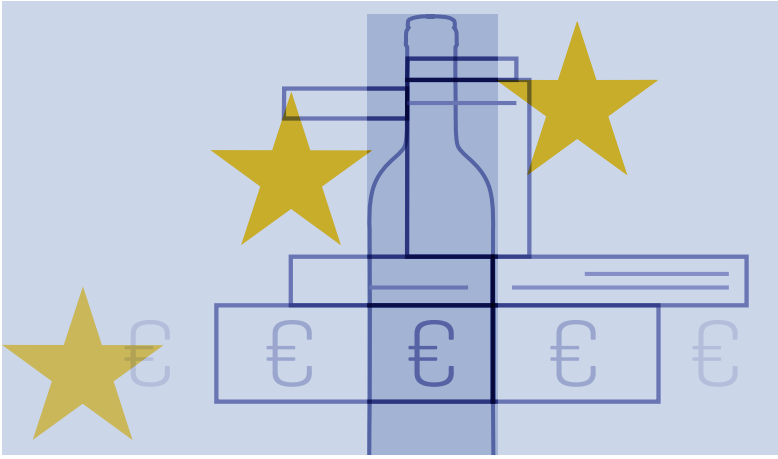
FEDERDOC

INFODOC

GENNAIO 2026
BOLLETTINO MENSILE
PER IL SETTORE IG

INFORMAZIONE D'ORIGINE CONTROLLATA

ACCADE A **GENNAIO** NEL MONDO DEL VINO



I LEADER DELL'INDUSTRIA VINICOLA AVVERTONO CHE L'AUMENTO DEI COSTI E DELLE NORMATIVE MINACCIA LA REDDITIVITÀ DEL SETTORE

L'industria del vino sta affrontando un periodo di cambiamenti significativi, con crescenti preoccupazioni su prezzi, modelli di business, impegno dei consumatori e sostenibilità economica. Questi temi sono stati al centro delle discussioni della recente DB Conference di Londra, organizzata da The Drinks Business, dove i leader del settore provenienti da tutto il Regno Unito e dall'Europa si sono riuniti per affrontare il futuro del settore.
Simon Farr, presidente di Cru World Wine, ha evidenziato una sfida fondamentale: il divario tra prezzo e valore percepito. Intervenendo alla conferenza, Farr ha affermato che nei prossimi anni il prezzo pagato dai consumatori per il vino dovrà riflettere meglio il suo valore reale. Ha osservato che, con l'aumento della ricchezza globale, l'aumento dei prezzi è probabilmente inevitabile. Tuttavia, ha anche sottolineato che l'accesso ai vini migliori non è mai stato così ampio. "Ora possiamo assaggiare un Romanée-Conti senza dover comprare un'intera bottiglia", ha detto Farr, riferendosi all'aumento dei wine bar e delle esperienze di degustazione che permettono ai consumatori di assaggiare vini rari al bicchiere.

L'accessibilità rimane una preoccupazione anche per i distributori. Nick Martin, amministratore delegato di Wine Owners, ha dichiarato a The Drinks Business che è necessario lavorare ancora per garantire che il vino rimanga ragionevolmente accessibile nei ristoranti e nei bar. Produrre una bottiglia accessibile è ancora una sfida per molte aziende vinicole, soprattutto perché i costi aumentano lungo tutta la filiera. Martin ha avvertito che i vini di base rischiano di scomparire dagli scaffali se queste tendenze continuano.
L'aumento dei costi e le pressioni normative stanno mettendo ulteriormente a dura prova il settore. Steve Finlan, CEO di The Wine Society, ha spiegato che negli ultimi anni la vendita di vino è diventata molto più difficile a causa dell'aumento della burocrazia, dei contributi più elevati, dei nuovi regimi di accise e dei requisiti ambientali di imballaggio. Finlan ha riferito che questi cambiamenti hanno portato a un aumento dei costi interni di circa 6 milioni di sterline solo per la sua organizzazione. Secondo Finlan, la complessità delle normative sta costringendo le aziende a ridurre la gamma dei prodotti, a tagliare gli investimenti e a ridurre la forza lavoro. Secondo i dati dell'HM Treasury citati da Finlan, le entrate derivanti dalle accise sugli alcolici sono già diminuite di 0,2 miliardi di sterline, segno che le recenti riforme potrebbero danneggiare sia le finanze del governo sia il settore stesso.

L'impatto dell'aumento dei prezzi delle bottiglie si fa sentire anche sui consumatori. Molti stanno riconsiderando i loro acquisti o passando a opzioni meno costose. Questo cambiamento spinge i produttori e i rivenditori a ripensare le loro strategie per mantenere la redditività.
Alla conferenza annuale della DB, la redditività è stata un argomento centrale. Gli esperti del settore hanno concordato sul fatto che esistono ancora opportunità di crescita nei mercati globali, ma hanno sottolineato che il successo richiederà selettività e la volontà di andare oltre i modelli commerciali tradizionali. La capacità di entrare in contatto con un nuovo pubblico è considerata fondamentale.
Cecily Chappel, CEO di Chelsea Vintners, ha messo in discussione la narrativa del declino del consumo di vino tra le giovani generazioni. Ha sostenuto che i giovani sono ancora aperti al consumo di vino, ma lo affrontano in modo diverso rispetto alle generazioni precedenti. "Sono consumatori curiosi, meno legati a denominazioni iconiche, più informati e meno disposti ad aspettare decenni prima di aprire una bottiglia", ha detto Chappel.
La comunicazione è emersa come un'altra questione importante per il settore. Farr ha criticato quella che ha definito una mancanza di energia nel raccontare storie avvincenti sul vino. "Il problema non è il prodotto, ma il modo in cui ne parliamo", ha detto. Farr ritiene che troppi operatori del settore si affidino a etichette familiari piuttosto che introdurre i consumatori a nuove esperienze o narrazioni.
Nonostante queste sfide - l'aumento dei costi, le preoccupazioni per la salute, le richieste di moderazione e il cambiamento delle aspettative - il vino continua a svolgere un ruolo importante nella vita sociale. Farr ha ricordato ai partecipanti che le persone cercano ancora opportunità per disconnettersi dalla tecnologia e riconnettersi con gli altri davanti a un bicchiere di vino. Storicamente, ha detto, il vino è sempre stato uno strumento di connessione sociale.
I leader del settore concordano sul fatto che adattarsi a questi cambiamenti è essenziale se si vuole che il vino rimanga rilevante e redditizio negli anni a venire. Il messaggio di Londra è stato chiaro: senza una rinnovata attenzione alla percezione del valore, alla redditività e al coinvolgimento di nuovi pubblici attraverso una migliore narrazione e accessibilità, il futuro del vino potrebbe essere sempre più limitato.

https://www.vinetur.com/it/2026012995622/wine-industry-leaders-warn-rising-costs-and-regulations-threaten-sectors-profitability.html#goog_fullscreen_ad

VINO ITALIANO IN VIETNAM: MERCATO IN CRESCITA, DAZI IN USCITA E NUOVE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI

Il mercato vietnamita si sta affermando come una delle destinazioni più interessanti per il vino italiano nel Sud-Est asiatico, grazie a una combinazione di fattori demografici, dinamiche di consumo favorevoli e progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali. Il tema è approfondito su Il Corriere Vinicolo n. 3 del 26 gennaio 2006, in un contributo a cura dell'Ufficio Ice di Ho Chi Minh City.
Con oltre cento milioni di abitanti, una classe media in rapida espansione e un consumo di vino ancora relativamente giovane ma in costante crescita, il Vietnam rappresenta un mercato dalle dimensioni rilevanti e dalle prospettive solide. In questo contesto, l'Italia mantiene una posizione di primo piano: nel 2024 si colloca come secondo esportatore di vino in bottiglia, alle spalle della Francia, ma con una presenza già strutturata e consolidata negli anni precedenti.
Un ruolo decisivo è svolto dall'entrata in vigore dell'EU–Vietnam Free Trade Agreement, operativo dal 2020 (ne avevamo parlato qui), che prevede una riduzione graduale dei dazi all'importazione fino alla loro completa eliminazione nel 2027. Un passaggio che apre spazi competitivi significativi per le imprese italiane, in particolare nei canali della grande distribuzione organizzata, dell'Horeca e della ristorazione di fascia medio-alta.
Secondo le più recenti rilevazioni di mercato, il comparto vinicolo vietnamita vale circa 360 milioni di euro al dettaglio, con una netta prevalenza del vino rosso fermo e tassi di crescita a doppia cifra attesi nei prossimi anni. Accanto ai dati quantitativi, il contributo mette in evidenza il ruolo strategico di iniziative come la Borsa Vini Vietnam, piattaforma centrale per la promozione del vino italiano e per la costruzione di relazioni commerciali in un contesto normativo che limita fortemente le attività promozionali tradizionali.
Un'analisi che offre una lettura puntuale delle opportunità e delle criticità di un mercato in evoluzione, utile per orientare le strategie di internazionalizzazione del settore vitivinicolo italiano.

https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/vino-italiano-vietnam-mercato-dazi-export

ITALIA È LEADER MONDIALE DI VINO BIOLOGICO, È BIO IL 23% DEI VIGNETI

L'Italia, con 133.000 ettari di vigneti biologici è leader mondiale di settore per una incidenza del 23% sul vigneto nazionale.
Crescono di un +6,5% le vendite di vino biologico in Italia nel 2023 rispetto al +2,8% del vino convenzionale. Il trend è emerso con la presentazione a Roma di Guida Bio - Selezione Vini 2026, giunta alla settima edizione e curata da Antonio Stanzione.
Con la presentazione della pubblicazione enogastronomica sono state consegnate le Foglie d'Oro, riconoscimento che premia la sintesi tra qualità stilistica e identità territoriale. L'edizione 2026 della guida ha previsto inoltre premi speciali dedicati ai giovani vignaioli, all'imprenditoria femminile, alle eccellenze produttive territoriali e alle aziende a basso impatto ambientale.
Oltre al convegno di apertura, che ha visto la partecipazione di Alessandro D'Elia, direttore generale di Suolo e Salute, Maria Grazia Mammuccini, presidente di FederBio, dell'enologo Vincenzo Mercurio, di Sabrina Alfonsi, assessore all'Agricoltura, ambiente e ciclo dei rifiuti del Comune di Roma e Diana Lenzi, responsabile del settore vitivinicolo di Coldiretti, sono stati previsti banchi d'assaggio con produttori provenienti da ogni regione italiana.
https://www.ansa.it/canale_terraegusto/notizie/fiere_eventi/2026/01/26/italia-e-leader-mondiale-di-vino-biologico-e-bio-il-23-dei-vigneti_193f9949-b24a-41a1-8fb7-cf4cdb0949d7.html

Accordo India-Ue, tagli dei dazi su auto, olio e vino europei: i vantaggi per l'Italia

'India e l'Unione europea sarebbero molto vicine a un accordo di libero scambio su cui Bruxelles e Nuova Delhi stanno lavorando da anni. Al centro ci sarebbero i dazi sul settore automobilistico, che oggi sono al 110% e che dovrebbero abbassarsi da subito al 40%, per poi arrivare al 10%. La presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen e il presidente del Consiglio europeo Antonio Costa si stanno recando in India per finalizzare l'accordo.

Per l'Italia si tratta di un'opportunità molto importante per trovare un nuovo mercato per un settore automobilistico in grave crisi, che ha portato il Paese a perdere rilevanza tra i maggiori produttori di auto europei. Occasioni anche per i produttori di vino e olio d'oliva, altri due prodotti coinvolti nell'accordo.

L'anticipazione dell'avvicinarsi dell'accordo tra India e Ue è stata data dall'agenzia di stampa britannica Reuters. Il cambiamento più importante dovrebbe riguardare il settore automobilistico. Oggi l'India impone dazi del 110% su tutte le auto che provengono dall'Unione europea, chiudendo di fatto il proprio mercato ai marchi dei gruppi che producono nei 27 Paesi del blocco.

Il nuovo accordo prevede invece:

una diminuzione immediata dei dazi sulle auto con un costo superiore ai 15.000 euro, dal 110% al 40%;

un'ulteriore riduzione nei prossimi anni fino ad arrivare al 10%.

Oltre al settore automobilistico, l'accordo coinvolgerà anche quello agricolo, in particolare le esportazioni in India di olio d'oliva e vino. Rimarranno invece protetti gli scambi di carne bovina, zucchero e pollame.

Le opportunità per l'Italia

L'India assorbe oggi circa il 2,4% delle esportazioni dei Paesi Ue. Con questo accordo questa quota dovrebbe raddoppiare al 4,8% in breve tempo. Per l'Italia si tratta di un'occasione importante, visto che l'abbassamento dei dazi tocca due settori molto delicati dal punto di vista economico e dell'immagine del nostro Paese.

L'automotive italiano è da tempo in crisi, con la produzione di auto che è scesa a circa 350.000 unità. L'apertura di un nuovo mercato potrebbe dare alle case italiane un'occasione per recuperare parte delle vendite perse e incrementare quindi il numero di auto fabbricate.

Olio e vino sono invece due dei prodotti simbolo del nostro Paese nell'immaginario collettivo sia in patria che all'estero. La loro espansione, anche se meno rilevante dal punto di vista economico, potrebbe favorire in modi indiretti la reputazione di ogni prodotto italiano.

Il commento di Ursula von der Leyen

La presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen ha commentato positivamente gli sviluppi degli ultimi giorni sull'accordo commerciale tra Ue e India. La presidente ha sottolineato che la situazione internazionale è critica rispetto alla collaborazione economica e che accordi di questo tipo sono diventati sempre più difficili da raggiungere:

L'importanza economica dell'accordo di libero scambio non può essere sottovalutata. L'Ue otterrà il massimo livello di accesso mai concesso a un partner commerciale nel mercato indiano, tradizionalmente protetto. Otterremo un vantaggio competitivo significativo in settori industriali e agricoli chiave.

Quello con l'India sarebbe il secondo accordo di libero scambio che l'Ue raggiunge in breve tempo, dopo quello con il Mercosur. Un'accelerazione nelle partnership commerciali dettata anche dal comportamento imprevedibile degli Stati Uniti, con le continue minacce di dazi e, più di recente, di azioni militari da parte di Donald Trump che hanno compromesso la stabilità delle relazioni atlantiche.

https://quifinanza.it/economia/accordo-india-ue-dazi-auto-olio-vino/954946/

TROPPO VINO DA SMALTIRE NELLE CANTINE ITALIANE: IL 2025 SI CHIUDE CON 60 MILIONI DI ETTOLITRI IN GIACENZA

Oltre 32 milioni di ettolitri di vino Dop, circa 15,6 milioni di Igp e 10,6 milioni di vino da tavola, a cui vanno aggiunti 7,7 milioni di mosti e 2,85 milioni di vini nuovi ancora in fermentazione. L'Italia chiude il 2025 con quantitativi di giacenze tra i più alti degli ultimi dieci anni. Se si guarda solo ai vini, i volumi sfiorano quota 60 milioni che, aggiungendo i vini nuovi in fermentazione e i mosti, portano il totale oltre i 70 milioni di ettolitri. Non è una notizia positiva per il settore vitivinicolo, alle prese da inizio campagna con condizioni di mercato non favorevoli, a cominciare dalle quotazioni delle uve.

Gli stock del 2025 (che restano al di sotto dei livelli raggiunti da due annate abbondanti come la 2021 e la 2022) sono eccessivi alla luce di diversi fattori concomitanti: un mercato in cui l'export non tira più come prima (lo si è visto anche dall'analisi degli ultimi dati sul commercio estero di ottobre 2025), un progressivo cambiamento delle abitudini dei consumatori, i rincari che il prodotto vino ha subito in questi anni, a cominciare dai prezzi del canale Horeca, in un contesto generalmente inflazionistico.

Stock di vino in crescita del 4,4% in un anno

Il report di Cantina Italia, curato da Icqrf (l'ispettorato per il controllo qualità e repressione frodi del Masaf), dice che rispetto al 31 dicembre di un anno fa (2024), il valore delle giacenze al 31 dicembre 2025 è cresciuto per i vini (+4,4%, con oltre 2,5 mln di ettolitri in più), per i mosti (+16,8%) e per i Vnaif (+32,3%). Rispetto al 30 novembre 2025, il dato è in aumento per i vini (+11,6%) ed è decisamente inferiore per i mosti (-20,2%) e per i Vnaif (-70,1%), essendo ormai conclusa la fase vendemmiale che, secondo l'analisi di Ismea, Uiv e Assoenologi, è stata stimata lo scorso settembre a 47 milioni di ettolitri, con un incremento dell'8% circa rispetto alla precedente. Per conoscere i quantitativi definitivi bisognerà attendere il dato di Agea sulle dichiarazioni di produzione dell'Italia.

Quasi il 55% del vino è a Dop

Il 54,2 per cento del vino in giacenza è a Denominazione di origine protetta (con 16,4 mln/hl di vino bianco e 14,8 mln/hl di rosso a cui si aggiunge 0,8 mln/hl di rosato), il 26,4% a Indicazione geografica protetta, un 17,9% rappresentato dai vini comuni e coi vini varietali che costituiscono appena l'1,6% del totale. Da un punto di vista territoriale, il 58,6% del vino è stoccato nelle regioni del Nord, prevalentemente nel Veneto (27,3%), seguito da Puglia (10,8%), Emilia Romagna (10,7%), Toscana (10,1%), Piemonte (7,5%) e Sicilia (6,6 per cento). Considerando le province italiane, quelle con più giacenze

sono Treviso (con oltre 5,4 mln/hl), Verona, Chieti, Ravenna (dove ci sono ben 1,5 milioni di ettolitri di vino comune in stock) e Cuneo.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/giacenze-vino-report-cantina-italia-dicembre-2025/

IL PARLAMENTO UE "STOPPA" L'ACCORDO CON IL MERCOSUR. DELUSO IL VINO, ESULTA L'AGRICOLTURA

Che il percorso applicativo dell'accordo Ue-Mercosur, nonostante la firma dei giorni scorsi dopo 26 anni di trattavite, sarebbe stato complesso era evidente. Ed ecco che è già arrivato uno "stop" che rischia di farne slittare l'entrata in vigore effettiva di quasi altri 2 anni, con la delusione di chi lo ha sostenuto come grande opportunità (ovvero gran parte del mondo del vino italiano ed europeo) e la soddisfazione di chi lo ha contestato evidenziandone soprattutto i rischi (ossia la stragrande maggioranza delle associazioni rappresentative dell'agricoltura). Perché oggi il Parlamento Ue ha rimandato alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea la valutazione se l'accordo Ue-Mercosur sia conforme ai Trattati Ue. "Con 334 voti a favore, 324 contrari e 11 astensioni, gli eurodeputati hanno adottato una risoluzione che chiede un parere giuridico alla Corte di Giustizia (Cgue) sull'accordo. Una seconda risoluzione, che chiedeva anch'essa una valutazione legale, è, invece, stata respinta con 225 voti a favore, 402 contrari e 13 astensioni", spiega una nota ufficiale dell'Europarlamento. Che sottolinea come "la base giuridica dell'accordo di partenariato Ue-Mercosur (Empa) e dell'accordo commerciale provvisorio (Ita) sarà ora esaminata dalla Corte di Giustizia, secondo le indicazioni contenute nel testo adottato. In attesa del parere della Corte, il Parlamento Europeo potrà continuare l'esame dei testi, ma dovrà attendere la sua pubblicazione prima di poter approvare o respingere l'Ita. L'Ita che riguarda una competenza esclusiva dell'Ue - ricorda il Parlamento - è, infatti, soggetto solo alla ratifica a livello dell'Unione; ciò richiederà, appunto, il consenso del Parlamento Europeo e l'approvazione formale finale del Consiglio, dopo la quale potrà entrare in vigore. L'Ita cesserà di applicarsi una volta entrato in vigore l'Empa".
Come detto, di tenore totalmente opposto le reazioni del mondo del vino, e quelle del mondo strettamente agricolo. Il Comitato Europeo delle Imprese del Vino - Ceev, guidato da Marzia Varvaglione (di cui fanno parte anche Unione Italiana Vini - Uiv e Federvini, ndr), esprime delusione. "Negli ultimi mesi, la Commissione Europea ha fornito spiegazioni dettagliate che confermano la piena compatibilità dell'accordo con i Trattati Ue. In questo contesto, il Ceev deplora la decisione del Parlamento Europeo di chiedere il parere della Corte di Giustizia sulla compatibilità dell'accordo Ue-Mercosur con i Trattati Ue. Tale rinvio comporterà un ritardo di 18-20 mesi nel processo di ratifica, creando un'incertezza inutile per le imprese. La delusione è tanto maggiore perché il tempo è denaro. Solo lo scorso anno, le imprese vitivinicole dell'Ue che esportano verso i mercati Mercosur hanno dovuto far fronte a oltre 43 milioni di euro in dazi. Questa cifra non include i costi aggiuntivi generati dalla burocrazia, dalle complesse procedure di importazione e da altre barriere non tariffarie, che continuano a ostacolare l'accesso al mercato brasiliano, altamente promettente. In un momento caratterizzato da crescenti sfide geopolitiche ed economiche, è più importante che mai per l'Unione Europea garantire e diversificare senza indugio le proprie relazioni commerciali con partner affidabili. L'accordo Ue–Mercosur ha il potenziale non solo di rafforzare la competitività dei vini europei sui mercati esteri, ma anche di consolidare il ruolo dell'Ue come leader globale nella promozione della stabilità e di un commercio aperto e basato su regole. Il Ceev considera questo voto un'occasione mancata per procedere rapidamente verso la ratifica di un accordo di cui hanno urgente bisogno sia l'Unione Europea sia le imprese vitivinicole dell'Ue".
Il voto odierno del Parlamento Europeo non fa male solo alle imprese, fa male a tutta l'Europa. Il voto è sacro e Unione Italiana Vini si adegua pienamente al responso democratico, ma non possiamo non rilevare come questa decisione fotografi un'Ue spaccata in un momento storico caratterizzato da tensioni commerciali che richiederebbe, invece, la massima coesione", aggiunge il presidente Unione Italiana Vini Lamberto Frescobaldi, che sottolinea come "i dieci voti di scarto in favore del ricorso, senza un'approvazione in via provvisoria equivarrebbero a un congelamento dell'accordo fino a 18-20 mesi. Un ritardo che non ci possiamo permettere, ancor meno per il vino italiano che negli Stati Uniti chiuderà il 2025 con un calo attorno al 9%. Come ha giustamente ricordato il Ministro dell'Agricoltura, Francesco Lollobrigida, il Mercosur è un accordo vantaggioso non solo per l'industria, ma anche per l'agricoltura, in grado di rafforzare il Sistema Italia dell'agroalimentare sia in chiave di mercato che di difesa dei nostri prodotti a marchio". Secondo Uiv, per ragioni storiche e culturali l'area sudamericana, che conta oltre 250 milioni di consumatori, rappresenta un contesto potenzialmente ricettivo per i vini europei e italiani. Oggi, ad esempio, i vini europei destinati al Brasile subiscono rincari fino al 27% per i vini fermi e al 35% per gli spumanti a causa dei dazi all'importazione: la progressiva eliminazione delle tariffe prevista dall'accordo di partenariato potrebbe incidere sulla competitività delle imprese in un mercato che oggi - anche a causa delle tariffe - viaggia a bassi regimi. L'import di vino in Brasile sfiora, infatti, i 500 milioni di euro l'anno, mentre la quota italiana si ferma ad appena 40 milioni di euro, circa l'8% del totale.
"Prendiamo atto della decisione del Parlamento europeo con rispetto istituzionale ma non possiamo nascondere il nostro rammarico e disorientamento - ha dichiarato invece il presidente di Federvini Giacomo Ponti - Il voto odierno sulla richiesta di adire la Corte di Giustizia, dopo un negoziato durato oltre vent'anni, giunge in un contesto economico globale estremamente delicato in cui le imprese hanno bisogno di certezze sul fronte degli scambi internazionali. L'accordo con il Mercosur rappresenta una preziosa opportunità di sviluppo e uno strumento essenziale di competitività: per questo auspichiamo che il dialogo tra

Parlamento, Consiglio e Commissione porti a superare rapidamente questa impasse per procedere speditamente verso l'applicazione dell'accordo".
Esultano, invece, le rappresentanze del settore agricolo, anche ieri presenti a Strasburgo per manifestare la loro contrarietà e la loro preoccupazione per la sigla dell'accordo. "Le grandi mobilitazioni del settore primario lo scorso 18 dicembre a Bruxelles e ieri a Strasburgo hanno portato il Parlamento Europeo a votare a favore del ricorso alla Corte di Giustizia Ue per un parere giuridico sull'accordo di libero scambio con il Mercosur. Il ricorso potrebbe bloccare l'entrata in vigore dell'intesa commerciale per diversi mesi. Il voto dell'Europarlamento è in linea con la posizione che Confagricoltura ha sempre difeso - spiega l'organizzazione guidata da Massimiliano Giansanti - e mostra chiaramente quanto questo accordo sia divisivo e non vantaggioso per l'agricoltura italiana ed europea. Le politiche commerciali internazionali non possono non tenere in considerazione il principio di reciprocità, che deve essere alla base degli accordi bilaterali. Non possiamo permetterci intese che premiano standard produttivi più bassi, mentre agli agricoltori europei viene chiesto di fare di più con meno. In un periodo di forti incertezze geopolitiche - conclude Confagricoltura - è importante tutelare il settore primario che ha ispirato l'Europa fin dalle sue origini e che oggi contribuisce in modo determinante alla sua stabilità economica, oltre che alla sua sicurezza alimentare con cibo sano e di qualità".
"Finalmente c'è un Parlamento Europeo che dimostra di aver ascoltato le nostre preoccupazioni e richieste sul Mercosur. La nostra manifestazione di ieri a Strasburgo è stata determinante e andrà avanti, nelle forme più opportune, affinché la sospensione della ratifica rappresenti, adesso, un tempo utile per far rispettare le nostre condizioni in questo, come in tutti i futuri negoziati commerciali - dice il presidente Cia-Agricoltori Italiani, Cristiano Fini - sebbene non ad ampia maggioranza, il voto odierno rinvia tutto alla verifica di compatibilità con i trattati Ue e, soprattutto - specifica Fini - fornisce uno spazio di pressione importante perché si garantiscano vera reciprocità, controlli ferrei e clausole di salvaguardia automatiche. Siamo pronti al confronto su questi nodi per noi dirimenti a tutela degli agricoltori e dei cittadini europei, in termini di competitività produttiva e di standard sanitari e ambientali che devono essere i medesimi imposti ai produttori e agli allevatori europei. Le nostre proteste con migliaia di agricoltori, e questo ultimo atto del Parlamento Ue - conclude Fini - sono un messaggio chiaro sulla direzione da prendere: accordi commerciali internazionali solo a parità di regole e condizioni, per assicurare cibo sano, sicuro e trasparente ai nostri cittadini".
"Il voto del Parlamento Europeo che rimanda l'accordo Mercosur alla Corte di Giustizia, rappresenta una risposta politica alle follie della presidente della Commissione Ue Ursula von der Leyen e della sua ristretta cerchia di tecnocrati bruxellesi che hanno tentato di imporre un accordo cancellando ruolo, dignità e potere dell'Europarlamento", commenta Coldiretti. Che aggiunge: "ora il Parlamento Europeo porti avanti le norme sulla reciprocità che impediscano l'ingresso in Europa di prodotti che non rispettano le stesse regole, da qualsiasi Paese provengano. Se questo blitz fosse andato in porto, come più volte ribadito da Coldiretti anche ieri durante la mobilitazione a Strasburgo - sostiene l'organizzazione - si sarebbe creato un precedente gravissimo con un Parlamento bypassato, svuotato delle sue prerogative, ridotto a mera formalità e incapace di esercitare controllo democratico su decisioni che incidono sulla sicurezza alimentare dei cittadini consumatori, sull'agricoltura europea e sulle politiche comunitarie, a partire dalla Pac. Con il voto di oggi, un primo passo importante ottenuto dalle tante mobilitazioni degli agricoltori di Coldiretti che continuerà a lavorare in questa direzione, il Parlamento Europeo impedisce una forzatura pericolosissima e riafferma il proprio ruolo costituzionale, fermando un progetto della von der Leyen che avrebbe sancito la marginalizzazione definitiva dell'unica istituzione direttamente eletta dai cittadini europei".

Focus - Cosa succede adesso all'accordo Ue-Mercosur, nella scheda dello studio Giuri

In data 21 gennaio, il Parlamento europeo, riunito in seduta plenaria a Strasburgo, ha approvato - con 334 voti favorevoli, 324 contrari e 11 astensioni - una risoluzione con cui richiede formalmente alla Corte di giustizia Ue un parere legale preventivo sul testo dell'accordo Ue–Mercosur. La deliberazione è stata approvata con uno scarto di dieci voti, a conferma di una maggioranza particolarmente ristretta. La richiesta di parere alla Corte di giustizia non equivale a una bocciatura dell'accordo, ma determina: una sospensione dell'iter di ratifica parlamentare; una dilatazione dei tempi di entrata in vigore dell'accordo; l'impossibilità, allo stato, di procedere alla ratifica definitiva da parte del Parlamento europeo. L'esame da parte della Corte di giustizia potrebbe richiedere diversi mesi, al termine dei quali il Parlamento europeo potrà riprendere l'iter decisionale.
Tempi tecnici della procedura davanti alla Corte di giustizia dell'Unione europea
Il testo dell'art. 218, par. 11, TFUE dispone che:
"Uno Stato membro, il Parlamento europeo, il Consiglio o la Commissione possono chiedere alla Corte di giustizia di esprimere un parere sulla compatibilità di un accordo previsto con i Trattati. Qualora il parere della Corte sia negativo, l'accordo previsto non può entrare in vigore se non previa modifica dello stesso o revisione dei Trattati".
In base alla prassi consolidata della Corte di giustizia dell'Unione europea in materia di pareri ex art. 218, par. 11, TFUE, è possibile indicare i seguenti tempi tecnici ricorrenti. Avvio formale della procedura: la richiesta di parere, una volta trasmessa formalmente dal Parlamento europeo, viene iscritta a ruolo. L'iscrizione avviene normalmente entro poche settimane dalla trasmissione ufficiale.
Fase scritta: gli Stati membri, la Commissione europea e le istituzioni interessate possono presentare osservazioni scritte. Questa fase richiede, secondo prassi, diversi mesi, in quanto i termini per il deposito degli atti sono differenziati e prorogabili.
Eventuale fase orale: la Corte può

decidere di fissare un'udienza orale, qualora lo ritenga necessario. L'udienza, se prevista, si colloca normalmente alcuni mesi dopo la chiusura della fase scritta.
Conclusioni dell'Avvocato generale: nei procedimenti ex art. 218, par. 11, TFUE, le conclusioni dell'Avvocato generale non sono obbligatorie, ma vengono spesso presentate nei casi di particolare rilievo istituzionale. Se previste, vengono depositate diverse settimane o mesi dopo l'udienza.
Emissione del parere: il parere della Corte viene reso al termine del procedimento e non è soggetto a termini perentori. In base alla giurisprudenza e alla durata media di procedimenti analoghi, il parere: non viene emesso prima di alcuni mesi dall'avvio; può richiedere anche oltre un anno nei casi complessi o politicamente sensibili. Fino alla pronuncia del parere, l'iter di ratifica resta sospeso.
Effetti temporali sull'iter dell'accordo Ue-Mercosur: alla luce dei tempi sopra indicati, si può affermare con certezza che nel breve periodo l'accordo non potrà essere ratificato definitivamente e qualsiasi votazione finale del Parlamento europeo potrà avvenire solo dopo il parere della Corte. Accordo di libero scambio Ue–Mercosur - Rinviato alla Corte di giustizia dell'Unione europea.

https://winenews.it/it/il-parlamento-ue-stoppa-laccordo-con-il-mercosur-deluso-il-vino-esulta-lagricoltura_580134/

VINO ITALIANO NEGLI USA: I DAZI FRENANO I VALORI MA NON I VOLUMI

Secondo il Wine Monitor di Nomisma, le importazioni oltreoceano calano del 7,5% a valore nei primi dieci mesi del 2025, mentre le quantità rimangono stabili (+0,1%). Le imposte del 15% comprimono i prezzi medi all'import, con effetti visibili sui produttori italiani.
Negli Stati Uniti i dazi iniziano a farsi sentire in modo tangibile sulle importazioni di vino. Secondo i dati del Wine Monitor di Nomisma relativi ai primi dieci mesi del 2025, le importazioni complessive registrano una riduzione a valore del 7,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre i volumi restano sostanzialmente stabili (+0,1%).
Questa dicotomia tra valori e volumi interessa trasversalmente tutti i fornitori e tutte le categorie di vino, sia fermi che sparkling. La spiegazione risiede principalmente in una riduzione dei prezzi medi dei vini alla frontiera americana, strategia adottata dai produttori per contenere i prezzi al dettaglio in un contesto di consumi stagnanti, aggravato dall'applicazione della famigerata tassa del 15% sulle merci importate stabilita dall'amministrazione americana.
Nel dettaglio, i vini fermi imbottigliati italiani hanno visto il prezzo medio all'import per litro passare da 7,07 dollari nel periodo gennaio-ottobre 2024 a 6,44 dollari nello stesso periodo del 2025, segnando una diminuzione dell'ordine del 9%. Questo sconto a carico dei produttori sembra tuttavia non avere l'effetto sperato di stimolare i consumi: le vendite off-premise dei vini fermi italiani mostrano un calo costante, con il prezzo medio al dettaglio che resta stabile fino a settembre per poi crescere a ottobre.
È importante sottolineare che il rallentamento delle vendite non è attribuibile esclusivamente ai dazi. Il trend negativo riguarda anche i vini americani non soggetti a tariffe aggiuntive: a ottobre, le vendite a volume dei vini domestici calano del 7% rispetto allo stesso mese del 2024, mentre sui 12 mesi terminanti al 1° novembre il calo è del 6,5%. Questo indica che la flessione riflette tendenze più ampie del mercato statunitense, legate probabilmente a consumi flettenti e incertezze economiche generali.
Negli Stati Uniti i dazi iniziano a farsi sentire in modo tangibile sulle importazioni di vino.
Da un punto di vista tecnico, l'impatto dei dazi può essere interpretato come un trasloco del costo dal dettaglio all'importatore e al produttore, che si trovano a dover ridurre il prezzo medio per mantenere competitivi i prodotti. Tuttavia, la resilienza del prezzo al dettaglio, almeno fino ai primi mesi autunnali, suggerisce che i consumatori finali non hanno ancora modificato sensibilmente le proprie abitudini di acquisto, lasciando che siano i produttori a subire il maggiore impatto economico.
In prospettiva, i dati indicano che per tutelare il vino italiano negli Stati Uniti sarà fondamentale combinare strategie commerciali mirate, come promozioni e marketing sui canali off-premise e on-premise, con un attento monitoraggio delle fluttuazioni dei prezzi alla frontiera e delle politiche tariffarie statunitensi. La capacità di adattare il pricing senza compromettere margini e percezione del prodotto diventerà cruciale in un contesto dove dazi e consumi stagnanti si sommano a dinamiche di mercato già complesse.
In conclusione, l'analisi dei primi dieci mesi del 2025 conferma che i dazi del 15% hanno un impatto concreto sui produttori italiani, comprimendo i valori medi di importazione, ma che la tendenza generale delle vendite negli Stati Uniti risente anche di fattori strutturali più ampi. La sfida per il Made in Italy sarà quindi quella di bilanciare prezzo, qualità e strategia commerciale, mantenendo la competitività in un mercato sempre più complesso e competitivo.

https://vinonews24.it/2026/01/14/vino-italiano-negli-usa-i-dazi-frenano-i-valori-ma-non-i-volumi/

L'EXPORT DI VINO EUROPEO NEI PRIMI 10 MESI 2025 A 13,78 MILIARDI DI EURO (-4%): PESANO I DAZI USA

Cala l'export di vino europeo nei primi 10 mesi 2025, a dimostrazione di un anno difficile per il settore e che viene certificato anche dai numeri. Secondo il "Monitoring Eu Agri-Food Trade" della Commissione Europea, che si riferisce ad ottobre 2025, le esportazioni di vino e prodotti a base di vino hanno toccato quota 13,78 miliardi di euro da gennaio a ottobre 2025, diminuendo di 604 milioni di euro (-4%), principalmente a causa delle minori esportazioni verso gli Stati Uniti. Giù anche spirits e liquori a 6,9 miliardi di euro (-6% su gennaio-ottobre 2024, pari a -444 milioni di euro). Ma il vino rimane, comunque, un pilastro dell'export agroalimentare europeo, terza voce in classifica (con una quota del 7% sul totale), dietro ai preparati di cereali e prodotti della macinazione ed ai latticini. Un calo che, però, non abbraccia tutto l'export del com-

parto agroalimentare continentale che mostra, invece, un andamento positivo. Ad ottobre 2025, le esportazioni dell'Ue hanno raggiunto, infatti, un livello record di 21,7 miliardi di euro di prodotti agroalimentari, a +7% su settembre ed a +1% su ottobre 2024. Le esportazioni cumulative, nel 2025, hanno raggiunto 199,4 miliardi di euro ad ottobre, +2% su base annua.
Con 46,6 miliardi di euro, il Regno Unito (+4%), si è confermato il mercato principale nei primi 10 mesi 2025, rappresentando il 23% delle esportazioni, principalmente a causa delle maggiori esportazioni di prodotti a base di cacao, cioccolato e prodotti lattiero-caseari, davanti a Stati Uniti (24,2 miliardi di euro, -2% e il 13% dell'export agroalimentare europeo), la cui performance è stata condizionata in misura maggiore dal calo dei prezzi dell'olio d'oliva e della riduzione delle esportazioni di vino e liquori, in particolare da luglio. Seguono Svizzera (11 miliardi di euro, +9%), Cina (10,6 miliardi di euro, -7%) e Giappone (6,5 miliardi di euro, -6%).
L'Ue ha importato 15,4 miliardi di euro di prodotti agroalimentari a ottobre, +4% sul mese precedente e -5% su ottobre 2024. Ad ottobre 2025, le importazioni cumulative hanno raggiunto i 157,4 miliardi di euro, +11% sul 2024, un aumento dovuto agli elevati prezzi all'importazione, in particolare per cacao e caffè.
Il surplus commerciale agroalimentare dell'Ue è cresciuto del 18% su base mensile a ottobre, raggiungendo i 6,4 miliardi di euro. Si tratta del livello più alto in oltre un anno e del 19% in più rispetto a ottobre 2024. Tra gennaio e ottobre 2025, l'avanzo cumulativo dell'Ue ha raggiunto i 42 miliardi di euro, comunque 12,5 miliardi di euro in meno sullo stesso periodo 2024, principalmente a causa dell'aumento dei prezzi delle importazioni.

https://winenews.it/it/lexport-di-vino-europeo-nei-primi-10-mesi-2025-a-1378-miliardi-di-euro-4-pesano-i-dazi-usa_579611/

