



■ INFODOC

SETTEMBRE 2026

BOLLETTINO MENSILE PER IL SETTORE IG

INFORMAZIONE D'ORIGINE CONTROLLATA

ACCADE A **SETTEMBRE** NEL MONDO DEL VINO



"BEATING CANCER PLAN", LUCI E OMBRE DALLA RISOLUZIONE DEL PARLAMENTO UE, VERSO IL VOTO IN PLENARIA

Mentre il mondo del vino, e del beverage alcolico in generale, è alle prese con questioni strutturali, come il cambiamento climatico, e contingenti, come le difficoltà sui mercati del mondo, sullo sfondo resta una questione che ogni tanto sparisce dai riflettori, ma che poi torna dirompente, quale è il tema generale del crescente salutismo, a volte, secondo molti, quasi ideologico o manicheo, e che per molti studi è anche una delle principali cause del calo dei consumi (anche moderati) a cui stiamo assistendo. Un tema di cui si continua a dibattere in Ue, da dove, in queste ore, sono arrivate novità importanti su questo fronte, e che si possono facilmente definire in "chiaro-scuro" per la filiera. Nella forma, che è importante, non si parla più di punire il consumo, in generale, quanto il consumo "dannoso"

("harmful consumption") di alcol; nella sostanza, si chiedono, però, misure come le informazioni sanitarie "ben visibili" su tutte le bevande alcoliche, ed una revisione di una strategia europea mirata ad azzerare il consumo di alcol tra i minori ed a ridurre l'esposizione alla pubblicità degli alcolici. È questo, in estrema sintesi, il quadro che è uscito dalla risoluzione votata a maggioranza dai deputati della Commissione della Sanità Pubblica del Parlamento Ue, nei giorni scorsi a Strasburgo (27 favorevoli, 8 contrari e 4 astenuti), che valuta la revisione del "Beating Cancer Plan dell'Unione Europea", e che dovrà essere votata in plenaria nelle prossime settimane. In generale, si legge in una nota stampa della Commissione Salute, viene chiesto che il Bilancio pluriennale dell'Ue destini almeno 10,05 miliardi di euro alla salute, di cui 2,5 miliardi di euro ad azioni legate al cancro. E, in un corposo documento che ribadisce come "la prevenzione è la strategia di controllo del cancro più

efficace in termini di costi nel lungo periodo", sottolineando la necessità di finanziamenti dedicati per migliorare le politiche preventive e l'accesso a servizi di screening, diagnosi e cure, e che propone restrizioni su vari temi, come i dispositivi elettronici alternativi al tabacco e l'aumento delle accise sui prodotti del tabacco e della nicotina, ma anche un'etichetta nutrizionale obbligatoria e armonizzata a livello dell'Ue per i prodotti alimentari, come detto, è importante anche il passaggio sul fronte delle bevande alcoliche, che riguarda, ovviamente, anche il vino. In particolare, parlando di "etanolo nelle bevande alcoliche", il Parlamento Ue "ricorda l'intenzione della Commissione, espressa nel Piano europeo di lotta contro il cancro, di introdurre l'obbligo di indicare l'elenco degli ingredienti e la dichiarazione nutrizionale sulle etichette di tutte le bevande alcoliche; riconosce i progressi compiuti dal settore delle bevande alcoliche nell'etichettatura digitale e l'inserimento degli elenchi

degli ingredienti da parte del settore vinicolo, ma deplora i progressi ancora limitati nell'introduzione dell'obbligo di riportare l'elenco degli ingredienti, la dichiarazione nutrizionale e le informazioni relative alla salute su tutte le bevande alcoliche". E, invitando la Commissione gli Stati Membri ad investire in prevenzione dei "danni legati all'alcol", il Parlamento sollecita la Commissione stessa "a presentare senza ulteriori indugi proposte legislative in questo ambito che prevedano informazioni sanitarie chiaramente visibili su tutte le bevande alcoliche, integrate dall'etichettatura digitale", sottolineando "che tali misure dovrebbero prestare particolare attenzione alla tutela dei minori, dei giovani e degli altri gruppi vulnerabili". E ancora, il Parlamento, si legge, "invita la Commissione e gli Stati membri a promuovere azioni per ridurre e prevenire i danni legati all'alcol e a presentare una strategia dell'Ue sull'alcol riveduta, che comprenda una strategia europea volta ad azzerare il consumo di alcol tra i minori", e ad "elaborare iniziative di sensibilizzazione rivolte in particolare ai minori, per fornire informazioni chiare sui danni legati all'alcol, promuovere scelte consapevoli e aiutare le persone a comprendere meglio gli effetti sulla salute del consumo dannoso di alcol, soprattutto a livelli superiori a quelli indicati dalle raccomandazioni sanitarie fondate su evidenze scientifiche". E ancora, secondo il Parlamento, la Commissione dovrebbe "proporre misure adeguate a livello dell'Ue per ridurre l'esposizione alla pubblicità e alle altre forme di promozione delle bevande alcoliche, in particolare tra i minori e negli ambienti digitali, nell'ambito delle iniziative di prevenzione del cancro". E si chiedono anche "misure normative per evitare la pubblicità e la sponsorizzazione di bevande alcoliche in contesti in cui potrebbero raggiungere i minori". Tutti "suggerimenti" di iniziativa normativa che, si legge ancora nel testo, partono da alcune considerazioni ribadite dal Parlamento. Ad esempio: "considerando che l'etanolo e l'acetaldeide derivante dal metabolismo dell'etanolo contenuto nelle bevande alcoliche sono classificati dall'Agenzia internazionale per la ricerca sul can-

cro (Iarc) come cancerogeni per l'uomo; considerando che, secondo le stime dell'Ocse, se fossero raggiunti gli obiettivi previsti, tra il 2023 e il 2050 si potrebbero prevenire fino a un milione di ulteriori casi di cancro". "Ogni anno il cancro uccide 1,3 milioni di europei. Il 40% di questi decessi è evitabile. Con questa relazione chiediamo una prevenzione più incisiva, finanziamenti solidi, responsabilità da parte di tutti e un monitoraggio incentrato sui pazienti. Il Piano europeo di lotta contro il cancro potrebbe salvare fino a mezzo milione di vite ogni anno. Lo dobbiamo a tutti i cittadini dell'Ue, in ogni Stato membro", conclude il relatore Vlad Voiculescu.

Un percorso quello della revisione del Beca che, dunque, continua. E se da un lato, almeno nelle premesse, sembra mettere su piani diversi consumo e abuso (o consumo dannoso) di alcol, senza distinzioni tra tipologie di bevanda alcolica, dall'altro suggerisce una serie di iniziative normative che, se concretizzate, potrebbero complicare ancora di più di quanto non lo sia adesso, l'attività delle imprese del settore, comprese le cantine. E anche la quotidianità di chi, liberamente, senza esagerare, vuole concedersi un calice o un bicchiere. Con una strategia che, senza vietare formalmente e direttamente il consumo di un certo tipo di prodotto, mira a farlo diventare sempre meno desiderabile e socialmente accettato.

https://winenews.it/it/beating-cancer-plan-luci-e-ombre-dalla-risoluzione-del-parlamento-ue-verso-il-voto-in-plenaria_602873/

NON TUTTO IL CONSUMO DI ALCOL È DANNOSO.
 LA COMMISSIONE SALUTE UE
 GRAZIA IL VINO

Non tutto il consumo di alcol è dannoso per la salute. Sono queste le conclusioni messe nere su bianco del testo che la Commissione Salute del Parlamento europeo ha adottato sull'implementazione dell'European Beating Cancer Plan. Nonostante le preoccupazioni alla vigilia del voto, la distinzione tra consumo tout court e consumo "dannoso" ("harmful") rimane.

Che cosa dice il testo votato dalla Commissione Salute

Il testo, come rileva Unione italiana vini, oltre a escludere concetti come "no safe level", riconosce i progressi fatti dal settore del vino, unica bevanda alcolica, in materia di informazione al consumatore su ingredienti e nutrizionali, oltre all'etichettatura digitale. Le richieste del Piano Beca di limitazioni al marketing e promozione negli eventi sportivi sono limitati alla potenziale esposizione dei minori, sull'etichettatura si insiste sui valori nutrizionali e ingredienti in un testo che come prevedibile fa sintesi tra i sacrosanti obiettivi del programma e un settore, quello degli alcolici e del vino in particolare, alle prese con una pressione senza precedenti sui mercati, con una significativa contrazione dei consumi mondiali (-11% in volume negli ultimi 4 anni) e un calo delle vendite di vino italiano all'estero, con tendenziali a valore a -3,7% nel 2025 (7,7 miliardi di euro) e -6,2% nel primo semestre 2026.

Ad ottobre voto in Plenaria

«Ci auguriamo – è il commento del presidente Uiv Lamberto Frescobaldi – che l'indirizzo, anche politico, dato dall'Istituzione quattro anni fa e ribadito oggi in Commissione SANT non debba in futuro rientrare un'altra volta dalla finestra». Ma prima si attende il voto di ottobre in sessione plenaria.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/consumo-vino-dossier-vino-salute-commissione-salute-2026/>

**ADDIO AL VINO GREEN
 SENZA PROVE: NEL MIRINO
 ANCHE I NATURALI. MANELLI:
 "ORA LA SOSTENIBILITÀ
 VA DIMOSTRATA"**

Il greenwashing ha le ore contate. Almeno sulla carta. La direttiva europea sui claim ambientali (2024/825 Empowering consumers for the green transition) entra in vigore anche in Italia dal 27 settembre e le imprese – anche quelle vitivinicole – dovranno adeguare le proprie comunicazioni commerciali alle nuove regole. L'obiettivo è fare in modo che non si dichiari ciò che non è dimostrabile. Quindi, niente più termini che ammicchino

alla sostenibilità quali green, verde, carbon neutral, eco-friendly e anche naturale se non supportati da prove verificabili. Dove l'unica "prova verificabile" è la certificazione da parte di organismi indipendenti. La nuova direttiva si applica a tutti i materiali informativi: non solo etichette di vini o prodotti, quindi, ma anche brochure, siti web, fiere o eventi.

Per fare chiarezza e capire cosa cambia davvero ne abbiamo parlato con Michele Manelli, uno dei primi viticoltori green in Italia (la sua Salcheto è stata la prima cantina off-grid del Belpaese) e vicepresidente di Equalitas. Chi deve avere paura della nuova direttiva anti green-washing?

Un po' tutti. Perché tutti dovranno assicurarsi di non aver creato equivoci con messaggi fuorvianti. Certo chi ha creato una corazzina grazie alle certificazioni può stare un po' più tranquillo degli altri.

Chi è senza certificazione rischia, quindi?

Attenzione: non c'è nessun buono e nessun cattivo, né vini da demonizzare. Nessuno deve sentirsi penalizzato, ma se si dichiara qualcosa poi quella cosa deve essere dimostrata. Si può dire che un olio è rigenerante o rigenerativo, ma è necessario poterlo dimostrare. E questo vale per l'etichetta così come per un pannello in una fiera e per le informazioni del proprio sito internet. Per oggettivizzare l'informazione serve la verifica di parte terza. Scrivere che un vino è naturale diventa, quindi, fuorviante e perseguibile? Per tagliare la testa al toro bisognerebbe per lo meno scrivere cosa si intende per naturale. Esempio: questo vino è naturale perché prodotto con lieviti indigeni. Allora sarebbe un'informazione verificabile, non utilizzata per ottenere un vantaggio ingannevole.

Quindi basta associare la parola ad una caratteristica precisa?

Diciamo che bisogna dichiarare cosa si intende per naturale, un termine di per sé evocativo ma generico, come abbiamo già fatto con Sostenibile. Chiaramente quella europea è una direttiva che ogni stato applica in base all'interpretazione. Il quadro normativo di per sé non vieta niente. Sta poi all'interpretazione.

Poniamo il caso che una fiera faccia riferimento al termine naturale o si-

mili senza specifiche.

Potrebbe essere ritenuta pubblicità ingannevole perché si invita il pubblico a partecipare all'evento in virtù di una caratteristica proclamata e migliorativa, ma senza un sistema certificabile che dimostri come sia concepita.

Torniamo alla certificazione del vino naturale: se ci fosse tutto sarebbe più semplice. Ma non c'è...

La certificazione naturale potrebbe esistere, ma si dovrebbe fare un passo in avanti: passando da un movimento libero a un sistema con delle regole precise. Un tema su cui da anni il mondo naturale discute senza arrivare ad una conclusione. La forza della legge è la chiarezza. E questo va al di là del fatto che l'Europa ci abbia scaricato addosso questa nuova incombenza.

Voi con Equalitas vi siete preparati per tempo...

La certificazione con la C maisucola è stata la nostra forza distintiva sin dall'inizio. Se venissero i produttori di vino naturali per cercare una soluzione, noi saremmo felici di aiutarli, così come siamo stati felici di collaborare con il biologico ma anche con Legambiente, fornendo loro gli strumenti che mancavano per poter promuovere modelli di sostenibilità nel vino. Uniti possiamo farcela.

Sgombriamo il campo da qualche equivoco. Oggi basta essere biologici per poter dire di essere sostenibili?

No, perché essere biologici non contempla una serie di cose, come la misurazione dell'impronta carbonica, il packaging, le condizioni dei lavoratori, solo per citarne alcune. Quindi si può dire di essere bio, ma non sostenibili. A proposito, negli ultimi tempi abbiamo assistito ad una serie di fughe dalla certificazione biologica. Si è fatto un'idea dei veri motivi dietro questa scelta?

Personalmente non capisco perché ci si dimentichi all'improvviso dei valori che il bio ci ha offerto. È vero che in alcune regioni ci sono stati più problemi che in altre, ma chi ci crede ci resta. E sono in tanti a continuare. Ma oggi, con i cambiamenti climatici è diventato più complicato fare scelte biologiche?

La complessità del vigneto è aumentata tantissimo e i viticoltori sono disorientati al di là del biologico, ma consiglieri di evitare facili conclu-

sioni perché non ci sono scorciatoie. Ad ogni modo, pensare che il bio sia il male del momento è sbagliato. La verità è che chi decide di non farlo più non ci crede abbastanza. Io continuo a voler essere tra quelli che cercano soluzioni per una agricoltura biologica. In questi anni avete subito perdite in vigneto?

Negli ultimi sei anni mediamente siamo sotto il 50 per cento di produzione a causa del clima e quest'anno non siamo certo proiettati verso un recupero di questi livelli, con anche discrete sfide qualitative. Ma non credo che togliere il bio sia la soluzione, paradossalmente sarebbe più semplice cedere sulla qualità dell'uva. Anche perché non voglio rinunciare al livello di biodiversità e alla salubrità del lavoro in vigna, raggiunti anche grazie al bio. Onestamente credo e spero nel contrario: meno vino, più buono e valorizzato meglio perché bio e sostenibile. Le questioni ambientali non sono gli unici problemi del vino in questo momento ...

Per i produttori è un momento drammatico. L'economia è in difficoltà e il vino è un bene discrezionale a cui si può rinunciare. In più siamo in sovrapproduzione e i mercati si sono molto irrigiditi. Spero che le soluzioni arrivino con la testa.

Lei ne ha qualcuna?

Mi piacerebbe preparare una campagna pro-alcol. Avrei già uno slogan. Sentiamo.

Meno antidepressivi più bottiglie di vino.

Originale, ma chissà cosa direbbe l'Oms... E se parliamo di vino no alcol? Sincero? Mi sembra un Frankenstein Junior che però non fa ridere. Ben venga se fosse una soluzione per vendere qualche milione di ettolitri in eccesso, ma non è la mia soluzione. Non lo farei mai.

Formati alternativi. Cosa ne pensa?

Il contenitore è una grande economia di scala. Anni fa abbiamo lanciato il bag in box da 3 litri (praticamente come comprare quattro bottiglie a prezzo conveniente), ma forse il mercato non era ancora pronto per venderci del vino di fascia da invecchiamento. Eppure, il 98% del vino che compriamo lo beviamo entro le 24 ore dall'acquisto. Diciamo che c'è ancora un problema di percepito.

Mezze bottiglie?

Favorevole per la diffusione del bere di qualità, ma se penso all'impatto ambientale...

Un messaggio per il futuro. Usciremo da questo momento difficile?

Ne usciremo per forza. Mi auguro uniti nel preservare l'unica bevanda che abbia saputo essere al contempo popolare, prestigiosa, sinomimo del vivere bene e testimone di storia e cultura di territori di mezzo mondo. Bisogna rimboccarsi le maniche e tornare a far sognare la gente con i nostri vini ma che siano buoni, sostenibili ed aggiungerei anche veri.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/direttiva-anti-greenwashing-vino-naturale-michele-manelli/>

DISTILLAZIONE DI CRISI, ESTIRPI DEI VIGNETI E VENDEMMIA VERDE.

CHI E COME PUÒ ATTIVARLI
 SECONDO IL NUOVO
 REGOLAMENTO UE

Bruxelles fissa le condizioni per applicare le misure d'emergenza nel settore vitivinicolo nei prossimi anni. È in vigore, dal 16 settembre scorso, il nuovo regolamento delegato 2026/2093 con cui la Commissione Ue integra il regolamento Ue 1308/2013 del Parlamento e del Consiglio in materia di pagamenti nazionali per distillazione del vino, vendemmia verde ed estirpazione dei vigneti, in casi giustificati di crisi. La Commissione ha reso operative alcune modifiche introdotte nel Pacchetto vino (regolamento 2026/471) intervenendo a chiarire i criteri di ammissibilità di queste misure, che i Paesi membri potranno richiedere d'ora in avanti ma a precise condizioni.

Vendemmia verde e distillazione

Il regolamento delegato (intervenuto sulle norme dell'Ocm vino) è divenuto operativo dopo la pubblicazione nella Gazzetta ufficiale dell'Ue. In materia di distillazione dei vini e di vendemmia verde, gli Stati membri possono far richiesta di attivazione, con fondi nazionali, a livello nazionale o regionale per una o più categorie di vino in casi giustificati e rispetto alle cinque campagne precedenti: un aumento considerevole delle giacenze,

una diminuzione del prezzo medio di mercato a livello di produzione negli ultimi sei mesi, un forte calo delle vendite che non sia determinato da riduzioni dei volumi di produzione.

I finanziamenti

Il finanziamento per ettaro sulla vendemmia verde non dovrà essere superiore alla somma del costo diretto dell'eliminazione o distruzione completa dei grappoli non ancora maturi fissato da ogni Stato membro, in base a costi forfettari rappresentativi; di un importo compensativo non superiore al 50% del valore medio delle uve prodotte nella stessa zona nelle tre campagne di commercializzazione precedenti, calcolato per le rese medie ai prezzi medi delle uve, per le categorie di vino e di colori del vino ammissibili nella zona interessata, meno il costo medio della vendemmia nella stessa zona; e di un incentivo non superiore al 20% della somma di questi due importi.

Sulla distillazione dei vini (compresi Dop e Igp), l'importo massimo del pagamento nazionale per ettolitro di vino sarà stimato dallo Stato, in base a costi forfettari rappresentativi; previsto anche un finanziamento compensativo non superiore al 50% del prezzo medio di mercato negli ultimi sei mesi per il vino distillato e un bonus (incentivo) non superiore al 20% della somma dei primi due importi.

Estirpazione dei vigneti

coi fondi nazionali

L'estirpazione dei vigneti produttivi dovrà essere approvata dalla Commissione e gli Stati membri potranno finanziare i contributi per questa misura d'emergenza (a livello nazionale o regionale) al verificarsi di determinate condizioni di squilibrio strutturale di mercato. Vale a dire, in casi di incremento sostanziale delle scorte di vino, di produzione notevolmente superiore ai volumi annui venduti in almeno tre anni nelle cinque campagne di commercializzazione precedenti, di calo della redditività media annua per ettaro dei vigneti nelle dieci campagne precedenti. Sarà compito dei singoli Stati dimostrare che sussistono queste condizioni di crisi.

Ogni Stato potrà rimborsare ai produttori il costo diretto dell'operazione di eradicazione dei vigneti disponendo anche una compensazione pari al 100% dei guadagni di un anno. Il

regolamento europeo mette anche in chiaro che i vigneti ristrutturati o riconvertiti nei cinque anni precedenti non potranno beneficiare dei pagamenti nazionali per l'estirpo. E che per i dieci anni successivi non potranno ottenere nuove autorizzazioni di impianto.

Criteri stringenti

Il regolamento limita l'uso consecutivo di distillazione e vendemmia verde negli stessi territori e per gli stessi vini e impone che vengano inserite delle misure di estirpo e riduzione del potenziale produttivo, in modo da evitare che i provvedimenti e i finanziamenti d'emergenza diventino strutturali.

Gli Stati che faranno domanda alla Commissione per vendemmia verde, estirpo e distillazione dovranno fornire numerose informazioni e provare, dati alla mano, le diverse situazioni di crisi. Per vendemmia verde e distillazione dovranno rendere noti ambito geografico, categorie e colori dei vini, criteri di priorità eventualmente individuati, volumi previsti di vini da distillare e superfici per la vendemmia verde, bilancio economico e importi massimi per ettolitro. Per l'estirpo, bisognerà indicare i territori, criteri di priorità sui vigneti e sui beneficiari, durata della misura, informazioni che dimostrano la crisi di mercato, le superfici e i volumi di produzione potenzialmente interessati, il bilancio totale e il tetto massimo di contributo per ettaro estirpato.

Misure che attualmente l'Italia non ha attivato e che dovrà definire se la congiuntura economica non muterà. Il dibattito su quali attivare è in corso in sede di Tavolo vino del Masaf. Ma il confronto su questo tema delicato è tuttora in corso tra le varie anime della filiera vino, anche sulle pagine del settimanale Tre Bicchieri del Gambero Rosso.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/distillazione-estirpi-vendemmia-verde-nuovo-regolamento-ue/>

LOLLOBRIGIDA, FIRMATO DECRETO PER LA PROMOZIONE DEL TURISMO ENOLOGICO

Al via decreto per la promozione del turismo enologico.

Lo annuncia il firmatario, il ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste, Francesco Lollobrigida, in una nota.

"Con questo decreto - sottolinea Lollobrigida - compiamo un altro passo in avanti per rafforzare la reputazione del vino italiano e la crescita dei nostri territori. Sostenere la promozione del turismo enologico vuol dire valorizzare le produzioni di qualità, il paesaggio, la cultura, l'ospitalità e le tradizioni che caratterizzano l'Italia da Nord a Sud, creando importanti occasioni di sviluppo. Lo facciamo potenziando l'azione fondamentale realizzata dai Consorzi, dalle organizzazioni dei produttori e da quelle interprofessionali per raccontare e far conoscere direttamente nei luoghi dove nascono le eccellenze l'unicità del nostro patrimonio vitivinicolo. Questo provvedimento, di cui siamo orgogliosi, è il diretto risultato del lavoro portato avanti dall'Italia in Europa con l'obiettivo di rafforzare la competitività di questo settore strategico del Made in Italy".

Il provvedimento, che attua a livello nazionale la riforma dell'intervento per il vino della Politica Agricola Comune, il cosiddetto "Pacchetto vino", ha l'obiettivo di sostenere le iniziative finalizzate ad accrescere la conoscenza e la reputazione dei vigneti promuovendo il turismo enologico e associando alla qualità dei vini l'eccellenza dei territori italiani.

I beneficiari dell'intervento sono i Consorzi di tutela, le organizzazioni di produttori e quelle interprofessionali, per azioni di valorizzazione sul territorio come manifestazioni, incontri, visite e altre attività di promozione. La domanda di aiuto si potrà presentare entro il 30 ottobre di ogni anno, secondo modalità stabilite da Agea d'intesa con le Regioni. Per l'annualità 2026/2027, la scadenza è fissata al 15 dicembre 2026. Gli strumenti dell'intervento settoriale della Pac per il vino vengono così ulteriormente potenziati.

<https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2026/09/23/lollobrigida-firmato-decreto-per-la-promozione-del-turismo-enologico.3f8cac4a-3163-4cab-a250-1484b74bfde6.html>

IL PAESAGGIO NEL FUTURO DELLA FRANCIACORTA, TERRITORIO D'AVANGUARDIA TRA TUTELA ED EVOLUZIONE

Il paesaggio, inteso come identità culturale da coltivare e tutelare, è un tema vasto e complesso, con importanti implicazioni per il futuro delle aree vitivinicole e non solo. Un tema che chiama in causa aspetti culturali, normativi, climatici, agronomici, economici, antropologici, in una continua sfida nel trovare un equilibrio tra conservazione e progresso, tutela della storia e necessità della vita (e dell'economia) contemporanea dei territori, tutela dell'ambiente e del patrimonio architettonico, e necessità delle attività produttive e non solo. Un tema forte e sentito anche nei territori del vino più importanti, per certi versi all'avanguardia nella gestione del territorio e dell'equilibrio tra i tanti elementi citati, come il Franciacorta. Con il Consorzio che tutela la denominazione delle grandi bollicine Metodo Classico lombarde, guidato da Emanuele Rabotti, che ha messo il tema al centro del "Festival Franciacorta in Cantina", l'evento "di territorio" per eccellenza del vino italiano, capace di mescolare a momenti conviviali, cantine aperte, benessere e intrattenimento, anche approfondimenti come quello che, nell'antico convento francescano di Rodengo Saiano, retto da Padre Luigi Cavagna, che ospita l'Accademia Symposium, Istituto tecnologico superiore (Its Academy) specializzato nell'alta formazione professionale nei settori agroalimentare, vitivinicolo, del marketing e del turismo, diretto da Luca Nobili, ha visto i contributi, che hanno spaziato tra storia, arte, filosofia, normativa, agronomia e non solo, di personalità come Armando Castagno, scrittore, giornalista e critico del vino tra i più affermati, nonché storico dell'arte e docente all'Accademia Treccani, Fiona Colucci, della Soprintendenza Arche-

ologia, Belle Arti e Paesaggio per le Province di Bergamo e Brescia, Marco Pilotti, presidente della Riserva naturale Torbiere del Sebino e professore ordinario di Ingegneria idraulica all'Università degli Studi di Brescia, e Pierluigi Donna, agronomo e cofondatore dello Studio Agronomico Sata, tra i più importanti d'Italia.

"L'immagine che abbiamo del paesaggio è mediata dall'arte: letteratura, pittura, fotografia - ha esordito Armando Castagno, scrittore, giornalista e critico del vino, nonché storico dell'arte e docente all'Accademia Treccani - lo hanno ben presente i francesi, che sull'autostrada provenzale A8, nei pressi di Aix-en-Provence, indicano su un cartello turistico marrone il "paysage de Paul Cézanne", come se il paesaggio provenzale, e in particolare la Montagne Sainte-Victoire (il massiccio montuoso che il pittore postimpressionista ritrasse in moltissime opere), fosse stato rivelato nella sua esistenza e nella sua monumentale evidenza non da mappe topografiche o geografiche, ma da un pittore, che ne ha fissato l'immagine oggi per noi più familiare. Allo stesso modo, per fare un esempio italiano, l'immagine che abbiamo di Venezia, misteriosa e dai contorni sfrangiati e indefiniti, dipende dal modo in cui la città lagunare è stata ritratta dai pittori romantici, Turner per primo, e poi da Monet e dai nostri migliori fotografi, che ne hanno colto l'aspetto "sfuggente", più che la precisione del paesaggio veneziano di Canaletto e dei pittori settecenteschi". Nel suo excursus Castagno non poteva non citare Luigi Ghirri, uno dei maggiori maestri della fotografia italiana del Novecento, celebre soprattutto per aver rivoluzionato la rappresentazione del paesaggio italiano ed europeo: non più una porzione di natura da cartolina o uno spazio geografico da documentare, ma un "pensiero-paesaggio" legato alla memoria, all'interiorità e all'identità culturale. "Mentre Ansel Adams, celebre fotografo ambientalista statunitense e uno dei padri della fotografia paesaggistica in bianco e nero, teorizzava la netta separazione tra natura incontaminata e contesto antropizzato - ha spiegato Castagno - Ghirri concepiva il paesaggio come un luogo in cui la cultura interviene sulla natura in modo

saggio e misurato. In realtà è sempre l'uomo a intervenire sulla natura, pur entro i limiti fissati dalle leggi. Il punto nevralgico diventa allora la tutela del paesaggio, anzi dei molti paesaggi che, come in Franciacorta, sono stati costruiti quali tessere di un mosaico di identità culturali".

Sulla percezione soggettiva del paesaggio si è soffermata Fiona Colucci, della Soprintendenza Archeologia, Belle Arti e Paesaggio per le Province di Bergamo e Brescia. "Ognuno di noi vede il paesaggio in modo diverso, sulla base della propria cultura e delle proprie esperienze. È un filtro attraverso il quale guardiamo la realtà, e il paesaggio è la realtà che ci circonda, non soltanto quella fisica. È il terroir dell'anima, il modo in cui percepiamo noi stessi nel tutto. Se nella vita, per crescere e non deperire, dobbiamo prenderci cura di noi stessi, del corpo e dell'anima, allo stesso modo dobbiamo prenderci cura di quel "tutto" che è un'estensione di noi. C'è poi un aspetto pragmatico che può favorire la tutela: il paesaggio è il biglietto da visita di un territorio e, in Franciacorta, lo è in particolare per gli enoturisti".

"Paesaggio e ambiente sono due realtà distinte - ha sostenuto Castagno - l'ambiente è il contesto, il complesso delle relazioni tra vari elementi, che esiste e può essere studiato di per sé. Il paesaggio, invece, è il modo in cui questo sistema di relazioni appare all'esterno e non esiste senza presupporre la presenza di un osservatore. La tutela del paesaggio è tanto più urgente quanto più esso è sfuggente, come tutte le manifestazioni di bellezza della nostra vita. All'indomani della Seconda Guerra Mondiale, di fronte alle distruzioni provocate dai bombardamenti, i padri costituenti - in particolare Aldo Moro, allora giovane esponente della Democrazia Cristiana, e Concetto Marchesi, latinista, professore emerito ed ex rettore dell'Università di Padova, comunista - concordarono sull'inserimento, nell'articolo 9 della Costituzione, della tutela del paesaggio e del patrimonio storico e artistico, insieme alla promozione della cultura e della ricerca. Affidarono con lungimiranza tale compito alla Repubblica, anziché alle sole Regioni, ritenute più esposte alle pressioni locali. Nel 2022, con la legge costituzionale n. 1 dell'11 febbraio, sono state

poi introdotte le disposizioni relative all'ambiente, agli ecosistemi e alla tutela degli animali, non contemplate nel testo originario del 1947".

"Nel tempo, le concezioni del paesaggio, già presente nell'articolo 9 della Costituzione, e dell'ambiente si sono progressivamente divaricate - ha osservato Colucci - nel 1974, sulla scia delle preoccupazioni per l'inquinamento e delle istanze ecologiste, Giovanni Spadolini incluse l'ambiente nelle competenze del nuovo Ministero per i Beni Culturali e Ambientali, del quale fu il primo titolare nel Governo guidato da Aldo Moro. Oggi esiste una separazione artificiosa tra le due concezioni, che non ha ragione di essere, perché il paesaggio è l'ambiente: è il tessuto connettivo in cui viviamo. Siamo parte di un tutto che è paesaggio. Anche i beni culturali sono paesaggio, perché esprimono il nostro modo di vivere".

L'attuale concezione del paesaggio è il risultato di un'evoluzione. Si parte dalla visione di Benedetto Croce - uno dei più importanti filosofi, storici, critici letterari e politici italiani ed europei del Novecento - per il quale il valore del paesaggio era essenzialmente estetico e idealistico, per arrivare alla definizione della Convenzione europea del paesaggio, firmata a Firenze nel 2000: "una determinata parte di territorio, così come è percepita dalle popolazioni". L'attenzione si sposta quindi dall'oggetto, la natura bella, al soggetto, la comunità che la vive, e il paesaggio diventa un elemento chiave del benessere individuale e sociale. Il terzo comma introdotto nell'articolo 9 della Costituzione dalla legge costituzionale n. 1 dell'11 febbraio 2022 stabilisce che la Repubblica "tutela l'ambiente, la biodiversità e gli ecosistemi, anche nell'interesse delle future generazioni" e che "la legge dello Stato disciplina i modi e le forme di tutela degli animali". La riforma inserisce esplicitamente la protezione della natura e degli animali tra i principi fondamentali dell'ordinamento e introduce per la prima volta nella Carta il concetto di responsabilità verso le generazioni future.

"Il paesaggio fa riferimento a un luogo fisico e può essere identificato con un nome geografico", ha proseguito Castagno, concentrandosi sulla Franciacorta. "Nella percezione esterna, la

Franciacorta è identificata con i suoi vini: un ambito culturale che plasma il paesaggio e riunisce, in un unico luogo geografico, natura, cultura, gusto e savoir-faire, cioè il terroir. I produttori hanno reso la Franciacorta quasi sinonimo di una precisa tipologia di vino di qualità. La Costituzione attribuisce a tutti la possibilità e la responsabilità di tutelare il paesaggio: innanzitutto alla politica e alle amministrazioni, ma anche a coloro che hanno costruito il terroir, vale a dire i produttori. In Italia esistono purtroppo luoghi nei quali si producono vini e prodotti agricoli eccezionali, ma attraversando il territorio non ci si accorge nemmeno di trovarsi in un distretto agricolo. I confini comunali sono definiti con precisione amministrativa, ma non possono stabilire dove finisca un paesaggio o un terroir. A mio parere, acquisire questa consapevolezza è essenziale per il futuro della Franciacorta".

Il paesaggio si tutela pianificando e progettando con qualità, ma anche prendendosi cura dell'esistente. "In Franciacorta - ha spiegato Colucci - le aree tutelate non sono moltissime e quindi la Soprintendenza, percepita talvolta come "rompicatole", può incidere solo in misura limitata sulla gestione del territorio. Una responsabilità enorme ricade perciò sulle amministrazioni locali, che dispongono di uno strumento fondamentale: il Piano di governo del territorio. Questo, tuttavia, è sempre il risultato di compromessi su questioni trascinate per decenni, come le legittime aspettative di edificare in aree logisticamente rilevanti. A un livello superiore c'è il Piano paesaggistico regionale, da concordare con il Ministero della Cultura, del quale tutte le Regioni dovrebbero dotarsi. Quello della Lombardia è fermo da molti anni: si è lavorato moltissimo, ma trovare un punto di equilibrio è difficile e il percorso sarà ancora lungo. Quanto ai centri storici, ritengo che una delle priorità della Franciacorta sia la salvaguardia dei palazzi nobiliari, sui quali spesso riusciamo a intervenire soltanto in situazioni di emergenza, quando ci vengono segnalati lavori non consoni".

"In Franciacorta, come altrove - ha aggiunto Castagno - occorre prestare la massima attenzione alla regolamentazione degli edifici e delle "cose

costruite". Lo affermava già Leon Battista Alberti, tra i più importanti architetti, scrittori e teorici dell'arte del Rinascimento italiano, nel "De re aedificatoria", pubblicato postumo nel 1485. Ciò che si costruisce, infatti, rimane ed è potenzialmente una bomba collocata nel paesaggio. L'architettura e l'urbanizzazione sono formidabili vettori di benessere collettivo e di sviluppo economico, ma devono essere sottoposte al massimo rigore possibile per tutelare i luoghi e i paesaggi".

Le attività economiche umane alterano spesso l'armonia del paesaggio; trovare una composizione equilibrata è auspicabile, ma difficile. Lo ha evidenziato Marco Pilotti, presidente della Riserva naturale Torbiere del Sebino e professore ordinario di Ingegneria idraulica all'Università degli Studi di Brescia. Prendendo ad esempio le Torbiere, Pilotti ha spiegato la necessità di uno sguardo complessivo sul territorio, perché tutti gli elementi naturalistici ed economici che vi insistono sono strettamente connessi. La tutela delle Torbiere del Sebino, riconosciute come Riserva naturale nel 1984 e zona umida di importanza internazionale ai sensi della Convenzione di Ramsar del 1971, dipende, infatti, dall'azione dell'uomo, dalla salvaguardia del reticolo idraulico e dalla qualità delle acque. Queste zone umide hanno rappresentato in passato una risorsa economica per l'estrazione della torba e poi dell'argilla; oggi costituiscono un'area di grande biodiversità, importante anche sul piano turistico, con 60-70.000 visitatori all'anno.

"Dobbiamo tenere presente che le persone sono una componente fondamentale del paesaggio - ha sottolineato Pilotti - e perché possano abitarlo devono esistere attività economiche. Siamo quindi tutti chiamati a individuare soluzioni capaci di conciliare la tutela del paesaggio e, più in generale, dell'ambiente da consegnare alle generazioni future con lo sviluppo delle attività economiche. Sono convinto che il paesaggio della Franciacorta, nel senso olistico del termine, possa mantenere la propria identità pur evolvendosi. Ciò richiede soprattutto una crescita delle competenze tecniche di chi vi opera e una maggiore consapevolezza da parte di chi lo abi-

ta e lo rappresenta nelle istituzioni".

Il passaggio dalla teoria alla pratica presenta, tuttavia, molte difficoltà. "Non tutti hanno questa attenzione e, talvolta - ha osservato Colucci - non la favoriscono neppure le leggi. In Italia il sistema normativo rende complessa la gestione. Nel Rinascimento esistevano figure capaci di riunire competenze diverse e persino molto lontane tra loro; oggi, invece, la criticità risiede nella dispersione delle competenze. Dovremmo ricomporle e orientarle verso un fine più alto, al servizio della comunità, senza escludere la tutela dei legittimi interessi privati".

Il fondamento di una gestione virtuosa del paesaggio è l'evoluzione culturale. Lo ha sottolineato Pierluigi Donna, agronomo e cofondatore dello Studio Agronomico Sata. "La cultura degli agricoltori, dei viticoltori e degli amministratori è condizionata anche da chi vive nel territorio - ha affermato Donna - ritengo importante questo legame: proprio l'evoluzione culturale sta guidando il nostro lavoro di consulenti e il rapporto con chi gestisce la viticoltura. È un errore pensare che la cura del paesaggio, di ciò che circonda o si trova all'interno delle aree coltivate, sia possibile soltanto nelle zone agricole più redditizie. In Alto Adige, territorio particolarmente ricco, si incontrano per esempio frutteti con bordi non diserbati e filari di girasoli; ma anche in Africa centrale, dove l'agricoltura garantisce appena un reddito di sussistenza, ho osservato esempi di gestione straordinaria, caratterizzati da una cura persino commovente. È dunque soprattutto un fatto culturale".

"Il cambiamento climatico - ha proseguito Donna - sta modificando gradualmente anche il concetto di bellezza del paesaggio. Stiamo passando dall'apprezzamento per l'ordine di una viticoltura geometrica, precisa e uniforme a quello per una forma di disordine governato, che accresce la resilienza della vite grazie all'ombra degli alberi e al rafforzamento della biodiversità. È una diversa interpretazione del paesaggio, nella quale la Franciacorta è all'avanguardia, benché vi sia ancora molto da imparare sul rapporto tra queste funzioni e la qualità paesaggistica. Come Studio Agronomico Sata lavoriamo in tutta

Italia e non conosco altre aree nelle quali Consorzio, aziende, istituti di ricerca ed enti, come la Fondazione Lgh, collaborino con la stessa intensità. Questa condizione crea opportunità, spesso su impulso delle stesse aziende: per esempio, l'avvio di una nuova zonazione territoriale multidisciplinare, che non comprende più soltanto le tradizionali analisi pedoclimatiche, ma anche la misurazione della biodiversità e lo studio delle relazioni tra gli organismi del suolo responsabili della fertilità. Questi organismi contribuiscono all'evoluzione della sostanza organica e rafforzano la resilienza del sistema ai cambiamenti climatici, oltre a favorirne la qualità". Questa evoluzione ha avvicinato il territorio della Franciacorta ad un nuovo rapporto tra agricoltura e paesaggio, fondato sull'agroforestazione, alla quale si stanno dedicando diverse aziende. In viticoltura, l'agroforestazione rappresenta un'alternativa alla monocoltura e uno strumento per limitare i danni del cambiamento climatico. La piantumazione di alberi, arbusti e siepi all'interno o ai margini dei vigneti permette di creare sistemi ecologici complessi e corridoi di biodiversità che, attraversando le vigne, collegano tra loro ambienti naturali, come i boschi.

"Le realtà che intraprendono sul territorio il percorso innovativo dell'agroforestazione - ha spiegato Donna - diventano anche modelli da imitare. Per questo i dati e i risultati ottenuti devono essere condivisi e divulgati, affinché diventino patrimonio comune. Sono pochissime, anche a livello europeo e mondiale, le aree che stanno sperimentando su questi aspetti con l'intensità della Franciacorta. Non c'è altra strada che lavorare sul proprio territorio, perché ogni contesto pedoclimatico è diverso. In collaborazione con le Università di Brescia e di Milano, anche grazie a modelli previsionali, stiamo cercando di capire quali piante saranno adatte alle condizioni che si presenteranno tra trenta o cinquant'anni. Una gestione del paesaggio capace di unire utilità e bellezza, funzione ed estetica, richiede competenze diverse e un approccio multidisciplinare, vicino anche alla nuova sensibilità sociale verso la diversità. L'elemento più importante per accre-

scere sensibilità e consapevolezza su questi temi - ha concluso Donna - è la formazione dei più giovani, a partire dalla scuola primaria".

https://winenews.it/it/il-paesaggio-nel-futuro-della-franciacorta-territorio-davanguardia-tra-tutela-ed-evoluzione_602230/

LE ESPORTAZIONI DI VINO ITALIANO VERSO GLI STATI UNITI CRESCONO DI QUASI IL 10% A LUGLIO

Le esportazioni di vino italiano verso gli Stati Uniti sono tornate a crescere a luglio, offrendo una boccata d'ossigeno dopo mesi di calo in uno dei mercati esteri più importanti per il settore. Secondo un'analisi dell'Osservatorio dell'Unione Italiana Vini basata sui dati ufficiali, le spedizioni verso gli Stati Uniti sono aumentate di quasi il 10% in valore a luglio rispetto a un anno prima. I volumi sono saliti dell'1,3%, mentre il prezzo medio è cresciuto di oltre l'8%. La performance di luglio ha ridotto il calo cumulato dei primi sette mesi del 2026 all'11%, migliorando rispetto al -14% registrato fino a giugno.

Il gruppo italiano del vino ha affermato che ad agosto è atteso un risultato ancora più forte, anche se il confronto avviene su una base debole. Nell'estate del 2025, le perdite combinate di luglio e agosto si aggiravano intorno al -30%, rendendo più facile quest'anno il rimbalzo in termini tendenziali. Paolo Castelletti, segretario generale di Unione Italiana Vini, ha detto che è ancora troppo presto per parlare di una vera svolta per le esportazioni verso gli Stati Uniti. Ha affermato che il consumo di vino negli Stati Uniti non ha ancora mostrato una ripartenza significativa, anche se gli ultimi dati suggeriscono un certo allentamento della pressione sul mercato in vista dei principali appuntamenti commerciali autunnali, tra cui Vinitaly a New York in ottobre. Se anche agosto dovesse chiudere in territorio positivo, segnerebbe, secondo la sua valutazione, il primo periodo di due mesi consecutivi di crescita dall'inizio del 2025.

Castelletti ha inoltre avvertito che i

principali rischi per i fornitori europei negli Stati Uniti restano invariati. Ha richiamato un'indagine sull'eccesso di capacità che potrebbe portare a ulteriori dazi, oltre all'elevata inflazione e alla conseguente pressione sul potere d'acquisto delle famiglie. Ha detto che queste condizioni rendono ancora più importante una forte presenza nel mercato statunitense per produttori ed esportatori.

Il quadro più ampio resta difficile. Per l'annata commerciale dal 1° agosto 2025 al 31 luglio 2026, la variazione reale rispetto ai cinque precedenti anni commerciali è pari a -15%, ha affermato l'Osservatorio. Il gruppo ha attribuito la debolezza ai dazi, a un dollaro debole e a un calo strutturale della domanda di vino negli Stati Uniti.

Carlo Flamini, che guida l'Osservatorio UIV, ha affermato che il mercato sta attraversando una profonda trasformazione che va oltre la politica commerciale. A suo avviso, i dazi hanno colpito un cambiamento già in corso da almeno cinque anni. Ha detto che il consumo si sta spostando non solo all'interno delle categorie del vino, verso spumanti, cocktail e prodotti ready-to-drink, ma anche verso altre bevande come hard tea e kombucha, considerate più in linea con le mutate occasioni di consumo e con la domanda dei consumatori per confezioni pratiche e facili da trasportare. Questo cambiamento conta oltre le aziende vinicole italiane. Per importatori, distributori, rivenditori e altre aziende beverage, anche una ripresa modesta del mercato statunitense può influenzare le decisioni sulle scorte, i piani di prezzo e la strategia di esposizione sugli scaffali in vista dei periodi di vendita autunnali e natalizi. I guadagni in valore, volume e prezzo medio possono inoltre incidere sul modo in cui i fornitori posizionano i prodotti premium rispetto a birra, distillati e bevande alternative in forte crescita che competono per gli stessi consumatori.

I dati di luglio indicano che il vino italiano ha recuperato un po' di terreno negli Stati Uniti nonostante un contesto debole. L'aumento del valore ha superato quello dei volumi, indicando che i prezzi hanno tenuto meglio delle quantità spedite. Questo è importante per i produttori che devono affrontare

pressioni sui costi e un mercato in cui gli sconti possono rapidamente erodere i margini. Allo stesso tempo, i commenti del gruppo di settore chiariscono che la ripresa non ha ancora cambiato il quadro di fondo di una domanda più debole e di una concorrenza più intensa tra le categorie beverage.