CALO DI CONSUMI, MA ANCHE CRESCITA DI NO-LO, ASTE, ENOTURISMO E VITIGNI RESISTENTI: IL 2026 DEL VINO

Un calo dei consumi destinato a continuare, ma anche la crescita qualitativa dei vini a bassa gradazione alcolica e no alcol con tanto di interesse in aumento da parte del mondo produttivo. Ed ancora, l'ennesima ascesa delle aste del vino, le nuove varietà di uve resistenti e pronte a diventare "mainstream" e la spinta dei Millennial all'enoturismo con i suoi nuovi trend. Sono queste le cinque previsioni sul 2026 uscite dalla "sfera di cristallo" di Robb Report, tra i brand editoriali più famosi al mondo per il lusso ed il lifestyle.
Si parte da una cattiva, ma non scontata, notizia: "con il calo dei consumi, il mondo del vino continuerà a dover fare i conti nelle vendite e per rilevanza". I consumatori più anziani bevono meno o hanno smesso di farlo, le generazioni più giovani non stanno abbracciando il vino come hanno fatto i Baby Boomer e la Generazione X, causando, di conseguenza, forti cali della domanda. Una crisi che si nota anche dal fenomeno delle estirpazioni, dalla Francia alla California, ed i dazi, con "i relativi aumenti di prezzo su un prodotto in crisi d'identità non spingeranno i consumatori a bere più vino". Indizi sui wine lovers del futuro? "I bevitori di vino più giovani stanno preferendo alle bottiglie economiche e di fascia bassa vini più pregiati di cui apprezzano l'autenticità e la sostenibilità. Per questo i marchi di fascia alta che si concentrano sulla fascia demografica più giovane avranno la meglio". Capitolo vini No-Lo. Per Robb Report, "continuano la loro crescita, grazie a quei produttori innovatori che riconoscono le potenzialità di entrambe le categorie", ovvero della produzione di vino e di quella a bassa o zero gradazione alcolica. Si citano i casi di successo in Usa e non solo, come quello della "pioniera" Rachel Martin, proprietaria di Oceano Wines, di Julien Fayard, originario di Bordeaux e affermatosi come uno dei principali viticoltori della Napa Valley con Les Vins Julien (Lvj), realtà nata nel 2021 per esplorare la tendenza dei vini a bassa gradazione alcolica. Evitando i processi di dealcolazione, Fayard collabora con i viticoltori locali per reperire uve che offrano un sapore pieno mantenendo bassi i livelli di zucchero, con conseguente riduzione del contenuto alcolico. Anche un leader di mercato come French Bloom, il marchio di spumanti analcolici di alta gamma di proprietà del colosso Lvmh, sta prestando sempre più attenzione alla categoria, come dimostra l'acquisto di un vigneto a Limoux (di circa 25 ettari, ndr), considerando anche l'attenzione crescente per il comparto degli analcolici e della sostenibilità.
Sembra destinato a mantenere il proprio fascino il mercato delle aste. Robb Report parte dal presupposto che "diverse vendite degne di nota nel terzo trimestre indicano un mercato delle aste solido che si confermerà anche l'anno prossimo (2026, ndr)". A livello nazionale, ciò è dovuto in parte ai dazi che rendono il vino già disponibile in loco un'opzione migliore rispetto alle bottiglie appena arrivate nei negozi, senza dimenticare che i grandi vini di Bordeaux e lo Champagne continuano ad appassionare gli intenditori. "Abbiamo visto nel 2025 che i vini pregiati, maturi e con un prezzo corretto, stanno suscitando molto interesse, con un ritorno ai parametri di engagement pre-pandemia, come le offerte per lotto", ha affermato a Robb Report Nick Pegna, responsabile globale del vino e dei liquori di Sotheby's. Pegna ha spiegato, inoltre, che molti venditori stanno ora prendendo in considerazione vendite che avevano rimandato, "promettendo un flusso entusiasmante di vini rari in arrivo sul mercato".
Resteranno, per il 2026, anche le preoccupazioni per il cambiamento climatico che potrebbero portare alla ribalta varietà di uve al momento poco conosciute, ma destinate a crescere per la loro resistenza alle condizioni climatiche avverse e alle malattie. Si evidenza che, "sebbene sappiamo tutti che lo Champagne è prodotto con Chardonnay, Pinot Nero e Pinot Meunier, nessuno di noi ha ancora assaggiato una Cuvée realizzata con Voltis, un ibrido resistente ai funghi attualmente consentito a scopo sperimentale nella regione e raccolto per la prima volta. Bordeaux ha aggiunto diversi ibridi alle varietà di uva consentite nel 2023, tra cui Sauvignac, Souvignier

Gris, Floréal, Vidoc e il già citato Voltis, tutti per la loro capacità di scongiurare le malattie in stagioni sempre più calde e umide. Sebbene nessuna di queste abbia ancora raggiunto il successo, stiamo assistendo a numerosi esempi, provenienti da una moltitudine di regioni vinicole, di Marselan di alta qualità, un incrocio tra Cabernet Sauvignon e Grenache che è piuttosto resistente al caldo estremo e ai parassiti. Nell'Italia meridionale, il vitigno Perricone, quasi dimenticato, è in ripresa grazie alla sua capacità di prosperare in condizioni calde e secche, mentre sulla costa mediterranea della Spagna, varietà quasi estinte come Forcada e Pirene stanno tornando in auge grazie all'intervento della famiglia Torres".
Continuerà anche la voglia di enoturismo, trainata dall'entusiasmo e dalla curiosità delle nuove generazioni. In particolare, oltreoceano, "l'attenzione dei Millennial per l'autenticità e l'esperienza si sta facendo strada nelle regioni vinicole, dove le nuove offerte turistiche saranno orientate a questa fascia demografica sempre più benestante ed esperta di viaggi. Avendo superato i Baby Boomer come la più grande generazione di consumatori di vino in America, il potere d'acquisto dei Millennial si rifletterà nelle regioni vinicole, con degustazioni e opzioni culinarie su misura per questo gruppo. Se a ciò si aggiunge il fatto che, secondo Deloitte, la spesa per le esperienze dovrebbe aumentare del 16% rispetto allo scorso anno, possiamo aspettarci di vedere più offerte culinarie di alto livello rispetto alle semplici degustazioni".
https://winenews.it/it/calo-di-consumi-ma-anche-crescita-di-no-lo-aste-enoturismo-e-vitigni-resistenti-il-2026-del-vino_579514/

L'UE STANZA 45 MILIARDI IN PIÙ PER GLI AGRICOLTORI E PUNTA AL SÌ DELL'ITALIA AL MERCOSUR. MELONI CANTA VITTORIA

Bruxelles accontenta l'Italia e aumenta le risorse per la politica agricola comune, spianando così la strada all'accordo commerciale tra l'Europa e i paesi sudamericani riuniti nel Mercosur. La Commissione europea ha in pratica offerto un incentivo agli agricoltori indignati per l'ipotesi di un'intesa con il blocco sudamericano e per i piani di revisione dei sussidi agricoli europei, promettendo fondi aggiuntivi per il settore. Come ha scritto la presidente Ursula von der Leyen in una lettera indirizzata al presidente della presidenza di turno del Consiglio Ue, Nikos Christodoulides, e alla presidente del Parlamento europeo, Roberta Metsola, Bruxelles intende modificare la sua proposta di bilancio per il periodo 2028-2034 per consentire agli agricoltori un accesso anticipato a circa 45 miliardi di euro, misura che si somma ad altre riforme a sostegno dell'industria agricola europea.
La promessa era attesa ed è particolarmente rilevante perchè dopo la clamorosa fumata nera dello scorso dicembre, i ministri dell'Agricoltura dei 27 si riuniranno eccezionalmente a Bruxelles mercoledì 7 gennaio, per valutare "i progressi" registrati dalla Commissione per arrivare al quorum richiesto per il via libera all'intesa con il Mercosur. E così proprio all'indomani del terremoto Trump sul continente sudamericano, si profila un'apertura rispetto allo stallo con la caduta del veto dell'Italia, che sarebbe decisiva per arrivare al sì della maggioranza qualificata dei Paesi membri.
La svolta è maturata nei primissimi giorni del 2026, proprio mentre gli Usa attaccavano Caracas. Lo schema dell'intesa, di fatto, resta invariato. Le concessioni richieste dall'Italia al settore agricolo, all'interno dell'accordo negoziato dalla Commissione e dal Mercosur, erano già presenti e ora arriva il potenziamento. "Posso confermare che ci sono state discussioni, lavoro e progressi nelle ultime due settimane. Siamo sulla buona strada", aveva sottolineato la portavoce dell'esecutivo Ue Paula Pinho nel primo briefing con la stampa dell'anno nuovo, dicendosi fiduciosa che la firma "possa avvenire abbastanza presto".
Se il via libera dei 27 arrivasse questa settimana, lunedì la presidente della Commissione potrebbe volare in Sudamerica per la firma proprio nel periodo di passaggio della presidenza di turno del Mercosur dal Brasile al Paraguay. La riunione dei ministri dell'Agricoltura dei Paesi membri convocata d'urgenza per mercoledì per "fare il punto della situazione nel settore agricolo" e discutere delle "principali preoccupazioni sollevate dagli agricoltori" in merito all'intesa con il Mercosur, è quindi cruciale. Per la Commissione ci saranno Maros Sefcovic, l'uomo dei negoziati commerciali, il commissario all'Agricoltura, Christophe Hansen e il suo omologo con delega alla Salute, Olivér Várhelyi. Per l'Italia sarà presente Francesco Lollobrigida.
Se alla riunione ci sarà la fumata bianca, il sì formale dei 27 potrebbe arrivare all'incontro dei Rappresentanti Permanenti (Coreper) di venerdì 9 gennaio. L'accelerazione a livello dei 27 avrebbe un suo corrispettivo anche all'Eurocamera, sull'iter per l'ok al regolamento sulle salvaguardie agli agricoltori. Il sì dell'Ue, salvo colpi di scena, arriverebbe comunque con il voto contrario della Francia, che ha già annunciato la messa a punto di misure nazionali per limitare l'import di prodotti sudamericani contenenti teoricamente sostanze proibite in Europa.
Dopo il blitz degli Usa in Venezuela, la possibile firma tra Ue e Mercosur acquisirebbe un'importanza geoeconomica ancora maggiore rispetto allo scorso dicembre. Il Mercosur abbraccia Paesi amici di Donald Trump, come l'Argentina o il Cile del neopresidente José Antonio Kast, ma anche potenze regionali ben distanti da Washington, il Brasile di Inacio Lula su tutti. Per l'Ue e per Ursula von der Leyen, sempre più alle prese con un alleato americano non più ritenuto affidabile, si tratterebbe di una boccata d'ossigeno.
Segnali più che incoraggianti da Roma. "Accolgo con soddisfazione la decisione della Commissione Europea di modificare, come richiesto dall'Italia, la proposta di nuovo quadro finanziario pluriennale per rendere disponibili, già dal 2028, ulteriori 45 miliardi di euro per la Politica Agricola Comune", ha commentato in una nota la presidente del Consiglio Giorgia Meloni. "Assieme alle risorse aggiuntive assegnate lo scorso novembre per venire incontro alle richieste del Parlamento Europeo, quest'iniziativa non solo raggiunge l'obiettivo di confermare anche per il futuro il livello attuale di finanziamento, come richiesto dagli agricoltori italiani ed europei, ma mette a disposizione risorse aggiuntive. Si tratta di un passo in avanti positivo e

significativo nel negoziato che porterà al nuovo bilancio UE, che dimostra che la linea di buon senso a sostegno dell'agricoltura europea portata avanti con determinazione dal governo italiano – sottolinea la premier – trova sempre maggiore ascolto a Bruxelles". Per l'Italia, secondo Lollobrigida "il conto segna dunque +10 miliardi di euro all'agricoltura, mentre a livello di Unione europea l'aumento potenziale delle risorse può segnare un +94 miliardi di euro per le Politiche agricole e un budget complessivo di circa 387 miliardi di euro in sette anni". Secondo il ministro, ora "l'agricoltura e gli agricoltori italiani potranno svolgere la loro funzione di garanti della sovranità alimentare e di custodi del territorio vedendo riconosciuto un giusto reddito".
Salta sul carro anche il presidente francese, Emmanuel Macron, che a dicembre aveva fatto saltare l'intesa con il Mercosur. "La sovranità agricola e alimentare dell'Europa è la mia priorità. La Pac (Politica agricola comune, ndr) ne è il fondamento", scrive su X aggiungendo che accoglie "con favore gli annunci odierni della Commissione europea sull'agricoltura nel prossimo bilancio pluriennale dell'Unione europea, che aggiunge 45 miliardi di euro ai quasi 294 miliardi di euro di aiuti al reddito già garantiti agli agricoltori". La Francia, conclude Macron, "potrà così garantire il mantenimento dell'attuale livello di questi aiuti fino al 2034" e "questo è il risultato della nostra determinata mobilitazione e del mio costante impegno a favore dei nostri agricoltori".

https://www.ilfattoquotidiano.it/2026/01/06/ue-mercosur-agricoltura/8247108/

MERCATI E PRODUZIONE

EXPORT VINO UE IMBOTTIGLIATO, VALORE IN CALO A SETTEMBRE 2025 (-1,7%): BIANCHI STABILI, GIÙ I ROSSI

Un mercato, quello del vino europeo, che nel 2025 ha mostrato segnali di fatica e di indietreggiamento su un 2024 che, non bisogna dimenticarlo, fu salutato come un anno da record. I motivi sono noti, dalle tensioni geopolitiche al calo dei consumi, dal cambiamento climatico che prosegue al peso dei dazi, come già sottolineato in una recente analisi pubblicata su WineNews, fino ad un ricambio generazionale che non tiene il passo riguardo ad un interesse per il vino che sta diminuendo tra i più giovani. Anche l'Italia, guardando agli ultimi dati Istat (relativi ad ottobre 2025) che abbiamo analizzato, sta vivendo un 2025 delicato sul capitolo esportazioni, con un -2,7% in valore sullo stesso periodo del 2024. Un fenomeno che, però, è europeo, anche se va contestualizzato. I vini bianchi stanno tenendo molto meglio dei rossi e dei rosati, che, al contrario, sono stati messi più a dura prova dalle scelte di mercato. Un'altra dimostrazione di come il "colore dei calici" stia cambiando, probabilmente a causa di una ricerca sempre maggiore, da parte dei wine lovers, di elementi come bevibilità e freschezza.
Secondo i dati pubblicati da fonti ufficiali e compilati da S&P Global, con analisi di Del Rey Awm, le esportazioni totali di vini fermi in bottiglia dai Paesi dell'Ue sono scese, infatti, a 15,75 miliardi di euro nei 12 mesi, e, quindi, da settembre 2024 a settembre 2025 (-1,7%). Del totale, i vini bianchi hanno rappresentato circa un terzo (5,4 miliardi di euro), mentre i vini rossi e rosati, insieme, i due terzi, pari a 10,3 miliardi di euro. Considerando i volumi, le esportazioni dell'Ue a livello mondiale, inclusi gli scambi nei propri confini, sono diminuite a 32 milioni di ettolitri nello stesso periodo (-3,2%). I vini bianchi hanno raggiunto quasi il 43% del volume totale delle esportazioni, pari a 13,7 milioni di ettolitri, mentre i rossi e i rosati rappresentavano il 57%, ovvero 18,3 milioni di ettolitri. Questa differenza tra volume e valore è legata alle differenze nei prezzi medi. I vini bianchi sono stati esportati a un prezzo medio di 3,94 euro al litro (+2,7%), a differenza di rossi e rosati, che hanno raggiunto un prezzo medio più elevato di 5,65 euro al litro (+1,1%).
I vini bianchi hanno quindi dimostrato resilienza, mantenendo il loro valore di esportazione. Questa stabilità è il risultato di una diminuzione dei volumi (-2,7%), bilanciata da un corrispondente aumento dei prezzi medi all'esportazione (+2,7%). Al contrario, per rossi e rosati, nonostante abbiano registrato un aumento marginale dei loro prezzi medi all'esportazione (+1,1%), la misura non è stata sufficiente a compensare un calo più pronunciato del volume delle esportazioni (-3,5%). Di conseguenza, anche rossi e rosati hanno registrato una tendenza al ribasso del loro valore in euro (-2,5%). Ciò dimostra che gli aggiustamenti dei prezzi non sono stati sufficienti a compensare la più ampia contrazione delle esportazioni durante il periodo considerato.
Si tratta, comunque, di una tendenza consolidata a lungo termine, con i vini bianchi che hanno mantenuto una performance molto migliore rispetto ai loro omologhi rossi e rosati. L'analisi sui dati sulle esportazioni degli ultimi 15 anni, dal 2011 fino a settembre 2025, evidenzia una marcata divergenza nei risultati per queste categorie. Le esportazioni di vini rossi e rosati dai Paesi dell'Ue sono diminuite significativamente, -19% nei volumi, passati da 22,6 a 18,3 milioni di ettolitri, con una perdita di 4,3 milioni di ettolitri. Al contrario, le esportazioni di vini bianchi dell'Ue hanno registrato un andamento positivo, aumentando del 7,5% nello stesso periodo. I volumi esportati di vini bianchi sono cresciuti a 13,7 milioni di ettolitri, con un aumento di circa un milione di ettolitri. Tuttavia, questo aumento dei vini bianchi non è stato sufficiente a compensare il sostanziale calo dei volumi di vino rosso e rosato.
Però, sempre negli ultimi quindici anni, il valore delle esportazioni di vino rosso e bianco europeo ha registrato una crescita sostanziale. Tuttavia, i vini bianchi hanno superato significativamente i rossi ed i rosati in termini di aumento del valore. Nello specifico, le

esportazioni di vini rossi e rosati sono cresciute del 36,7%, passando da 7,6 miliardi di euro a 10,3 miliardi di euro (dal 2011 a settembre 2025, ndr). Al contrario, il valore delle esportazioni di vino bianco in bottiglia è aumentato del 167,7% nello stesso periodo, passando da 3,1 miliardi di euro a 5,4 miliardi di euro. Ciò significa che il tasso di crescita dei vini bianchi è stato 4,5 volte superiore a quello dei rossi e dei rosati, sottolinea l'analisi. Dalla fine del 2022, le esportazioni Ue di rossi e rosati sono diminuite del 10% in valore mentre le esportazioni di vino bianco hanno continuato a crescere, +2,4% nello stesso periodo. Sebbene sia i vini rossi che quelli bianchi abbiano recentemente registrato un calo dei volumi di esportazione, la contrazione è stata più pronunciata per i rossi e i rosati, che hanno registrato un calo del 14%. I vini bianchi, invece, hanno registrato un calo più contenuto, del 6,3%.
In sintesi, le esportazioni di vini bianchi dell'Ue hanno avuto costantemente risultati migliori rispetto a rossi e rosati, sia negli ultimi mesi che nel lungo termine. Questa performance superiore è evidente sia in valore che in volume, sebbene sia più pronunciata in termini di crescita del valore. Nonostante i prezzi medi più elevati raggiunti da rossi e rosati, i vini bianchi hanno registrato una crescita complessivamente più forte.
Guardando alle categorie, i vini bianchi varietali, e quindi senza Indicazione Geografica ed etichettati con il vitigno e l'annata, hanno mostrato un'evoluzione in valore più marcata rispetto ai vini Dop. Nel periodo che va dal 2017 fino ai risultati annuali di settembre 2025, le esportazioni dei vini varietali bianchi sono aumentate di quasi il 78% in valore (+21,4% i rossi a 410,1 milioni di euro), raggiungendo i 448,8 milioni di euro, e del 29,7% in volume, arrivando a 170,5 milioni di litri. In confronto, nello stesso periodo, anche i vini Dop bianchi hanno registrato una crescita significativa, con un aumento del 60,7% in valore delle esportazioni, raggiungendo i 3,7 miliardi di euro, e un aumento del 31,2% in volume (702,7 milioni di litri). Qui i rossi segnano però 7,4 miliardi di euro (+11,4%), confermando il loro appeal. In termini di volume, i vini Dop hanno registrato una performance leggermente migliore rispetto ai vini varietali, mentre in termini di crescita del valore, i vini varietali hanno registrato una crescita leggermente più rapida rispetto ai loro omologhi Dop.
I vini Igp continuano, però, a rappresentare una quota significativamente maggiore delle esportazioni dell'Ue rispetto ai vini varietali anche se il loro tasso di crescita è notevolmente inferiore. A differenza di altre categorie di vini, le esportazioni di vini Igp hanno registrato un andamento migliore per i vini rossi e rosati rispetto ai bianchi. Negli ultimi 8 anni, dal 2017, i vini bianchi Igp hanno registrato un calo del 15% in valore (891,4 milioni di euro) e un calo più netto del 24,9% in volume. Al contrario, i vini rossi e rosati Igp sono riusciti a registrare un aumento dell'8,6% in valore (pari a 1,8 miliardi di euro), nonostante un calo del 14% in volume. Tra i vini senza alcuna Indicazione, i bianchi hanno dimostrato una performance migliore dei rossi: +22,5% del valore delle esportazioni in 8 anni (306,5 milioni di euro), mentre i rossi hanno registrato un calo del -5,8% (per un valore totale di 631,5 milioni di euro). Senza dimenticare che la riduzione del volume per i vini bianchi è stata meno pronunciata di quella osservata per i rossi.

https://winenews.it/it/export-vino-ue-imbottigliato-valore-in-calo-a-settembre-2025-17-bianchi-stabili-giu-i-rossi_580509/

NON SOLO USA E MERCOSUR: IL VINO STRINGE I DENTI ANCHE IN CINA

Nel 2025 le importazioni scendono a 1,3 miliardi di euro (-21% sul 2024), l'Italia arretra a 82 milioni toccando il minimo degli ultimi dieci anni, mentre tra tensioni commerciali e consumi in trasformazione il quadro dell'export globale si fa sempre più complesso.
Se il dibattito pubblico delle ultime settimane è dominato dai timori legati a un inasprimento dei dazi annunciati dagli Stati Uniti e dalla delusione per il congelamento dell'accordo di libero scambio tra Unione Europea e Mercosur, il perimetro delle difficoltà che oggi interessano il vino è in realtà ben più ampio. C'è infatti un altro fronte, passato in secondo piano ma tutt'altro che marginale, che merita attenzione: quello della Cina, un mercato che fino a pochi anni fa veniva indicato come il grande Eldorado per i vini di importazione, italiani compresi.
Alla domanda su come se la passi oggi il vino su questo mercato, la risposta è tanto semplice quanto poco rassicurante: male.
Secondo i dati elaborati da Wine Monitor di Nomisma, nel 2025 le importazioni complessive di vino hanno raggiunto 1,3 miliardi di euro, ma il dato è accompagnato da una contrazione del 21% rispetto all'anno precedente. Un calo significativo, che ridimensiona fortemente le aspettative coltivate nel periodo pre-Covid e che appare ancora più evidente se si considera come la crescita del mercato cinese registrata nel 2024 fosse stata in larga parte il risultato di un fattore straordinario: il ritorno sul mercato dei vini australiani, dopo tre anni di esclusione dovuta all'imposizione di dazi superiori al 200% da parte del governo di Pechino. Venuto meno questo effetto-rimbalzo, il mercato ha mostrato tutta la sua fragilità strutturale.
Anche per l'Italia il quadro è complesso. Le esportazioni di vino verso la Cina si sono fermate a 82 milioni di euro, segnando il livello più basso degli ultimi dieci anni. Un risultato che fotografa con chiarezza le difficoltà incontrate dai produttori italiani in un contesto sempre più competitivo, ma che allo stesso tempo non rappresenta un'eccezione nel panorama internazionale.
Sono infatti pochissimi i paesi produttori che possono vantare un andamento positivo delle vendite negli ultimi anni. Tra questi emergono due casi che vanno decisamente controtendenza: la Nuova Zelanda, che tra il 2020 e il 2025 ha registrato un incremento del 140%, e la Germania, in crescita del 34% nello stesso periodo. Due performance che non appaiono casuali e che condividono un elemento comune: l'orientamento verso i vini bianchi. Da un lato il Sauvignon Blanc neozelandese, dall'altro i Riesling tedeschi, come dimostra il fatto che il 54% dell'export di vino fermo tedesco è rappresentato da vini Dop della Mosella e dell'Assia Renana.
Un segnale che apre una riflessione più ampia sull'evoluzione dei gusti dei consumatori, tradizionalmente asso-

ciati a una netta preferenza per il vino rosso. Se i dati suggeriscono un progressivo spostamento verso i bianchi, si tratterebbe di "qualcosa di nuovo sul fronte orientale", capace di mettere in discussione schemi consolidati e strategie di posizionamento date a lungo per scontate.
In un contesto già appesantito dalle tensioni commerciali globali, dall'incertezza legata ai rapporti con gli Stati Uniti e dallo stop all'accordo Ue-Mercosur, la frenata del mercato cinese contribuisce dunque a delineare uno scenario complesso. Le difficoltà per il vino non sono circoscritte a singole aree, ma diffuse, e impongono alle imprese una riflessione profonda sulle priorità, sui mercati di riferimento e sulla capacità di intercettare consumi in rapido cambiamento.

https://vinonews24.it/2026/01/26/non-solo-usa-e-mercosur-il-vino-stringe-i-denti-anche-in-cina/

IL FUTURO DEL VINO IN UE: LA TRASFORMAZIONE STRUTTURALE DEL PROSSIMO DECENNIO

Il settore vitivinicolo europeo non si trova di fronte a crisi passeggera, ma a una trasformazione strutturale che sta cambiando profondamente il modo in cui il vino viene prodotto, venduto e, soprattutto, consumato. Secondo l'ultimo report EU Agricultural Outlook 2025-2035 pubblicato dalla Commissione Europea, il prossimo decennio sarà segnato da una progressiva contrazione dei volumi, spinta da un cambio di paradigma nelle preferenze dei consumatori.
Calo costante domanda interna
Il dato che emerge con maggiore forza è il calo costante della domanda interna. Il consumo di vino nell'UE è destinato a diminuire dello 0,9% all'anno fino al 2035, passando da una media di 21,2 litri pro capite (periodo 2021-2025) a circa 19,3 litri per abitante.
Ma cosa spinge gli europei a consumare meno vino? Il report identifica diverse cause concomitanti:

Preoccupazioni per la salute: una crescente consapevolezza del benessere sta spingendo molti verso la moderazione.

Politiche nazionali: molti governi stanno promuovendo attivamente il consumo responsabile di alcol attraverso campagne di salute pubblica.

Il ricambio generazionale: le generazioni più giovani tendono a consumare meno alcol rispetto ai loro genitori, preferendo spesso altre tipologie di bevande.

Qualità più che quantità: si nota una tendenza verso vini di fascia alta, consumati meno frequentemente ma con una maggiore attenzione alla qualità.
Questo calo non è uniforme: i mercati storici come Francia e Germania sono quelli che stanno registrando le flessioni più marcate.
Il tramonto dei rossi e l'alba dei vini "freschi"
Oltre al "quanto" si beve, il report sottolinea un cambiamento radicale nel "cosa" si beve. Stiamo assistendo a una chiara flessione della domanda di vini rossi, a favore di prodotti percepiti come più freschi e facili da bere. In particolare, aumenta la richiesta di vini bianchi, spumanti e bollicine.
È evidente anche l'emergere dei vini a bassa gradazione alcolica o analcolici. Sebbene i volumi di vendita di questi prodotti siano ancora limitati, rappresentano una nicchia in crescita che risponde direttamente alle nuove esigenze salutistiche, anche se il report stima che la loro quota di mercato rimarrà complessivamente contenuta nel prossimo decennio.
La produzione si adegua: vigneti in riduzione
Di fronte a una domanda interna che si contrae, anche la produzione europea è costretta a una ritirata strategica. Entro il 2035, la produzione di vino nell'UE dovrebbe scendere a 138 milioni di ettolitri, con un calo annuo dello 0,5%.
Questa riduzione è strettamente legata alla diminuzione delle superfici vitate, che si prevede caleranno dello 0,6% all'anno. Questo scenario presuppone condizioni meteorologiche e rese medie stabili, suggerendo che il settore stia cercando un nuovo equilibrio tra offerta e una domanda globale sempre più incerta.
Attualmente, il consumo domestico rappresenta ancora il principale sbocco per il settore (66%), l'export pesa per il 20%.
Sfida economica: redditi sotto pressione per i viticoltori
La sostenibilità economica delle aziende è l'altra faccia della medaglia. Il report prevede che il reddito agricolo per unità di lavoro nelle aziende specializzate possa subire una flessione del 2,5% entro il 2035. Questa contrazione deriva da prezzi reali alla produzione in calo a fronte di costi degli input che restano elevati. Per stabilizzare il mercato, gli "altri usi" (come la distillazione o la trasformazione industriale) continueranno a essere fondamentali e stabili, assorbendo circa 30 milioni di ettolitri l'anno.
Export: tra incertezze geopolitiche e nuovi mercati
Il futuro delle esportazioni rimane appeso a un filo di incertezza. I mercati principali, come Stati Uniti e Regno Unito, mostrano segnali di stanchezza simili a quelli europei. Negli USA, in particolare, le tensioni tariffarie stanno rallentando le spedizioni.
Se da un lato si registra una crescente domanda da aree come l'America Latina e alcune regioni dell'Africa, questi nuovi mercati non sembrano ancora in grado di compensare le perdite nei mercati tradizionali. Le previsioni indicano infatti un calo delle esportazioni dello 0,6% annuo fino al 2035, mentre le importazioni dovrebbero ridursi dell'1,9% all'anno.
Il settore del vino europeo non sta semplicemente scomparendo, ma sta affrontando una metamorfosi necessaria. La sfida per i produttori nei prossimi dieci anni sarà quella di saper intercettare il desiderio di leggerezza e qualità dei nuovi consumatori, bilanciando la tradizione con la necessità di prodotti più moderni, meno alcolici e sempre più sostenibili.

https://www.winemeridian.com/mercati/previsioni-consumo-vino-europa-gennaio-2026-report-outlook/

LE IMPORTAZIONI DI VINO ITALIANO RAGGIUNGONO I 449 MILIONI DI DOLLARI CANADESI, CONQUISTANDO OLTRE IL 25% DEL MERCATO CANADESE

Le importazioni di vino italiano raggiungono i 449 milioni di dollari canadesi, conquistando oltre il 25% del mercato canadese
Selezioni premium e spumanti guida-

no la crescita mentre le etichette italiane dominano le liste dei ristoranti e si adattano alle mutevoli preferenze dei consumatori

Il vino italiano continua a rafforzare la sua leadership nel mercato canadese, come dimostrano recenti dati e rapporti di settore che evidenziano un costante aumento sia del valore delle importazioni che della domanda dei consumatori di prodotti di alta gamma. Secondo un'analisi dell'Ufficio ICE di Toronto, pubblicata sul numero di febbraio 2026 de Il Corriere Vinicolo, le importazioni di vino italiano in Canada hanno raggiunto i 449 milioni di dollari canadesi nei primi otto mesi del 2025. Questa cifra rappresenta oltre il 25% del valore totale delle importazioni di vino nel Paese.

Il mercato canadese del vino è riconosciuto per il suo approccio strutturato e sofisticato ai vini importati. I consumatori sono sempre più alla ricerca di qualità, sostenibilità ed esperienze premium. Mentre i vini rossi rimangono la categoria più importata dall'Italia, i vini bianchi, i rosati e soprattutto i vini spumanti hanno registrato i tassi di crescita più rapidi. La popolarità del Prosecco ha giocato un ruolo significativo nel guidare questa tendenza.

L'impatto di queste preferenze è visibile nel settore della ristorazione. Il rapporto Wine On-Premise Canada 2025 indica che i vini italiani sono ora i più presenti nelle carte dei vini dei ristoranti in Canada. Questa presenza è particolarmente forte nei locali di fascia medio-alta, rafforzando la posizione dell'Italia come leader nell'offerta di vini pregiati.

La segmentazione regionale del mercato rivela anche un crescente interesse per le varietà di uve autoctone e per i vini con profili freschi e distintivi, che riflettono l'evoluzione dei gusti dei consumatori canadesi.

Anche i canali di distribuzione del vino in Canada stanno cambiando. L'introduzione delle vendite di vino nei supermercati dell'Ontario e l'espansione delle piattaforme di e-commerce hanno ampliato l'accesso dei consumatori e creato nuove opportunità per i produttori italiani. Questi sviluppi supportano strategie promozionali integrate che raggiungono un pubblico più ampio.

L'Agenzia ICE svolge un ruolo centrale nel sostenere la presenza del vino italiano in Canada attraverso partnership con rivenditori e ristoranti, nonché organizzando masterclass ed eventi dedicati. Queste iniziative contribuiscono a mantenere la visibilità e ad educare sia gli operatori del settore che i consumatori alla diversità e alla qualità dei vini italiani.

Il panorama attuale mostra un mercato competitivo in fase di trasformazione, dove il vino italiano rimane un punto di riferimento per la qualità e la diversità regionale. Esiste ancora un notevole potenziale di crescita, soprattutto nelle categorie premium, fresco e sostenibile. L'interesse dei consumatori, l'evoluzione dei canali di distribuzione e i continui sforzi promozionali fanno sì che il vino italiano continui a essere leader nel dinamico settore vinicolo canadese

https://www.vinetur.com/it/202601199507 6/italian-wine-imports-hit-449-million-canadian-dollars-capturing-over-25-of-canadas-market.html#goog_fullscreen_ad

LE BOLLICINE CONTINUERANNO A CRESCERE NEI PROSSIMI DIECI ANNI. ECCO I BRAND PIÙ PERFORMANTI (TRA CUI UN ITALIANO)

Entro il 2035, il mercato globale degli spumanti dovrebbe raggiungere quota 59 miliardi di dollari statunitensi, dai 46 miliardi del 2025. I 13 miliardi di dollari di incremento in valore (pari a +28,3%) significano un'espansione con un tasso di crescita annuo composto (cagr) del 2,5% nel prossimo decennio. La stima è di FactMr, società statunitense specializzata in consulenza e ricerche di mercato.

Il mondo sparkling dovrebbe crescere quanto a dimensioni di quasi 1,3 volte, grazie all'incremento dei consumi di prodotti di fascia premium, all'aumento dei momenti celebrativi e conviviali e anche dall'incremento della gamma e delle varietà di spumanti nel canale al dettaglio e in quello dell'ospitalità.

Buone prospettive per il Prosecco

Nel prossimo quinquennio, il giro d'affari del mercato è stimato possa raggiungere i 51,8 miliardi di dollari Usa, con un incremento di 5,8 mld, pari al 44,6% della crescita totale del decennio. Merito anche dei produttori vitivinicoli che, come rileva FactMr, stanno «ampliando le capacità produttive per soddisfare la crescente domanda di spumanti di qualità e di esperienze di consumo di livello superiore».

Il mercato dovrebbe essere guidato dal Prosecco e dalle bollicine ottenute con metodo Charmat (che oggi occupa il 39% delle quote a valore), rispetto alle famiglie degli altri spumanti come Champagne/metodo classico o come il Cava spagnolo e le altre tipologie. I consumatori premieranno, secondo gli analisi, soprattutto la categoria del Prosecco, attribuendo priorità al rapporto qualità-prezzo e ai profili di gusto più semplici. Per quanto riguarda la tipologia in relazione al residuo zuccherino, il brut/extra brut (54%) avrà la prevalenza sui demi sec e sugli spumanti dolci, con prevalenza del canale di vendita off trade (supermarket e dettaglio) per circa il 74 per cento.

I mercati più promettenti

Stati Uniti (con un tasso di crescita composto annuo del 2,9% entro il 2035), Messico (2,7%), Germania (2,3%9, Francia (2,2%), Corea del Sud, Regno Unito e Giappone saranno i mercati che daranno la maggiore spinta alle bollicine mondiali. Nella sola Europa, il comparto dovrebbe passare da 24,2 a 29,8 miliardi di dollari. L'Italia, che ha una quota del 18,9% nel 2025, dovrebbe scendere leggermente l 18,6% entro il 2035: forte concorrenza di prodotti e vincoli normativi sono due elementi che condizioneranno il mercato italiano.

Gli analisti evidenziano una forte modernizzazione per le bevande premium, capaci di unire qualità, accessibilità di prezzo e tradizione con modalità di vendite al dettaglio più efficaci. Da non dimenticare c'è la crescente influenza del social media marketing e del lifestyle branding, che stanno contribuendo a rafforzare l'offerta in un segmento premium. Soprattutto i mercati più sviluppati registreranno, secondo la società di consulenza americana, i maggiori margini di crescita per le bollicine, grazie soprattutto al posizionamento premium, al segmento del biologico e alle leve del marketing esperienziale.

Le sette linee di crescita

Sono sette le linee di crescit

i brand spumantistici

Concorrenza agguerritissima tra i vari player mondiali del segmento spumanti, con investimenti in ricerca, sviluppo del marchio, marketing e varietà di gamma. Secondo FactMr, il vantaggio competitivo si giocherà su innovazione di processo, posizionamento del marchio e nella capacità di coinvolgere i consumatori. Lvmh (Moët Hennessy) è leader di mercato, da est a ovest nel Mondo, con una quota del 17%, focalizzandosi sul lusso ma tra i player ci sono anche Campari (che detiene il marchio Riccadonna), Henkell-Freixenet, Constellation brands, Pernod Ricard, Accolade, The Wine Group, Treasury Wine Estates, Diageo, Viña Concha y Toro
I grandi brand spumantistici
Concorrenza agguerritissima tra i vari player mondiali del segmento spumanti, con investimenti in ricerca, sviluppo del marchio, marketing e varietà di gamma. Secondo FactMr, il vantaggio competitivo si giocherà su innovazione di processo, posizionamento del marchio e nella capacità di coinvolgere i consumatori. Lvmh (Moët Hennessy) è leader di mercato, da est a ovest nel Mondo, con una quota del 17%, focalizzandosi sul lusso ma tra i player ci sono anche Campari (che detiene il marchio Riccadonna), Henkell-Freixenet, Constellation brands, Pernod Ricard, Accolade, The Wine Group, Treasury Wine Estates, Diageo, Viña Concha y Toro

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/crescita-mercato-bollicine-2035-analisi-factmr/

DALLE DENOMINAZIONI PIÙ GRANDI A QUELLO "GIOIELLO": LE GIACENZE DI VINO ITALIANO CRESCONO

Che nelle cantine italiane ci sia tanto vino (o troppo, a detta di molti) è un dato di fatto. Certo è che l'aumento sullo scorso anno può essere legato anche al susseguirsi di vendemmie diverse in termini di volumi (scarsissima la 2023, più generosa la 2024, ancora più abbondante la 2025), ma che vendite e consumi, tra salutismo, dazi e difficoltà economiche, vadano a rilento, è una realtà che tutti, o comunque tantissimi, tra i produttori, di ogni dimensione, denominazione e blasone, toccano con mano. E, guardando ai territori, l'aumento delle giacenze, pur con le sue distinzioni, sembra abbracciare tutti, dalle denominazioni blasonate a quelle più di nicchia, aree di produzione più vaste, ma anche territori con un potenziale produttivo inferiore. Come emerge dal raffronto tra i dati delle diverse denominazioni di "Cantina Italia", con l'aggiornamento al 30 novembre 2025 (53,4 milioni di ettolitri, +8,6% sullo stesso periodo 2024, a cui aggiungere 9,5 milioni di ettolitri di vino nuovo ancora in fermentazione, e 9,7 milioni di ettolitri di mosti), che WineNews ha confrontato con quello al 30 novembre 2024. Ovvero con due dati che, di fatto, comprendono tutta la vendemmia dell'annata di riferimento.
Al 30 novembre 2025, dunque, tutte le prime 10 denominazioni più grandi, a livello di "scorte" di vino, hanno visto aumentare le proprie giacenze nell'ultimo anno, con la sola eccezione dell'Igp Puglia. Si va, in ordine, dal Prosecco Doc che da solo, vale l'11,6% dei vino Dop e Igp in cantina, con 5,03 milioni di ettolitri (+2,8%), davanti al Puglia Igp (1,78 milioni di ettolitri, -0,7%), in calo, ma si torna a salire con l'Igp Toscana (1,69 milioni di ettolitri, +18,1%) e, alla posizione n. 4, con il Doc Delle Venezie (1,64 milioni di ettolitri, +20,5%). La crescita più alta, tra le 10 denominazioni con più scorte, è dell'Igp Terre Siciliane (1,54 milioni di ettolitri, +31,3%), ma l'incremento interessa anche Igp Veneto (1,47 milioni di ettolitri, +13,5%), Rubicone (1,35 milioni di ettolitri, +1%), Chianti, la denominazione rossista più grande della Toscana (1,28 milioni di ettolitri, +19,9%), Doc Sicilia (1,27 milioni di ettolitri, +9,5%), e Salento Igp (1,23 milioni di ettolitri, +4,5%).
Guardando, invece, ad alcune delle denominazioni più piccole, ma importanti per blasone o volumi di mercato, le giacenze di vino, anche in questo caso, aumentano ovunque, anche se con un peso diverso: dal Montepulciano d'Abruzzo (951.909 ettolitri, +0,26%) al Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore, cuore storico della galassia Prosecco (935.594, +4,38%); dal Chianti Classico (750.251 ettolitri, +12,3%) al Franciacorta (733.752 ettolitri, +16,8%); dal Barolo (548.460 ettolitri, +6,1%) al Brunello di Montalcino (445.513 ettolitri, +10,4%); dall'Amarone della Valpolicella (442.384 ettolitri, +1,7%) al Soave (350.980 ettolitri, +24,1%); dal Vino Nobile di Montepulciano (220.014 ettolitri, +2,58%) al Barbaresco (165.378 ettolitri, +9,78%); dall'Etna (140.292 ettolitri, +17,5%) al Bolgheri (121.671 ettolitri, +11,2%), ed al Rosso di Montalcino (79.226 ettolitri, +62,8%), la cui crescita quantitativa, in questo caso, va sottolineato, è legata anche al fatto che nel 2024 l'Albo dei Vigneti rivendicabili alla Doc di Montalcino è stato aperto, consentendo un aumento fino al 60% (aggiungendo 364 ettari potenziali ai 519,7 rivendicati fino allo scorso anno, che quasi raddoppiano il potenziale produttivo, ndr).
Al netto del fatto che avere più vino in cantina non è di per sé sinonimo di "crisi", perché ci sono denominazioni che, magari, pur con scorte abbondanti, riescono ad avere dei flussi di uscita costanti e regolari, magari con qualche flessione sul fronte dei prezzi unitari, resta nei numeri la fotografia di un settore appesantito da una produzione abbondante da piazzare su un mercato che, di certo, non assorbe più come in passato e che, a detta di tanti studi di settore e di esperti, continuerà a registrare una flessione più o meno importante dei consumi. Ed è uno scenario con cui chi fa impresa, in questo settore, che richiede anche investimenti ingenti e tempi di rientro lunghi, dovrà, comunque, fare i conti.

https://winenews.it/it/dalle-denominazioni-piu-grandi-a-quelle-gioiello-le-giacenze-di-vino-italiano-crescono_578750/

MONDO

IN 50 ANNI LA PRODUZIONE DI VINO IN FRANCIA È CALATA DEL 45%. E SI SPOSTA SEMPRE PIÙ AL NORD

Non è solo una questione di numeri, come quelli che hanno visto le vendite di vini Aop in Francia in ipermercati e supermercati calare drasticamente, di 1,47 milioni di ettolitri (-29,3%), dal 1996 al 2024, ma anche di geografia produttiva: la Francia enoica, potenza n. 1 al mondo in valore, ma che sta affrontando una fase critica della propria storia, ha cambiato, nel corso degli anni, la sua "cartina" territoriale, con i vigneti che si spostano verso Nord, anche se le vendemmie sono sempre meno abbondanti e, la previsione, considerando anche il fenomeno delle estirpazioni dei vigneti e degli effetti climatici, sarà sempre più tendente verso il ribasso.
Secondo quanto riportato dall'American Association of Wine Economists (Aawe), su dati FranceAgriMer, rispetto alla media del lustro che va dal 1974 al 1978, il raccolto 2020-2024 è diminuito di 25,4 milioni di ettolitri (-45%), con la zona della Languedoc-Roussillon che è quella che ha pesato di più (-17 milioni di ettolitri, -61%), e cali significativi anche per le regioni Midi-Pyrénées (-2,1 milioni di ettolitri, -52%), Provence-Côte d'Azur (-2,4 milioni di ettolitri, -39%), Corsica (-1,4 milioni di ettolitri, -81%), Pays de Loire (-1 milione di ettolitri, -41%) e Auvergne Rhone-Alpes (-1 milione di ettolitri, -35%). Ma la diminuzione riguarda anche altre regioni, pur con un potenziale produttivo inferiore. L'Aquitania, che include Bordeaux, segna un calo percentuale inferiore e, quindi, -17% (-1 milione di ettolitri) con la Gironda, al suo interno, che segna -3% (136.000 ettolitri). Al contrario, crescono, invece, le regioni del Nord della Francia, tra le più prestigiose, con i loro vini ambiti dal mercato e dai collezionisti: è il caso della Bourgogne-France-Comte, una delle zone di maggior pregio al mondo per la produzione di vino, che segna +67% (+634.000 ettolitri), ma anche dello Champagne (+780.000 ettolitri, +60%), e dell'Alsace (+11%, +93.000 ettolitri).

https://winenews.it/it/in-50-anni-la-produzione-di-vino-in-francia-e-calata-del-45-e-si-sposta-sempre-piu-al-nord_580327/

BRASILE 14° PRODUTTORE AL MONDO DI SPUMANTI, LA GRAN PARTE DI SCUOLA VENETA

In Brasile il vino della nostalgia, lo spumante ricavato dalle barbatelle portate nell'Ottocento e Novecento via nave dai migranti italiani per evocare il bere conviviale di casa, sta diventando il vino del futuro.
Oggi il Brasile è il quattordicesimo produttore al mondo di spumante, e questa eccellenza enologica è profondamente legata all'influenza italiana. Soprattutto a quella dei migranti veneti nella seconda metà del diciannovesimo secolo, che inizialmente producevano vino destinato al consumo quotidiano, per poi dar vita a distretti produttivi di imprenditori artigiani come quello di Santa Caterina e Rio Grande do Sul.
Una masterclass promossa dall'Ambasciata del Brasile in Italia, in collaborazione con Wines of Brazil e il Concours Mondial de Bruxelles (CmB), ha portato in degustazione le bollicine delle aziende Casa Valduga, Miolo e Salton in abbinamento con tipicità italiane come il formaggio Grana, salumi, taralli e grissini.
"A una forte presenza dei discendenti degli immigrati italiani è dovuta la nascita di storiche aziende vinicole - ha spiegato l'ambasciatore del Brasile in Italia, Renato Mosca de Souza - poi rimaste a conduzione familiare o diventate perlopiù cooperative". Quelle piante portate sui battelli per oltre un mese di navigazione erano un simbolo di speranza, un attaccamento alla tradizione ma anche un modo per accedere agli incentivi per l'assegnazione dei terreni da avviare a coltivazione. "Hanno dovuto fare tutto da zero e ora la qualità produttiva dei nipoti e discendenti, diciamo la terza o quarta generazione, è riconosciuta a livello internazionale - ha sottolineato l'ambasciatore - e negli ultimi anni il settore spumantistico si è distinto con numerosi riconoscimenti ai test di analisi sensoriale e valutazioni degli esperti". E a distanza di 130 anni dalla fondazione giuria del CmB ha assegnato una medaglia d'oro a una delle etichette in degustazione all'Ambasciata del Brasile.

https://www.ansa.it/canale_terra-egusto/notizie/vino/2026/01/23/brasile-140-produttore-al-mondo-di-spumanti-la-gran-parte-di-scuola-veneta_fd34b8bd-5ec7-443a-b5cf-66a5ea97468e.html

IL BOOM DELLA VITICOLTURA BIOLOGICA È FINITO: I VIGNETI IN CONVERSIONE SCENDONO DELL'8%

«Il vino biologico non è più sostenibile», lo ha detto al Gambero Rosso, senza mezze misure, Anselmo Guerrieri Gonzaga di Tenuta San Leonardo che, nei mesi scorsi, ha rinunciato alla certificazione. Un'ammissione che non riguarda solo l'azienda trentina ma che trova riscontro nei numeri. In particolare, le ultime vendemmie (con qualche eccezione per l'ultima) hanno mostrato come i cambiamenti climatici abbiano influito negativamente sulla produzione e messo a nudo i limiti del biologico ai tempi del climate change. Soprattutto al Nord Italia. Ma la situazione va oltre i confini nazionali, come dimostrano, in questi giorni, le proteste dei viticoltori francesi.
Scendono le superfici in conversione bio
Per capire la portata del fenomeno basti dare un'occhiata alla variazione del vigneto biologico. Il dato più eclatante è quello sulle superfici vitivinicole in conversione: se nel 2023 erano 29,1mila nel 2024 sono scesi a 26,7mila nel 2024 con una perdita dell'8%, secondo le elaborazioni dell'Osservatorio Uiv su base Ismea-Sinab 2025.
L'inversione di tendenza dell'ultimo biennio
Se si guarda agli ultimi 20 anni, chiaramente la crescita è stata notevole: gli ettari vitati bio sono passati da poco più di 20mila ettari del 2004 agli attuali 129mila del 2024, ma è solo negli ultimi anni che è arrivata l'inversione di tendenza: il decremento è iniziato nel 2022, anno in cui si è raggiunto il picco massimo di superfici bio (quasi 140mila).

Ma quali sono le regioni che hanno registrato le perdite maggiori? Non sorprenderà che siano tutte al Nord (anzi Nord-Est), dove gli eventi climatici sono stati più violenti: -18,5% (variazione 2024/2023) in Friuli-Venezia Giulia, -9% in Veneto -9,6% in Trentino. A crescere maggiormente sono, invece, Liguria (+50%), Campania (+12%), e Sardegna (6,3%).

La classifica delle regioni

La classifica delle regioni con la maggiore incidenza del vigneto biologico sul totale è tutta spostata verso il Centro-Sud: primo posto per le Marche (con una quota del 38% sul vigneto regionale), secondo per la Toscana (37,6%), terza per la Sicilia (34,9%). A seguire Calabria, Puglia, Basilicata e Abruzzo. Negli ultimi posti della classifica, invece, troviamo Sardegna (5,9%), Friuli-Venezia Giulia (6,6%), Valle d'Aosta (6,8%), Veneto (7,6%) e Piemonte (9,9%).

I consumi di vino bio non decollano

Se i cambiamenti climatici hanno il loro peso in questa inversione di tendenza in vigneto, l'altro fattore a incidere negativamente è la scelta del consumatore. Ad oggi, infatti, gli ettari vitati incidono per il 22% del totale, ma lo stesso non si può dire per le vendite che incidono solo per il 2% a valore e l'1,2% a volume.

Nel report Ismea 2025 (relativo al 2024), inoltre, si registra un'ulteriore contrazione sia per i volumi di vino e spumanti bio acquistati, sia per il loro valore (-1,6%), al contrario di quanto accade con altri comparti, come oli, uova e miele. Un cortocircuito (più spesa, meno guadagni) che, insieme alle avversità climatiche, sta progressivamente portando i produttori verso altre scelte. Scelte sintomatiche di un problema forse troppo a lungo sottovaluto. D'altronde non si vive di sola etica. E alla resa dei conti, il vino è prima di tutto impresa.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/viticoltura-biologica-calo-conversione-vigneti-analisi-sinab-simei/

IN FUMO UN MILIARDO DI DOLLARI PER LE VENDITE DI VINO STATUNITENSE. MA (FORSE) IL PEGGIO È PASSATO

Non se la passa bene il vino americano. Osservato attraverso l'ultimo rapporto economico della Silicon Valley Bank, il settore vitivinicolo di uno dei più importanti Paesi produttori al mondo presenta diversi fattori negativi che stanno incidendo sullo suo stato di salute: un eccesso di scorte all'ingrosso, un consumatore che ha cambiato preferenze senza che le imprese riescano a intercettarle a pieno, un divario troppo ampio di performance tra big player che continuano a crescere e piccole che faticano ad adattarsi ai nuovi scenari. «L'era della domanda passiva è finita», ha scritto Rob McMillan, analista di mercato e curatore del report, rivolgendosi a quei produttori vitivinicoli che non hanno ancora messo a fuoco una strategia: «Siamo arrivati a un punto in cui il problema è stato identificato. Ed ora dobbiamo concentrarci a risolverlo».

Il calo delle vendite

Un dato dello studio (pubblicato dal 2018) è che le vendite di vino nel 2025 dell'industria vitivinicola statunitense sono stimate in calo a 74,3 miliardi di dollari (erano 75,5 nel 2024), il che significa che oltre un miliardo di dollari è andato in fumo, assieme a 6,9 milioni di casse di vino (da 335,9 del 2024 a 329 mln del 2025). Dal punto di vista economico-finanziario la situazione resta difficile. Sono ancora in maggioranza le imprese che, guardando ai fatturati, si lamentano dei risultati. Circa metà delle imprese vitivinicole ha valutato negativamente il 2025, mentre per circa un terzo è stato positivo. Il sentiment rispetto al futuro è migliore per Virginia, Paso Robles e Santa Barbara. Sul fronte finanziario, da notare come sia in aumento il divario tra le aziende con grandi ricavi (cresciute in media dell'8%) e le piccole imprese (in diminuzione di circa 10%). L'approccio direct to consumer (DtoC), grazie al perfezionamento dell'offerta enoturistica e alla rete dei diffusissimi wine club, ha pagato di più rispetto alle tradizionali vendite nel canale all'ingrosso.

Ripresa non immediata e difficoltà di mercato

Il contesto resta complesso. Il problema strutturale dell'eccesso di offerta non è stato ancora risolto. Gran parte delle imprese segnala scorte "in equilibrio" o "leggermente alte", ma c'è anche un 15% di imprese che ha dichiarato di detenere quantitativi di stock di vino "eccessivi" in relazione alla domanda. Giacenze che, tra l'altro, continuano ad aumentare. La sovrapproduzione, si legge nel rapporto, seppure non generalizzata sta caratterizzando ancora il mercato. Questo anche per via dell'inflazione e dell'aumento dei costi di produzione. Nonostante il 2026, secondo il report di Silicon Valley Bank, sarà ancora un anno difficile – ma non il peggiore – si intravedono timidi segni di miglioramento nel sentiment delle imprese intervistate. McMillan parla di possibile inversione di tendenza tra 2027 e 2028, in assenza di eventi straordinari e imprevedibili.

Rispetto ai prezzi, a soffrire sono i vini sotto la fascia dei 20 dollari (vino quotidiano), mentre le attese di maggior crescita sono per le fasce più alte, tra 20 e 29 e quelle oltre 100 dollari. Un «effetto clessidra» che conferma il trend della spesa dei consumatori. A preoccupare gli analisti è invece una tendenza molto evidente di cui le imprese devono tenere conto: i consumatori più giovani acquistano vino sempre più spesso come regalo piuttosto che per un uso e consumo personale.

Adattarsi ai gusti dei consumatori

«Pensiamo che la fase più acuta della crisi sia alle spalle – ha concluso McMillan – ma non siamo ancora fuori pericolo». Secondo il report di Silicon Valley Bank, sia il 2026 sia il 2027 saranno ancora anni di sofferenza, tuttavia, l'effetto dell'invecchiamento della popolazione sui consumi di vino diminuirà via via che la fascia d'età dei Millennial, tra i 30 e i 45 anni, entrerà in una fase di vita maggiormente favorevole al consumo di vino, e allo stesso tempo, man mano che cesserà l'effetto sui consumi collegato alla popolazione più anziana. Alla luce di questi scenari, il suggerimento ai produttori nel report è in particolare uno: adattarsi rapidamente ai nuovi gusti.

https://www.gamberorosso.it/notizie/attualita/vino-statunitense-report-2025-silicon-valley-bank/

PIÙ DI 38.000 ACRI DI VIGNETI CALIFORNIANI RIMOSSI IN UN CONTESTO DI FORTE CALO DELLE VENDITE DI VINO NEGLI STATI UNITI

La chiusura dell'azienda vinicola Mission Bell nella contea di Madera, in California, segna un momento importante per l'industria vinicola americana. Constellation Brands, uno dei maggiori produttori di vino del Paese, ha annunciato che chiuderà lo storico impianto, con la conseguente perdita di circa 200 posti di lavoro. La decisione arriva mentre l'azienda si trova ad affrontare la contrazione della domanda per i suoi marchi di vino di base e segue una tendenza più ampia di calo del consumo di vino in tutto il Nord America.
Mission Bell è stata per decenni un punto fermo della produzione vinicola californiana. La sua chiusura è legata alla fine di un contratto di produzione quinquennale con E. & J. Gallo Winery, che ha acquisito 30 marchi da Constellation in un affare da 810 milioni di dollari nel 2020. Gallo ha scelto di non rinnovare il contratto, lasciando a Constellation poca scelta se non quella di chiudere lo stabilimento. Questa mossa fa parte di un più ampio sforzo di ristrutturazione da parte di Constellation, che ha venduto le etichette di vino a basso prezzo e si è concentrata sui marchi di qualità superiore in risposta al cambiamento delle preferenze dei consumatori.
Le sfide che Mission Bell deve affrontare non sono uniche. In California e in altri importanti Stati produttori di vino, coltivatori e produttori sono alle prese con un'offerta eccessiva e una domanda debole. Secondo fonti del settore, le vendite di vino negli Stati Uniti sono in costante calo, poiché i consumatori si rivolgono ad altre bevande o riducono l'assunzione complessiva di alcol. Il risultato è un eccesso di uva invenduta e di vigneti abbandonati dalla California a New York.
I coltivatori californiani hanno risposto eliminando migliaia di ettari di vigneti. I dati della California Association of Winegrape Growers mostrano che più di 38.000 acri sono stati estirpati tra ottobre 2024 e agosto 2025. Nonostante questi sforzi per ridurre l'offerta, in alcune regioni è rimasto invenduto fino al 30% del raccolto dello scorso anno. Storie simili stanno emergendo dall'Oregon, dal Texas, dall'Ohio, dalla Pennsylvania, dalla Virginia e dalla Carolina del Nord, dove molti produttori non sono riusciti a ottenere contratti o non hanno trovato acquirenti per i loro raccolti.
Alcuni produttori sono riusciti a vendere le loro uve al mercato del vino sfuso, dove vengono utilizzate per vini a marchio privato venduti nei supermercati e nei ristoranti a prezzi bassi. Se da un lato questo offre un sollievo a breve termine ai coltivatori, dall'altro fa poco per affrontare i problemi di fondo del settore.
La tensione finanziaria è evidente a tutti i livelli della filiera. A dicembre, l'australianaTreasury Wine Estates ha cancellato l'intero avviamento delle sue attività negli Stati Uniti, tra cui Daou Vineyards, a causa della persistente debolezza del mercato americano. I leader del settore avvertono che le condizioni non miglioreranno presto. Un recente rapporto della
Silicon Valley Bank prevede che la crisi potrebbe durare almeno fino al 2027 o addirittura al 2028.
Molti coltivatori californiani stanno scegliendo di lasciare i loro terreni a riposo piuttosto che investire ulteriormente in mercati incerti. Questa strategia consente di ricostituire le sostanze nutritive del suolo, ma richiede ingenti risorse finanziarie per mantenere le proprietà senza entrate dalla vendita dell'uva.
Gli esperti del settore affermano che, a meno che la domanda dei consumatori non si riprenda o l'offerta non si riduca ulteriormente, sono probabili altre chiusure e perdite di posti di lavoro nelle regioni vinicole del Nord America. La situazione ha lasciato molti coltivatori di lunga data di fronte a un'incertezza senza precedenti sul futuro delle loro aziende e delle comunità costruite intorno alla produzione di vino.

https://www.vinetur.com/it/2026011995077/more-than-38000-acres-of-california-vineyards-removed-amid-sharp-decline-in-us-wine-sales.html#google_vignette

I VINI ETICHETTATI COME "AMERICAN" DOVRANNO ESSERE PRODOTTI SOLO CON UVE COLTIVATE NEGLI STATES

Una proposta di legge che impone che il vino etichettato come "americano" sia prodotto al 100% con uve coltivate negli Stati Uniti, allineando la designazione "americana" ai requisiti esistenti secondo cui i vini etichettati come "californiani" devono essere prodotti al 100% da uve coltivate in California. Arriva una novità importante dagli States, come si legge in una nota della California Association of Winegrape Growers (Cawg), associazione di categoria senza scopo di lucro a livello statale che si batte per i viticoltori della California per garantire la sostenibilità del settore vitivinicolo.
La proposta di legge (Ab 1585) è stata presentata dai deputati Damon Connolly e Rhodesia Ransom ed è co-sponsorizzata, oltre che dal Cawg, anche da Family Winemakers of California, organizzazione che rappresenta gli interessi delle aziende vinicole a conduzione familiare e indipendenti. L'Ab 1585 si basa sull'approccio consolidato della California alla veridicità delle etichette, garantendo che le indicazioni sul Paese di origine riflettano accuratamente il luogo in cui vengono effettivamente coltivate le uve da vino. Gli attuali standard federali consentono, infatti, che fino al 25% del vino etichettato come "americano" provenga da vino sfuso importato prodotto al di fuori degli Stati Uniti.
"Quando una bottiglia riporta l'etichetta "American", i consumatori dovrebbero potersi fidare che l'uva sia stata coltivata negli Stati Uniti - ha affermato Natalie Collins, presidente California Association of Winegrape Growers - la California applica già uno standard del 100% per i vini etichettati "California", ed estendere questa chiarezza alla designazione "American" è un passo logico e incentrato sul consumatore". GinaLisa Tamayo, presidente Family Winemakers of California, ha aggiunto che "quando i consumatori acquistano una bottiglia etichettata come "vino americano", si aspettano che sostenga i viticoltori locali, i posti di lavoro locali e le piccole imprese. Questa legge contribuisce a proteggere questa fidu-

cia e garantisce che le etichette dei vini riflettano accuratamente la provenienza delle uve".
La nota spiega che "oggi, i consumatori acquistano vino etichettato come "americano" con la ragionevole aspettativa che le uve utilizzate per produrlo siano state coltivate negli Stati Uniti. Dato che la California produce oltre l'80% di tutto il vino statunitense, questa aspettativa è profondamente radicata. L'Ab 1585 rafforza questa consapevolezza, garantendo al contempo ai produttori di vino un adeguato periodo di transizione. Il disegno di legge si applica solo al vino imbottigliato a partire dal 1 luglio 2027".

https://winenews.it/it/i-vini-etichettati-come-american-dovranno-essere-prodotti-solo-con-uve-coltivate-negli-states_579899/

NUOVO APPELLO DELL'OMS AI GOVERNI: "PIÙ TASSE PER BEVANDE ZUCCHERATE E ALCOLICHE"

Un invito ai Governi "a rafforzare significativamente le tasse sulle bevande zuccherate e alcoliche", perché "stanno diventando più economiche, a causa delle aliquote fiscali costantemente basse nella maggior parte dei Paesi, alimentando obesità, diabete, malattie cardiache, tumori e infortuni, soprattutto tra bambini e giovani adulti". È il nuovo appello da parte dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (Oms), alla luce di due nuovi rapporti che sono stati pubblicati e che "avvertono che i sistemi fiscali deboli consentono ai prodotti nocivi di rimanere a basso costo, mentre i sistemi sanitari devono far fronte a una crescente pressione finanziaria dovuta a malattie e infortuni non trasmissibili prevenibili". Uno dei due rapporti dell'Oms, ricorda l'organizzazione in una nota, "mostra che almeno 167 Paesi tassano le bevande alcoliche, mentre 12 le vietano completamente. Nonostante ciò, il prezzo dell'alcol è diventato più accessibile o è rimasto invariato nella maggior parte dei Paesi dal 2022, poiché le tasse non riescono a tenere il passo con l'inflazione e la crescita del reddito. Il vino rimane esente da tasse in almeno 25 Paesi, principalmente in Europa, nonostante gli evidenti rischi per la salute". Si parla di una media globale delle quote di accisa del 14% per la birra e del 22,5% per i superalcolici.
"Un consumo di alcol più accessibile favorisce violenza, infortuni e malattie - ha sottolineato Etienne Krug, direttore del Dipartimento per i Determinanti della Salute, la Promozione e la Prevenzione dell'Oms - mentre l'industria trae profitto, spesso le conseguenze sulla salute sono a carico del pubblico e la società ne subisce i costi economici".
Un invito rivolto ad i Paesi ad aumentare e riprogettare le tasse nell'iniziativa "3 by 35", lanciata dall'Oms, e che mira ad aumentare i prezzi reali di tre prodotti, e quindi tabacco, alcolici e bevande zuccherate, entro il 2035. Tutto questo mentre, al contrario, pareri scientifici spiegano anche come un consumo moderato di vino possa avere effetti benefici per la salute, e il settore ha più di una volta fatto sentire la propria voce puntando proprio sulla distinzione, necessaria, tra consumo moderato e abuso, e che anche l'Onu ha ratificato.

https://winenews.it/it/nuovo-appello-delloms-ai-governi-piu-tasse-per-bevande-zuccherate-e-alcoliche_579618/

DA "UNO O DUE DRINK AL GIORNO" A "CONSUMARE MENO ALCOL" NELLE NUOVE LINEE GUIDA ALIMENTARI USA

Una virata importante, che potrebbe avere ripercussioni negli anni a venire sul modo di mangiare degli americani, ma anche sul modello di consumo di vino e alcolici: nei giorni scorsi l'amministrazione Trump ha pubblicato le nuove Linee Guida Alimentari 2025-2030, che, oltre ad promuovere il "cibo vero", non elaborato o ricco di ingredienti artificiali, includono la frase "Consumare meno alcol per una migliore salute generale". Un'affermazione che va a sostituire la precedente linea guida che suggeriva "non più di due drink al giorno per gli uomini e uno per le donne" (per il vino, un drink equivale a 150 ml). Secondo Laura Catena, noto medico e produttrice di vino (è l'ad dell'azienda vinicola argentina di famiglia, Bodega Catena Zapata), intervistata dal mensile "Forbes", gli studi più recenti hanno probabilmente contribuito alle nuove Linee Guida. Per esempio, a giugno 2025, l'American Heart Association ha pubblicato risultati che dimostrano come un consumo moderato di alcol sia collegato ad un ridotto rischio di malattie coronariche, ictus e morte cardiaca improvvisa. Ad avvalorare l'inversione di marcia del governo Usa è quanto affermato dal dottor Mehmet Oz, nominato da Trump amministratore dei Centers for Medicare Ɨ Medicaid Services (ovvero l'agenzia federale che si occupa di fornire assistenza e assicurazioni sanitarie pubbliche in collaborazione coi governi dei singoli Stati), che durante una conferenza stampa nei giorni scorsi alla Casa Bianca ha affermato che "l'alcol è un lubrificante sociale che unisce le persone", e che "piccole quantità vanno bene".
Con oltre 25 anni di esperienza come medico di medicina d'urgenza, Laura Catena, laureata ad Harvard e Stanford, afferma: "sono d'accordo sul fatto che bere meno faccia bene alla salute, quindi se si beve molto e si riesce a ridurre solo un po', è comunque meglio che non ridurre affatto". Ha aggiunto che "se le persone sono confuse su cosa significhi meno, dovrebbero consultare il proprio medico per decidere cosa significhi per loro moderazione. Questo perché gli effetti del consumo moderato di alcol variano in base a fattori individuali come età, stato di salute e abitudini di consumo". Come medico e appassionato di vino, Catena crede fermamente nel seguire la scienza. La sfida è che gli studi scientifici sui livelli sicuri di consumo di alcol possono essere confusi. Alcuni mostrano benefici derivanti dal consumo moderato di alcol, mentre altri ne identificano gli effetti negativi. Infatti, scrive "Forbes", una rapida ricerca su Google Scholar, un database incentrato su articoli sottoposti a revisione paritaria, libri e atti di convegni accademici, produce un numero di pubblicazioni quasi uguale per entrambe le parti: ci sono 92.000 articoli scientifici che mostrano gli effetti positivi del consumo moderato di vino e 87.700 articoli scientifici che mostrano gli effetti negativi del consumo moderato di vino. Uno dei più convinti sostenitori della posizione sugli effetti negativi è l'Organizzazione Mondiale della Sanità, che ha commissionato diversi studi

e ha concluso nel 2023 che "nessun livello di alcol è sicuro". Tuttavia, questa conclusione è stata contestata da un rapporto pubblicato dalle Accademie Nazionali delle Scienze, Ingegneria e Medicina nel dicembre 2024 secondo cui "un consumo moderato di alcol è associato ad una minore mortalità per tutte le cause rispetto all'astinenza". Poi, nel giugno 2025, l'American Heart Association ha pubblicato risultati che dimostrano come un consumo moderato di alcol sia collegato a un ridotto rischio di malattie coronariche, ictus e morte cardiaca improvvisa.
Ma, date le prove scientifiche contrastanti e le nuove Linee Guida meno specifiche, cosa significa oggi un consumo moderato di vino? La dottoressa Laura Catena offre una risposta pratica: "se sei una persona sana, in età legale per bere e di età inferiore ai 65 anni, poiché il metabolismo dell'alcol rallenta con l'età, penso ancora che la maggior parte dei dati, in particolare il recente studio Nasem citato dal Dietary Report 2025-2030, indicano che fino a un bicchiere al giorno per le donne e fino a due bicchieri al giorno per gli uomini è considerato moderato". Ha aggiunto diverse importanti avvertenze: "i gruppi consultivi europei suggeriscono di saltare qualche giorno alla settimana per evitare di creare abitudini, il che è una buona idea. Inoltre, le donne ad alto rischio di cancro al seno dovrebbero considerare di bere meno e assumere integratori di folati, consultando il proprio medico".
È interessante notare come ci sia, da parte delle istituzioni Usa, un crescente sostegno al consumo moderato di alcol come modo per aiutare le persone a rilassarsi, connettersi e festeggiare insieme. Il dottor Mehmet Oz - personalità televisiva e autore di libri bestseller, famosissimo grazie al suo programma televisivo "The Dr. Oz Show", (prodotto da Oprah Winfrey), nominato da Donald Trump al ruolo di amministratore dei Centers for Medicare Ɨ Medicaid Services, durante una conferenza stampa alla Casa Bianca la scorsa settimana ha affermato che "l'alcol è un lubrificante sociale che unisce le persone, una scusa per legare e socializzare, e probabilmente non c'è niente di più sano che bere e trascorrere momenti piacevoli con gli amici in tutta sicurezza.
In queste Linee Guida dietetiche è presente l'alcol, ma l'implicazione è: non consumarlo a colazione. Dovrebbe essere un'abitudine da assumere in piccole quantità". Oz ha poi affermato che "non ci sono mai stati dati veramente validi" a sostegno della precedente raccomandazione secondo cui gli uomini dovrebbero limitare l'alcol a due drink al giorno e le donne a uno al giorno.

https://winenews.it/it/da-uno-o-due-drink-al-giorno-a-consumare-meno-alcol-nelle-nuove-linee-guida-alimentari-usa_579527/

L'IMPATTO DEI DAZI E NUOVI CONSUMATORI DA INTERCETTARE:
LE PREVISIONI 2026 DEL MERCATO DEL VINO USA

I dazi al 15% sul vino europeo, alla fine, non sembrano aver portato tutto questo vantaggio competitivo alle aziende vinicole statunitensi (e anche agli eno-appassionati). Inoltre, le condizioni economiche, tra inflazione e calo del potere di acquisto, anche in vista del 2026, continueranno a influenzare le scelte, mentre il profilo del consumatore di vino in Usa sta cambiando: i Boomer bevono di meno e le nuove generazioni non riescono a riempire il vuoto della domanda. Sono solo alcune delle considerazioni del report realizzato dall'agenzia di marketing specializzata nel comparto degli acolici OhBev, che ha indagato previsioni e tendenze del mercato vinicolo statunitense per il 2026 (il primo partner commerciale per il vino italiano, seppur in calo nell'ultima rilevazione WineNews su dati Istat).
Un'approfondita analisi di settore che non può che partire dal tema più "caldo" dell'"ultima annata": i dazi imposti dal presidente americano Donald Trump. Che, nel caso dei prodotti dell'Unione Europea (che rappresenta circa il 72% delle importazioni di vino negli Stati Uniti) sono fissati, al momento, ancora al 15% (mentre l'accordo "zero per zero" sugli alcolici è ancora in fase di negoziazione, ndr). Una percentuale che in termini pratici, secondo il report, significa che un vino da 15 dollari appena importato assorbe immediatamente un dazio di 2,25 dollari e arriva in Usa che già costa 17,25 dollari, per poi essere venduto al dettaglio a circa 29 dollari, ovvero il 20% in più. Nel complesso infatti, i vini europei sugli scaffali statunitensi sono in genere più costosi del 15-25% dell'anno precedente.
Ma al di là della tariffa in sé e per sé, anche la metodologia comunicativa di Trump ha avuto ripercussioni sul mercato del vino negli States. Con l'annuncio delle più disparate percentuali (prima il 30%, poi la marcia indietro e la tuonata del 200%), l'incertezza regnante ha fatto sì che molti importatori nella scorsa primavera abbiano sospeso completamente le spedizioni dall'Ue, per poi affrettarsi a riavviare gli ordini una volta finalizzata, invece, l'imposta al 15% in agosto. Un'inversione di tendenza che ha causato, spiega OhBev, il cosiddetto "effetto frusta" causando a quel punto scorte eccessive o carenze, inefficienze amministrative e anche costi logistici maggiori.
Per dei dazi che, in teoria, avrebbero dovuto avvantaggiare i produttori di vino americani. E se alcuni hanno segnalato un modesto incremento delle vendite tra la fine del secondo e il terzo trimestre 2025, in generale l'impatto complessivo è stato limitato per diversi fattori: tra cui l'accumulo - in previsione - operato da distributori e rivenditori di scorte di vino europeo, le preferenze dei consumatori che sono rimaste rigide (chi ama il Barolo non lo sostituisce dall'oggi al domani con il Cabernet californiano) e il fatto stesso che anche i produttori statunitensi abbiano dovuto affrontare prezzi crescenti. Come, per esempio, per il vetro: il 70% delle bottiglie di vino statunitensi proviene, infatti, dall'estero e principalmente da Cina, Francia e Messico. Ma il vetro cinese già affronta un dazio del 20% e allo stesso tempo anche il vetro europeo alla dogana ha una tariffa del 15%: di conseguenza, i costi di imballaggio sono aumentati drasticamente, fino a 1 dollaro in più per ogni bottiglia, comprimendo i margini. In sostanza, un Cabernet della Napa Valley non è diventato improvvisamente più economico rispetto a un Bordeaux, perché la cantina californiana paga di più per vetro, tappi e altri componenti. Lo studio spiega, infatti, che i dazi, ad oggi, non hanno

portato una netta vittoria competitiva alle aziende vinicole americane. Nemmeno sulle esportazioni: il dollaro forte ha reso i vini statunitensi meno competitivi all'estero (mentre il Canada, per esempio, in segno di protesta ai dazi, ha imposto il divieto di import per vino e liquori prodotti negli Usa).
Riguardo al mercato, le previsioni sui volumi in Usa nel 2026 sono pressoché invariate, mentre per quanto concerne il valore, dovrebbero attestarsi fino al +2-4%, per una crescita però - avverte OhBev - trainata quasi interamente dalla premiumizzazione e dagli aumenti dei prezzi, piuttosto che dall'aumento dei consumi. I vini oltre i 50 dollari resistono, infatti, sostenuti da consumatori benestanti o collezionisti, mentre quelli tra 15-49 dollari registrano le migliori performance complessive. Diverso è il discorso per quelli immediatamente sotto: una fascia di prezzo destinata a contrarsi ancora anche nel 2026. A incidere, a livello assoluto, ci sono anche gli alti tassi di interesse che sostengono le aziende americane, l'inflazione che pur non essendo più in forte aumento, rimane elevata (in Usa è intorno al 3%), in un contesto che per i consumatori significa anche, e soprattutto, spese discrezionali limitate.
Secondo il report, però, i cambiamenti più significativi nel mercato vinicolo statunitense nel 2026 non si limitano ai dazi o alla macroeconomia, ma sono da individuare nel comportamento dei consumatori. I Boomer stanno invecchiando, hanno raggiunto il picco del consumo e non bevono più come prima, mentre Gen X, Millennial e Gen Z non riescono a riempire quel vuoto. Soprattutto le ultime due coorti, in quanto sempre più plasmate da diversi stimoli culturali, preferenze per altre bevande e dalla crescente componente del benessere e del salutismo (molti di loro in questo periodo fanno, per esempio, il Dry January, il mese senza bere alcol). Riassumendo: Gen X e Millennial più anziani colmano in parte il divario, ma i Millennial più giovani e la Gen Z non lo sostituiscono completamente. Nel frattempo la categoria No-Lo continua a espandersi rapidamente. Nel 2025, il mercato globale delle bevande analcoliche o a basso contenuto alcolico ha superato gli 11 miliardi di dollari, con una crescita annua composta prevista di circa il 7% dal 2022 al 2026.
Come già accennato, la premiumizzazione rimane una delle linee guida più evidenti. Meno bottiglie, ma più costose. Tendenza valida - in proporzione - anche tra i giovani, per i quali il vino che "costa poco" è sinonimo di scarsa qualità. Dunque, i vini nella fascia di prezzo sotto i 10 dollari fanno fatica a imporsi. Oltre a essere percepiti come scadenti da alcune generazioni, infatti, anche i produttori stessi (e anche a causa dell'aumento dei costi per tappi, vetro e manodopera) ci puntano di meno visto il poco margine realizzabile, e così fanno anche gli importatori, che preferiscono orientarsi verso vini che forniscono maggiori profitti. Allo stesso tempo, tornando ai dazi, anche i vini europei un tempo sotto i 10 dollari ora, gioco-forza, costano di più e vanno ad inserirsi in una diversa fascia di prezzo. In generale, osserva lo studio, la fascia di prezzo 10-20 dollari è intrappolata da due forze gravitazionali: dal basso gli acquirenti attenti al prezzo che passano alle private label, guardano alle promozioni o direttamente ad altre bevande, dall'alto i consumatori ambiziosi che scelgono direttamente vini più costosi.
Guardando alle tipologie di vino, secondo il report i vini bianchi stanno trainando il settore (Sauvignon Blanc, Pinot Grigio, Albariño e Chenin Blanc guidano la domanda) e anche il rosè appare come uno dei segmenti più in salute. Il vino rosso invece, a livello generale, continua a faticare nonostante venga osservato un crescente interesse per i rossi "più leggeri", come per esempio quelli realizzati con Pinot Nero, oltre ad una particolare attenzione per il Gamay e per la cultura del "rosso freddo" segnalata da molti wine bar e capace di attirare anche alcuni Millennial e la Gen Z. Il capitolo spumanti è dominato dal Prosecco, per il quale si prevede un ulteriore slancio delle importazioni oltreoceano anche nel 2026. Più sfumato il quadro dello Champagne, i cui volumi ed il cui valore nel nuovo anno sono previsti stabili o in leggero aumento. Contemporaneamente guadagnano terreno anche gli spumanti nazionali, in particolare quelli prodotti in California, Oregon e New Mexico, mentre Crémant, Franciacorta e Uk Sparkling restano molto di nicchia. Tra le varietà più apprezzate c'è l'italiano Sangiovese, mentre sta tornando di moda lo Chenin Blanc e cresce l'attenzione anche per vitigni meno noti come Gamay, Grenache, Grüner Veltliner e persino sperimentazioni come l'Assyrtiko. Tra gli Stati Usa emergenti invece vengono segnalati Texas, Virginia, New York, Michigan, Ohio, Maryland, Arizona, New Mexico e la Snake River Valley in Idaho.
Per quanto riguarda, invece, il "dove" si vende il vino negli Stati Uniti, l'on-premise rimane fondamentale per i premium: secondo le stime di OhBev, all'inizio del 2026 il consumo sul posto dovrebbe essere pari a circa l'85-95% del 2019 (l'anno pre-Covid, ndr) segnalando dopo 5 anni una piena ripresa della ristorazione più raffinata, mentre anche sulla vendita diretta le previsioni restano stabili con una modesta crescita del valore, con l'e-commerce che ormai non è più solo il sito web della cantina, ma anche tante realtà come *Wine.com*, il marketplace di Vivino, e le piattaforme di consegna locale, ma che - sottolinea il report - per i produttori possono essere sia distribuzione che concorrenza.
C'è poi il tema della volatilità ambientale, alla quale il vino è esposto al massimo (vengono citati il caldo e la siccità patiti in California, i tanti incendi avvenuti nella costa Ovest tra il 2010 e il 2021 con le loro ripercussioni, le gelate che hanno danneggiato i raccolti al Nord-Ovest, ma anche il fatto che a causa del riscaldamento globale tante regioni precedentemente troppo fredde stanno ora diventando redditizie, come per esempio il Colorado), mentre ampio spazio viene dato anche al capitolo marketing. Se le collaborazioni con celebrità e influencer rimangono uno dei modi più rapidi per far conoscere il vino al grande pubblico, è anche vero che molte aziende si stanno orientando sull'autenticità puntando su persone vere, luoghi reali e un motivo per cui interessarsi al proprio vino, al di là della qualità del prodotto. Molti marchi scommettono anche sulle sponsorizzazioni di eventi anche grazie all'implementazione di packaging alternativi come lattine, Tetra Pak e fusti che permettono di portare il vino anche in contesti in cui storicamente ha avuto risultati inferiori alle

aspettative (come spiagge o festival). Rimarcata, infine, l'importanza di puntare su nuovi mercati, sul concetto di sostenibilità, ma anche sulla tecnologia e su media come Instagram e TikTok per intercettare quei Millennial e quella Gen Z attesi nel determinare la traiettoria a lungo termine del vino in futuro, ma che ancora non si comportano come le generazioni precedenti.

https://winenews.it/it/limpatto-dei-dazi-e-nuovi-consumatori-da-intercettare-le-previsioni-2026-del-mercato-del-vino-usa_579131/

USA, IL VINO MERITA UN SALVATAGGIO PUBBLICO? IL CONFRONTO CON L'APPROCCIO FRANCESE MERCATO.