Gli Stati Uniti restano una destinazione chiave per il vino italiano e il miglioramento arriva in un momento delicato del calendario, mentre gli esportatori si preparano agli incontri con buyer e distributori in autunno. Con dazi, pressione valutaria e abitudini di consumo in evoluzione che continuano a pesare sul mercato, la ripresa estiva offre al trade un set di numeri più solido, ma non ancora un segnale chiaro che la fase di calo più lunga sia terminata.

<https://www.vinetur.com/it/20260918107399/italian-wine-exports-to-the-united-states-grew-nearly-10-in-july.html>

OCM VINO 2026/2027, GRADUATORIA NAZIONALE: AMMESSI 15 PROGETTI DI PROMOZIONE

Il Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste ha approvato la graduatoria provvisoria dei progetti nazionali OCM Vino 2026/2027 destinati alla promozione sui mercati dei Paesi terzi. Sono 15 i progetti giudicati ammissibili, per un valore complessivo vicino a 65 milioni di euro.

La graduatoria è contenuta nel decreto direttoriale n. 485635 del 18 settembre 2026. Il documento arriva al termine dell'istruttoria condotta dal Comitato di valutazione sulle domande presentate attraverso il portale SIAN.

Il provvedimento rappresenta un passaggio importante per aziende, consorzi e organismi collettivi impegnati a rafforzare la presenza del vino italiano fuori dall'Unione europea, in un momento caratterizzato dalla debolezza di alcuni mercati consolidati e dalla necessità di diversificare le destinazioni dell'export.

OCM Vino 2026/2027:

le risorse disponibili

Secondo quanto riportato nel decreto, al programma dedicato alla promozio-

ne del vino nei Paesi terzi sono state attribuite risorse complessive pari a 98.027.879 euro, delle quali 29.408.364 euro riferite alla quota nazionale.

Una parte della dotazione deve però essere utilizzata per completare i pagamenti relativi ai programmi nazionali e multiregionali dell'annualità 2023/2024. I saldi stimati per questi progetti ammontano a circa 3,94 milioni di euro.

Per i nuovi progetti nazionali della campagna 2026/2027 il decreto indica pertanto una disponibilità di 22.468.361,73 euro. Nella graduatoria, il valore complessivo dei progetti ammessi raggiunge invece 64.929.624,45 euro, mentre i contributi riconosciuti come ammissibili ammontano a 28.580.911,20 euro.

Il prospetto ministeriale distingue, per ciascun beneficiario, l'importo del progetto presentato, il contributo richiesto, la spesa riconosciuta, il contributo ammesso, l'anticipo disponibile e il saldo.

I 15 progetti ammessi nella graduatoria nazionale

La graduatoria provvisoria comprende imprese vitivinicole, gruppi societari, consorzi e organizzazioni impegnate nella promozione collettiva del vino italiano.

Ai primi posti, tutti con 80 punti, figurano:

Magellano, con un contributo ammesso di 827.452,50 euro;

Herita Marzotto Wines, con 2.135.021,70 euro;

Fantini Group Vini, con 2.207.761 euro;

Nosio, con 3.906.133,26 euro;

Istituto del Vino Italiano di Qualità, con 3.988.229,66 euro;

Casa Vinicola Zonin,

con 3.988.768,66 euro.

Seguono, con 78 punti, Marchesi Frescobaldi, il Consorzio di Tutela della Denominazione Prosecco e Gruppo Italiano Vini.

La parte successiva della graduatoria comprende Vigneto Italia, Federdoc, Be Wines, il consorzio Italian Essence, IWB Italia e il Consorzio Tuscany E Co.

Il valore dei progetti è molto differente: si passa dai circa 509mila euro dell'iniziativa presentata da Federdoc a progetti che sfiorano o superano i 9 milioni di euro.

Una graduatoria ancora provvisoria. L'approvazione ministeriale non conclude l'iter amministrativo. Il decreto precisa che gli importi indicati potranno essere sottoposti a ulteriori verifiche e a eventuali rettifiche in seguito ai controlli precontrattuali effettuati da AGEA.

L'efficacia della graduatoria è quindi subordinata all'esito di questi controlli. Solo dopo la verifica dei requisiti e della documentazione sarà possibile procedere con la definizione dei contratti e con l'attuazione dei programmi promozionali.

Si tratta di una distinzione importante: l'inserimento nella graduatoria certifica l'ammissibilità del progetto, ma non equivale ancora all'erogazione immediata del contributo.

Che cosa finanzia l'OCM Vino

L'intervento sostiene la promozione dei vini italiani nei mercati esterni all'Unione europea. I programmi possono comprendere attività di comunicazione e informazione, partecipazione a manifestazioni internazionali, degustazioni, incontri con operatori commerciali, missioni nei mercati di destinazione e iniziative rivolte a importatori e distributori.

L'obiettivo è migliorare la competitività delle imprese e rafforzare la conoscenza delle denominazioni italiane nei Paesi caratterizzati da opportunità di sviluppo commerciale.

I progetti assumono un peso ancora maggiore nell'attuale fase di mercato. Le difficoltà incontrate negli Stati Uniti e in altre destinazioni tradizionali stanno spingendo il settore a osservare con maggiore attenzione Asia, America Latina, Europa orientale e altre aree capaci di offrire nuovi margini di crescita.

Un'evoluzione già analizzata da I Grandi Vini nell'approfondimento dedicato ai trend e ai mercati emergenti del vino italiano.

Promozione internazionale sempre più strategica

La graduatoria arriva dopo la pubblicazione dell'avviso nazionale dell'aprile 2026 e le successive proroghe concesse per la presentazione e la valutazione delle domande.

Il nuovo stanziamento conferma la centralità della promozione internazionale all'interno delle politiche di sostegno alla filiera. L'OCM Vino non

interviene direttamente sui prezzi o sui volumi disponibili, ma contribuisce a costruire relazioni commerciali e riconoscibilità nei mercati esteri.

Perché le risorse producano risultati duraturi, i programmi dovranno andare oltre la semplice partecipazione a fiere ed eventi. La sfida consiste nell'individuare mercati realmente coerenti con il posizionamento dei vini, consolidare la distribuzione e trasformare la comunicazione in vendite continuative.

Il tema si collega al precedente bando OCM Vino per la promozione nei Paesi terzi, che aveva già posto al centro semplificazione, chiarezza delle procedure e capacità delle imprese di operare sui mercati internazionali.

La graduatoria completa e il decreto possono essere consultati nella pagina ufficiale del Masaf dedicata all'OCM Vino 2026/2027.

<https://www.igrandivini.com/news/ocm-vino-2026-2027-graduatoria-progetti-nazionali/ù>

**"DISCIPLINARI
DEL VINO OBSOLETI?
VA BENE AGGIORNARLI,
MA OCCHIO A NON
SNATURARE LE DOC".**

L'AVVERTIMENTO DI FEDERDOC

«Disciplinari da aggiornare ma il sistema non è obsoleto». Dopo l'invito dell'enologo Nicola Biasi, l'allarme dei produttori Sandro Boscaini e Matteo Ascheri, il monito dell'esperto Carlo Alberto Panont sulla spinosa questione dell'aggiornamento dei disciplinari di produzione per fronteggiare la crisi climatica, Federdoc prende posizione nel dibattito. In un momento in cui la Francia, obbligata da un caldo estivo record, ha concesso allo Champagne l'ok all'aumento della gradazione alcolica massima tramite l'Inao (storico ente che vigila sui vini transalpini), anche l'Italia deve fare i conti, per molti stakeholder, con un clima che sta modificando in modo sensibile l'approccio al vino.

Il settimanale Trebicchieri del Gambero Rosso ha chiesto un intervento a Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi, presidente di Federdoc, la federazione che riunisce i consorzi italiani di tutela dei vini Dop. In questa intervista,

Bonaldi parla di «necessaria evoluzione» dei disciplinari, rifiuta il concetto di immobilismo dei modelli produttivi del vino nazionale e mette in guardia sul rischio che questa fase di adattamento possa snaturare le Doc.

Il clima modifica profondamente l'approccio alla vendemmia dei distretti del vino. In quali punti e con quale livello di profondità occorrerà intervenire sui disciplinari delle Doc?

Il cambiamento climatico impone certamente una riflessione anche sui disciplinari, che devono poter evolvere quando le condizioni produttive lo richiedono. Occorre però procedere con grande attenzione: il disciplinare rappresenta l'identità della Denominazione e ogni modifica deve nascere dalle esigenze specifiche del territorio, essere supportata da dati ed evidenze scientifiche e condivisa dalla filiera.

Quindi, qual è l'obiettivo?

L'obiettivo deve essere adattare senza snaturare.

La Francia, nella Champagne, ha dovuto correggere in corsa, e al rialzo, il grado alcolico ammesso a causa di un'estate con caldo record. Cosa insegna questo meteo sempre più orientato a condizioni estreme?

Ci insegna che il cambiamento climatico non può più essere considerato un fenomeno eccezionale. Vendemmie anticipate, maturazioni accelerate, siccità ed eventi estremi stanno diventando elementi con cui la viticoltura deve confrontarsi strutturalmente. Occorrono quindi strumenti che consentano alle Denominazioni di reagire con tempestività alle situazioni eccezionali, salvaguardando sempre qualità, identità e reputazione.

Siete d'accordo con chi sostiene che bisogna modificare regolarmente i disciplinari ogni 5 anni?

Siamo favorevoli a una verifica periodica dell'adeguatezza dei disciplinari, ma questo non significa necessariamente modificarli ogni cinque anni. Una Denominazione ha bisogno di capacità di adattamento, ma anche di stabilità e riconoscibilità. Quando una modifica è necessaria e condivisa, occorre piuttosto fare in modo che le procedure consentano di realizzarla in tempi adeguati.

Quali sono gli ostacoli per un sistema vino italiano che si muove a rilento, con disciplinari obsoleti, come ha os-

servato recentemente Sandro Boscaini?

Non parlerei di sistema immobile. Molte Denominazioni stanno lavorando da tempo sull'adattamento e sull'evoluzione dei propri modelli produttivi.

Il problema però c'è.

Certamente esiste un problema di complessità e di tempi delle procedure. Dobbiamo riuscire a rendere il sistema più efficiente, mantenendo le garanzie che sono alla base delle Dop e rafforzando il ruolo dei Consorzi nelle scelte che riguardano il futuro delle Denominazioni.

luce del nuovo DM Consorzi?

Un ruolo centrale. Il nuovo quadro europeo sulle Indicazioni Geografiche rafforza il ruolo delle organizzazioni dei produttori e Federdoc ritiene fondamentale che anche il nuovo DM Consorzi vada nella stessa direzione. I Consorzi devono poter disporre di strumenti efficaci per governare le Denominazioni, programmare l'offerta e affrontare anche le conseguenze del cambiamento climatico. È altrettanto importante che il nuovo quadro normativo mantenga quell'equilibrio tra le diverse componenti della filiera che è alla base del nostro sistema delle Dop.

Ritenete che i vitigni Piwi siano una soluzione o "la" soluzione? Altri esperti indicano nel mix di autoctoni e di vitigni complementari la chiave per questa sfida nei vigneti.

Non esiste una soluzione unica. I vitigni resistenti rappresentano una delle possibilità che la ricerca sta mettendo a disposizione della viticoltura, ma l'Italia possiede un patrimonio straordinario di vitigni autoctoni che costituisce parte integrante dell'identità delle nostre Denominazioni.

Che strada intravede?

La strada deve essere quella della ricerca e della sperimentazione, valutando tutte le soluzioni disponibili senza perdere il legame tra vitigno, territorio e caratteristiche della Dop.

Il clima porta in cantina uve più zuccherine mentre dal lato del consumatore si chiedono prodotti con minore gradazione alcolica. Come si esce da questa tenaglia?

È una delle sfide più importanti per il settore. La risposta passa innanzitutto dalla ricerca e dal vigneto, attraverso tecniche agronomiche capaci di ac-

compagnare le nuove condizioni climatiche. Allo stesso tempo dobbiamo leggere correttamente l'evoluzione dei consumi: la richiesta di moderazione e di maggiore bevibilità non significa necessariamente rinunciare all'identità dei nostri vini. Per le Dop l'obiettivo resta quello di garantire qualità, equilibrio e riconoscibilità.

Identità e tradizione potrebbero non coincidere col gusto del mercato.

La tradizione non deve significare immobilità, ma allo stesso tempo una Dop non può rincorrere ogni tendenza del mercato perdendo la propria identità. È proprio questa la sfida delle Denominazioni. Occorre saper evolvere preservando gli elementi che rendono un vino riconoscibile e indissolubilmente legato al proprio territorio. Innovare senza perdere l'origine è la strada da seguire.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/disciplinari-vino-obsoleti-intervista-federdoc/>

NON ACCELERA L'EXPORT DEL VINO ITALIANO:

NEL PRIMO SEMESTRE A 3,6 MILIARDI DI EURO (-6,2% SUL 2025)

'export del vino italiano continua a non accelerare e, arrivati al giro di boa di metà anno, il 2026, lo scenario resta senza "scosse" positive significative. Secondo i dati Istat, pubblicati oggi, e analizzati da WineNews (che ha analizzato anche l'export delle singole regioni del Belpaese), da gennaio a giugno, l'export del vino italiano nei mercati internazionali ha totalizzato 3,6 miliardi di euro in valore (-6,16% sullo stesso periodo 2025) e -4% nei volumi a 989,6 milioni di litri. Un dato in lieve crescita rispetto a maggio (quando lo "score" in valore era del -6,86% e in volume del -5%), ma che conferma, comunque, le difficoltà del vino italiano.

Questi i dati dei principali Paesi, sull'andamento del vino italiano, nel confronto tra il primo semestre 2026 e il primo semestre 2025: gli Stati Uniti, il mercato principale per il vino italiano, totalizzano 849 milioni di euro di importazioni (-14,1%, il dato di maggio era del -15,4%) e 167,7 milioni di litri per quanto riguarda i

volumi (-6,8%). La Germania, che è il mercato n. 2 in valore per il vino italiano, si ferma a 543,5 milioni di euro (-6,7%), recuperando qualcosa sul dato di maggio, con i volumi a 222,4 milioni di litri (-5,1%). Segue il Regno Unito a 345,5 milioni di euro (-6,6%) con i volumi a 110,9 milioni di litri (-6%). La prima nazione fuori dal podio è il Canada a 189,6 milioni di euro di import di vino italiano (-4,1%), che precede la Svizzera a 173,6 milioni di euro (-10,9%), la Francia a 155,3 milioni di euro (-1,7%), ed i Paesi Bassi a 121,2 milioni di euro (-3%). Scende, rispetto al primo semestre 2025, anche il Belgio a 94,5 milioni di euro (-11,4%) mentre resta in negativo sul 2025 pure la Svezia a 95,5 milioni di euro (-1,4%), con la Russia che, invece, si conferma in crescita nella prima metà dell'anno a 87,4 milioni di euro (+15,7%) pur con un trend, nel ritmo degli acquisti, che continua a frenare negli ultimi mesi. Venendo al mercato orientale, la Cina sale ancora a 40,3 milioni di euro (+19,8%) mentre il Giappone si avvicina agli 85,2 milioni di euro (-2,7%). Tra i mercati emergenti, il Brasile chiude il primo semestre 2026 importando vino italiano per 20,1 milioni di euro con un incoraggiante +8,1% sui primi sei mesi 2025, anche se il dato riportato a maggio era migliore.

Il risultato di giugno e, quindi del semestre, per l'export del vino italiano, pur mostrando dei timidi segnali di miglioramento rispetto ad aprile e maggio 2026, è, comunque, all'insegna della stabilità con un passivo che supera il -6%, nei confronti del 2025 (anno che fu difficile per l'arrivo dei dazi e non solo) e che testimonia ancora una volta un calo della domanda del prodotto. Solo Russia, Cina e Brasile, tra i principali mercati per il vino italiano (e comunque molto lontani dalle cifre dei Paesi che primeggiano tra gli importatori) sono in crescita sul primo semestre 2025. La speranza è che il secondo semestre possa portare notizie migliori per un comparto, quello del vino, fondamentale per il made in Italy agroalimentare.

https://winenews.it/it/non-accelera-lexport-del-vino-italiano-nel-primo-semestre-a-36-miliardi-di-euro-62-sul-2025_601458/ <https://winenews.it/>

[it/non-accelera-lexport-del-vino-italiano-nel-primo-semestre-a-36-miliardi-di-euro-62-sul-2025_601458/](https://winenews.it/it/non-accelera-lexport-del-vino-italiano-nel-primo-semestre-a-36-miliardi-di-euro-62-sul-2025_601458/)

ISTAT: IL SETTORE VITIVINICOLO ITALIANO HA MOSTRATO RESILIENZA NEL DECLINO AGRICOLO DI DUE DECENNI

Il settore vitivinicolo italiano è rimasto uno dei comparti agricoli più stabili del Paese negli ultimi vent'anni, anche se gran parte dell'agricoltura italiana ha attraversato forti cali e importanti cambiamenti strutturali, secondo un nuovo rapporto di Istat, l'istituto nazionale di statistica.

Il rapporto, che monitora la produzione agricola e zootecnica dal 2006 al 2025, mostra che i vigneti e la produzione di vino hanno tenuto molto meglio di molte altre colture. La superficie vitata è scesa a 741.395 ettari nel 2025, da 786.123 ettari nel 2006, pari a un calo del 5,7%. La produzione complessiva di uva è scesa a 76,57 milioni di quintali da 83,267 milioni di quintali, in calo dell'8%, mentre la resa media è diminuita del 2,5%, da 105,9 a 103,3 quintali per ettaro.

I dati risultano ancora più stabili per l'uva destinata specificamente alla vinificazione. La superficie coltivata a uva da vino è diminuita del 2,7%, a 694.333 ettari da 713.673 ettari. La produzione è rimasta quasi invariata, passando da 68,208 milioni di quintali a 66,794 milioni di quintali, con una diminuzione del 2,1%. La resa media è salita dello 0,6%, da 95,6 a 96,2 quintali per ettaro. L'uva da tavola si è mossa nella direzione opposta, con un calo di circa il 35% sia della superficie coltivata sia dei volumi raccolti.

La produzione di vino in sé è cambiata poco nel periodo. L'Italia ha prodotto 47,8 milioni di ettolitri di vino nel 2025, contro 49,6 milioni di ettolitri nel 2006, pari a un calo del 3,6% in quasi 20 anni. Istat ha affermato che i dati indicano un settore rimasto competitivo nonostante una modesta riduzione di superfici e volumi, soprattutto se confrontato con altre aree dell'agricoltura che hanno registrato perdite molto più profonde.

Anche i mercati esteri sono diventati più importanti. L'Italia ha esportato 21 milioni di ettolitri di vino nel 2025, rispetto a 18,8 milioni di ettolitri nel

2006. Altri 26,7 milioni di ettolitri sono stati destinati al mercato interno, mentre le importazioni si sono limitate a 2,4 milioni di ettolitri. Le esportazioni sono salite a 44 litri ogni 100 litri di vino italiano, contro 39,9 litri nel 2006, a conferma del maggiore orientamento internazionale del settore.

Anche la geografia della produzione di uva è cambiata. Nel 2025 il Nord-Est dell'Italia ha rappresentato il 41,2% della produzione nazionale di uva, seguito dal Sud con il 29,1%, dal Centro con il 13,1%, dalle Isole con il 9,3% e dal Nord-Ovest con il 7,3%. Tra il 2006 e il 2025, la produzione nel Nord-Est è aumentata del 25,7% e nel Sud dell'1,7%. È invece diminuita del 22,2% nel Nord-Ovest, del 15,7% nell'Italia centrale e del 41,1% nelle Isole. A livello europeo, l'Italia ha rappresentato il 33,2% della produzione totale di uva nell'Unione europea, collocandosi tra i principali produttori insieme alla Francia con il 23,4% e alla Spagna con il 22,3%.

Il quadro più ampio dell'agricoltura italiana è stato molto meno stabile. Tra le colture erbacee, la produzione è calata nettamente per il mais, in flessione del 42,7%, il grano tenero, in calo del 21,4%, e il grano duro, in diminuzione del 9,3%. Il mais è stato uno degli esempi più chiari di contrazione. La superficie coltivata è stata ridotta del 51,2%, la produzione è scesa pesantemente e le rese sono comunque aumentate del 17,4%, a dimostrazione del fatto che una maggiore produttività non è bastata a compensare la riduzione dei terreni seminati. Alcune colture sono cresciute, tra cui la soia, in aumento del 94,6%, le colture foraggere monofite, in aumento del 97,1%, il mais ceroso, in aumento del 46%, e le leguminose, in aumento del 34,7%.

Anche con questi aumenti, l'offerta interna non ha soddisfatto la domanda in diverse grandi materie prime. Nel 2025, l'Italia ha importato 97 milioni di quintali di grano, a fronte di una produzione interna di 59,5 milioni di quintali. Le importazioni di mais hanno raggiunto 70 milioni di quintali, superando i 55 milioni di quintali prodotti nel Paese. Nel 2006, l'Italia importava meno di 20 milioni di quintali di mais, producendo quasi 96 milioni

di quintali in patria, a dimostrazione di quanto sia cambiato l'equilibrio.

La frutticoltura è stata tra le aree più colpite del settore. Le pere sono calate del 60,6%, le nettarine del 43,5%, le pesche del 40,7%, le nocciole del 30,3%, le mandorle del 29,7% e le arance del 23,7%. Solo poche categorie hanno segnato aumenti, tra cui i clementini con il 20,3%, il kiwi con il 17,8% e le mele con il 13,2%. Le pere hanno registrato il calo più forte. La produzione è scesa a 3,583 milioni di quintali da 9,104 milioni di quintali e la superficie frutticola si è ridotta del 52,8%, a 19.941 ettari da 42.250 ettari. Nello stesso periodo le importazioni sono aumentate bruscamente, tra cui pesche del 413,6%, pere del 199,1%, nocciole del 144,1% e mandorle del 144,3%.

Anche l'olivicoltura si è indebolita. La superficie olivicola è scesa solo dell'1,4%, a 1.097.677 ettari da 1.113.396 ettari, ma la produzione è calata molto più nettamente. La produzione di olive è diminuita del 27,2%, da 34,16 milioni di quintali a 24,868 milioni di quintali, e la resa per ettaro è scesa del 26,1%, da 30,7 a 22,7 quintali. La produzione di olio d'oliva è scesa a 378,6 milioni di litri nel 2025 da 603,3 milioni di litri nel 2006, con un calo del 37,6%. Istat ha attribuito la flessione ai cambiamenti climatici, allo stress delle piante, alla diffusione di parassiti e malattie e ai problemi strutturali del comparto. Nel 2025, l'Italia ha prodotto circa 379 milioni di litri di olio d'oliva, ne ha esportati 298 milioni, ha avuto a disposizione solo 81 milioni di litri di prodotto domestico per il mercato interno e ne ha importati 565 milioni.

Anche la zootecnia ha mostrato un ridimensionamento di lungo periodo in diverse categorie. I capi ovini sono diminuiti del 28,1%, i suini del 15,6% e i bovini del 12,2%. I bufali sono aumentati del 92,6% e le capre del 3,4%. Nella produzione di carne, il comparto bovino si è contratto nettamente, con il numero di capi macellati in calo del 37,5% e il peso carcassa del 40,9%. La produzione di carne ovina e caprina è scesa del 56,2%, mentre quella suina è diminuita del 16,9%. Il pollame ha invece seguito la direzione opposta. Il numero di capi macellati è aumentato del 53% e la produzione del 56,8%, con polli e galline pari all'89,4% della

produzione totale in peso.

Il settore lattiero-caseario è stato una delle poche aree di chiara espansione. Il latte raccolto è aumentato del 27,2% tra il 2006 e il 2024, trainato dalla maggiore produttività per animale, secondo Istat. Il latte vaccino è salito del 28,6%, da 101,9 milioni di quintali a 131,1 milioni di quintali. Il latte di bufala è aumentato del 19,4%, da 1,948 milioni di quintali a 2,326 milioni di quintali, e il latte di capra è cresciuto del 50,4%, da 272.000 quintali a 409.000 quintali. La resa per capo dei bovini è aumentata del 54%. La produzione di formaggi è cresciuta del 17,7%, da 11,54 milioni di quintali a 13,586 milioni di quintali, e la panna è salita del 18%, da 1,301 milioni di quintali a 1,535 milioni di quintali. Il burro è diminuito del 21,3%, mentre yogurt e prodotti fermentati sono calati dell'11,6%.

Nonostante i cambiamenti diffusi, l'Italia ha continuato a occupare posizioni di vertice in diversi prodotti agricoli dell'Unione europea, pur utilizzando solo l'8,7% della superficie agricola del blocco. Istat ha affermato che l'Italia rappresenta il 75,2% della produzione di nocciole dell'Ue, il 52,8% del riso, il 43,2% del grano duro, il 42,1% dei pomodori da industria, il 37,9% della soia, il 33,2% dell'uva e il 30,5% delle arance.

<https://www.vinetur.com/it/amp/20260910106932/istat-finds-italys-wine-sector-stayed-resilient-through-two-decades-of-agricultural-decline.html>

VINO: DAL PATRIMONIO DI DATI DI VALORITALIA UNA GUIDA PER LA GOVERNANCE DELLE DENOMINAZIONI D'ORIGINE (VIDEO)

Un ampio servizio video di Radiocor - Il Sole 24 Ore, con interviste a Giangiacomo Scotti Bonaldi, presidente Federdoc, e a Francesco Liantonio, presidente ValoreItalia, dedicato al patrimonio di dati raccolto da ValoreItalia e al suo utilizzo come strumento a supporto della governance delle denominazioni d'origine.

<https://stream24.ilsole24ore.com/video/radiocor/vino-patrimonio-dati-val>

[loritalia-guida-la-governance-denominazioni-d-origine/AJDe7n3](https://www.valoreitalia.it/guida-la-governance-denominazioni-d-origine/AJDe7n3)

GLI STATI UNITI CONFERMANO UN DAZIO DEL 15% SUL VINO ITALIANO IMPORTATO

Gli Stati Uniti hanno confermato un dazio del 15% sul vino italiano importato, aggiungendo un nuovo costo a una delle principali categorie di export dell'Italia e aumentando la pressione sulla filiera del vino su entrambe le sponde dell'Atlantico.

La principale associazione italiana del vino, Unione Italiana Vini, ha detto che il dazio dovrebbe costare ai produttori italiani 317 milioni di euro nel prossimo anno. Il gruppo ha aggiunto che le ripercussioni andranno ben oltre le cantine, con mancate entrate per importatori, distributori, retailer e ristoranti americani che potrebbero arrivare a quasi 1,7 miliardi di dollari. Il dazio segue il nuovo quadro commerciale concordato dai leader statunitensi ed europei dopo i colloqui di fine luglio e delineato in una dichiarazione congiunta U.S.-UE del 21 agosto. In base a quella dichiarazione, la maggior parte delle esportazioni dell'Unione Europea verso gli Stati Uniti, compresi settori come automobili, farmaceutica, semiconduttori e legname, sarà soggetta a un'aliquota massima del 15%. Il vino non ha ricevuto un'esenzione.

Lamberto Frescobaldi, presidente di Unione Italiana Vini, ha descritto le prospettive per la seconda metà dell'anno come molto difficili, aggiungendo però che resta la speranza che i negoziati possano portare a modifiche. Paolo Castelletti, segretario generale del gruppo, ha chiesto un sostegno più forte da parte del governo italiano per le attività promozionali nel mercato statunitense, dove i volumi di export del vino italiano erano già scesi di quasi il 4% nei primi cinque mesi dell'anno.

La pressione è particolarmente forte perché gli Stati Uniti sono uno dei mercati esteri più importanti per il vino italiano. Secondo Unione Italiana Vini, il 76% di tutte le bottiglie di vino italiano spedite negli Stati Uniti lo scorso anno è ora fortemente esposto

al dazio. Si tratta di circa 366 milioni di bottiglie su 482 milioni.

Alcune delle categorie italiane più note dipendono in modo significativo dalla domanda americana. L'associazione ha detto che la quota delle esportazioni dirette negli Stati Uniti raggiunge il 60% per il Moscato d'Asti, il 48% per il Pinot Grigio, il 46% per il Chianti Classico, il 35% per i vini rossi toscani a denominazione di origine protetta, il 31% per i vini rossi piemontesi a denominazione protetta, il 31% per il Brunello di Montalcino e il 27% per il Prosecco.

Il gruppo di settore ha avvertito che i danni potrebbero aggravarsi se il dollaro restasse debole rispetto all'euro. In tal caso, stima che le perdite per i produttori italiani potrebbero salire a 460 milioni di euro entro un anno. I movimenti valutari contano perché un dollaro più debole rende il vino importato più costoso negli Stati Uniti ancora prima che si aggiunga il dazio. L'effetto è già visibile nei prezzi. Sulla base di un'analisi di Unione Italiana Vini diffusa a luglio, una bottiglia che esce da una cantina italiana a cinque euro arrivava sugli scaffali dei negozi americani a circa 11,50 dollari. Con il nuovo dazio e le variazioni del cambio, la stessa bottiglia oggi sfiora i 15 dollari. Nei ristoranti, dove i ricarichi sono più alti, quella bottiglia da cinque euro potrebbe arrivare a costare circa 60 dollari.

Il nuovo dazio arriva in un momento difficile per una categoria che si basa su filiere lunghe e margini ridotti. Importatori e distributori spesso bloccano i volumi con mesi di anticipo, mentre ristoranti e retailer hanno poco margine per assorbire costi più alti senza aumentare i prezzi a scaffale o ridurre gli ordini. I gruppi di settore in Italia dicono che ciò potrebbe imporre nuove negoziazioni sui prezzi, un calo dei volumi spediti e uno spostamento nei modelli di acquisto nel più ampio settore delle bevande, compresi vino, birra e spirits, se gli importatori decidessero di favorire prodotti o origini soggetti a minori costi commerciali.

Maroš Šefčovič, commissario europeo per il commercio, ha detto che i tentativi di escludere vino, spirits e birra dal regime dei dazi non hanno avuto successo, anche se entrambe le parti restano aperte a futuri collo-

qui su questi prodotti, così come su acciaio e alluminio. Giacomo Ponti, presidente di Federvini, un'altra importante associazione italiana delle bevande, ha definito l'esito un'occasione mancata, affermando che vino e spirits non sono stati riconosciuti come settori strategici nelle relazioni transatlantiche nonostante il loro peso commerciale globale.

La presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen ha affermato che l'accordo più ampio ha portato prevedibilità e stabilità al commercio transatlantico e contribuirà a tutelare l'occupazione e la crescita economica in Europa. Nell'ambito dell'intesa, l'Unione Europea si è impegnata ad acquistare per 750 miliardi di dollari di gas naturale liquefatto, petrolio e prodotti nucleari americani entro il 2028.

Per i produttori di vino italiani, però, l'accordo lascia un vuoto importante. L'Italia è più esposta al mercato statunitense rispetto ad alcuni dei suoi principali concorrenti europei. Unione Italiana Vini ha detto che il 24% delle esportazioni vinicole italiane in valore va negli Stati Uniti, contro il 20% della Francia e l'11% della Spagna. L'Italia è anche più vulnerabile perché gran parte delle sue esportazioni di vino si concentra nelle fasce di prezzo più basse, dove i consumatori sono più sensibili anche a piccoli aumenti. Questo rende il cambiamento di politica qualcosa di più di una disputa commerciale bilaterale su una sola categoria di prodotto. Il vino italiano ha un ruolo centrale nel mercato americano, dagli scaffali dei supermercati alle carte dei ristoranti, e il suo prezzo spesso influenza il modo in cui distributori e buyer gestiscono i loro portafogli di bevande importate. Se i costi più alti dovessero persistere, gli importatori potrebbero ribilanciare gli acquisti tra Paesi, i produttori potrebbero rivedere confezionamento e prezzi e i ristoranti potrebbero orientare le selezioni verso etichette con margini migliori.

Il dazio non riguarda solo il vino nel suo impatto sulle esportazioni italiane di cibo e bevande. I gruppi industriali italiani affermano che l'olio d'oliva potrebbe subire perdite per circa 140 milioni di euro, la pasta per circa 74 milioni di euro, mentre anche

i prodotti suini e lattiero-caseari sono sotto pressione. Stimano che la perdita annua per il più ampio comparto agroalimentare italiano negli Stati Uniti potrebbe raggiungere un miliardo di euro.

Coldiretti e Filiera Italia, due importanti organizzazioni agricole italiane, hanno detto di essere deluse dal fatto che il vino non sia stato escluso dall'elenco dei dazi. Hanno inoltre espresso preoccupazione per i più ampi termini commerciali tra Washington e Bruxelles, comprese quelle che considerano differenze negli standard di produzione e di sicurezza alimentare se più prodotti agricoli americani otterranno accesso al mercato europeo. I produttori italiani e i loro partner statunitensi stanno ora aspettando di vedere se il dazio diventerà una caratteristica stabile del mercato o un punto di ulteriore negoziazione. Per il momento, cantine, importatori e buyer della ristorazione stanno facendo i conti con una nuova struttura dei costi proprio mentre iniziano a prendere forma gli ordini per l'autunno e i piani di vendita per le festività.

<https://www.vinetur.com/it/20260904106635/us-confirms-15-tariff-on-italian-wine-imports.html>

“IL CLIMA È CAMBIATO. ORA CAMBIAMO I VITIGNI”. NICOLA BIASI
 RISCRIVE IL FUTURO A PARTIRE
 DALLA VENDEMMIA 2026

«Estrema ma non difficile». È con questo paradosso che l'enologo Nicola Biasi definisce la vendemmia 2026, ovvero la vendemmia in cui abbiamo visto i cambiamenti climatici materializzarsi con tutta la loro forza. Perché al di là di come andrà l'annata (per cui, ricordiamo sono state sospese le stime ufficiali), quello che resterà è la consapevolezza del cambiamento. Lo sa bene l'enologo di origini friulane che oggi segue una trentina di aziende in tutta Italia e che del cambiamento e della sperimentazione ha fatto la sua cifra stilistica sia con la rete d'impresa Resistenti Nicola Biasi che mette al centro i vitigni i Piwi (progetto che nel 2025 gli è valso il Premio Speciale per la Vitivinicoltura Sostenibile del Gambero Rosso), sia con il Progetto Mo-

sella, il vigneto sperimentale a cielo aperto dove tutto parte dal territorio e non dal vitigno. Ed è proprio su questo punto che si sofferma in questa intervista: siamo sicuri che il sistema rigido che abbiamo costruito attorno alle denominazioni andrà bene anche in futuro? Ma partiamo dal presente.

Andiamo subito al punto: come sta andando la vendemmia 2026?

Per quel che vedo io questa vendemmia sta andando molto bene. Parlerei di una vendemmia estrema per le temperature, ma non difficile.

Il fatto che sia precoce è necessariamente un problema?

La grande paura della vendemmia precoce è più sulla carta che nella realtà, perché se i vini sono buoni e i parametri analitici lo sono altrettanto, allora cambia poco tra vendemmiare ad agosto o a settembre.

Quest'anno non ci saranno previsioni nazionali ufficiali. Vogliamo provare a sbilanciarci comunque?

Per quel che ho visto io – al netto delle zone colpite dalla grandine e dalla siccità che non sono poche – ci sono in circolazione più uve dello scorso anno. Magari si andrà ad un pareggio. E qualitativamente? Proviamo a dare un voto da 1 a 10.

Per me sarà una vendemmia da 8. D'altronde non ci sono stati i problemi fungini di altri anni.

Però qualche criticità c'è stata... Basti guardare le temperature.

Inneggabile che sia stata un'annata segnata dalle alte temperature praticamente ovunque. Ma gestibile se si lavora per tempo. E poi è stata un'annata che ha fatto venire fuori la vocazione territoriale: dove la vocazione c'è le cose sono andate bene, è nelle zone dove non si doveva piantare che si sono avuti i problemi.

C'è una vendemmia simile nella storia recente?

Diciamo che questa è una vendemmia sui generis. Sarebbe facile paragonarla alla 2003 che è stata un'annata molto calda, ma allora le condizioni erano diverse: c'era meno preparazione ad affrontarla. Penso per esempio all'irrigazione.

Quali sono, quindi, i rimedi per affrontare il cambiamento climatico senza rinunciare alla qualità?

Sostanzialmente ci sono due rimedi: acqua in vigneto e freddo in cantina.

Cade, quindi, il tabù dell'irrigazione in vigna?

Altro che tabù, ormai con questo caldo è necessario irrigare dappertutto. Non possono bastare le poche piogge che ci sono state perché poi evapora tutto. Se cambia il clima è necessario che cambino anche le azioni da mettere in campo. Credo che ormai, quando si va a impiantare un vigneto, bisogna mettere a budget l'irrigazione e, quindi, la presenza di un pozzo aziendale. In cantina invece come si gestisce il caldo?

Quando si vendemmia con temperature che arrivano a 40 gradi, c'è bisogno di raffreddare le uve con l'uso delle celle frigo, portandole almeno a 5 gradi, altrimenti si rischia l'ossidazione.

Ci sono delle altre ripercussioni sul lungo periodo sui vini che nascono con questo clima?

Il cambiamento climatico porta a vini sempre meno longevi le cui caratteristiche di freschezza e verticalità si modificano prima nel tempo e portano ad un invecchiamento precoce. E in questo caso bisogna lavorare sull'evoluzione.

E sulle aree vitivinicole cosa possiamo aspettarci nei prossimi anni?

Se il clima continua così probabilmente cambierà anche la mappa vitivinicola delle zone vocate.

Quindi i produttori dovranno tutti iniziare a spostarsi più in alto o al Nord? Questa è la soluzione secondo i libri universitari, ma non è una soluzione pratica. Se ho l'azienda in una zona arida, che faccio: vendo tutto e mi trasferisco in Svizzera? Credo che basti cambiare l'approccio: oltre a irrigazione in vigna e freddo in cantina, direi che bisognerebbe cambiare la base ampelografica.

Puntare su altri vitigni, quindi?

Per capire bene il concetto si può ricorrere ad una equazione. Sono tre i parametri da considerare: territorio, clima e vitigno. Il territorio non lo puoi cambiare, il clima cambia da sé e non lo puoi modificare, non resta che il vitigno. Se trent'anni fa in quel territorio quel vitigno andava bene, oggi con condizioni climatiche diverse non si può pretendere di ottenere gli stessi risultati.

Ma i produttori sono predisposti a questo cambiamento?

Pochissimo. Ed è un problema tutto italiano perché siamo troppo legati al

vitigno. Chiedere ad un produttore di cambiare vitigno è come chiedergli di rinunciare ad un figlio. Ma ho la fortuna di lavorare con tante aziende guidate da giovani dove c'è tanta voglia di sperimentare.

Ci sono vitigni su cui scommetterebbe per il futuro?

Dipende ovviamente sempre dal territorio. Però direi pinot bianco che in Italia, commercialmente, non ha mai goduto di grandi fortune, e che invece pare gestisca molto bene questo clima. E poi – nonostante i libri di enologia direbbero il contrario – citerei i sauvignon: in zone calde come il Piemonte o il Friuli stanno performando molto bene.

Domanda retorica a questo punto: tra vitigno e territorio lei sceglie il territorio?

Il territorio è più importante. Il vitigno deve essere visto come un mezzo tecnico per fare il miglior vino possibile da quel determinato territorio. È un po' come la barrique o la vasca d'acciaio. Non deve essere il focus. Non bisogna avere questo legame viscerale con le varietà, incaponendoci a fare solo sangiovese a Montalcino o nebbiolo a Barbaresco anche se non viene più bene. Io in Mosella son partito con il riesling e poi ho estirpato e reimpianto anche johanniter, che è un vitigno resistente.

Ma qua si apre una questione fondamentale: i disciplinari di produzione. Se cambiano i vitigni del territorio dovrebbero cambiare anche quelli...

Sono più a favore dei limiti territoriali. In generale, avere dei disciplinari più aperti farebbe meglio a tutti: oggi sono così restrittivi da sembrare fatti per dei bambini da controllare e non per imprenditori capaci di interpretare i cambiamenti. Dico una mezza bestemmia per far capire meglio il concetto: se a Montalcino il mio Brunello viene più buono mettendoci dentro 5% di teroldego, ma mettiamocelo.

Blasfemia pura. Ad ogni modo, mica è facile: se i disciplinari restano fermi, ai produttori non resta che uscire dalle Doc...

Lancio una provocazione: quante denominazioni ci sono in Italia che hanno un peso specifico tale da far vendere meglio il vino di un produttore? Lasciando stare le grandi denominazioni, credo si contino su due mani.

Tanti vini in Toscana, credo che venderebbero di più come Igt Toscana che con la Doc specifica.

Ci sono denominazioni e consorzi che si muovono in questa direzione?

La direzione è quella dell'apertura. Per esempio, il Bolgheri superiore prima doveva essere necessariamente un blend, poi si è capito che alcuni dei vini migliori della zona non erano blend e si sono cambiati i parametri. Non bisogna avere paura dei cambiamenti.

L'Italia, però, sta ancora aspettando il via libera all'utilizzo dei vini Piwi anche nelle Doc. Lei che ha sempre creduto nei vitigni resistenti, pensa che il futuro della viticoltura passerà da là?

I Piwi sono il futuro per due motivi. Il primo è etico, quindi capisco possa interessare meno: dobbiamo arrivare a inquinare meno. Il secondo è più pratico: nel medio lungo periodo, la gestione del vigneto resistente costa meno e ci rende più competitivi. Inoltre, se le prime varietà Piwi erano studiate per i climi freddi, oggi ci sono ce ne sono pensate proprio per l'Italia e per le temperature estreme. Quindi perfette per questo momento storico. Chiaramente bisogna piantare la varietà giusta nel posto giusto per performare meglio.

Ma se ci sono solo dei vantaggi, perché l'Italia appare bloccata?

Per il concetto di cui sopra: si continua a mettere davanti il vitigno e non il territorio. Se io fossi un consorzio di tutela, soprattutto in un momento difficile come questo per il vino, darei la possibilità di poter utilizzare i Piwi, anche solo per avere una carta in più. Se due delle denominazioni più importanti al mondo, come Champagne e Bordeaux, li hanno inseriti un motivo ci sarà?

Siamo un Paese troppo conservativo? Purtroppo così rischiamo di essere un paese poco competitivo. Penso anche all'uso dei droni in vigna. In Mosella si usano da anni: si inquina meno, si spende meno e si evitano i troppi incidenti con i trattori (che quest'anno sono stati parecchi; ndr). In Italia sono vietati per un motivo di deriva: sono paragonati a degli aerei. A volte rendiamo le cose più complicate di quel che sono. Frenare troppo i produttori, limita la qualità dei nostri vini e la nostra competitività sul mercato. Sui dealcolati, però, si è andati avanti.

Ne ha mai fatto uno?

Sì. Ma il punto è che per farlo buono bisogna partire dai vini buoni e, invece, spesso si usano gli scarti di cantina. Credo che, come è stato per i Piwi, anche i dealcolati in futuro potranno essere interessanti, anche se oggi il gusto è diverso da quello del vino. Ad ogni modo, fanno parte del mercato e cresceranno. Probabilmente non è cattivo il vino dealcolato, ma siamo noi che ancora non abbiamo capito bene come farlo.

E della bassa gradazione che ne pensa: sarà una conditio sine qua non per continuare a vendere?

Credo che i gusti seguano gli stili di vita. In passato si mangiava cinghiale una volta a settimana e si beveva il vino a 15 gradi, oggi si mangia più insalata e allora anche il tipo di vino richiesto cambia. Ma non credo che il grado alcolico sia così importante. Sicuramente si cercano vini più snelli con maggiore bevibilità, ma attenzione: non significa semplici. Devono comunque avere carattere e identità. Se sta sui 13 gradi va bene uguale. Dobbiamo produrre vini che funzionino con il modo di vivere della gente. Altrimenti pecchiamo di presunzione... e soprattutto rischiamo di ritrovarci il vino invenduto in cantina: le alte giacenze dell'annata precedente sono state l'altro grande problema di questa vendemmia.

Sicuramente non si può negare l'allarmismo per il calo dei consumi. La verità è che nel mondo del vino siamo stati troppo bene fino ad ora con numeri sempre in crescita e con la domanda che superava l'offerta. Oggi le cose sono cambiate e c'è il panico. Non resta che rimboccarsi le maniche e fare vini più buoni di quelli dei nostri competitor.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/vendemmia-2026-cambiamenti-climatici-nuovi-vitigni-nicola-biasi/>

I DAZI USA COLPISCONO LE ESPORTAZIONI DI VINO ITALIANO

Le esportazioni di vino italiano hanno perso terreno nel 2025 dopo l'entrata in vigore dei nuovi dazi statunitensi sul vino e sugli spiriti importati, e

il calo si è accentuato all'inizio del 2026, secondo Federvini, l'associazione italiana del settore vino e spiriti.

Federvini ha riferito che le esportazioni di vino italiano sono diminuite del 3,6% in valore lo scorso anno, per una contrazione di quasi 300 milioni di euro, citando una ricerca del proprio osservatorio con Nomisma e TradeLab. Il contraccolpo più forte si è registrato negli Stati Uniti, il principale mercato estero del vino italiano, dove le spedizioni sono scese del 12% dopo l'avvio delle modifiche tariffarie. Nei primi due mesi del 2026, il calo delle spedizioni verso gli Stati Uniti si è ampliato al 34%, segno della rapidità con cui i dazi hanno pesato su uno degli sbocchi più importanti per l'export del Paese.