L'industria del vino sta attraversando uno dei momenti più bui della sua storia recente. Non si tratta di una crisi passeggera o regionale, ma di una trasformazione strutturale che sta ridisegnando il panorama vitivinicolo globale. Mentre in California vengono estirpati 40.000 acri di vigneti in un solo anno e migliaia di ettari di uva rimangono non raccolti, dall'altra parte dell'Atlantico la Francia stanzia centinaia di milioni di euro per sostenere i suoi viticoltori. Due continenti, due approcci radicalmente diversi alla stessa emergenza.

La dimensione della crisi americana

Secondo il report State of the US Wine Industry 2025 di Silicon Valley Bank, dopo tre decenni di crescita sostenuta, le metriche del settore si sono appiattite. La riduzione del consumo di vino e il corrispondente squilibrio dell'offerta sono fortemente influenzati da un cambiamento fondamentale nei dati demografici dei consumatori, unito a una rinascita delle campagne anti-alcol.

I numeri raccontano una storia inequivocabile. La California, quarto produttore mondiale di vino dopo Italia, Francia e Spagna, rappresenta oltre l'80% della produzione vinicola statunitense. Con 5.900 viticoltori e 6.200 cantine, il settore impiega 422.000 persone solo in California e 1,1 milioni in tutti gli Stati Uniti, generando 59,9 miliardi di dollari in salari annuali. Il valore economico complessivo dell'industria vinicola statunitense raggiunge i 323 miliardi di dollari.

Eppure, a fronte di questa rilevanza economica, non esiste alcun sostegno finanziario federale per i viticoltori che si trovano costretti a estirpare le viti semplicemente perché non riescono più a guadagnarsi da vivere. Il Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti ha programmi che assistono i coltivatori le cui colture sono colpite da malattie, ma nulla per chi abbandona i vigneti per ragioni economiche.

La risposta europea:
investimenti massicci

Il contrasto con l'Europa non potrebbe essere più netto. La Francia ha stanziato complessivamente 356 milioni di dollari (307 milioni di euro) negli ultimi tre anni per programmi di assistenza ai viticoltori: 57 milioni nel 2023, 120 milioni nel 2024 e 130 milioni nel novembre 2025 per l'estirpazione dei vigneti. A questi si aggiungono 232 milioni di dollari (200 milioni di euro) nel 2024 per la "distillazione di crisi", convertendo il vino invenduto in alcol industriale o biocarburanti.

Il governo francese ha confermato all'inizio di novembre 2025 di aver allocato ulteriori 130 milioni di euro per finanziare un nuovo piano permanente di estirpazione delle vigne, con l'obiettivo di "riequilibrare l'offerta" e "ripristinare la redditività" delle aziende agricole in difficoltà nelle regioni più vulnerabili. Il ministro Annie Genevard ha anche chiesto al Commissario europeo per l'Agricoltura e l'Alimentazione di finanziare la distillazione di crisi delle scorte non commercializzabili.

Per comprendere la portata della differenza di approccio, vale la pena confrontare questi interventi con i salvataggi americani di altri settori: 80 miliardi di dollari per l'industria automobilistica sotto le amministrazioni Bush e Obama, 245 miliardi per salvare le banche dopo la crisi finanziaria del 2008, e più recentemente 1,4 miliardi di dollari in crediti d'imposta per mantenere Hollywood come hub mondiale dell'intrattenimento.

Lodi (USA): il cuore agricolo
in difficoltà

Quando si pensa al vino californiano, viene subito in mente la Napa Valley. Ma la crisi colpisce duramente anche regioni meno celebri ma altrettanto vitali. Lodi, nella Central Valley, ospita oltre 700 coltivatori che gestiscono 82.303 acri, dopo averne rimossi quasi 8.000 nell'ultimo anno.

Stuart Spencer, direttore esecutivo della Lodi Winegrape Commission, spiega che Lodi è "prima di tutto una regione agricola che vende uve da vino in tutto lo Stato e nel Paese". Ma le grandi aziende su cui Lodi normalmente fa affidamento "hanno scelto di importare vino straniero sfuso a basso costo invece di sostenere le loro comunità locali".

Il problema è strutturale: il vino etichettato con un'indicazione geografica americana può includere fino al 25% di vino straniero, e una scappatoia nel programma federale di restituzione dei dazi consente alle importazioni sfuse di entrare nel mercato statunitense praticamente esenti da tasse, creando un significativo incentivo finanziario a importare invece di acquistare uve locali. Con un raccolto 2025 inferiore del 40% rispetto alla media di cinque anni fa, Spencer afferma: "Questo ha creato danni significativi alle comunità rurali californiane che dipendono dall'agricoltura".

Le cause profonde: un settore in trasformazione

La crisi non ha una singola causa ma nasce dalla convergenza di molteplici fattori. Il rapporto di Silicon Valley Bank ha evidenziato un quadro cupo per il vino statunitense: calo della domanda, eccesso di offerta di uve e vino, messaggistica anti-alcol e uno spostamento generazionale lontano dal vino. Il mercato sta ruotando fuori dai consumatori di oltre 60 anni, che hanno un indice più alto per gli acquisti di vino rispetto ad altre categorie di bevande alcoliche, e sta facendo spazio a consumatori che hanno un consumo più basso di vino.

Anche in Francia il consumo pro capite di vino è in declino da anni, secondo i dati dell'istituto governativo FranceAgriMer, il consumo medio annuo di vino è crollato del 70% negli ultimi 60 anni, passando da 120 litri per persona a soli 40 litri, con un'accelerazione ancora più marcata negli ultimi anni. Le vendite di vino rosso sono diminuite del 15% solo negli ultimi tre anni. I giovani consumatori preferiscono birra artigianale, cocktail pronti da bere e persino bevande analcoliche. Il

cambiamento climatico aggiunge ulteriori sfide: condizioni meteorologiche imprevedibili, gelate, grandine, ondate di calore e incendi devastano i vigneti con crescente frequenza.
Politica e burocrazia: visioni divergenti
La senatrice californiana Marie Alvarado-Gil, il cui Distretto 4 comprende parte della Central Valley e la Sierra Foothills AVA, è profondamente consapevole della condizione precaria dell'industria vinicola. Cresciuta nella California rurale e autoproclamatasi intenditrice di vino, Alvarado-Gil sottolinea che, nonostante l'impressione che le cantine siano di proprietà di persone ricche, il suo distretto ha "molte aziende agricole familiari con 20-100 acri" che operano con margini sottilissimi.
Le sue raccomandazioni si concentrano su riforme per alleggerire gli oneri normativi, aumentare i sussidi per la copertura assicurativa contro gli incendi, incoraggiare campagne di marketing per promuovere il vino californiano ai giovani consumatori e fornire sovvenzioni per contrastare i dazi. Come senatrice conservatrice, è concentrata su quella che considera una burocrazia eccessiva: "Lo Stato della California può aiutare l'industria vinicola alleggerendo le tasse e le normative sulle cantine per quanto riguarda il lavoro, le normative ambientali, le tasse per le piccole imprese e le spedizioni. Rendere più facile la spedizione a livello nazionale non costerebbe nulla allo Stato e creerebbe un surplus di denaro disponibile da reinvestire nell'operazione delle cantine e persino assumere più manodopera."
Stuart Spencer di Lodi, tuttavia, preferisce le riforme ai sussidi diretti: "Non penso che il governo debba essere nel business del vino o dell'uva offrendo sussidi diretti. I sussidi creano distorsioni che impediscono ai mercati di funzionare in modo efficiente e corretto."
Il Wine Institute e le iniziative collaborative
Il Wine Institute, organizzazione che difende il vino a livello statale, federale e internazionale, sostiene una varietà di iniziative per rafforzare la comunità vinicola californiana. Le attivazioni nell'ultimo anno includono:

un hub di apprendimento online che fornisce alla comunità del vino informazioni sulle preferenze dei consumatori,

un'iniziativa transfrontaliera per ripristinare l'accesso completo per i vini americani in Canada (il più grande mercato di esportazione dello Stato),

l'approvazione dell'AB720, un disegno di legge bipartisan che offre alle cantine californiane maggiore flessibilità nell'organizzare eventi sulla loro proprietà.

A settembre 2024, il Wine Institute ha lanciato la prima edizione statunitense di Eureka! California Wine Discovery, un evento di formazione e degustazione per il settore vinicolo nell'area di New York e nel Canada orientale, che ha contribuito a mettere in evidenza alcune delle regioni meno conosciute.
La realtà sul campo: morale basso e futuro incerto
Le persone in prima linea nel business del vino si stanno adattando a quella che potrebbe essere la loro nuova realtà. Clare Kessler, professoressa di viticoltura ed enologia al Folsom Lake College e assistente vinificatrice part-time in una cantina della contea di El Dorado, descrive la situazione: "In un posto come la contea di El Dorado, dove l'industria vinicola è profondamente radicata nella comunità, è incredibilmente difficile vedere amici, vicini e imprese familiari multigenerazionali chiudere i battenti una dopo l'altra".
Il morale nella regione è attualmente basso, e cambiare settore non è davvero un'opzione poiché "ci sono pochi lavori locali che potrebbero sostenere una famiglia con uno stipendio dignitoso", afferma Kessler. Gli studenti iscritti al programma di viticoltura ed enologia comprendono che "questo settore è profondamente guidato dalla passione e non sempre legato a salari elevati o sicurezza lavorativa a lungo termine".
Vino come cultura o commodity?
Una delle principali differenze tra Europa e Stati Uniti è che il vino è visto come un componente importante nel tessuto culturale di paesi come Francia, Spagna, Italia e Portogallo, mentre riveste un ruolo culturalmente meno rilevante sulle coste americane. Il fatto che sia regolamentato dall'Alcohol and Tobacco Tax Trade Bureau (TTB), una divisione del Dipartimento del Tesoro, invia segnali contrastanti: se è abbastanza importante da giustificare la regolamentazione da parte di un'agenzia governativa dedicata alla tassazione, rappresenta un pezzo importante dell'economia. Allo stesso tempo, accorpare il vino al tabacco e ai superalcolici è fuorviante e pone in secondo piano la sua importanza culturale.

La domanda fondamentale resta aperta: il governo degli Stati Uniti dovrebbe intervenire per salvare l'industria vinicola? L'argomento può certamente essere fatto che l'industria vinicola merita di essere salvata non solo per il suo valore economico ma anche per la sua importanza culturale. La storia degli immigrati che hanno portato uve e vinificazione negli Stati Uniti, la presenza del vino durante i pasti o gli eventi sociali con famiglia e amici, tutto questo costituisce un patrimonio che va oltre i semplici numeri.
Dall'altra parte, c'è chi sostiene che i sussidi creano distorsioni di mercato e che l'industria deve adattarsi alle nuove realtà attraverso innovazione, qualità superiore e strategie di marketing mirate ai nuovi consumatori. La questione non riguarda solo l'economia, ma quale tipo di industria vinicola si vuole preservare e quale ruolo dovrebbe avere il governo in questo processo.
Mentre la Francia e l'Europa agiscono con decisione per proteggere la loro tradizione vinicola millenaria, l'America rimane alla finestra, osservando un settore che vale 323 miliardi di dollari affrontare la più grande crisi della sua storia moderna. La scelta tra intervento e libero mercato definirà non solo il futuro dell'industria vinicola americana, ma anche il significato culturale che la società attribuisce a questo prodotto agricolo intriso di storia, tradizione e passione.

https://www.winemeridian.com/approfondimenti/crisi-industria-vinicola-usa-francia-salvataggio-governo-dicembre-2025/

LE NUOVE LINEE GUIDA ALIMENTARI IN USA: PIÙ PROTEINE, NESSUNA QUANTITÀ DI ALCOL INDICATA COME SOGLIA

Un anno fa, nel passaggio tra i presidenti Joe Biden e Donald Trump alla Casa Bianca, il "Surgeon General" de-

gli Stati Uniti uscente, Vivek Murthy, invitava il Congresso americano a procedere per inserire healt warnings legati al consumo di alcol in Usa, e suggeriva di rivedere, al ribasso, e sostanzialmente nel quadro nel "no safe level", le indicazioni sul consumo di alcol (posizione, in qualche modo, abbandonata poi anche dall'Oms) nella revisione delle linee guida sull'alimentazione degli americani. Ma, in pochi mesi, gli Usa e il mondo sono cambiati, e nelle Linee Guida 2025-2030 pubblicate ieri dallo U.S. Department of Health and Human Service, non solo non ci sono indicazioni quantitative su quanti calici di vino, boccali di birra o bicchierini di liquore consumare, ma c'è un generico suggerimento in materia: "limita il consumo di alcol per una salute migliore" si legge nella sintesi del documento. "Consuma meno alcol per una migliore salute generale", si legge ancora all'interno delle linee guida, dove viene specificato che "le persone che dovrebbero evitare completamente l'alcol includono le donne in gravidanza, chi si sta riprendendo da un disturbo da consumo di alcol o che non riesce a controllare la quantità che beve, e le persone che assumono farmaci o che hanno condizioni mediche che possono interagire con l'alcol. Per chi ha una storia familiare di alcolismo, è importante prestare attenzione al consumo di alcol e ai comportamenti di dipendenza associati".
"Il Segretario del Dipartimento della Salute e dei Servizi Umani degli Stati Uniti Robert F. Kennedy Jr. e la Segretaria del Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti Brooke Rollins hanno oggi pubblicato le Linee Guida Alimentari per gli americani 2025-2030, segnando il reset più significativo della politica nutrizionale federale degli ultimi decenni. Le nuove Linee Guida trasmettono un messaggio chiaro e di buon senso al popolo americano: mangiate cibo vero", si legge nel comunicato ufficiale. Che continua: "gli Stati Uniti si trovano ad affrontare un'emergenza sanitaria nazionale. Quasi il 90% della spesa sanitaria è destinata al trattamento delle malattie croniche, gran parte delle quali è legata a dieta e stile di vita. Più del 70% degli adulti americani è sovrappeso o obeso, e quasi 1 adolescente su 3 ha il prediabete. Le malattie croniche causate dalla dieta ora squalificano molti giovani americani dal servizio militare, minacciando la prontezza nazionale e limitando le opportunità", spiega ancora il Dipartimento. "Queste Linee Guida ci riportano alle basi - ha detto il Segretario Kennedy - le famiglie americane devono dare priorità agli alimenti interi e ricchi di nutrienti - proteine, latticini, verdure, frutta, grassi sani e cereali integrali - e ridurre drasticamente gli alimenti altamente processati. È così che rendiamo di nuovo l'America sana".
Con gli Usa che, dunque, più in generale, propongono una nuova "piramide alimentare", in buona parte anche rovesciando quella della acclamata Dieta Mediterranea (mettendo le proteine anche di origine animale allo stesso pari di frutta e verdura, che, invece, insieme ai cereali, rappresentano la base del modello mediterraneo, in estrema sintesi).
Per quello che, attraverso l'alimentazione, che riguarda tutti, è evidentemente anche un atto politico, come emerge dalla nota: "grazie alla leadership coraggiosa del presidente Trump, questa edizione delle Linee Guida Alimentari per gli americani ridefinirà la politica nutrizionale federale, mettendo al primo posto le nostre famiglie e i nostri bambini, mentre ci muoviamo verso una nazione più sana. Finalmente - ha detto il Segretario Rollin - stiamo riallineando il nostro sistema alimentare per sostenere agricoltori, allevatori e aziende americane che coltivano e producono cibo vero. Agricoltori e allevatori sono in prima linea nella soluzione, e questo significa più proteine, latticini, verdure, frutta, grassi sani e cereali integrali ai tavoli americani". "Sotto la guida del presidente Trump, l'Amministrazione sta ripristinando integrità scientifica, responsabilità e buon senso - spiega ancora lo U.S. Department of Health and Human Service - nelle Linee Guida sanitarie federali. Le Linee Guida 2025-2030 ristabiliscono il cibo - non i farmaci - come fondamento della salute e riconquistano la piramide alimentare come strumento di nutrimento ed educazione".
Queste, dunque, in sintesi, le nuove Linee Guida sull'alimentazione in America, "semplici e flessibili, radicate nella scienza moderna della nutrizione: dai priorità alle proteine ad ogni pasto; consuma latticini interi; consuma grassi senza zuccheri aggiunti; mangia verdure e frutta durante tutto il giorno, concentrandoti su forme intere; incorpora grassi sani provenienti da alimenti integrali come carni, frutti di mare, uova, frutta secca, semi, olive e avocado; concentrati sui cereali integrali, riducendo drasticamente i carboidrati raffinati; limita alimenti altamente processati, zuccheri aggiunti e additivi artificiali; mangia la quantità giusta per te, in base a età, sesso, taglia e livello di attività; scegli acqua e bevande non zuccherate per favorire l'idratazione; limita il consumo di alcol per una salute migliore".
Con prese di posizione che, inevitabilmente, su molti temi, faranno discutere, il mondo della scienza quanto quello della politica.

https://winenews.it/it/le-nuove-linee-guida-alimentari-in-usa-piu-proteine-nessuna-quantita-di-alcol-indicata-come-soglia_579153/

FRANCIA, LA CRISI DEL VINO CERTIFICATA DAI NUMERI: DAL 1996 AL 2024 LE VENDITE DI VINI AOP A -29,3%

La crisi del vino che attanaglia la Francia, tra proteste, ettari di vigneto estirpati, riforme annunciate, ma anche in attesa di partire, export in calo e difficoltà che affaticano anche il mercato dei fine wines, temi più volte affrontati da WineNews, si misura anche e, soprattutto, con i numeri. E, a pagare un conto particolarmente salato, sono i vini a denominazione, racchiusi nella sigla Aop, quella che, a causa della crisi climatica, porta alcune cantine ad abbandonarla per avere più autonomia decisionale e, quindi, regole meno restrittive e più flessibili. Secondo quanto riportato dall'American Association of Wine Economists (Aawe), che cita come fonte FranceAgriMer, tra il 1996 e il 2024, le vendite di vini Aop in Francia in ipermercati e supermercati, sono diminuite di 1,47 milioni di ettolitri (-29,3%).
Gran parte di questo calo è attribuibile a Bordeaux (-653.000 ettolitri, -43,6%), da tempo alle prese con una forte crisi, ma anche Vallée du Rhône (-324.000 ettolitri, -32,3%) e

Languedoc-Roussillon (-205 milioni di ettolitri, -45%). A livello percentuale, la "maglia nera" va al Beaujolais (-135.000 ettolitri, -57,7%), ma sono in territorio negativo anche Sud Ouest (-72.000 ettolitri, - 16,5%), Provence Corse (-51.000 di ettolitri, -14,5%) e Alsace (-56.000 ettolitri -23,2%).
Ma c'è anche chi sorride: i vini Aop della Borgogna, patrimonio e fiore all'occhiello della Francia enoica con domaine "mito" che fanno la gioia dei collezionisti, segnano un +13,7% pari a +24.000 ettolitri. Non a caso, guardando ai prezzi medi al dettaglio dei vini Aop in Francia, i vini della Borgogna vengono venduti a 14,31 euro al litro, un prezzo notevolmente superiore a quello di qualsiasi altro vino Aop francese. Il Beaujolais segue a 9,56 euro al litro, Provence Corse a 9,27 euro/litro, Alsace 8,59 euro/litro, Bordeaux 8,37 euro/litro, Languedoc Roussillon 7,33 euro/litro, Vallée de la Loire 7,06 euro/litro, Vallée du Rhône 6,65 euro/litro, e Sud Ouest 6,35 euro/litro.
Dunque, in meno di trent'anni, la Francia ha perso ben oltre un quarto dei volumi di vino Aop nei canali della grande distribuzione, quelli che più volte hanno fatto discutere per i prezzi, decisamente bassi, di alcune bottiglie in mostra negli scaffali dei supermercati. E questo nonostante la protesta dei viticoltori che chiedono cifre più alte e un riconoscimento consono al lavoro svolto in vigna e cantina.

https://winenews.it/it/francia-la-crisi-del-vino-certificata-dai-numeri-dal-1996-al-2024-le-vendite-di-vini-aop-a-293_579149/

IN FRANCIA CADE ANCHE L'ULTIMO TABÙ:
VIA LIBERA ALLO ZUCCHERAGGIO DEI VINI FERMI DOP

Semaforo verde in Francia allo zuccheraggio sui vini fermi a Denominazione d'origine protetta (Aoc, Appellation d'origine protégée). Una piccola rivoluzione per il paese transalpino, secondo produttore mondiale di vino, dettata dalla duplice necessità di uscire dalla crisi del settore e di adeguarsi al gusto delle nuove generazioni, che preferiscono vini più morbidi. L'aggiunta di zucchero ottenuto dal mosto d'uva è attualmente consentita per i vini Igp e per lo Champagne.
Ora, le autorità francesi, in particolare il Comitato dei vini Dop, in seno all'Inao (l'istituto nazionale per l'origine e la qualità che fa capo al ministero dell'Agricoltura) hanno dato il via libera – dal primo novembre – anche per i vini fermi, ma fissando dei limiti precisi: l'edulcorazione sarà possibile se il prodotto finale non conterrà zuccheri residui fermentescibili (fruttosio e glucosio) in quantità superiore ai 9 grammi per litro.
La caduta di un tabù
Da diversi anni, in Francia, si discute se consentire o meno questa pratica anche ai vini a denominazione d'origine. Evidentemente, le pressioni della base e dell'industria alle prese con forti difficoltà di mercato, considerando anche le nuove preferenze dei consumatori, hanno fatto cadere anche questo tabù e indotto il governo ad aprire a nuove opportunità. La Francia, insomma, cerca di adattarsi rapidamente al momento storico con una mossa che segue la linea del piano di salvataggio del settore, annunciato a fine novembre dal ministro dell'Agricoltura, Annie Genevard.
Le pressioni di Bordeaux
e Côtes-du-Rhône
Bordeaux e Côtes-du-Rhône sono le due aree vinicole francesi che principalmente potrebbero avvantaggiarsi, secondo la stampa francese, da questo provvedimento che, prima di entrare in vigore, dovrà essere approvato dai singoli Consorzi di tutela. L'Inao ha posto ovviamente dei limiti stringenti alla pratica di edulcorazione che include vini rossi, bianchi e rosati e che dovrà essere effettuata nei confini territoriali della Doc o nelle vicinanze, basandosi sui mosti (freschi, concentrati o concentrati-rettificati) ottenuti dalle uve della stessa denominazione.
Da diversi anni, già nel periodo prepandemia, proprio i produttori bordolesi avevano sollevato il problema, segnalando grandi difficoltà a incontrare il gusto dei consumatori a causa dell'eccessiva secchezza dei propri vini. Tra questi, il claret, un vino rosso di facile beva. Per questo prodotto le nuove regole produttive potrebbero essere presentate in seno al Consorzio già nel prossimo febbraio, per poter avere il via libera definitivo in tarda primavera. L'obiettivo finale è venire incontro alle fasce di età più giovani, vale a dire la generazione Z.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/francia-nuove-regole-zuccheraggio-vini-fermi-dop/

ITALIA

VOCI DIVERSE CHE PARLANO IN CORO: IL VINO PIEMONTESE SEMPRE PIÙ UNITO CON "PIEMONTE" IN ETICHETTA

La Mole Antonelliana, la (fu) Fiat, la Juventus, la Nutella, le nocciole, la Fassona, il tartufo bianco e, ovviamente, il grande vino. Sono sono alcuni tra i tanti simboli che fanno pensare al Piemonte. Al Piemonte, ancora prima che alle singole denominazioni del cibo e del vino di questa regione, ricca di storia, "culla" dell'Italia Unita e tra i motori del boom economico del Belpaese. Un nome, Piemonte, che sta per poter essere scritto in etichetta, da chi vorrà, insieme alla grandi e più conosciute (e quotate) denominazioni del vino piemontese, dal Barolo al Barbaresco, alla Barbera, a quelle più piccole o meno note, dal Roero alla Freisa d'Asti, dal Dolcetto al Brachetto, dal Dogliani al Grignolino d'Asti. Perché praticamente tutti i consorzi del vino piemontese hanno accolto la proposta lanciata nel 2025 da "Grandi Langhe ed il Piemonte del Vino", e che, ad un anno di distanza, vede il traguardo vicino, tanto che se i passaggi burocratici e di modifica dei disciplinari andranno avanti spediti, già con la vendemmia 2026 potrebbero arrivare i primi vini con la "Menzione Geografica Allargata" in etichetta (con l'idea che per alcuni vini che escono sul mercato diversi anni dopo la vendemmia, ci sia la possibilità di una norma "retroattiva", ndr). Uno strumento in più per valorizzare un patrimonio, quello del vino piemontese, che muove ogni anno ben oltre 1 miliardo di euro di esportazioni (553 milioni di euro nei primi 6 mesi 2025, secondo i dati Istat), quasi il 15% del totale nazionale, con una produzione 2025 di oltre 2,1 milioni di ettolitri, per il 93% di vini a denominazione (60 i vini Dop di cui 19 vini a Docg e 41 Doc), per un valore alla produzione di 1,1 miliardi di euro, che nascono da oltre 43.792 ettari di vigneto (il 7% del vigneto Italia). È uno degli spunti di "Grandi Langhe ed il Piemonte del Vino" 2026, edizione n. 10 della rassegna professionale, nata da un'iniziativa del Consorzio del Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani, e del Consorzio del Roero, e oggi supportata anche dal Consorzio Piemonte Land of Wine, e dedicata, oltre che alle nuove annate di Barolo, Barbaresco e Roero, anche a tutti gli altri vini che raccontano l'eccellenza enologica delle colline piemontesi, di scena alle Ogr-Officine Grandi Riparazioni di Torino, oggi e domani. Con oltre 500 cantine da tutta la regione, Langhe e Roero in testa, ma anche da territori come il Tortonese, l'Ovadese, il Chierese, il Canavese e con un sempre maggiore coinvolgimento di realtà che raccontano come la kermesse sia diventata l'evento "en primeur" dell'intero Piemonte vinicolo. Che, appunto, lavora per promuoversi unito, a partire dall'etichetta delle sue eccellenze, come hanno raccontato a WineNews i vertici di alcuni dei principali consorzi del vino regionale, e l'assessore all'Agricoltura della Regione Piemonte, Paolo Bongioanni (qui la nostra intervista audio).

Per Francesco Monchiero, presidente Consorzio Piemonte Land che riunisce tutti i consorzi più importanti del vino del Piemonte, "sicuramente sarà un passo in avanti importantissimo perché noi siamo abituati a pensare che la gente, il consumatore finale, conosca tutte le nostre 425 denominazioni italiane di cui forse il Piemonte è quello che ne esprime di più perché addirittura ne abbiamo 60, che forse addirittura nemmeno tutti noi produttori piemontesi conosciamo. Però una cosa è sicura: il consumatore, a livello mondiale, ha già sentito pronunciare la parola "Piemonte" per molti motivi. Ed il vino è sicuramente uno dei più frequenti - spiega Monchiero - perché grazie ai nostri produttori, e soprattutto grazie a certe denominazioni, il vino piemontese è ormai arrivato nei quattro angoli del mondo e quindi si sa che il Piemonte è una delle regioni di produzione di qualità più importanti. È una semplificazione per il consumatore finale che potrà trovare in etichetta i nomi delle denominazioni che rappresentano dei territori, per esempio Freisa di Chieri, che magari noi piemontesi sappiamo cosa e dove è, ma non è detto che lo sappiano in giro per il mondo, e se ci aggiungiamo Piemonte probabilmente il consumatore finale che comunque apprezza i vini piemontesi, magari sarà incuriosito rassicurato, e magari più disposto ad assaggiare quel vino". Una modifica importante, dunque, ormai approvata da tutte le denominazioni regionali, e che "dovrebbe entrare in vigore con la vendemmia 2026, quindi dal 2027 si potrebbero trovare le prime etichette che potranno riportare il nome della denominazione e poi Piemonte. E sarà importante che, soprattutto per le denominazioni che hanno dei lunghi periodi di invecchiamento, potrà essere "retroattiva", e quindi valere per le annate precedenti".

Sulla stessa linea di pensiero anche Sergio Germano, presidente Consorzio di Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani: "è un progetto molto interessante, che dovrà essere recepito nei singoli disciplinari. Ma l'idea è di presentarsi con il cappello di una regione importante, forse meno conosciuta di altre perché ha avuto tante anime diverse, ma che ora vogliamo riunire come facciamo a "Grandi Langhe", nato in origine da Langhe e Roero, ma poi arrivato ad includere anche la poliedricità della produzione vinicola piemontese: credo che sia un bel messaggio al mondo. Perché se una città o una denominazione sono un piccolo puntino su una mappa, una regione è già più grande, più semplice da connotare geograficamente, e magari stimola la voglia di venire in Piemonte anche per scoprire le piccole particolarità dei territori. E credo che sia importante per tutte le denominazioni, perché anche Barolo e Barbaresco sono più conosciute e famose di altre, ma tante volte quando si va all'estero ci chiedono se siamo a Nord o a Sud dell'Italia, e quindi penso che cominciare a dare un'informazione in più, chiara e che venga promossa e divulgata da un gran numero di produttori e di messaggi è sicuramente di aiuto".

"In Piemonte tutto il vino è legato al food e quindi l'idea di fare una comunicazione di territorio, nel senso più ampio del termine, legata ai vini d'eccellenza, che poi allo stesso tempo è legata anche ai cibi d'eccellenza, sotto il nome Piemonte, penso che sia un volano importante per tutti - aggiunge Filippo Mobrici, vicepresidente Consorzio Barbera, d'Asti e Vini del Monferrato - e quindi il mondo del vino ha fatto bene, a mio parere, a sposare questa idea suggerita dall'assessore all'Agricoltura Paolo Bongioanni, che, di fatto, ci consente di promuovere il

territorio intero, a tutto tondo". E se, come detto, tutti i consorzi hanno aderito all'idea, ora è importante che lo facciano le aziende, a partire dalle più note ed importanti. "Sì, perché i brand sono importanti, ma come è naturale - dice Mobrici - il brand lavora per se stesso, quindi per l'azienda che rappresenta, mentre il marchio Piemonte, invece, rappresenta un territorio intero. Ma se i marchi delle singole aziende, i brand, sposano questo progetto, è evidente che il risultato è garantito. Il nostro compito, quello delle istituzioni, quello dei consorzi, è sensibilizzare proprio questi grandi marchi di singole aziende che sono già presenti sul mercato a usare sempre di più il marchio Piemonte".
In un percorso che la Regione Piemonte ha appoggiato dall'inizio ed appoggerà ancora, anche andando incontro alla possibilità della retroattività, come detto, per le passate annate ancora in cantina, come spiega lo stesso assessore all'Agricoltura, Paolo Bongioanni. "Ho partecipato quasi a tutte le assemblee dei vari consorzi, incontrando i rappresentanti di tutte le denominazioni e raccontato il progetto. C'è stato un accoglimento totale che ha permesso di votare positivamente questa modifica dei disciplinari inserendo in etichetta la denominazione Piemonte. Non tutti, ovviamente, quando leggeranno la scritta "Piemonte" sapranno cosa vuol dire in dettaglio, ma sapranno che è buono, perché Piemonte vuol dire buono, sapranno che il vino sarà di alto livello e quindi lo associeranno a qualcosa di positivo. Se si vorrà fare un discorso sulla retroattività ben venga, sarà sicuramente strumentale a costruire questo percorso nuovo per la vitivinicoltura piemontese".

https://winenews.it/it/voci-diverse-che-parlano-in-coro-il-vino-piemontese-sempre-piu-unito-con-piemonte-in-etichetta_580593/

IL CHIANTI "SOTTO ATTACCO" SUL WEB: 2.500 CONTENUTI ILLECITI INDIVIDUATI ONLINE NEGLI ULTIMI SEI MESI

Oltre 2.500 contenuti online individuati negli ultimi 6 mesi, distribuiti tra siti web, marketplace, social network e nomi a dominio che utilizzano in modo improprio la denominazione Chianti, la denominazione più grande e "pop" della Toscana enoica e, quindi, una delle più famose e iconiche nel mondo. Emerge dal Report di "Online Brand Protection - Overview" 2025, commissionato dal Consorzio Vino Chianti, che fotografa con precisione la dimensione e la diffusione del fenomeno nel contesto digitale. E che dimostra come le "distorsioni" vadano oltre la bottiglia, tanto che c'è chi sfrutta il valore, il prestigio e la fama di un marchio, in modo non appropriato, anche nella galassia di visitatori che popolano il web quotidianamente.
Nel periodo analizzato, spiega la nota, sono stati identificati 2.507 contenuti riconducibili a usi non autorizzati della denominazione, ospitati su 411 siti web differenti, presenti su numerose piattaforme di e-commerce internazionali e diffusi anche attraverso social network e nomi a dominio contenenti il termine Chianti.
L'attività di monitoraggio ha interessato l'intero ecosistema digitale, evidenziando come il nome Chianti venga utilizzato ben oltre il perimetro del vino a denominazione di origine. L'analisi mostra che una parte rilevante delle violazioni riguarda prodotti potenzialmente contraffatti, prodotti trasformati non autorizzati, wine kit per la produzione domestica di vino, vini venduti in formati non consentiti, oltre ad usi impropri del marchio per abbigliamento, accessori, bicchieri e altri articoli di uso comune. In diversi casi sono stati individuati anche siti di phishing che utilizzavano immagini e riferimenti al Chianti per finalità ingannevoli.
Accanto all'attività di monitoraggio, nel 2025, il Consorzio ha rafforzato l'azione di enforcement, che ha portato alla rimozione di 1.091 contenuti illeciti dal web. Un risultato significativo, che conferma l'efficacia di un presidio strutturato e continuo, ma che, al tempo stesso, restituisce la misura di un fenomeno ampio e in costante evoluzione, con una forte concentrazione sulle grandi piattaforme internazionali di e-commerce e sui marketplace attivi a livello globale e locale.
Anche i social network rappresentano un ambito sensibile: il monitoraggio ha, infatti, individuato 83 account che utilizzano la denominazione Chianti nel nome o nell'identità digitale, prevalentemente in contesti legati al vino e alla ristorazione, mentre l'analisi dei nomi a dominio ha rilevato 105 domini contenenti il termine Chianti, molti dei quali riconducibili a ristoranti e vinerie e potenzialmente critici per la tutela del marchio e per la corretta informazione dei consumatori.
"Il report dimostra con chiarezza quanto il nome Chianti sia oggi esposto a utilizzi impropri e strumentali, soprattutto online - spiega Giovanni Busi, presidente Consorzio Vino Chianti - una parte consistente delle violazioni riguarda ambiti completamente estranei al Chianti Docg: prodotti alimentari trasformati, wine kit, accessori e articoli commerciali che sfruttano un nome noto per generare valore improprio. Questo crea confusione nel consumatore e danneggia il lavoro dei produttori. Il Chianti oggi è uno dei portabandiera del vino italiano: questo da una parte ci rallegra per il suo riconoscimento, ma dall'altra spinge il Consorzio a rafforzare l'attività di monitoraggio e di enforcement e, laddove ne ricorrano le condizioni, ci muoveremo anche per vie legali, in collaborazione con le autorità competenti e con le piattaforme coinvolte. Difendere il nome Chianti - conclude Busi - significa difendere un patrimonio collettivo, il territorio e la credibilità della denominazione sui mercati internazionali".

https://winenews.it/it/il-chianti-sotto-attacco-sul-web-2-500-contenuti-illeciti-individuati-online-negli-ultimi-6-mesi_580333/

VITICOLTURA, LE NUOVE NORME PER I PRODUTTORI DI BARBATELLE

Sono entrate in vigore le nuove norme che riguardano i vivaisti viticoli, norme previste dal Decreto Ministeriale numero 330204 del16 luglio 2025.
Il Decreto introduce alcune novità per il settore vivaistico viticolo, che riguardano tutto il territorio nazionale e che dovranno essere pienamente operative a partire dalla campagna produttiva 2026/2027, quindi da quest'anno.
Le novità riguardano i tempi e le modalità per la presentazione delle denunce annuali di produzione del ma-

teriale di propagazione viticolo, che dovranno essere fatte entro il 30 giugno di ogni anno al Servizio Fitosanitario Nazionale, ed esclusivamente in maniera telematica tramite l'applicativo Vivai Vite.
Le denunce dovranno essere fatte anche per le barbatelle realizzate in conto lavoro per una specifica azienda.
Anche i pagamenti delle tariffe per i controlli che devono essere fatti ai campi di piante madri e per i campi di barbatelle dovranno essere effettuati entro il 30 di giugno di ogni anno.
L'applicativo Vivai Vite introdurrà anche un codice univoco di identificazione, che verrà generato dal sistema e riguarderà ciascun rigo di denuncia dei campi di piante madri di vite e delle barbatelle; codice che poi dovrà essere riportato in corrispondenza del numero di riferimento del lotto di produzione, nelle etichette ufficiali.
Altre novità riguardano i modelli per le dichiarazioni di prelievo del materiale di moltiplicazione presso altre aziende vivaistiche, per la denuncia di campi sostitutivi in caso di presenza di malattie o parassiti da quarantena (o che comunque prevedano delle restrizioni fitosanitarie) e per il prelievo e la produzione di barbatelle innestate in conto lavorazione.

https://agronotizie.imagelinenetwork.com/agronomia/2026/01/21/viticoltura-le-nuove-norme-per-i-produttori-di-barbatelle/88761

LEADER NELLA PRODUZIONE, NELL'EXPORT E CON UNA VENDEMMIA IN CRESCITA: IL 2025 DEL VINO VENETO

Un aumento della superficie vitata sui 1.000 ettari, per una superficie complessiva salita a 104.397,61 ettari; il 75% dei vigneti è a bacca bianca, il 25% a bacca nera in un vigneto dove a dominare è la Glera con 41.000 ettari, a conferma della centralità del sistema Prosecco, locomotiva dell'export enoico italiano, mentre tra le uve a bacca nera primeggia la Corvina, con 6.887 ettari, dove nasce, su tutti, l'Amarone della Valpolicella. Una superficie a cui si aggiunge un potenziale viticolo attorno ai 5.000 ettari, derivante da autorizzazioni di reimpianto e di nuovo impianto, che costituisce una leva strategica per lo sviluppo futuro del settore. Una fotografia, quella del Vigneto Veneto, in espansione, con una vendemmia 2025 che registra una quantità complessiva di uva raccolta di oltre 1,46 milioni di tonnellate con un incremento del 6,8% sul 2024. Un totale rappresentato da 1,1 milioni di tonnellate (+6%) di uve Dop, oltre 248.000 tonnellate (-0,3%) di uve Igp e poco più di 700.000 quintali di uve varietali. Ecco i numeri del "Trittico Vitivinicolo" 2025, presentato oggi a Venezia, e dedicato al consuntivo sulla vendemmia 2025, organizzato dalla Regione Veneto e da Veneto Agricoltura, in collaborazione con Avepa (Agenzia veneta per i pagamenti, ndr).
Il Veneto, prima regione enoica produttiva d'Italia, è leader, in volume, anche per l'export, spiega la nota della Regione, con una quota attorno al 38% su un export nazionale che raggiunge 5,74 miliardi di euro: i dati al terzo trimestre 2025 indicano transiti in uscita attorno ai 2,16 miliardi di euro, con una crescita annua dello 0,5%. Il Prosecco cresce del 5% in volume, con una progressione anche in valore (+1%) e con gli Stati Uniti che continuano a rappresentare un mercato trainante. Giudicati positivi anche i dati delle Dop ferme del Veneto, che, nei primi 9 mesi 2025, mostrano una lieve crescita in volume a valore stabile sul 2024, rappresentando il 25% dei volumi e il 20% del valore dei vini Dop fermi esportati a livello nazionale. Sul fronte dei prezzi, la quotazione media delle uve della vendemmia 2025 si attesta a 0,66 euro/kg, con una lieve flessione dello 0,5% sul 2024, in un quadro di sostanziale tenuta del mercato.
"Il comparto vitivinicolo veneto - ha detto l'Assessore all'Agricoltura della Regione Veneto, Dario Bond - conferma nel 2025 il proprio ruolo di motore dell'agricoltura regionale e nazionale, mostrando segnali di crescita strutturale sul fronte produttivo, export e valorizzazione delle denominazioni di qualità, pur in un contesto internazionale complesso segnato da tensioni geopolitiche, dazi e mutamenti nei modelli di consumo. Il Veneto continua a investire su un modello vitivinicolo basato su qualità, organizzazione delle filiere e programmazione. La crescita delle superfici e il potenziale viticolo disponibile dimostrano la vitalità del settore e la capacità delle imprese di guardare al futuro con fiducia". Bond, con uno sguardo al futuro, ha anche aggiunto che "i dazi e le tensioni geopolitiche si innestano su un cambiamento strutturale dei consumi che impone al settore di ripensare strategie produttive e commerciali. Per i dazi Usa, l'impatto appare contenuto e parzialmente "spalmato" su tutta la filiera: gli spumanti resistono storicamente di più rispetto ad altri prodotti, mentre vini come l'Amarone della Valpolicella vantano una clientela targettizzata e in grado di spendere. Fondamentale in questo quadro sono i consorzi di tutela che devono avere lo scopo di proteggere il prodotto non solo dalle contraffazioni e dagli abusi, ma anche e soprattutto nel suo valore e nella sua distribuzione lungo la filiera. Rispetto ai mercati, serve anche una valutazione sulla diversificazione e sulle strategie da adottare: su questo la Regione sta accompagnando i produttori con le risorse per la promozione sui mercati dei paesi terzi". Il direttore di Veneto Agricoltura, Federico Caner, ha spiegato che "stiamo affrontando la problematica del cambiamento climatico anche nel settore vitivinicolo, mettendo in campo, nel vero senso della parola, molti progetti innovativi, anche all'interno delle aziende pilota e sperimentali dell'Agenzia veneta stessa. L'impegno, da parte di Veneto Agricoltura, è importante, e sottolineo che siamo a disposizione di tutti per sviluppare qualsiasi idea innovativa nel campo della viticoltura ed enologia, con l'obiettivo di affrontare al meglio il cambiamento climatico".

https://winenews.it/it/leader-nella-produzione-nellexport-e-con-una-vendemmia-in-crescita-il-2025-del-vino-veneto_579821/

"CANTINA ITALIA": GIACENZE A 59,5 MILIONI DI ETTOLITRI DI VINO A DICEMBRE 2025 (+4,4% SUL 2024)

Il vino italiano ha salutato un 2025 complicato anche a causa di un dato ormai acclarato: le giacenze alte in cantina. Un aumento importante, rispetto a quello maturato nel 2024, e che può essere ricondotto ad un an-

damento di vendemmie diverse in termini di volumi (scarsissima la 2023, più generosa la 2024, ancora più abbondante la 2025), ma, ovviamente, influenzato, e non poco, anche da vendite e consumi al rilento, dal fenomeno del salutismo, dalla zavorra dei dazi Usa e dalle difficoltà economiche che in tantissimi produttori stanno toccando con mano. Il dato di dicembre 2025, quello definitivo per l'anno da poco terminato, mostra, infatti, a livello generale, giacenze di vino ancora in aumento, come racconta l'aggiornamento al 31 dicembre 2025 di "Cantina Italia", redatto dall'Icqrf, l'Ispettorato centrale della tutela della qualità e repressione frodi dei prodotti agroalimentari, sulla base dei dati contenuti nei registri telematici del vino pubblicati dal Ministero dell'Agricoltura, secondo il quale nelle cantine italiane ci sono 59,5 milioni di ettolitri di vino in giacenza (molto di più di una "vendemmia media"), il +11,6% sul 30 novembre 2025 e il +4,4% nel confronto con il 31 dicembre 2024.
Un dato a cui aggiungere i 7,7 milioni di ettolitri di mosti e 2,8 milioni di ettolitri di vino nuovo ancora in fermentazione (Vnaif). E, rispetto al 31 dicembre 2024, si osserva un valore delle giacenze superiore, oltre che per i vini, anche per i mosti (+16,8%) e per i Vnaif (+32,3%) categorie che, rispettivamente, rispetto al 30 novembre 2025, mostrano giacenze inferiori del -20,2% e del -70,1%.
E se al 30 novembre 2025, come analizzato da WineNews dal raffronto tra i dati delle diverse denominazioni di "Cantina Italia", tutte le prime 10 denominazioni più grandi, a livello di "scorte" di vino, hanno visto aumentare le proprie giacenze nell'ultimo anno, con la sola eccezione dell'Igp Puglia (ma il trend abbraccia un po' tutti i territori), nell'ultimo aggiornamento dell'Icqrf il 58,6% del vino è detenuto nelle regioni del Nord, prevalentemente nel Veneto (27,3%); il 54,2% è a Dop (27,7% bianco, 25% rosso, 1,5% rosato), il 26,4% a Igp (13,9% rosso, 11,4% bianco, 1% rosato), i vini varietali costituiscono appena l'1,6% del totale, mentre il 17,9% è rappresentato da altri vini. Le giacenze di vini a Indicazione Geografica sono molto concentrate: 20 denominazioni su 531 contribuiscono al 58,4% del totale delle giacenze.
Il Prosecco Dop, da solo, vale il 12,2% delle giacenze con 5,8 milioni di ettolitri, seguito da Igp Puglia (2 milioni di ettolitri, 4,3% del totale), Igp Toscana (1,75 milioni di ettolitri, 3,7% del totale), Doc Delle Venezie (1,72 milioni di ettolitri), Igp Terre Siciliane (1,71 milioni di ettolitri), Igp Veneto (1,6 milioni di ettolitri), Doc Sicilia (1,5 milioni di ettolitri), Igp Salento (1,4 milioni di ettolitri), Chianti Docg (1,39 milioni di ettolitri) e Igp Rubicone (1,3 milioni di ettolitri).

https://winenews.it/it/cantina-italia-giacenze-a-595-milioni-di-ettolitri-di-vino-a-dicembre-2025-44-sul-2024_579623/

VINO, LA CRESCITA DEI VITIGNI RESISTENTI PUNTA SU PROSECCO E PINOT GRIGIO

Rappresentano una grande opportunità per il futuro del vino, ma l'Italia sembra essere in ritardo nel seguire questa strada. Sono i vitigni Piwi (acronimo del termine tedesco che significa "resistente ai funghi") ovvero le varietà di vite resistenti ai parassiti, alle patologie o ancora a condizioni climatiche estreme come la siccità. Si tratta di cultivar di vite nate da una selezione di incroci che proprio grazie alle proprie caratteristiche di resistenza garantiscono ai coltivatori una forte riduzione dei trattamenti antiparassitari in vigneto. E in prospettiva una chance di coniugare sostenibilità ambientale e qualità del prodotto.
Ne è convinta la Commissione Europea che già da alcuni anni ha consentito l'impiego delle varietà resistenti anche all'interno delle denominazioni d'origine (Regolamento UE 2021/2117 del 2 dicembre 2021). Un'opportunità che è stata ad esempio colta dalla Francia, ma non dall'Italia, dove invece i vitigni resistenti sono consentiti per i vini da tavola e Igt ma non per Doc e Docg (come previsto dall'articolo 33 comma 6 del Testo Unito del Vino, legge 238/2016).
Prescrizioni che ne stanno molto limitando la diffusione in Italia. Basti pensare che nel nostro Paese a fronte di un vigneto nazionale di 680mila ettari, la superficie coltivata con varietà Piwi non supera i 3.600 ettari, pari a circa lo 0,5% del totale. Diverso invece è lo scenario europeo. La Francia è già oltre lo 0,7 per cento. L'Aoc Champagne ha integrato dal 2022 il vitigno resistente Voltis, consentendone la coltivazione fino al 5% delle superfici e un percorso analogo ha seguito l'Aoc Bordeaux col vitigno Artaban. In Germania e Svizzera le superfici con varietà resistenti superano il 2,5% in Ungheria sono già oltre l'8 per cento.
Altro aspetto che ne limita la diffusione nel nostro Paese è il fatto che al momento le varietà resistenti sono autorizzate solo in dieci regioni su venti. A escluderle sono soprattutto le regioni del Sud dove il clima più caldo limita gli attacchi delle malattie della vite e degli agenti patogeni e quindi rende meno impellente trovare delle contromisure.
In Italia in prima fila nella ricerca, nello sviluppo e nella diffusione delle varietà resistenti da oltre dieci anni ci sono i Vivai Cooperativi Rauscedo (Vcr). Le prime varietà italiane resistenti, sono state infatti iscritte al Registro nel 2015 ed erano il risultato di un programma di ricerca avviato nel 1998 in collaborazione con l'Università di Udine. Sul tema è impegnata da tempo anche la Fondazione Mach di San Michele all'Adige che sperimenta Piwi derivati da Chardonnay per la produzione di basi spumante per il Trentodoc. Le prime varietà sviluppate sono state Fleurtai, Soreli, Sauvignon Kretos, Sauvignon Rytos, Merlot Kanthus, Cabernet Volos.
Oggi in Italia al Registro delle varietà di vite autorizzate sono iscritte 36 varietà resistenti, 14 delle quali sono commercializzate da Vcr. Come si evince dai nomi si tratta soprattutto di cultivar derivate da vitigni internazionali. «E forse da questo dipende in parte la scarsa diffusione in campo dei vitigni resistenti – spiega il docente emerito di viticoltura ed enologia dell'Università di Milano, Attilio Scienza –. In Italia la fanno da padrone i vitigni autoctoni. Per questo sono convinto che se venissero sviluppati, anche con l'aiuto delle nuove tecniche di evoluzione assistita (Tea) un Sangiovese, un Trebbiano o un Nebbiolo resistenti, la loro diffusione crescerebbe. A mio avviso dall'assenza di Piwi autoctoni deriva anche in parte dalla resistenza dei produttori del Sud. Un Sauvignon,

resistente o meno, difficilmente offre il meglio di sé piantato in Sicilia».
In questa ottica i Vivai Cooperativi Rauscedo hanno avviato un programma autonomo centrato su 90 varietà di questo tipo. Tra queste grande attesa c'è per le prime cultivar pronte dal 2026 e figlie di Glera, il vitigno alla base del Prosecco, uno dei vini di maggior successo al mondo. E oltre alla Glera resistente in rampa di lancio c'è anche il comparto del Pinot Grigio, che punta all'introduzione in disciplinare di vitigni complementari Piwi.

«Le nuove varietà figlie di Glera – spiega il direttore di Vcr, Yuri Zambon – sono state selezionate nel rispetto dell'impronta sensoriale del parentale, ma con sfumature aromatiche differenziate e una diversa capacità di adattamento ai vari areali italiani. La resistenza a peronospora e oidio consente una drastica riduzione dei trattamenti fungicidi ed elevati standard di sostenibilità. Queste varietà resistenti consentiranno di affrontare gli effetti del cambiamento climatico in un'area tra le più vitate del Paese, il Nord Est. In questa ottica l'interesse crescente dei Consorzi di tutela, oltre ai tre del Prosecco quello del Pinot Grigio delle Venezie, può rappresentare una svolta per la viticoltura sostenibile italiana».

https://www.ilsole24ore.com/art/vino-crescita-vitigni-resistenti-punta-prosecco-e-pinot-grigio-AIiG3ol

LE PROSPETTIVE DEL VINO ITALIANO SECONDO DERENONCOURT VIGNERONS CONSULTANTS, DALLA VIGNA AL BICCHIERE

In un'era enoica così interlocutoria da imporre a tutto il sistema vino importanti riflessioni ma, al contempo, in un momento nel quale è fondamentale non fermarsi, non piangersi addosso e non snaturarsi seguendo fuorvianti canti delle sirene, ritengo che possa essere utile dare spazio a professionisti ed esponenti di vari ambiti e comparti del settore vitivinicolo capaci di offrire un punto di vista chiaro e pragmatico della situazione e delle prospettive future.
In questo articolo ho deciso di condividere lo scambio di battute con i referenti di Derenoncourt Vignerons Consultants, un'istituzione nel mondo della consulenza a 360°: un collettivo internazionale di professionisti al servizio dei terroir e dei produttori, con radici profonde a Bordeaux e oltre 25 anni di esperienza maturata sul campo. Un team multidisciplinare che integra viticoltura ed enologia in un approccio unitario, sensibile e contemporaneo, capace di leggere suoli, vigneti, annate e scelte di cantina come parti di un unico racconto identitario.
Fondata nel 1999 dalla visione pionieristica di Stéphane Derenoncourt, la realtà vive oggi un nuovo capitolo, guidato dai soci storici, nel segno della continuità: centralità dei terroir, rispetto delle identità aziendali e consulenza globale come strumento per dare vita a vini longevi, autentici e profondamente legati al loro luogo d'origine.
Derenoncourt Vignerons ConsultantsFrédéric Massie, Simon Blanchard, Romain Bocchio, Julien Lavenu
Eccovi la mia intervista:
Quali sono le prerogative della vostra attività di consulenza?
Il nostro supporto si fonda su una visione globale con una connessione intima tra vigneto e cantina. Siamo fermamente convinti che solo in questo modo i vini possano riflettere la vera identità di ogni terroir e zona viticola. Per la produzione di grandi vini, uno studio profondo dell'ecosistema aziendale, dell'equilibrio del vigneto, delle differenti formazioni pedologiche aziendali, delle strutture di cantina sono alla base per lo sviluppo di una collaborazione. Oltre a questo, è importante conoscere la personalità, la strategia e gli obiettivi della proprietà. Interveniamo sull'insieme del processo produttivo: dall'analisi dell'ambiente circostante al vigneto agli degli aspetti agronomici strettamente legati alla viticultura, scelte di impianto, gestione del ciclo vegetativo della vite e della vitalità dei suoli, dalla definizione dell'epoca di vendemmia all'ingresso delle uve in cantina, fino alle scelte di vinificazione e affinamento.
Accompagniamo inoltre i produttori nella fase di assemblaggio, nella creazione di cuvée specifiche, fino all'imbottigliamento e al supporto nella presentazione e valorizzazione dei vini, oggi un argomento sempre più importante quanto delicato.
L'obiettivo è la costruzione di vini identitari e non replicabili, capaci di esprimere in modo autentico il carattere del luogo, evitando qualsiasi forma di standardizzazione riconducibile alla figura del consulente. Il vino deve riflettere in primis la singolarità del terroir, del luogo, e deve rappresentare il produttore per facilitarne l'incarnazione.
Si tratta di una consulenza singolare e personalizzata, adattata alle esigenze e alla visione della proprietà, basata su un'elevata competenza tecnica e su oltre 25 anni di esperienza sul campo in contesti molto diversi: Bordeaux e, in generale, Francia, Italia e paesi del bacino Mediterraneo, con differenti climi, vitigni e modelli produttivi.
Il nostro ruolo è anche quello di affiancare e formare i team aziendali, attraverso un approccio di coaching che valorizza le competenze interne, innalza il livello complessivo delle pratiche andando sempre alla ricerca del dettaglio.
consulenza agronomica vino
In che modo vi ponete nei confronti della sostenibilità in vigna e in cantina?
Adottiamo modelli di viticoltura adattati a ogni contesto specifico – clima, suolo, età delle vigne – con l'obiettivo di rafforzare la resilienza delle piante, migliorare lo sviluppo radicale e la vitalità dei vigneti. I vigneti ben equilibrati nel loro ecosistema e ben radicati, piantati su dei terroir vocati, compiono il ciclo vegetativo annuale con più naturalezza ed equilibrio e necessitano di meno interventi.
Il rispetto della natura, dell'ambiente e delle persone, sia operatori che residenti nelle aree limitrofe, è un principio cardine del nostro approccio.
Lavoriamo inoltre sulla tutela delle risorse idriche e su pratiche di tipo rigenerativo. Tramite il nostro polo di RicercaĦsviluppo interno, collaboriamo con le nostre aziende partner per trovare delle pratiche sostenibili in vigneto che possano rispondere alle problematiche tecniche di domani. Uno degli studi sui quali lavoriamo da più anni mira al miglioramento dell'efficienza idrica in vigneto attraverso

nuove tecniche sperimentali.
Il fatto di intervenire in diversi paesi europei ci aiuta nell'apportare tecniche innovative dei paesi che lottano già da tempo su temi tecnici legati alla sostenibilità, squilibrio climatico.
In cantina privilegiamo l'ingresso delle uve per gravità, che consentono di preservare l'integrità del frutto, riducendo al tempo stesso il consumo energetico.
Proponiamo soluzioni tecniche volte a migliorare l'inerzia termica naturale delle strutture, attraverso l'impiego di materiali durevoli e sostenibili (come pozzi canadesi ecc…) durante il supporto nella costruzione della cantina, l'organizzazione degli spazi in funzione dell'inerzia termica è di fondamentale importanza per ridurre l'impatto energetico in futuro – controllo temperatura, umidità. Un altro punto fondamentale riguarda l'utilizzo delle acque: proponiamo alle aziende l'utilizzo di contenitori che possono servire sia in fase di vinificazione che di affinamento con materiali nobili di facile manutenzione: cemento grezzo o in argilla, botti concepite per un utilizzo pluridecennale.
Incoraggiamo il riutilizzo dei sottoprodotti della vinificazione – raspi, vinacce, CO_2, acque di lavaggio – trasformandoli in risorse, ad esempio per la produzione di compost.
Estendiamo infine la riflessione alla scelta dei materiali di packaging, con particolare attenzione all'impatto ambientale delle materie secche.
Quanto stanno incidendo i cambiamenti climatici sul vostro lavoro e sul gusto del vino?
L'aumento degli squilibri climatici e degli eventi estremi rappresenta un rischio immediato per la produzione, con perdite di qualità e quantità legate a gelate, grandinate, stress idrico e termico, fino alla disidratazione o bruciatura delle uve. Nel medio-lungo periodo, il pericolo maggiore è l'impoverimento dei suoli e l'esaurimento fisiologico delle vigne.
Per questo proponiamo una revisione delle pratiche di gestione del suolo, dei sistemi di allevamento e potatura, nonché delle tecniche di sfogliatura e cimatura.
In caso di ristrutturazione dei vigneti, interveniamo su scelte più strutturali: densità di impianto, selezione dei portinnesti, eventuale introduzione di nuovi vitigni e rafforzamento della diversità genetica. Da questo deriva la nostra sensibilità tecnica agli uvaggi autoctoni che spesso mostrano un armonia naturale con il clima e l'ambiente in cui si trovano. Le sfide tecniche riguardano spesso l'interpretazione enologica (tecniche di vinificazione, affinamento,..) di vitigni "autoctoni".
In alcuni casi è necessario ripensare esposizioni e altitudini dei futuri impianti, aprendo anche alla valorizzazione di nuove aree viticole.
Dal punto di vista enologico, le perturbazioni climatiche possono generare uno squilibrio tra maturità tecnologica, fenolica e aromatica. Vendemmie anticipate in condizioni più calde incidono su grado alcolico, acidità e qualità dei tannini, con il rischio di profili aromatici cotti o poco espressivi.
In cantina interveniamo adattando i sistemi di selezione delle uve e le pratiche di vinificazione, con l'obiettivo di preservare equilibrio, freschezza e precisione aromatica sia in fermentazione sia durante l'affinamento.
Lavoriamo su molti assi tecnici per preservare la freschezza, aumentare la complessità senza denaturare l'identità del suolo come la co-vinificazione, utilizzo del raspo, grappolo intero, adattamento dell'estrazione in vinficazione ecc… tutte queste tecniche sono proposte in maniera specifica secondo l'annata, le varietà, l'obiettivo tecnico. Dirigiamo da diversi anni uno studio tecnico profondo sull'utilizzo del raspo in vinificazione in diverse zone europee (tra le quali l'Italia) e diversi uvaggi per apportare un elemento scientifico a questa tecnica dalla storia totalmente empirica ma molto contemporanea.
terreni indagini analisi vigna
Cosa proponete ai viticoltori e alle cantine italiane per andare incontro alle esigenze del gusto contemporaneo, senza snaturare la propria identità?
Proponiamo una diversificazione ragionata delle tecniche di vinificazione, affinamento e assemblaggio, sempre nel rispetto della natura profonda di ciascun territorio e di ogni azienda.
L'Italia, grazie alla straordinaria varietà di suoli, vitigni e condizioni climatiche, rappresenta un laboratorio ideale: un mosaico di denominazioni storiche capaci di rinnovarsi e, al contempo, di aree ancora poco esplorate, libere da vincoli interpretativi.
Gli assi di lavoro principali per noi riguardano l'interpretazione tecnica di ogni uvaggio e di ogni terroir in vigna e cantina. Preservare la freschezza dei cicli fenologici lunghi in vigna è un asse fondamentale di lavoro per avere delle uve complesse, identitarie e facili da vinificare. Questo lavoro avviene in vigna attraverso la gestione dei suoli e delle pratiche agronomiche: sovesci, pacciamatura, cimature-accapannatura, adattamento della tecnica di potatura, sostanza organica..
Il funzionamento del suolo rappresenta per noi una chiave di riuscita fondamentale per avere un vigneto resiliente ed in salute capace di produrre uve "equilibrate".
In cantina gli assi di lavoro sono differenti in base all'obiettivo tecnico finale. Il gusto contemporaneo resta sempre un argomento relativo in base ai mercati sviluppati e all'identità aziendale. Sicuramente ad oggi il consumatore chiede più trasparenza e immediatezza nei vini. La nostra challenge è la produzione di grandi vini identitari che siano complessi ma di facile lettura. Che possano essere bevuti subito oppure attesi.
Per questo, l'evoluzione della nostra consulenza consiste spesso nell'adottare tecniche enologiche volte ad aumentare la nitidezza aromatica dei vini e soprattutto un'estrazione tannica "giusta" che sia in grado di sostenere un vino, riflettere la sua identità senza appesantirlo. La ricerca dell'armonia tra aromatica olfattiva, aromatica gustativa e definizione tannica.
In questo la coerenza tra l'estrazione durante la vinificazione (numero e frequenza di rimontaggi, pigeages, temperatura..) e l'affinamento (taglia dei contenitori, materiali ecc…) è fondamentale.
La costruzione degli assemblages finali evolve con le pratiche e l'approccio descritto.
enologia assaggi vini campioni
Quali credete siano le prospettive del vino italiano nell'ambito del mercato globale?
Il vino italiano gode già di una posizione solida sui mercati internazionali, anche in una fase complessa segnata da crisi economiche, tensioni

geopolitiche e calo dei consumi. La storia, la diversità di uvaggi e regioni, rappresentano una forza per il mercato italiano.
Si prospetta una maggiore articolazione delle gamme e delle nuove interpretazioni tecniche, in particolare nelle aree tradizionalmente vocate a vitigni rossi molto strutturati e tannici. Parallelamente, esiste un forte potenziale di sviluppo per i vini bianchi in regioni storicamente orientate alla produzione di rossi.
La cultura della promozione e vendita di vino è naturale in Italia e sotto questo punto di vista la relazione con la distribuzione ed il consumatore finale è molto stretta e aiuta le aziende a trovare una strategia di commercializzazione adattata e propria. Questo è un punto importante.
In seguito, il principale vantaggio delle aziende italiane attrezzate è rappresentato dall'enoturismo e dall'attrazione verso la cultura del vino italiana. Tuttavia, questo punto di forza va alimentato e strutturato per mantenerlo e rinforzarlo in futuro. Questo percorso passa dall'educazione culturale ai giovani, del far rivivere il vino come elemento conviviale, di incontro.
Parallelamente a questo, l'educazione tecnica diventa sempre più importante per alimentare l'attrazione internazionale. L'Italia gode di una ricchezza unica di terroir, climats, formazioni geologiche distinte e uniche. È fondamentale parlare, strutturare la storia delle denominazioni e delle aziende anche intorno a questo che rinforza l'unicità. La condizione necessaria resta la produzione di vini identitari che richiamino alla geo-sensorialità di un luogo alla degustazione.
La ricchezza pedologica di territori unici uniti alla storia rende l'Italia un paese unico dal punto di vista vinicolo in un mercato globale sempre più concorrenziale.
Parallelamente a questo, esistono zone che non hanno alcuna vocazione vitivinicola nelle quali si produce vino di bassa qualità a basso prezzo; ad oggi questo aumenta solo l'offerta e riduce il margine di piazzamento di mercato per i piccoli produttori creando un universo di difficoltà nella fascia medio – bassa.
Quali sono i punti di forza dell'Italia del vino e quali i punti deboli che avete riscontrato lavorando nei vari areali vitivinicoli del Bel Paese?
Punti di forza: l'eccezionale ricchezza dei terroir, l'ampia biodiversità ampelografica, la presenza di numerose aziende di qualità, marchi forti e riconosciuti a livello internazionale, nonché condizioni climatiche generalmente favorevoli a una viticoltura sostenibile.
La storia di ogni luogo e la facilità nella comunicazione oltre all'eccitazione emotiva nel fare vino per fare rivivere le vecchie generazioni. La personalità dei produttori, che si ritrova nel prodotto finale, pronti a tutto pur di promuovere il loro operato.
Criticità: la necessità di una più chiara interpretazione del luogo e degli uvaggi, della precisione dell'estrazione tannica in vinificazione, l'evoluzione delle pratiche di affinamento – in particolare nel rapporto con il legno – e una tendenza, talvolta, a privilegiare la potenza a scapito dell'eleganza soprattutto quando la cuvée aziendale deve mostrare tutta la sua importanza.
Una cuvée deve essere unica per identità e rappresentazione di uno o più vitigni in un determinto luogo; talvolta in Italia si tende a fare dell'esuberanza la giustificazione dell'importanza di un vino. Un grande terroir da spesso vita a dei vini eleganti e fini dal punto di vista aromatico e tannico. Per questo, è importante avere sensibilità nel rispettare queste caratteristiche in estrazione e affinamento senza andare a cercare potenza e muscoli.
Sul piano tecnico, restano ampi margini di miglioramento nelle pratiche di cantina per ridurre difetti come acidità volatile, brettanomyces, perdita di precisione aromatica e squilibri tra alcol e acidità.
In un'era in cui la semantica risulta essere tanto fondamentale quanto fuorviante, quali sono i termini/le parole che utilizzate di più e quelli/e che vorreste cancellare dal vocabolario enoico italiano e internazionale?
Un concetto importante da introdurre in Italia è la geo-sensorialità della degustazione e tutti i termini che questo esercizio si porta con sé. La degustazione geo-sensoriale mira a riconoscere l'identità di un preciso suolo, di un preciso clima, in un vino tramite la forma e la texture dei tannini. Per questo i termini da sviluppare riguardano la forma tannica che ogni suolo puo dare al vino: i tannini gessosi del suolo calcareo, quelli polverosi e serranti degli scisti fino a quelli più setosi e immediati di un terroir più sabbioso. Un'alta presenza di limo conferisce spesso dei tannini più squadrati e rustici. A questo è necessario legare i metodi di vinificazione, l'esposizione ecc… che possono incidere sulla lettura del vino.
La semantica che ruota intorno alla definizione tannica resta un concetto fondamentale per noi al fine di poter attuare le nostre tecniche di vinificazioni parcellari in base ai suoli e avere una coerenza tecnica.
È di particolare importanza parlare di maturità del frutto, di parte vegetale che puo essere nobile oppure rappresentare una mancanza di maturità delle uve. Parallelamente a questo, la forma e il gusto dell'acidità rimangono, ad oggi, uno degli argomenti principali in un mondo dove tutti vogliono anticipare le epoche di vendemmia per rinforzare la freschezza. Ci piace definire il limite di maturità con il termine "al dente": le uve raccolte prima di questa soglia concettuale presentano tannini spigolosi e crudi, aromatiche vegetali e acidità mordenti. Vini costruiti su queste maturità non potranno mai essere vini di identità ed eccezione.
Sulla descrizione della parte aromatica le interpretazioni sono molteplici; sembra essere sempre più importante introdurre il concetto di aromaticità gustativa, ovvero le sensazioni aromatiche ritrovate in bocca che rappresentano anch'esse la costituzione di un grande vino.

https://wineblogroll.com/2026/01/vino-italiano-derenoncourt-vignerons-consultants-agronomi-enologi-consulenti/

IL FUTURO DEI NO ALCOL È LA DEALCOLAZIONE CONDIVISA. E IL BUSINESS ACCELERA (ANCHE IN ITALIA)

Il recente decreto Masaf-Mef sui vini dealcolati apre le porte, seppure in clamoroso ritardo, alle imprese italiane che si vogliono cimentare con questa nuova dimensione del beverage. Difficile ipotizzare che il mercato no-low possa colmare le perdite accumulate

in questi anni, ma il segmento – che tra 2022 e 2024 ha coinvolto circa 100 milioni di consumatori nel mondo per 25 miliardi di dollari Usa, secondo stime Iwsr – sta attirando l'interesse dei grandi gruppi industriali e di diverse società contoterziste intenzionate a servire le imprese vitivinicole che non potranno permettersi un impianto in house. In un quadro normativo più definito di qualche mese fa, dopo varie sollecitazioni dei sindacati al ministro Francesco Lollobrigida, sono diverse le domande che si pongono gli operatori. Alcune di queste, al di là delle future opportunità di mercato, riguardano i costi e la sostenibilità.

Ne abbiamo discusso con Marco Tebaldi, enologo e consulente, impegnato nella creazione (entro metà 2026) della futura Wnc, società contoterzista che, a Verona, si occuperà di fornire servizi per la dealcolazione. «Per rispondere a queste domande dobbiamo tenere conto dell'approccio "life cycle thinking" – afferma al settimanale TreBicchieri del Gambero Rosso – quella visione d'insieme che parte da un tema critico come la cronica sovrapproduzione di vino a livello mondiale, con oltre il 10% dei volumi mediamente eccedentario».

Il problema sovrapproduzione è evidente. Ma oggi che fine fa questo prodotto in eccesso?

La maggior parte è distillato e una piccola parte va a produrre aceto. Sono i cosiddetti "usi industriali" che appaiono nelle statistiche, generatori di valore aggiunto nullo, con la sola eccezione della nicchia dei distillati di vino di pregio, come il Cognac. Mentre le implicazioni sociali di un tale quadro sono facilmente deducibili, pensando a quante famiglie leghino i loro redditi alla vitivinicoltura, senza reali alternative, in molti territori. Il possibile sviluppo del mercato del dealcolato in volumi tali da contribuire a risolvere in parte il problema dell'eccesso è oggi limitato da una modesta varietà di scelta e da una qualità percepibile mediamente scadente, secondo gli studi di Iwsr.

E in Italia il decreto Masaf-Mef dà il via a questo cammino. Che ne pensa?

Ritengo il decreto coerente con la normativa arzigogolata sulla produzione di alcol, ovvero ipergarantista. Cosa che rende assai difficile innestare questa attività complicata tra le numerose altre di una cantina. Un ulteriore, e forse più importante, motivo per delegarla a terzi. Del resto, tutta la normativa vitivinicola italiana, a differenza degli altri Paesi Ue, sconta il fatto di essere figlia dello scandalo del metanolo, che tuttora pesa sulle attività produttive come un macigno.

Distillazione, evaporazione sottovuoto e tecniche a membrana. Quali quelle più idonee?

Più interessante sembra oggi essere la tecnologia ibrida, che prevede la combinazione tra l'osmosi (preposta a evitare danni organolettici) e la distillazione, dove arriva solo una miscela di acqua e alcol non danneggiabile.

Da un punto vista tecnico-ambientale, che energia è necessaria per un litro di vino dealcolato?

Nell'opzione ibrida, a mio avviso preferibile, si usa solo energia elettrica, preferibilmente verde. Il processo di produzione di caldo e freddo necessari, infatti, si avvale di pompe di calore polivalenti di ultima generazione. Utilizzata al massimo dell'approccio qualitativo, consuma mediamente 0,4 kW per litro di vino da dealcolare. Rinunciando a preservare la qualità organolettica, ad esempio per produrre vini dealcolati come ingrediente nelle bevande a base di vino (usualmente aromatizzate), i consumi si riducono drasticamente di circa due terzi.

Quali altre sostanze entrano in gioco nel processo?

A parte poca acqua (0,06 litri per litro di vino) destinata ai lavaggi del sistema con comuni detergenti alimentari biodegradabili, nel processo non entrano in gioco altre sostanze. Prima e dopo la dealcolazione, sono coinvolte le stesse procedure e lavaggi dei vini normali.

In materia di sostenibilità, possiamo affermare che i consumi energetici/idrici di un vino convenzionale siano simili a un dealcolato?

Non proprio, perché la dealcolazione è un processo aggiuntivo. Vale sempre però il concetto di approccio Lca-Life cycle assessment, che prevede una visione olistica. Nel nostro progetto, la dealcolazione si inserisce a pieno diritto in un concetto di economia circolare, dove l'alcol prodotto in un processo certificato come sostenibile, prende valore soprattutto come biocarburante. Ci siamo confrontati anche con Equalitas.

Si può stimare la spesa complessiva per installare un impianto di dealcolazione e, cosa non da trascurare, per la manutenzione ordinaria?

L'investimento che effettueremo, inclusi impianti accessori, ammonta a circa 1,6 milioni di euro. E si prevedono circa 30mila euro l'anno di manutenzioni varie.

Per le imprese, quali i fattori di convenienza/criticità nel dotarsi di un impianto di dealcolazione?

Non si tratta di investimenti alla portata di aziende medio-piccole, sconsigliabili a mio avviso persino alle più grandi, stante la fase di mercato e il grado di evoluzione delle conoscenze, intese sia a livello di tecnologia in sé, ma soprattutto nella fruizione adattata ai numerosi vitigni di cui potremo disporre in Italia. In una struttura che lavora conto terzi, quindi ad alta frequenza e con ampia variabilità casistica, questo know-how si genererà molto più rapidamente in modo da orientare le scelte migliori.

Guardando alle Pmi, ci può indicare una forbice di prezzo per chi vuole dealcolare, ad esempio, 10mila litri di vino presso una società esterna?

Difficile dirlo ora. Ci sono aspetti gestionali che vanno meglio ponderati. Considerando quanto accade in giro per l'Europa, la forbice sta tra 0,30 euro/litro per le lavorazioni meno qualitative, fino a oltre 1 euro/litro per quelle che meglio preservano la qualità del prodotto di partenza.

Applicando questo scenario al mercato italiano e al vostro progetto?

Si potrà ragionare da 0,80 euro/litro a scendere, secondo i volumi del lotto da trattare. Oggi, il posizionamento tipico dei dealcolati non è più di tanto influenzato dai costi del processo. A maggior ragione se, rispetto ai consumatori, si punta a un approccio inclusivo sul canale Horeca.

Quali numeri sarete in grado di esprimere, una volta a regime?