I dati sono stati presentati in un evento legato a Vinitaly a Verona, dove leader del settore e rappresentanti delle istituzioni italiane hanno descritto i dazi statunitensi come una seria sfida commerciale, ma anche come un motivo per accelerare gli sforzi di diversificazione dei mercati di esportazione. Giacomo Ponti, presidente di Federvini, ha detto che il settore ha bisogno di un coordinamento più stretto con le istituzioni pubbliche mentre i produttori si adattano a un contesto commerciale più incerto.

«Siamo alfieri del Made in Italy e abbiamo il dovere di guardare avanti con spirito positivo», ha detto Ponti. All'incontro hanno preso parte Adolfo Urso, ministro delle Imprese e del Made in Italy; Marcello Gemmato, sottosegretario alla Salute; Matteo Zoppas, presidente dell'Agenzia ICE; e Paolo De Castro, eurodeputato. La loro presenza ha sottolineato quanto la questione del vino sia legata alla politica commerciale, alla promozione dell'export e all'immagine più ampia del cibo e delle bevande italiane all'estero.

Federvini ha affermato che l'Italia ha fatto meglio di diversi altri grandi paesi produttori di vino nello stesso periodo, pur indebolendosi a propria volta. Secondo l'analisi del gruppo, le esportazioni di vino francese sono scese del 4,4%, quelle della Spagna del 5,1%, quelle del Cile del 10,2%, mentre le esportazioni di vino degli Stati Uniti sono calate del 36%. Questi confronti suggeriscono che il rallentamento sta colpendo un'ampia gamma di produt-

tori, ma evidenziano anche quanto l'Italia resti esposta ai cambiamenti della politica commerciale americana. Per le aziende beverage, l'impatto va oltre i dati complessivi dell'export. Una stretta prolungata negli Stati Uniti potrebbe costringere importatori, distributori e produttori a ripensare prezzi, mix di prodotto e priorità di mercato. Le aziende potrebbero provare a difendere le vendite spostando i consumatori verso fasce di prezzo diverse, riducendo le spedizioni delle etichette a rotazione più lenta o concentrando maggiore attenzione sui paesi in cui le barriere tariffarie stanno diminuendo. Un aggiustamento del genere non si limiterebbe al vino. Potrebbe interessare anche i portafogli di spirits e la struttura più ampia delle importazioni di bevande legate ai marchi italiani.

I dati di Federvini hanno evidenziato anche una divergenza all'interno del mercato interno. Nella distribuzione alimentare italiana, le vendite di vino sono rimaste stabili a circa 3 miliardi di euro in valore, ma i volumi sono scesi del 2,8%, a indicare che i consumatori acquistano meno pur mantenendo la spesa. Gli spumanti hanno continuato a fare meglio della categoria più ampia, con volumi in aumento del 3,1%. Questo andamento è coerente con un mercato in cui gli acquirenti restano disposti a pagare per categorie percepite come più adatte alle celebrazioni o più versatili per il consumo informale.

Il quadro è stato più debole nei ristoranti, nei bar e negli altri canali fuori casa. Federvini ha detto che il consumo di vino in quei canali è sceso del 6,6%, nonostante il mercato più ampio valesse 102 miliardi di euro e segnasse comunque una crescita complessiva dell'1,5% in valore. Anche gli spumanti hanno mostrato una maggiore tenuta, arretrando del 2,3%, un calo meno marcato rispetto alla categoria nel suo insieme. Albia Antinori, che guida il gruppo vino di Federvini, ha affermato che il mercato interno sta premiando sempre di più qualità, esperienza e identità territoriale.

Questo spostamento conta per i produttori che affrontano pressioni all'estero. Se i volumi export si indeboliscono e anche la domanda domestica nel canale fuoricasa rallenta, le canti-

ne potrebbero puntare ancora di più sul posizionamento premium e su un branding territoriale più forte per difendere i margini. Ciò aumenta anche la posta in gioco per le denominazioni e per le altre identità geografiche che aiutano i vini italiani a distinguersi sugli scaffali affollati della distribuzione e nelle carte dei ristoranti.

Con il mercato statunitense sotto pressione, Federvini ha detto che i produttori italiani stanno guardando con maggiore attenzione alle nuove aperture commerciali sostenute dall'Unione europea. Uno dei principali obiettivi è il blocco Mercosur. L'entrata in vigore provvisoria dell'accordo UE-Mercosur il 1° maggio dovrebbe offrire agli esportatori un migliore accesso a un mercato di circa 260 milioni di persone con un prodotto interno lordo complessivo di circa 3.000 miliardi di dollari. Federvini ha detto che le importazioni di vino in quell'area sono aumentate del 45% negli ultimi cinque anni e che l'Italia vi detiene già una quota dell'8%, sostenuta dalla domanda di rossi di Toscana e Piemonte.

Anche l'India sta emergendo come priorità. Federvini ha detto che i dazi federali sul vino lì dovrebbero scendere dal 150% a una fascia compresa tra il 20% e il 30%, un cambiamento che potrebbe modificare i flussi commerciali in un paese di 1,47 miliardi di persone. Il gruppo ha affermato che le vendite di Prosecco in India sono già cresciute del 165%. Se queste riduzioni tariffarie saranno attuate pienamente e mantenute, potrebbero offrire agli esportatori italiani una rara opportunità di espandersi in un grande mercato proprio mentre perdono slancio negli Stati Uniti.

Un accordo separato con l'Australia elimina del tutto i dazi e apre l'accesso a un mercato che i produttori italiani considerano di alto valore, con importazioni di vino per oltre 540 milioni di euro. Esponenti del settore hanno detto che intese di questo tipo possono creare opportunità concrete, ma non risolvono una preoccupazione di lunga data per gli esportatori: la necessità di una protezione legale più forte all'estero per le indicazioni geografiche legate a nomi e etichette regionali.

La questione è diventata più urgente

mentre i produttori si spingono verso nuove destinazioni. Per molte cantine italiane, il valore commerciale dei nomi legati a luoghi specifici è centrale nel modo in cui le bottiglie vengono commercializzate e prezzate. Un accesso più ampio ai mercati esteri può aiutare a compensare le perdite causate dai dazi statunitensi, ma i dirigenti sostengono che quell'accesso è meno utile se le identità regionali non sono protette pienamente sia nella legge sia nella pratica.

Gli ultimi dati lasciano il settore vinicolo italiano alle prese con due pressioni contemporaneamente. Da un lato, affronta un forte calo delle spedizioni verso il suo principale mercato estero dopo le modifiche tariffarie degli Stati Uniti. Dall'altro, cerca di aprire nuove vie di crescita in Sud America, India e Australia, mentre si confronta con le mutate abitudini di consumo in patria, dove gli spumanti si sono dimostrati più resilienti dei vini fermi e il valore ha retto meglio dei volumi.

<https://www.vinetur.com/it/20260902106515/us-tariffs-hammer-italian-wine-exports.html>

EXPORT DI VINO SOTTO I 3 MILIARDI DI EURO NEI PRIMI CINQUE MESI.

A GALLA GLI SPUMANTI (MA NON GRAZIE AL PROSECCO)

Un maggio non particolarmente positivo per le esportazioni italiane di vino nel mondo. Il comparto nazionale ha registrato un -7,1% del giro d'affari nel quinto mese del 2026, che porta il dato cumulato a partire da gennaio a -6,9 per cento, poco al di sotto dei tre miliardi di euro (2,98 mld). Un trend negativo che si ripercuoterà sensibilmente sul bilancio di fine anno. Il piccolo recupero registrato a marzo scorso sembra essere stato un fuoco di paglia. E se si guarda alle quantità vendute fuori confine, l'Italia porta a casa un -9,9% rispetto al maggio del 2025, con complessivi 809 milioni di litri esportati in cinque mesi per un calo di oltre il 5 per cento, secondo i dati Istat analizzati dal settimanale Tre Bicchieri.

A galla gli sparkling

La categoria più penalizzata è quella

dei vini in bottiglia (confezioni fino a 2 litri) che nel solo maggio perde ben 14 punti percentuali sull'anno precedente, portando il periodo complessivo gennaio-maggio a -9,6%, con 1,74 miliardi di euro. In doppia cifra negativa anche i volumi esportati con -12,4% nel mese e -6,6% rispetto ai primi cinque mesi del 2025.

Invece, un maggio positivo (+8% a valore) tiene a galla il bilancio a valore degli spumanti italiani che risultano stabili nel periodo cumulato (876 mln di euro), ma stavolta non grazie al gruppo dei vini a Dop Prosecco, che perde il 2,2% (669 mln di euro), bensì grazie ad altre categoria come Asti (+35% in cinque mesi), altri vini spumanti a Dop (+0,9%), spumanti varietali (+2,6%) e spumanti comuni (+1,5%). In doppia cifra (-10%) la perdita dei vini frizzanti.

Chi sale e chi scende tra Ue ed Extra Ue

Il gruppo dei clienti dell'Unione europea perde a maggio ben 12 punti percentuali (nel 2025 era stata un'ancora di salvezza) e questo porta la percentuale a -5,6% tra gennaio e maggio 2026 (1,2 miliardi di euro). Non va meglio nell'extra-Ue dove il vino italiano perde il 7,7% del valore, a quota 1,76 miliardi di euro. Scendendo nel dettaglio dei principali clienti, il primo mercato del vino italiano, gli Stati Uniti, dove ad aprile si era intravisto un recupero e dove sono in vigore i nuovi dazi dell'amministrazione Trump sulle importazioni di beni compreso il vino, registra un -15,5% considerando i cinque mesi da gennaio a maggio, coi soli vini in bottiglia a -17,6% (appena 87 mln di euro di giro d'affari; erano oltre cento nel 2025 e nel 2024). Qui, gli spumanti perdono il 9,3 per cento.

Altri grandi mercati in difficoltà sono la Germania (-8,3%) tranne per la spumantistica (+1,4%) e il Regno Unito (-6,6%). Tengono, al contrario, le vendite verso il Canada, che segna una stabilità nel giro d'affari rispetto ai primi cinque mesi del 2025.

Ok Russia, Cina e Brasile

Tra gli altri clienti del vino italiano, meno passivo il bilancio dei cinque mesi del vino italiano spedito in Francia (-2,9%) col solo maggio a -15%, mentre prosegue il momento negativo per Svizzera (-12,7%), Belgio (-12,6%),

Paesi Bassi (-6,6%) e Svezia (-2,5%). Sostanzialmente stabile il Giappone (+2,8% a maggio e -0,3% nei cinque mesi 2026). Flette il mercato della Federazione Russa sul solo mese di maggio ma il cumulato da gennaio è positivo con +17,5 per cento. Con 34 milioni di euro di vini italiani acquistati, la Cina cresce del 18 per cento. Infine, il Brasile, cuore del Mercosur per il settore vitivinicolo, fa registrare una crescita del 15,2 per cento.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/export-vino-cinque-mesi-2026-dati-istat/>



MERCATI E PRODUZIONE

NEI BAR E NEI RISTORANTI FRANCESI SI BRINDA CON IL PROSECCO: NEL 2025 VOLUMI DI ACQUISTO A +22,6%

In un mercato che fa fatica, il Prosecco, la locomotiva dell'export enoico italiano, va controcorrente e, in Francia, la patria dello Champagne, è il vino che è cresciuto di più nel 2025 (+22,6%) nei volumi di acquisto di bar, ristoranti, hotel francesi con un exploit a tre cifre (+175%) dal 2019. Lo si osserva da uno studio ("Étude de l'approvisionnement de la restauration en vin auprès des grossistes et Cash & Carry en 2025"), pubblicato da FranceAgriMer, che ha l'obiettivo di misurare gli acquisti di vino effettuati dalla ristorazione commerciale presso la distribuzione organizzata. Un canale sicuramente importante, la stima che viene fatta, infatti, è che gli acquisti della ristorazione commerciale, tramite la distribuzione organizzata, rappresentino circa il 40% del mercato del vino in termini di volume. A livello generale, le vendite di vino nel canale Chd (caffè, hotel e ristoranti), nel 2025, registrano un calo sia in termini di volume (-3,6% sul 2024) che di valore (-3,8%) con i prezzi che sono rimasti stabili. Rispetto ai livelli pre-crisi, i volumi continuano a contrarsi (-21,1%); in termini di valore, invece, l'aumento del prezzo medio (+15,5%) attenua tale flessione, senza, tuttavia, impedire la contrazione complessiva del mercato (-8,9%).

Nel 2025, rispetto al 2024, i vini fermi registrano un calo del -4,9% in volume (129 milioni di ettolitri) e del -5,2% in valore (587 milioni di euro), al contrario, gli spumanti ed i vini frizzanti hanno incrementato del +6,3% i volumi (18 milioni di ettolitri) e con una crescita più leggera (+0,9%) il fatturato (193 milioni di euro), anche se quest'ultimo è in parte legato ad una diminuzione del 5% del prezzo medio di vendita (10,7 euro in riferimento al quantitativo di 75 cl). I vini fermi rappresentano, comunque, circa l'88% del totale delle vendite in volume destinate al canale Chd, gli spumanti ed i vini frizzanti coprono invece il 12% dei volumi e sono l'unica categoria a

recuperare i livelli del 2019, superandoli del +16,5% in volume e del +6,2% in valore.

Tra i vini frizzanti e spumanti, la maggior parte dei volumi si concentra su Champagne, Prosecco, Lambrusco, Crémant d'Alsace e Crémant de Loire. Ma, nel confronto con il 2024, il 2025 del Prosecco segna la crescita più marcata, nei volumi, pari al +22,6%, mentre lo Champagne, che rappresenta il 21% dei volumi di vendita, segna una flessione del 5,5%. Guardando al 2019, l'aumento dei volumi osservato per l'insieme dei vini frizzanti e spumanti è dovuto principalmente all'evoluzione del Prosecco (+175%), mentre lo Champagne rimane del 25,7% al di sotto dei livelli pre-crisi.

Per quanto riguarda i prezzi medi, tutte le categorie di vini spumanti registrano un aumento dal 2019, fatta eccezione per il Cava, il cui prezzo è sceso del 6%. Per le altre categorie, l'aumento dei prezzi è del 17% per lo Champagne (21,16 euro/eq. 75 cl) e del 5% per il Prosecco (5,3 euro/eq. 75 cl), anche se l'incremento maggiore, dal 2019, riguarda il Crémant di Borgogna, con un rialzo del 21%.

In riferimento alle altre tipologie di vino, i vini rossi perdono terreno a vantaggio dei bianchi secchi. Nonostante un calo dei volumi per tutte le tipologie, i bianchi secchi tengono, infatti, meglio e guadagnano quote di mercato (+6% dal 2019) anche se, rispetto al 2024, la loro flessione dei volumi è pari a 13.500 ettolitri, mentre quella dei rosati è di 16.446 ettolitri. Ma sono i vini rossi a registrare il calo più marcato, con una riduzione di 34.500 ettolitri.

Chiosa finale sui consumi generali: il numero di consumazioni nel mercato della ristorazione francese fuori casa ha registrato un lieve calo (-0,1% sul 2024), attestandosi a 7,4 miliardi di unità, mentre il fatturato ammonta a 85,6 miliardi di euro (al netto delle imposte), segnando un aumento del +0,9% sul 2024. I consumatori continuano a modificare le proprie abitudini di consumo nel fuori casa con il 45% che adatta la propria esperienza al ristorante per contenere la spesa, tanto che la scelta privilegia locali con prezzi più accessibili. Ma c'è anche chi continua a frequentare gli abituali punti di ristoro ed opta per prodot-

ti in promozione o riduce il numero di piatti ordinati. Nel complesso, nel 2025, i canali della ristorazione fuori casa registrano un calo molto lieve nel numero di prenotazioni (-0,1%) ed il fatturato del settore supera quello del 2019 (anno pre-Covid), ma l'aumento dei prezzi spiega, in parte, tale incremento in termini di valore.

https://winenews.it/it/nei-bar-e-nei-ristoranti-francesi-si-brinda-con-il-prosecco-nel-2025-volumi-di-acquisto-a-226_602341/

VINO SFUSO: VOLUMI SCESI DEL 18,9% NEL PRIMO TRIMESTRE 2026

Le esportazioni mondiali di vino sfuso hanno aperto il 2026 con una contrazione del 18,9% in volume e del 18,8% in valore. Tra gennaio e marzo gli scambi si sono fermati a poco più di 7 milioni di ettolitri per 566 milioni di euro, mentre il prezzo medio è rimasto sostanzialmente invariato a 0,80 euro al litro. È questo il mercato con cui dovrà confrontarsi la 18esima edizione della 'World Bulk Wine Exhibition', in programma ad Amsterdam il 30 novembre e il 1 dicembre.

La brusca flessione del trimestre accentua una tendenza che prosegue da anni. Nei dodici mesi compresi tra aprile 2025 e marzo 2026 le esportazioni di sfuso sono scese del 10,3% a 30 milioni di ettolitri e dell'11,8% a 2,333 miliardi di euro, con una quotazione media di 0,78 euro al litro. Nello stesso periodo l'intero commercio mondiale di vino ha perso il 6,6% in volume e l'8,8% in valore: lo sfuso sta quindi arretrando più rapidamente della media del settore.

Il suo peso rimane però decisivo sul piano quantitativo. Escludendo i mosti, quasi un terzo del vino scambiato nel mondo viaggia in contenitori superiori a 10 litri: il 32,9% dei volumi, contro appena il 7,1% del valore. La distanza si spiega con prezzi medi molto inferiori rispetto alle altre categorie. A marzo 2026 lo sfuso valeva in media 0,78 euro al litro, il Bag-in-Box 1,93 euro, il vino imbottigliato 4,57 euro e gli spumanti 7,76 euro.

La traiettoria di lungo periodo rende ancora più evidente il cambiamento. Dal 2017 gli scambi di vino sfuso han-

no perso il 19,3% in volume e l'11,7% in valore, passando da 37,1 a poco meno di 30 milioni di ettolitri. La quota sul commercio mondiale del vino è scesa dal 34 al 32,9% in quantità e dall'8,5 al 7,1% in valore.

Il confronto con il vino fermo imbottigliato mostra dove si concentra la maggiore fragilità. Dal 2017 le due categorie hanno perso quasi la stessa quantità di prodotto, il 19,3% lo sfuso e il 19,8% l'imbottigliato. Sul valore, però, la distanza è netta: -11,7% per lo sfuso, -2,5% per l'imbottigliato. In altre parole, il problema non riguarda soltanto quanti litri vengono venduti, ma la capacità di difendere valore quando i consumi rallentano.

La Spagna resta il perno dell'offerta mondiale. Nei dodici mesi terminati a marzo 2026 ha esportato 10,2 milioni di ettolitri, nonostante una riduzione del 5,2%. Il rialzo del prezzo medio a circa 0,53 euro al litro ha però consentito al valore di crescere dello 0,9%, fino a 538 milioni di euro. Dal 2021 il Paese vende progressivamente meno vino sfuso, ma a quotazioni più alte.

Dietro il primato spagnolo convivono modelli molto diversi. L'Australia è seconda per volume con circa 3,9 milioni di ettolitri, ma la riduzione dei prezzi ha pesato sui ricavi. La Nuova Zelanda, con quantità molto inferiori, raggiunge invece il secondo posto per valore grazie a un prezzo medio di 1,83 euro al litro. La differenza mostra quanto origine, destinazione e posizionamento possano incidere anche in un comparto spesso considerato prevalentemente legato al prezzo.

L'Italia occupa il terzo posto tra gli esportatori mondiali sia per volume sia per valore. Nei dodici mesi fino a marzo ha spedito circa 3,1 milioni di ettolitri, il 13,3% in meno rispetto all'anno precedente, per 273 milioni di euro, in calo dell'11,3%. Il prezzo medio, vicino a 0,88 euro al litro, è invece aumentato del 2,3%.

La Germania resta uno dei mercati più importanti per lo sfuso europeo, ma i rapporti di forza sono cambiati. La Spagna ha superato l'Italia come primo fornitore e nei dodici mesi terminati a marzo ha raggiunto 311,9 milioni di litri, contro i 192,8 milioni dell'Italia. Le spedizioni italiane sono diminuite del 3,4%, quelle spagnole dello 0,9%.

Un andamento opposto emerge in Danimarca, dove l'Italia ha recentemente superato l'Australia ed è diventata il primo fornitore. Le vendite italiane hanno raggiunto 18,8 milioni di litri nei dodici mesi, con una crescita del 33%, proseguita anche nei primi tre mesi del 2026. È un mercato molto più piccolo di quello tedesco, ma segnala come la riduzione complessiva degli scambi nasconda dinamiche molto diverse tra una destinazione e l'altra.

Più difficile il quadro statunitense. Nel primo trimestre 2026 le importazioni di vino sfuso degli Stati Uniti sono diminuite del 22% in volume e del 24% in valore, fermandosi rispettivamente a 77,6 milioni di litri e 61,3 milioni di euro. Nei dodici mesi fino a marzo le forniture italiane hanno perso il 13,2%, mentre Australia, Cile e Nuova Zelanda sono riusciti ad aumentare le vendite.

Sul fronte delle importazioni l'Italia mostra oscillazioni ancora più accentuate. Tra gennaio e marzo 2026 gli acquisti dall'estero sono scesi del 52,8% in volume, a 22,6 milioni di litri, e del 56,1% in valore, a 12 milioni di euro. Il prezzo medio si è attestato a 0,52 euro al litro. Le importazioni italiane dipendono in misura rilevante dal rapporto tra disponibilità della produzione nazionale e andamento delle vendite: quando il vino interno è sufficiente, il ricorso allo sfuso estero può ridursi rapidamente.

La Spagna resta di gran lunga il principale fornitore dell'Italia, con 109,5 milioni di litri nei dodici mesi terminati a marzo, nonostante una flessione del 21,6%. In controtendenza la Francia, salita a 20,2 milioni di litri con un incremento del 58,6%. Due movimenti opposti che mostrano quanto gli approvvigionamenti possano cambiare rapidamente anche all'interno dello stesso mercato.

La domanda mondiale rimane fortemente concentrata. Sono 129 i Paesi che comunicano dati ufficiali sulle importazioni di sfuso, ma le prime dieci destinazioni assorbono circa tre quarti del totale. Nel primo trimestre 2026 Francia, Stati Uniti, Italia e Canada hanno ridotto sensibilmente gli acquisti, mentre Germania e Regno Unito hanno registrato flessioni più contenute. Questa concentrazione rende il

comparto particolarmente esposto alle decisioni di pochi grandi compratori.

Anche il confronto con il Bag-in-Box aiuta a comprendere la trasformazione in corso. Dal 2017 le due categorie hanno perso circa un quinto dei volumi, ma il valore ha seguito strade differenti. Il prezzo medio del Bag-in-Box è passato da circa 1,30 a 1,93 euro al litro, mentre quello dello sfuso è salito soltanto da 0,71 a 0,78 euro. Il formato tra 2 e 10 litri ha quindi mostrato una maggiore capacità di valorizzazione, pur senza sottrarsi al rallentamento più recente.

Dopo aver raggiunto 716 milioni di euro nei dodici mesi terminati nell'agosto 2023, anche il Bag-in-Box ha iniziato a perdere terreno. Nel primo trimestre 2026 le esportazioni mondiali sono diminuite dell'11,1% in valore e del 9,7% in volume. Francia, Italia e Spagna rappresentano insieme più della metà del valore mondiale della categoria e circa la metà delle quantità, ma nei primi tre mesi dell'anno le spedizioni italiane sono arretrate del 16,1%.

È in questo scenario che la 'World Bulk Wine Exhibition' prepara l'edizione 2026. Nel 2025 la manifestazione aveva riunito ad Amsterdam oltre 2.150 operatori provenienti da 60 mercati e 240 espositori, con più di 1.000 incontri commerciali qualificati. 'WBWE è un appuntamento consolidato per il settore dello sfuso e il nostro obiettivo è continuare a far evolvere il suo ruolo in linea con i cambiamenti in atto' ha spiegato Caterina Tucci, direttrice della manifestazione. 'In un contesto complesso, vogliamo supportare i produttori nell'individuazione di nuovi mercati. Ci affidiamo a studi e dati concreti per identificare le aree a maggiore potenziale e raggiungere buyer qualificati, in particolare in Africa occidentale, Asia ed Europa centrale. Il nostro obiettivo rimane chiaro: sostenere il settore dello sfuso nella diversificazione dei mercati e nella creazione di nuove opportunità commerciali'.

Il programma di Amsterdam prevede circa dieci sessioni tra Academy, conferenze, panel e masterclass. Al centro ci saranno l'evoluzione del mercato mondiale dello sfuso, il segmento no e low alcohol, la redditività, la capacità delle imprese di reagire alla

volatilità e la costruzione di valore attraverso marchio, confezionamento e racconto del prodotto. Un nuovo spazio al centro dell'area espositiva ospiterà incontri e analisi tra operatori, rappresentanti delle regioni produttrici e delegazioni diplomatiche.

Il 29 novembre, alla vigilia dell'apertura della 'World Bulk Wine Exhibition', tornerà anche l'International Bulk Wine Competition'. L'edizione 2026 riunirà 20 giudici internazionali. Nel 2025 il concorso aveva premiato 39 vini e distillati provenienti da dieci Paesi, assegnando quattro Grand Gold.

<https://askanews.it/2026/09/23/vino-sfuso-volumi-scesi-del-189-nel-primo-trimestre-2026/>

PORTOGALLO, MERCATO STRATEGICO PER IL VINO ITALIANO

Con circa 52 litri di vino consumati ogni anno per abitante, il Portogallo occupa una posizione di rilievo nello scenario enologico internazionale. È il nono mercato mondiale per volumi consumati, con circa 560 milioni di litri e una quota del 2,6%, e l'ottavo esportatore globale per valore. A questa centralità si aggiunge il riconoscimento ottenuto nel 2024 come migliore destinazione enoturistica al mondo. Un'analisi curata dall'Ufficio ICE di Madrid e pubblicata sul numero 29 del 21 settembre 2026 de Il Corriere Vinicolesamina la struttura del comparto portoghese e le opportunità che il mercato offre al vino italiano. Il Paese conta circa 1.400 aziende vinicole e oltre 12.000 addetti, mentre il settore genera un surplus commerciale prossimo ai 789 milioni di euro.

L'annata 2025-2026 si è tuttavia rivelata complessa. Secondo i dati provvisori dell'Istituto della Vite e del Vino, la produzione nazionale si è fermata a 5,9 milioni di ettolitri, il 14% in meno rispetto alla stagione precedente. Le cause sono riconducibili alle criticità sanitarie determinate da una primavera insolitamente umida e ai successivi stress termici estivi. La flessione ha interessato quasi tutte le 14 regioni vinicole, comprese Douro, Alentejo e Vinho Verde; soltanto Beira Interior e Azzorre hanno registrato una crescita dei volumi.

Nonostante la riduzione produttiva, nel 2025 le esportazioni portoghesi sono rimaste sostanzialmente stabili, raggiungendo 956 milioni di euro, con un calo limitato allo 0,9%. Francia, Brasile, Stati Uniti e Regno Unito rappresentano le principali destinazioni, mentre Angola e Spagna hanno mostrato gli incrementi più consistenti. I vini certificati Doc e Igp costituiscono il 52% dell'export in valore; i vini liquorosi pesano per quasi il 34% e il Porto, da solo, per il 31,5%.

Per l'Italia, il mercato lusitano presenta una dinamica particolarmente favorevole. Nel 2025 il Portogallo ha importato vino italiano per 17 milioni di euro, collocando l'Italia al terzo posto tra i Paesi fornitori dopo Spagna e Francia. Tra il 2019 e il 2025, secondo i dati Istat, le esportazioni vinicole italiane verso il Portogallo sono aumentate complessivamente del 62,3%, con una crescita media annua del 10,4%. A sostenere l'ingresso di nuove etichette contribuiscono anche le iniziative di ICE - Agenzia. Il Seminario Vini con Masterclass, organizzato il 15 luglio presso l'Ambasciata d'Italia a Lisbona, ha presentato 15 vini italiani a oltre 60 operatori del settore, completando un percorso avviato con la selezione degli importatori portoghesi e proseguito con la loro partecipazione a Vinitaly.

<https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/vino-italiano-portogallo-export>

L'EXPORT DEGLI SPUMANTI ITALIANI A 1 MILIARDO DI EURO NEL PRIMO SEMESTRE 2026 (+0,4%)

L'export del vino italiano sta vivendo una fase di difficoltà, ma il suo andamento non è uniforme, tanto che, seguendo un trend non nuovo, di fronte alla tipologia dei vini fermi, che pagano maggiormente il calo di richieste dal mercato, gli spumanti, perlomeno nel primo semestre 2026, riescono ad avere una performance migliore, in valore, rispetto al primo semestre 2025. Il dato generale del vino italiano, secondo i dati Istat già analizzati e pubblicati da WineNews, parlava di 3,6

miliardi di euro in valore (-6,16% sullo stesso periodo 2025) e -4% nei volumi a 989,6 milioni di litri (-4%), ma lo scenario è diverso se vengono analizzati, singolarmente, gli spumanti: nel primo semestre 2026, infatti, secondo i dati Istat analizzati da WineNews, le bollicine italiane totalizzano circa 1 miliardo di euro di export, dato stabile rispetto al primo semestre 2025 anche se con una lieve variazione positiva (+0,4%). A livello di volumi, sempre nei primi 6 mesi 2026, gli spumanti italiani totalizzano 252,2 milioni di litri (-0,7%), altro dato all'insegna della stabilità pur con una piccola variazione negativa.

Gli Stati Uniti, il primo mercato in valore per il vino italiano, hanno importato spumante per 263 milioni di euro (-6,6%), un calo, comunque ben inferiore rispetto a quello generale e che, quindi, abbraccia tutte le tipologie di vino, a -14,1%. Già anche i volumi di spumante italiano importati dagli States a 60 milioni di litri (-2,4%). Il secondo mercato in valore, per gli spumanti italiani, è il Regno Unito, dove le esportazioni hanno totalizzato, nel primo semestre 2026, 151,5 milioni di euro (-10,8%), con un calo, quindi, in doppia cifra, mentre la Germania, a 64,4 milioni di euro, è in crescita del +2,7%.

Il dato degli spumanti risente, necessariamente, dell'andamento della "galassia" Prosecco, la locomotiva dell'export del vino italiano. Prosecco Dop che, nei primi 6 mesi 2026, ha totalizzato 825,4 milioni di export (e, quindi, circa l'82% dell'export degli spumanti), un risultato non lontano da quello del primo semestre 2025 (-1,3%) con i volumi a 194,6 milioni di litri (-0,3%). Gli Stati Uniti, il mercato leader per il Prosecco Dop, hanno importato per 236,9 milioni di euro (-7,2%).

Se anche per gli spumanti italiani la situazione non è esente da difficoltà, la risposta che arriva dai mercati esteri è, comunque, migliore rispetto a quella data alla tipologia dei vini fermi, confermando la dinamica che vede l'ascesa dei prodotti con una gradazione alcolica più bassa e base preziosa anche per la mixology.

https://winenews.it/it/lexport-degli-spumanti-italiani-a-1-miliardo-di-euro-nel-primo-semestre-2026-04_601868/

SEGNALI DI CRESCITA PER I VINI DI FASCIA ALTA NEL MERCATO DEGLI STATI UNITI: BENE IL PROSECCO

Il mercato del vino negli Stati Uniti continua a soffrire, come si nota anche dall'ultima analisi di WineNews dei dati Istat sull'export del vino italiano nel primo semestre 2026 (849 milioni di euro in valore, -14,1% per 167,7 milioni di litri, -6,8%). Eppure ci sono anche delle notizie che lasciano ben sperare, soprattutto per quanto riguarda i vini di fascia più elevata. Secondo l'ultimo report di SipSource, riferito a luglio 2026, e che monitora quello che esce dai magazzini americani per finire in locali e negozi, a differenza dei superalcolici, i vini di fascia alta continuano a dimostrare una maggiore resilienza. A livello generale, il settore vinicolo, pur affrontando ancora delle difficoltà, sta mostrando segnali incoraggianti. Negli ultimi 3 mesi, i volumi sono diminuiti del 6,8%, ma con un miglioramento di 110 punti base rispetto a giugno, mentre il fatturato è calato del 4,2%. L'andamento del fatturato, però, sta migliorando significativamente nella fascia di prezzo pari o superiore a 16 dollari, con il segmento oltre i 50 dollari che ha registrato una crescita dello 0,9% negli ultimi 12 mesi. Si parla di un fatturato dello Champagne che è aumentato del +14,7% negli ultimi 3 mesi, quello del Prosecco del +10,2% e quello del Sauvignon Blanc del +3,2%. Se il vino mostra segnali di miglioramento, i distillati continuano a subire una maggiore pressione sui ricavi e sulla premiumizzazione tanto che i distillati con un prezzo superiore a 50 dollari hanno registrato un calo del fatturato dell'8,9%, con la fascia di prezzo tra 50 e 99,99 dollari in calo del 9,5%.

Una tendenza, però, comune a entrambe le categorie è la relativa solidità delle vendite nei locali. Il volume totale di vino e liquori, venduti nei locali, è diminuito del 2,8% negli ultimi 12 mesi, rispetto a un calo più marcato del 7,5% per le vendite al dettaglio. Guardando a vini e alcolici, insieme, il volume totale delle vendite è diminuito del 6,8% negli ultimi 12 mesi, mentre il fatturato è calato del 6,1%: negli

ultimi 3 mesi, il volume è diminuito del 6,2% e il fatturato del 6,1%.

https://winenews.it/it/segnali-di-crescita-per-i-vini-di-fascia-alta-nel-mercato-degli-stati-uniti-bene-il-pro-secco_601719/

LE ESPORTAZIONI DI VINO ITALIANE SONO SCSE A 8 MILIARDI DI EURO NEL 2025, CANCELLANDO CIRCA 307 MILIONI DI RICAVI.

Le esportazioni di vino italiane sono diminuite nel 2025, scendendo a 8 miliardi di euro da circa 8,307 miliardi un anno prima, secondo un rapporto CREA presentato giovedì. Sulla base dei totali arrotondati nel rapporto, ciò significa che il settore ha perso circa 307 milioni di euro di ricavi da export nell'anno.

CREA ha detto che il valore dell'export è calato del 3,7% rispetto al 2024, mentre il volume esportato è sceso dell'1,9%. Poiché il valore è diminuito più dei volumi, i dati indicano prezzi medi più bassi, un mix di prodotto meno favorevole, effetti valutari o una combinazione di questi fattori. Utilizzando i totali arrotondati pubblicati nel rapporto, il valore medio dichiarato implicito per unità è sceso di circa l'1,8%.

Il passo indietro del 2025 si è distinto perché è arrivato anche mentre le esportazioni agroalimentari complessive dell'Italia raggiungevano un livello record. Quel contrasto suggerisce che il vino non ha tenuto il passo con il resto del comparto agroalimentare del Paese, pur restando uno dei prodotti italiani più noti all'estero.

La maggior parte dei ricavi da export è comunque arrivata dal vino imbottigliato, che ha rappresentato 7,6 miliardi di euro. Il vino sfuso ha aggiunto 389 milioni di euro. Il rapporto non ha fornito dati assoluti sui volumi nel materiale presentato, ma la ripartizione mostra quanto le vendite estere dell'Italia continuino a dipendere da prodotti confezionati e a più alto valore aggiunto piuttosto che dalle spedizioni sfuse.

L'andamento è stato molto diverso a seconda delle categorie. I vini spumanti a Denominazione di Origine

Protetta, escluso il Prosecco, hanno generato 1,86 miliardi di euro di export. Il segmento è sceso dell'1,7% in valore ma è salito del 2,3% in volume, un altro segnale che i prezzi o il mix di prodotto si sono indeboliti anche dove la domanda estera ha retto in termini quantitativi.

I vini DOP rossi e rosati in bottiglia hanno registrato uno dei cali più marcati. Il loro valore all'export è sceso del 6,7%, mentre il volume è calato dell'1,9%. I vini DOP bianchi hanno fatto meglio, con un aumento dello 0,9% in valore e dell'1,5% in volume. Il divario tra queste categorie suggerisce che, nel corso dell'anno, gli acquirenti sono stati più resilienti sui bianchi che sui rossi e rosati.

Gli Stati Uniti, uno dei mercati più importanti per il vino italiano, hanno segnato un netto calo. Le vendite verso gli Usa sono diminuite dell'8,8% in valore e del 5,9% in volume, secondo CREA. Sulla base di queste variazioni, il valore unitario implicito delle esportazioni verso il mercato americano è sceso di circa il 3,1%. Ciò indica che la pressione non si è limitata a un numero inferiore di spedizioni. Ha inciso anche sul ricavo ottenuto per ciascuna unità venduta.

Il rapporto CREA presentato il 10 settembre riguardava le esportazioni di vino italiane del 2025, a confronto con il 2024. Alcuni confronti, tra cui la perdita stimata di 307 milioni di euro e le variazioni implicite dei valori unitari, sono approssimativi perché i totali dell'export riportati erano arrotondati. Anche così, la direzione del trend è chiara: nel 2025 l'Italia ha venduto all'estero meno vino sia in valore sia in volume, e il calo dei ricavi è stato più marcato della diminuzione delle quantità.

Questo andamento conta per i produttori perché suggerisce che il peggioramento degli incassi all'export non è stato causato soltanto da volumi di spedizione più bassi. Indica anche una pressione aggiuntiva sui margini nei mercati chiave. Per un settore che fa affidamento su posizionamento, denominazione e qualità percepita per sostenere i prezzi, un anno in cui il valore cala più dei volumi è il segnale di un contesto commerciale più difficile.

I dati mostrano anche che non tutte

le parti del settore si sono mosse nello stesso modo. Alcune categorie di spumanti di qualità e di vini bianchi hanno continuato ad aumentare in volume, il che suggerisce che la domanda non è scomparsa in modo generalizzato. Ma il risultato complessivo è stato negativo e la debolezza del mercato statunitense ha aggravato il freno. Per il settore vitivinicolo italiano, il 2025 è stato un anno di ricavi export più bassi, spedizioni inferiori e minore potere di prezzo all'estero.

<https://www.vinetur.com/it/20260910106938/italys-wine-exports-fell-to-euro8-billion-in-2025-erasing-about-euro307-million-in-revenue.html>

CHAMPAGNE STRINGE I RUBINETTI: NEL 2026 LA RESA AUTORIZZATA PIÙ BASSA DEL SECOLO (COVID A PARTE)

Riunitisi il 22 luglio scorso, i vertici del Comité Champagne hanno tracciato la rotta per la vendemmia 2026, e il segnale è inequivocabile: prudenza. La resa commercializzabile – la quantità di uva che può essere trasformata in vino destinato alla vendita – è stato fissato a 8.800 kg/ha, un valore che il CIVC stima equivalere a circa 250 milioni di bottiglie. Si tratta del livello più basso dell'era moderna, se si esclude l'anomalia pandemica del 2020, quando il tetto venne inizialmente stabilito a 8.000 kg/ha (poi ritoccato a 8.400 kg/ha a dicembre, quando le vendite mostrarono un timido recupero). Il dato 2026 rappresenta quindi il secondo rendimento commerciale più basso del secolo.

Il numero acquista ancora più peso se letto in prospettiva. Il tetto scende di 200 kg/ha rispetto ai 9.000 kg/ha del 2025, ma il vero scarto emerge guardando più indietro: 10.000 kg/ha nel 2024, 11.400 kg/ha nel 2023 e 12.000 kg/ha nel 2022. In appena quattro campagne, la Champagne ha tagliato la resa autorizzata di oltre il 26%. Non è un episodio isolato, ma la quarta riduzione consecutiva, la conferma di una traiettoria che il settore ha intrapreso con determinazione dal 2025 in poi.

Una decisione collettiva, non un'imposizione dall'alto

Il Comité Champagne ha voluto sottolineare la natura condivisa della scelta, definendola in un comunicato ufficiale una decisione collettiva presa insieme da vigneroni e maisons, "volta a riequilibrare progressivamente le scorte, preservando al contempo la sostenibilità economica dei vigneti e il mantenimento degli standard qualitativi".

Non è retorica di circostanza: l'obiettivo dichiarato è ridurre le giacenze di circa dieci milioni di bottiglie, ma senza traumi – evitando cioè un aggiustamento troppo brusco che rischierebbe di rendere più fragile il tessuto produttivo. David Chatillon, Presidente dell'Union des Maisons de Champagne e co-presidente del Comité Champagne, ha rivendicato la specificità del modello champenois: "La Champagne dispone di un modello collettivo unico che le permette di adattare le proprie decisioni alla realtà del mercato senza perdere di vista l'essenziale: preservare nel tempo il valore della denominazione". Un concetto ribadito parlando di approccio responsabile in un contesto economico ancora incerto. Sulla stessa linea Maxime Toubart, Presidente del Syndicat Général des Vignerons e co-presidente del CIVC, che ha parlato di "decisione misurata, attenta sia alla realtà del vigneto sia al futuro della filiera".

Un'annata complessa e precoce
 Dietro il numero fissato dal Comité si nasconde una stagione vegetativa tutt'altro che lineare. Gli operatori parlano di un'annata "complessa", segnata da episodi di gelo primaverile, un caldo estremo a giugno e l'insorgere recente di condizioni di siccità, con una variabilità molto marcata da zona a zona del vigneto.

Un dettaglio che emerge dalle fonti francesi merita particolare attenzione: le stime della resa agronomica – cioè l'uva effettivamente presente sulle viti, al di là di qualsiasi limite commerciale – erano inizialmente vicine ai 10.000 kg/ha, ma sono state riviste al ribasso in una forbice compresa tra 7.000 e 8.000 kg/ha, in attesa di capire come evolveranno le precipitazioni nelle prossime settimane. Un dato che, se confermato, porrebbe la vendemmia reale addirittura sotto il tetto commerciale fissato, ribaltando la logica consueta per cui è il mer-

cato, più che il clima, a determinare il freno alla produzione.

In questo scenario, la priorità dichiarata dalla filiera resta la salvaguardia della qualità delle uve. Sul fronte calendario, la vendemmia si annuncia particolarmente precoce: il ban des vendanges – l'apertura ufficiale della raccolta – è fissato per sabato 15 agosto, con il grosso delle operazioni concentrato tra il 20 e il 25 agosto, ovvero 10-15 giorni prima rispetto alla media storica. Una tempistica che, se confermata, porrebbe il 2026 tra le vendemmie più anticipate nella storia della denominazione.

L'export cresce, ma la cautela resta
 Sul fronte commerciale, i numeri raccontano una Champagne che regge, senza però correre. Nei primi sei mesi del 2026 le spedizioni hanno raggiunto 107,1 milioni di bottiglie, in crescita dell'1,2% sullo stesso periodo dell'anno precedente, con l'export a trainare l'incremento mentre il consumo interno francese resta piatto. Se il ritmo dovesse mantenersi fino a fine anno, la proiezione porterebbe a circa 269 milioni di bottiglie spedite nel 2026, un dato leggermente superiore ai 266 milioni del 2025 – anno che a sua volta aveva segnato un calo del 2% rispetto ai 271 milioni del 2024.

È in questo margine stretto, tra una domanda che si stabilizza e uno stock che va ancora smaltito, che si colloca la logica del taglio deciso dal CIVC. Da segnalare, infine, un fronte negoziale parallelo: la filiera ha aperto un confronto con il Ministero dell'Agricoltura per ottenere l'autorizzazione ai raccoglitori ad acquistare uve fino al 15% dei propri fabbisogni, una misura di flessibilità che potrebbe attenuare l'impatto della resa ridotta sulle aziende più esposte.

Il messaggio complessivo che arriva da Épernay, insomma, è coerente con quello degli ultimi anni: la Champagne preferisce contenere i volumi piuttosto che rischiare di svalutare la propria denominazione. Una scelta che si intreccia, quest'anno più che mai, con un'annata climatica capricciosa – a dimostrazione che, nel bicchiere più celebrato del mondo enologico, mercato e meteo camminano ormai fianco a fianco.

<https://www.winemeridian.com/mercati/vendemmia-champagne-2026-rendimento-record-basso/>

PROWEIN: LE SCORTE DI VINO NEGLI STATI UNITI HANNO RAGGIUNTO 18 MESI DI COPERTURA

ProWein ha diffuso a metà agosto una guida che descrive un mercato del vino negli Stati Uniti con meno consumo, prezzi medi di bottiglia più alti, scorte elevate e forti pressioni da parte di distributori e dettaglianti sui prezzi finali a scaffale. Il documento, "The U.S. Wine Market: A ProWein Guide", è datato luglio 2026 ed è stato preparato da Robert Joseph con ProWein Düsseldorf e l'agenzia Wineworlds Weinmarketing. Vi si afferma che gli Stati Uniti restano il più grande mercato del vino al mondo per valore e il quarto per volume, ma che questa dimensione oggi convive con un calo dei consumi e una crescente dipendenza da bottiglie più costose per sostenere i ricavi.

Il rapporto, che cita fonti tra cui IWSR, l'Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, il Wine Institute, Statista e lo U.S. Census Bureau, afferma che solo circa un terzo degli americani beve vino. Il consumo pro capite è sceso a 9,6 litri nel 2024 dagli 11,35 litri della metà dello scorso decennio, mentre i volumi di vendita diminuiscono di circa il 2% l'anno. Nello stesso tempo, il prezzo medio di una bottiglia è salito a 12,50 dollari nel 2024 da 9,80 dollari nel 2019, con un aumento del 27%.