Siamo una società di servizi, dedita in via prevalente alla dealcolazione ma che potrà anche imbottigliare per terzi, sia fermi che spumanti previa gassificazione. Col primo impianto potremo lavorare fino a 60mila ettolitri l'anno, ma il nostro business plan ne prevede un secondo, se il mercato

sarà ricettivo. Alcune grandi aziende nazionali stanno installando impianti autonomi, ma al di là della capacità di investimento resta valido in questa fase il concetto di "technology sharing", a mio avviso strategicamente più opportuno.
Veniamo ai vitigni. Quali tipologie si adattano meglio alla dealcolazione in modalità ibrida?
Vedo avvantaggiati i vitigni aromatici, ma anche quelli con capacità di esprimere un buon equilibrio di maturazione, con acidità moderate e sapore morbido. La sfida sarà che siano buoni anche in bocca, dopo aver tolto la componente suadente dell'alcol. I parzialmente dealcolati, invece, conservano un sapore affine a vini normali. In tutti i casi, le bollicine aiutano molto a compensare.
Bianchi, rossi, rosati…?
Prevalentemente bianchi e rosati; più arduo coi rossi tannici. Il metodo ibrido preserva molto le frazioni volatili e le sostanze termolabili, evitando sapori di cotto. Ci sarà comunque un bel lavoro da fare per modellizzare la conduzione degli impianti, anche alla luce di recenti acquisizioni sul grado di idrofilia delle molecole aromatiche.
Insomma, un settore pieno di sfide. Quali quelle in campo?
C'è una sfida tecnica da cogliere: orientare la conduzione agronomica dei vigneti alla produzione di uve adatte a diventare vini buoni dopo la dealcolazione.
Con quali forme di allevamento?
La forma di allevamento a mio avviso risponde più a un adattamento al microclima territoriale che ad altro. Trattandosi di vini privi di denominazione, una chiave di controllo dei costi finali è la resa per ettaro, che può essere anche elevata. Resta importante, a maggior ragione, la presenza di una buona attività fotosintetica della chioma, per portare comunque a maturazione le uve con gli equilibri sopra descritti.
In conclusione, che opportunità intravede per l'Italia?
Vedo importanti opportunità nella produzione di spumanti da basi parzialmente dealcolate, su cui applicare il metodo Martinotti, per il quale l'Italia vanta un'infrastruttura tecnologica senza pari al mondo. Siamo il Paese dove maggiormente si è sviluppata la tecnica di fermentazione in autoclave e imbottigliamento isobarico.
E per il segmento no-low alcol in generale?
Il vino dealcolato produce effetti di inclusività sociale non trascurabili, considerata la statistica che vede il 75% della popolazione mondiale non consumare alcol. In questa cifra, sono inclusi oltre il 20% di minorenni che in assenza di alcol potranno, in parte, diventare a mio avviso un mercato rilevante.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/vini-dealcolati-impianti-condivisi-marco-tebaldi-wnc/

ITALIA E GERMANIA PAESI EUROPEI CON VINO E BEVANDE ALCOLICHE PIÙ LOW COST

Per gli amanti del vino, della birra e dei drink a base alcolica l'Eldorado è in Italia e in Germania che sono i Paesi in cui l'alcol è più economico in Europa, secondo dati ufficiali tedeschi pubblicati oggi.
Ed è proprio l'Italia a vantare il primato per convenienza.
In particolare, il prezzo delle bevande alcoliche in Germania, a ottobre, è risultato inferiore di circa il 14% rispetto alla media dell'Unione Europea. Mentre in Italia, i prezzi di vini, birre e liquori erano in media inferiori del 19% rispetto alla stessa media.
Al contrario, la Finlandia ha i prezzi più alti, con il costo dell'alcol superiore del 110% rispetto alla media europea. Seguono Danimarca e Belgio, con differenze rispettivamente del 23% e del 13%.
Per quanto riguarda le bevande analcoliche, la Germania è solo del 2% più economica rispetto al resto del continente, mentre in Lettonia le bevande analcoliche costano il 46% in più rispetto alla media Ue, a causa della tassa nazionale sullo zucchero.

https://www.ansa.it/canale_terra-egusto/notizie/vino/2026/01/05/italia-e-germania-paesi-europei-con-vino-e-bevande-alcoliche-piu-low_2df950f3-255b-4274-8189-eb3d9296ac12.html

NASCE IL "POLO VITIVINICOLO DEL TRIVENETO", UN MODELLO INNOVATIVO PER LA TRACCIABILITÀ DEL VINO

In un sistema complesso come quello del vino italiano, che poggia la sua essenza sul sistema delle Dop e delle Igp, a cui si sono unite da tempo certificazioni legate non solo all'origine ma ai metodi di produzione, che talvolta sono anche necessarie per accedere a certi mercati (dal bio alla produzione integrata, per esempio, e più in generale legate al concetto di sostenibilità, non più solo ambientale, ma anche sociale, per esempio), il lavoro di certificazione diventa sempre più importante. E, in questo senso, in Italia, sta per arrivare il "Polo Vitivinicolo del Triveneto", presentato come "il più grande sistema coordinato di organismi di controllo e Consorzi del Paese, un modello innovativo al servizio della qualità, della tracciabilità e della competitività del vino italiano, che nasce dal percorso avviato oltre dieci anni fa da Triveneta Certificazioni". La presentazione è in calendario il 31 gennaio 2026 a San Vito al Tagliamento (Pordenone), con la partecipazione dei componenti del "Polo Vitivinicolo del Triveneto", ovvero i Consorzi della Doc delle Venezie, del Prosecco Doc, della Doc Friuli, dalla Doc Friuli Grave, e gli organismi di certificazione Ceviq, Siquria, Valoritalia e Asso-Odc.

https://winenews.it/it/nasce-il-polo-vitivinicolo-del-triveneto-un-modello-innovativo-per-la-tracciabilita-del-vino_578972/

DECRETO PRODUZIONE VINI DEALCOLATI IN ITALIA: VIA LIBERA DEL MINISTERO

L'Italia compie un passo formale e atteso verso la regolamentazione della produzione dei vini dealcolati e parzialmente dealcolati. Con la firma del decreto interministeriale tra Ministero dell'Economia e delle Finanze e Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste, viene definito il regime fiscale delle accise e il perimetro operativo per la produzio-

ne di questa tipologia di vini. Un intervento che colma un vuoto normativo. E fornisce alle imprese un riferimento chiaro per operare in un segmento in crescita, soprattutto sui mercati esteri.
«Con questo decreto diamo al settore vitivinicolo un quadro normativo chiaro per poter produrre i vini dealcolati e offrire così nuove opportunità alle imprese del settore», ha dichiarato il Ministro Francesco Lollobrigida commentando la firma del provvedimento. «Oggi definiamo il regime fiscale per le accise nella produzione di vino dealcolato. Sono certo che i nostri produttori sapranno raggiungere posizioni di eccellenza anche in questo settore».
Decreto vini dealcolati, presentata la bozza: «22,5 milioni di litri potenziali»
«Vini dealcolati? Dobbiamo migliorare la qualità». Parola di Massimo Romani di Argea
«Nuova categoria per i vini dealcolati. No a Dop e Igp»: appello della Filiera a Patuanelli
Fivi, vini dealcolati: «Sono una bevanda, non un vino»
Dalla Valpolicella no secco alla dealcolazione del vino
DECRETO MEF-MASAF E REGIME FISCALE DEL VINO DEALCOLATO
Il decreto interviene in modo puntuale sul tema delle accise, stabilendo le condizioni alle quali i soggetti autorizzati possono effettuare operazioni di dealcolazione. In particolare, la norma consente ai titolari di depositi fiscali di prodotti alcolici intermedi e di vino di svolgere i processi di dealcolazione entro limiti quantitativi definiti e nel rispetto di specifiche condizioni operative.
Il provvedimento introduce inoltre una serie di definizioni che distinguono gli operatori in base ai volumi di produzione annui, con una soglia fissata a mille ettolitri. Questa distinzione incide sugli adempimenti richiesti e sulle modalità di autorizzazione, differenziando tra piccoli e grandi operatori.
AUTORIZZAZIONI, ADEMPIMENTI E CIRCOLAZIONE DEL PRODOTTO
Oltre al profilo fiscale, il decreto disciplina il rilascio del titolo autorizzatorio necessario per la produzione e la conservazione del vino dealcolato. Vengono definiti gli adempimenti amministrativi a carico degli operatori e le regole per la circolazione del prodotto, con l'obiettivo di garantire tracciabilità e controllo lungo la filiera.
Il testo normativo limita inoltre lo svolgimento di attività accessorie supplementari rispetto alla produzione del vino dealcolato, circoscrivendo l'ambito operativo degli impianti e riducendo il rischio di utilizzi impropri delle strutture autorizzate.
COSA PREVEDE IL DECRETO VINI DEALCOLATI
Il decreto interministeriale MEF-MASAF introduce per la prima volta una disciplina organica per la produzione dei vini dealcolati e parzialmente dealcolati in Italia.
I punti principali del provvedimento sono:
• Definizione del regime fiscale delle accise applicabile ai vini dealcolati
• Possibilità di effettuare operazioni di dealcolazione per i depositi fiscali di vino e prodotti alcolici intermedi, entro limiti quantitativi stabiliti
• Distinzione degli operatori in base ai volumi annui di produzione, con soglia fissata a 1.000 ettolitri
• Introduzione di specifiche definizioni normative per i soggetti autorizzati
• Regolamentazione del rilascio del titolo autorizzatorio per produzione e conservazione
• Previsione di adempimenti amministrativi e regole per la circolazione del prodotto
• Limitazione delle attività accessorie rispetto alla sola produzione di vino dealcolato
LA POSIZIONE DI FEDERVINI: "CERTEZZE PER UN SEGMENTO IN EVOLUZIONE"
Il decreto è stato accolto con favore da Federvini, che da tempo sollecitava un intervento normativo in grado di offrire certezze alle aziende. «La sigla del Decreto rappresenta un passo significativo per il settore vitivinicolo italiano, perché offre certezze normative su un segmento in evoluzione, capace di rispondere alle mutate esigenze di consumatori in particolare sui mercati esteri», ha commentato il Direttore generale Gabriele Castelli.
Federvini ha espresso apprezzamento per il lavoro svolto dai ministeri competenti e per il percorso di confronto che ha portato alla definizione del testo. «Questo quadro chiaro consente agli operatori di pianificare con maggiore sicurezza lo sviluppo di prodotti innovativi, mantenendo al contempo la qualità e l'identità della nostra produzione vitivinicola», ha aggiunto Castelli.
INNOVAZIONE E TRADIZIONE NEL SETTORE VITIVINICOLO ITALIANO
Nel commento dell'associazione emerge con chiarezza il tema dell'equilibrio tra innovazione e tutela della tradizione. «È importante che il mercato dei vini dealcolati cresca senza snaturare la nostra tradizione: innovazione e qualità possono convivere, offrendo nuove opportunità senza sostituire i vini che hanno contribuito a costruire la reputazione enogastronomica dell'Italia nel mondo», ha sottolineato Castelli.
Federvini ha infine confermato la disponibilità a collaborare con le istituzioni e con l'intera filiera per accompagnare l'attuazione del decreto, sostenendo uno sviluppo ordinato del comparto e una crescita coerente con gli standard qualitativi della produzione italiana.

https://www.winemag.it/decreto-produzione-vini-dealcolati-in-italia-via-libera-del-ministero-commento-federvini/

ISTITUZIONI

L'UNIONE EUROPEA DISCUTE REGOLE PIÙ SEVERE PER L'ETICHETTATURA BIOLOGICA UFFICIALE

European Union Debates Stricter Rules for Official Organic Labeling
Lunedì l'Unione Europea ha avviato un dibattito sull'aggiornamento del quadro giuridico per la produzione biologica, concentrandosi su regole più severe per l'uso del logo ufficiale del biologico. Il dibattito si è svolto durante il primo Consiglio dei ministri dell'Agricoltura sotto la presidenza cipriota, e l'argomento principale è stato la proposta di modifiche al Regolamento 2018/848, che disciplina la produzione e l'etichettatura biologica nell'UE. Questo regolamento è in vigore dal gennaio 2022.
Il 16 dicembre, la Commissione europea ha presentato una proposta per semplificare le regole attuali e garantire una concorrenza equa tra i prodotti che soddisfano gli standard dell'UE e quelli importati secondo standard equivalenti. La proposta mira anche ad adeguare i requisiti per i piccoli produttori che vogliono unirsi a gruppi di operatori, rendendo più facile la loro partecipazione al settore biologico. Secondo le stime della Commissione, queste modifiche potrebbero far risparmiare ai produttori, agli operatori e alle amministrazioni 47,8 milioni di euro in costi amministrativi.
Una parte fondamentale del dibattito riguarda l'uso di termini come "biologico", "biologico" ed "ecologico", nonché l'uso del logo "Euroleaf" dell'UE. La Commissione vuole riservare questi termini e il logo esclusivamente ai prodotti che rispettano i regolamenti dell'UE. Questa mossa fa seguito a un caso legale che ha coinvolto l'azienda tedesca Herbaria, che ha sollevato dubbi sulla base giuridica per il riconoscimento dell'equivalenza tra gli standard biologici dell'UE e quelli dei Paesi terzi.

Per rispondere ai timori di potenziali interruzioni del commercio internazionale di alimenti e bevande biologici, la Commissione propone una proroga di dieci anni per gli accordi di equivalenza con undici Paesi terzi. La scadenza di questi accordi era prevista per la fine del 2026. In base a questi accordi, i prodotti di entrambe le parti sono riconosciuti come biologici secondo i rispettivi sistemi nazionali.
Il dibattito in corso riflette la crescente richiesta di chiarezza e coerenza nella definizione e nell'etichettatura dei prodotti biologici all'interno del mercato dell'UE. Inoltre, evidenzia le tensioni tra il sostegno ai produttori nazionali e il mantenimento di un commercio aperto con Paesi i cui standard possono differire da quelli dell'UE. L'esito di queste discussioni non riguarderà solo gli agricoltori e le aziende alimentari europee, ma anche i partner internazionali che esportano prodotti biologici in Europa.
Si prevede che le proposte della Commissione saranno oggetto di ulteriori discussioni tra gli Stati membri prima di prendere decisioni definitive. Il processo continuerà probabilmente per diversi mesi, mentre le parti interessate cercheranno di trovare un equilibrio tra la semplificazione delle norme, la protezione dei consumatori e il sostegno al commercio internazionale di prodotti biologici.

https://www.vinetur.com/it/2026012695403/european-union-debates-stricter-rules-for-official-organic-labeling.html#goog_fullscreen_ad

UE: 160 MLN EURO A DISPOSIZIONE PER AGROALIMENTARE

La Commissione Europea ha lanciato gli inviti a presentare proposte per il 2026 a sostegno di campagne ed eventi che promuovono prodotti agroalimentari dell'UE sostenibili e di alta qualità all'interno dell'Unione Europea e in tutto il mondo. Fino a 160 milioni di euro saranno messi a disposizione attraverso sovvenzioni per cofinanziare i programmi proposti dalle associazioni di produttori e da altri organismi del commercio agroalimentare, sia sul mercato interno dell'UE che in mercati chiave non UE con un forte potenziale di crescita, tra cui Regno Unito, Giappone, Corea del Sud, Cina, Singapore e Nord America.
Gli inviti fanno parte del programma di lavoro della politica di promozione per il 2026, nell'ambito del quale la Commissione destinerà 205 milioni di euro al cofinanziamento di attività di promozione dei prodotti agroalimentari dell'UE, la dotazione più elevata mai destinata a sensibilizzare i consumatori in merito ai prodotti agricoli e ai regimi di qualità europei. Queste azioni sono realizzate sotto la firma comune "Enjoy, it's from Europe", che mira a sensibilizzare i consumatori sulla qualità dei prodotti dell'UE e a premiare gli agricoltori e le imprese agroalimentari dell'UE per i loro sforzi volti a soddisfare elevati standard di sicurezza e ambientali.
Inoltre, il programma di lavoro prevede iniziative che saranno gestite direttamente dalla Commissione, tra cui campagne di promozione e informazione nei paesi terzi, la partecipazione dell'UE alle principali fiere internazionali del settore agroalimentare, le visite del commissario Christophe Hansen nei paesi terzi e lo sviluppo di manuali di accesso al mercato per gli esportatori.
La politica di promozione agroalimentare è una priorità politica per l'Unione europea, come sottolineato dal presidente Ursula von der Leyen nel suo discorso sullo stato dell'Unione. È riconosciuto nella visione per l'agricoltura e l'alimentazione come uno strumento fondamentale per sostenere la competitività globale, la resilienza e la diversificazione del settore agroalimentare dell'UE.
Gli inviti pubblicati oggi rimarranno aperti alle domande per un periodo di tre mesi e sono aperti a un'ampia gamma di operatori ammissibili in tutta l'UE. Una giornata informativa si terrà a Bruxelles e online il 27 e 28 gennaio 2026

https://www.efanews.eu/item/56928-ue-160-mln-euro-a-disposizione-per-agroalimentare.html

ESPORTAZIONE DI VINO IN ARGENTINA: NUOVO QUADRO NORMATIVO E CERTIFICATO ANALISI DAL 1° GENNAIO 2026

Cosa è cambiato
L'Argentina ha avviato una profonda riorganizzazione del proprio sistema regolatorio vitivinicolo, con impatti diretti anche sulle esportazioni di vino.

A seguito del processo di revisione autorizzato nel dicembre 2023, il Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) ha approvato la Risoluzione INV 37/2025, in vigore dal 1° gennaio 2026.
Il nuovo provvedimento introduce un quadro normativo unico e sistematico per la produzione, l'industrializzazione, l'imbottigliamento, la distribuzione e la commercializzazione dei prodotti vitivinicoli, accompagnato da una significativa semplificazione: su oltre 1.200 disposizioni precedenti, 973 regolamenti vengono abrogati.
Un cambiamento rilevante riguarda l'approccio ai controlli: l'INV non presidierà più le fasi iniziali e intermedie della produzione, ma concentrerà l'attività ispettiva sul prodotto finale, con l'obiettivo di garantire qualità, autenticità e tutela del consumatore.
Importazioni ed esportazioni: il nuovo certificato analisi
Nel nuovo assetto regolatorio rientra anche la disciplina delle importazioni di prodotti vitivinicoli, che interessa direttamente le aziende italiane esportatrici.
A partire dal 1° gennaio 2026, i vini esportati in Argentina dovranno essere accompagnati da un certificato di analisi rilasciato dall'autorità competente del Paese di origine o da un ente ufficialmente da essa autorizzato.
Il certificato di analisi ha la funzione di attestare l'autenticità e l'idoneità al consumo del prodotto e si inserisce nel quadro giuridico definito dalla normativa vitivinicola argentina, in particolare dalla Ley 14.878 e successive modifiche, che costituisce la base legislativa del sistema di controllo del vino in Argentina.
Dal punto di vista tecnico, i riferimenti analitici e metodologici richiamati dal sistema INV sono coerenti con gli standard internazionali definiti dall'OIV (Organisation Internationale de la Vigne et du Vin), che rappresentano il riferimento condiviso per la definizione delle caratteristiche analitiche, qualitative e di autenticità dei prodotti vitivinicoli nel commercio internazionale.
Il certificato di analisi deve inoltre essere accompagnato da una Dichiarazione Giurata di importazione, redatta in formato elettronico, contenente i dati dell'operazione commerciale e dei prodotti esportati, secondo le procedure stabilite dall'INV.
Quadro normativo di riferimento: etichettatura e pratiche enologiche
La Risoluzione INV n. 37/2025, con il relativo Allegato I, definisce in modo organico il quadro normativo applicabile alla produzione, alla commercializzazione e al controllo dei prodotti vitivinicoli di competenza dell'INV.
Con riferimento all'etichettatura, non emergono modifiche sostanziali rispetto al quadro normativo previgente; la Risoluzione introduce tuttavia una designazione più specifica e dettagliata delle diverse categorie di prodotto, contribuendo a una maggiore chiarezza e sistematicità del contesto regolatorio.

Per quanto riguarda i prodotti importati, è precisato che le etichette devono soddisfare i medesimi requisiti previsti per i prodotti nazionali, con l'aggiunta dell'indicazione della ragione sociale, del numero di registrazione dell'importatore e del numero di lotto. Non è richiesta l'indicazione del numero di analisi di libera circolazione né del numero di analisi rilasciato dall'autorità competente del Paese di origine o da un ente ufficialmente riconosciuto.
In materia di standard e pratiche enologiche, la Risoluzione stabilisce che sono considerate lecite le pratiche previste International Code of Oenological Practices e International Oenological CODEX dell'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV), nonché quelle ulteriori stabilite dall'INV.
Le indicazioni sopra riportate rientrano nell'attività di analisi e interpretazione normativa svolta dal Servizio Giuridico di Unione Italiana Vini sui principali mercati di destinazione dell'export vitivinicolo.
Implicazioni operative per le aziende vitivinicole
Il nuovo quadro normativo argentino combina semplificazione interna dei controlli e rafforzamento delle verifiche sul prodotto finale, con effetti diretti sulla gestione dell'export.
Per le aziende vitivinicole italiane diventa quindi essenziale:
assicurare la predisposizione corretta del certificato di analisi richiesto;
garantire la coerenza del dato analitico con gli standard OIV;
coordinare analisi, documentazione e dichiarazione giurata in modo strutturato, per evitare rallentamenti o criticità in fase di importazione.
Come gestire correttamente il certificato di analisi per l'export di vino in Argentina
Alla luce del nuovo quadro normativo argentino, la corretta gestione del certificato di analisi diventa un passaggio operativo centrale per le aziende vitivinicole che esportano verso questo mercato. Non si tratta solo di predisporre un documento formale, ma di coordinare in modo coerente requisiti analitici, riferimenti normativi e documentazione commerciale, assicurando che i dati riportati siano conformi agli standard internazionali OIV e pienamente allineati alle disposizioni dell'INV e alla normativa locale di riferimento.
Un approccio strutturato consente di ridurre il rischio di non conformità, ritardi doganali o contestazioni in fase di importazione, garantendo al tempo stesso la tracciabilità e l'affidabilità del prodotto. In questo contesto, Unione Italiana Vini supporta le imprese lungo l'intero processo, dall'impostazione corretta delle analisi richieste alla verifica della coerenza tecnico-giuridica della certificazione analitica per l'export, offrendo un accompagnamento integrato che consente alle aziende di affrontare il mercato argentino con maggiore sicurezza operativa e normativa.
Checklist operativa: strumenti e servizi utili per l'export di vino in Argentina
Di seguito una selezione di strumenti e servizi già disponibili, utili per gestire correttamente gli aspetti tecnici e normativi legati all'esportazione di vino verso l'Argentina:
Se hai bisogno di effettuare le analisi richieste per l'export
→ Certificato di analisi per l'esportazione in Argentina
Se hai bisogno di verificare i requisiti normativi applicabili nei Paesi terzi
→ Banca dati COMEX – normativa vitivinicola internazionale

Se hai bisogno di interpretare correttamente il quadro normativo e gli obblighi di esportazione
→ Supporto specialistico su casi operativi di export vitivinicolo (vai al contact form)

Se hai bisogno di aggiornamenti costanti su normative e adempimenti di export

→ Contenuti di approfondimento e aggiornamento normativo UIV dedicati ai mercati esteri

(vai al contact form)

Richiedi un supporto operativo dedicato per l'export in Argentina

Le aziende vitivinicole che esportano o intendono esportare vino in Argentina possono richiedere un supporto operativo dedicato per valutare correttamente l'impatto delle nuove disposizioni e impostare in modo strutturato l'intero processo di esportazione.

Attraverso il form sottostante è possibile segnalare la propria esigenza e ricevere un primo orientamento su analisi richieste, documentazione necessaria e corretta gestione del certificato di analisi in relazione al nuovo quadro normativo argentino, con l'obiettivo di prevenire criticità e operare in piena conformità.

https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/laboratorio-di-analisi/esportazione-di-vino-in-argentina-nuovo-quadro-normativo-e-certificato-analisi-dal-1-gennaio-2026

AGRICOLTURA, DA ISMEA 100 MILIONI DI FINANZIAMENTI AGEVOLATI: AL VIA DUE BANDI

Nel 2026 Ismea metterà a disposizione del mondo agricolo finanziamenti per 100 milioni attraverso due bandi dedicati. L'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare ha infatti comunicato l'apertura dello sportello relativo alla misura "Ismea Investe" 2026, strumento finanziario rivolto alle società di capitali, anche in forma cooperativa, a sostegno dei progetti di sviluppo nei settori della produzione primaria, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli e agroalimentari, nonché della distribuzione e della logistica.

La misura - disciplinata dal Decreto del Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste del 29 dicembre 2023 - si articola in due linee di intervento.

La prima prevede «finanziamenti ipotecari agevolati di importo compreso tra 2 e 20 milioni di euro, con una durata massima di 15 anni, di cui fino a 5 anni di preammortamento, ad un tasso di interesse pari al 30% di quello di mercato» (qui il testo del bando).

La seconda riguarda interventi a condizioni di mercato, anch'essi compresi tra 2 e 20 milioni di euro, attraverso i quali Ismea partecipa come finanziatore di minoranza rispetto al fabbisogno complessivo dell'investimento. In questi casi, Ismea può intervenire «mediante la sottoscrizione di aumenti di capitale, prestiti obbligazionari, mutui o strumenti finanziari partecipativi».

L'edizione 2026 della misura dispone di una dotazione finanziaria complessiva pari a 100 milioni di euro, equamente ripartita tra le due linee di intervento previste dal Bando, con la possibilità di riallocazione delle risorse tra le stesse in funzione dell'andamento delle domande.

Le domande di partecipazione dovranno essere presentate esclusivamente in modalità telematica attraverso il portale Ismea dedicato. Lo sportello sarà aperto dalle ore 12 dell'8 gennaio 2026 alla stessa ora del 15 maggio 2026. Le domande saranno esaminate secondo l'ordine cronologico di presentazione, nel rispetto delle risorse disponibili.

https://www.ilsole24ore.com/art/agricoltura-ismea-100-milioni-finanziamenti-agevolati-via-due-bandi-AIAxnal

LA COMMISSIONE UE "CANCELLA" IL TAGLIO ALLE RISORSE PER AGRICOLTURA E PAC POST 2027

Si apre con una buona notizia sul fronte Unione Europea il 2026 dell'agricoltura italiana e dell'Ue: la Commissione Europea ha deciso di "modificare, come richiesto dall'Italia, la proposta di nuovo quadro finanziario pluriennale per rendere disponibili, già dal 2028, ulteriori 45 miliardi di euro per la Politica Agricola Comune". A dirlo la Presidente del Consiglio Giorgia Meloni, in una nota ufficiale di Palazzo Chigi, che sottolinea come "assieme alle risorse aggiuntive assegnate nel novembre 2025 per venire incontro alle richieste del Parlamento Europeo, quest'iniziativa non solo raggiunge l'obiettivo di confermare anche per il futuro il livello attuale di finanziamento, come richiesto dagli agricoltori italiani ed europei, ma mette a disposizione risorse aggiuntive. Si tratta di un passo in avanti positivo e significativo nel negoziato che porterà al nuovo bilancio Ue, che dimostra che la linea di buon senso a sostegno dell'agricoltura europea portata avanti con determinazione dal Governo italiano trova sempre maggiore ascolto a Bruxelles". Per l'Italia, in particolare, questa decisione, quando diventerà operativa dopo i negoziati sul bilancio, vorrà dire 10 miliardi di euro in più per il settore, come spiega da canto suo il Ministro dell'Agricoltura, Francesco Lollobrigida.

"Quelle che arrivano da Bruxelles sono buone notizie e confermano la serietà del lavoro svolto dall'Italia. Ci eravamo opposti e abbiamo guidato il fronte del "No" alla proposta di revisione della Politica agricola comune che destinava all'Italia solo 31 miliardi di euro nonostante gli sforzi del vicepresidente esecutivo Raffaele Fitto che ringrazio per il lavoro che ha fatto. Oggi - sottolinea Lollobrigida - possiamo dire che non solo viene cancellato il taglio del 22% alle risorse dedicate all'Agricoltura nel periodo 2028-2034 (tra i temi centrali della protesta del mondo agricolo andata in scena nelle scorse settimane a Bruxelles, con l'Italia in prima linea, ma viene addirittura aumentata di un miliardo la dotazione finanziaria rispetto al periodo 2021-2027. Cosa altrettanto importante è che nella sostanza non saranno più i Governi a decidere a quale settore dedicare le risorse, ma è la Commissione a stabilire l'ammontare da destinare in via esclusiva al settore primario. Così facendo la specificità della Pac è sostanzialmente salva", aggiunge il Ministro, commentando la lettera inviata dalla Commissione europea al presidente del Parlamento europeo e al Consiglio Ue.

Nella proposta di budget 2028-2034, infatti, ricorda il Ministero, la Commissione aveva previsto un taglio del 22% al budget dedicato alle politiche agricole destinando all'Italia 31 miliardi di euro contro i 37,7 miliardi della dotazione pluriennale precedente. L'Italia si era opposta e aveva guidato il fronte di opposizione a politiche che non riconoscevano la centralità del

settore primario e denunciando il rischio di rinazionalizzazione della Pac, ovvero che i Governi potessero decidere di destinare le risorse agricole ad altri usi. Oggi la Commissione ha scongiurato questi rischi vincolando l'utilizzo di 5 miliardi di euro del cosiddetto Rural target a misure agricole nelle aree rurali e destinando ulteriori 4,7 miliardi di euro, facenti parte della riserva non allocata del budget italiano, sempre al settore primario. Per l'Italia il conto segna dunque 10 miliardi di euro in più all'agricoltura, mentre a livello di Unione europea l'aumento potenziale delle risorse può segnare 94 miliardi di euro in più per le Politiche agricole e un budget complessivo di circa 387 miliardi di euro in sette anni.
"Con 40,7 miliardi di euro, quasi 10 miliardi di euro in più rispetto alla proposta originaria di Von Der Leyen, l'agricoltura e gli agricoltori italiani potranno svolgere la loro funzione di garanti della sovranità alimentare e di custodi del territorio vedendo riconosciuto un giusto reddito. L'Europa inoltre non tradisce lo spirito dei Padri fondatori e dedica le giuste risorse a un settore che negli ultimi anni è stato colpevolmente considerato residuale", conclude il Ministro Lollobrigida.

https://winenews.it/it/la-commissione-ue-cancella-il-taglio-alle-risorse-per-agricoltura-e-pac-post-2027_579044/

RICERCA E INNOVAZIONE

INNOVAZIONE VITICOLA: IL FVG PRESENTA LE NUOVE VARIETÀ DI GLERA RESISTENTI ALLE MALATTIE

Il Friuli Venezia Giulia continua a essere all'avanguardia nel settore viticolo con l'innovazione genetica applicata al vitigno Glera, il cuore della produzione del celebre Prosecco. Questa mattina, presso il Centro di ricerca dei Vivai Cooperativi di Rauscedo, l'assessore regionale alle Risorse agroalimentari, Stefano Zannier, ha partecipato all'evento "La Glera del futuro", promosso dai Vivai Cooperativi di Rauscedo e ospitato nella sede del Centro di ricerca di San Giorgio della Richinvelda.
Durante l'incontro, sono state presentate cinque nuove varietà di Glera sviluppate per essere resistenti alle principali malattie fungine, come peronospora e oidio, che spesso minacciano i vigneti. Le nuove varietà, frutto di avanzati progetti di miglioramento genetico, rappresentano un passo importante per la sostenibilità e per la qualità delle coltivazioni di Glera, garantendo un prodotto che rispetta l'identità storica del vitigno, ma con una maggiore capacità di adattamento ai cambiamenti climatici.
Zannier ha evidenziato come l'obiettivo del miglioramento genetico sia quello di coniugare sostenibilità, qualità e tipicità, soprattutto per un vitigno strategico come la Glera, con il quale si produce uno dei vini più iconici e di maggior successo al mondo: il Prosecco.
"Quando parliamo di Glera – ha dichiarato l'assessore – ci riferiamo al vitigno che in Friuli Venezia Giulia occupa la maggiore superficie vitata, ed è fondamentale per una pluralità di prodotti, tra cui il Prosecco, la cui denominazione ha un valore strategico per il nostro territorio, ma anche per il Veneto, con oltre 600 milioni di bottiglie esportate in tutto il mondo".
L'assessore ha inoltre sottolineato che la sostenibilità delle coltivazioni è una delle principali sfide poste dal cambiamento climatico, e che trovare soluzioni per aumentare la resilienza delle colture è fondamentale. "Si tratta di un importante strumento di comunicazione verso i consumatori, per valorizzare un percorso virtuoso che avvantaggi l'intera filiera", ha aggiunto Zannier, ricordando che, pur essendo solo agli inizi, questo percorso rappresenta una grande opportunità di mercato.
Nel corso dell'evento, sono intervenuti anche i rappresentanti dei Consorzi Prosecco Doc, Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg e Asolo Montello, che hanno confermato l'importanza strategica delle Denominazioni di Origine (Doc) del Prosecco per il settore viticolo del Friuli Venezia Giulia e del Veneto.
Zannier ha infine concluso l'incontro con l'auspicio che, in futuro, si possa costruire un quadro amministrativo che rispecchi la realtà del settore, per favorire una distribuzione omogenea delle superfici vitate e supportare il lavoro degli operatori e imprenditori del Prosecco.

https://www.corrieredelleconomia.it/2026/01/30/innovazione-viticola-il-fvg-presenta-le-nuove-varieta-di-glera-resistenti-alle-malattie/#google_vignette

MAL DELL'ESCA: NUOVE STRATEGIE DI CONTENIMENTO NEI VIGNETI ADULTI

Il mal dell'esca rappresenta oggi una delle problematiche più complesse e pervasive della viticoltura europea, in particolare nei vigneti adulti, dove la convivenza con la malattia è spesso l'unica opzione praticabile. Il tema è affrontato in modo approfondito su Il Corriere Vinicolo n. 3 del 26 gennaio 2006, in un contributo firmato da Luca Nerva e Walter Chitarra, ricercatori del CREA – Centro di Ricerca Viticoltura ed Enologia di Conegliano.
La malattia, nota sin dall'antichità ma divenuta sempre più impattante negli ultimi decenni, non dispone oggi di trattamenti curativi efficaci. Dopo il bando dell'arsenito di sodio, la ricerca si è concentrata su strategie di prevenzione, contenimento e gestione agronomica, senza la possibilità di eliminare i patogeni una volta insediati nel legno. In questo contesto, l'interesse si sposta verso soluzioni capaci di ridurre l'impatto fisiologico e produttivo della malattia sulle piante colpite.

Il contributo presenta i risultati di una sperimentazione pluriennale condotta in condizioni reali di vigneto, durata cinque anni e svolta in tre siti commerciali del Veneto, su varietà e contesti pedoclimatici differenti. Al centro dello studio vi è l'impiego di un formulato fogliare a funzione biostimolante, integrato nei protocolli standard aziendali, con l'obiettivo di valutare la riduzione dell'incidenza e della severità dei sintomi fogliari dell'esca.
I risultati mostrano in modo costante una diminuzione significativa delle piante sintomatiche e, soprattutto, una riduzione della gravità dei sintomi nelle viti colpite. L'analisi è completata da dati fisiologici, molecolari e produttivi, che indicano una migliore funzionalità fogliare e una maggiore stabilità delle rese, senza promettere effetti curativi ma offrendo strumenti concreti per una getione più sostenibile dei vigneti adulti.

https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/mal-dell-esca-strategie-contenimento-vigneti-adulti

PIANTE TEA, IL PUNTO SULLE SPERIMENTAZIONI IN CAMPO

Ad inizio dicembre scorso il Consiglio e il Parlamento dell'Unione Europea hanno trovato un accordo sul testo del nuovo regolamento che andrà a normare il rilascio di nuove piante modificate tramite le Tecnologie di Evoluzione Assistita (Tea), in inglese New Genomic Techniques (Ngt). Un accordo che ora attende solo il via libera definitivo delle due istituzioni.
Il testo dell'accordo è infatti oggi al vaglio dell'Ufficio tecnico delle istituzioni, che deve controllare il regolamento dal punto di vista formale e tradurlo nelle ventisette lingue dell'Unione Europea. A marzo prossimo dovrebbe invece arrivare il via libera del Consiglio e nel mese di aprile quello del Parlamento Europeo, riunito in plenaria a Strasburgo. Dopo la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale passeranno ancora venti giorni prima che il nuovo regolamento sia adottato e successivamente gli Stati membri dovranno adeguarsi alle nuove regole. Tra la seconda metà del 2026 e l'inizio del 2027, dunque, la commercializzazione e la semina di piante Ngt 1 dovrebbero diventare realtà.
Se sul fronte normativo la strada sembra essere segnata (anche se con un ritardo consistente rispetto ad altri Paesi, come gli Usa), che cosa si sta facendo a livello di sperimentazione? Oggi sono sei i campi prova che sono stati autorizzati almeno per il 2025 e 2026 e riguardano vite, pomodoro, melo e riso. Ma ora che a livello normativo si è fatta chiarezza, c'è da aspettarsi che molte altre domande verranno avanzate, visto che nei laboratori delle università e dei centri di ricerca, pubblici e privati, sono decine le piante già editate che aspettano solo dei essere trapiantate.
La sperimentazione in campo non è un passaggio secondario o formale dell'iter che ci porterà ad avere piante più produttive, sostenibili dal punto ambientale e buone per il consumatore. Verificare come le nuove varietà (che, è bene ricordarlo, non hanno nulla a che vedere con i vecchi Ogm transgenici) si comportano in condizioni reali è infatti la cartina di tornasole per saggiare non solo gli effetti reali delle modifiche apportate, ma anche per constatare le performance agronomiche e la qualità del cibo prodotto.
Si tratta di sperimentazioni che sono sostenute dal settore pubblico. Ad ottobre 2025 ha preso il via "TEA4IT - Tecnologie di Evoluzione Assistita per le Filiere Agroalimentari Italiane", un progetto coordinato dal Crea e finanziato con 9 milioni di euro dal Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste. L'iniziativa punta a sviluppare nuove varietà resilienti e di elevata qualità, capaci di valorizzare al meglio le caratteristiche qualitative e nutrizionali delle principali colture italiane.
In attesa che nuove richieste di autorizzazione vengano avanzate, di seguito riportiamo un elenco delle prove in essere, così come descritte sul sito del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica.
La vite Chardonnay+ per la tolleranza alla peronospora
La Fondazione Edmund Mach ha ricevuto il via libera per il progetto "Chardonnay+ (B/IT/24/04)", una sperimentazione che coinvolge la vite (Vitis vinifera, cultivar Chardonnay). L'obiettivo principale è verificare in campo l'effettiva tolleranza alla peronospora (Plasmopara viticola) e, di conseguenza, la possibilità di ridurre l'impiego di agrofarmaci. La modifica genetica è di tipo Tea/Ngt-1 (non transgenica), ottenuta rigenerando le piante a partire da protoplasti editati mediante Crispr/Cas9, senza introdurre Dna esogeno.

Specificamente sono state apportate mutazioni puntiformi mirate nei geni DMR6-1 e DMR6-2, causando un leggero innalzamento dei livelli di acido salicilico che rende la vite meno suscettibile alla malattia. La sperimentazione si svolge in Trentino ed è autorizzata fino al 31 ottobre 2030.
Il melo Gala Plus per una minore suscettibilità alla ticchiolatura
La Fondazione Edmund Mach è responsabile anche del progetto "Gala Plus (B/IT/25/02)", che riguarda il melo (cultivar Gala Galaxy). Lo scopo è verificare la coltivabilità della pianta in condizioni di minore utilizzo di agrofarmaci nel meleto, ottenendo un vantaggio per l'ambiente e la biodiversità.
La modifica consiste nell'inserzione (cisgenica) del gene Rvi12_Cd5, prelevato dalla mela selvatica Hansen's baccata #2. Questo gene codifica una proteina che innesca una reazione di difesa, rendendo la pianta meno suscettibile alla ticchiolatura del melo (Venturia inaequalis) contro la quale ogni anno vengono fatte decine di trattamenti in campo. La modifica è stata realizzata utilizzando Agrobacterium tumefaciens. La sperimentazione si svolge in Trentino fino al 31 ottobre 2035.
RIS8imo: test di resistenza a brusone del riso Ngt-1
Il progetto "RIS8imo (B/IT/25/01)" è notificato dal Dipartimento di Scienze Agrarie e Ambientali dell'Università degli Studi di Milano e coinvolge diverse varietà di riso (Oryza sativa), tra cui Telemaco, Vialone Nano e le linee Tommaso e Pacifico.
Lo scopo della sperimentazione è testare in campo la resistenza della pianta al brusone (causata da Pyricularia oryzae), al fine di abbattere l'impiego di fungicidi. La modifica è una mutagenesi sito-diretta (Ngt-1/

Tea) ottenuta con Crispr/Cas9, che ha portato alla selezione di piante senza transgene. Le modifiche coinvolgono diversi geni (come Pi21, HMA1, HMA2, Gn1a) coinvolti nella suscettibilità alla patologia. L'identico rilascio è stato effettuato nel 2025 contemporaneamente in tre siti situati in Lombardia e Piemonte. L'autorizzazione arriva fino al 2027.
Nel 2024 questa sperimentazione è stata oggetto di un atto vandalico, volto a distruggere le piante che erano state messe in campo e che ha suscitato lo sdegno dell'intera comunità scientifica e agricola italiana.
Pomodoro San Marzano: tolleranza a peronospora e stress idrico
Il Dipartimento di Scienze Agrarie, Forestali e Alimentari (Disafa) dell'Università degli Studi di Torino ha ottenuto il via libera ad una sperimentazione (B/IT/25/03) sul pomodoro (Solanum lycopersicum), varietà San Marzano. Gli obiettivi sono duplici: verificare la tolleranza a Phytophthora infestans (peronospora del pomodoro) e la tolleranza a stress idrico (moderato e severo), con l'attesa di ridurre l'impiego di fitofarmaci.
La modifica è di tipo Tea/Ngt1, ottenuta tramite editing del genoma (Crispr/Cas9). La modifica consiste nella disattivazione funzionale (knock-out) del gene di suscettibilità DMR6_1, che aumenta i livelli di acido salicilico nella pianta, migliorando le sue difese.
La sperimentazione si svolge in coltivazione protetta sotto tunnel in Piemonte ed è autorizzata fino al 2027.
ORTOevo1: resistenza del pomodoro all'orobancheI
l Crea - Centro di Ricerca Orticoltura e Florovivaismo ha ottenuto l'autorizzazione al progetto "ORTOevo1 (B/IT/24/02)", che coinvolge linee di pomodoro (Solanum lycopersicum, linea Ailsa Craig). Lo scopo è testare in campo la resistenza delle linee editate a Phelipanche ramosa (orobanche) e valutare la loro performance come portainnesto di una varietà ibrida commerciale.
La modifica genetica, di tipo Tea/Ngt-1, è stata ottenuta mediante mutagenesi diretta (Crispr-Cas9) per inattivare i geni D27 e CCD7. La variazione porta ad una riduzione del rilascio di strigolattoni radicali che inducono la germinazione dei semi parassiti. La sperimentazione è svolta in Emilia Romagna per il periodo 2024-2027.
Chardonnay per il controllo della peronospora (EdiVite)
La società EdiVite è la notificante del progetto "VITEA.1 (B/IT/24/03)", focalizzato sulla vite (Vitis vinifera, varietà Chardonnay clone 76). L'obiettivo primario è verificare in campo aperto la resistenza al patogeno Plasmopara viticola (peronospora della vite) e la possibilità di un minor utilizzo di prodotti fitosanitari.
La modifica genetica (Tea/Ngt-1) è a carico del gene di suscettibilità DMR6.1, ottenuta tramite editing genomico (Crispr/Cas9). La sperimentazione, in Veneto, ha un periodo previsto che va dal 2024 al 2028. Anche in questo caso uno dei campi prova di Chardonnay resistente a peronospora è stato oggetto di vandalismo all'inizio del 2025.

https://agronotizie.imagelinenetwork.com/agricoltura-economia-politica/2026/01/26/piante-tea-il-punto-sulle-sperimentazioni-in-campo/88665