ProWein collega questo cambiamento a uno spostamento dalle bottiglie da supermercato nella fascia tra 8 e 10 dollari verso quelli che definisce vini "premium da tutti i giorni" con prezzi tra 15 e 25 dollari. La guida cita come esempi di vini favoriti da questo movimento Sonoma e Oregon Pinot Noir, Chianti Classico e Rioja Reserva. Questo cambiamento, secondo il rapporto, aiuta a spiegare perché il mercato vendeva meno bottiglie pur generando ancora ricavi più elevati in alcuni segmenti. La guida afferma che il problema più immediato è l'eccesso di offerta. Stima che a metà 2025 il mercato detenesse circa 4,6 miliardi di bottiglie in stock, pari a circa 18 mesi di copertura, comprese circa 1 miliardo di

bottiglie oltre quanto potrebbe essere venduto in modo redditizio. Aggiunge inoltre che un crollo del 90% in Canada nel 2025 potrebbe riportare altri 190 milioni-200 milioni di bottiglie di vino statunitense sul mercato domestico. Dal 2023, osserva il rapporto, la California ha eliminato circa 38.000 ettari di vigneto, quasi il 20% della sua superficie, senza un programma di sussidi simile a quelli disponibili nell'Unione europea.

Secondo la guida, questo vino in eccesso sta già emergendo negli sconti. Cita casi in cui un Cabernet di Napa che normalmente si venderebbe a circa 100 dollari è stato offerto a 20 dollari da Trader Joe's. Aggiunge anche che i distributori stanno tagliando il personale e prendendo in carico meno nuove etichette, il che aumenta le difficoltà per i produttori che cercano di entrare nel mercato o di ampliarsi.

Il rapporto suddivide il mercato in un segmento dei vini fermi pari all'81,7% delle vendite totali, di cui il 44% per i rossi e il 38% per i bianchi, un segmento degli spumanti pari al 14% e un segmento dei vini fortificati pari al 4,3%. Il rosé non è indicato come blocco separato, ma lo studio stima una crescita annua dell'8% al 10% per questa categoria. Circa un terzo di tutto il vino consumato negli Stati Uniti è importato.

Per valore, l'Italia guida le importazioni di vino negli Stati Uniti con il 32%, seguita dalla Francia con il 26% e dalla Spagna con il 13%, secondo la guida. Insieme, questi tre Paesi rappresentano oltre il 70% del valore delle importazioni, collocando la Spagna al terzo posto. Questa classifica conta perché il rapporto sostiene che i vini europei riconosciuti possono beneficiare di un mercato in cui i consumatori pagano di più in determinate fasce di prezzo, anche se i volumi complessivi diminuiscono.

La guida è stata scritta soprattutto per valutare le opportunità per i vini tedeschi, ma diversi suoi risultati indicano spazio anche per altri fornitori europei. Vi si afferma che la Germania rappresenta solo dal 2% al 3% delle importazioni di vino negli Stati Uniti per valore e tra lo 0,7% e l'1% del mercato totale. Stima spedizioni annuali tra 36 milioni e 48 milioni di bottiglie, soprattutto Riesling, vendute

a prezzi al dettaglio da 18 a 25 dollari, al di sopra del prezzo medio nazionale di 12,50 dollari a bottiglia. Il rapporto dice che il principale ostacolo per la Germania è la persistente associazione del Riesling con il vino dolce e raccomanda di puntare anzitutto sugli stili secchi.

Gran parte della guida è dedicata al sistema statunitense a tre livelli, che identifica come uno dei motivi principali per cui il vino importato diventa molto più costoso quando arriva ai consumatori. In base a questa struttura, un produttore o importatore vende a un distributore autorizzato, che a sua volta vende a un dettagliante o a un ristorante. La guida afferma che il sistema opera separatamente nei 50 stati, ognuno con tasse, licenze e regole proprie. Stima ricarichi normali dei distributori tra il 25% e il 35% e dice che il canale fuori consumo, inclusi supermercati, negozi specializzati e venditori online, rappresenta il 70%-75% delle vendite, contro il 25%-30% di ristoranti, bar e hotel.

Il rapporto afferma che i primi tre distributori, Southern Glazer's, RNDC e Breakthru, controllano oltre il 60% del mercato statunitense del vino. Il suo esempio di prezzo mostra un vino che lascia una cantina tedesca a 10 euro e arriva sullo scaffale negli Stati Uniti a circa 39 dollari dopo trasporto, costi di importazione, distribuzione e ricarichi del dettaglio. ProWein stima che la catena aggiunga dal 110% al 150% dal costo sbarcato al prezzo finale a scaffale, mentre le tasse rappresentano solo circa l'8% del prezzo al dettaglio.

A livello federale, la guida afferma che l'accisa sui vini fermi fino al 14% di alcol è di circa 0,20 dollari a bottiglia, e sale a 0,64 dollari per gli spumanti. Dice che il dazio standard all'importazione per i vini fermi era di circa 0,05 dollari a bottiglia quando il rapporto è stato preparato, pur avvertendo che la politica tariffaria potrebbe cambiare rapidamente sotto l'amministrazione statunitense. Le differenze a livello statale aggiungono ulteriore complessità. La guida afferma che le accise sono relativamente alte in Kentucky, Alaska e Florida e molto più basse in California, Texas e Louisiana. Le imposte sulle vendite vanno dallo 0% in stati come Oregon, New Hampshire e Montana a oltre il 10% altrove, con

una media tra il 6% e l'8%.

Il documento indica anche le spedizioni dirette al consumatore e l'e-commerce come canali importanti, sebbene entrambi richiedano autorizzazioni statali e conformità normativa. Dice che 47 stati e il District of Columbia consentono la spedizione diretta, con costi di licenza da 50 a 500 dollari e, in alcuni casi, limiti di volume. Le aziende vinicole statunitensi vendono attraverso la spedizione diretta circa 66 milioni di bottiglie l'anno a un prezzo medio di 56-57 dollari a bottiglia. Questo canale rappresenta ora circa il 7% del valore delle vendite fuori consumo, in calo dal 12% nel 2021. L'e-commerce, nel frattempo, è salito dal 10% delle vendite di vino nel 2019 al 20% nel 2021 e al 27,5% nel 2024. [Wine.com](https://www.wine.com), afferma il rapporto, detiene circa il 45% delle vendite online di vino, con oltre 17.000 SKU e più di 200 vini tedeschi.

Età e reddito dei consumatori restano centrali per la domanda. La guida afferma che il 38% dei bevitori di vino negli Stati Uniti ha 55 anni o più, il 33% ha un'età compresa tra 35 e 54 anni e il 28% tra 21 e 34 anni. Sostiene che i consumatori più anziani continuano a guidare gran parte dei volumi e degli acquisti premium, mentre gli adulti più giovani bevono meno e prestano maggiore attenzione al grado alcolico, all'occasione e al formato. Le famiglie con redditi superiori a 100.000 dollari sono descritte come i principali acquirenti abituali e il mercato di riferimento per le bottiglie più costose.

Anche la geografia influenza la strategia. La guida afferma che la California rappresenta circa il 20% del mercato statunitense e rimane importante per sommelier, ristoranti e vendita al dettaglio specializzata, nonostante la grande produzione locale. New York è il secondo mercato più grande e si differenzia dalla maggior parte degli stati perché i supermercati non possono vendere vino. La Florida è al terzo posto ed è descritta come più sensibile al prezzo. Il Texas, osserva il rapporto, cresce a circa il 5% l'anno, con Austin che spicca per la domanda dei ristoranti. Anche Illinois, in particolare Chicago, e Massachusetts sono indicati come mercati rilevanti per i vini premium importati.

La struttura dei prezzi descritta nel rapporto aiuta a spiegare perché i ricavi stanno tenendo meglio dei volumi. Le bottiglie con prezzo inferiore a 11 dollari rappresentano il 52% dei volumi ma solo il 25% del valore. I vini nella fascia tra 11 e 20 dollari rappresentano il 28% dei volumi e il 30% del valore, mentre quelli con prezzo tra 20 e 40 dollari rappresentano il 13% dei volumi e il 25% del valore. Le bottiglie vendute tra 40 e 80 dollari rappresentano il 5% dei volumi e il 12% del valore, e quelle sopra gli 80 dollari rappresentano il 2% dei volumi e l'8% del valore.

ProWein individua anche i vini biologici, biodinamici e a basso tenore alcolico come aree di crescita. Valuta il mercato statunitense dei vini biologici e biodinamici a circa 1,21 miliardi di dollari e afferma che sta crescendo dal 10% al 12% l'anno, con consumatori disposti a pagare dal 15% al 25% in più per questi vini. Indica inoltre gli stili a basso tenore alcolico come un possibile vantaggio per i produttori europei, soprattutto nelle categorie in cui i giovani consumatori stanno riducendo il consumo.

Per i produttori stranieri che cercano un punto d'appoggio, il rapporto raccomanda di iniziare con un importatore che disponga già di capacità di vendita diretta al consumatore, concentrarsi inizialmente su New York, California e Illinois e, in seguito, espandersi in Texas, Florida, Massachusetts, Washington e Pennsylvania. Afferma che gli oltre 6.000 sommelier certificati del Paese restano arbitri chiave per le carte dei vini e consiglia ai produttori di fare affidamento su degustazioni, formazione e cene di abbinamento prima di prendere in considerazione una struttura autonoma di vendita diretta negli Stati Uniti, un passo che secondo il rapporto ha senso in genere solo quando le vendite annue superano circa 60.000 bottiglie.

<https://www.vinetur.com/it/amp/20260903106554/prowein-says-us-wine-stock-has-reached-18-months-of-supply.html>

MONDO

LA SPAGNA DEL VINO È SEMPRE PIÙ BIANCHISTA. PER LA PRIMA VOLTA LA PRODUZIONE DI BIANCHI SUPERA QUELLA DI ROSSI

I cambiamenti nei gusti dei consumatori a livello interno e a livello internazionale stanno portando la Spagna a cambiare pelle sul lato della produzione. Per la prima volta, infatti, i volumi di vini bianchi hanno superato quelli dei vini rossi, contribuendo a sfatare il mito di una Spagna vitivinicola caratterizzata da prodotti robusti, corposi e alcolici. I trend di consumo, come evidenziato nel recente report di Agribank e Agrifood comunicacion (sulla base di dati Oive), indicano un mercato in cui i consumi interni sono deboli, l'export è in sofferenza, le superfici produttive si riducono e l'offerta ancora non riesce a stare al passo con le nuove preferenze. In più, a pesare sulle difficoltà di questo Paese, tra i primi tre produttori di vino al mondo con Italia e Francia, c'è anche una frammentazione produttiva accentuata.

Cambio di rotta e domanda in evoluzione

A vendemmia in corso, e con stime nazionali di circa 34 milioni di ettolitri tra vini e mosti (in lieve aumento sul 2025), la Spagna ha visto modificare i rapporti di forza tra i colori del vino nazionale. Se nel 2019 i rossi pesavano per il 53% contro il 47% dei bianchi, nel 2024/2025 il rapporto si è invertito, e oggi i bianchi occupano il 57% delle quote a volume contro il 43% dei rossi e rosati.

La domanda, evidenziano gli autori del rapporto, si sta spostando verso i vini bianchi freschi, fruttati, giovani e di basso contenuto alcolico. Un trend che avvantaggia quelle regioni produttrici che danno maggiore importanza a questi vini, come Castiglia-La Mancha e penalizza ulteriormente il quadro di quelle zone collegate di più ai classici vini rossi affinati in botte, come la Rioja.

Quadro economico complesso

Il quadro economico del comparto vino spagnolo non è semplice. Tra luglio 2025 e giugno 2026 i consumi interni sono scesi del 7,2%, un dato

vicino ai minimi registrati nel periodo pandemico. L'export fatica, considerando che tra giugno 2025 e maggio 2026 hanno segnato un -5,4% a valore (2,79 miliardi di euro), con volumi a -8,6%, seguendo un trend partito nel 2021. Anche il primo quadrimestre del 2026 presenta trend analoghi, con flessioni da 1,4 a 1,3 miliardi di euro e volumi da 997 a 840 milioni di litri. A pagare sono un po' tutte le tipologie, dagli imbottigliati a denominazione (-9,4 a valore e -13% a volume) agli sfusi (-13% a valore e -21% a volume), con l'eccezione dei monovarietali in bottiglia e dei formati in bag in box. Ricavi in calo anche per la Dop Cava con 190 milioni di bottiglie vendute nel 2025 rispetto alle 218 milioni del 2024. Qualche miglioramento nel 2026

Il paese iberico ha perso l'1% delle superfici vitate nel 2025 e potrebbe perdere ulteriormente superfici se ci sarà il via libera agli estirpi proposti per la zona della Rioja. Le imprese attive sono 3.868 (dato 2024) con circa 600 cooperative. Aumentano le superfici di vigneto irrigato (salite al 41% circa). I vini a Dop sono 104, quelli Igp sono 34. Il valore aggiunto del settore è di 20 miliardi di euro, l'1,9% del Pil con 370mila occupati. Sul fronte dei prezzi medi, si registra un miglioramento delle quotazioni ad agosto 2026 dopo diverse campagne con listini molto bassi. I bianchi sono intorno ai 43 euro a ettolitro (+5,8% sulla media delle ultime cinque annate) e i rossi hanno superato i 49 euro a ettolitro (+21% sulle medie quinquennali).

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/spagna-produzione-vini-bianchi-rossi/>

LE REGIONI VINICOLE TEDESCHE PAGANO AI PRODUTTORI 0,59 EURO AL LITRO PER DISTILLARE IL VINO IN ECCESSO

A partire da martedì, i produttori di vino nelle regioni vinicole tedesche di Rheinhessen e Württemberg possono presentare domanda per far distillare una parte del proprio vino in alcool industriale e ricevere un sostegno di €0,59 al litro, una misura di sollievo a breve termine per un settore alle prese

con consumi in calo e magazzini pieni in vista della prossima vendemmia.

L'iniziativa punta a sottrarre il vino in eccesso al mercato delle bevande in un momento in cui molte cantine faticano a smaltire le scorte più vecchie. Secondo SWR Aktuell Radio, il consumo di vino è in calo e questo ha lasciato botti e serbatoi occupati proprio quando i produttori hanno bisogno di spazio per il nuovo raccolto. Trasformare il vino in alcool industriale offre ai viticoltori e alle cantine un modo per ridurre volumi che non sono più facili da vendere per il consumo.

La misura si applica in Rheinhessen, una delle maggiori regioni vinicole della Germania nella Renania-Palatinato, e in Württemberg, una importante area produttiva del Baden-Württemberg. Le domande si sono aperte il 15 settembre. Ai produttori che aderiscono verranno corrisposti €0,59 per ogni litro avviato alla distillazione.

Il sostegno arriva mentre l'industria vinicola tedesca affronta una pressione più ampia dovuta alla debole domanda. Il problema non è limitato a una sola annata. Il calo dei consumi ha reso più difficile per molte aziende far passare il vino attraverso i normali canali di vendita, aggiungendo tensione alla capacità di stoccaggio e ai flussi di cassa. Per i produttori con giacenze invendute, il programma di distillazione è pensato per offrire un sollievo immediato, anche se non affronta la questione di lungo periodo di quanto vino il mercato possa assorbire.

Solo pochi giorni prima, il settore vinicolo della Renania-Palatinato era già finito sotto i riflettori con un altro intervento di sostegno. I funzionari hanno annunciato che ai viticoltori sarebbe stato offerto del denaro se avessero estirpato i vigneti e li avessero tolti dalla produzione. Quel passaggio segnalava un problema strutturale più profondo in alcune parti del settore, dove alcuni produttori si confrontano non solo con un eccesso temporaneo di offerta, ma con uno squilibrio più duraturo tra produzione e domanda.

La nuova opzione di distillazione è diversa perché riguarda il vino già esistente, non la superficie vitata. Invece di ridurre direttamente la produzione futura, sottrae dal mercato le scorte attuali dirottandole verso usi indu-

striali. Questo può aiutare rapidamente le cantine a creare spazio quando arrivano i nuovi vini. Offre inoltre ai produttori la possibilità di recuperare almeno in parte il valore di un vino che potrebbe essere difficile vendere attraverso i canali retail, ristorazione o export.

Per il settore delle bevande, la misura conta oltre le cantine che presentano domanda. Se volumi significativi vengono ritirati dal mercato del vino, ciò potrebbe incidere sui livelli di scorte, sulle decisioni di prezzo e sulla pianificazione della produzione lungo tutta la filiera, dai viticoltori e imbottiglieri ai grossisti e dettaglianti. L'effetto dipenderà da quanti produttori parteciperanno e da quanto vino verrà effettivamente rimosso, ma misure di questo tipo possono influenzare il modo in cui le aziende gestiscono le giacenze e preparano la produzione futura in un mercato già sotto pressione. Il sostegno alla distillazione riflette anche un dibattito politico più ampio su quanto le autorità pubbliche debbano spingersi per stabilizzare alcune parti dell'economia alimentare e delle bevande quando la domanda cambia. In questo caso, la causa immediata è chiara: i produttori hanno troppo vino a disposizione perché i consumatori bevano meno. La risposta pratica è creare uno sbocco regolamentato per i volumi in eccedenza che non possono più essere assorbiti ai prezzi normali. SWR ha descritto il pagamento come una misura di alleggerimento a breve termine durante un periodo più ampio di crisi per il settore. Questa formulazione rende il perimetro limitato della politica. Il programma può aiutare le singole aziende a ridurre le scorte e liberare spazio di stoccaggio, ma da solo non risolve il calo del consumo di vino che ha generato il problema. Per molte cantine, è uno strumento di emergenza tra i vari che ora vengono discussi o introdotti.

L'apertura della procedura di domanda in Rheinhessen e Württemberg offre ai produttori interessati un'opzione immediata mentre valutano quanto vino riescono ancora a vendere e quanto potrebbero dover ritirare dal mercato. In regioni in cui la pressione sugli stoccaggi sta crescendo, quella decisione è destinata a influen-

zare sia le finanze nel breve termine sia la pianificazione per il prossimo ciclo produttivo.

<https://www.vinetur.com/it/20260916107139/german-wine-regions-pay-producers-euro059-a-liter-to-distill-surplus-wine.html>

LA GERMANIA HA PUBBLICATO UN'ORDINANZA SULLA DISTILLAZIONE DI CRISI PER L'ANNATA VITIVINICOLA 2026/2027

La Germania ha pubblicato un'ordinanza federale sulla distillazione di crisi del vino per l'anno commerciale 2026/2027, creando un quadro giuridico per sottrarre il vino ai normali canali di vendita tramite distillazione nel corso della prossima annata vitivinicola.

La misura compare nella Gazzetta federale delle leggi come BGBl. I 2026 No. 248 con il titolo "Verordnung zur Krisendestillation von Wein im Wirtschaftsjahr 2026/2027," detta anche Krisendestillationsverordnung 2026, o KDV 2026. La sua pubblicazione in gazzetta inserisce la misura nel registro legale ufficiale della Germania.

La distillazione di crisi è uno strumento di intervento di mercato utilizzato nel settore vitivinicolo quando le autorità ritengono che i volumi eccedenti debbano essere rimossi dal mercato. Invece di essere vendute come vino, le giacenze ammissibili vengono destinate ai distillatori. Misure di questo tipo sono in genere usate per ridurre la pressione derivante dall'eccesso di offerta, alleggerire gli oneri di stoccaggio e contribuire a stabilizzare le condizioni di mercato. In questo caso, la breve voce di indice della gazzetta esaminata non specifica le condizioni operative dell'ordinanza. Nella sola scheda sintetica non fornisce dettagli sui volumi ammissibili, sui livelli di pagamento, sulle scadenze per la domanda o su eventuali ripartizioni regionali.

Anche senza che questi dettagli siano visibili nella voce d'indice, la pubblicazione è un segnale importante per i produttori e per le altre imprese del comparto bevande. Se l'ordinanza dovesse portare al ritiro di significative giacenze di vino, cantine, cooperative e commercianti potrebbero dover ade-

guare i piani di inventario, stoccaggio e vendita per il 2026/2027. Anche i distillatori potrebbero vedere nuove opportunità nei contratti, nel trasporto e nella lavorazione, se i produttori decidessero di convogliare il vino eccedentario nella misura anziché mantenerlo nel mercato delle bevande.

La normativa è rilevante perché può incidere direttamente sulla quantità di vino disponibile per le normali vendite commerciali. Questo può orientare decisioni ben oltre i vigneti. I commercianti di vino sfuso, gli operatori dello stoccaggio e i trasformatori potrebbero tutti dover rivedere i volumi attesi. Una misura di distillazione può anche influire sulla pianificazione dei flussi di cassa, sulla gestione della capacità delle vasche e sui tempi dei rilasci commerciali, soprattutto per le aziende che entrano in un nuovo anno commerciale con scorte elevate. Per il più ampio settore delle bevande, l'ordinanza potrebbe avere un impatto sia sul vino sia sull'attività di distillazione. I produttori di vino potrebbero considerarla un possibile sbocco per il prodotto invenduto, mentre i distillatori potrebbero cercare regole più chiare sulla struttura dei contratti, sui termini di consegna e sui requisiti tecnici. A seconda di come sarà redatta l'ordinanza completa, la misura potrebbe influenzare le aspettative di prezzo riducendo parte dei volumi che altrimenti competerebbero nei segmenti all'ingrosso o in quelli a più basso prezzo del mercato.

La pubblicazione non spiega, di per sé, quali condizioni abbiano portato alla misura. Ma il ricorso alla distillazione di crisi indica una risposta ufficiale alla pressione del mercato nel settore vitivinicolo per il 2026/2027. In pratica, interventi di questo tipo sono associati a sforzi per affrontare giacenze eccessive o vendite deboli, ritirando il vino dal mercato invece di lasciare che i produttori assorbano tutta la pressione attraverso prezzi più bassi o costi di stoccaggio più elevati.

Le aree vitivinicole regionali in Germania verosimilmente seguiranno con attenzione l'ordinanza una volta esaminato nel dettaglio il testo completo. I produttori vorranno chiarezza su quali vini possano rientrare, su quale documentazione sia richiesta e sulla rapidità con cui possano essere

stipulati i contratti con i distillatori. Questi punti sono fondamentali perché il valore pratico di una misura di distillazione di crisi dipende non solo dall'autorizzazione giuridica, ma anche dalla facilità con cui le imprese possono utilizzarla nel corso dell'anno commerciale.

La pubblicazione nella Gazzetta federale delle leggi chiarisce che la Germania ha ora pubblicato formalmente la KDV 2026 per l'annata vitivinicola 2026/2027. Gli operatori del settore ora verosimilmente si concentreranno sull'ordinanza completa per le regole pratiche su ammissibilità, volumi, scadenze e contratti con i distillatori.

<https://www.vinetur.com/it/germany-published-a-crisis-distillation-ordinance-for-the-2026/2027-wine-year.html>

NAPA VALLEY, IL CONTO ARRIVA TUTTO INSIEME:

OLTRE MILLE AZIENDE NON STANNO PIÙ IN PIEDI

Napa Valley affronta la sua resa dei conti: oltre 1000 aziende rischiano l'estirpo perché i costi di gestione sono insostenibili. Un ex partner McKinsey diventato produttore svela un sistema durato vent'anni senza controlli sui costi. E in Italia, dove il vino a volte è status symbol, la lezione californiana suona come un avvertimento. C'è un momento, nella parabola di ogni distretto vitivinicolo di successo, in cui il valore della terra smette di essere strettamente legato alla viticoltura e comincia a raccontare un'altra storia: quella del prestigio, dello status, della vista dalla piscina. A Napa Valley quel momento sembra essere arrivato al capolinea, e a dirlo con i numeri alla mano è Ted Hall, proprietario della cantina Long Meadow Ranch ma soprattutto ex senior partner di McKinsey & Company, che da mesi pubblica su Substack un'analisi impietosa dello stato di salute della valle californiana più celebrata al mondo.

La sua tesi, riassunta in un lungo post pubblicato recentemente, è tanto semplice quanto drastica: più di 1000 piccoli proprietari di vigneti a Napa dovrebbero arrendersi ed estirpare le viti il prima possibile. Non perché il vino non sia più buono, ma perché

il conto della gestione non torna più – e non tornava, in realtà, da molto tempo.

Un distretto di piccoli proprietari che non sono viticoltori

Napa County conta 1.949 vigneti. Di questi, 1.150 sono di proprietà di persone che non producono vino né lavorano direttamente la terra, affidandosi invece a società che si occupano di gestire i vigneti (vineyard management company). Secondo Hall, questo segmento rappresenta il 39% della superficie vitata della contea, e la maggior parte di questi appezzamenti non è più economicamente sostenibile.

È una differenza sostanziale rispetto ad altri distretti a forte frammentazione fondiaria come Champagne, Bordeaux o il Douro portoghese: anche lì i piccoli viticoltori soffrono, ma i costi di gestione non raggiungono lontanamente i livelli californiani. Quando l'economia portoghese è entrata in crisi, molti piccoli proprietari sono tornati a coltivare da soli la propria terra – non necessariamente una ricetta di successo replicabile a Napa oggi, ma Hall osserva che i 270 proprietari che a Napa gestiscono direttamente i propri vigneti sono quelli con le maggiori probabilità di superare la crisi.

Anche i grandi proprietari, del resto, sono meno grandi di quanto si immagini: Treasury Wine Estates, la famiglia Laird, Constellation, Gallo e Beckstoffer Vineyards sono le uniche realtà che superano i 1000 acri di proprietà (oltre 400 ettari), e insieme controllano meno di un sesto della superficie vitata della valle. I 25 maggiori proprietari (comprese queste 5 aziende) arrivano a controllare circa un terzo del totale.

La matematica impietosa

Il cuore del problema è la mancanza di economie di scala. Portare una squadra in campo per potare, trattare o vendemmiare costa quasi lo stesso su cinque acri come su cento – ma nel primo caso quel costo si spalma su una superficie, e quindi su una resa in uva, molto più ridotta.

I numeri messi sul tavolo da Hall sono eloquenti: "Coltivare un ranch di 100 acri costa circa 13.400 dollari per acro ai prezzi attuali", scrive. "Un blocco di 10 acri arriva a circa 14.400. I vigneti più piccoli – da uno a tre acri – supe-

rano i 18.000 dollari sul fondovalle e i 23.000 dollari in collina."

Costi che restavano sostenibili finché il vino di Napa si vendeva senza difficoltà, con il prezzo medio della bottiglia in crescita costante anno dopo anno. Ma dal 2021 i prezzi delle uve non contrattualizzate e del vino sfuso sono in calo continuo. Se un piccolo vigneto non ha un contratto di fornitura con una cantina, oggi la sua uva non vale abbastanza da coprire i costi di coltivazione. In molti casi, quest'anno, i proprietari sceglieranno semplicemente di non vendemmia – ma la bolletta della gestione agromica arriva comunque.

Quando il vigneto è arredo, non azienda

È qui che l'analisi di Hall si fa più tagliente, e più interessante per chi guarda al fenomeno da fuori. Molti proprietari, scrive, hanno comprato casa a Napa convinti che avere un vigneto accanto fosse un valore aggiunto.

"Il proprietario per stile di vita spesso non ha mai fatto i conti sul serio", scrive Hall. "Per una parte significativa dei piccoli appezzamenti della valle, il vigneto è stato acquistato come elemento di arredo paesaggistico, piantato perché una proprietà a Napa con le vigne ha un certo prestigio, mentre senza è solo una casa. Questi proprietari archiviavano mentalmente le bollette della gestione agronomica accanto a quella della piscina."

Le società di gestione vigneti, in questo schema, "sono diventate il meccanismo attraverso cui la viticoltura su piccola scala veniva fatta apparire economicamente sostenibile e razionale per clienti che prima di tutto non erano agricoltori", afferma ancora Hall. Il meccanismo si è autoalimentato: un enologo che lavora per una cantina che non possiede il vigneto può chiedere interventi costosi – diradamento dei germogli, sfogliatura, riduzione della resa, vendemmia scaglionata su più giornate. L'enologo viene premiato se ottiene un punteggio alto dalla critica, ma non paga le bollette della coltivazione. "Ogni posto al tavolo aveva un incentivo che puntava verso l'alto", osserva Hall. "L'unico posto che le attività solide tengono sempre occupato – quello di chi chiede quanto costa davvero l'intero sistema e cosa succedere se la domanda dovesse mai calare

– è rimasto vuoto per vent'anni."

La giostra si è fermata

Il risultato è una spirale che si autoalimenta al contrario: nel 2025 circa il 20% della superficie vitata di Napa non è stata vendemmiata, secondo i dati di Allied Grape Growers, e un ulteriore 8% è stato estirpato.

Le cantine che riducono la produzione smettono per prime di comprare uva dai vigneti più piccoli, perché sono i più costosi. Ma il problema non si ferma qui: secondo Hall, tra 100 e 170 delle circa 400 piccole cantine di Napa – tra il 25 e il 40% del segmento – sono sotto pressione economica significativa e difficilmente riusciranno a mantenere i propri programmi produttivi senza cambiamenti sostanziali. Questo significa che sul mercato arriverà ancora più uva, spingendo ulteriormente i prezzi verso il basso. E non solo uva: Hall prevede che molte cantine venderanno i propri vigneti aziendali per fare cassa – vigneti che, spesso, sono proprio quelli di miglior terroir, offrendo alle aziende acquirenti scelte ancora più vantaggiose di quelle attuali. Un dettaglio che nell'immediato è una buona notizia per i consumatori: uve migliori a prezzi più bassi dovrebbero tradursi in vini di Napa migliori e più economici.

Le denominazioni più esposte sono paradossalmente quelle di prestigio recente o di nicchia geografica: Combsville, diventata di tendenza tra gli appassionati solo pochi anni fa, sconta il fatto di non aver ancora costruito una reputazione solida presso i consumatori. Howell Mountain e Spring Mountain, che quella reputazione ce l'hanno, sono penalizzate invece dai costi più alti e dalle rese più basse tipici della viticoltura di montagna.

Estirpare, non aspettare

Per i piccoli viticoltori non c'è la possibilità di aspettare che la crisi passi. Anche la coltivazione minima per mantenere in vita un vigneto costa tra i 5.000 e i 7.000 dollari l'anno, e in California una nuova legge consente alla contea di sanzionare i proprietari di vigneti abbandonati, poiché possono diventare focolai di parassiti della vite. "L'estirpazione, al contrario, costa tra 5.500 e 9.000 dollari per acro in pianura e fino a 11.000 su terreno scosceso, una spesa una tantum che si ripaga rispetto ai costi di manteni-

mento in 14-17 mesi", sottolinea Hall, aggiungendo che i vigneti estirpati difficilmente torneranno a essere reimpiantati, vista l'entità dei costi di reimpianto.

"La risposta onesta è un contratto di pascolo, una servitù di conservazione ambientale, un habitat per impollinatori, o semplicemente terra che serve alla famiglia invece che al mercato", conclude Hall. "Per i proprietari la mossa più onesta è spesso la più semplice: smettere di fingere che l'azienda sia un hobby, estirpare le viti e godersi la vista senza le relative fatture." E in Italia? Lo specchio (parziale) di una situazione simile

Leggere l'analisi di Hall mi ha fatto scattare più di un campanello d'allarme, anche se le proporzioni e i meccanismi non sono sovrapponibili. Il settore vitivinicolo italiano, nell'ultimo ventennio, ha vissuto una crescita di prestigio e di valore fondiario che in alcune zone ricorda da vicino la dinamica analizzata da Hall. Langhe, Chianti Classico, Montalcino, ma anche territori emergenti come l'Etna o alcune zone della Franciacorta, hanno visto il valore della terra vitata salire a ritmi molto più rapidi della redditività agricola reale che quella terra è in grado di generare.

Non è un caso che negli ultimi anni si sia parlato sempre più spesso, anche nella cronaca economica nazionale, di investitori extra-settoriali – imprenditori affermati in altri comparti, fondi, ma anche semplici professionisti benestanti – che acquistano tenute vitivinicole non tanto per l'azienda agricola in sé, quanto per il valore simbolico e reputazionale legato al possesso di un vigneto in una denominazione prestigiosa.

Anche in Italia, in certe aree, il vigneto è diventato per alcuni acquirenti un elemento di arredo del patrimonio prima ancora che un'attività produttiva sottoposta a un piano aziendale credibile. La differenza, spesso, è che chi acquista in Italia lo fa con capitali propri consistenti e senza il livello di leva finanziaria che ha caratterizzato certi acquisti californiani – un fattore che riduce, ma non elimina, il rischio sistemico.

Il punto debole comune è lo stesso: la mancanza, per vent'anni, di qualcuno seduto al tavolo che si chiedesse seriamente quanto costasse l'intera

operazione e cosa sarebbe successo se la domanda internazionale si fosse raffreddata. In Italia questo interrogativo si è fatto sentire con forza proprio negli ultimi anni, con il calo dei consumi di vino registrato anche sul mercato interno e le difficoltà di alcune denominazioni a mantenere i prezzi delle uve conferite, specialmente nelle aree meno blasonate o nelle annate di sovrapproduzione.

C'è però una differenza strutturale importante rispetto a Napa che vale la pena sottolineare: il tessuto produttivo italiano, pur avendo forme di proprietà frammentata paragonabili (si pensi proprio a Champagne o al Douro citati da Hall come modelli meno esposti), si regge in larga parte su un sistema cooperativo e consortile che a Napa manca quasi del tutto. Le cantine sociali e i consorzi di tutela svolgono spesso, pur con tutti i loro limiti, quella funzione di calmieramento e di programmazione della domanda che nel modello californiano – più individualista, più orientato al libero mercato e al punteggio critico – è strutturalmente più debole.

Questo non significa che l'Italia sia immune. Significa che il rischio descritto da Hall – piccoli proprietari che hanno comprato terra vitata per prestigio, senza una reale consapevolezza dei costi di gestione e senza un piano industriale, ora esposti a un mercato che non perdona più gli errori di valutazione – esiste anche nel nostro Paese, concentrato soprattutto nelle denominazioni che negli ultimi dieci-quindici anni hanno vissuto un'impennata di notorietà e di prezzo della terra più rapida della crescita reale della domanda di mercato.

La lezione di Napa, in questo senso, vale la pena leggerla non come un problema lontano, ma come un promemoria ed un segnale utile per "tenere le orecchie dritte".

<https://www.winemeridian.com/approfondimenti/crisi-vigneti-napa-valley-luglio-2026/>

CHAMPAGNE, IL CALDO SPINGE LE MAISON A PRODURRE PIÙ VINI FERMI "COTEAUX CHAMPENOIS"

Le ondate di calore stanno riscrivendo le regole dello Champagne. Come già riportato da WineNews, la vendemmia 2026 tra i filari da cui nascono le bollcine più prestigiose del mondo, sarà ricordata (come in altri territori d'Italia, di Francia e non solo) per la precocità record, con la raccolta delle uve iniziata in molte zone già prima di Ferragosto a causa delle alte temperature. Ma in questo contesto particolare, con il caldo che non influisce solo sui tempi, ma anche sulle caratteristiche delle uve, più di qualche maison sta valutando di destinare una parte significativa delle uve idealmente destinate allo Champagne, alla produzione di vini fermi sotto la denominazione "Coteaux Champenois". A fotografare questo scenario è il magazine francese "Vitisphere", che riporta, tra le altre, la posizione di Odilon de Varine, chef de cave della maison Gosset, nome di prestigio dello Champagne, a Épernay.

La decisione sarebbe già stata presa "al 90%, forse anche qualcosa di più": i mosti con un potenziale alcolico superiore al 13% sono stati separati e saranno degustati al termine della fermentazione per stabilirne la destinazione finale. Secondo de Varine, "è molto probabile che questi vini risultino troppo lontani dalla freschezza e dalla mineralità che caratterizzano i Bsa (Brut sans année, Champagne non millesimato, ottenuto assemblando vini di annate diverse, compresi i cosiddetti vins de réserve conservati dalle vendemmie precedenti, ndr) della maison, per affrontare la seconda fermentazione in bottiglia, e che vengano, quindi, indirizzati verso la produzione di Coteaux Champenois". In vista di questa possibilità, Gosset ha già aumentato l'estrazione per i vini rossi e intensificato il bâtonnage per i bianchi, con l'obiettivo di ottenere vini fermi di alta qualità. Non si tratta, però, di un caso isolato. Sempre secondo de Varine, "anche altre aziende stanno valutando di sfruttare le peculiarità di questa annata particolarmente calda per proporre ai con-

sumatori qualcosa di alternativo".

Una prospettiva condivisa, infatti, anche da Maxime Toubart, presidente Syndicat Général des Vignerons de la Champagne (Sgv), la principale organizzazione che rappresenta i viticoltori della Champagne, che considera "il 2026 un'annata particolarmente favorevole per la produzione di Coteaux Champenois. La qualità delle uve - sostiene Toubart - offre l'opportunità di realizzare vini di grande livello", anche se non si parla di una categoria destinata ad esplodere, puntualizza. I vini fermi del territorio, infatti, ribadisce Vitisphere, sono destinati a rimanere complementari rispetto ai classici Champagne. Proprio per questo, davanti a livelli zuccherini tra i più elevati registrati negli ultimi anni, i viticoltori hanno chiesto all'Institut National de l'Origine et de la Qualité (Inao), l'ente pubblico francese, vigilato dal Ministero dell'Agricoltura, che tutela e gestisce le denominazioni di origine una modifica temporanea del disciplinare della denominazione Champagne. "Vogliamo eliminare la restrizione che impedisce l'imbottigliamento di vini con un titolo alcolometrico volumico superiore al 13% dopo la rifermentazione, in modo da allinearci alla normativa europea, che consente di arrivare fino al 15% per i vini non arricchiti", conferma Toubart. "Il nostro obiettivo è evitare che le aziende che non possono assemblare i vini del 2026 con vini di riserva, oppure che desiderano produrre Blancs de Blancs millesimati, si trovino nell'impossibilità di farlo". L'Inao dovrebbe pronunciarsi l'8 settembre.

<https://winenews.it/it/champagne-il-caldo-spinge-le-maison-a-produrre-piu-vini-fermi-coteaux-champenois.600692/>

GERMANIA, VINO IN CRISI: L'EUROPA FINANZIA LA DISTILLAZIONE MENTRE LA VENDEMMIA 2026 PARTE IN ANTICIPO

La Germania si prepara alla vendemmia 2026 con un paradosso che racconta bene le difficoltà attraversate oggi dal mercato europeo del vino: nelle vigne la stagione è già iniziata, spinta da un'estate particolarmente

calda e da una maturazione molto rapida delle uve, mentre nelle cantine restano scorte che il mercato fatica ad assorbire. È proprio per ridurre questa pressione che l'Unione europea ha autorizzato una misura straordinaria di distillazione di crisi destinata a due importanti aree vitivinicole tedesche, Württemberg e Rheinhessen.

Il provvedimento è contenuto nel Regolamento delegato (UE) 2026/1913 della Commissione, adottato il 31 luglio e pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea il 3 agosto. La misura riguarda esclusivamente vini rossi e rosati a denominazione di origine protetta prodotti nelle due regioni considerate maggiormente esposte allo squilibrio tra offerta e domanda. L'obiettivo è consentire il ritiro dal mercato di circa 240mila ettolitri di vino.

La compensazione potrà arrivare a 59 euro per ettolitro. All'interno di questa cifra sono compresi anche i costi stimati per trasporto e distillazione, quantificati dalla Commissione in circa 16 euro per ettolitro. Secondo Bruxelles, il sostegno rappresenta all'incirca il 65% del prezzo medio di mercato registrato nel 2026 per i vini rossi e rosati DOP delle due aree.

Non si tratta, dunque, di una misura generalizzata per tutto il vino tedesco. La scelta di concentrarsi su Württemberg e Rheinhessen riflette la particolare difficoltà incontrata in questi territori, soprattutto dal comparto dei rossi e dei rosati. Nel Rheinhessen, i prezzi dei rossi nel 2026 risultavano inferiori del 27% rispetto alla media 2021-2025, mentre quelli dei rosati registravano una flessione del 29%. Ancora più marcata la contrazione del Dornfelder, vitigno fortemente rappresentato nella regione, il cui prezzo è sceso del 37,5%. Nel Württemberg, tra gennaio e maggio 2026, i prezzi medi alla botte dei vini DOP erano pari a circa 0,70 euro al litro per i rossi e 0,60 euro per i rosati.

Dietro la crisi ci sono più fattori che si sono sovrapposti. La Commissione europea indica il calo dei consumi nei mercati dell'Unione e in alcuni importanti mercati extraeuropei, l'incertezza economica e geopolitica, l'aumento dei costi di produzione e gli effetti dei cambiamenti climatici sulla produzione vitivinicola. Una combinazione che

rende particolarmente difficile per alcune aziende smaltire le giacenze senza comprimere ulteriormente i prezzi. Il vino destinato alla distillazione non potrà inoltre tornare nel circuito alimentare. L'alcol prodotto dovrà essere utilizzato esclusivamente per finalità industriali, tra cui la produzione di disinfettanti, farmaci e impieghi energetici. La logica della misura è quindi quella di togliere prodotto dal mercato e ridurre la pressione sulle giacenze, senza trasformare l'intervento pubblico in un nuovo canale di immissione di vino o alcol nel comparto delle bevande.

A rendere ancora più particolare il quadro tedesco è però il calendario della nuova annata. Il Deutsches Weininstitut ha segnalato un avvio della raccolta già nella seconda settimana di agosto, circa una settimana prima della media degli ultimi cinque anni. Le prime uve raccolte in alcune aree della Pfalz e del Baden erano caratterizzate da livelli di zucchero particolarmente elevati, conseguenza di un'estate molto soleggiata e di una maturazione accelerata.

Le notizie più recenti descrivono un'avanzata della vendemmia eccezionalmente rapida in diverse zone vitivinicole del Paese. Il caldo ha spinto in alto la maturazione e ha costretto numerosi produttori ad anticipare le operazioni in vigna. La qualità sanitaria delle uve viene descritta, al momento, come positiva, ma le dimensioni più contenute degli acini fanno prevedere una produzione potenzialmente inferiore alla media.

È qui che emerge il nodo più delicato per il settore: la crisi delle giacenze e l'anticipo della vendemmia non sono necessariamente fenomeni contraddittori. Un mercato può avere bisogno di ridurre le scorte di alcune tipologie di vino e, contemporaneamente, affrontare una nuova campagna produttiva segnata da condizioni climatiche molto differenti rispetto agli anni precedenti. La distillazione interviene quindi sull'equilibrio commerciale, mentre il clima continua a modificare tempi e modalità della produzione.

La Germania non è peraltro un caso isolato. Nel 2026 anche altri grandi Paesi produttori europei hanno fatto ricorso a strumenti straordinari per affrontare l'eccesso di offerta. In

Francia, per esempio, la distillazione di crisi ha raccolto richieste per oltre 770mila ettolitri, secondo i dati FranceAgriMer diffusi a luglio.

Il fenomeno evidenzia una trasformazione più ampia del mercato europeo del vino, dove il problema non è soltanto quanto si produce, ma anche cosa il consumatore vuole acquistare, a quale prezzo e con quale frequenza. La contrazione della domanda di alcune categorie, l'aumento dei costi e una crescente selettività del pubblico stanno modificando gli equilibri che per decenni hanno sostenuto grandi aree vitivinicole europee.

Per la Germania, la sfida della vendemmia 2026 sarà quindi doppia: affrontare rapidamente le eccedenze accumulate nei segmenti più fragili e, nello stesso tempo, gestire una raccolta anticipata e condizionata da un clima sempre più imprevedibile. La distillazione potrà alleggerire le cantine, ma non risolve da sola il problema strutturale della domanda. La vera partita si giocherà nei prossimi mesi, quando le nuove uve entreranno nel mercato e produttori e distributori dovranno confrontarsi con un consumatore sempre più selettivo.

La decisione europea rappresenta, in questo senso, più di un semplice intervento tecnico. I 240mila ettolitri destinati alla distillazione sono il segnale concreto di uno squilibrio che Bruxelles considera sufficientemente grave da richiedere l'utilizzo della riserva agricola. Ma la vendemmia iniziata in anticipo ricorda che, accanto alla dimensione economica, il vino europeo sta affrontando una seconda trasformazione, quella determinata dal clima. Ed è dall'incrocio tra queste due dinamiche che dipenderà una parte importante del futuro della viticoltura tedesca ed europea.

<https://winedaily.it/2026/09/01/germania-vino-in-crisi-leuropa-finanzia-la-distillazione-mentre-la-vendemmia-2026-parte-in-anticipo/>

ITALIA

**LE 120 MAGGIORI
AZIENDE VINICOLE
ITALIANE HANNO
REGISTRATO
UN CALO DEL FATTURATO
DELL'1,4% NEL 2025**

Le maggiori aziende vinicole italiane hanno registrato vendite in calo nel 2025, ma hanno comunque performato meglio dell'intero settore vinicolo del Paese, secondo un'analisi pubblicata dal Corriere della Sera sulla base dei dati di settore dell'osservatorio dell'Unione Italiana Vini.

Le 120 maggiori imprese vinicole italiane hanno registrato nel 2025 ricavi complessivi per poco più di 9 miliardi di euro, in calo dell'1,4% rispetto al 2024. Le esportazioni sono ammontate a 5,2 miliardi di euro, in calo dell'1,9%, mentre le vendite in Italia sono state pari a 3,8 miliardi, in calo dello 0,6%. Usando questi totali arrotondati, i ribassi corrispondono a circa 128 milioni di euro di ricavi, circa 101 milioni di export e circa 23 milioni di vendite interne.

Anche con queste perdite, i maggiori produttori hanno tenuto meglio del mercato nel suo complesso. L'intero settore vinicolo italiano è stimato aver generato 14 miliardi di euro di ricavi nel 2025, il che significa che le prime 120 aziende hanno rappresentato il 64,3% del fatturato del settore. Il mercato più ampio è sceso del 3,4% in ricavi, del 3,7% in export e del 3,1% nelle vendite interne. Ciò significa che le maggiori aziende hanno sovraperformato il settore di 2,0 punti percentuali sui ricavi, 1,8 punti sull'export e 2,5 punti sulle vendite in Italia.

I dati indicano un effetto difensivo della scala in un momento in cui il settore è sotto pressione. La classifica include 80 aziende private e 40 cooperative. Insieme, hanno rappresentato il 66,8% delle esportazioni vinicole italiane e il 61,2% del mercato interno nel 2025. In altre parole, i maggiori gruppi non sono stati immuni da una domanda più debole, ma hanno perso meno terreno rispetto alle fasce più piccole del settore.

L'analisi del Corriere ha descritto i risultati come un anno difficile per il nucleo del mercato. I cali in tutti e tre

i principali indicatori, ricavi, export e vendite interne, sono arrivati dopo un periodo in cui molti grandi produttori avevano ampliato la propria presenza in Italia e all'estero. I dati suggeriscono che dimensione, ampia distribuzione e diversificazione dell'export abbiano offerto una certa protezione, ma non abbastanza da evitare la contrazione.

La classifica delle maggiori aziende mostra anche quanto sia diventato concentrato il segmento alto del mercato. Cantine Riunite E Civ è stato il gruppo più grande con 635,1 milioni di euro di ricavi. Seguono Argea con 462 milioni, Italian Wine Brands con 395,9 milioni, Caviro con 351,3 milioni e Marchesi Antinori con 263 milioni. Le successive cinque erano Herita Marzotto Wine Estates con 246,7 milioni, Cavit con 242,2 milioni, La Marca Vini e Spumanti con 234 milioni, Collis Veneto Wine Group con 220 milioni e Fratelli Martini con 218 milioni.

L'elenco mostra anche un consistente gruppo di operatori importanti sopra la soglia dei 100 milioni di euro. Oltre alla top 10, le aziende sopra i 200 milioni comprendevano Terre Cevico, Gruppo Mezzacorona e Mack E Schühle Italia. Corriere ha detto che c'erano 27 marchi nel gruppo «oltre i 100 milioni di euro». In quel cluster figurano nomi come Zonin 1821, Tenute Piccini, Mionetto, Frescobaldi, Schenk Italian Wineries, Gruppo Lunelli, Villa Sandi e Bottega.

La pressione sul mercato ha raggiunto anche alcune delle aziende più note del settore. Il Corriere ha indicato la situazione di Zonin 1821 come prova del fatto che la flessione riguarda anche le prime posizioni della classifica. L'azienda è alle prese con una procedura di composizione negoziata della crisi presso il tribunale di Venezia, con la vendita di tutti o parte dei suoi tenimenti in discussione.

Tra gli imbottiglieri privati, Argea è stata la più grande per volume, con 165 milioni di bottiglie immesse sul mercato. Italian Wine Brands ha seguito con 158,7 milioni di bottiglie e Mack E Schühle Italia con 82,6 milioni. Anche Contrì Spumanti, Schenk Italian Wineries e Zonin 1821 figuravano tra i principali imbottiglieri privati.

La classifica 2025 includeva sei nuovi ingressi. Il più grande era Perlino, azienda piemontese, con 56,7 milioni di

euro di ricavi. Seguivano Gruppo Rocca Vini con 32,1 milioni, Bosca di Canelli con 24,8 milioni, Vite Colte di Barolo con 22,9 milioni, Cantina di Ruvo di Puglia con 11 milioni e Domini Castellare di Castellina con 10,3 milioni.

La performance più debole dei leader del settore si inserisce in un quadro più ampio di domanda fiacca nel vino italiano. Sky TG24, citando la stessa analisi del Corriere e altri rapporti di settore, ha detto che il Rapporto annuale di Valoritalia mostrava un calo delle vendite in tutte le categorie di vini di qualità e un aumento del 15% delle giacenze in cantina. I dati di Valoritalia mostravano anche che le imbottigliature sono diminuite del 2,1% nel 2025 rispetto all'anno precedente e sono poi calate di un altro 5,4% nei primi cinque mesi del 2026.

Quel rapporto più ampio suggeriva anche che la flessione non sia stata uniforme tra i prodotti. Nel 2025, i vini DOC e DOCG hanno registrato una crescita media di circa l'1%, mentre i vini IGT sono scesi dell'11%. Gli spumanti sono saliti dell'1,7%, i rosati sono aumentati del 5,7% e i bianchi fermi del 6,3%, mentre i rossi hanno registrato un calo di oltre il 13%. Queste differenze aiutano a spiegare perché alcuni gruppi con posizioni più forti negli spumanti o nelle denominazioni di maggior valore possano aver resistito meglio al rallentamento rispetto ad altri.

Anche le tendenze dei consumi interni aiutano a spiegare la pressione sulle vendite in Italia. Secondo i dati citati da Sky dall'osservatorio Uiv-Vinitaly, in Italia bevono vino poco meno di 30 milioni di persone, cioè circa il 55% della popolazione. Questa base complessiva è rimasta stabile negli ultimi cinque anni, ma le abitudini di consumo sono cambiate. La quota di chi beve quotidianamente è scesa, soprattutto tra i consumatori più anziani, mentre il consumo occasionale è diventato più comune. Oggi il 61% dei consumatori italiani di vino beve occasionalmente e il 39% beve ogni giorno, invertendo il modello visto due decenni fa.

<https://www.vinetur.com/it/20260929107987/italys-120-largest-wine-companies-saw-revenue-fall-14-in-2025.html>

IN ARRIVO NUOVI CONTRIBUTI PER IL TURISMO ENOLOGICO: A CHI È RIVOLTO E COSA PREVEDE IL DECRETO DEL MASAF

Incrementare la conoscenza e la reputazione dei vigneti, promuovere l'enoturismo e associare l'eccellenza dei territori alla qualità dei vini. Arriva in Italia il decreto per la promozione del turismo enologico, a pochi giorni dalla giornata mondiale del turismo (27 settembre). Il Masaf ha firmato il provvedimento (datato 18 settembre) in attuazione delle riforme introdotte sulla Pac dal Pacchetto vino a livello europeo. L'obiettivo è sostenere le attività di Consorzi di tutela, organizzazioni di produttori e interprofessionali. Le domande di aiuto si potranno presentare entro il 30 ottobre di ogni anno, secondo modalità stabilite da Agea (l'organismo pagatore) d'intesa con le Regioni. Per l'annualità 2026/2027, la scadenza è fissata al 15 dicembre 2026.

Cosa cambia per l'enoturismo

Ampio il ventaglio di attività previste nel decreto, che non ha indicato quanti saranno i fondi a disposizione: azioni promozionali o pubblicitarie che evidenzino gli elevati standard dei prodotti ottenuti nelle regioni viticole, in particolare per quanto riguarda qualità, tradizioni, sicurezza alimentare o l'ambiente, come pubblicità promozionali, escursioni ricreative tra i vigneti, visite alle cantine, presentazione di vigneti, impianti, attrezzature e metodo di produzione; organizzazione di eventi, fiere o esposizioni per la promozione e pubblicità del turismo enologico nelle regioni di produzione per accrescere la reputazione dei vigneti italiani.

Sostegno economico e criteri di priorità

Il bando darà la possibilità ai richiedenti di ottenere un punteggio e una graduatoria sarà stilata ogni anno. Per l'annualità 2026/2027, come si legge nel decreto del Masaf, la graduatoria di finanziabilità è definita entro il 15 marzo 2027. Le Regioni potranno stabilire criteri di priorità per i richiedenti, definire gli importi minimi e massimi di spesa ammissibile per ogni domanda, limitare la percentuale di contributo, concedere

re anticipi, modificare i progetti approvati, stabilire la durata annuale o biennale dei progetti e anche indicare azioni e tipologie di vigneto che si intendono finanziare. Nei casi in cui le domande superino le disponibilità finanziarie assegnate a ogni Regione, sono ammesse al contributo tutte le domande fino a esaurimento del budget, secondo criteri stabiliti dalle Regioni, secondo le regole del pro-rata o del "primo arrivato/primo servito" o a seconda del punteggio derivante dai criteri di priorità individuati.

Il sostegno economico per la misura rientra nei fondi del piano strategico nazionale della Pac 2023/2027 e non genera ulteriori oneri per la finanza pubblica. Gli aiuti, si legge nel decreto, copriranno al massimo il 50% dei costi delle diverse iniziative. Le Regioni potranno stabilire limiti di contributo inferiori. I fondi europei per la misura sono garantiti fino a ottobre 2027. Non sono ammesse a contributo le spese per l'Iva (tranne quella non recuperabile), gli interessi passivi, i costi indiretti e gli oneri assicurativi. Le Regioni, nei propri bandi, possono non ammettere ulteriori categorie di spese.

Rafforzare la reputazione del vino italiano

Per il ministro dell'Agricoltura, Francesco Lollobrigida, col decreto si compie «un altro passo in avanti per rafforzare la reputazione del vino italiano e la crescita dei nostri territori. Sostenere la promozione del turismo enologico vuol dire valorizzare le produzioni di qualità, il paesaggio, la cultura, l'ospitalità e le tradizioni che caratterizzano l'Italia da nord a sud, creando importanti occasioni di sviluppo. Questo provvedimento – conclude – è il diretto risultato del lavoro portato avanti dall'Italia in Europa con l'obiettivo di rafforzare la competitività di questo settore strategico del Made in Italy».

Mtv: "Includere formazione e aggiornamento professionale"

Le Regioni, ricorda il Movimento turismo del vino (Mtv), avranno un ruolo rilevante. «Sarà quindi importante – osserva la presidente Violante Gardini Cinelli Colombini – vedere come queste nuove opportunità verranno concretamente declinate sui territori. Guardiamo con particolare interesse anche alle possibilità previste

per le organizzazioni e le associazioni del settore vitivinicolo. Sarà importante che le disposizioni applicative chiariscano pienamente le modalità di accesso, perché realtà associative come Mtv possono svolgere un ruolo importante nel trasformare queste risorse in progetti condivisi». Nodo importante è la formazione degli addetti alla wine hospitality che «per ora – ricorda l'associazione – non è finanziata dal decreto ed è invece è richiesta a gran voce dalle cantine». Mtv chiede dunque ad Agea di «integrare l'elenco delle azioni finanziabili con le attività di formazione e aggiornamento professionale», in linea con la strategia del decreto che mira a innalzare la qualità dell'accoglienza enoturistica.

Federvini auspica promozione ampia e collaborazione tra imprese

«Il valore del vino italiano non si esaurisce nell'export né nelle qualità intrinseche e culturali dei prodotti ma si estende all'identità dei territori e alla loro capacità di attrarre un turismo internazionale di qualità. Il Decreto – commenta Albiera Antinori, presidente del Gruppo vini di Federvini – riconosce questa dimensione, resa possibile dagli investimenti sostenuti dai produttori, offrendo strumenti concreti per rafforzare un'offerta capace di generare benefici diffusi lungo filiere e comunità locali». La Federvini auspica che il provvedimento favorisca una «promozione sempre più ampia» del patrimonio vitivinicolo italiano e una collaborazione efficace tra imprese, istituzioni e operatori del turismo e dell'accoglienza, creando nuove opportunità di sviluppo per i territori e le loro economie.

Federdoc: "Attuazione decreto sia semplice ed efficace"

«Un passo importante – secondo la Federdoc – perché riconosce all'enoturismo un ruolo concreto nelle politiche di sostegno al settore vitivinicolo e, soprattutto, valorizza il legame inscindibile tra vino, territorio e Denominazioni». La federazione presieduta da Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi sottolinea come i Consorzi di tutela siano espressamente individuati tra i beneficiari della misura. «Importante – afferma Bonaldi – è anche la concretezza del sostegno previsto, che può arrivare fino al 50% dei costi ammissibili. Si tratta di una leva che

può favorire la realizzazione di iniziative promozionali, eventi, visite nei vigneti e nelle cantine e progetti capaci di rendere sempre più riconoscibile e attrattiva l'offerta enoturistica dei nostri territori». La Federdoc, che guarda con interesse anche all'apertura verso gli strumenti digitali (georeferenziazione dei vigneti visitabili, raccolta dati, promozione territoriale e tracciabilità digitale) e considera l'enoturismo uno strumento strategico, auspica un'attuazione «semplice ed efficace della misura e una sua applicazione – conclude Bonaldi – il più possibile omogenea sui territori».

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/decreto-masaf-turismo-enologico/>

FRANCESCO LIANTONIO CONFERMATO ALLA PRESIDENZA DI VALORITALIA

L'Assemblea dei Soci di Valoritalia ha nominato il nuovo Consiglio di Amministrazione della Società per il prossimo triennio, confermando Francesco Liantonio alla Presidenza.

La nuova governance si inserisce nel percorso di crescita e consolidamento intrapreso da Valoritalia, coniugando continuità e rinnovamento e mantenendo saldi i principi che ne hanno guidato l'attività sin dalla nascita: competenza, capillarità territoriale, indipendenza e capacità di interpretare l'evoluzione del sistema agroalimentare italiano.

Il nuovo Consiglio di Amministrazione di Valoritalia è composto da: Franco Adami, Giangiacomo Bonaldi Gallarati Scotti, Pietro Bonato, Antonio Centocanti, Francesco Di Sarno, Maria Chiara Ferrarese, Francesco Liantonio, Massimo Marasso, Filippo Mobrì, Roberto Monti, Riccardo Ricci Curbastro, Andrea Rossi, Danilo Notarnicola, Luca Rigotti, Fabio Zenato e Simone Gasparetto.

La conferma di Liantonio rappresenta una scelta di continuità rispetto al lavoro svolto negli ultimi anni e accompagna Valoritalia verso una nuova fase, caratterizzata dall'ampliamento dei servizi, dall'innovazione tecnologica e da un ruolo sempre più strategico della certificazione a supporto

della competitività delle imprese.

“Accolgo questa conferma con grande senso di responsabilità e con la consapevolezza che ci attendono sfide importanti” – dichiara Francesco Liantonio –. “In questi anni Valoritalia è cresciuta insieme alle imprese e ai territori che rappresentano il cuore del nostro sistema produttivo. Oggi dobbiamo continuare a evolvere, mettendo a disposizione del settore competenze, innovazione e strumenti capaci di rispondere a mercati sempre più complessi. La certificazione non è soltanto garanzia e controllo: è un patrimonio di fiducia e può rappresentare un vero fattore di competitività per le imprese.

Il nostro impegno sarà quello di rafforzare ulteriormente questo ruolo, mantenendo sempre al centro qualità, trasparenza e imparzialità”.

Nel corso degli ultimi anni Valoritalia ha progressivamente ampliato il proprio raggio d'azione, affiancando alla consolidata attività nel settore vitivinicolo nuovi servizi e schemi di certificazione dedicati alla sostenibilità, al biologico e al turismo sostenibile.

Parallelamente, la Società ha investito nella digitalizzazione e nella valorizzazione dei dati, mettendo a disposizione di imprese, Consorzi e istituzioni strumenti sempre più evoluti per conoscere e interpretare le dinamiche dei mercati.

Un percorso che il nuovo Consiglio di Amministrazione sarà chiamato a proseguire nel prossimo triennio, rafforzando il ruolo di Valoritalia nel sistema delle certificazioni e accompagnando il settore nelle nuove sfide poste dall'evoluzione dei mercati nazionali e internazionali.

Valoritalia è la società italiana specializzata nella certificazione dei prodotti agroalimentari, leader nel settore vitivinicolo. La società garantisce la tracciabilità del prodotto dal campo all'immissione sul mercato, assicurando a imprese, istituzioni e consumatori, il rispetto degli standard di produzione stabiliti nei Disciplinari di Produzione adottati dai rispettivi Consorzi di Tutela. A quindici anni dalla sua nascita, Valoritalia è presente in gran parte del territorio nazionale con 37 sedi, nelle quali operano 225 donne e uomini, supportati da circa 1250 consulenti, coprendo ben 16 regioni Italiane. Tra

DOC, DOCG e IGT, Valoritalia certifica 219 Denominazioni di Origine, pari al 56% della produzione nazionale dei vini di qualità. In aggiunta, Valoritalia certifica le produzioni da agricoltura biologica e da agricoltura integrata (SQNPI) di alcune migliaia di aziende, oltre a certificare standard innovativi di sostenibilità, come EQUALITAS, EQUIPLANET, VIVA e Turismo Sostenibile. Infine, Valoritalia opera in equivalenza con altri standard internazionali come NOP (USA), COR (Canada) e JAS (Giappone), Bio- Suisse (Svizzera). Nel 2024 la società ha ottenuto la certificazione della parità di genere.

<https://www.agricoltura.it/2026/09/24/francescoliantonio-confermato-alla-presidenza-di-valoritalia/>

L'ITALIA RIVEDE LE REGOLE DELLO SCHEDARIO VITICOLO PER RIDURRE GLI ADEMPIMENTI PER I VITICOLTORI

Il ministero dell'Agricoltura italiano ha modificato le regole che disciplinano lo schedario viticolo nazionale e ha introdotto semplificazioni temporanee per la presentazione delle pratiche da parte dei viticoltori, in una mossa volta a ridurre la burocrazia e ad allineare i controlli interni agli attuali requisiti dell'Unione europea.

Secondo Redazione Fiscale, la misura è stata adottata con un decreto datato 17 settembre e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale italiana il 20 settembre. Il decreto aggiorna la disciplina dello “schedario viticolo”, il registro ufficiale utilizzato per annotare le superfici vitate e le varietà di uva coltivate, e stabilisce nuove procedure per le dichiarazioni annuali collegate a tali registrazioni.

Le modifiche si concentrano sugli obblighi degli operatori viticoli di registrare nel sistema nazionale le superfici impiantate e le varietà coltivate. Lo schedario è uno strumento centrale di conformità nel settore del vino in Italia perché collega uso del suolo, produzione di uve, tracciabilità e controlli ufficiali. Rivedendo le regole, il ministero sta allineando il quadro nazionale alle norme Ue attualmente in vigore.

Il decreto crea inoltre un regime tran-

sitorio che consente agli operatori di utilizzare modalità semplificate per la presentazione delle dichiarazioni annuali sulle superfici vitate. Redazione Fiscale ha spiegato che l'approccio temporaneo mira ad agevolare il passaggio al sistema aggiornato di controllo e gestione collegato allo schedario viticolo. Ciò significa che viticoltori e altri operatori della filiera del vino dovrebbero affrontare un minore onere amministrativo durante il periodo di adeguamento, pur restando soggetti agli obblighi di comunicazione.

La misura ha rilevanza oltre la mera amministrazione agricola perché lo schedario viticolo si colloca alla base della filiera del vino. Le modifiche alle modalità di registrazione delle superfici e delle varietà possono incidere sulle attività di conformità per cantine, cooperative, imbottiglieri e altre imprese legate alla produzione vinicola. Nel più ampio settore delle bevande, il decreto potrebbe ridurre i costi di documentazione per alcuni operatori, rafforzando al tempo stesso i dati utilizzati per la tracciabilità dei prodotti e le verifiche ufficiali.

Le autorità italiane utilizzano lo schedario per confrontare le dichiarazioni con le superfici vitate effettive e con gli impianti autorizzati. Per questo l'accuratezza dei dati è importante sia per i produttori sia per i regolatori. Un sistema più aggiornato e coerente può aiutare a supportare i controlli sull'origine, sui volumi di produzione e sull'uso legittimo dei terreni vitati, tutti aspetti sensibili in un Paese in cui il vino ha un forte peso economico e molti prodotti dipendono da una provenienza certificata.

Redazione Fiscale ha riportato che il decreto stabilisce i criteri e le procedure per l'aggiornamento delle informazioni contenute nello schedario. Definisce inoltre la tempistica per la presentazione delle dichiarazioni richieste. Tali scadenze sono significative per gli operatori perché le dichiarazioni annuali alimentano banche dati ufficiali utilizzate per la vigilanza lungo tutta la filiera della viticoltura e della vinificazione.

Il decreto prevede inoltre sanzioni in caso di inadempienza o di dichiarazioni false. Questo elemento di enforcement suggerisce che il ministero stia affiancando alla semplificazione am-

ministrativa aspettative più stringenti sulla qualità dei dati. Gli operatori potrebbero disporre di un percorso più semplice per l'invio delle informazioni durante la transizione, ma restano tenuti a fornire registrazioni complete e veritiere.

L'obiettivo di fondo sembra essere un sistema più efficiente sia per il settore sia per le amministrazioni. Per i produttori, soprattutto per i piccoli viticoltori, le procedure semplificate di presentazione possono ridurre il tempo dedicato alla conformità e abbassare il rischio di errori nel passaggio al nuovo quadro. Per le autorità di controllo, uno schedario standardizzato e aggiornato regolarmente può migliorare il monitoraggio e rendere più efficaci le ispezioni.

La misura è rilevante anche perché gli schedari viticoli non sono solo registri agricoli. Fanno parte della struttura che sostiene l'organizzazione del mercato, la certificazione e la trasparenza nel settore del vino. Quando la superficie di un vigneto, la composizione varietale e le dichiarazioni sono registrate con precisione, i funzionari possono seguire meglio il potenziale produttivo e verificare se i prodotti commercializzati come vini di aree specifiche corrispondono alla base produttiva registrata.

Sebbene la fonte descriva la riforma come un passo verso una gestione più efficiente della filiera del vino, l'effetto pratico dipenderà dalla rapidità con cui operatori e amministrazioni locali si adegueranno alle procedure aggiornate. Il settore vitivinicolo italiano comprende una vasta gamma di imprese, dai piccoli vigneti familiari ai grandi produttori, e l'impatto amministrativo può variare a seconda delle regioni e delle dimensioni aziendali. Le regole transitorie dovrebbero applicarsi alla campagna 2026/2027, in base alla sintesi di monitoraggio che accompagna la misura. Questa tempistica offre al settore una finestra di breve periodo per adeguare le dichiarazioni e la tenuta interna dei registri al nuovo sistema. Per le imprese già alle prese con complessi obblighi di conformità, le procedure semplificate potrebbero offrire un sollievo nel breve termine, ma il decreto segnala anche che le au-

torità vogliono dati viticoli più affidabili e più coerenti nel tempo.

L'intervento del ministero arriva in una fase in cui la rendicontazione normativa è sempre più legata ai registri digitali e ai controlli incrociati tra sistemi nazionali e Ue. In questo contesto, le modifiche allo schedario viticolo possono avere effetti operativi diretti. I produttori potrebbero dover rivedere il modo in cui vengono mappate le superfici vitate, come vengono riportate le varietà e come vengono predisposte le dichiarazioni annuali, così che le informazioni presentate secondo le nuove regole coincidano con il registro ufficiale.

<https://www.vinetur.com/it/20260922107565/italy-revises-vineyard-register-rules-to-cut-paperwork-for-wine-growers.html>

IL MINISTRO DELL'AGRICOLTURA ITALIANO SEGNA UNA PAUSA NEI NUOVI IMPIANTI DI VIGNETO

Il ministro dell'Agricoltura italiano, Francesco Lollobrigida, ha colto l'occasione di una visita nelle Langhe durante la vendemmia del Barolo per lanciare un segnale di cautela sull'espansione dei vigneti, affermando che il settore del vino sta attraversando quella che ha definito una "fase di aggiustamento" a causa degli elevati livelli di scorte.

Secondo Gambero Rosso, Lollobrigida ha parlato nella regione vinicola del Piemonte mentre i viticoltori iniziavano una delle vendemmie più seguite del Paese. Il ministro ha collegato l'attuale tensione del mercato alle ingenti scorte e ha indicato che l'Italia potrebbe aver bisogno di un freno temporaneo al tetto annuo dell'1% per le autorizzazioni ai nuovi impianti di vigneto. Le sue dichiarazioni indicano un approccio più difensivo da parte del governo in un momento in cui i produttori cercano di bilanciare l'offerta con una minore capacità di assorbimento del mercato. In pratica, il sistema delle autorizzazioni disciplina quanta nuova superficie vitata può essere aggiunta ogni anno. Una pausa o una riduzione, anche se temporanea, inciderebbe

sulle decisioni relative all'acquisto dei terreni, ai programmi di impianto e ai piani produttivi di medio termine in tutto il settore del vino.

Le parole di Lollobrigida, come riportato da Gambero Rosso, suggeriscono che il governo stia cercando un modo per rallentare l'espansione senza ricorrere a misure più dure. Il servizio ha affermato che l'idea di uno stop temporaneo è in discussione come modo per evitare l'estirpazione dei vigneti, un passaggio che avrebbe conseguenze finanziarie e politiche più pesanti per produttori e comunità rurali.

Le Langhe sono state un contesto significativo per il messaggio. L'area ospita il Barolo, uno dei vini più importanti e riconosciuti a livello internazionale in Italia, e dichiarazioni fatte al momento della vendemmia li assumono un peso simbolico ben oltre il Piemonte. Portando avanti la questione durante la vendemmia, Lollobrigida ha posto il tema davanti a viticoltori e cantine mentre valutano sia la quantità sia il valore commerciale del nuovo raccolto.

L'intervento del ministro arriva mentre molti produttori europei di vino affrontano pressioni dovute a consumi più lenti, condizioni di export in evoluzione e scorte accumulate. Pur concentrandosi sull'Italia, il servizio di Gambero Rosso si inserisce in un dibattito più ampio nei Paesi produttori di vino su se, in alcune parti del mercato, la superficie impiantata sia cresciuta più rapidamente della domanda. In questo contesto, limitare le nuove autorizzazioni è uno degli strumenti regolatori più rapidi a disposizione dei governi che vogliono gestire l'offerta senza intervenire direttamente sui prezzi.

Per il comparto delle bevande, la questione è importante perché le norme sui nuovi impianti viticoli possono influenzare per anni l'equilibrio tra offerta e domanda. Possono anche incidere sulle decisioni di investimento non solo di viticoltori e cantine, ma anche di imbottiglieri, distributori, fornitori di attrezzature e altre attività legate alla produzione del vino. Se venissero approvati meno nuovi vigneti, ciò potrebbe contribuire a ridurre il rischio di un eccesso di offerta più profondo, ma potrebbe anche rallentare i piani di espansione delle aziende che si aspettavano una maggiore capacità. Il tetto annuo dell'1% alle autorizzazio-

ni per i nuovi impianti è da tempo un riferimento chiave per il settore perché stabilisce il limite massimo della crescita. Qualsiasi mossa per sospendere o congelare quel margine, anche solo temporaneamente, verrebbe letta come un segnale che Roma considera gli attuali livelli di scorte abbastanza elevati da giustificare un controllo più stretto. Allo stesso tempo, una pausa non avrebbe la stessa definitività dell'estirpazione, che elimina capacità produttiva anziché limitare semplicemente la nuova espansione.

Gambero Rosso non ha indicato nel materiale esaminato se la misura sia già stata formalmente adottata o resti in discussione, e il servizio non ha fornito una tempistica dettagliata per un eventuale decisione amministrativa. Resta quindi aperto quanto rapidamente un cambiamento potrebbe entrare in vigore e se si applicherebbe a livello nazionale o verrebbe in qualche modo adattato per regione o denominazione. Anche così, il segnale del ministro sarà probabilmente seguito con attenzione dai gruppi di produttori e dai consorzi locali, soprattutto nelle aree in cui il valore dei vigneti è elevato e i nuovi impianti sono strettamente legati a strategie di brand di lungo periodo. Un blocco temporaneo potrebbe essere accolto favorevolmente dagli operatori preoccupati per l'eccesso di offerta, mentre altri potrebbero sostenere che limitare la nuova capacità rischia di penalizzare i produttori più giovani o le imprese che cercano di entrare nel mercato.

Il riferimento di Lollobrigida a una fase di "aggiustamento" suggerisce che il governo stia inquadrando il problema come uno squilibrio ciclico e non come un arretramento strutturale del settore. Questa distinzione è importante per i viticoltori perché implica uno sforzo di breve periodo per stabilizzare il mercato, non necessariamente una svolta duratura nella politica. Tuttavia, il dibattito sulle autorizzazioni ai nuovi impianti è destinato a intensificarsi se le scorte resteranno elevate e se i produttori entreranno nel prossimo ciclo di commercializzazione senza un chiaro miglioramento delle vendite. Nel breve termine, le dichiarazioni del ministro aggiungono un livello di politica agricola a una stagione della vendemmia già sensibile dal punto di vista economico. I produttori di Barolo

e di altre importanti regioni vinicole non stanno osservando solo le vigne, ma anche i segnali in arrivo da Roma su quanto margine avrà il settore per espandersi mentre il mercato assorbe le eccedenze di scorte.

<https://www.vinetur.com/it/20260918107381/italys-agriculture-minister-signals-a-pause-in-new-vineyard-plantings.html>

IL PIEMONTE SUPERA LA TOSCANA NELLE ESPORTAZIONI DI VINO ITALIANE NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2026

Nel primo semestre del 2026 il Piemonte ha guadagnato terreno nel mercato delle esportazioni di vino italiane, mentre Veneto e Toscana hanno entrambe perso vendite, ridisegnando la classifica tra le principali regioni esportatrici del Paese, secondo i dati Istat diffusi il 14 settembre e analizzati da WineNews.

Il Veneto è rimasto il maggiore esportatore italiano di vino in valore nel periodo gennaio-giugno, con 1,3 miliardi di euro di vendite all'estero. Ma il dato segna un calo dell'8,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La Toscana, seconda nel 2025, è scesa del 7,4% a 543,6 milioni di euro. Il Piemonte ha superato la Toscana dopo aver registrato un aumento del 2,4% a 566,9 milioni di euro.

Utilizzando i valori arrotondati pubblicati nei dati, il calo del Veneto equivale a una perdita approssimativa di 119 milioni di euro rispetto al primo semestre del 2025, mentre la flessione della Toscana è stata di circa 43,5 milioni di euro. L'aumento del Piemonte è stato di circa 13,3 milioni di euro. Si tratta di stime basate su totali arrotondati e si riferiscono solo a valori nominali. I dati non distinguono tra variazioni nel volume delle spedizioni, prezzi, inflazione, mix di prodotto o effetti dei tassi di cambio.

Il cambiamento conta perché queste tre regioni dominano le esportazioni di vino italiane. Insieme, Veneto, Piemonte e Toscana hanno rappresentato circa 2,4 miliardi di euro di valore all'export nei primi sei mesi dell'anno, ovvero quasi il 67% delle spedizioni di vino italiane all'estero. Questa concentrazione

significa che i cambiamenti in un numero limitato di regioni possono modificare rapidamente il quadro nazionale. La posizione di leadership del Veneto gli garantisce ancora un ampio margine sul resto del Paese, anche dopo il calo. La regione ospita alcune delle principali etichette e tipologie esportate d'Italia, tra cui il Prosecco, oltre ai vini delle aree del Valpolicella, del Soave e del Pinot Grigio. Ma il calo dell'8,4% mostra che anche la base esportatrice più forte del Paese è sotto pressione nel 2026.

L'avanzata del Piemonte è stata uno dei segnali più chiari del fatto che il rallentamento non si sta facendo sentire in modo uniforme in Italia. Mentre altre grandi regioni perdevano terreno, il Piemonte ha prolungato un trend di crescita già emerso nei mesi precedenti dell'anno. La regione, nota per Barolo, Barbaresco, Barbera, Gavi, Asti e Alta Langa, è stata l'unica tra le prime tre a registrare una crescita nel primo semestre.

Il calo della Toscana l'ha lasciata al terzo posto nonostante la reputazione internazionale di vini come Chianti Classico, Brunello di Montalcino, Bolgheri, Vino Nobile di Montepulciano e Vernaccia di San Gimignano. Il divario tra Toscana e Piemonte era ridotto in termini di valore, ma il movimento è bastato a cambiare l'ordine delle due regioni dopo che la Toscana aveva mantenuto il secondo posto nell'anno precedente.

Alle spalle delle prime tre, il Trentino-Alto Adige si è classificato quarto con 265,6 milioni di euro di export, in calo del 12,2% rispetto a un anno prima. Questo lo ha reso una delle performance più deboli tra le principali regioni esportatrici nel primo semestre. L'Emilia-Romagna è stata quinta ed è stata una delle poche regioni a crescere, salendo del 5,6% a 205,3 milioni di euro.

Il resto della top 10 ha mostrato un quadro misto. La Lombardia ha esportato vino per un valore di 152,5 milioni di euro, in calo del 7,1%. La Puglia è salita del 6% a 121,6 milioni di euro, di misura davanti al Friuli Venezia Giulia, in aumento del 2,5% a 121,4 milioni di euro. L'Abruzzo è sceso del 9,5% a 108,5 milioni di euro e la Sicilia ha registrato un calo del 5,9% a 78,5 milioni di euro.

I dati indicano un mercato diviso all'in-

terno del settore vitivinicolo italiano. Alcune regioni con un'identità forte e una domanda internazionale consolidata, come Piemonte, Emilia-Romagna, Puglia e Friuli Venezia Giulia, sono riuscite a crescere anche mentre le basi esportatrici più grandi si contraevano. Altre, tra cui Veneto, Toscana e Trentino-Alto Adige, hanno registrato cali netti nonostante la loro dimensione e la forza dei rispettivi marchi.

Poiché i dati sono misurati in valore e non in volume, non indicano se i cambiamenti derivino da una domanda più debole, da prezzi più bassi, da diversi mix di vendita o da effetti valutari nei mercati esteri. Quello che mostrano è che il rallentamento delle esportazioni di vino italiane all'inizio del 2026 non è stato uniforme in tutto il Paese e che l'equilibrio tra le regioni leader è cambiato in modo significativo nel corso dei primi sei mesi dell'anno.

<https://www.vinetur.com/it/20260915107164/piedmont-overtok-tuscany-in-italys-wine-exports-in-the-first-half-of-2026.html>

VIGNETI ABUSIVI E UVE DA TAVOLA CHE DIVENTANO VINO.

ORA I PRODUTTORI PUGLIESI DICONO BASTA ALLA PRODUZIONE FANTASMA

Produzione incontrollata, vigneti fantasma e perdita di valore fanno scoprire, in piena vendemmia, il caso Puglia. L'allarme viene dagli stessi produttori, che la settimana scorsa si sono riuniti nella cantina cooperativa Due Palme per mettere nero su bianco le proposte da inviare a Roma. A inizio settimana, invece, il Comitato Vitivinicolo della Regione con i referenti delle associazioni di categoria ha incontrato l'assessore regionale all'Agricoltura e allo Sviluppo rurale, Francesco Paolicelli. Imperativo categorico: riequilibrare una situazione antitetica rispetto al mercato attuale. Ma non è secondaria la necessità di alzare l'asticella della piramide qualitativa della seconda regione per produzione vitivinicola, dove allo stato attuale a fine campagna il 75% del vino finisce sotto la voce vino comune, contro un 22% di Igp e solo il 3% di Dop. «L'obiettivo – dice al settimanale Tre Bicchieri la

produttrice pugliese e vicepresidente Uiv Marzia Varvaglione – è investire questo trend per ridare il giusto valore al vino pugliese».

Giacenze alte, vigneti abusivi e uve da mensa che diventano vino

Ma cosa sta succedendo davvero e come si è arrivati a questa situazione? In primis, c'è la questione che attanaglia tutta l'Italia: troppo vino in giacenza – quasi 4,3 milioni di ettolitri in Puglia a inizio vendemmia – con la conseguente emorragia verso i vini Igt e i generici. Ma nel caso pugliese, questa situazione si innesta su un problema già esistente e per troppo tempo irrisolto: la presenza di vigneti abusivi. È stato Angelo Maci a lanciare l'allarme sull'"abusivismo viticolo" per circa 40mila ettari, pari a 1,5 milioni di quintali di uve.

Ma non finisce qua. C'è un altro scheletro nell'armadio su cui si è sempre preferito tacere, come rivela Varvaglione: «Va scovato il fenomeno dell'uva da mensa che spesso è finita all'interno delle cantine vitivinicole. Una questione complementare a quella dei vigneti fantasma e che porta alle stesse conseguenze: favorire l'eccesso di produzione sottotraccia, non riconducibile agli schedari della Regione Puglia».

E qui si torna al nodo principale della questione: in questi anni la mancanza di dati attendibili non ha fatto altro che favorire il proliferare di situazioni poco chiare.

La mancanza di uno schedario vitivinicolo pugliese

«Oggi la cosa più importante per noi è completare lo schedario vitivinicolo – ribadisce Varvaglione – allineando quello fisico e quello elettronico, altrimenti diventa impossibile riuscire a controllare la situazione reale. "Pulire" questi schedari significa andare a scovare chi ha usufruito di questi spazi di libertà, prendere provvedimenti, ma soprattutto poter gestire realmente la produzione».

«Dobbiamo sapere con precisione cosa produciamo, dove lo produciamo e quali sono le superfici realmente interessate – è la posizione dell'assessore Paolicelli – E per quanto ci riguarda capiremo come attivare, nelle more dei protocolli già attivi con le forze dell'ordine, maggiori controlli sulla filiera produttiva del vino». Una vera task force, come la definisce

Confagricoltura, per monitorare il territorio e far venire alla luce possibili attività fraudolente.

La questione non è nuova. Già lo scorso anno Novella Pastorelli, la presidente del Consorzio del Primitivo di Manduria, aveva lanciato l'allarme sulla mancanza di un catasto vitivinicolo regionale. Non è chiaro il motivo per cui una regione così produttiva – ufficialmente si parla di 8,4 milioni di ettolitri di vino – non abbia ancora un tracciamento chiaro del proprio vino («probabilmente a causa delle tante proroghe concesse negli anni», ipotizza Varvaglione), ma è intuibile il motivo per cui l'emergenza sia venuta fuori proprio ora: «Oggi ci sono una forte presa di coscienza e una maggiore consapevolezza legata al momento complicato che tutto il settore vitivinicolo sta vivendo. E questo è già un primo importante obiettivo raggiunto», sottolinea la vicepresidente Uiv. Se è vero che le emergenze portano a dei cambiamenti, per la Puglia il momento potrebbe essere propizio.

Le misure richieste e l'idea di un Consorzio Igt Puglia

Fermo restando che il lavoro sullo schedario è prioritario, le misure che l'assessore Paolicelli porterà sul tavolo nazionale riguardando anche la distillazione di crisi da attivare nel breve periodo, la spinta sulla promozione e sull'enoturismo. Resta da capire la questione estirpazione, che i primis andrebbe applicata (ma a carico del titolare) ai vigneti abusivi, se non altro per motivi di sicurezza fitosanitaria.

«Nell'incontro – aggiunge Varvaglione che ha partecipato al tavolo regionale come vicepresidente Uiv – abbiamo chiesto anche il contenimento delle rese produttive (oggi si viaggia sui 400 quintali, in deroga alla soglia nazionale di 300 quintali; ndr) che però non potranno essere attivate già da questa campagna che è ormai iniziata. Nel medio e lungo termine chiediamo, invece, la sospensione triennale delle nuove autorizzazioni che rappresenterebbe una "cura dimagrante" temporanea del vigneto pugliese, per dare modo alla filiera di assorbire progressivamente gli squilibri attuali e di programmare in maniera più ordinata il futuro».

C'è, infine, un'altra proposta venuta fuori dal tavolo regionale: la creazione di un consorzio di gestione dell'Igt

Puglia. «Al momento – rivela la produttrice – tutto è lasciato all'iniziativa dei singoli produttori ma sarebbe auspicabile la sua creazione per una promozione futura

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/puglia-vigneti-abusivi-schedario-vitivinicolo-marzia-varvaglione/>

VINO, QUANTO MI COSTI (AL RISTORANTE)? COME TAGLIARNE IL PREZZO IN TRE MOSSE

Non è per una sola ragione che si beve meno vino nei ristoranti di ogni ordine e fascia. Sicuramente le norme più severe del Codice della Strada hanno avuto il loro peso. Poi è indubbia una discreta demonizzazione del vino. È tuttavia opinione comune che se le cantine italiane sono piene di giacenze (si parla di 50 milioni di ettolitri, quando nel 2025 il consumo interno è stato di 22 milioni), la colpa principale sia dovuta al prezzo elevato delle bottiglie al ristorante. Frutto dei ricarichi decisi da chi guida il luogo, tema tra i più controversi nel settore dove – inutile negarlo – il guadagno sul vino è fondamentale, più semplice di quello sul cibo.

Un bel sassone nello stagno è stato gettato da uno dei signori di Franciacorta, Riccardo Ricci Curbastro che, oltre a essere patron dell'azienda di Capriolo, è presidente di Equalitas e dell'European Federation of Origin Wines. Riprendendo un'idea di Italia a Tavola, storico media enogastronomico, in un convegno di Valoritalia ha rilanciato il tema sintetizzandolo in una formula semplice: abbandonare il sistema del per e passare a quello del più, cioè sostituire il tradizionale moltiplicatore con un margine fisso da aggiungere al costo della bottiglia. Il ragionamento è semplice, come spiega lui stesso: «Premesso che ci sono dei costi legati al servizio, al lavaggio, allo stoccaggio, al tempo del sommelier, si potrebbe provare a farli rientrare in una cifra da sommare al prezzo di partenza: se si aggiungono dieci euro, ad esempio, e una bottiglia ne costa 8, allora si arriverà a 18 euro. Oggi, generalmente, si moltiplica per

quattro e si aggiunge l'Iva. In passato, però, si poteva anche giocare sull'inesperienza del cliente che, invece, oggi prende il cellulare e in pochi secondi vede il prezzo d'origine. Bisogna, quindi, capire che il sistema del moltiplicare non funziona più e allontana dal consumo».

Facile a dirsi, molto meno a farsi soprattutto in un momento dove la ristorazione è in chiara difficoltà. Va anche detto che bere in Italia resta ancora un piacere abbordabile, mentre basta varcare i nostri confini per restare basiti di fronte ai prezzi. Semmai c'è da lavorare sulle carte, non di rado mal gestite e sballate. «È vero e spesso cadiamo nel regionalismo per scarsa cultura o pigrizia: penso sia giusto dare spazio ai singoli territori ma la presenza dei grandi vini nazionali in una lista per il cliente è più importante in quanto siamo un Paese sostanzialmente turistico. Poi è evidente che ognuno, a casa sua, allestisce la carta che vuole da 50 a mille etichette: il problema è a quanto le vende» prosegue Ricci Curbastro. E si torna al tema: c'è una soluzione, considerando che non esiste una normativa, peraltro impossibile in un libero sistema economico?

Il patron di Capriolo non si tira indietro. «Se i Consorzi del vino saranno in grado di aprire un dialogo con i territori anche in chiave enoturistica, allora potremmo creare delle sinergie con i ristoratori dei singoli territori. Immagini la campagna strepitosa che ne verrebbe fuori. Sarebbe una svolta culturale e a cambiare sarebbe solo il metodo con cui si propone la stessa bottiglia, magari accontentandosi di guadagnarci qualcosa in meno». Utopia? Forse ma abbiamo dato un'occhiata alla bozza del decreto ministeriale sui Consorzi che, guarda caso, assegna maggiori poteri in materia enoturistica e traccia una rotta dove sia data la possibilità di orientare i prezzi di vendita sul mercato. Qualcosa si muove.

https://brescia.corriere.it/notizie/cronaca/26_settembre_13/vino-quanto-mi-costi-al-ristorante-come-tagliarne-il-prezzo-in-tre-mosse-8f184d50-35a5-4e37-bf76-odo8f902exlk.shtml

SECONDO COOP, LE VENDITE DI VINO NEI SUPERMERCATI ITALIANI SONO CALATE DEL 9,7% DAL 2019 AL 2026.

Le vendite di vino nel canale supermercati in Italia sono sotto pressione per effetto di abitudini di consumo più attente alla salute, anche se la categoria continua a esercitare un forte appeal legato a qualità, scoperta e occasioni sociali, secondo il rapporto Coop 2026 su consumi e stili di vita presentato giovedì a Milano.

Lo studio, elaborato dall'ufficio ricerche di Ancc-Coop, l'associazione nazionale delle cooperative di consumatori, segnala un chiaro cambiamento nel modo in cui gli italiani si rapportano all'alcol. I dati evidenziati da Coop per WineNews mostrano che nel periodo 2019-2026 le vendite di vino nella grande distribuzione sono diminuite del 9,7% in volume, mentre il segmento Champagne e spumanti è aumentato del 20,9%.

I dati suggeriscono che i consumatori non stanno abbandonando del tutto la categoria, ma stanno cambiando cosa comprano e con quale frequenza la consumano. Il rapporto afferma che il vino è influenzato da tendenze più ampie legate al benessere che stanno rimodellando gli acquisti di alimenti e bevande in Italia e all'estero. Queste tendenze non riguardano solo il vino, ma si estendono più in generale a tutte le bevande alcoliche.