DAI CONSORZI DI TUTELA

CIRO GIORDANO CONFERMATO ALLA GUIDA DEL CONSORZIO VINI VESUVIO

Il Consorzio di tutela vini Vesuvio ha ufficializzato il rinnovo del Consiglio di amministrazione per il triennio 2026-2028. La decisione è maturata nel corso dell'assemblea dei soci del 12 gennaio, che ha sancito la riconferma unanime dell'intero Cda uscente, confermando la continuità della governance e la fiducia nel percorso avviato negli ultimi anni. Alla guida del Consorzio resta Ciro Giordano, affiancato da Maurizio Russo nel ruolo di vicepresidente. Completano il Consiglio Giovanna Ambrosio, Gabriele De Falco, Rita Rianna, Luigi Romano, Giuseppe Sorrentino e Piervincenzo Tione.
Nel periodo 2023-2025 il Consorzio ha consolidato il posizionamento dei Vesuvio Doc sia sul mercato nazionale sia su quello internazionale. L'attività di promozione ha favorito una crescita delle esportazioni e una maggiore riconoscibilità delle denominazioni legate al territorio vesuviano, puntando su una comunicazione coerente con i valori identitari dell'area. Parallelamente, il lavoro del Cda si è concentrato sulla tutela delle produzioni locali e sul supporto alle aziende di dimensioni più contenute, promuovendo pratiche enologiche attente all'ambiente e alla sostenibilità. Un approccio che ha contribuito a rafforzare l'immagine del Vesuvio come territorio vitivinicolo distintivo, capace di coniugare tradizione e attenzione alle nuove esigenze del mercato.
Le linee di lavoro
per il nuovo mandato
Il Consiglio riconfermato ha ribadito la volontà di proseguire nel solco tracciato, sviluppando nuove strategie di valorizzazione e promozione delle denominazioni. Tra gli ambiti di intervento figurano il rafforzamento delle attività di tutela, l'innovazione legata alla sostenibilità di filiera e l'apertura verso mercati ancora poco esplorati. «La riconferma unanime rappresenta un riconoscimento all'impegno collettivo per la crescita del nostro territorio - ha dichiarato il presidente Ciro Giordano - Guardiamo al futuro con rinnovato entusiasmo. Il prossimo triennio sarà dedicato a progetti che integrano vino, territorio e cultura, con un'attenzione particolare all'enoturismo e alle collaborazioni internazionali». Un programma che punta anche a collegare il patrimonio vitivinicolo del Vesuvio con i siti Unesco dell'area, rafforzando il legame tra produzione, paesaggio e identità culturale campana.

https://www.italiaatavola.net/flash/wine/2026/1/30/ciro-giordano-confermato-guida-consorzio-vini-vesuvio/117088/

VINO: CATASTO VITIVINICOLO E ACCORDO UE-MERCOSUR TRA LE PRIORITÀ DEI CONSORZI PUGLIESI

L'*U.Co.Vi*.P. – Unione dei Consorzi di Tutela dei Vini a Denominazione di Origine di Puglia, con il Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria in qualità di capofila, si congratula per l'elezione e conferma la propria piena disponibilità istituzionale nei confronti dell'Assessorato regionale all'Agricoltura delle Regione Puglia, guidato da Francesco Paolicelli, recentemente eletto, indicando alcune priorità ritenute strategiche per il futuro della vitivinicoltura pugliese.
"Ci troviamo in una fase storica particolarmente delicata per la viticoltura pugliese, segnata da una crisi profonda che coinvolge l'intero comparto. – evidenzia il presidente Novella Pastorelli – Guardiamo con favore all'avvio di una collaborazione concreta e proficua per i prossimi anni, che possa portare finalmente alla realizzazione del catasto vitivinicolo, considerato uno strumento fondamentale per la programmazione, il controllo e la valorizzazione delle denominazioni di origine. È oggi indispensabile unire le forze per individuare strategie efficaci e conseguire risultati tangibili a tutela del sistema vitivinicolo e dell'intera filiera produttiva pugliese. I Consorzi confidano nella possibilità di un prossimo incontro conoscitivo con l'Assessore Paolicelli, al fine di proseguire un dialogo improntato alla collaborazione, anche in vista di una fase cruciale sul piano internazionale. In particolare, l'attenzione è rivolta alla riapertura delle liste di inserimento legate all'accordo UE-Mercosur, l'ampio trattato di libero scambio tra Unione Europea e i Paesi del blocco sudamericano (Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay), finalizzato all'eliminazione dei dazi sul 91 per cento degli scambi".
"L'obiettivo – continua Pastorelli – è consentire l'inserimento delle DOC pugliesi non previste al momento dell'accordo politico raggiunto sette anni fa, rafforzandone così la competitività sui mercati internazionali. In questa direzione, è in fase di predisposizione una comunicazione ufficiale al ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste, Francesco Lollobrigida, per chiedere attenzione e valutare l'inserimento di ulteriori vini DOC pugliesi tra quelli tutelati dall'intesa, a supporto della crescita delle esportazioni, della valorizzazione delle produzioni tipiche del Sud Italia e della tutela dell'identità nazionale".
"Desideriamo inoltre ringraziare l'Assessore uscente Donato Pentassuglia – conclude Pastorelli – con il quale i Consorzi di Tutela dei Vini a Denominazione di Origine di Puglia hanno costruito un rapporto solido e significativo, fondato sulla collaborazione e sulla condivisione di iniziative a sostegno di un comparto vitivinicolo pugliese, fiore all'occhiello del Made in Italy".

https://www.pugliain.net/269579-consorzi-vino-puglia-priorita-paolicelli/#google_vignette

MONTECUCCO ALLA CONQUISTA D'EUROPA: DAL DEBUTTO A WINE PARIS ALLA CONFERMA A L'ALTRA TOSCANA

Dopo una buona chiusura di 2025, si prospetta un 2026 carico di soddisfazioni per la denominazione d'origine Montecucco, con appuntamenti strategici già fissati in agenda.
Per la prima volta il Consorzio Montecucco parteciperà alla manifestazione Wine Paris con una collettiva di cinque aziende: Basile, Poggio Stenti, La Banditaccia, Villa Patrizia e Tenuta Pianirossi. Una partecipazione fortemente voluta dal Consiglio di Amministrazione del Consorzio, che consentirà alle aziende rappresentanti di il pubblico internazionale di buyer, operatori, media e appassionati in una delle fiere

oggi più dinamiche e promettenti del panorama europeo.
Alla manifestazione parigina il pubblico internazionale potrà assaggiare 26 diverse etichette. Il banco consortile si configura anche come presidio informativo dedicato al territorio dell'Amiata, ancora in parte inesplorato, con l'obiettivo di raccontarne le peculiarità e promuoverne la valorizzazione.
Anche quest'anno è stata confermata la partecipazione a L'Altra Toscana. Appuntamento mercoledì 18 febbraio a Firenze, Palazzo Affari, in occasione della Settimana delle Anteprime di Toscana. Anche a Firenze il Consorzio Montecucco presenterà 26 etichette. Giunto ormai alla sua quinta edizione, con il tutto esaurito già raggiunto, l'evento si conferma un appuntamento di confronto rivolto alla stampa internazionale di settore.
Otto Consorzi, rappresentativi di dodici denominazioni DOP e IGP, uniscono le forze per mettere in luce territori meno conosciuti ma dall'identità marcata, offrendo una visione ampia e attuale della Toscana del vino. «L'Altra Toscana è per noi un appuntamento fondamentale - dichiara Giovan Battista Basile, Presidente del Consorzio Tutela Vini Montecucco - È un'occasione preziosa per raccontare un territorio autentico e presentare vini che esprimono pienamente la loro identità. Portiamo in degustazione annate diverse, selezionate in base allo stile di ogni azienda e alla naturale longevità dei nostri vini, offrendo etichette nel momento ideale della loro evoluzione».
Il 2025 del MontecuccoL'anno da poco giunto al termine si è concluso con un bilancio complessivamente positivo per il Montecucco, a conferma della solidità e del dinamismo del territorio. Un anno complesso sotto il profilo produttivo, ma, come testimoniato dai produttori, con un riscontro estremamente positivo sul piano qualitativo, che ha restituito segnali molto incoraggianti sul fronte dell'imbottigliamento e della presenza sul mercato.
Nel corso dell'ultimo anno, il Montecucco Doc e Docg ha imbottigliato 6.114 ettolitri, registrando un incremento dell'11,1%, equivalenti a circa 800.000 bottiglie da 0,75 litri, cui si aggiungono quantitativi più contenuti in altri formati. Questi risultati si accompagnano a una contrazione della produzione vinicola del 35% rilevata con l'ultima vendemmia, un calo da interpretare alla luce del confronto con il 2024, annata particolarmente generosa sotto il profilo quantitativo. In definitiva, un andamento che non intacca la solidità della denominazione, espressione di un territorio unico e oggi ampiamente riconosciuto.
Il trend degli imbottigliamenti della denominazione amiatina si colloca inoltre in controtendenza rispetto alla lieve flessione degli imbottigliamenti che ha interessato la Toscana del vino nel suo complesso, includendo tutte le Do e Ig regionali.
In questo scenario, il Montecucco consolida la propria posizione, confermando un percorso di crescita e di crescente notorietà. Particolarmente eloquenti i numeri di dicembre 2025, che segnano un marcato balzo degli imbottigliamenti: +393% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e +663% in confronto alla media dell'ultimo triennio. Indicatori che attestano la fiducia delle aziende nella denominazione e la capacità dei vini del Montecucco (che hanno nella freschezza e nella peculiare espressione del Sangiovese il loro segno identitario) di conquistare spazio e riconoscimento sui mercati.
Il Montecucco riconferma inoltre la propria vocazione green, elemento fondamentale e attuale, e sempre più centrale nella filosofia produttiva del territorio. L'attenzione alla sostenibilità, alla tutela del paesaggio e alla gestione responsabile delle risorse rappresenta un valore condiviso dalle aziende della denominazione e contribuisce a rafforzarne l'identità e la coerenza.
«Il 2025 si chiude con segnali incoraggianti - commenta Giovan Battista Basile - anche dopo un 2025 complesso sul piano produttivo, possiamo contare su una denominazione viva e dinamica. Continuiamo a investire nella promozione e nello sviluppo, anche grazie ai programmi di sostegno legati alla Pac e ai progetti cofinanziati a livello regionale, strumenti fondamentali per rafforzare la nostra presenza sui mercati esteri come Usa, Uk, Canada e Cina e in Italia. Le aziende credono nel Montecucco e lo dimostrano ogni giorno, così come la critica, che continua a riconoscere valore e qualità alle nostre Doc e Docg, pronte a competere con le denominazioni più affermate del panorama internazionale».
Il Consorzio Tutela Vini Montecucco rappresenta un'eccellenza del territorio maremmano e amiatino. Riconosciuto dal Ministero dell'Agricoltura, rappresenta, tutela e promuove le denominazioni Montecucco DOC e DOCG. Riunisce le aziende produttrici dell'area compresa tra il versante amiatino e la Maremma, coordinando le attività legate al rispetto dei disciplinari di produzione, alla valorizzazione del territorio e alla diffusione della conoscenza dei vini della denominazione.

https://corrieredimaremma.it/news/economia/423159/montecucco-alla-conquista-deuropa-dal-debutto-a-wineparis-alla-conferma-a-laltra-toscana.html

CRISI VINI ROSSI? SERGIO GERMANO: "BAROLO E BARBARESCO AL PASSO COI TEMPI"

La crisi dei vini rossi? Lambisce e non preoccupa Barolo e Barbaresco. Tanto che Sergio Germano, presidente del Consorzio di Tutela Barolo, Barbaresco, Alba Langhe e Dogliani, appare più rilassato che mai a Grandi Langhe 2026. Scherza con i collaboratori e con i colleghi presidenti di Consorzi piemontesi, giunti a Torino per il grande appuntamento annuale. E snocciola i numeri di Barolo e Barbaresco, pur in lieve flessione (-1 e -5%) senza lasciarsi sopraffare dalla fredda numerica: «Potremmo quasi parlare di cifre stabili e confortanti, considerato il periodo di difficoltà per molte altre denominazioni rossiste». Nell'intervista rilasciata a Winemag, i dettagli.
Negli ultimi anni si parla molto di una nuova interpretazione di Barolo e Barbaresco. Che lettura dà delle annate più recenti, 2022 e 2023?
Credo che le annate attualmente sul mercato raccontino molto bene questa evoluzione. Dopo la 2021, il Barolo 2022 è un'annata decisamente più abbordabile, più approcciabile. Non è omogenea ovunque, ma a macchia di leopardo esprime grande finezza, freschezza e rotondità. Sono vini che fanno presagire una nuova interpretazione, senza snaturare l'identità del vitigno.

Quanto incide il cambiamento climatico su questa evoluzione stilistica?
Incide sicuramente. Il cambiamento climatico ci porta ad avere tannini più dolci e più gradevoli, ma allo stesso tempo è cresciuta molto anche la maestria dei viticoltori e dei vinificatori, oggi più attenti e consapevoli. Si va verso una bevibilità più immediata, pur sapendo che le complessità aromatiche continueranno a evolvere nel tempo.
Questo significa che non è più "un peccato" aprire una bottiglia giovane?
Direi proprio di no. Nel caso del 2022, per esempio, il Barolo può essere già goduto con grande piacevolezza. Se pensiamo alla Borgogna, spesso l'ultima annata presentata ha due anni di vita: può durare trent'anni, ma viene bevuta anche subito. Questo approccio oggi è possibile anche per Barolo e Barbaresco.
Lo stesso vale per l'annata 2023 del Barbaresco, come confermano gli assaggi effettuati in sala stampa
È stata un'annata piuttosto calda anche la 2023, con un Barbaresco un po' più asciutto rispetto al Barolo. Tuttavia le espressioni sono decisamente interessanti. Raccontano bene sia l'adattabilità del lavoro dei viticoltori sia quella del Nebbiolo stesso. Una varietà che, se piantata nelle zone giuste, riesce ad affrontare il cambiamento climatico senza subire catastrofi.
Parliamo quindi più di cambiamento climatico o di reinterpretazione del vino?
Direi che è una conseguenza delle evoluzioni in atto. Proprio per evitare che le annate calde portino a tannini secchi, oggi si presta molta attenzione a macerazioni e affinamenti. Tutto va nella direzione di ottimizzare la bevibilità, che è fondamentale: Barolo e Barbaresco devono mantenere la loro austerità, ma anche essere bevibili, considerando i cambiamenti negli stili di vita e nell'alimentazione.
Anche il tema degli abbinamenti sembra essere cambiato
Assolutamente. Non deve più essere necessario parlare solo di cinghiali o caprioli quando si parla di Barolo e Barbaresco. Non sono vini solo da celebrazione. Possono essere goduti in molte più occasioni, senza sminuirli e senza attenuarne l'identità.
Dal punto di vista del mercato, come vede la situazione attuale?
Il mercato vive cicli sempre più brevi. Una volta duravano venti o trent'anni, oggi due o tre. Abbiamo vissuto un periodo di grande entusiasmo, anche durante il Covid, con un forte consumo. Oggi sembra esserci una fase diversa, influenzata anche da nuove distrazioni mediatiche anti-alcol e da una maggiore attenzione agli stili di vita salutistici, che vanno ovviamente rispettati.
Che tipo di comunicazione serve oggi per questi vini?
Serve una comunicazione basica nel senso più positivo del termine: percepibile, chiara. Dobbiamo tornare a raccontare Barolo e Barbaresco come alimenti che si abbinano al cibo, non solo come bevande alcoliche. Questo aiuta a togliere la paura di aprire una bottiglia, che spesso viene percepita come qualcosa di distante o impegnativo.
In questo contesto, che ruolo gioca il Langhe Nebbiolo?
Un ruolo fondamentale. I numeri di fine anno mostrano che il Barolo ha tenuto bene, con un -1%, mentre il Barbaresco è intorno al -5%. Il Langhe Nebbiolo invece è in crescita. È un vino con un approccio più quotidiano, più facile, ed è perfettamente propedeutico ai vini più profondi dello stesso vitigno. Per questo vogliamo investire di più nella comunicazione su questa denominazione.
Anche perché l'offerta sta aumentando, a livello di produzione e disponibilità
Esatto. Negli ultimi anni ci sono stati impianti importanti e oggi l'offerta può stare dietro al mercato. È positivo vedere che questo vino continua a crescere.
Quali sono le prossime tappe per il Consorzio?
L'appuntamento principale sarà a Toronto, il 12 maggio, con il Barolo Barbaresco World Opening 2026. Parliamo di 170 produttori presenti per un giorno. I monopoli canadesi sono molto coinvolti e soddisfatti di questo progetto. Ci stanno aspettando con grande impazienza.
Il lavoro sul Canada non si limita all'evento principale, corretto?
Il nostro obiettivo è trasformare questi eventi di un giorno in attività più distribuite nel tempo, per avere maggiore incisività. Come già fatto negli Stati Uniti, abbiamo organizzato masterclass collaterali anche in Canada, coinvolgendo province chiave come Ontario, New Brunswick, Alberta e British Columbia, rivolte ad agenti e operatori dei monopoli.
Che tipo di mercato è il Canada per i vini delle Langhe?
È un mercato con una solida cultura del vino e con una potenzialità molto interessante. Stanno capendo sempre di più l'evoluzione dei vini delle Langhe, soprattutto grazie alla maggiore elasticità stilistica, in particolare nelle espressioni più immediate del nebbiolo.

https://www.winemag.it/crisi-vini-rossi-sergio-germano-barolo-e-barbaresco-al-passo-coi-tempi/

CHIANTI: PROSPETTIVE DI MERCATO IN NIGERIA

Il Paese africano dispone di circa 10 milioni di potenziali consumatori, con un potere di spesa molto elevato - tre volte superiore all'area di Milano - e un modo di vivere il vino profondamente diverso da quello europeo.
Il Consorzio Vino Chianti vola in Nigeria, per la sua prima missione in Africa: domani 27 gennaio sarà a Lagos, al Civic Centre, all'interno del Top Italian Wines Roadshow per un evento che riunisce pubblico specializzato, stampa, importatori e operatori qualificati del settore vino. Il Consorzio parte con una delegazione di 13 aziende, che avrà un desk dedicato e circa 30 etichette di Chianti Docg. Una presenza che racconta la volontà di investire su un mercato emergente.
"È un esordio vero e proprio", sottolinea Giovanni Busi, presidente del Consorzio Vino Chianti, "e per noi rappresenta un momento strategico: l'Africa è un'area tutta da esplorare, dove il Chianti può crescere con continuità nei prossimi anni".
A Lagos è prevista anche una masterclass pensata per stampa e operatori locali, con sette etichette di Chianti Docg in degustazione, con l'obiettivo di far conoscere la modernità di un territorio che unisce tradizione e qualità contemporanea. Per il Consorzio non si tratta di un primo contatto assoluto: nel 2024 erano state organizzate due masterclass esplorative, una proprio a Lagos (Nigeria) e una a Luanda (An-

gola), senza però la presenza diretta delle aziende. Stavolta il passo è più deciso."Torniamo dopo aver testato il terreno", continua Busi, "e lo facciamo portando con noi le nostre realtà produttive, perché crediamo che la Nigeria rappresenti uno dei mercati africani più interessanti".
Il contesto, infatti, è particolare: un mercato di nicchia, circa 10 milioni di potenziali consumatori, ma con un potere di spesa molto elevato - tre volte superiore all'area di Milano - e un modo di vivere il vino profondamente diverso da quello europeo. Le bottiglie si stappano a gala, cerimonie, eventi di rappresentanza; la temperatura di servizio non è una barriera culturale; la stagionalità non influisce sui consumi, nemmeno per il rosso. Una modalità di fruizione che apre spazio ai vini identitari come il Chianti, purché raccontati e posizionati nel modo corretto.

https://www.efanews.eu/it/item/57007-chianti-prospettive-di-mercato-in-nigeria.html?search=Vino

DOC DELLE VENEZIE: BILANCIO 2025 TRA STABILITÀ DEI VOLUMI E GOVERNANCE PER IL PINOT GRIGIO DEL TRIVENETO

Stabilità, programmazione dell'offerta e visione condivisa: il Consorzio Tutela Vini DOC Delle Venezie chiude il 2025 confermando il ruolo di cabina di regia per il Pinot Grigio del Triveneto, in un contesto di mercato che richiede coordinamento lungo tutta la filiera. I dati di consuntivo restituiscono l'immagine di una denominazione che punta a mantenere equilibrio tra domanda e offerta, tutelando il valore di quello che viene definito dal Consorzio il vino bianco italiano più esportato e consumato nel mondo.
Volumi: imbottigliato stabile, certificazioni in crescita
Nel 2025 l'imbottigliato della DOC Delle Venezie si attesta a 1.694.176 ettolitri, sostanzialmente in linea con i 1.707.064 ettolitri confezionati nel 2024. Crescono invece le certificazioni, che segnano un +2,3% per un totale di 1.795.738 ettolitri complessivi. Numeri che, nella lettura del Consorzio, indicano una denominazione "consapevole" orientata a preservare gli equilibri di mercato.
Gestione dell'offerta: rese, stoccaggio e riclassificazione
La stabilità della denominazione viene ricondotta a una strategia di gestione dell'offerta basata su un sistema integrato di misure: tra queste, la riduzione delle rese per ettaro e lo stoccaggio amministrativo, strumenti utilizzati per accompagnare il mercato e mantenere l'equilibrio lungo la filiera.
Sul piano della programmazione, il Consorzio conferma anche la data limite per la riclassificazione orizzontale da altre DOC coesistenti sul territorio viticolo interregionale: per la campagna in corso è fissata al 30 aprile 2026, con l'obiettivo di anticipare e gestire meglio le operazioni.
Stop ai nuovi vigneti e Tavolo interregionale Pinot Grigio: governance "di sistema"
Nel 2025 il sistema di governance si è rafforzato anche con la proroga fino al 31 luglio 2026 della sospensione dell'iscrizione dei vigneti di Pinot Grigio allo schedario vitivinicolo ai fini dell'idoneità alla rivendicazione a DOC Delle Venezie.
Una misura presentata e condivisa nell'ambito del Tavolo di lavoro interregionale Pinot Grigio, nato con funzioni consultive e di coordinamento per riunire i Consorzi delle DOC del Nordest che prevedono Pinot Grigio, con la partecipazione delle amministrazioni regionali e provinciali. L'obiettivo dichiarato è lavorare in modo coordinato su un percorso strutturale che metta al centro il patrimonio viticolo interregionale, in ottica di tutela della filiera e continuità di valore sui mercati.
Rigotti: "coesione e responsabilità decisive per il posizionamento"
"Il lavoro di governo dell'offerta e di coordinamento che il Consorzio DOC Delle Venezie porta avanti con costanza è fondamentale per dare equilibrio alla filiera e rafforzare, nel tempo, la solidità della Denominazione", afferma Luca Rigotti, presidente del Consorzio.
Rigotti sottolinea inoltre il peso del contesto internazionale: "In un contesto competitivo come quello internazionale, agire in modo coeso e responsabile significa (…) contribuire a tutelare il lavoro dei produttori ed il territorio attraverso una visione comune". E sul Tavolo interregionale: "rappresenta uno spazio di confronto determinante, in cui fare sistema e condividere i nostri obiettivi".
Promozione 2025 e focus 2026: mercati maturi e nuove formule
Sul fronte della promozione istituzionale, il Consorzio conferma un'attività su doppio binario:
mercato interno, con azioni orientate a nuovi target e al dialogo con la GDO;
Paesi terzi, con presidio in aree considerate strategiche come Stati Uniti, Canada e Regno Unito, oltre ad attività in Asia e Sud America.
"Innanzitutto la promozione istituzionale è finalizzata a costruire riconoscibilità e distintività: far emergere con chiarezza cosa rende unica la DOC Delle Venezie", spiega Stefano Sequino, direttore del Consorzio. L'obiettivo dichiarato è rafforzare nel tempo la percezione di qualità e autenticità, valorizzando origine e legame con il territorio.
Per il 2026 sono annunciate nuove iniziative, tra cui una presenza rinnovata a Vinitaly and the City, con una formula "completamente rinnovata".
Il profilo della denominazione: il modello interregionale del Pinot Grigio
Il Consorzio DOC Delle Venezie è stato costituito nel 2017 come modello di integrazione interregionale che comprende Friuli Venezia Giulia, Provincia Autonoma di Trento e Veneto. Secondo i dati riportati, la denominazione conta 27.000 ettari, una produzione di 230 milioni di bottiglie e una filiera composta da 6.141 viticoltori, 575 aziende di vinificazione e 371 aziende di imbottigliamento. La DOC rappresenterebbe inoltre l'85% del Pinot Grigio italiano e il 43% di quello mondiale.

https://www.igrandivini.com/news/doc-delle-venezie-bilancio-2025-tra-stabilita-dei-volumi-e-governance-per-il-pinot-grigio-del-triveneto/

VINO, "VALPOLICELLA EDUCATION PROGRAM": 22 CANDIDATI DA 12 PAESI

Ventidue candidati provenienti da 12 Paesi parteciperanno al "Valpolicella Education Program" 2026, in calendario dal 26 al 28 gennaio nel territorio della Denominazione. Stati Uniti, Brasile e Canada sono i Paesi più rappresentati tra gli aspiranti "specialist".
Il programma, ideato nel 2018 dal Consorzio vini Valpolicella e arrivato all'ottava edizione, anticiperà "Amarone Opera Prima", in programma alle Gallerie Mercatali di Verona il 30 e 31

gennaio e l'1 febbraio, con la presentazione dell'annata 2021. Il percorso formativo prevede lezioni frontali, visite in Cantina, studio e masterclass, e si conclude con un esame scritto e un tasting alla cieca, entrambi da superare.
Il Consorzio spiega che al momento sono 75 i "Valpolicella Wine Specialist" certificati in 27 nazioni, dalla Cina al Canada, dagli Stati Uniti a Singapore, dal Vietnam all'Australia, fino al Kazakistan, alla Russia e ai Paesi europei. Alla rete si aggiungono 906 "Valpolicella scholars" e 200 "Valpolicella explorer", inseriti in una community internazionale dedicata alla divulgazione dell'identità dei vini della Valpolicella verso consumatori e operatori nei rispettivi mercati.
Christian Marchesini, presidente del Consorzio Vini Valpolicella, ha dichiarato che "il 'Valpolicella education program' è diventato uno degli strumenti strategici più importanti per la crescita internazionale della Denominazione oggi presente in 87 Paesi nel mondo, con una quota export pari al 60%. In questo scenario la formazione riveste un ruolo centrale: investire su profili specializzati e qualificati significa rafforzare l'identità dei nostri vini sui mercati e, soprattutto, avvicinare nuovi consumatori".
Il format itinerante del VEP 2026 si apre ufficialmente martedì 27 gennaio alla Cantina Valpolicella Negrar, nella Valpolicella classica, con tre lezioni frontali affidate a Maurizio Ugliano, professore di Enologia all'università di Verona, ad Alberto Brunelli, enologo del Consorzio, e a Paolo Veronesi, avvocato consulente nell'ambito della tutela del Consorzio. In chiusura della giornata, i 22 aspiranti esperti della Denominazione visiteranno la Cantina di Albino Armani.
Il 28 gennaio il focus si sposta sulla zona di produzione della Valpantena, alla Collina dei Ciliegi, con gli interventi dei professori di viticoltura Giambattista Tornielli dell'Università di Padova e Marianna Fasoli dell'Università di Verona, oltre a una degustazione guidata dal wine educator e storyteller Filippo Bartolotta. La Grotta del Ninfeo, nella Valpolicella Doc, sarà la sede degli esami dei 22 studenti esaminandi, che al termine delle sessioni di prova visiteranno le aziende Massimago e Roccolo Grassi.
Al termine del programma, il Valpolicella Education Program avrebbe lasciato spazio a "Amarone Opera Prima" per la presentazione dell'annata 2021 a stampa, operatori e wine lover.

https://askanews.it/2026/01/23/vino-valpolicella-education-program-22-candidati-da-12-paesi/

I VINI ALTO ADIGE PROTAGONISTI A WINE PARIS

Gennaio 2026 – Il Consorzio Vini Alto Adige conferma per il terzo anno consecutivo la propria partecipazione a Wine Paris Ꝑ Vinexpo Paris, uno degli appuntamenti internazionali di riferimento per il settore vitivinicolo, in programma dal 9 all'11 febbraio presso il Paris Expo Porte de Versailles.
Cresce il numero dei produttori coinvolti nella collettiva: saranno 26 le Aziende a fianco del banco istituzionale del Consorzio – nello spazio organizzato assieme a IDM Süedtirol (Pad 5.1 | Stand C 061) – dedicato alla promozione dell'Alto Adige vitivinicolo. Per gli operatori vi sarà quindi un racconto corale della denominazione, fondato su qualità, identità e diversità territoriale.
Per tutti i giorni della manifestazione sarà proposta – al banco del Consorzio – una degustazione libera dal titolo "Varietal Tasting", un percorso pensato per mettere in luce una selezione di varietà rappresentative dell'Alto Adige e raccontarne la straordinaria ricchezza espressiva. Un focus trasversale che intende valorizzare il territorio nel suo insieme, tra vitigni autoctoni e internazionali, microclimi alpini e differenti altitudini.
"Wine Paris rappresenta per noi un momento strategico di confronto con il mercato internazionale e un'occasione concreta per raccontare l'Alto Adige nella sua complessità e diversità", afferma Eduard Bernhart, direttore del Consorzio Vini Alto Adige. "Essere presenti con una collettiva così ampia, che cresce ogni anno, significa dare voce in maniera sinergica a un territorio piccolo per estensione ma straordinariamente vario, capace di esprimere vini di forte identità, eleganza e precisione, sempre più apprezzati dai mercati a livello globale."
Le aziende presenti porteranno in degustazione una selezione di etichette che raccontano l'unicità del vigneto altoatesino, uno dei più piccoli d'Italia ma anche tra i più dinamici e riconosciuti a livello internazionale.
In generale, in un momento di grade trasformazione del settore, l'Alto Adige continua a distinguersi per la sua straordinaria varietà di suoli, esposizioni e altitudini, che si riflette in vini di forte identità.
Questa complessità territoriale, unita a una visione produttiva orientata alla qualità, ha reso la regione un punto di riferimento per i vini bianchi, apprezzati per freschezza, precisione ed eleganza. Accanto alle varietà internazionali – come Pinot Nero, Pinot Bianco, Chardonnay – trovano spazio vitigni autoctoni storici come Gewürztraminer, Lagrein e Schiava, offrendo al pubblico di Wine Paris una panoramica autentica e rappresentativa dell'enologia altoatesina.

https://www.consulentedelgusto.it/2026/01/22/i-vini-alto-adige-protagonisti-a-wine-paris/

DOC LANGHE NEBBIOLO IN BAG IN BOX: LA MODIFICA DEL DISCIPLINARE CHE SPACCA I PRODUTTORI PIEMONTESI

La necessità di guadagnare più spazio sui mercati esteri porta dei cambiamenti anche nel Piemonte più tradizionalista, legato storicamente alle classiche bottiglie. Il Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani ha scelto di confezionare i vini sotto la Doc Langhe Nebbiolo anche nel formato bag in box. Fino a 5 litri. Sì, proprio il Nebbiolo, vino che si ottiene dalle uve omonime, a cui si legano vini di assoluto prestigio come Barolo e Barbaresco.
Grazie al via libera passato a maggioranza nei mesi scorsi, in sede di assemblea dei soci, è stato fatto partire l'iter di modifica delle regole produttive che, se tutto andrà liscio nei vari passaggi istituzionali (Regione, Masaf, Unione europea), potrebbe consentire alle imprese vitivinicole del Piemonte di etichettare e commercializzare i nuovi formati entro due anni.
Dibattito interno
Langhe è una denominazione nata

nel 1994 come Doc territoriale che include tutti i 96 comuni. Si tratta di una denominazione cosiddetta di ricaduta. In campo, da sempre, come spiega il Consorzio di tutela presieduto da Sergio Germano, un vigneto di uve nebbiolo atto a produrre Barolo, Barbaresco, Roero e Nebbiolo d'Alba, viene vendemmiato separando le uve destinate a produrre questi vini da quelle utilizzate per vinificare il vino Doc Langhe Nebbiolo. Questo passaggio deciso dalla maggioranza dei produttori non è stato agevole. Non senza un acceso confronto interno tra chi si è detto favorevole e chi, invece, ha sostenuto e sostiene che in tal modo si darebbe un colpo all'immagine del territorio. La filiera non è nuova alle discussioni, come è accaduto un anno fa quando si parlava di spostamento dei vigneti sul versante settentrionale. Tuttavia hanno prevalso le ragioni economiche.
|| bag in box – contenitori
Nuove opportunità e sostenibilità ambientale
Le motivazioni di questo cambiamento (che offre una scelta in più alle cantine in materia di confezionamento dei vini) sono appunto tutte collegate alle opportunità di mercato, come ha sottolineato lo stesso presidente Germano, conversando con il quotidiano La Repubblica.
Il Consorzio vuole intercettare quelle piazze estere, a partire dai Paesi Scandinavi e in generale dal Nord Europa, dove il formato bag in box è ampiamente diffuso e richiesto. Un'altra ragione si collega alla sostenibilità ambientale, molto cara ai consumatori: il cartone che costituisce il bag in box è molto più leggero delle bottiglie in vetro e con un peso medio di circa 400 grammi riesce a contenere cinque litri di prodotto. Ne deriverebbe anche un vantaggio nel trasporto e nei relativi costi. Elemento da non sottovalutare, in un periodo di crisi di mercato soprattutto per le varietà rosse, comprese quelle piemontesi. Di sicuro, se ne tornerà a parlare a Grandi Langhe 2026, kermesse sulle denominazioni tutelate dal Consorzio, in programma a Torino il 26 e 27 gennaio.
TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE...
Piemonte
L'unico Langhe Nebbiolo che ha conquistato i Tre Bicchieri nasce da una vigna leggendaria di Serralunga d'Alba
Il dibattito
"Il vino in bag in box non è blasfemo". Giovani favorevoli alla novità della Doc Langhe Nebbiolo. Il no delle piccole cantine
Piemonte
Via libera allo spumante per la Doc Langhe Nebbiolo. Germano: "Nessuna concorrenza con l'Alta Langa"
Alcol e salute
"Dry January? Fenomeno marginale". In Italia il calo dei consumi non ha a che fare col mese della moderazione
Diario di una Master of wine
Sono una convertita improbabile al vino, grazie al Barolo. Ora provo a fare innamorare gli altri (anche con i colori)
Nuovi Trend
Addio happy hour: fine di un rito nato per bere di più a prezzi scontati che oggi non regge più

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/doc-langhe-nebbiolo-bag-in-box-modifica-disciplinare/

CHIANTI LOVERS & ROSSO MORELLINO 2026: IL 19 FEBBRAIO A FIRENZE L'ANTEPRIMA STAMPA CON OLTRE 120 ETICHETTE IN DEGUSTAZIONE

Firenze torna al centro delle Anteprime di Toscana con Chianti Lovers E Rosso Morellino, l'evento congiunto promosso dal Consorzio Vino Chianti e dal Consorzio Morellino di Scansano. L'appuntamento è giovedì 19 febbraio 2026 alla Fortezza da Basso (Padiglione Arsenale) e sarà riservato esclusivamente ai giornalisti di settore, senza apertura al pubblico. Per l'intera giornata, dalle 9:00 alle 18:00, la stampa potrà degustare le nuove annate in uscita nel 2026 in un'area dedicata, con servizio di degustazione assistita da sommelier. Prevista anche conferenza stampa alle ore 11:00.
Oltre 120 etichette in assaggio: le annate protagoniste
L'Anteprima metterà a confronto le nuove release di due denominazioni centrali per la Toscana del vino, con un focus su annate e tipologie che raccontano identità, stile e capacità evolutiva.
Chianti DOCG: annata, superiore e riserva
In degustazione saranno presenti:
Chianti DOCG Annata 2025
Chianti Superiore DOCG 2024
Chianti DOCG Riserva 2023
Per il Consorzio Vino Chianti sono attese 56 aziende, con 105 etichette complessive di Chianti DOCG.
«Questa Anteprima è un momento chiave per raccontare il lavoro delle aziende e la qualità delle nuove annate», afferma Giovanni Busi, presidente del Consorzio Vino Chianti. «Il confronto diretto con la stampa specializzata è fondamentale per dare una lettura corretta dell'identità del Chianti e della sua capacità di evolversi, mantenendo un forte legame con il territorio e con i mercati di riferimento».
Morellino di Scansano DOCG: annata e riserva
Per il Morellino di Scansano DOCG saranno in assaggio:
Morellino di Scansano DOCG Annata 2025
Morellino di Scansano DOCG Riserva 2023
In sala, 13 aziende con 22 etichette complessive.
«L'Anteprima è per noi un passaggio fondamentale per presentare le nuove annate e raccontare l'evoluzione del Morellino di Scansano», sottolinea Bernardo Guicciardini Calamai, presidente del Consorzio Morellino di Scansano. «La scelta di dedicare l'evento esclusivamente alle degustazioni professionali ci permette un confronto diretto e costruttivo con la stampa specializzata, in un momento storico in cui il mondo del vino è in continua evoluzione e richiede sempre maggiore attenzione, ascolto e capacità di interpretare i cambiamenti dei mercati, in Italia come all'estero».
Un evento chiave nel calendario delle Anteprime toscane
Chianti Lovers E Rosso Morellino è uno dei momenti centrali della settimana delle Anteprime di Toscana: un'occasione utile per leggere in modo comparato stili, territori e dinamiche di denominazione, in un contesto pensato per la degustazione professionale e il lavoro giornalistico.
Accredito stampa: come partecipare
L'evento è solo su accredito. Per partecipare è necessario registrarsi online: la pagina accrediti del Consorzio specifica che la lista chiude al raggiungimento della capienza massima, che

ogni testata può essere rappresentata da un solo giornalista e che non è previsto accredito in loco.

https://www.igrandivini.com/news/chianti-lovers-rosso-morellino-2026/

EUCHRONICLES 2025 METTE IN RETE LE ECCELLENZE DOP EUROPEE TRA VINO E GRANDI FILIERE DEL GUSTO

Nel 2025 quattro Consorzi di tutela hanno scelto di raccontarsi in modo coordinato, mettendo al centro un messaggio comune: la qualità europea non è solo un marchio, ma un sistema che tiene insieme origine, saper fare e comunità. È l'impianto del progetto Euchronicles – Eccellenze DOP: un savoir-faire tutto europeo, percorso di promozione e comunicazione dedicato alle Indicazioni Geografiche e al loro valore per consumatori, trade e operatori internazionali.
Quattro DOP, un racconto condiviso
I protagonisti dell'iniziativa sono stati:
- Garda DOC
- Salame di Varzi DOP
- Prosciutto Crudo di Cuneo DOP
- Formaggio Montasio DOP

Prodotti diversi per storia, materie prime e geografie, ma legati dagli stessi pilastri: qualità certificata, legame con il territorio e centralità del fattore umano, elementi che definiscono l'identità del modello agroalimentare europeo.
Dalle fiere italiane ai palcoscenici internazionali
Il progetto si è sviluppato con un calendario di attività in Italia e all'estero, alternando visibilità, formazione e incontri diretti. Tra i momenti chiave, la partecipazione a Vinitaly, occasione strategica per portare il tema DOP dentro un contesto di sistema e di abbinamento tra filiere.
A seguire, la presenza alle fiere Rolling Pin di Graz (Austria) e Düsseldorf (Germania), appuntamenti di riferimento per il mondo della ristorazione e dell'ospitalità, dove il racconto delle DOP passa anche attraverso l'uso professionale dei prodotti e la capacità di trasformarli in esperienza.
Viaggi studio: il territorio come "prova" della qualità
Un asse importante di Euchronicles è stato quello esperienziale. Il progetto ha valorizzato l'incontro con i luoghi di origine attraverso due viaggi studio dedicati a Garda e Varzi: giornalisti e operatori hanno potuto conoscere i processi produttivi, incontrare i produttori e leggere il rapporto tra prodotto, paesaggio e comunità locali.
Dal racconto televisivo alle attività in GDO
Sul piano della comunicazione, spazio anche a un format capace di parlare al grande pubblico: la campagna televisiva "In Cucina con Sonia", giunta alla settima edizione, che ha inserito le eccellenze DOP in un racconto quotidiano e accessibile. Ricette e abbinamenti hanno puntato a rendere più immediati i valori delle Indicazioni Geografiche, mostrando come "origine" e "saper fare" possano diventare un criterio concreto di scelta.