Guardando avanti, il rapporto indica prospettive deboli per il consumo di alcol. Tra gli italiani intervistati, il 42% ha detto di aspettarsi di ridurre il consumo di alcol nei prossimi 12-18 mesi, mentre solo il 2% ha dichiarato di aspettarsi un aumento. L'intenzione di tagliare è più forte tra i Baby Boomer, con il 47%, ma emerge in tutte le fasce d'età considerate. La quota è del 44% tra gli intervistati Gen X, del 42% tra la Gen Z e del 33% tra i Millennials. Lo studio suggerisce inoltre che il minor consumo di alcol sta andando oltre la scelta personale e sta diventando una norma sociale più ampia. Il 17% degli italiani ha detto di ritenere che ridurre l'uso di alcol sarà una delle tendenze dietetiche e di benessere che si diffonderanno nella propria cerchia

sociale. Questo dato inserisce il vino e le altre bevande alcoliche in un dibattito più ampio su salute, controllo del peso e disciplina dello stile di vita.

Il rapporto collega questi atteggiamenti a una maggiore attenzione al peso corporeo e al benessere fisico. Un'infografica del rapporto Coop 2026 afferma che il 63% degli italiani tiene d'occhio il proprio peso. Alla domanda su come perseguano questo obiettivo, il 43% ha indicato sport e attività fisica come strategia principale, mentre il 36% ha citato cambiamenti nella dieta. In questo contesto, le bevande alcoliche si trovano in un mercato più difficile perché vengono giudicate sempre più non solo per gusto e tradizione, ma anche per il loro effetto percepito sul benessere fisico e mentale. Albino Russo, direttore generale di Ancc-Coop e curatore del rapporto, ha detto che il calo del consumo di vino avviene insieme alla crescita di prodotti percepiti come più coerenti con gli obiettivi di benessere e al tempo stesso più esperienziali. In commenti riportati da WineNews, Russo ha affermato che il vino conserva ancora un forte valore esperienziale perché i consumatori restano interessati alla sperimentazione enogastronomica di qualità. Ciò significa che la domanda di vino non è scomparsa, ma si sta rimodellando in base a priorità diverse. Russo ha detto che il vino continua a occupare un posto positivo e centrale nella cultura alimentare italiana, ma la narrazione pubblica sull'alcol è cambiata. A suo avviso, il vino è sempre più visto come un prodotto che può influire sul benessere sia mentale sia fisico. Di conseguenza, ha affermato, il consumo sta diventando meno frequente e più orientato alla qualità.

Questo cambiamento è visibile nei tipi di vino che stanno guadagnando terreno. Secondo Russo, stanno crescendo i vini a bassa gradazione alcolica, così come i vini bianchi. Anche gli spumanti stanno guadagnando terreno nelle occasioni di consumo domestico. Questi incrementi aiutano a spiegare perché la categoria più ampia degli spumanti abbia fatto meglio del vino fermo nella vendita al dettaglio, anche se il volume complessivo di alcol venduto, soprattutto tra le generazioni più giovani, tende a diminuire.

I dati Coop riflettono un mercato in

transizione per produttori e dettaglianti. I supermercati restano uno sbocco importante per gli acquisti quotidiani di vino in Italia, ma l'andamento dei volumi indica che il consumo abituale si sta indebolendo. Allo stesso tempo, i consumatori sembrano ancora disposti a spendere per prodotti legati alle occasioni speciali, agli stili più leggeri e alle bevande che si inseriscono in un modello di consumo più selettivo.

Per le aziende vinicole, i dati si aggiungono a un insieme crescente di segnali che indicano una domanda sempre più frammentata. I volumi dei vini da tavola tradizionali sono sotto pressione, mentre le categorie associate a moderazione, freschezza o celebrazione reggono meglio. Il rapporto non presenta questo cambiamento come una fluttuazione di breve periodo, ma come parte di un'evoluzione più duratura degli stili di vita italiani, segnata da preoccupazioni per la salute, abitudini generazionali in cambiamento e una maggiore enfasi sul consumo controllato.

<https://www.vinetur.com/it/20260910106931/italian-supermarket-wine-sales-fell-97-from-2019-to-2026-coop-says.html>

PROSECCO DOC FRIZZANTE, VOLUMI STABILI E NUOVE SFIDE

Il Prosecco Doc frizzante mantiene una dimensione stabile e un'identità distinta dallo spumante. I volumi imbottigliati nel 2025 si sono attestati poco sopra 654.000 ettolitri, equivalenti a oltre 87 milioni di bottiglie. All'estero la tipologia raggiunge 514.000 ettolitri, l'1% in più rispetto al 2024, mentre il valore delle esportazioni diminuisce di circa quattro punti.

Nell'articolo pubblicato su Il Corriere Vinicolo n. 26/2026 del 31 agosto, "Dossier Frizzanti - 13ª edizione", Fabio Ciarla e Franco Santini analizzano il comparto attraverso il confronto con Giancarlo Guidolin, presidente del Consorzio di tutela del Prosecco Doc. La riduzione del valore, spiega Guidolin, va letta alla luce delle dinamiche eccezionali del 2025: il timore dei dazi statunitensi ha concentrato le

spedizioni nella prima parte dell'anno, alterando i confronti, soprattutto nei mercati più piccoli.

a geografia dell'export conferma la specificità del frizzante. La Germania assorbe oltre un terzo della tipologia e offre un vantaggio fiscale, poiché il prodotto è esente dalle accise applicate allo spumante. Seguono Repubblica Ceca, Slovacchia, Paesi Bassi e Austria. Gli Stati Uniti, grazie a un incremento vicino al 40%, raggiungono il quinto posto, mentre crescono Irlanda e Francia.

Frizzante e spumante seguono percorsi autonomi e si rivolgono a bacini differenti. A distinguerli contribuisce anche la chiusura: il tappo raso identifica il frizzante, mentre tappo a fungo e capsulone comunicano nello spumante occasione, festa e maggiore pregio. Un elemento che continua a influenzare la percezione del consumatore e il prezzo riconosciuto dal mercato.

Più complessa è la situazione italiana. I consumi sono scesi da circa 170.000 ettolitri nel 2024 a 140.000 nel 2025. Nella Grande distribuzione il segmento subisce la pressione dei Martinotti-Charmat di primo prezzo, mentre nell'Horeca mantiene un ruolo marginale. Anche il rifermentato in bottiglia, tipologia storica e identitaria, resta residuale e richiederebbe nuova attenzione.

Dopo il rosé e il progetto sul basso grado naturale con menzione "unica", il Consorzio prepara nuovi percorsi di ricerca che potranno coinvolgere le tipologie frizzante e fermo. L'obiettivo è intercettare una domanda ancora inespressa e raggiungere mercati meno interessati al Prosecco, facendo leva sulla reputazione della denominazione. Per Guidolin, in uno scenario di consumi più volatili, soltanto un approccio proattivo può aprire nuove opportunità.

<https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/prosecco-doc-frizzante-volumi-mercato>

ISTITUZIONI

L'ITALIA APRE CONTRIBUTI PER LA SOSTENIBILITÀ NEL VINO FINO ALL'80% DEGLI INVESTIMENTI

L'Italia ha definito le regole nazionali per un nuovo ciclo di aiuti sostenuti dall'Unione europea a favore di investimenti più sostenibili nella produzione di vino, aprendo la strada a contributi fino all'80% per i progetti ammissibili a partire dalla campagna vitivinicola 2026/27.

La misura è stata definita dal Ministero dell'Agricoltura italiano, noto come MASA, nel Decreto n. 381401 del 4 agosto 2026. Secondo il testo riportato da Edotto, la misura attua una parte della Politica agricola comune 2023-2027 dell'Ue ed è rivolta a investimenti materiali e immateriali che riducono l'impatto ambientale, migliorano la sostenibilità dei processi produttivi e aiutano viticoltori e produttori a mitigare e ad adattarsi al cambiamento climatico. Il sostegno è disponibile per imprenditori agricoli singoli, imprenditori agricoli associati, cooperative agricole che gestiscono vigneti di proprietà, società di persone e di capitali che svolgono attività agricola, e scuole enologiche pubbliche che operano anche come coltivatori di uva. I richiedenti devono essere in regola con le dichiarazioni obbligatorie e con le norme europee, nazionali e regionali che disciplinano il potenziale viticolo. Sono escluse le imprese considerate in difficoltà finanziaria.

Il decreto copre investimenti direttamente collegati a una produzione del vino più sostenibile. Tra gli esempi citati nella misura figurano sensori, droni e irroratrici, anche se l'elenco completo e dettagliato degli investimenti ammissibili sarà definito da Agea, l'organismo pagatore agricolo italiano, d'intesa con le regioni. L'aiuto può coprire fino all'80% dei costi di investimento ammissibili per i progetti legati alla mitigazione e all'adattamento ai cambiamenti climatici, al miglioramento della sostenibilità dei sistemi produttivi e a un minore impatto ambientale nel settore viticolo. Le autorità regionali potranno stabilire una percentuale di contribuzione più bassa.

Il quadro di finanziamento potrebbe

avere un impatto che va oltre le sole aziende agricole. Se la misura sarà ampiamente utilizzata, potrebbe sostenere nuovi investimenti di capitale nei vigneti in tecnologie di precisione, attrezzature e strumenti di adattamento climatico, con implicazioni dirette per i produttori di vino e per i fornitori che servono il più ampio settore delle bevande.

Secondo il calendario ordinario, le domande devono essere presentate ogni anno entro il 30 marzo. Per la campagna 2026/27, tuttavia, la scadenza è stata fissata al 30 novembre 2026. Le procedure operative saranno definite da Agea in coordinamento con le regioni. Il sistema informatizzato per la presentazione delle domande dovrà essere aperto almeno 60 giorni prima della scadenza annuale ordinaria, secondo le regole citate da Edotto.

Le domande dovranno includere i dati identificativi di base del richiedente, compreso il CUA, il codice fiscale e aziendale, insieme a una descrizione dell'investimento, del suo costo e del cronoprogramma di realizzazione. I richiedenti dovranno inoltre fornire prova che i costi non superano i normali prezzi di mercato, dimostrare che l'impresa non si trova in difficoltà finanziaria e presentare una relazione tecnica che descriva gli attesi effetti ambientali positivi del progetto.

I governi regionali avranno una certa flessibilità nel modo in cui assegnano gli aiuti. Potranno ricorrere a criteri di priorità, a un metodo in ordine di arrivo o a un sistema pro rata. Per la campagna 2026/27, la graduatoria delle domande finanziabili dovrà essere completata entro il 19 febbraio 2027.

Il decreto delinea inoltre diversi fattori che le regioni potranno utilizzare nel fissare le priorità. Tra questi figurano i richiedenti tra i 18 e i 40 anni, gli imprenditori agricoli professionali, i beneficiari per la prima volta, le imprese appartenenti a strutture aggregate di filiera e le aziende legate alla produzione biologica, DOP o IGP. Potrà essere data priorità anche alle aziende situate in aree svantaggiate o in zone colpite da calamità naturali.

Allo stesso tempo, le norme tracciano confini chiari su ciò che non può essere finanziato. Le spese non ammissibili includono macchinari e attrezzature usati, affitti, spese amministrative e per il personale, interessi e altri oneri

finanziari, garanzie bancarie o assicurative e investimenti di sostituzione che non comportino un effettivo miglioramento. Le regioni possono anche scegliere di escludere ulteriori categorie di spesa.

Il decreto stabilisce inoltre le condizioni per il pagamento e per il mantenimento dei beni sostenuti. L'aiuto sarà erogato solo dopo i controlli che confermino l'avvenuta realizzazione del progetto e, in ogni caso, entro 12 mesi dalla richiesta di saldo finale, se tale richiesta è valida e completa. Gli investimenti finanziati ai sensi della misura dovranno rimanere nella proprietà e nel controllo del beneficiario per almeno cinque anni dalla richiesta di pagamento del saldo finale. Lo stesso investimento non può ricevere un doppio finanziamento.

La misura arriva mentre i produttori di vino in tutta Europa affrontano una pressione crescente ad adattare i vigneti e i metodi di produzione a un clima più variabile, allo stress idrico e a standard ambientali più severi. Legando il sostegno agli obiettivi di sostenibilità e alla resilienza climatica, il quadro italiano offre ai produttori un incentivo finanziario ad accelerare su tecnologie e cambiamenti produttivi che altrimenti potrebbero essere rinviati per ragioni di costo. Per cantine e viticoltori, l'entità del possibile contributo, fino all'80%, potrebbe modificare in modo sostanziale le decisioni di investimento durante la campagna 2026/27, soprattutto per i progetti che prevedono sistemi di monitoraggio, attrezzature di campo e altri strumenti pensati per migliorare l'efficienza e ridurre l'impatto ambientale.

<https://www.vinetur.com/it/20260923107635/italy-opens-wine-sustainability-grants-worth-up-to-80-of-investment-costs.html>

CRISI DEL VINO, NUOVE REGOLE UE PER DISTILLAZIONE, VENDEMMIA VERDE ED ESTIRPI

Il Regolamento delegato UE 2026/2093 stabilisce quando gli Stati possono finanziare le misure di crisi. Gli interventi dovranno essere motivati da dati di mercato e autorizzati dalla Commis-

sione europea

L'Unione europea definisce le condizioni per l'impiego di distillazione di crisi, vendemmia verde ed estirpazione dei vigneti produttivi. Con il Regolamento delegato UE 2026/2093, pubblicato sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea il 16 settembre 2026, la Commissione ha fissato criteri comuni per gli aiuti nazionali destinati a fronteggiare gli squilibri del mercato vitivinicolo.

Il provvedimento è entrato in vigore il giorno successivo alla pubblicazione ed è direttamente applicabile in tutti gli Stati membri. La sua adozione non comporta però l'attivazione automatica degli interventi: ciascun Paese dovrà decidere se ricorrervi, individuare territori e vini interessati, destinare le risorse necessarie e presentare alla Commissione una richiesta adeguatamente motivata.

Il regolamento traduce così in regole operative una parte del nuovo quadro europeo introdotto dal Regolamento UE 2026/471, intervenuto sull'Organizzazione comune dei mercati agricoli e sugli strumenti a disposizione del settore vitivinicolo.

Aiuti nazionali, non nuovi fondi europei automatici

Il primo punto da chiarire riguarda la provenienza delle risorse. Il Regolamento 2026/2093 disciplina pagamenti nazionali, quindi interventi finanziati dagli Stati membri e sottoposti all'approvazione della Commissione europea. Le misure sono distinte dagli ordinari interventi finanziati attraverso i Piani strategici della Politica agricola comune, anche se il regolamento stabilisce criteri di coerenza per evitare sovrapposizioni o effetti contrastanti.

Uno Stato intenzionato ad attivare un intervento dovrà comunicare alla Commissione: l'area geografica interessata; le categorie e i colori dei vini coinvolti; la durata della misura; i dati che dimostrano l'esistenza della crisi; i volumi da distillare o le superfici interessate; il budget e l'importo massimo dell'aiuto.

La Commissione valuterà quindi se autorizzare importi, durata e modalità dell'intervento. Il regolamento, per tanto, crea il quadro giuridico neces-

sario, ma non equivale all'apertura di un bando italiano né garantisce già un contributo alle aziende.

Distillazione e vendemmia verde per le crisi congiunturali

Distillazione e vendemmia verde sono pensate per intervenire sulle situazioni di eccedenza nel breve e medio periodo. La prima sottrae vino già prodotto al mercato; la seconda evita che una parte della produzione arrivi alla vendemmia. Per ottenere l'autorizzazione, lo Stato membro dovrà dimostrare almeno una delle seguenti condizioni, riferita alle tipologie di vino e alle aree interessate: un aumento sostanziale delle scorte rispetto alla media dei cinque anni precedenti;

una diminuzione significativa del prezzo medio alla produzione negli ultimi sei mesi;

una contrazione rilevante delle vendite cumulate rispetto ai cinque anni precedenti, purché non dipenda da una minore produzione.

Le misure potranno essere applicate a livello nazionale o regionale e indirizzate verso specifiche categorie - vini DOP, IGP o senza indicazione geografica - e verso uno o più colori: bianchi, rossi o rosati.

Questo significa che un'eventuale crisi non dovrà necessariamente coinvolgere tutto il comparto nazionale. Gli interventi potranno essere concentrati sulle produzioni e sui territori nei quali lo squilibrio risulta effettivamente documentato.

Come funzionerà la distillazione di crisi

Ai fini del regolamento, la distillazione consiste nella trasformazione completa del vino in alcol greggio con un titolo alcolometrico di almeno il 92% in volume. Potranno accedere ai pagamenti produttori e commercianti di vino, organizzazioni di produttori e relative associazioni, associazioni costituite da almeno due produttori e distillatori di prodotti vitivinicoli. Quando il beneficiario diretto non sarà il produttore, lo Stato dovrà assicurare che il vantaggio economico dell'intervento venga trasferito ai produttori interessati.

Il vino ammesso dovrà essere originario dell'Unione europea e conforme alle condizioni previste per la commercializzazione. Nel caso di produzioni DOP e IGP dovrà inoltre rispettare il relativo disciplinare.

L'aiuto massimo per ettolitro potrà comprendere:

il costo della distillazione, calcolato sulla base di costi standard rappresentativi;

una compensazione non superiore al 50% del prezzo medio di mercato registrato negli ultimi sei mesi;

un incentivo fino al 20% della somma dei due importi precedenti.

La disciplina europea autorizza sia la distillazione volontaria sia quella obbligatoria, purché ricorrano condizioni di crisi adeguatamente dimostrate.

Vendemmia verde: compensazione e costi di intervento

La vendemmia verde prevede la rimozione o la distruzione completa dei grappoli ancora immaturi, azzerando la produzione della superficie interessata per quella campagna.

Potranno accedere alla misura i viticoltori con superfici impiantate nel rispetto delle autorizzazioni previste dalla normativa europea e nazionale.

Il pagamento massimo per ettaro potrà includere il costo diretto dell'operazione, una compensazione non superiore al 50% del valore medio delle uve prodotte nella stessa area nei tre anni precedenti - al netto dei costi di raccolta - e un incentivo massimo del 20%.

Anche in questo caso, il contributo non sarà uniforme in tutta Europa: spetterà allo Stato determinare costi standard, ambito territoriale, produzioni ammissibili ed eventuali priorità, sottoponendo la proposta alla Commissione.

Per distillazione e vendemmia verde, il Regolamento UE 2026/471 stabilisce inoltre che il totale dei pagamenti nazionali disponibili ogni anno non possa superare il 25% della dotazione complessiva attribuita allo Stato per il settore vitivinicolo nell'allegato VII del Regolamento sui Piani strategici PAC. Si tratta di un limite parametrico: le risorse restano nazionali.

Estirpi destinati agli squilibri strutturali

L'estirpazione dei vigneti produttivi risponde a una logica diversa. È una misura permanente, pensata per le aree nelle quali lo squilibrio tra domanda e offerta ha assunto carattere strutturale. Per richiedere l'autorizzazione, uno Stato dovrà dimostrare almeno una delle condizioni indicate dal regolamento: crescita persistente delle scorte, produzione superiore alle vendite in almeno tre degli ultimi cinque anni,

ripetuta presenza delle condizioni previste per le crisi congiunturali oppure una significativa diminuzione della redditività media per ettaro nell'arco di dieci campagne.

L'estirpazione dovrà essere volontaria e potrà riguardare territori, categorie e colori di vino chiaramente individuati. Saranno ammissibili soltanto vigneti produttivi raccolti almeno una volta nella campagna in corso o nelle due precedenti, con la relativa dichiarazione di vendemmia.

Restano esclusi i vigneti che nei cinque esercizi finanziari precedenti abbiano ricevuto un sostegno per la ristrutturazione e riconversione. La disposizione evita che una superficie recentemente finanziata con risorse pubbliche riceva subito un nuovo contributo per essere eliminata.

Il pagamento massimo potrà coprire:

il costo diretto dell'estirpazione;

fino al 100% della perdita di reddito stimata per un anno.

Chi riceverà il contributo non potrà ottenere nuove autorizzazioni d'impianto per la superficie estirpata. Il quadro normativo generale prevede inoltre l'esclusione dalle nuove autorizzazioni per dieci campagne vitivinicole e la revoca di eventuali autorizzazioni già detenute dal beneficiario.

Gli Stati potranno escludere dall'intervento le zone nelle quali i vigneti svolgono un ruolo ambientale, paesaggistico o socioeconomico rilevante. Un passaggio particolarmente importante per le aree collinari, terrazzate o caratterizzate da viticoltura eroica, dove la presenza della vite contribuisce alla tutela del territorio.

Le misure temporanee non potranno diventare permanenti

Il regolamento introduce anche un collegamento tra gli interventi congiunturali e quelli strutturali. Se distillazione o vendemmia verde vengono utilizzate per almeno tre campagne nell'arco di cinque anni, nella stessa zona e per le medesime tipologie di vino, un'ulteriore autorizzazione sarà subordinata all'adozione di misure di estirpazione e di specifiche condizioni per la ristrutturazione dei vigneti.

L'obiettivo è impedire che distillazione e vendemmia verde diventino uno sbocco ordinario per produzioni che il mercato non riesce ad assorbire. La ripetizione degli interventi viene con-

siderata un possibile indicatore di un problema strutturale, da affrontare attraverso una riduzione più duratura del potenziale produttivo.

È un'impostazione che entra direttamente nel dibattito italiano. I Grandi Vini aveva già approfondito le posizioni espresse da Unione Italiana Vini sugli estirpi e la distillazione nel Pacchetto vino europeo e, successivamente, la richiesta di affiancare alle misure UE una strategia nazionale per il settore vitivinicolo.

Cosa cambia adesso per il vino italiano Dal 17 settembre esiste un quadro europeo immediatamente applicabile, ma l'Italia dovrà ancora decidere se e come utilizzare i tre strumenti.

Per le imprese non si apre quindi, almeno per ora, una procedura per la presentazione delle domande. Un eventuale intervento richiederà una scelta nazionale, la definizione delle produzioni e dei territori interessati, lo stanziamento delle risorse e l'approvazione della Commissione.

La novità più significativa è il metodo introdotto: gli aiuti dovranno essere mirati, proporzionati e sostenuti da indicatori verificabili. Scorte elevate, calo dei prezzi o riduzione delle vendite potranno giustificare interventi temporanei; per finanziare gli estirpi serviranno invece elementi capaci di dimostrare uno squilibrio più profondo e prolungato.

Il regolamento offre dunque agli Stati nuovi strumenti per governare le crisi, ma lega il loro utilizzo a una valutazione puntuale del mercato. Per l'Italia, il prossimo passaggio sarà capire se il confronto già avviato nella filiera si tradurrà in una richiesta formale a Bruxelles e quali territori o produzioni potranno esserne coinvolti.

<https://www.igrandivini.com/news/crisi-vino-regole-ue-distillazione-vendemmia-verde-estirpi/>

L'UE METTE DA PARTE OLTRE 1 MILIARDO DI EURO L'ANNO PER I PRODUTTORI DI VINO

La politica agricola dell'Unione europea mette da parte oltre 1 miliardo di euro l'anno per il settore vinicolo, garantendo ai produttori di vino un livello di sostegno diretto che birrifici e distillerie non ricevono e alzando la

posta nei negoziati sul prossimo bilancio di lungo periodo del blocco.

Nell'attuale Politica agricola comune, o PAC, per il periodo 2023-2027, l'Ue ha stanziato circa 386,6 miliardi di euro. Di questo totale, circa 291,1 miliardi provengono dal Fondo europeo agricolo di garanzia per i pagamenti diretti e le misure di mercato, mentre altri 95,5 miliardi arrivano dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale. Da gennaio 2023, gli Stati membri applicano questi fondi attraverso i piani strategici nazionali.

Per le bevande alcoliche, però, la politica non tratta tutti i settori allo stesso modo. Il vino resta strettamente legato alla PAC e ha un proprio ventaglio di misure settoriali. Tra queste figurano il sostegno alla ristrutturazione e alla riconversione dei vigneti, gli investimenti nelle strutture di trasformazione e commercializzazione, la vendemmia verde, l'assicurazione, l'innovazione, la distillazione dei sottoprodotti, la promozione nei mercati extra-Ue, il turismo del vino, la gestione dell'acqua, l'agricoltura di precisione e le azioni ambientali. La birra e i distillati beneficiano soprattutto del sostegno ai prodotti agricoli che alimentano le rispettive filiere, compresi cereali, luppolo, uva, barbabietola da zucchero e altre colture, oltre che dei programmi per lo sviluppo rurale, l'innovazione e la sostenibilità.

La ripartizione del bilancio mostra chiaramente il divario. Gli interventi per il settore vitivinicolo ricevono 1,061 miliardi di euro per anno finanziario tra gli Stati membri elencati nell'allegato VII del regolamento 2021/2115. L'Italia riceve 323,883 milioni di euro, la Francia 269,628 milioni e la Spagna 202,147 milioni. Insieme, questi tre Paesi rappresentano circa 795,7 milioni di euro l'anno, quasi il 75% del totale Ue destinato al vino. Il Portogallo riceve 62,67 milioni di euro, la Romania 45,844 milioni e la Germania 37,381 milioni, mentre il resto è diviso tra altri 10 Paesi con stanziamenti più contenuti.

Questo fa della Spagna il terzo maggiore beneficiario dei fondi Ue per il settore vinicolo, dietro Italia e Francia. Gli importi sono fissati dal regolamento, anche se non coincidono necessariamente con la spesa finale di un dato anno, che dipende da come gli

Stati membri utilizzano le misure e da quanto pienamente le attuano.

La portata di questo sostegno arriva in un momento in cui sia la produzione sia il consumo di vino sono sotto pressione. L'Organizzazione internazionale della vigna e del vino ha stimato la produzione di vino dell'Ue a 136 milioni di ettolitri nel 2025, circa il 60% del totale mondiale e l'1,3% in meno rispetto al 2024. L'Italia ha prodotto 44,4 milioni di ettolitri, la Francia 36,1 milioni e la Spagna 28,7 milioni. Il consumo mondiale di vino è stato di circa 208 milioni di ettolitri, in calo del 2,7% rispetto a un anno prima, mentre la superficie vitata ha continuato a ridursi.

Questo contesto ha spinto la politica Ue per il vino verso un mix di aiuti alla modernizzazione e strumenti volti ad adeguare la capacità produttiva. Il regolamento (Ue) 2026/471, approvato quest'anno, ha aggiunto nuove misure permanenti di estirpazione dei vigneti, ampliato il sostegno al turismo del vino, rafforzato le azioni contro i parassiti, esteso la durata di alcune campagne di promozione nei mercati extra-Ue e ampliato la copertura degli investimenti per il clima e l'ambiente. In alcuni casi, queste misure ambientali possono ricevere aiuti fino all'80%. Nel nuovo sistema di estirpazione dei vigneti, il sostegno Ue può coprire fino al 70% del costo diretto dell'estirpazione delle viti, oltre a una stima del reddito perso per un anno. Gli Stati membri possono aggiungere un finanziamento nazionale fino al 30%. In generale, i coltivatori che utilizzano la misura non possono ottenere nuove autorizzazioni all'impianto per 10 campagne vitivinicole. La norma offre agli Stati membri uno strumento per ridurre la superficie coltivata nelle regioni o nelle aziende in cui domanda e offerta restano sbilanciate.

Anche la promozione delle esportazioni mantiene un posto distinto all'interno della politica vitivinicola della PAC. Il finanziamento Ue può coprire fino al 60% di alcune attività di informazione e promozione, con la possibilità di un sostegno nazionale aggiuntivo, e la riforma del 2026 ha prolungato il periodo massimo di alcune operazioni nei mercati dei Paesi terzi. Il vino conserva dunque all'interno della politica agricola uno strumento di sostegno commerciale che non ha un equivalenten-

te diretto per birra o distillati.

La birra si trova in una posizione molto diversa. Non esiste un programma PAC dedicato alla birra come prodotto finito, anche se gli agricoltori che forniscono orzo e altri cereali possono ricevere pagamenti diretti, sostegno accoppiato e aiuti allo sviluppo rurale. In alcuni Stati membri, i cereali possono avere diritto a un sostegno legato alla produzione se soddisfano le condizioni previste dalla normativa Ue. In pratica, ciò significa che il sostegno va all'agricoltore, non al birraio, solo perché utilizza il cereale.

Il luppolo rappresenta la principale eccezione. La Germania ha una dotazione settoriale specifica di 2,188 milioni di euro l'anno per il luppolo. Questi fondi possono finanziare assistenza tecnica, formazione, produzione biologica o integrata, stoccaggio, promozione, tracciabilità, adattamento climatico, investimenti e sistemi di gestione del rischio. È il collegamento di bilancio più diretto tra la PAC e la filiera della birra.

La produzione di birra nell'Ue è scesa da circa 367,4 milioni di ettolitri nel 2019 a circa 345 milioni nel 2024, per poi calare di un altro 2,9% nel 2025, secondo The Brewers of Europe. L'associazione di settore afferma che circa 10.000 birrifici sostengono all'incirca 2 milioni di posti di lavoro diretti e indiretti e generano circa 52 miliardi di euro di valore aggiunto annuo. La birra analcolica è cresciuta di circa il 5,9% nel 2025 e rappresenta ora all'incirca una birra su 12 consumate nell'Ue.

Per i distillati, il legame con la PAC è ancora meno diretto. Il sostegno si concentra sui produttori di materie prime agricole e su alcuni programmi rurali di investimento, innovazione e sviluppo regionale. Gli aiuti ricevuti da un produttore di cereali, barbabietola da zucchero o uva non possono essere automaticamente conteggiati come sostegno al whisky, alla vodka, al brandy o al liquore prodotti in seguito, perché i sistemi di pagamento agricoli di solito non tracciano l'uso industriale finale di ogni raccolto.

L'industria dei distillati dispone però di regole proprie sui prodotti in base al regolamento 2019/787, che stabilisce categorie, requisiti di produzione, denominazioni, presentazione, etichettatura e uso di alcol di origine agricola.

Anche le indicazioni geografiche sono tutelate dal regolamento 2024/1143. Sul fronte commerciale, spiritsEUROPE ha stimato le esportazioni extra-Ue del settore a 8,84 miliardi di euro nel 2024, in calo del 2% rispetto all'anno precedente.

Il dibattito su questa struttura è destinato a intensificarsi mentre Bruxelles negozia la PAC per il periodo 2028-2034. Il prossimo quadro politico non è ancora stato approvato. La Commissione europea ha presentato a luglio 2025 le proposte per il prossimo bilancio pluriennale e per un nuovo modo di organizzare gli interventi agricoli. L'idea centrale è confluire gran parte della politica agricola e territoriale in Piani nazionali e regionali di partenariato all'interno di un fondo di circa 865 miliardi di euro.

La proposta riserverebbe almeno 293,7 miliardi di euro al sostegno del reddito agricolo e altri 6,3 miliardi a una rete di sicurezza per le crisi. Ma alcuni investimenti rurali e altre misure non comparirebbero più sotto una struttura agricola separata come quella attuale, rendendo difficili i confronti diretti con l'attuale PAC da 386,6 miliardi di euro. Per il vino, il cambiamento più delicato è la minore visibilità delle dotazioni nazionali fisse che oggi garantiscono 1,061 miliardi di euro l'anno nei Paesi produttori. La proposta della Commissione mantiene gli interventi per vino e luppolo, compresi investimenti, promozione, innovazione, adattamento climatico, tracciabilità, vendemmia verde, non raccolta, riconversione sostenibile e distillazione dei sottoprodotti. Ma la distribuzione dei fondi dipenderebbe in misura maggiore dalle priorità fissate da ciascuno Stato membro nei propri piani nazionali o regionali.

La bozza cambierebbe inoltre il sostegno per superficie attraverso un sistema degressivo. Le riduzioni partirebbero da 20.000 euro, con tagli del 25%, del 50% e del 75% nelle fasce successive, e un tetto proposto di 100.000 euro per agricoltore all'anno. Il pacchetto include anche un regime per le piccole aziende fino a 3.000 euro l'anno, nuove misure per i giovani agricoltori e un ruolo più forte per assicurazioni, fondi mutualistici, investimenti idrici, digitalizzazione e agricoltura di precisione.

Il vino resterebbe fuori dagli aiuti ac-

coppiati specifici per prodotto perché manterrebbe il proprio sistema settoriale. Al contrario, cereali, luppolo e altre materie prime utilizzate da birrai e distillatori potrebbero continuare a beneficiare di un certo sostegno accoppiato, se gli Stati membri giustificano tale aiuto su basi economiche, sociali o ambientali.

I negoziati contano soprattutto per i grandi Paesi produttori di vino. Italia, Francia e Spagna dipendono ora da dotazioni nazionali che insieme rappresentano circa tre quarti del finanziamento Ue annuale per il vino. Se il prossimo sistema concederà ai governi più libertà di ripartire le risorse tra agricoltura, sviluppo rurale, innovazione e altre politiche territoriali, l'importo riservato ogni anno al vino potrebbe dipendere più dalle scelte nazionali che da assegnazioni fisse dell'Ue.

La Commissione punta ancora ad avviare il nuovo quadro il 1° gennaio 2028. Prima di allora, il Parlamento europeo e il Consiglio dovranno concludere i negoziati, il bilancio 2028-2034 dovrà essere approvato e le regole di settore dovranno essere allineate con la riforma del vino adottata nel 2026.

<https://www.vinetur.com/it/20260916107222/the-eu-sets-aside-more-than-euro1-billion-a-year-for-wine-producers.html>

LA COMMISSIONE EUROPEA FISSA LE REGOLE PER GLI AIUTI DI EMERGENZA AL SETTORE DEL VINO

La Commissione europea ha fissato le regole che i Paesi dell'Unione europea devono seguire se vogliono concedere aiuti nazionali di emergenza al settore del vino durante una crisi di mercato, definendo quando i sostegni possono essere approvati per la distillazione del vino, la vendemmia verde e l'estirpazione volontaria di vigneti produttivi. Il nuovo regolamento delegato è stato adottato il 10 luglio e pubblicato mercoledì nella Gazzetta ufficiale dell'UE. Integra le principali norme dell'UE sull'organizzazione comune dei mercati per i prodotti agricoli ed entra in vigore il giorno successivo alla pubbli-

cazione, consentendo agli Stati membri di utilizzare il quadro normativo nel prossimo anno di commercializzazione del vino.

In base al provvedimento, i governi nazionali possono chiedere alla Commissione di approvare pagamenti di crisi in casi giustificati, ma solo se possono dimostrare chiari segnali di grave tensione di mercato. Il regolamento stabilisce che i Paesi debbano fondare tale richiesta su condizioni oggettive che incidono sui vini interessati, a livello nazionale o regionale. Tra queste condizioni figurano un aumento significativo delle scorte di vino rispetto agli anni recenti, una significativa diminuzione dei prezzi medi di mercato alla produzione nei sei mesi precedenti oppure un calo significativo delle vendite cumulative nell'anno di commercializzazione in corso, purché la contrazione delle vendite non sia semplicemente il risultato di una minore produzione.

Il regolamento traccia un confine netto tra i problemi di breve periodo e quelli di lungo periodo nel mercato del vino. Distillazione e vendemmia verde mirano a far fronte a un eccesso temporaneo di offerta. La distillazione sottrae vino al mercato trasformandolo in alcol grezzo con gradazione alcolica di almeno il 92% in volume, mentre la vendemmia verde impedisce che una parte del raccolto raggiunga il mercato eliminando i grappoli acerbi prima della vendemmia. Al contrario, l'espianto dei vigneti produttivi viene presentato come risposta a uno squilibrio più strutturale tra domanda e offerta.

Questa distinzione conta perché la Commissione consente ai Paesi di modulare le richieste sulla parte di mercato sotto pressione. Uno Stato membro può destinare il sostegno a una o più categorie di vino, come i vini a denominazione di origine protetta, i vini a indicazione geografica protetta o i vini senza indicazione geografica. Può inoltre limitare la misura ai vini rossi, rosati o bianchi, e applicarla su tutto il territorio nazionale oppure solo nelle regioni interessate.

Il quadro giuridico stabilisce anche limiti di ammissibilità. Per la vendemmia verde e l'espianto, il sostegno è riservato ai viticoltori i cui vigneti siano stati impiantati con le opportune autorizzazioni previste dal diritto

dell'UE e nazionale. Il testo precisa che i produttori con impianti non autorizzati non dovrebbero beneficiare di queste misure. Per la distillazione, i beneficiari ammissibili possono includere produttori, commercianti, organizzazioni di produttori e loro associazioni, gruppi di produttori di vino e distillatori di prodotti a base di uva. Quando il beneficiario non è il produttore di vino, lo Stato membro deve garantire che il vantaggio economico del sostegno sia trasferito ai produttori interessati.

Il regolamento pone inoltre condizioni sul vino che può essere distillato con il sostegno pubblico. Deve provenire dall'UE e soddisfare i requisiti legali per la commercializzazione nel blocco. Ove pertinente, anche i vini con status di denominazione protetta o indicazione geografica devono rispettare le rispettive specifiche di prodotto.

Per ridurre il rischio di una concorrenza disomogenea tra produttori di Paesi diversi, la Commissione ha definito il metodo di calcolo dei massimali di sostegno. Per la vendemmia verde, il pagamento nazionale massimo per ettaro può coprire il costo diretto della rimozione completa o della distruzione dei grappoli acerbi, una compensazione del reddito fino al 50% del valore medio dell'uva prodotta nella stessa area nei tre precedenti anni di commercializzazione, al netto dei costi medi di raccolta, e un incentivo fino al 20% di tali importi complessivi.

Per la distillazione, il pagamento massimo per ettolitro può coprire il costo della distillazione, un importo compensativo fino al 50% del prezzo medio di mercato nei sei mesi precedenti per i vini ammissibili nell'area in cui si applica la misura, e un incentivo fino al 20% di tali importi complessivi.

La Commissione ha collegato i nuovi strumenti di crisi alle più ampie riforme adottate all'inizio di quest'anno nell'ambito del regolamento (UE) 2026/471, che ha ampliato la portata delle disposizioni sulla crisi del vino nell'organizzazione comune dei mercati del blocco. Nei considerando del nuovo atto, la Commissione ha affermato che la riforma più ampia era pensata per aiutare il settore ad adeguare la capacità produttiva, gestire il mercato del vino e rispondere ai nuo-

vi sviluppi di mercato in un contesto internazionale incerto.

Il regolamento delegato cerca inoltre di evitare che gli strumenti di crisi di breve periodo diventino una soluzione permanente nelle aree con problemi strutturali più profondi. Stabilisce che, se gli Stati membri chiedono ripetutamente l'approvazione della vendemmia verde o della distillazione in regioni colpite da un persistente squilibrio di mercato, dovrebbero affrontarne anche la causa di fondo. In pratica, le nuove approvazioni per tali misure sono vincolate all'uso simultaneo dell'espianto volontario di vigneti produttivi e a condizioni collegate agli interventi di ristrutturazione e riconversione previsti dalla politica agricola dell'UE, con l'obiettivo di evitare misure che aumenterebbero le rese in luoghi già alle prese con un eccesso di offerta.

Gli Stati membri dovranno inoltre fornire informazioni specifiche alla Commissione quando chiedono l'approvazione, così che Bruxelles possa valutare se la crisi di mercato sia reale e se il sostegno proposto sia proporzionato e correttamente mirato. Il regolamento precisa che ciò è necessario affinché il sistema funzioni in modo coerente e le misure possano essere attuate efficacemente entro le scadenze annuali.

Per il settore delle bevande, le nuove regole offrono la prima mappa giuridica dettagliata su come gli strumenti di crisi dell'UE per il vino possano essere attivati nella pratica. Ciò potrebbe orientare le decisioni di cantine, distillatori, produttori e commercianti su scorte, produzione e gestione dei vigneti se la domanda debole o l'eccesso di offerta dovessero persistere. Potrebbe anche incidere sul volume e sulla composizione del vino che arriva sul mercato in alcune regioni, con possibili effetti a catena su prezzi e concorrenza in varie aree del più ampio settore delle bevande.

La misura arriva mentre i produttori europei di vino affrontano la pressione derivante da modelli di consumo in evoluzione, dall'incertezza sull'export e da condizioni di mercato disomogenee tra regioni e segmenti del vino. Definendo le prove che i Paesi devono fornire, le categorie di vino che possono essere coperte e i limiti all'am-

montare di denaro pubblico erogabile, la Commissione ha spostato il blocco da un impegno politico generale a un quadro di crisi più operativo per il mercato del vino.

<https://www.vinetur.com/it/20260916107234/european-commission-sets-rules-for-emergency-aid-to-the-wine-sector.html>

L'ITALIA LIMITA AL 10% I TAGLI ASSICURATIVI PER LE UVE DA VINO DOP E IGP

Martedì il Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste è intervenuto per alleggerire la pressione su viticoltori e vivaisti con due decreti che modificano le regole assicurative per l'annata 2026 e concedono più tempo ad alcuni nuovi progetti di vigneto ritardati dal maltempo estremo.

Il primo provvedimento aggiorna il piano di gestione del rischio in agricoltura per il 2026. Limita al 10% il taglio applicato ai valori standard usati per le polizze assicurative agevolate che coprono le uve da vino DOP e IGP, secondo i dettagli riportati dalla stampa agricola italiana. La modifica riguarda le uve a denominazione che, nel precedente impianto, avrebbero affrontato riduzioni superiori al 25%. L'adeguamento mira a mantenere praticabile l'assicurazione agevolata per i produttori che si affidano a queste polizze per proteggere il reddito da grandine, tempeste e altri danni atmosferici. Secondo i resoconti di settore, la mossa del ministero intende ridurre il rischio che i viticoltori rinuncino alla copertura perché i valori assicurati erano scesi troppo bruscamente. In pratica, il decreto alza i valori di riferimento usati per assicurare molte uve da vino di qualità rispetto ai tagli più profondi che ci si attendeva in precedenza.

Lo stesso decreto modifica anche i requisiti assicurativi per i vivaisti. Invece di applicare l'obbligo di copertura a livello comunale, la norma viene riformulata per singolo codice prodotto, uno standard più specifico per la produzione vivaistica. Il provvedimento chiarisce inoltre come vadano gestiti i calcoli complementari per le poliz-

ze combinate con il fondo nazionale per le calamità Agricat, una questione importante per i produttori che cercano di coordinare le coperture private agevolate con una protezione più ampia contro i disastri.

Il secondo decreto concede una proroga di 12 mesi, fino al 31 luglio 2027, per le autorizzazioni all'impianto di vigneti in scadenza nella campagna vitivinicola 2025/2026. La proroga si applica alle province nordorientali di Udine e Gorizia e ad aree specifiche di Sicilia e Sardegna colpite da calamità. Quei territori sono stati colpiti da eventi meteorologici gravi che hanno interrotto le attività agricole e i programmi di investimento. Nel sistema italiano delle autorizzazioni per i vigneti, i produttori di norma devono utilizzare i diritti di impianto entro un termine stabilito, pena la loro perdita e l'applicazione di sanzioni. Rinviano la scadenza, il ministero consente alle imprese interessate di realizzare più avanti gli investimenti viticoli programmati senza perdere quei diritti. La decisione è significativa per un settore che negli ultimi anni ha affrontato ripetuti shock climatici, tra cui grandine, siccità e piogge intense. I valori assicurativi e le scadenze per gli impianti possono sembrare aspetti tecnici, ma incidono su due questioni centrali per i viticoltori: quanta parte del ricavo del raccolto possa essere protetta e se i piani produttivi futuri possano andare avanti nei tempi previsti.

La questione va oltre i cancelli dell'azienda agricola. Per i produttori di vino, soprattutto quelli legati alle denominazioni DOC e IGP, i livelli del valore assicurato possono influire su quanta parte del rischio finanziario i vigneti si assumono durante la stagione. Una copertura agevolata più utilizzabile potrebbe contribuire a stabilizzare l'offerta di uva e il flusso di cassa dopo le perdite causate dal maltempo. La proroga delle autorizzazioni all'impianto potrebbe inoltre preservare la capacità produttiva futura nelle aree colpite, impedendo che i ritardi si trasformino in progetti viticoli cancellati. L'eventuale impatto sulla produzione dipenderà dalle condizioni locali e dal fatto che i viticoltori portino avanti o meno gli investimenti rinviati, ma i decreti in-

tervengono su due punti di pressione che possono incidere nel tempo sulla disponibilità di vino e sui costi.

I vini a denominazione italiani dipendono in larga misura da uve coltivate secondo rigide regole di qualità e origine, e questo può rendere sostituzione ed espansione più lente rispetto a categorie meno regolamentate. In questo contesto, il decreto sull'assicurazione è particolarmente rilevante per i viticoltori di uve di maggior valore, la cui compensazione attesa era stata ridotta dai tagli ai valori standard. Limitando la riduzione al 10%, il ministero sta riducendo il divario tra valore di mercato e valore assicurabile per molte uve a origine protetta. La disposizione sui vivai ha inoltre un ruolo più ampio nella filiera produttiva. I vivai viticoli e florovivaistici forniscono il materiale necessario per i reimpianti, i nuovi vigneti e la ripresa dopo le perdite di raccolto. Regole assicurative più precise per i vivai potrebbero contribuire a ridurre le controversie sulla copertura e migliorare l'accesso alla protezione dal rischio in un segmento che sostiene le future piantagioni.

La proroga per gli impianti ha un ambito geografico più ristretto, ma risponde a un problema concreto nei luoghi in cui il maltempo estremo ha bloccato i lavori nei campi. L'impianto di un vigneto richiede molto capitale ed è scandito da tempi rigidi. Quando arrivano tempeste o altri disastri, i viticoltori possono perdere la finestra utile per l'impianto anche se finanziamenti e permessi sono già disponibili. Senza una proroga, ciò può tradursi in investimenti perduti, piani di espansione ridimensionati e sanzioni amministrative.