Parallelamente, il progetto ha lavorato sulla dimensione di prossimità con attività promozionali nella Grande Distribuzione Organizzata, culminate in una partnership con Gruppo Finiper / Iper: dal 24 ottobre al 2 novembre sono state realizzate 40 giornate di degustazione in 20 punti vendita, con l'obiettivo di far conoscere al consumatore caratteristiche e possibili abbinamenti dei prodotti DOP coinvolti.
Cosa lascia Euchronicles 2025
Nel complesso, le attività del 2025 hanno rafforzato una narrazione collettiva delle DOP, costruendo un messaggio chiaro: la qualità europea nasce dal rispetto delle origini, dalla trasmissione delle competenze e da un modello produttivo riconoscibile e orientato alla sostenibilità.
Il progetto proseguirà nei primi mesi del 2026 con nuove azioni mirate, confermando la collaborazione tra Consorzi come leva strategica per rendere il patrimonio agroalimentare europeo più "leggibile" e vicino a consumatori e operatori.

https://www.igrandivini.com/news/euchronicles-2025-vino-e-grandi-filiere-del-gusto/

IL PRIMITIVO DI MANDURIA IN VETRINA NELLE CAPITALI DEL VINO EUROPEO

Il Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria apre il 2026 con una presenza strutturata nelle principali capitali europee del vino. Nelle prossime settimane saranno 185 etichette di 80 aziende a rappresentare la Doc pugliese in una serie di appuntamenti internazionali a Roma, Parigi e Berlino. In ciascun evento, il Consorzio allestirà postazioni dedicate, con sommelier interni impegnati a guidare le degustazioni delle diverse espressioni del Primitivo di Manduria.
Il primo appuntamento è in programma a Roma con Beviamoci Sud, il festival dedicato ai vini del Mezzogiorno. La VII edizione si svolgerà il 31 gennaio e il 1 febbraio negli spazi del Westin Excelsior Grand Hotel di via Veneto. Due giornate di banchi di assaggio e incontri diretti con i produttori, rivolte a operatori HoReCa, stampa specializzata e appassionati. Nel pomeriggio di domenica 1 febbraio, alle 14, è prevista una masterclass interamente dedicata al Primitivo di Manduria, con un percorso che spazierà dalle versioni DOC e DOC Riserva fino al Dolce Naturale DOCG, attraverso annate storiche e interpretazioni differenti.
Dopo la tappa romana, il Consorzio volerà a Parigi per Wine Paris, in calendario dal 9 all'11 febbraio. La manifestazione rappresenta uno dei principali appuntamenti internazionali per produttori, buyer e operatori del settore vitivinicolo e conferma il valore strategico della presenza del Primitivo di Manduria sui mercati esteri.
Il percorso promozionale proseguirà quindi a Berlino con ESPÓ, fiera B2B dedicata al food and beverage, in programma il 21 e 22 febbraio presso l'Aedes Forum. L'evento, riservato esclusivamente a operatori professionali, rappresenta una vetrina mirata per il posizionamento e lo sviluppo commerciale nel mercato tedesco.
A spiegare il senso della strategia è la presidente del Consorzio Novella Pastorelli. "Apriamo il 2026 con tre appuntamenti internazionali di grande rilievo che segnano solo l'inizio di un anno intenso di promozione", ha dichiarato, sottolineando come la parte-

cipazione agli eventi di Roma, Parigi e Berlino rientri in una linea sempre più orientata all'internazionalizzazione. "Il nostro posizionamento sui mercati esteri si fonda su territorialità, sostenibilità e qualità produttiva, elementi che raccontano l'identità del Primitivo di Manduria e ne garantiscono l'eccellenza", ha concluso, esprimendo l'orgoglio di poter presentare le etichette della Doc a professionisti e appassionati provenienti da tutto il mondo.

https://buonasera24.it/news/cronaca/909366/il-primitivo-di-manduria-in-vetrina-nelle-capitali-del-vino-europeo.html

"GRANDI LANGHE E IL PIEMONTE DEL VINO", RACCONTO CORALE DI UNA DELLE REGIONI TOP DEL VINO ITALIANO

Un tessuto produttivo diffuso che, pur vivendo le difficoltà del momento generale del mercato del vino, tiene, nel complesso, guarda al futuro con la fiducia nella qualità diffusa delle proprie produzioni e nella loro distintività, riconosciute a livello internazionale, e lavora sempre più facendo sistema per parlare con una sola voce capace di valorizzare ancora di più le tante peculiarità e soprattutto le denominazioni meno conosciute di una regione, il Piemonte, che è un pilastro storico, culturale ed economico del vino italiano, e che, con il Barolo ed il Barbaresco, il Roero e la Barbera d'Asti, l'Alta Langa, il Gavi e l'Asti, tra gli altri, vale da solo più del 14% delle esportazioni nazionali (553 milioni di euro nei primi 6 mesi 2025, secondo i dati Istat). E che sarà sotto i riflettori con "Grandi Langhe e il Piemonte del vino", il primo grande appuntamento del calendario degli eventi enoici 2026, edizione n. 10 della rassegna professionale, nata da un'iniziativa del Consorzio del Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani, e del Consorzio del Roero, e oggi supportata anche dal Consorzio Piemonte Land of Wine, e dedicata, oltre che alle nuove annate di Barolo, Barbaresco e Roero, anche a tutti gli altri vini che raccontano l'eccellenza enologica delle colline piemontesi, e che sarà di scena alle Ogr (Officine Grandi Riparazioni) di Torino, il 26 e il 27 gennaio. Con oltre 500 cantine da tutta la regione, Langhe e Roero in testa, ma anche da territori come il Tortonese, l'Ovadese, il Chierese, il Canavese e con un sempre maggiore coinvolgimento di realtà che raccontano come la kermesse sia diventata l'evento "en primeur" dell'intero Piemonte vinicolo.
Che, come detto, trainato dal prestigio di Barolo (territorio magico al quale, recentemente, WineNews ha dedicato anche diversi video, raccogliendo le voci dei e delle protagoniste sul suo passato ed il suo presente, e sul futuro, ma anche attraverso la peculiare visione delle "Barolo Girls"), e non solo, arriva con un trend reputazionale in ulteriore crescita. Come racconta, per esempio, il Golden Vines Report 2025, realizzato con sondaggi realizzati in 110 Paesi con il contributo di oltre 830 professionisti tra importatori, wine writer, Master of Wine, sommelier, distributori, ristoratori, case d'este, e non solo, secondo cui il Piemonte è la regione vitivinicola più promettente e attrattiva per il 2026 a livello mondiale, davanti a Champagne, Borgogna e Toscana. Ma anche come testimoniano i trend del celebre wine merchant Uk "Bibendum", secondo il quale nel 2026 sarà forte anche l'interesse per i vini bianchi del Piemonte (con la Guida "Vini d'Italia" 2026 del Gambero Rosso che ha premiato come "Bianco dell'Anno" il Roero Arneis Incisa Riserva 2020 di Monchiero Carbone, ndr).
Senza dimenticare i tanti riconoscimenti internazionali, con tante etichette simbolo della regione premiate, da "sua maestà" il Barolo Monfortino Riserva 2019 di Giacomo Conterno tra i 10 vini italiani dell'anno secondo "Decanter", al Barbaresco 2021 dei Produttori del Barbaresco tra i primi 10 per la "Top 100" 2025 by "Wine Spectator" (nella cui classifica ci sono anche il Barolo Cannubi 2021 di Damilano ed il Barolo 2021 di Matteo Ascheri), che ha anche inserito la Barbera d'Asti Le Orme 2023 di Michele Chiarlo nella sua "Top 10 Values" 2025 dedicata ai vini dal miglior rapporto qualità-prezzo, dalla "The Enthusiast 100" di "Wine Enthusiast", nella quale figurano anche il Barolo Albe 2021 di G.D. Vajra, il Verduno Pelaverga 2023 di Diego Morra e due Cru di Barolo Monvigliero 2021, quello di Vietti e quello di Fratelli Alessandria, ai tanti top brand della "Liv-Ex Power 100" 2025 della piattaforma inglese di riferimento del mercato secondario, il Liv-Ex (da Gaja a Giacomo Conterno, da Comm. G.B. Burlotto a Produttori del Barbaresco, da Bruno Giacosa a Giuseppe Rinaldi, da Roagna a Vietti, a Bartolo Mascarello).
E tra gli atout di "Grandi Langhe e il Piemonte del vino" ci sarà la presentazione della mappa in 3D dei Cru del Barbaresco, firmata dal "cartografo del vino" Alessandro Masnaghetti (in una conferenza martedì 27 gennaio, dalle ore 14), ennesimo step di valorizzazione di quelle Menzioni Geografiche Aggiuntive che nessuno in Italia prima delle Langhe di Barolo e Barbaresco - in un percorso già avviato all'inizio degli Anni Sessanta del Novecento, con cantine come Giacosa, Ratti e Prunotto che sposarono per prime l'indicazione del maestro della critica enogastronomica italiana Luigi Veronelli di vinificare separatamente le uve dei vigneti di migliore qualità, e che ha poi portato ai riconoscimenti ufficiali delle Menzioni di Barbaresco, nel 2007, e di Barolo, nel 2010, ndr) - ha realizzato in maniera così compiuta, e che hanno aiutato molto il territorio a far crescere il proprio posizionamento ed il proprio valore nell'alto di gamma.
Ma farà anche lo stato dell'arte sull'ormai sostanzialmente compiuto percorso per la Menzione Geografica Allargata "Piemonte" nell'etichetta di tutte le denominazioni, iniziativa partita da Piemonte Land e lanciata a "Grandi Langhe e il Piemonte del vino", e ormai adottata da quasi tutti i consorzi vitivinicoli piemontesi principali, che mira a dare un'unica voce al vino del Piemonte in un'ottica di promozione e comunicazione corale anche sulla scorta di esempi virtuosi già testati positivamente all'estero, per sostenere la crescita "soprattutto delle nostre denominazioni meno conosciute a livello mondiale", commenta, a WineNews, il presidente Piemonte Land, Francesco Monchiero. Che aggiunge come il Piemonte del vino si avvicini al suo appuntamento principe con un sentiment, pur tra luci e ombre, tutto sommato positivo anche sul mercato. "Prima di Vinitaly 2025, quando il presidente Usa Trump lanciava cifre diverse sui dazi, temevamo un grande impatto, si parlava di possibili perdite

intorno al -20/-25% sul mercato Usa e non solo, mentre sostanzialmente ad oggi siamo in linea con l'andamento nazionale delle esportazioni (-2,7% nei primi 10 mesi 2025 sul 2024, secondo i dati Istat analizzati da WineNews), e anche se, ovviamente, un calo non è comunque un risultato per il quale esultare, visto il contesto, un anno fa avremmo tutti firmato per raggiungerlo. Poi - aggiunge il presidente Monchiero - è chiaro che ci sono alcuni territori che tengono meglio, e addirittura crescono, e altri che soffrono di più, per molti motivi. Ma il lavorare uniti e facendo sistema, come sta avvenendo da qualche anno, è fondamentale". Come dimostra, come detto, il consenso pressoché unanime sia dei consorzi del vino del Piemonte che della Regione Piemonte (con l'Assessorato all'Agricoltura, guidato da Paolo Bongioanni) al lancio della Menzione Geografica Allargata "Piemonte", che, dunque, potrà essere inserita in etichetta insieme alle grandi denominazioni vinicole piemontesi, e che "è uno dei progetti più ambiziosi degli ultimi anni per la promozione del vino del Piemonte. L'idea alla base del progetto è chiara: promuovere le grandi denominazioni piemontesi - dalle Langhe al Monferrato, all'Astigiano, al Roero e all'Alto Piemonte - non solo attraverso le loro identità specifiche, ma anche sotto un'unica Indicazione Geografica "ombrello", appunto "Piemonte", capace di raccontare in modo immediato il valore complessivo di una regione che rappresenta una delle eccellenze assolute del vino italiano", spiega Monchiero. Che aggiunge: "il Piemonte del vino è un sistema straordinario per qualità, storia e diversità, ma oggi più che mai dobbiamo essere in grado di presentarci in modo coordinato. La Menzione "Piemonte" in etichetta nasce per affiancare, non per sostituire, le singole denominazioni, offrendo loro una piattaforma comune di visibilità e di promozione".
"La rassegna "Grandi Langhe" - aggiunge il presidente Piemonte Land of Wine - nata dall'iniziativa dei Consorzi del Barolo e Barbaresco e del Roero e poi, grazie alla collaborazione con Piemonte Land, allargata a tutti gli altri territori vitivinicoli piemontesi, dimostra come fare squadra paghi in termini di visibilità, massa critica e potere contrattuale in tema di comunicazione e promozione. Sulla scorta anche di altre vetrine vinicole simili, come i "Grands Jours de Bourgogne" (appuntamento che presenta tutta la produzione vinicola nel cuore della Borgogna) - dice Monchiero - abbiamo imparato che operare in team fa bene a tutti, alle denominazioni più blasonate come a quelle emergenti, perché in un solo evento possiamo presentare l'intera potenzialità e la splendida varietà e creatività di un Sistema Vino Piemonte, che è sempre più attrattivo e accattivante, come qualità e sostenibilità dell'offerta anche in termini di paesaggio, ambiente e turismo".
Un'esigenza, quella dell'Indicazione Geografica "Piemonte", sospinta anche dall'evoluzione dei mercati internazionali, dove la competizione è sempre più intensa e la capacità di farsi riconoscere diventa decisiva. "Spesso, all'estero, consumatori e professionisti riconoscono prima la regione che la singola Doc o Docg. Piemonte è già sinonimo di grandi vini: strutturare questa percezione e trasformarla in un vero progetto di comunicazione significa dare più forza a tutti", sottolinea Monchiero. Raccontando, dunque, il percorso di un'iniziativa che prevede azioni di promozione integrate, dalla partecipazione coordinata a fiere ed eventi internazionali ad iniziative di comunicazione e incoming, con l'obiettivo di raccontare il Piemonte come un mosaico di territori uniti da valori comuni: qualità, identità, sostenibilità e legame profondo con il paesaggio. Un paesaggio che, nella maggioranza delle sue aeree vitivinicole, è riconosciuto, già dal 2014, ben prima di altre zone di pregio italiane e europee, come Patrimonio dell'Umanità Unesco. Un elemento, questo, che rafforza ulteriormente il posizionamento di "Piemonte" nel mondo e che, come segnalano recenti indagini, ha avviato flussi turistici importanti e promettenti legati anche alla produzione vinicola oltre che alla ristorazione e agli altri appeal di territorio, dalle città d'arte al trekking, dal benessere della "green therapy" alla riscoperta di borghi antichi. "Non si tratta solo di marketing - precisa Monchiero - è anche una visione strategica. Mettere insieme le denominazioni significa essere più incisivi sui mercati lontani e dialogare con interlocutori internazionali in modo più strutturato".
Senza sconfinare nell'ottimismo, esprime fiducia, però, anche Sergio Germano, presidente del Consorzio del Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Dogliani: "siamo entusiasti di "Grandi Langhe e il Piemonte del vino", vediamo grande interesse sui nostri vini, come ci dicono i numeri, sia della partecipazione che delle certificazioni e degli imbottigliamenti, che, in generale, sono stabili, e in alcuni casi, come quelli del Langhe Nebbiolo, sono addirittura in crescita. E questo grazie al lavoro di squadra dei produttori ed alla loro professionalità a 360 gradi, che ci ha portato ad avere vini di grande distintività e qualità, che ci vengono riconosciute sui mercati".
L'evento, il 26 e il 27 gennaio, è riservato ai media ed agli operatori professionali, buyer, enotecari, ristoratori, agenti commerciali, sommelier professionisti, mentre il 25 gennaio sarà aperto anche al pubblico e ci sarà un walk around tasting "Anteprima Grandi Langhe" nel Museo Nazionale del Risorgimento Italiano, firmato da Gambero Rosso, in collaborazione con il Consorzio del Barolo e del Barbaresco, del Consorzio del Roero e di Piemonte Land of Wine, "pensato per tutti i wine lovers che vogliono scoprire in anteprima le nuove annate dei vini Docg e Doc di Langhe, Roero e di tutto il Piemonte". Per un racconto corale, e rivolto a tutti, dunque, delle "Grandi Langhe e del Piemonte del vino".

https://winenews.it/it/grandi-langhe-e-il-piemonte-del-vino-racconto-corale-di-una-delle-regioni-top-del-vino-italiano_580008/

VINO, ANTEPRIMA COLLINE TERAMANE DIVENTA BIENNALE: APPUNTAMENTO NEL 2027

Il Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo ha annunciato che l'Anteprima Colline Teramane avrà una cadenza biennale e la prossima edizione è stata programmata tra febbraio e marzo 2027. Una scelta strategica, condivisa con i produttori, pensata per consentire la presentazione di un numero ancora maggiore di vini pienamente pronti all'assaggio, capaci di raccontare con

maggiore profondità l'evoluzione, la longevità e il potenziale qualitativo della Docg Colline Teramane. L'appuntamento si inserisce in un più ampio e articolato calendario di appuntamenti e attività ideati dal Consorzio in Italia e all'estero per la promozione e la valorizzazione dell'enologia regionale.
L'ultima edizione di questa Anteprima, ospitata nel 2025 nella storica cittadina di Atri, ha confermato il crescente interesse della stampa specializzata verso una delle espressioni più identitarie del vino abruzzese. Il nuovo appuntamento del 2027, in una visione di lungo periodo, ha l'ambizione di rafforzare ulteriormente il ruolo dell'Anteprima come momento privilegiato di confronto, approfondimento e racconto della Denominazione.

https://askanews.it/2026/01/14/vino-anteprima-colline-teramane-diventa-biennale-appuntamento-nel-2027/

IN OLTREPÒ ARRIVA LO STORICO SORPASSO DEL PINOT NERO SULLE VARIETÀ ROSSISTE. ORA I PRODUTTORI SCOMMETTONO SUL CLASSESE

Storico sorpasso del Pinot nero sulle varietà rossiste in Oltrepò Pavese. Un dato che conferma come il nuovo corso intrapreso dall'ente di tutela (prima con la nomina della presidente Francesca Seralvo e poi con l'arrivo del direttore Riccardo Binda) e la scommessa sulle bollicine sia in linea con quanto di fatto sta avvenendo su tutto il territorio.
Di fatto, il rilancio del Classese (oggi adottato come marchio consortile, in attesa di diventare una vera e proprio denominazione) riporta in auge la grande eredità spumantistica dell'Oltrepò Pavese, confermata anche in vigneto. Il primo metodo classico italiano nasceva in Valle Scuropasso alla metà dell'Ottocento, prima come luogo di provenienza del Pinot nero base spumante e subito dopo con la creazione nel 1865 del blanc de noirs del Conte Vistarino. Una tradizione che nel 1984 diventa Classese – Classico Pavese – le cui nuove etichette saranno presentate il prossimo aprile a Vinitaly.

I vitigni più coltivati
Gli ultimi dati del Consorzio infatti registrano, su una superficie vitata di 11.539, una prevalenza proprio del pinot nero con 2.869 ettari (24,9%), destinato sia alla produzione di metodo classico (secondo il nuovo disciplinare, il Classese) sia di pinot nero dell'Oltrepò Pavese Doc. Seguono, le varietà a bacca nera, croatina 2.846 ettari (24,7%) e barbera (13,6%). Tra le uve a bacca bianca – 33% del totale – prevalgono il pinot grigio (11,7%) e riesling italico (7,4%).
La mappatura vitivinicola
La mappatura territoriale mostra, inoltre, come il 98% del vigneto oltrepadano sia Doc e Docg (con quest'ultima copre da sola il 38% del totale).
I comuni con la maggiore superficie vitata sono Santa Maria della Versa (9,6%), Montalto Pavese (7,5%), Montù Beccaria (7,4%), Borgo Priolo (6,8%) e Montecalvo Versiggia (5,7%). Guardando, invece, alle due varietà più piantate, il Pinot nero è presente soprattutto a Montalto Pavese (304 ettari), Montecalvo Versiggia (217 ettari) e Borgo Priolo (216 ettari), mentre la Croatina a Santa Maria della Versa (300 ettari), Montù Beccaria (295 ettari) e Rovescala (278 ettari).
L'altitudine media dei vigneti sia di 231 metri sopra il livello del mare, ma si raggiungono facilmente i 631 per i vigneti rivendicati a Docg e i 770 per quelli Igt. E questo mostra le capacità territoriali per affrontare il crescere delle temperature medie.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/oltrepo-pavese-mappatura-sorpasso-pinot-nero/

CONSORZIO, IMBOTTIGLIAMENTO DELL'ETNA DOC CRESCE DEL 6,27%

Nei vini la Denominazione d'origine controllata (Doc) Etna conferma il proprio percorso di sviluppo anche nel 2025.
I dati ufficiali di imbottigliamento registrano un +6,27% rispetto al 2024, un risultato che rafforza il posizionamento della denominazione come uno dei sistemi vitivinicoli più dinamici e strutturati del panorama italiano.
L'Etna Doc bianco registra una crescita significativa, arrivando a ridurre sensibilmente il divario con rosso, che mostra un calo di circa il 10%. Una flessione che non è riconducibile a una perdita di competitività, ma che riflette ancora gli effetti della forte riduzione della produzione di uve rosse nel 2023 (-43%), determinata da fattori climatici. L'Etna Doc rosato, dopo un 2024 di contrazione, recupera pienamente i livelli del 2023, segnando un +87% su base annua. Ancora più significativa è la performance degli spumanti Etna Doc, che superano da soli le 300 mila bottiglie, confermandosi come uno dei segmenti più dinamici e strategici della denominazione. "I numeri del 2025 dimostrano che l'Etna Doc è una denominazione matura, capace di crescere anche in uno scenario globale complesso e incerto, dichiara Francesco Cambria, presidente del consorzio di Tutela - la nostra forza sta nell'aver costruito nel tempo un sistema fondato sulla qualità e la sua reputazione, sulla sostenibilità e su una visione di strategia condivisa tra le aziende, grandi e piccole. Non inseguiamo i volumi, ma un posizionamento identitario e riconosciuto sui mercati più esigenti e competitivi. È questo lo scenario con cui dobbiamo confrontarci nei prossimi anni". "La lettura dei dati va fatta in una prospettiva di medio-lungo periodo - sottolinea Maurizio Lunetta, direttore del Consorzio - il calo temporaneo dell'Etna rosso è legato a fattori agricoli contingenti, mentre l'avanzata dell'Etna bianco è sostenuta anche dall'entrata in produzione di nuovi impianti. Con i dati della vendemmia 2025, che saranno comunicati nei prossimi mesi, ci aspettiamo una ripresa del Rosso e una crescita costante di tutte le altre tipologie ammesse dal disciplinare".

https://www.ansa.it/canale_terraegusto/notizie/vino/2026/01/14/consorzio-imbottigliamento-dell-etna-doc-cresce-del-627_020f4db9-1581-4806-b151-8aee50dadoec.html

PROSECCO DOC, LA "LOCOMOTIVA" DEL VINO ITALIANO CONTINUA A CRESCERE ANCHE NEL 2025

Con la forza dei suoi numeri, ma anche di una piacevolezza, di una leggerezza,

di una versatilità e di una accessibilità, anche economica, che ha conquistato il mondo (come abbiamo raccontato su WineNews), e grazie anche ad un lavoro di promozione consortile che ha visto il brand territoriale legarsi a grandi eventi popolari, sportivi, culturali e non solo, il Prosecco Doc, da anni locomotiva del vino italiano, ha chiuso un 2025 in positivo nonostante il contesto complicatissimo a livello mondiale. E così, confermandosi lo spumante italiano più famoso al mondo, ha chiuso l'anno con 667 milioni di bottiglie prodotte (+1,1% sul 2024), di cui 60,3 di rosé (che vale, dunque, il 10% della categoria) per un valore di 3,6 miliardi di euro, di cui oltre l'82% esportato in 164 Paesi.
"Un risultato importante in un contesto segnato da instabilità geopolitica, inflazione, dazi doganali e pressione sui consumi. Il dato conferma la tenuta della nostra denominazione in un anno caratterizzato da forte instabilità dell'economia globale - dichiara Giancarlo Guidolin, presidente del Consorzio della Doc Prosecco (diretto da Luca Giavi, ndr), che tutela la denominazione tra Veneto e Friuli Venezia Giulia - la nostra denominazione ha dimostrato resilienza grazie al lavoro compatto dell'intera filiera: viticoltori, vinificatori, case spumantistiche. È questa sinergia, unita al nostro costante impegno nella tutela del consumatore, che ci permette di affrontare scenari internazionali complessi con equilibrio e lungimiranza".
In particolare, i dati relativi ai mercati internazionali - riferiti al periodo gennaio-settembre 2025 - mostrano andamenti differenziati. Gli Stati Uniti si confermano primo mercato di sbocco (23,8% dell'export) con una crescita dell'8%, pur in presenza di volatilità legata all'introduzione di dazi. Seguono Regno Unito (+1,1%) e Francia, che con un'importante crescita del +21,1% conquista il terzo posto, davanti alla Germania (+3,1%). Performance positive si registrano anche in altri mercati, consolidati o emergenti, come Grecia (+22,4%) e Messico (+14,5%). Alcuni mercati evidenziano, invece, una fase di contrazione, riflettendo dinamiche geopolitiche ed economiche specifiche.
"Sul fronte dell'attività consortile, nel 2025 sono proseguite con determinazione le azioni di tutela del marchio sui mercati globali e le campagne di promozione in 39 Paesi, che hanno generato 2,1 miliardi di impressions. Il 2026 vedrà la denominazione protagonista come Official Sparkling Wine Sponsor dei Giochi Olimpici e Paralimpici Milano Cortina 2026, una vetrina globale straordinaria per valorizzare il legame tra eccellenza enologica italiana e territorio", spiega ancora il Consorzio.
"Per il 2026 - conclude il presidente Guidolin - puntiamo a consolidare il valore del Prosecco Doc e a garantire una giusta redditività per tutta la filiera, in uno scenario che richiederà attenzione e capacità di adattamento. La sostenibilità rappresenta una priorità strategica: stiamo portando avanti un progetto ambizioso verso la certificazione di Comunità Sostenibile secondo lo standard Iso 37101, per integrare gli sforzi ambientali, sociali ed economici della filiera in un sistema unitario e misurabile. Prosegue inoltre il progetto Low Alcohol (8-9 gradi), pensato per rispondere ai nuovi stili di consumo in linea con il nostro costante richiamo a un consumo responsabile e consapevole".

https://winenews.it/it/prosecco-doc-la-locomotiva-del-vino-italiano-continua-a-crescere-anche-nel-2025_579414/

IL PINOT NERO VUOL DIRE OLTREPÒ PAVESE:
È IL VITIGNO LEADER CON UN QUARTO DELLA SUPERFICIE VITATA

Che l'Oltrepò Pavese sia il più importante territorio italiano del Pinot Nero è cosa nota e risaputa, con il suo famoso spumante Metodo Classico e il nome Classese, la novità in etichetta, che sarà presentato ufficialmente a Vinitaly 2026 (Verona, 12-15 aprile). E se fin dalla sua introduzione in Italia, l'Oltrepò Pavese è stato, dunque, la patria del Pinot Nero, con la maggiore superficie vitata a livello nazionale, i dati confermano che, oggi, il Pinot Nero è anche la varietà prevalente nell'Oltrepò stesso, superando le uve rosse autoctone. Le statistiche aggiornate, comunicate dal Consorzio, infatti, parlano di una superficie vitata complessiva per l'Oltrepò Pavese di 11.539 ettari, dei quali 2.869 (il 24,9%) proprio a Pinot Nero, destinato sia alla produzione di Metodo Classico Docg (il Classese) sia di Pinot Nero dell'Oltrepò Pavese Doc. Seguono due uve a bacca nera (che rappresentano il 67% del totale), la Croatina (con il 24,7% della superficie) e la Barbera (13,6%). Tra le uve a bacca bianca, il 33% del totale, prevalgono, invece, il Pinot Grigio, il Riesling Italico e il Moscato Bianco, rispettivamente con 11,7%, 7,4% e 6,9%.
L'altitudine media dei vigneti è di 231 metri sul livello del mare, ma si raggiungono facilmente i 631 metri per i vigneti rivendicati a Docg ed i 770 per quelli Igt. Le altitudini massime mettono in evidenza la grande escursione altimetrica consentita dal territorio, che, anche grazie agli ampi spazi, può sfruttare le altezze per affrontare al meglio il crescere delle temperature medie che accompagna il cambiamento climatico. Il 98% del vigneto oltrepadano è Doc/Docg (quest'ultima copre da sola il 38% del totale), con età medie che si attestano sui 25 anni e una netta predilezione per l'allevamento a Guyot (76,7%). Sono, dunque, notevoli, spiega il Consorzio, le possibilità di sviluppo del numero di bottiglie rivendicate a Docg, anche grazie al rilancio del Classese, il Blanc de Noirs (e Rosé de Noirs) che raccoglie la grande eredità spumantistica dell'Oltrepò Pavese e conferma una qualità con oltre 160 anni di storia.
La storia racconta, infatti, che il Metodo Classico italiano nasceva in Valle Scuropasso alla metà dell'Ottocento, prima come luogo di provenienza del Pinot Nero base spumante e subito dopo con la creazione nel 1865 del Blanc de Noirs del Conte Vistarino. Una tradizione che nel 1984 diventa Classese, Classico Pavese, le cui nuove etichette saranno presentate il prossimo aprile a Vinitaly 2026.
A concludere il quadro statistico, i comuni con la maggiore superficie vitata sono Santa Maria della Versa (9,6%), Montalto Pavese (7,5%), Montù Beccaria (7,4%), Borgo Priolo (6,8%) e Montecalvo Versiggia (5,7%). Guardando, invece, alle due varietà più piantate, il Pinot Nero è presente soprattutto a Montalto Pavese (304 ettari), Montecalvo Versiggia (217 ettari) e Borgo Priolo (216 ettari), mentre la Croatina

a Santa Maria della Versa (300 ettari), Montù Beccaria (295 ettari) e Rovescala (278 ettari).

https://winenews.it/it/il-pinot-nero-vuol-dire-oltrepo-pavese-e-il-vitigno-leader-con-un-quarto-della-superficie-vitata_579344/

IL TREBBIANO SPOLETINO CAMBIA COLORE (E DISCIPLINARE):

VIA LIBERA ALLA MACERAZIONE E AL GIALLO DORATO

La Doc Spoleto si rifà il look e incassa il via libera definitivo al nuovo disciplinare, con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale. L'annuncio del Consorzio vini Montefalco, che tutela la denominazione, arriva dopo la chiusura dell'iter di modifica dopo i vari passaggi istituzionali: Cda, assemblea dei soci, Regione Umbria e Unione europea. I produttori hanno fatto una serie di scelte che dovrebbero aggiornare i vini di questa specifica Dop, basata sulle uve trebbiano spoletino, secondo un piano di sviluppo avviato nel 2021 e che da subito è apparso come una coraggiosa scommessa.

Le principali novità

Nel dettaglio, il nuovo disciplinare introduce la menzione "Trebbiano spoletino riserva" eliminando la tipologia bianco e la menzione "Trebbiano spoletino superiore". La riserva è ottenuta con un minimo di 85% di uve trebbiano spoletino e un massimo del 15% di altri vitigni a bacca bianca idonei alla coltivazione in Umbria. La resa massima per ettaro è fissata a 11 tonnellate. Scompare, inoltre, dalle regole produttive la precedente limitazione sull'altimetria dei vigneti, che consentiva di arrivare fino a 400 metri sul livello del mare.

Altra novità, già operativa come le altre, è che per il Trebbiano spoletino e il Trebbiano spoletino riserva si introduce la possibilità di effettuare la macerazione sulle bucce. Il provvedimento servirà a valorizzare il potenziale affinamento di questo vino e ottenere profumi e sapori più intensi. Da questa modifica ne deriva un'altra che riguarda l'aggiornamento del colore: da giallo paglierino a giallo dorato carico, fa sapere il Consorzio Montefalco, in coerenza con le tonalità più profonde che la macerazione delle uve può conferire al vino.

Arriva la menzione territoriale "Umbria"

I produttori vitivinicoli potranno anche riportare in etichetta la menzione territoriale "Umbria". Come accade per altre regioni italiane (come il Piemonte che l'ha introdotta su base volontaria), la scelta «rafforza il legame identitario con la regione di appartenenza e ribadisce la volontà dei produttori di presentarsi sui mercati nazionali e internazionali come messaggeri di un territorio unico per storia, vocazione e qualità dei suoi vini», scrive il Consorzio Montefalco in una nota ufficiale. «Siamo molto soddisfatti della coesione dimostrata da tutti i soci – ha detto il presidente Paolo Bartoloni – che ci ha permesso di arrivare in tempi rapidi a modifiche così importanti e di continuare a lavorare con decisione sui prossimi passi».

Al lavoro per allargare l'areale produttivo

Prossimi passi che riguardano la zona di produzione. Il Cda e l'assemblea dell'ente perugino stanno avviando l'iter per una nuova modifica al disciplinare della Doc Spoleto. Si punta, nel dettaglio, ad allargare l'areale di produzione, con l'ok all'estensione della denominazione ai territori già idonei a produrre Montefalco Doc e Montefalco Sagrantino Docg. Un passo «significativo» che, secondo il Consorzio, consentirà di produrre Spoleto Doc anche a parte dei comuni finora esclusi: Bevagna, Gualdo Cattaneo e Giano dell'Umbria.

L'obiettivo è rafforzare il legame tra denominazioni e offrire nuove prospettive ai produttori dell'areale del Montefalco Sagrantino Docg e del Montefalco Doc, che avranno la possibilità di valorizzare le molteplici espressioni del Trebbiano Spoletino, per il quale si registra una «forte crescita sia dal punto di vista qualitativo sia dell'apprezzamento sui mercati». Nell'ultimo periodo del 2025, quello coincidente con le festività, il Consorzio ha stimato in quasi un milione di bottiglie il consumo complessivo di prodotti provenienti dalle cantine d

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/doc-spoleto-nuovo-disciplinare-macerazione-menzione-umbria/

BPER E CONSORZIO FRANCIACORTA INSIEME PER LA FILIERA VITIVINICOLA

Bper e il Consorzio per la tutela del Franciacorta hanno stipulato nei giorni scorsi un accordo di collaborazione per facilitare l'accesso al credito e lo sviluppo delle aziende consorziate. Con questa intesa, sottolinea il comunicato ufficiale, "la banca s'impegna a offrire un canale preferenziale di dialogo utile ad agevolare la concessione di finanziamenti destinati al supporto del ciclo produttivo, con garanzia del pegno rotativo sul vino nei vari stati di invecchiamento, in un contesto caratterizzato da profondi mutamenti e sfide sempre più complesse, e che richiede, anche dal punto di vista bancario, strutture consulenziali dedicate".

Per questa ragione, Bper Banca mette a disposizione il Servizio Agri Banking, costituito da agronomi e specialisti del settore, in grado di instaurare un dialogo proficuo con tutte le realtà della filiera agroalimentare per necessità di finanziamento, di investimento, di confronto su piani di transizione energetica o piani di sviluppo in generale, formulando quindi soluzioni "su misura" anche con l'ausilio di agevolazioni pubbliche.

"Attraverso l'intesa raggiunta con il Consorzio Franciacorta - spiega Stefano Vittorio Kuhn, chief retail Ė commercial Banking Officer di Bper - Bper vuole essere al fianco delle aziende consociate, partecipando alla valorizzazione e allo sviluppo di una Filiera strategica che contribuisce in modo significativo a far conoscere nel mondo le eccellenze del 'Made in Italy'".

Aggiunge Emanuele Rabotti, presidente del Consorzio Franciacorta: "siamo convinti che questa intesa, siglata con una delle principali banche del nostro territorio, costituisca un'opportunità importante per le nostre imprese consorziate, che hanno la possibilità di avere un canale preferenziale per essere affiancate da un partner competente e molto attento alle esigenze della filiera agroalimentare".

https://www.efanews.eu/it/item/56517-bper-e-consorzio-franciacorta-insieme-per-la-filiera-vitivinicola.html?search=vino

CONEGLIANO VALDOBBIADENE DOCG, NEL 2025 +4% BOTTIGLIE E CRESCITA ALL'ESTERO

Il Consorzio di Tutela stima 98 milioni di bottiglie vendute. In 12 mesi, oltre 100 masterclass, partecipazione a fiere e partnership con Institute of Masters of Wine. Focus su USA, Europa, Giappone e Sudamerica per valorizzare il territorio e le Rive eroiche.
I vini della Conegliano Valdobbiadene Prosecco Docg crescono del 4% nel 2025, con una stima di 98 milioni di bottiglie vendute entro fine anno, rafforzando contestualmente la propria presenza sui mercati esteri grazie a masterclass, eventi e fiere internazionali.
Il Consorzio di Tutela in 12 mesi ha coinvolto le oltre 220 aziende socie a 360 gradi nella promozione dei valori della Denominazione e del territorio riconosciuto Patrimonio dell'Umanità UNESCO, con azioni coordinate tra informazione, formazione e comunicazione culturale.
"I numeri con cui chiudiamo il 2025 sono il frutto di un percorso costruito nel tempo, che mette al centro il territorio, le persone e la qualità - dichiara Franco Adami, presidente del Consorzio - La crescita delle vendite è per noi una conseguenza di un lavoro condiviso che guarda all'informazione, alla cultura e a una promozione sempre più consapevole della nostra Denominazione, in Italia e nel mondo".
Nel 2025 il Consorzio ha organizzato oltre 100 masterclass in Italia e all'estero, rivolte principalmente a operatori del settore – trade, professionisti del vino, stampa specializzata e opinion leaders – con un numero minore di eventi dedicati ai consumatori. Tra le iniziative culturali, spiccano la partecipazione alla Biennale Cinema di Venezia, come spumante ufficiale della 82ma Mostra Internazionale d'Arte Cinematografica, e la collaborazione con il Premio Campiello Giovani tramite il progetto Trame
CONEGLIANO VALDOBBIADENE IN 8 PAESI E 17 CITTÀ TRA MASTERCLASS E FIERE
Sul fronte internazionale, il Consorzio ha rafforzato la propria presenza con attività promozionali in 3 continenti, 8 paesi – Germania, Regno Unito, Svizzera, Francia, Polonia, Svezia, Stati Uniti e Giappone – e 17 città. Negli Stati Uniti, le iniziative hanno coperto diversi stati, dalla Florida alla California, passando per Colorado, Illinois e Oregon. Il Consorzio ha partecipato a fiere internazionali come Wine Paris, Prowein, London Wine Fair, Vinitaly USA a Chicago e Expovina a Zurigo. Inoltre, nel 2025 è stata avviata una partnership triennale con l'Institute of Masters of Wine di Londra, con il direttore Diego Tomasi impegnato in lezioni sul terroir dell'area.
Tra le priorità per il 2026 figurano il rafforzamento dei rapporti con istituzioni come PRIS (Paesaggi Rurali di Interesse Storico) e il CERVIM, nonché un maggiore focus sui mercati europei consolidati e sui mercati extra UE, in particolare il Sudamerica, con l'obiettivo di esportare i valori, oltre che il prodotto, del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg.

https://vinonews24.it/2025/12/30/conegliano-valdobbiadene-docg-nel-2025-4-bottiglie-e-crescita-allestero/

VINO, ALTA LANGA CHIUDE 2025 CON +10% VENDITE E SOCI IN CRESCITA

Il 2025 si chiude per il Consorzio Alta Langa con un incremento delle vendite superiore al 10% rispetto all'anno precedente, con oltre due milioni di bottiglie immesse sul mercato. Dall'ottima vendemmia 2025 si stima una produzione di 3,5 milioni le bottiglie, che non saranno in commercio prima dell'autunno 2028.
Lo ha reso noto l'ente consortile che, oggi è arrivato a 179 soci tra viticoltori e aziende produttrici, con una superficie vitata che ha raggiunto i 500 ettari, con vigneti tra i 250 e oltre 900 metri di altitudine sulle colline di 149 Comuni delle province di Alessandria, Asti e Cuneo. Il mercato interno continua a rappresentare il principale sbocco commerciale, assorbendo l'85% della produzione, mentre l'export copre il restante 15%.
Accanto ai risultati produttivi e di mercato, il 2025 è stato segnato anche dal riconoscimento istituzionale dell'Alta Langa Docg come "Vino dell'Anno" della Regione Piemonte. Il titolo ha dato ulteriore visibilità alla Denominazione e ha accompagnato un calendario di attività fitto, tra eventi, degustazioni, iniziative formative e appuntamenti istituzionali in Italia e all'estero.

https://askanews.it/2026/01/05/vino-alta-langa-chiude-2025-con-10-vendite-e-soci-in-crescita/