L'intervento del ministero arriva mentre i produttori di diversi comparti agricoli italiani continuano a chiedere strumenti più flessibili per gestire i danni legati al clima. In viticoltura, dove diritti di impianto, regole delle denominazioni e lunghi cicli di investimento limitano già la flessibilità, gli adeguamenti ai termini assicurativi e alle scadenze autorizzative possono avere un effetto immediato sulla pianificazione aziendale.

Per le cantine e per il più ampio comparto delle bevande, i decreti potrebbero offrire un po' di sollievo in un

momento in cui la volatilità del meteo alimenta incertezza su volumi di uva, qualità e costi di produzione. Valori assicurati più alti per le uve DOC e IGP possono sostenere la disponibilità dei viticoltori a mantenere la copertura, mentre la proroga per i nuovi impianti può aiutare alcuni produttori a tutelare la futura espansione dei vigneti nelle aree colpite da eventi estremi.

<https://www.vinetur.com/it/20260915107142/italy-caps-insurance-cuts-for-dop-and-igp-wine-grapes-at-10.html>

APPROVATO IL NUOVO BANDO DA 600.000 EURO PER I CONSORZI DI TUTELA DOP E IGP DELLA CAMPANIA

La Regione Campania rafforza il supporto alle filiere di qualità certificate. Con decreto dirigenziale n. 400 del 10/09/2026 è stato approvato l'Avviso pubblico per garantire la continuità operativa, la vigilanza e la promozione dei prodotti a marchio registrato, destinato a sostenere le attività e il funzionamento dei Consorzi di Tutela dei vini e dei prodotti a denominazione di origine protetta (DOP) e indicazione geografica protetta (IGP) della Campania. Per l'annualità 2026, la dotazione finanziaria complessiva ammonta a 600.000,00 euro, a conferma della volontà dell'Amministrazione regionale di investire strategicamente sulla valorizzazione del patrimonio agroalimentare, rafforzando gli organismi preposti alla tutela e alla promozione delle identità territoriali. Le domande di partecipazione dovranno essere inviate, a partire dal giorno successivo alla pubblicazione dell'Avviso sul BURC, ed entro e non oltre la data del 5 ottobre 2026.

La documentazione (redatta secondo i format regionali, corredata dal Programma di Attività 2026 e dalle dichiarazioni richieste) andrà trasmessa esclusivamente a mezzo PEC all'indirizzo: agricoltura.governance@pec.regione.campania.it.

<https://www.regione.campania.it/regione-informa/notizie/approvato-nuovo-bando-600000-euro-consorzi-tutela-dop-igp-campania>

DIRETTIVA EUROPEA CONTRO IL FALSO GREEN: NESSUNA DEROGA AL PACKAGING GIÀ STAMPATO

Cosa succede alle confezioni già stampate, ai prodotti già distribuiti, alle decine di migliaia di pezzi fermi a magazzino quando il 27 settembre prossimo la Direttiva (UE) 2024/825 diventerà pienamente applicabile? La Commissione europea ha chiarito che sebbene non esista deroga per le confezioni già prodotte e distribuite prima della scadenza, le autorità nazionali potranno tenere conto degli sforzi ragionevoli, proporzionati e documentati compiuti per conformarsi, anche per i prodotti già nella catena distributiva. Chi si muove a ottobre, a violazione già contestabile, avrà molti meno margini per dimostrare di essersi attivato tempestivamente.

L'Osservatorio VEGANOK analizza le implicazioni concrete per le aziende con magazzini pieni e ristampe da pianificare, per supportare le aziende del settore vegan e plant-based.

Nessuna deroga: cosa implica?
 Le FAQ pubblicate dalla Commissione sono esplicite: dal 27 settembre 2026 le nuove regole su claim ambientali ed etichette di sostenibilità si applicano anche ai prodotti esistenti, confezioni già fabbricate, già ordinate, già distribuite o già presenti sugli scaffali prima di quella data.

Una confezione stampata due anni fa con un bollino vegan autoprodotta che funge da etichetta di sostenibilità, o come garanzia riferita a caratteristiche ambientali o sociali senza poggiare su un sistema di certificazione conforme, è a rischio dal 27 settembre, indipendentemente da quando è stato stampato.

La norma non si applica al solo packaging fisico, si applica a tutta la comunicazione commerciale che raggiunge il consumatore: sito web, e-commerce, cataloghi, schede prodotto per i retailer, materiali espositivi, post sui social media. Tutti i touchpoint in cui il prodotto viene presentato con un claim o un simbolo vegan, vegetariano o plant-based non conforme rientrano

nel perimetro della Direttiva. Per non incorrere in sanzioni, per le aziende adeguarsi alla direttiva significherebbe dover ritirare dal mercato decine di migliaia di confezioni, ripensare e produrre un nuovo il packaging, re-imballare la merce in magazzino, ristampare cataloghi, rivedere il sito web e i canali social, rifare i materiali espositivi già presenti nei punti vendita, schede prodotto online e rivedere le campagne già pianificate. Ma c'è una buona notizia.

Gli sforzi documentati contano. La Commissione europea ha introdotto nelle FAQ di giugno un principio che le aziende possono sfruttare per evitare sanzioni: le autorità nazionali, nel decidere come intervenire sui casi concreti, potranno tenere conto degli sforzi ragionevoli e proporzionati compiuti dall'azienda per conformarsi.

Il principio vale anche per i prodotti già presenti nella catena distributiva, considerando proporzionalità, certezza del diritto e legittimo affidamento. Le autorità della rete europea CPC hanno elaborato un'intesa comune dedicata alla gestione dello stock esistente, per favorire un approccio coerente tra i diversi Paesi.

Va però chiarito che gli sforzi ragionevoli non sostituiscono la conformità. Non esiste deroga. Al 27 settembre un claim, o un'etichetta di sostenibilità, deve poggiare su un sistema di certificazione conforme, oppure essere rimosso, coperto, corretto o specificato in modo adeguato.

Gli sforzi ragionevoli si basano sulla documentazione che attesta che il percorso di adeguamento sia stato avviato prima della scadenza. Fanno fede ad esempio gli ordini di ristampa dei materiali cartacei, la produzione di adesivi correttivi, le comunicazioni con i distributori, le richieste di certificazione presso terze parti o le richieste di valutazioni preliminari che precedono la certificazione.

"Un percorso di adeguamento avviato, documentato e in corso di esecuzione è un argomento concreto davanti a un'autorità. L'inerzia non lo è. E in quella valutazione, la differenza la fa ciò che l'azienda può dimostrare." – Laura Serpilli, Direttrice Osservatorio VEGANOK.

Cosa si può fare

per non ristampare tutto

Le FAQ di giugno indicano alcune soluzioni pratiche che le aziende possono valutare per adeguare alla direttiva i prodotti in commercio: coprire o correggere i claim non conformi con adesivi, oppure aggiungere informazioni integrative al punto vendita. La misura correttiva dipende dal tipo di comunicazione e messaggio veicolato, ad esempio un claim generico può richiedere una specificazione chiara e visibile sulla confezione o presso il punto vendita; un'etichetta di sostenibilità privata non conforme può invece dover essere rimossa, coperta o sostituita.

Sono soluzioni temporanee e meno costose di una ristampa completa, più attuabili nel poco tempo che resta per adeguarsi, ma richiedono una chiara comprensione della violazione che contengono. Le aziende devono, infatti, capire prima di agire quali elementi del proprio packaging, sito, catalogo e materiali commerciali sono a rischio; per evitare un intervento inutile e sanzionabile. Ad esempio un adesivo messo nel punto sbagliato, o un'integrazione che non risolve il problema di fondo, non costruisce alcuna protezione.

Prima di intervenire, serve una valutazione di packaging, claim, simboli, loghi, sito e materiali commerciali. Solo dopo la verifica si può stabilire quale intervento risolve il profilo di non conformità.

C'è un'opzione più economica, in particolare per le aziende che comunicano l'identità vegan dei propri prodotti, che offre una soluzione permanente senza dover intervenire sullo stock e la merce in commercio con adesivi o ristampe, ossia dotarsi di un sistema di certificazione conforme ai requisiti che la Direttiva prevede. Nella fattispecie della Certificazione VEGANOK, una verifica indipendente di terza parte, con requisiti pubblici e consultabili, con titolare dello schema e verificatore giuridicamente separati.

Un percorso di certificazione avviato adesso non garantisce la conformità al 27 settembre sullo stock esistente, ovviamente, per via dei tempi tecnici di verifica dell'ente certificatore e i tempi di ristampa dei materiali, ma

consente all'azienda di procurarsi la documentazione necessaria a dimostrare, in caso di un controllo, di essersi attivata prima della scadenza.

<https://specialeitaliadelgusto.blogspot.com/2026/09/direttiva-europea-contro-il-falso-green.html>

RICERCA E INNOVAZIONE

PRIMA VENDEMMIA SPERIMENTALE DI PIWI ALL'ISTITUTO AGRARIO DI SCERNI

Si è conclusa a Scerni (Chieti) la prima vendemmia sperimentale dei 18 vitigni Piwi coltivati nell'azienda agraria dell'Istituto Tecnico Agrario "Cosimo Ridolfi". Il progetto, promosso e finanziato dal 2024 dal Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo, punta a verificare nel tempo l'adattamento delle varietà resistenti alle principali malattie fungine alle condizioni della viticoltura regionale, studiandone comportamento agronomico, caratteristiche produttive e potenziale enologico.

La raccolta, iniziata il 29 luglio, arriva al terzo anno dall'impianto del vigneto. Le uve sono state sottoposte a microvinificazione e i vini ottenuti saranno valutati insieme con i dati agronomici raccolti durante il ciclo vegetativo, così da mettere a confronto le prestazioni delle singole varietà. Nel vigneto sperimentale sono presenti Bronner, Charvir, Fleurtaï, Johanniter, Kersus, Palma, Pinot Iskra, Sauvignon Nepis, Sauvignon Rytos, Solaris e Sauvignier Gris. Completano l'impianto Cabernet Eidos, Nermantis, Pinot Kors, Pinot Regina, Sevar, Termantis e Volturnis.

Il monitoraggio agronomico è stato seguito da Fausto Cimini su dieci piante per ciascuna cultivar, contrassegnate singolarmente e osservate ogni settimana dalla fase di gemma cotonosa fino alla maturazione. I rilievi hanno interessato germogliamento, fioritura, allegagione e invaiatura, numero di germogli e grappoli, fertilità delle gemme, posizione del primo grappolo sul tralcio, peso dell'uva, numero e peso dei grappoli e peso medio degli acini. L'osservazione ha riguardato anche lo stato fitosanitario dell'intero vigneto, con particolare attenzione a peronospora e oidio, le due principali patologie fungine rispetto alle quali sono state selezionate le varietà Piwi. La relazione tecnica elaborata al termine dei rilievi ha registrato completa resistenza alle due patologie in tutte le piante osservate.

"Quella dei vitigni resistenti è una sfida enologica, ma anche una sfida di

sostenibilità, che abbiamo scelto di affrontare mettendo insieme partner importanti e competenze diverse" ha sottolineato Alessandro Nicodemi, presidente del Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo. "La prima vendemmia è un passaggio fondamentale perché ci permette di cominciare a confrontarci concretamente con il prodotto della vigna. Da ora saranno le uve e le microvinificazioni a dirci qualcosa in più sul potenziale enologico di queste varietà". Il progetto, ha precisato Nicodemi, richiede però un periodo di osservazione prolungato. "Servono anni di dati e confronti per capire quali genotipi possano essere realmente adatti al nostro territorio. Come Consorzio crediamo che la ricerca sui vitigni resistenti sia un investimento strategico, poiché la sostenibilità non può essere soltanto una dichiarazione di principio ma deve tradursi nella capacità di innovare senza perdere il legame con il territorio".

"Per questo - ha aggiunto Nicodemi - abbiamo costruito una squadra con partner importanti, ciascuno con una competenza specifica: dalla scuola all'università del sapere tecnico, dal mondo vivaistico agli enologi, dagli agronomi ai periti agrari. E' questa integrazione di competenze che può permetterci di affrontare seriamente una sfida che riguarda l'intera filiera". "L'avvio della vendemmia Piwi in Abruzzo rappresenta un risultato importante di un percorso che mette ricerca, innovazione e sostenibilità al servizio della nostra viticoltura" ha dichiarato Emanuele Imprudente, vicepresidente della Regione Abruzzo e assessore all'Agricoltura. "La sperimentazione condotta a Scerni ci consente di acquisire dati e conoscenze preziose su varietà che potrebbero contribuire a rendere il sistema vitivinicolo regionale sempre più resiliente e competitivo, riducendo al contempo la pressione delle principali patologie fungine e l'impiego di trattamenti".

Imprudente ha indicato nella continuità della ricerca uno degli elementi centrali del lavoro. "E' un percorso che richiede tempo, rigore scientifico e capacità di fare sistema, ma va nella direzione che come Regione Abruzzo riteniamo strategica: sostenere l'innovazione in agricoltura senza perdere il legame con le nostre produzioni e con

la specificità dei territori. Continueremo a seguire con attenzione questa sperimentazione – ha concluso – e i futuri progetti scientifici sul tema, perché i risultati dei prossimi anni potranno offrire nuove opportunità e strumenti alle imprese vitivinicole”.

Quello dedicato ai Piwi (dal “Pilzverständsfähig”, vitigno resistente ai funghi) è uno dei filoni di ricerca promossi dal Consorzio. Al lavoro sui vitigni resistenti si affiancheranno studi sulle Tea, le Tecnologie di evoluzione assistita, applicate alla selezione di nuovi cloni migliorati di varietà già esistenti, autoctone e internazionali, con l'obiettivo di ridurre la suscettibilità alle malattie e agli stress biotici e abiotici. Un altro programma sarà dedicato ai vitigni autoctoni regionali, per ampliare le conoscenze a disposizione dei viticoltori nelle future scelte produttive. La sperimentazione ha un orizzonte di almeno cinque-sei anni e prevede almeno tre microvinificazioni. Per ogni genotipo sarà costruito un profilo quantitativo e qualitativo sulla base dei risultati raccolti nelle diverse annate. Le varietà che dimostreranno caratteristiche adeguate potranno essere successivamente valutate ai fini dell'eventuale richiesta di iscrizione nell'Elenco regionale delle varietà di vite autorizzate in Abruzzo. Alla sperimentazione partecipano, insieme con il Consorzio Tutela Vini d'Abruzzo, l'Istituto “Ridolfi-Zimarino” di Scerni (Chieti), i Vivai Cooperativi Rauscedo, Civit – Consorzio Innovazione Vite, Assoenologi Abruzzo-Molise, la Federazione Regionale dei Dottori Agronomi e dei Dottori Forestali dell'Abruzzo e il Collegio Interprovinciale dei Periti Agrari e dei Periti Agrari Laureati di Chieti-L'Aquila.

<https://askanews.it/2026/09/05/prima-vendemmia-sperimentale-di-piwi-allistituto-agrario-di-scerni/>

DAI CONSORZI DI TUTELA

CONSORZIO ASTI DOCG, DIRETTORE PONDINI: **VENDEMMIA, MERCATI E CLIMA, TRAIETTORIE PER GUIDARE IL CAMBIAMENTO**

Il mondo vitivinicolo affronta sfide globali complesse, dai mutamenti del clima all'evoluzione delle preferenze di consumo. In questo scenario in rapido movimento, il Consorzio dell'Asti e del Moscato d'Asti DOCG dimostra un notevole dinamismo strutturale e una chiara visione d'insieme. Questo intenso e stimolante dialogo con Giacomo Pondini, Direttore del Consorzio, offre una prospettiva lucida e ricca di sfumature sulle strategie adottate per valorizzare un patrimonio enologico di assoluta eccellenza. Dalle intuizioni agronomiche necessarie per gestire una vendemmia sempre più anticipata, passando per l'esplorazione dei mercati asiatici, fino all'incontro con le moderne tendenze della mixology, l'intervista restituisce l'immagine di un comparto vitale e lungimirante. Le riflessioni del Direttore evidenziano un approccio strategico capace di fondere le innovazioni tecnologiche in vigna con la profonda tutela dell'identità storica, proponendo referenze versatili, come l'innovativo Asti Rosé, perfette per affascinare le nuove generazioni di estimatori in tutto il mondo.

Partiamo dalla vigna: che fotografia ci restituisce oggi la vendemmia 2026 del Moscato Bianco? Al di là della buona sanità delle uve, quanto l'andamento climatico di queste settimane ha modificato tempi di raccolta, profili aromatici e aspettative qualitative? L'andamento climatico del 2026, in particolare nel periodo estivo, ha influenzato i tempi di maturazione del Moscato in maniera ancora più marcata rispetto alle annate precedenti. Dopo le piogge primaverili, il territorio ha affrontato ondate di calore insolite per l'Italia, creando una certa apprensione per lo sviluppo delle uve sulle piante. Il dato sorprendente è che, pur affrontando situazioni climatiche estreme, siamo arrivati a una raccolta di qualità eccezionale, valida per il Moscato e per tutte le uve di questa area del Piemonte.

Le tempistiche hanno subito un'evi-

dente accelerazione: se negli ultimi cinque anni si registravano inizi di vendemmia nella seconda quindicina di agosto, quest'anno abbiamo iniziato le operazioni a ridosso di Ferragosto, o addirittura prima nelle zone a maturazione più rapida. Dal punto di vista aromatico, intervenire con tempistiche adeguate e anticipate ci ha permesso di portare in cantina uve con il giusto quadro aromatico e un'acidità ottimale. Questi parametri risultano fondamentali per garantire al Moscato d'Asti e all'Asti Spumante le caratteristiche ricercate dal consumatore: una spiccata ricchezza aromatica bilanciata da una grande freschezza e un'ottima bevibilità, preservando perfettamente il residuo zuccherino.

La scelta di fissare anche per il 2026 la resa a 85 quintali per ettaro è arrivata al termine di un confronto importante tra componente agricola e industria. Quanto è stato difficile trovare questo equilibrio e, soprattutto, il meccanismo di revisione legato ai dati di mercato sarà un modello stabile per governare la produzione anche negli anni futuri? La valutazione di un modello stabile rientra da sempre nei nostri processi di analisi delle rese. In questo caso specifico, adottando una visione di lungo periodo, abbiamo strutturato un meccanismo pensato per traghettare la vendemmia 2027, superando le logiche temporanee. Valutiamo costantemente i livelli produttivi, le giacenze e l'andamento del mercato, pur con le fisiologiche incertezze commerciali. Il dato di produzione rimane l'elemento certo su cui basiamo le nostre valutazioni per rispondere alle richieste del settore. Di conseguenza, affidarci a un'analisi attenta dei volumi produttivi rappresenta la guida principale per condividere le scelte sulle rese con tutti i viticoltori della denominazione, fornendo dati chiari per prendere le decisioni migliori.

Gli Stati Uniti restano un mercato decisivo ma anche uno dei più problematici, mentre la Cina e più in generale l'Asia stanno mostrando segnali molto incoraggianti. Il Consorzio sta quindi pensando a una strategia di maggiore diversificazione geografica, per ridurre la dipendenza dai mercati storici, oppure ritiene prioritario tornare a consolidare quelli che hanno perso terreno?

Al momento, l'unico mercato in cui si osserva un interesse inedito e consistente è proprio quello cinese. In quest'area abbiamo registrato una crescita significativa, passando da un milione a due milioni di bottiglie, con percentuali di ripartizione tra Moscato e Asti Spumante in linea con quelle del 2024. Questo scenario ci indica chiaramente l'opportunità di esplorare nuove destinazioni internazionali, mantenendo parimenti solide le posizioni costruite sui mercati storici, che sanno già apprezzare il nostro prodotto e risultano pronti a valorizzare i futuri consumi. La Cina è cresciuta in modo molto significativo e oggi rappresenta un mercato sempre più interessante per il Moscato d'Asti. Che cosa sta funzionando realmente in quel Paese: il prodotto, il posizionamento italiano, la comunicazione del territorio o un cambiamento nei gusti dei consumatori cinesi? E quali sono, invece, le principali barriere che ancora incontra?

Le evidenze raccolte ci mostrano un fortissimo interesse da parte delle fasce anagrafiche più giovani e, in particolare, dal pubblico femminile. Questi consumatori sono attratti da un prodotto trasversale, facile da approcciare e caratterizzato da un basso grado alcolico. Tali qualità risultano ideali per chi ha meno consuetudine culturale con il vino o desidera riferimenti chiari e piacevoli al momento della degustazione. In questo senso, il Moscato d'Asti rappresenta una soluzione perfetta per avvicinarsi in modo funzionale e gratificante al mondo del vino, offrendo un'esperienza accessibile a tutti. Questa dinamica assume valore a livello globale e trova un riscontro eccezionale sul mercato asiatico.

Nel 2026 il Consorzio ha portato l'Asti DOCG in contesti molto diversi: dal Moscato Day alla mixology, dalle masterclass professionali agli eventi lifestyle di New York, Chicago e Atlanta. Oggi quanto conta davvero uscire dai tradizionali circuiti del vino per intercettare consumatori che magari non si definiscono neppure appassionati di vino?

A differenza di altri contesti, i mercati nordamericani si caratterizzano per la capacità di svincolarsi dalle occasioni di consumo classiche, legate strettamente all'abbinamento a tavola o al rispetto di un contesto specifico: l'Asti DOCG viene consumato spesso da solo

oppure in abbinamento con pietanze dolci o salate. Quindi in linea con ciò che recepiamo in Nord America, vorremmo che anche altri mercati seguissero questa interpretazione. Le nostre attività mirano a presentare il vino come un'opzione piacevole a sé stante. Grazie alla bassa gradazione, all'equilibrio e all'aromaticità, Asti e Moscato d'Asti offrono ampie possibilità di consumo destrutturato. La nostra strategia punta a proporre il prodotto come elemento dinamico e flessibile, capace di moltiplicare le occasioni d'uso quotidiane. Anche in Cina stiamo osservando un fenomeno analogo: la crescita della mixology e dei cocktail a base di vino sta aprendo nuovi canali di utilizzo. Grazie alla partecipazione a eventi mirati, come il ProWine a Mumbai, stiamo sondando anche il mercato indiano per capire come declinare il prodotto in maniera professionale e altamente innovativa.

Negli ultimi anni avete investito molto su un racconto dell'Asti più contemporaneo: mixology, lifestyle, pairing, eventi culturali e collaborazioni con ristorazione e hospitality. Come si fa a modernizzare la percezione della denominazione senza correre il rischio di perdere quella riconoscibilità storica che rappresenta uno dei suoi maggiori patrimoni?

La riconoscibilità storica del prodotto resta un pilastro fermo e assolutamente imprescindibile. La mixology si affianca alle proposte tradizionali, ampliando le modalità d'uso con un ruolo complementare. Ad esempio, il Moscato d'Asti viene storicamente servito e apprezzato come aperitivo, mentre l'Asti Spumante si distingue per la sua totale versatilità autonoma. I nostri sforzi mirano a sottolineare quanto questi vini risultino estremamente contemporanei e attuali, liberandoli dal vincolo che li vede confinati esclusivamente a un singolo ambito di miscelazione o di consumo.

L'Asti Rosé è forse il progetto più evidente di questa fase di rinnovamento della denominazione. Dopo il debutto del 2026 e i primi riscontri produttivi, che cosa vi sta dicendo il mercato?

Lo sviluppo dell'Asti Rosé incarna perfettamente la ferma volontà di unire storicità e approccio contemporaneo. Questo progetto fonde la tradizione del territorio, espressa attraverso le uve

Moscato e Brachetto, per dare vita a una referenza innovativa e al passo con i tempi. La presenza radicata del Brachetto nei vigneti contigui a quelli del Moscato ci ha permesso di integrare questo prodotto direttamente all'interno della gamma DOCG. Si tratta di una scelta che valorizza appieno il patrimonio viticolo locale, richiedendo che la quasi totalità dei vigneti di Brachetto sia affiancata a quelli di Moscato. In questo modo, ogni grappolo contribuisce ad arricchire l'espressione identitaria e qualitativa dell'intera denominazione.

L'Asti Rosé nasce dall'incontro tra Moscato e Brachetto e può essere prodotto in diverse versioni di residuo zuccherino. Quanto è importante questa flessibilità per rispondere a mercati internazionali molto diversi tra loro? E avete già individuato Paesi nei quali vedete un potenziale particolarmente forte per questa tipologia?

La gestione del residuo zuccherino rappresenta un elemento strategico lasciato alla libera interpretazione delle aziende, affinché possano adattare il prodotto alle esigenze specifiche dei mercati di riferimento. Registravamo da tempo richieste per questa tipologia, in particolare dal Regno Unito e dai Paesi dell'Est Europa. Offrire alle singole cantine la possibilità di declinare il livello di dolcezza garantisce una flessibilità espressiva capace di intercettare preferenze eterogenee, valorizzando così le enormi potenzialità di questa etichetta. Sebbene la maggior parte della produzione attuale si orienti sulle versioni dolci, diverse realtà stanno ottenendo risultati eccellenti sviluppando le affascinanti varianti Extra Brut, Brut e Demi-Sec.

Guardando ai prossimi tre anni, quali sono secondo lei le due o tre sfide che possono davvero cambiare il futuro dell'Asti DOCG? Parliamo di consumi, geopolitica, clima, remunerazione delle uve, nuove generazioni di consumatori o capacità della filiera di innovare: su cosa si giocherà la partita più importante?

Stiamo operando su più fronti con progetti di ampio respiro e grande potenziale. A livello tecnico, collaboriamo attivamente con l'Università di Torino per l'integrazione di droni, sensoristica avanzata e intelligenza artificiale nella gestione quotidiana dei vigneti. I dettagli esatti di questi progetti sono in

piena fase di sviluppo insieme ai nostri partner accademici; contiamo di poter approfondire le specifiche operative nel prossimo futuro, definendo in modo organico e strutturato il ruolo dell'intelligenza artificiale per il progresso del nostro comparto

<https://www.winemeridian.com/ap-profondimenti/esperienze-aziendali/intervista-giacomo-pondini-asti-docg-vendemmia-settembre-2026/>

I PRODUTTORI DEL BARBERA D'ASTI TAGLIANO DEL 5,6% IL LIMITE DI RESA 2026 PER FRENARE L'ECESSO DI VINO

I produttori italiani della denominazione Barbera d'Asti hanno ridotto la resa massima autorizzata per la vendemmia 2026, nonostante i viticoltori segnalino un raccolto forte, segno che la pressione commerciale sta prevalendo sulle condizioni dei vigneti in una delle aree del vino rosso più note del Piemonte.

Il consorzio del Barbera d'Asti ha abbassato il tetto a 85 quintali per ettaro da 90 quintali per ettaro, con un taglio di 5 quintali, pari al 5,6%. La misura arriva mentre le cantine italiane restano molto cariche e i prezzi continuano a scendere, anche dopo una vendemmia che i viticoltori nei dintorni di Asti descrivono come abbondante e di alta qualità.

La decisione evidenzia un problema più ampio che il settore vitivinicolo italiano sta affrontando. Secondo i rappresentanti del settore e i dati governativi sulle giacenze, negli ultimi anni il Paese ha prodotto più vino di quanto il mercato sia riuscito ad assorbire. Gli ultimi dati nazionali sulle scorte disponibili del Ministero dell'Agricoltura, relativi al 31 luglio nel rapporto Cantina Italia n. 8/2026, mostravano giacenze in aumento del 6,9% rispetto a un anno prima. Le scorte totali hanno raggiunto l'equivalente di oltre 5,6 miliardi di bottiglie, circa un anno di produzione e il livello più alto degli ultimi quattro anni.

Questo squilibrio ha pesato sui prezzi. Unione Italiana Vini, la principale associazione del settore, ha affermato a luglio che i prezzi medi del vino italiano sono scesi di circa il 10% su base annua nella prima metà del 2026. Il

gruppo ha inoltre avvertito che all'inizio dell'anno circa una bottiglia su cinque prodotta con uve da denominazione è stata declassata e venduta come vino da tavola comune, aggiungendo offerta più economica a un mercato già saturo.

Nel Barbera d'Asti, il taglio delle rese non riflette una carenza diffusa di uve. I viticoltori sulle colline dell'Astigiano dicono che quest'anno l'uva è arrivata in buone condizioni nonostante l'estate più calda mai registrata nell'area tra le Alpi e la Pianura Padana. Nei pressi di Agliano Terme, dove le squadre di raccolta stavano completando gli ultimi grappoli di Barbera alla fine di settembre, i produttori hanno detto che la stagione è iniziata insolitamente presto, a fine luglio.

Filippo Mobrìci, presidente del Consorzio Barbera d'Asti, ha detto che la qualità della vendemmia 2026 era tra le migliori che avesse visto, sia in quantità sia nello stato delle uve. Ha attribuito il risultato in parte a un inverno piovoso e a una primavera precoce che hanno dato alle viti riserve idriche sufficienti per resistere al caldo successivo della stagione. I viticoltori hanno inoltre lasciato più copertura fogliare del solito sulle viti per proteggere i grappoli dal sole diretto.

L'andamento meteorologico ha prodotto un forte contrasto. Il caldo estivo ha accelerato la maturazione e anticipato le date di raccolta, ma non ha impedito un raccolto sano. I produttori si sono così trovati ad affrontare un problema di mercato, non agricolo. Riducendo la resa consentita, la denominazione cerca di impedire che più vino finisca su un mercato già in eccesso di offerta.

L'aumento delle scorte in Italia non è distribuito in modo uniforme tra tutte le categorie. Il Prosecco rappresenta una parte delle riserve più consistenti, ma continua a vendere ed esportare bene. I vini rossi tradizionali in regioni come la Puglia e la Toscana sono sotto maggiore pressione. In Piemonte, alcuni produttori hanno scelto quest'anno di destinare parte della produzione all'aceto invece di immettere altro vino in un mercato debole.

I leader del settore sostengono sempre più spesso che le denominazioni debbano allineare più strettamente la produzione alla domanda. Lamberto

Frescobaldi, presidente di Unione Italiana Vini, ha detto a luglio che il settore doveva prendere decisioni difficili, tra cui ridurre la produzione dove necessario e impedire che i nuovi impianti di vigneto aggravassero il surplus. Ha anche sollevato la possibilità di espianati dei vigneti, una misura che resta delicata in Italia e che non fa parte di un piano nazionale come invece accade in Francia.

Nel Barbera d'Asti, i leader locali sono più contrari a questa idea. Mobrìci ha detto che i vigneti nella sua zona non sono solo asset produttivi ma anche parte della cultura e del paesaggio della regione, rendendo l'espianato una soluzione estrema. Questo riflette un dibattito più ampio nel mondo del vino italiano, dove molti produttori riconoscono la necessità di controlli più severi sull'offerta ma non sono d'accordo su quanto lontano debbano spingersi queste misure.

Alcuni viticoltori della denominazione dicono che la situazione locale è ancora gestibile, anche con l'aumento delle scorte nazionali. Luca Garberoglio, la cui famiglia gestisce l'azienda Carussin a San Marzano Oliveto, ha detto che l'area del Barbera d'Asti è meno esposta di altre regioni e che i produttori che si sono spostati verso una fascia più alta, anche attraverso il vino biologico e le vendite all'estero, sono in una posizione migliore per affrontare un rallentamento della domanda interna. Ha detto che la sua cantina deteneva ancora 110 ettolitri della vendemmia 2025, sufficienti a rifornire il mercato fino a marzo 2027, ma quel dato riflette una singola azienda e non è rappresentativo della denominazione nel suo complesso.

La decisione sul Barbera va quindi letta più come una risposta mirata all'interno di una singola denominazione che come una regola per tutta l'Italia. I dati nazionali su scorte e prezzi forniscono il contesto più ampio, ma il taglio delle rese si applica specificamente alla vendemmia 2026 del Barbera d'Asti. Mostra come anche una vendemmia di successo possa creare nuove tensioni quando le giacenze sono già elevate e parte della filiera a maggior valore sta confluendo in categorie a prezzo inferiore.

La pressione arriva anche in un momento in cui il settore afferma che

i modelli di consumo stanno cambiando. Produttori e associazioni di categoria hanno indicato guerre, perturbazioni commerciali tra cui i dazi statunitensi e il calo dei consumi tra i bevitori più giovani come fattori alla base del rallentamento delle vendite. Questi fattori pesano soprattutto sui vini che non hanno il traino all'export delle categorie spumante.

Nei vigneti attorno ad Asti, la tensione commerciale non ha cancellato la sensazione che il 2026 possa essere una vendemmia importante in bottiglia. I viticoltori descrivono uve mature bene nonostante i picchi di calore vicini ai 40°C all'inizio di agosto. Ma l'economia per trasformare quelle uve in vino redditizio quest'anno è più difficile dell'agronomia. Con l'arrivo sempre più frequente di stagioni più calde, alcuni produttori dicono anche che il vino stesso sta cambiando, con il Barbera d'Asti che si allontana dal profilo di ciliegia e prugna a lungo associato al vitigno e si orienta verso note più concentrate di mora e ribes nero.

<https://www.vinetur.com/it/20260928107879/barbera-dasti-producers-cut-2026-yield-limit-56-to-curb-a-wine-glut.html>

LA MALVASIA DELLE LIPARI AVRÀ SETTE UNITÀ GEOGRAFICHE AGGIUNTIVE: UN PER OGNUNA DELLE ISOLE EOLIE

Fumata bianca, e all'unanimità, per il futuro enoico dell'arcipelago delle Eolie. L'assemblea dei soci del Consorzio di Tutela della Malvasia delle Lipari ha approvato all'unanimità una storica proposta di modifica del disciplinare: dentro la denominazione entra formalmente la versione secca (la tipologia Bianco) e debuttano le Uga (Unità Geografiche Aggiuntive), che consentiranno di riportare in etichetta il nome delle sette isole. Una decisione che segna un vero e proprio spartiacque per il territorio e che manda in archivio mesi di aspro scontro tra i produttori. L'anacronismo e la frattura tra i produttori

Per cogliere il peso di questa votazione bisogna riavvolgere il nastro al paradosso che ha bloccato il territorio per

decenni. La Doc Malvasia delle Lipari, nata nel 1973, era una denominazione pensata esclusivamente per le tipologie dolci (Passito e la versione liquorosa). Una bandiera nobilissima ma dai consumi sempre più ristretti. Nel frattempo, il mercato reale e la ristorazione hanno incoronato il grande successo della Malvasia vinificata secca, vero traino commerciale del mercato moderno, finora costretta a rifugiarsi nella piramide dell'Igp Salina o della Doc Sicilia.

Questo scollamento aveva spaccato i viticoltori in due fazioni. Da un lato i produttori di Salina, decisi a cancellare l'Igt per istituire una propria "Doc Salina" a tutela del primato storico dell'isola verde. Dall'altro chi opera sulle altre isole e la presidenza del Consorzio, convinti che un'ulteriore frammentazione avrebbe depotenziato il brand delle Eolie nel mondo. Senza contare la disputa sulla vinificazione fuori dall'arcipelago, con la contrapposizione tra chi affronta i costi eroici delle cantine isolate e i marchi che imbarcano le uve verso gli stabilimenti della terraferma siciliana. L'ipotesi di una "Doc Isole Eolie" onnicomprensiva era poi tramontata: avrebbe snaturato l'identità varietale accogliendo qualsiasi vitigno.

Il debutto delle sette Uga

La sintesi trovata in assemblea non crea nuove denominazioni, ma ammodernizza radicalmente la Doc esistente. La novità cardine è l'ingresso della versione secca, che in etichetta si chiamerà formalmente "Bianco": «Nel verbale d'assemblea abbiamo preferito la dicitura Malvasia delle Lipari Doc Bianco rispetto a secco, suona meglio» precisa al Gambero Rosso Mauro Pollastri, presidente del Consorzio Malvasia delle Lipari e produttore a Vulcano. Sul fronte della composizione ampelografica, la scelta è netta: «Sarà 100% Malvasia delle Lipari - continua - abbiamo formalmente tolto il Corinto Nero».

La seconda novità strutturale è l'introduzione delle Uga, coincidenti con i nomi delle singole isole (Salina, Lipari, Vulcano, Stromboli, Panarea, Filicudi, Alicudi). Una mossa che disinnesca le rivendicazioni campanilistiche: «È una soluzione che non toglie nulla a Salina - spiega Pollastri - anzi le dà finalmente il diritto di scrivere il proprio nome su una Malvasia Doc, cosa prima

vietata. E tutela chi coltiva vigne altrove. Finalmente si valorizzano i singoli terroir senza spaccare l'arcipelago».

Novità anche sul resto della piramide: sparisce la tipologia Liquoroso («era prevista dal vecchio testo ma non la produceva nessuno, un vino di scarso appeal qualitativo che andava tolto»), resta intatto il Passito e viene codificata la versione "Vendemmia Tardiva" (13,5% volume alcolometrico totale minimo contro i 18% del passito), oggi appannaggio dell'export di cantine come Hauner e Colosi. L'Igt Salina rimarrà invece attiva per chi vorrà continuare a produrre con percentuali di Malvasia all'85% o proseguire con altre sperimentazioni.

Il compromesso sulla vinificazione fuori territorio

Ma qual è stata la vera chiave diplomatica per incassare l'unanimità? La concessione, seppur blindata, della vinificazione e dell'imbottigliamento fuori dall'arcipelago. Un punto su cui Pollastri era piuttosto rigido: «Non è che gli altri produttori abbiano fatto i salti di gioia, ma abbiamo capito che i benefici di un disciplinare ammodernato superavano le concessioni fatte a singoli attori. Abbiamo messo lo sviluppo del territorio davanti a tutto: la vita è fatta di compromessi».

La deroga non sarà un "liberi tutti", ma prevede vincoli stringenti: «Ci sono paletti ferrei - sottolinea il proprietario dell'azienda Punta Aria - divieto assoluto di conto terzi, si potranno vinificare fuori solo ed esclusivamente le uve provenienti dai propri vigneti (niente acquisto di uva altrui da trasferire) e bisognerà dimostrare una comprovata storicità produttiva tra Malvasia e Igt Salina».

Blindare il vitigno e guardare al futuro. Altro pilastro dell'operazione è la difesa genetica del vigneto insulare: «In Italia ci sono 42 Malvasie censite - contestualizza il numero uno del consorzio - con l'Igt Salina generica, qualcuno poteva piantare Malvasia siciliana - che ha rese molto più alte e profilo aromatico differente - e fare vino a Salina. C'era il rischio concreto di inquinare il patrimonio varietale. Ora con la Doc blindiamo la Malvasia delle Lipari e la legghiamo indissolubilmente al suo territorio». E il passito non rischia di essere cannibalizzato? «Al contrario - sostiene Pollastri - avere una Doc Malvasia delle Lipari Bianco forte farà

da traino promozionale per l'intera denominazione, tirandosi dietro anche il passito. L'Igt era diventata un freno a mano tirato».

Ora la palla passa alla Regione Siciliana e al Comitato Nazionale Vini del Masaf, con la consulenza tecnica di Flavio Panont. «Abbiamo impiegato anni per tessere la tela dell'unanimità. Il mercato è pronto e c'è grandissima attesa. Faremo di tutto per correre – conclude il presidente – l'obiettivo è avere le prime bottiglie con la nuova Doc e le Uga il prima possibile».

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/malvasia-lipari-doc-sette-unita-geografiche-aggiuntive/>

BARDOLINO, MONTECUCCO, PRIMITIVO: MENO UVE, TIENE LA QUALITÀ

La vendemmia 2026 nelle tre aree registra raccolte inferiori rispetto al 2025, ma con grappoli sani. Il clima ha inciso sulle rese, mentre la gestione dell'acqua si conferma decisiva. Ora la sfida è trasformare la tenuta delle denominazioni in maggiore valore per la filiera.

In molte aree viticole italiane la vendemmia 2026 ha chiesto di fare i conti con anticipi e minori rese, senza compromettere le condizioni delle uve. È il caso di Bardolino, Montecucco e Primitivo di Manduria, tre denominazioni nelle quali il clima porta in primo piano questioni diverse: dalla gestione dell'acqua alla programmazione produttiva, fino alla capacità di trasformare la crescita commerciale in valore per la filiera.

BARDOLINO, UNA SETTIMANA D'ANTICIPO

Nel Bardolino la raccolta è iniziata intorno al 14 settembre, su circa 2.400 ettari, con uve molto sane, buoni gradi e acidità. I volumi sono attesi leggermente sotto la media, per una produzione di circa 20 milioni di bottiglie, equamente divise tra Bardolino e Charetto. Una produzione che coinvolge gli oltre 800 soci del Consorzio di Tutela del Charetto e del Bardolino, rappresentativo del 92% della denominazione.

“Sarà una vendemmia degna del Cen-

tenario di nascita del Consorzio – evidenzia il presidente Fabio Dei Micheli – Le recenti piogge hanno riportato a un equilibrio idrico ottimale per i vigneti e consentito l'avvio della fase vendemmiale con circa una settimana di anticipo rispetto alle medie del passato”.

Dopo una prima parte favorevole, da luglio caldo e scarse precipitazioni hanno aumentato lo stress delle piante. L'irrigazione ha permesso di gestire la situazione e arrivare alla raccolta con buoni equilibri; limitati i danni della grandine.

MONTECUCCO, L'ACQUA FA LA DIFFERENZA

Nel Montecucco la raccolta è iniziata circa 15 giorni prima del consueto: i bianchi sono entrati in cantina a metà agosto, i rossi dalla fine del mese, e la chiusura è prevista intorno al 20 settembre. La produzione è stimata in calo del 10-15% sul 2025. Le abbondanti piogge invernali e primaverili hanno però creato riserve decisive per affrontare un'estate con cinque ondate di calore, temperature fino a 37-38 °C e un deficit di pioggia di 80-100 millimetri. Le precipitazioni di fine agosto hanno completato la maturazione fenolica, in particolare del Sangiovese.

“I vitigni precoci – Vermentino in primis, Syrah e Merlot – hanno registrato una resa leggermente inferiore ma con una qualità molto alta. Per il Sangiovese, più tardivo, abbiamo dovuto aumentare l'irrigazione ai primi di agosto ma anche per il vitigno principe del Montecucco abbiamo ottenuto un livello qualitativo da buono a ottimo a fronte di un'importante diminuzione delle rese”, spiega l'agronomo Giuliano Guerrini.

Per il futuro, Guerrini richiama la necessità di nuove infrastrutture idriche: “Fondamentale deve essere la collaborazione della Provincia e della Regione: confidiamo in un dialogo sempre più stretto con le istituzioni per individuare insieme strumenti e soluzioni concrete per l'adattamento della viticoltura”.

Il presidente del Consorzio di Tutela dei Vini Montecucco, Giovan Battista Basile, parla di una vendemmia che “conferma ancora una volta la capa-

cità del nostro territorio e dei nostri produttori di affrontare stagioni climaticamente complesse preservando qualità e identità delle uve”. Gli imbottigliamenti sono cresciuti dell'11% nell'ultimo anno e in autunno il Montecucco tornerà sui mercati internazionali insieme a Maremma Toscana e Morellino di Scansano.

PRIMITIVO, ORA LA CRESCITA DEVE CREARE VALORE

Nel Primitivo di Manduria la raccolta si è appena conclusa con uve sane, integre e di grado elevato. Il caldo ha anticipato la vendemmia, mentre la produzione è scesa di circa il 20% rispetto al 2025. Le prime indicazioni parlano di vini di struttura, concentrazione e intensità aromatica. Sul mercato, intanto, gli imbottigliamenti sono aumentati del 6% per il Primitivo Igp e del 12,6% per la Dop, ma la crescita dei volumi non si è ancora tradotta in un analogo aumento del valore riconosciuto alle uve.

“La qualità della vendemmia 2026 deve trovare un adeguato riconoscimento economico. Dietro ogni grappolo ci sono lavoro, investimenti, competenze e sacrifici. La nostra responsabilità è lavorare affinché la crescita della denominazione possa tradursi progressivamente in maggiore valore per il territorio e in una più adeguata remunerazione per tutti gli operatori”, sottolinea il Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria.

Il prezzo delle uve, precisa l'ente, non può essere stabilito dal Consorzio, ma dipende da mercato e trattative. Il suo ruolo può essere invece quello di favorire equilibrio e programmazione attraverso dati, tutela, promozione e gestione dell'offerta. Tra gli strumenti già adottati figurano la sospensione delle nuove iscrizioni allo schedario viticolo fino al 2030 e la fascetta di Stato; si lavora anche a ulteriori strumenti per rapportare produzione e domanda.

Tra le prospettive c'è inoltre il Primitivo di Manduria rosato, per ampliare l'offerta e intercettare nuovi consumi. “Evolgere non significa perdere identità. Significa preservarla nel tempo attraverso scelte ponderate, condivise e coerenti con il territorio”. La sfida, conclude il

Consorzio, riguarda l'intera filiera: "Produzione, trasformazione e imbottigliamento sono parti della stessa filiera e condividono lo stesso futuro".

<https://vinonews24.it/2026/09/23/bardolino-montecucco-primitivo-meno-uve-tiene-la-qualita/>

CONSORZIO BARDOLINO: 20 MLN DI BOTTIGLIE NELL'ANNO DEL CENTENARIO

La vendemmia 2026 del Bardolino è iniziata il 14 settembre sui circa 2.400 ettari della Denominazione con prospettive qualitative alte, uve sane, buone gradazioni e una buona acidità. La raccolta è partita con circa una settimana di anticipo rispetto alle medie del passato, mentre i volumi dovrebbero risultare leggermente inferiori alla media. Il Consorzio vini Bardolino prevede una produzione nell'ordine dei 20 milioni di bottiglie, equamente suddivise tra Bardolino e Chiaretto.

L'andamento climatico ha mantenuto fino alla raccolta l'anticipo accumulato nella prima parte della stagione. Bel tempo e temperature favorevoli, intervallati inizialmente da piogge utili ai vigneti, hanno lasciato da luglio spazio a una fase più calda e asciutta. Le temperature elevate e la scarsità di precipitazioni hanno sottoposto le piante a stress idrico, ma la presenza dell'irrigazione su tutto il territorio ha consentito di limitarne gli effetti sulla maturazione. Le piogge arrivate in prossimità della vendemmia hanno poi ristabilito condizioni idriche più equilibrate. Le grandinate hanno interessato soltanto alcune aree circoscritte, provocando in determinati casi danni anche gravi. Nel resto dell'areale le uve sono arrivate alla raccolta in condizioni sanitarie considerate ottimali, con gradazioni elevate e un'acidità che ha mantenuto un buon equilibrio nonostante il caldo estivo.

"Sarà una vendemmia degna del Centenario di nascita del Consorzio" ha dichiarato il presidente Fabio Dei Micheli, aggiungendo che "le recenti piogge hanno riportato a un equilibrio idrico ottimale per i vigneti e consentito l'avvio della fase vendemmiale con circa una settimana di anticipo rispetto alle medie del passato".

Le celebrazioni per i cento anni sono in programma dal 9 all'11 ottobre, poco dopo la conclusione della raccolta. La ricorrenza fa riferimento alla nascita, nel 1926, del primo Consorzio Bardolino. Dopo il riconoscimento della Doc nel 1968, nel 1969 l'organismo assunse la funzione di Consorzio di tutela. Nel 2026 Vinitaly gli ha attribuito il riconoscimento "100 anni d'eccellenza". Il quadro produttivo atteso per quest'anno segue i 21 milioni di bottiglie del 2025, suddivisi tra 11 milioni di Bardolino e 10 milioni di Chiaretto.

Alla vigilia della raccolta il Consorzio è intervenuto anche sulla gestione dei quantitativi. Il 19 agosto scorso la Regione Veneto, accogliendone la richiesta, ha disposto lo stoccaggio di una parte della produzione ottenuta dalla vendemmia 2026 e destinabile alla Doc Bardolino. La misura riguarda le uve eccedenti le 10 tonnellate per ettaro fino al limite massimo di 12 tonnellate; per le produzioni certificate Sqnpi, Equalitas o Viva la soglia sale a 11 tonnellate, mentre quelle biologiche sono escluse dal provvedimento. Lo stoccaggio punta a governare l'immissione sul mercato dei quantitativi eccedenti e si colloca nelle scelte avviate dal Consorzio per avvicinare maggiormente produzione e domanda. Salvo successive modifiche, il prodotto interessato potrà rimanere vincolato fino alla fine del 2027 e potrà essere riclassificato secondo le modalità previste dal provvedimento regionale. La gestione dell'offerta rientra tra i temi indicati da Dei Micheli dopo la conferenza alla presidenza, avvenuta nel maggio 2026 per un nuovo mandato triennale. Accanto all'equilibrio produttivo, il programma comprende la remunerazione della filiera, lo sviluppo dell'enoturismo, il rafforzamento della presenza sui mercati internazionali e il lavoro per un nuovo Disciplinare. Il Consorzio conta oltre 800 soci e rappresenta il 92% della Denominazione. Il Chiaretto mantiene una forte proiezione internazionale, con circa il 60% della produzione destinato ai mercati esteri.

<https://askanews.it/2026/09/22/consorzio-bardolino-20-mln-di-bottiglie-nell'anno-del-centenario/>

CLASSESE E MONTENAPOLEONE: DUE DENOMINAZIONI CHE CAMBIANO IL VOLTO DELL'OLTREPÒ PAVESE

Pier Filippo Frisa, responsabile comunicazione del Consorzio vini Oltrepò Pavese, ha presentato, venerdì 4 settembre, al Ticinum Festival di Pavia, le prime bottiglie di Metodo Classico che portano in etichetta "Classese". Il nome Classese è una crisi tra Classico e Pavese e diventa così la nuova DOCG Metodo Classico Oltrepò Pavese. In questo modo viene riconosciuto ufficialmente l'Oltrepò Pavese come la prima denominazione al mondo fondata sul Metodo Classico da Pinot Nero (bianco o rosé), consolidando l'identità di un territorio che di questo vitigno ha fatto il suo tratto distintivo. Il termine Classese è nato nel 1984 come brand identificativo per il Metodo Classico dell'Oltrepò Pavese ed è stato registrato come marchio privato da una stretta cerchia di 12 cantine storiche tra cui Monterucco e Quararini Francesco che lo hanno usato continuativamente, salvaguardando un'identità che rischiava di andare perduta e, nel 2025, lo hanno ceduto al Consorzio per trasformarlo in marchio collettivo e identitario. Il punto di partenza del progetto è legato alla situazione di oggettiva crisi del mondo del vino a livello globale che interessa anche l'Italia in generale e particolarmente l'areale vitivinicolo dell'Oltrepò Pavese. Il Consorzio Tutela Vini OP, esiste da quasi 50 anni (è nato nel 1977) e il nuovo CDA, che si è insediato nel 2024, ha visto per la prima volta nella sua storia una massiccia presenza di produttori di filiera (ovvero quelli che seguono tutta la produzione del vino dalla vigna fino alla vendita del vino in bottiglia) coi quali collaborare per ridare valore al vino dell'Oltrepò Pavese. L'aspetto più importante da cui si è partiti è il patrimonio storico e produttivo di un territorio unico nel suo genere che, già nel 1865 (ben 161 anni fa), ha creato le prime bollicine di Metodo Classico italiane grazie alla lungimiranza del conte Augusto Giorgi di Vistarino e che per una lunghissima fase è stato il bacino principale di produzione di basi spumante in Italia.

È noto che la gran parte del Pinot Nero utilizzato per il Metodo Classico della Franciacorta o delle Sette Sorelle della Provincia Granda piemontese provenivano dall'Oltrepò Pavese.

Le bollicine di Metodo Classico sono la tipologia di vino che oggi riesce a resistere maggiormente sul mercato e quindi un territorio che ha una grande importanza a livello produttivo e una lunga e prestigiosa storia non può prescindere dal puntare in maniera forte e decisa su questa tipologia, con una comunicazione che in prospettiva dovrebbe poi trainare tutte le altre risorse vitivinicole.

L'idea è quella di incentrare la comunicazione sul Classese per raccontare l'Oltrepò Pavese come terra del Metodo Classico da Pinot Nero, che è un'unicità, perché i Metodi Classici da Pinot Nero sono prodotti un po' ovunque, anche in Champagne; il Blanc de Noir per esempio è una delle perle della produzione di Champagne, però rappresenta il 4/5 per cento della produzione totale di questo straordinario territorio e quindi è un'eccezione.

L'Oltrepò Pavese, tra i territori spumantistici internazionali, è l'unico che punta invece in maniera univoca proprio sul Blanc de Noir trasformando questa unicità internazionale in valore. Accanto ad un nutrito gruppo di produttori giovani (frutto di un importante cambio generazionale nell'arco degli ultimi 8-10 anni sul territorio) ci sono aziende con una storia decisamente più lunga, con tradizioni familiari produttive ultradecennali: in tutto una quarantina, per una produzione di circa 600.000 bottiglie certificate, più 1,5 milioni di bottiglie di Spumante VSQ.

Ma il potenziale è molto più alto se si considera che gli ettari allevati a Pinot Nero sono circa 3000, che fanno dell'Oltrepò Pavese il primo areale vitivinicolo in Italia per questo vitigno e il terzo in Europa.

Di questi 3000 ettari, circa 2.300 hanno cloni e caratteristiche ideali per la spumantizzazione e considerando una resa massima stabilita dal disciplinare di 100 quintali di uva per ettaro e una resa in vino del 60%, il territorio potrebbe teoricamente produrre dai 13 ai 15 milioni di bottiglie di spumante all'anno.

Dal 2024, il Consorzio Tutela Vini OP è sotto la direzione di Riccardo Binda (che in precedenza è stato per molti anni direttore del Consorzio di Bolgheri), il quale è riuscito a creare un movimento che ha generato una larga condivisione delle iniziative per riformare il sistema.

La riforma ha riguardato lo statuto consortile (per riequilibrare i pesi di tutti i diversi passaggi di filiera con particolare focus sulla commercializzazione) e una serie di modifiche al disciplinare della DOCG che consentiranno di arrivare al Classese come denominazione.

Classese oggi è ancora un marchio consortile ma è destinato a diventare la denominazione vera e propria che ha visto una condivisione amplissima con percentuali di approvazioni in assemblea dei soci, che vanno dal 97 per cento fino al cento per cento.

MontenapoleoneMontenapoleone Il Consorzio, oltre alla DOCG Classese protegge e promuove altre sei denominazioni: le DOC Oltrepò Pavese, Pinot Nero, Bonarda, Buttafuoco, Sangue di Giuda e i vini IGP/IGT Provincia di Pavia. Il progetto prevede la creazione di una nuova denominazione, che riguarderà solo grandi rossi fermi a base di uve autoctone come Croatina, Barbera, Uva Rara, Ughetta di Canneto (Vespolina) e si chiamerà Montenapoleone, utilizzando il nome che appare sulla bottiglia del Montebueno, il vino rosso prodotto dall'Azienda Agricola Barbacarlo di Broni, a partire dal 1965.

La famiglia Maga è proprietaria, fin dal Settecento, della Vigna Montebueno da cui si ricava appunto il Montebueno, chiamato Monte Napoleone dopo che il grande imperatore bevve quel vino per ristorarsi dalle fatiche conseguenti la battaglia di Marengo. Sulla retroetichetta del Montebueno c'è scritto "Prodotto sulla collina di Montebueno in Broni. Dopo la battaglia di Marengo, Napoleone sostò a Broni, ne bevve, lo trovò eccellente: da allora la collina si chiamò anche Monte Napoleone".

Dopo la scomparsa di Maga Lino, l'ultimo grande profeta del vino dell'Oltrepò Pavese, l'Azienda Agricola Barbacarlo è nelle mani del figlio Giuseppe che ne prosegue la tradizione e le consuetudini e vede con diffidenza il tentativo

di standardizzare i vini del territorio sotto un unico brand commerciale.

Il punto di vista di Giuseppe Maga è che l'adozione del marchio Montenapoleone da parte del Consorzio quale denominazione per una macro area come l'Oltrepò Pavese, rischierebbe non solo di sminuire una menzione storica che identifica una micro particella di vigna ma anche di sovrapporsi alla narrativa storica del suo Montebueno, portando d'attualità la ventennale battaglia legale (vinta) di suo padre, per difendere il Barbacarlo dal tentativo di trasformarlo in un marchio collettivo istituzionale.

<https://www.lavinium.it/classese-e-montenapoleone-due-denominazioni-che-cambiano-il-volto-delloltrepò-pavese/>

VALTELLINA DEL VINO:
 MAGGIOR DEFINIZIONE
 TERRITORIALE, NUOVE
 SOTTOZONE E VIGNETI
 PIÙ IN ALTO

Una valle, incastonata tra montagne e vigneti, che si estende per oltre 120 km lungo il corso del fiume Adda, tra il Lago di Como e la Svizzera, e custodisce il più grande territorio vitato terrazzato d'Italia: 750 ettari di vigneti che si arrampicano fino a 800 metri di altitudine, sorretti da oltre 2.500 km di muretti a secco. Questa è la Valtellina, un paesaggio che racconta i suoi vini, in cui la viticoltura non è solo produzione agricola, ma un vero e proprio patrimonio culturale che riflette un equilibrio perfetto tra natura, tradizione e ingegno umano. Il paesaggio terrazzato è un'opera d'arte collettiva, frutto di secoli di lavoro e ingegno contadino, tanto da essere riconosciuto come Paesaggio Rurale Storico d'Italia e Patrimonio Immateriale Unesco per l'arte di costruzione dei muretti a secco. La superficie vitata è per il 90% investita a Chiavennasca - il nome locale del Nebbiolo - che, come ha raccontato Attilio Scienza, professore di Viticoltura all'Università di Milano, tra i massimi esperti del settore al mondo, potrebbe essere un biotipo originario della Valtellina. "Lo suggeriscono riferimenti storici, ma soprattutto genetici - ha illustrato Scienza - i vini

della Valtellina, prodotti con uve Nebbiolo, erano esportati dai Grigioni già nel 1250, a sottolineare l'importanza economica e politica del vitigno per la regione. Circa l'origine genetica, le tecniche moderne di analisi hanno permesso di ricostruire la genealogia del Nebbiolo e di identificare i suoi parenti. È emersa una variabilità genetica maggiore in questa zona, una grande mescolanza di genotipi, che ne fa risalire l'origine qui". Una realtà eccezionale quanto fragile quella della Valtellina da valorizzare facendo conoscere e riconoscere i suoi rossi, caratterizzati da una eccellenza conaturata al vitigno e al territorio: la Chiavennasca e i ripidi pendii ai piedi delle Alpi. Questo uno degli obiettivi di "ViVa Vini di Valtellina" 2026, manifestazione promossa e organizzata dal Consorzio dei Vini di Valtellina, in sinergia con la Strada del Vino e dei Sapori della Valtellina e la Fondazione Provinea, che svolge un ruolo cruciale legato alla tutela e alla valorizzazione del paesaggio terrazzato. La seconda edizione - a Sondrio, nei giorni scorsi - con il convegno "Chiavennasca, il Nebbiolo delle Alpi" ha, per così dire, "allungato lo sguardo" sul futuro, in un momento attualmente favorevole per i vini della Valtellina, sulle criticità attuali e prossime: la riconoscibilità della loro provenienza - razionalizzando i disciplinari di produzione, anche relativamente alle sottozone del Valtellina Superiore Docg, proponendo di identificarne altre quattro, portandole a nove, senza modificare l'area di produzione - il cambiamento climatico e la riduzione dei costi di produzione, molto elevati nei vigneti con forti pendenze.

"Il trend per i nostri vini, eleganti, fini e di piacevole beva è positivo, ma la Valtellina è nota per la sua offerta turistica, più che per i suoi rossi - ha raccontato, a WineNews, Mame-te Prevostini, produttore e presidente del Consorzio - e, quindi, nella promozione del nostro territorio dobbiamo mettere al centro il vigneto terrazzato con muretti a secco, per far vivere esperienze memorabili ai visitatori e per promuovere le caratteristiche uniche dei vini da Chiavennasca-Nebbiolo. Crescono i visitatori stranieri, in particolare francesi, e confidiamo nel

passaparola positivo dei turisti che visitano la Valtellina e la Lombardia, in particolare Milano e le aree lacustri, che rappresentano un mercato potenziale per i vini locali. L'interesse cresce anche tra gli stessi produttori che, rispetto alla prima edizione di "ViVa" hanno organizzato più eventi nelle proprie aziende come trekking tra i filari, tour in e-bike, e così via". Tuttavia "espugnare" Milano, piazza molto affollata da vini nazionali ed esteri, non è cosa facile, in particolare per i vini della regione. "L'obiettivo è cambiare la percezione del vino della Valtellina a partire dalla collaborazione tra noi produttori ristoratori e rivenditori, per promuoverli come un'esperienza unica e coinvolgente, andando oltre le attività tradizionali", ha proseguito Prevostini. E poi c'è il tema del linguaggio del vino, "che deve essere più accessibile e meno tecnico, concentrandosi sulla piacevolezza per attrarre un pubblico più ampio, evidenziando le caratteristiche principali dei vini e non i dettagli tecnici: il vino è sinonimo di convivialità e divertimento, un'esperienza piacevole e accessibile a tutti. Abbiamo dalla nostra vini con un rapporto qualità/prezzo incredibile rispetto al resto del mondo, quindi, tutti gli ingredienti per fare bella figura presentandoci sui mercati consolidati e anche nuovi". A dare futuro alla viticoltura della Valtellina, che merita davvero l'appellativo di "eroica", è il passaggio generazionale in atto da qualche tempo a dispetto delle condizioni di coltivazione davvero difficili. "Passaggio generazionale e anche arrivo di nuovi investitori che rappresentano un'opportunità per far crescere il vino della Valtellina a livello internazionale - ha confermato il presidente del Consorzio - con i giovani, molto qualificati, curiosi e cosmopoliti, forza trainante". I presupposti per un futuro roseo ci sono tutti: ricambio generazionale, una riduzione di ettarato contenuta soltanto nelle zone più limitrofe e più difficili, nessuna giacenza, se non quelle relative all'affinamento, e un posizionamento di prezzo premium, condizione necessaria, anche se non sufficiente, per continuare a produrre a costi elevati in Valtellina. Un futuro che sarà supportato anche da un orientamento del Consorzio e

della Fondazione Provinea verso la ricerca di soluzioni tecniche per facilitare la gestione del vigneto, e, quindi, ridurne i costi, e da un riordino delle denominazioni con la richiesta di cambiamento dei disciplinari, attualmente in esame a Roma. La Valtellina è l'unico territorio italiano con due Docg coincidenti per zona e vitigno (Nebbiolo, qui Chiavennasca) - Valtellina Superiore e Sforzato/Sfursat di Valtellina - poi ci sono la Doc Rosso di Valtellina e l'Igt Alpi Retiche. "Abbiamo completato un rigoroso studio di due anni circa per arrivare alla proposta di modifica dei disciplinari sottoposta al Ministero - ha spiegato Marco Fay, produttore e consigliere responsabile di questo progetto - abbiamo lavorato sull'intero areale di produzione, sulla definizione di altre sottozone del "Valtellina Superiore" e sull'esplorazione delle quote altimetriche storicamente vitate sui terrazzamenti, risultante dalle fotografie storiche del 1975, che all'epoca toccavano i 1.000 metri, per innalzare l'area della Doc Rosso di Valtellina attualmente fissata a circa 700 metri. Questo consentirebbe anche la produzione di uve da destinare alla Docg Sforzato, poiché la denominazione Igt Alpi Retiche attualmente in vigore al di sopra dei 700 metri non permette l'appassimento". Oggi non l'intera superficie della denominazione principale "Valtellina Superiore" è caratterizzata da sottozone - che sono cinque: Maroggia, Sassella, Grumello Inferno e Valgella - mentre l'area rimanente è classificata "semplicemente" come "Valtellina Superiore" senza menzioni in etichetta. "Questo - ha spiegato Fay, a WineNews - ingenera disorientamento e, quindi, riteniamo che per fornire un'indicazione più precisa del territorio del "Valtellina Superiore" anche le altre aree debbano essere individuate come sottozone. In definitiva proponiamo la creazione di quattro nuove sottozone, per un totale di 9, senza toccare le preesistenti, per far sì che tutta l'area della denominazione sia individuabile, in modo da non avere più alcuna confusione in termini di qualità e comunicazione. Le modifiche, che hanno raccolto un consenso unanime dei produttori, non soddisfano solo la necessità di preservare produzione e acidità, ma aumentando complessivamente la su-

perficie di 200 ettari, consentirebbero un incremento del numero di aziende produttrici garantendo anche la manutenzione del territorio".

"ViVa Vini Valtellina" è stata anche l'occasione per presentare l'ultima annata in commercio del Valtellina Superiore Docg, la 2024. La variabilità territoriale, sia dal punto di vista altimetrico sia della conformazione dei terrazzamenti è la caratteristica saliente della Valtellina e le condizioni climatiche delle diverse annate influenzano la qualità delle uve sui terrazzamenti con caratteristiche diverse. "È stata un'annata piovosa in cui i terrazzamenti con poca terra altamente drenanti, hanno dato prestazioni eccezionali in termini di qualità fornendo alla pianta la giusta quantità d'acqua per completare il suo ciclo, al contempo eliminando quella in eccesso attraverso i muretti a secco - ha illustrato Mattia Dell'Orto, responsabile Ricerca e Sviluppo Consorzio dei Vini di Valtellina - verticale, floreale, succoso: il Superiore 2024 interpreta la tensione, contrappeso alla struttura conferita dalle uve completamente mature, e non la potenza. Il Consorzio sta implementando strategie per affrontare le annate sempre più variabili e estreme. È fondamentale coltivare una mentalità di ricerca e innovazione, spingendoci oltre i confini della viticoltura tradizionale per scoprire nuove soluzioni non solo tecniche e tecnologie da introdurre in vigneto, in particolare per la difesa da malattie e parassiti, ma anche di modi innovativi per raccontare la storia della Valtellina e le sue sfumature uniche, che possono variare tra le diverse zone e da un'annata all'altra".

Analizzando le serie storiche dell'andamento agro-climatico di un sessantennio in Valtellina, Gabriele Cola, agro-meteorologo dell'Università di Milano, con cui Consorzio e Fondazione Provinea hanno avviato una collaborazione - ha sottolineato come non esista un rapporto costante tra temperature e precipitazioni tra un'annata all'altra. "Questo contesto di maggiore variabilità - ha spiegato - si traduce in un livello di temperatura più alto che amplifica le differenze tra un'annata e l'altra. Per questo motivo disporre di un'ampia variabilità genetica delle viti

consente di avere più strumenti per affrontare condizioni climatiche difficili. Il cambiamento climatico incide in modo diverso localmente e nel caso della Valtellina le condizioni sono state migliorative: l'analisi dei dati degli ultimi vent'anni indica che l'aumento delle temperature anticipa la fioritura primaverile, ma non si traduce in stress, bensì in condizioni generalmente ideali per la vite. Questo comporta uno spostamento delle maturazioni, che in Valtellina rimane all'interno di un intervallo interessante e positivo e mediamente evita condizioni stressanti. Tuttavia è fondamentale monitorare attentamente gli sviluppi futuri, poiché la 2026 si è rivelata particolarmente complessa, ma non dobbiamo considerarla come ormai ordinaria, ma come un'eventualità, e pertanto dobbiamo essere preparati".

E, circa la necessità di ottenere viti resilienti ai mutamenti climatici, Attilio Scienza - riprendendo le ricerche più recenti - ha indicato la prospettiva. "La selezione clonale dei vitigni, come la Chiavennasca - ha spiegato - dovrebbe includere l'analisi dell'epigenetica, che studia le modifiche nell'espressione genica senza alterare la sequenza del Dna. Le mutazioni possono verificarsi sul Dna o sull'Rna, e queste ultime sono stabili e rappresentano l'adattamento allo stress ambientale. Stress termici e luminosi inducono cambiamenti epigenetici nelle piante, che attivano geni latenti per produrre sostanze di reazione e adattarsi al clima, di cui le piante conservano la "memoria" che influenza la risposta a cambiamenti ambientali simili".

https://winenews.it/it/valtellina-del-vino-maggior-definizione-territoriale-nuove-sottozone-e-vigneti-piu-in-alto_601965/

"PER IL PRIMITIVO DI MANDURIA LA SFIDA È FAR CRESCERE I PREZZI". L'APPELLO DEL CONSORZIO A VENDEMMIA CONCLUSA

Crescono gli imbottigliamenti per il Primitivo di Manduria ma la notizia va presa con le molle e senza particolari entusiasmi, considerando le dif-

ficoltà della denominazione sul fronte giacenze e prezzi delle uve (come sta accadendo in altre aree italiane). Il Consorzio di tutela ha comunicato un incremento degli imbottigliamenti sia per il Primitivo Igp (+6%) sia per il Primitivo di Manduria Dop (+12,6%). «L'aumento dell'imbottigliato è un segnale positivo per la tenuta e la capacità commerciale della denominazione ma non determina automaticamente e nell'immediato una crescita del prezzo delle uve», ha dichiarato la presidente Novella Pastorelli, riferendosi al fatto che nelle ultime settimane questo dato ha suscitato alcune reazioni critiche, in particolare da chi opera esclusivamente nella produzione delle uve e non direttamente nella trasformazione e imbottigliamento.

A vendemmia appena conclusa l'ambiente è in fibrillazione. A essere preoccupati sono soprattutto i viticoltori. Il Comune di Manduria, come annunciato dal sindaco Domenico Sammarco, ha attivato un tavolo permanente (riunitosi per la prima volta a fine agosto) per promuovere azioni comuni e coordinate a favore della ripresa del comparto.

La sfida del futuro

«La difficoltà - ha spiegato Pastorelli, che già lo scorso anno aveva espresso timori per i listini alla produzione - nasce dal fatto che alla crescita dei volumi immessi sul mercato non è ancora corrisposto un analogo incremento del valore riconosciuto delle uve». Valori differenti ma in ogni caso numeri che, secondo la presidente dell'ente pugliese, devono essere considerati «non come un punto d'arrivo ma come base da cui partire». Numeri che indicano anche una strada e la sfida dei prossimi anni: «trasformare la crescita commerciale in crescita del valore, affinché i risultati producano benefici concreti lungo l'intera filiera».

L'appello a superare

le contrapposizioni

Secondo Pastorelli, che in una nota stampa ufficiale si è rivolta direttamente a tutta la filiera, non bisogna semplicemente vendere più bottiglie, ma fare in modo che una maggiore presenza sui mercati generi più valore per la Dop, maggiore redditività per le aziende e una remunerazione adeguata per i viticoltori. La presidente ha

tenuto a sottolineare che «il Consorzio non può stabilire né imporre il prezzo delle uve», che resta determinato dalle dinamiche della domanda e dell'offerta e dalle trattative commerciali tra gli operatori della filiera.

«Le contrapposizioni – è questo l'appello – non aiutano. Produzione, trasformazione e imbottigliamento sono parti della stessa filiera e condividono lo stesso futuro. Solo attraverso responsabilità, programmazione e collaborazione sarà possibile consolidare i risultati raggiunti e fare in modo che la crescita del Primitivo di Manduria diventi crescita di valore per il territorio».

La vendemmia 2026: -20% in quantità e qualità alta

Il bilancio della fase di raccolta è particolarmente positivo sul piano qualitativo «con uve sane, integre e caratterizzate da gradazioni elevate». I lavori sono iniziati in anticipo rispetto alle medie. Sul fronte quantitativo si registra, invece, una flessione di circa il 20% rispetto allo scorso anno. Il clima ha accompagnato positivamente il ciclo vegetativo: «Le prime valutazioni indicano un'annata di livello medio-alto, con prospettive particolarmente interessanti per i vini in termini di struttura, concentrazione e intensità aromatica».

I produttori confidano sia nella nuova varietà rosato sia nelle misure di contenimento produttivo, dalla sospensione delle nuove iscrizioni allo schedario viticolo fino al 2030, all'introduzione della fascetta di Stato, fino alla richiesta di strumenti per conoscere sempre più precisamente le superfici vitate. Tema molto sentito in tutta la Puglia dove, come raccontato dal settimanale Trebicchieri nel numero del 10 settembre, i produttori adesso chiedono misure più efficaci contro l'abusivismo vitivinicolo e contro la cosiddetta produzione fantasma.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/primitivo-manduria-vendemmia-2026-prezzi-uve/>

VENDEMMIA BARDOLINO 2026: UVE SANE E 20 MILIONI DI BOTTIGLIE ATTESE

La raccolta è iniziata con circa una settimana di anticipo. Volumi leggermente inferiori alla media, mentre il Consorzio segnala buoni livelli di ma-

turazione e sanità delle uve

La vendemmia Bardolino 2026 è iniziata il 14 settembre nei circa 2.400 ettari della denominazione. Il raccolto si presenta con uve sane e livelli di maturazione ritenuti positivi dal Consorzio di tutela, mentre i volumi sono previsti leggermente inferiori alla media. La raccolta arriva nell'anno del centenario del primo Consorzio Bardolino, fondato nel 1926. Le celebrazioni culmineranno dal 9 all'11 ottobre, poco dopo la conclusione delle operazioni vendemmiali.

«Sarà una vendemmia degna del centenario di nascita del Consorzio», afferma il presidente Fabio Dei Micheli. Le piogge più recenti, aggiunge, hanno ripristinato un equilibrio idrico favorevole e permesso di iniziare la raccolta con circa una settimana di anticipo rispetto alle medie storiche.

Vendemmia anticipata di circa una settimana

Il ciclo vegetativo ha mantenuto l'anticipo accumulato durante la prima parte della stagione. Dopo una fase segnata da condizioni meteorologiche favorevoli e precipitazioni utili ai vigneti, da luglio il territorio ha registrato temperature elevate e una riduzione della piovosità. Il caldo ha accelerato la maturazione e provocato situazioni di stress idrico. Secondo la relazione tecnica del Consorzio, la gestione dell'irrigazione ha consentito ai vigneti di raggiungere la raccolta con gradazioni elevate e uno stato sanitario giudicato ottimale.

Le analisi di maturazione effettuate dal Consorzio prima della vendemmia indicavano un grado zuccherino mediamente superiore rispetto al 2025 e un'acidità mediamente più bassa rispetto alla scorsa annata. Il momento della raccolta può variare tra le diverse zone della denominazione, nel rispetto dei parametri stabiliti dai disciplinari.

Caldo e grandine incidono sui volumi L'impatto delle temperature elevate sulla quantità viene descritto come parziale. La produzione dovrebbe risultare leggermente inferiore alla media, senza compromettere il quadro generale della vendemmia. Alcune aree circoscritte sono state interessate da grandinate che hanno provocato danni anche rilevanti. Nel mese di ago-

sto, AVEPA ha stabilito rese massime rivendicabili specifiche per i vigneti della provincia di Verona colpiti dagli eventi dell'11 maggio, 10 giugno, 11 luglio e della notte tra il 18 e il 19 luglio. Il dato complessivo della denominazione non restituisce quindi una situazione uniforme: accanto a vigneti che hanno affrontato bene il caldo, alcune zone devono fare i conti con le conseguenze degli eventi atmosferici estremi.

Venti milioni di bottiglie tra Bardolino e Chiaretto

Per l'annata 2026 il Consorzio prevede una produzione di circa 20 milioni di bottiglie, equamente suddivise tra Bardolino e Chiaretto di Bardolino. Il dato rappresenta una stima formulata all'avvio della raccolta e potrà essere precisato dopo la conclusione delle operazioni e le prime fasi di vinificazione. Il Consorzio riunisce più di 800 soci e rappresenta circa il 92% della produzione totale delle denominazioni. L'elevata rappresentatività gli consente di esercitare le funzioni di tutela anche nei confronti degli operatori non associati.

Per la vendemmia 2026 è stata inoltre attivata una misura di stoccaggio per una parte delle produzioni eccedenti le rese individuate. Sono escluse dal provvedimento le produzioni biologiche, mentre soglie specifiche sono previste per le superfici certificate SQNPI, Equalitas o VIVA. La misura risponde all'esigenza di governare l'offerta e mantenere un equilibrio tra disponibilità di prodotto e andamento del mercato.

Il centenario del Consorzio Bardolino La vendemmia coincide con i cento anni dalla nascita del primo Consorzio Bardolino, costituito nel 1926. L'attuale Consorzio per la tutela del vino Bardolino DOC fu poi riconosciuto nel 1969, un anno dopo l'istituzione della denominazione. Il centenario sarà celebrato dal 9 all'11 ottobre, quando la raccolta dovrebbe essere terminata. L'anniversario offre l'occasione per rileggere l'evoluzione produttiva della denominazione e il rapporto tra Bardolino rosso e Chiaretto, oggi sostanzialmente equivalenti nei volumi previsti.

<https://www.igrandivini.com/news/vendemmia-bardolino-2026-uve-sane-20-milioni-bottiglie/>

PRIMITIVO DI MANDURIA, VENDEMMIA 2026 DI GRANDE QUALITÀ E CON UVE SANE

Si è chiusa con un giudizio particolarmente positivo sul piano qualitativo la vendemmia 2026 del Primitivo di Manduria. Il bilancio tracciato dal Consorzio di Tutela parla di uve sane, integre e caratterizzate da gradazioni elevate, con prospettive considerate interessanti per i vini che nasceranno da questa campagna.

La raccolta è iniziata in anticipo rispetto alle consuete tempistiche, anche per effetto delle alte temperature estive. Il caldo, tuttavia, secondo quanto riferito dal Consorzio, non avrebbe compromesso né lo stato sanitario delle uve né le loro caratteristiche qualitative.

Le prime valutazioni collocano quindi l'annata su un livello medio alto, con aspettative positive soprattutto per struttura, concentrazione e intensità aromatica dei vini.

Più contenuto, invece, il risultato sul piano quantitativo. Rispetto alla precedente vendemmia, la produzione registra infatti una flessione di circa il 20 per cento.

Accanto al bilancio della raccolta, il Consorzio affronta anche il tema della crescita dell'imbottigliato, che nelle ultime settimane ha alimentato alcune reazioni soprattutto tra i produttori che operano esclusivamente nella fase agricola e non direttamente nella trasformazione e commercializzazione.

Il nodo riguarda il fatto che all'aumento dei volumi immessi sul mercato non è ancora corrisposta una crescita analoga del valore riconosciuto alle uve.

Il Consorzio distingue però i 2 indicatori. L'aumento dell'imbottigliato viene considerato un segnale della capacità commerciale e della tenuta della denominazione, ma non produce automaticamente e nell'immediato un incremento del prezzo della materia prima.

I dati richiamati nel comunicato indicano una crescita complessiva del 6 per cento per il Primitivo Igp e un incremento del 12,6 per cento per il Primitivo di Manduria DOP.

Numeri che, secondo il Consorzio, non devono essere considerati un traguardo definitivo ma il punto di partenza

per affrontare la vera sfida dei prossimi anni, cioè trasformare la maggiore presenza commerciale in un aumento del valore capace di coinvolgere l'intera filiera.

"La qualità della vendemmia 2026 deve trovare un adeguato riconoscimento economico", sottolinea il Consorzio. "Dietro ogni grappolo ci sono lavoro, investimenti, competenze e sacrifici". L'obiettivo dichiarato è fare in modo che la crescita della denominazione possa produrre progressivamente benefici anche per il territorio e una remunerazione più adeguata per tutti gli operatori.

Nel documento viene chiarito anche il ruolo del Consorzio nella formazione dei prezzi. L'organismo di tutela ricorda infatti di non poter stabilire né imporre il prezzo delle uve, che resta legato alla domanda e all'offerta e alle trattative commerciali tra i diversi soggetti della filiera. Il Consorzio può invece intervenire attraverso gli strumenti di programmazione, la conoscenza dei dati, le attività di tutela e promozione e le iniziative utili a favorire un maggiore equilibrio tra produzione, trasformazione e imbottigliamento. La prospettiva indicata è quella di evitare contrapposizioni tra viticoltori, trasformatori e imbottiglieri, chiamati invece a lavorare su una strategia comune.

Un altro capitolo riguarda i cambiamenti che stanno interessando il settore vitivinicolo, dall'evoluzione climatica alla trasformazione dei consumi, passando per i nuovi mercati e le diverse abitudini di acquisto.

In questo scenario, secondo il Consorzio, anche il disciplinare di produzione deve essere capace di accompagnare l'evoluzione della denominazione quando le condizioni produttive, climatiche e commerciali lo richiedono. "Evolgere non significa perdere identità", è la posizione espressa nel documento. L'obiettivo resta quello di preservare la storia e il legame con il territorio attraverso decisioni condivise e coerenti con la realtà produttiva.

In questo percorso viene inserito anche il progetto per l'introduzione del Primitivo di Manduria nella tipologia rosato, pensato per ampliare l'offerta, intercettare nuovi segmenti di mercato e rispondere all'evoluzione dei gusti dei consumatori.

Il Consorzio insiste inoltre sulla necessità di una strategia collettiva. Le trasformazioni in corso, viene evidenziato, non possono essere affrontate dai singoli operatori, ma richiedono programmazione, condivisione degli obiettivi, conoscenza dei dati e responsabilità lungo tutta la filiera.

Negli ultimi anni sono già stati adottati diversi strumenti per cercare di mantenere l'equilibrio della denominazione. Tra questi viene ricordata la sospensione delle nuove iscrizioni allo schedario viticolo fino al 2030, introdotta per contenere l'espansione del potenziale produttivo.

A questa misura si aggiungono l'introduzione della fascetta di Stato, le attività di vigilanza e tutela, la richiesta di strumenti per una conoscenza sempre più precisa delle superfici vitate e le iniziative di promozione sui mercati italiani e internazionali.

In vista delle prossime campagne, il Consorzio sta inoltre valutando ulteriori strumenti per la gestione dell'offerta, con l'obiettivo di ricercare un rapporto più equilibrato tra produzione e domanda.

La conclusione della vendemmia 2026 viene quindi indicata come un momento utile anche per superare le contrapposizioni interne e riportare il confronto sulla costruzione del valore. Secondo il Consorzio, il Primitivo di Manduria continua a poter contare su qualità, identità, riconoscibilità e potenzialità commerciali, ma il passaggio successivo dovrà essere quello di trasferire questi elementi in maggiore redditività per le aziende e in un riconoscimento economico più adeguato per i viticoltori.

"Le contrapposizioni non aiutano la denominazione", conclude il Consorzio. "Produzione, trasformazione e imbottigliamento sono parti della stessa filiera e condividono lo stesso futuro". La strada indicata passa quindi da responsabilità, programmazione e collaborazione, con l'obiettivo di consolidare i risultati già raggiunti e fare in modo che la crescita del Primitivo di Manduria diventi crescita di valore per l'intero territorio.

<https://www.buonasera24.it/news/cronaca/928947/primitivo-di-manduria-vendemmia-2026-di-grande-qualita-e-con-uve-sane.html>

MONTEFALCO, IL MERCATO ITALIANO PREMIA L'IDENTITÀ:

VENDITE A +5,2%
AL VIA ENOLOGICA

Le denominazioni tutelate dal Consorzio chiudono i primi sei mesi del 2026 a +1,6% complessivo, compensando la flessione sui mercati esteri. Dal 18 al 20 settembre Enologica Montefalco porta nel borgo vino, cucina, cultura e territorio.

Il mercato del vino rallenta, ma le denominazioni di Montefalco e Spoleto mostrano una capacità di tenuta superiore alla media. Nel primo semestre 2026 le vendite in Italia sono cresciute del 5,2%, portando le bottiglie equivalenti vendute da circa 1,026 milioni a quasi 1,079 milioni. Il dato complessivo, considerando anche i mercati esteri, si attesta a 1,207 milioni di bottiglie equivalenti, in aumento dell'1,6% rispetto allo stesso periodo del 2025.

LA SPINTA ARRIVA DAL MERCATO ITALIANO

Il risultato assume particolare rilievo se confrontato con l'andamento generale. Tra gennaio e giugno i vini fermi e frizzanti nella grande distribuzione italiana hanno registrato una contrazione del 3,4% a volume, secondo l'Osservatorio UIV-Ismea su base NielsenIQ. Le denominazioni tutelate dal Consorzio Tutela Vini Montefalco – Montefalco Sagrantino Docg, Montefalco Doc e Spoleto Doc – hanno invece aumentato le vendite sul mercato domestico. L'Italia rappresenta oggi l'89,4% delle vendite delle denominazioni, mentre il 10,6% è destinato ai mercati esteri. La crescita interna ha così compensato la contrazione registrata oltreoconfine, mantenendo positivo il dato complessivo.

I numeri dell'Osservatorio Economico del Consorzio Tutela Vini Montefalco raccontano la tenuta di un territorio fortemente riconoscibile, in una fase nella quale il consumatore appare più selettivo e orientato verso qualità, origine e riconoscibilità. È un contesto nel quale l'identità territoriale può diventare un elemento competitivo, soprattutto per denominazioni capaci di associare al prodotto una provenienza precisa e un patrimonio

facilmente leggibile.

ENOLOGICA METTE IL TERRITORIO AL CENTRO

È proprio questo rapporto tra vino e territorio che trova una rappresentazione concreta in Enologica Montefalco – Abbinamenti, in programma dal 18 al 20 settembre e organizzata dal Consorzio Tutela Vini Montefalco insieme a La Strada del Sagrantino. La manifestazione non si limita a proporre degustazioni, ma costruisce intorno alle denominazioni un'esperienza che coinvolge il borgo, le cantine e le diverse espressioni della cultura locale.

Il vino diventa così il punto di partenza per un racconto più ampio, nel quale entrano cucina, paesaggio, arte, musica e accoglienza. Una formula che risponde anche a una trasformazione delle modalità di consumo: quando si beve meno e con maggiore selettività, qualità, origine ed esperienza possono diventare parte dello stesso valore percepito.

Il cuore di Enologica saranno i banchi d'assaggio dei produttori, con degustazione e vendita dei vini Montefalco Doc, Spoleto Doc e Montefalco Sagrantino Docg, affiancati da artigiani del gusto, street food, degustazioni guidate e show cooking. La manifestazione interpreta quindi un modello nel quale il valore del vino si costruisce anche attraverso ciò che gli sta intorno. Cantine e vigneti, ristorazione, produzioni gastronomiche, borghi, paesaggio, arte e cultura diventano parti di una stessa esperienza, con il vino come elemento di connessione.

Il programma si sviluppa nell'arco di tre giornate. Venerdì 18 settembre l'apertura sarà affidata alla degustazione guidata Montefalco terra per il vino, dedicata alle diverse espressioni di Spoleto Doc, Montefalco Doc e Montefalco Sagrantino Docg. In serata, Focaccia, vino e vibrazioni abbinerà cinque vini Doc e Docg alla focaccia di Luca Antonucci, tra musica, teatro e poesia.

Sabato 19 e domenica 20 settembre il programma proporrà, accanto ai banchi d'assaggio, trekking tra vigneti storici e moderni, attività per famiglie e bambini, yoga in vigna, show cooking e appuntamenti dedicati agli abbinamenti tra vino e prodotti del

territorio. Sabato sera Sorsi e Sapori Sonori unirà vini, street food e musica, mentre domenica torneranno la Festa della Vendemmia e l'Aperitivo in Cantina al Tramonto. Arte e cultura completeranno il percorso con iniziative nei luoghi del borgo, tra mostre e approfondimenti sul patrimonio storico e artistico di Montefalco.

<https://vinonews24.it/2026/09/17/montefalco-il-mercato-italiano-premia-lidentita-vendite-a-52-al-via-enologica/>

IL VINO 'CHIANTI' SBARCA SUL WEB. L'AI PER CONTRASTARE LE FALSE DENOMINAZIONI

Empolese Valdelsa, 16 settembre 2026 – Persino kit con polverine da mettere nell'acqua e agitare e farsi così il vino Chianti da soli... Anche questo, oltre a diversi altri casi di uso improprio della denominazione, è nel mirino dell'intelligenza artificiale e dei più avanzati software che stanno aiutando il Consorzio del Vino Chianti, presieduto da Giovanni Busi, a combattere la battaglia contro tutto ciò che è appunto 'falso Chianti'. Intanto, dopo l'exploit dello scorso gennaio quando con i software vennero scoperti diversi falsi, sappiamo oggi che il progetto ministeriale avviato insieme al consorzio andrà avanti per circa un anno. In che cosa consiste? E' un programma strutturato di tutela digitale del marchio, con l'obiettivo di contrastare abusi, contraffazioni e utilizzi impropri della denominazione "Chianti" sul web.

E' dunque in corso un'attività di monitoraggio online estesa a livello mondiale, senza alcuna limitazione geografica. A partire dal 20 gennaio 2027, data di chiusura del progetto, tutti i risultati saranno messi gratuitamente a disposizione delle imprese del settore e pubblicati su questo sito, www.consorziovinochianti.it, accessibile al pubblico. Quali sono gli obiettivi del progetto, sintetizzati dal

Il primo: tutela del marchio sui marketplace, ossia un monitoraggio globale dei principali marketplace internazionali per – si spiega – “individuare inserzioni illecite o sospette (contraffazioni, concorrenza sleale, uso improprio del marchio "Chianti"); richiedere la rimozione dei contenuti

violativi tramite le procedure ufficiali delle piattaforme; gestire i rapporti con i marketplace e fornire la documentazione necessaria per le segnalazioni". Il secondo: protezione del marchio sui social. Le attività comprendono "il controllo dei principali social network mondiali (Facebook, Instagram, X, TikTok) con l'obiettivo di identificare contenuti che violano i diritti di proprietà intellettuale; contrastare la diffusione di prodotti contraffatti e account falsi; inviare richieste di rimozione dei contenuti illeciti; documentare mensilmente le minacce rilevate". Il terzo: monitoraggio web e nomi a dominio; questo significa "una sorveglianza globale del web e dei motori di ricerca per individuare nomi a dominio che utilizzano il marchio "Chianti" senza autorizzazione; rilevare siti web che sfruttano impropriamente la denominazione Chianti; richiedere la rimozione dei contenuti illeciti attraverso segnalazioni ai gestori".

Così, conclude l'ente presieduto da Busi, "tuteliamo produttori e consumatori garantendo autenticità, trasparenza e qualità della denominazione Chianti nel contesto digitale globale". Abbiamo chiesto il parere del presidente dell'Unione, Alessio Mugnaini, che è anche sindaco delegato, primo cittadino di Montespertoli che è uno dei principali territori di produzione del vino Chianti, nonché delegato agricoltura Anci: "Sono convinto che, come tutti i software, anche l'intelligenza artificiale aiuterà a fare più cose, meglio e in meno tempo. L'importante però è saperla usare e forse servirebbe un patentino perché poi le informazioni che arrivano vanno sapute gestire".

<https://www.lanazione.it/empoli/cronaca/il-vino-chianti-sbarca-sul-web-lai-per-contrastare-le-false-denominazioni-dhi84196>

VIGNETI RESILIENTI, MERCATI INCERTI: ETNA, ASTI E VALTÈNESI OLTRE LA RACCOLTA

Per la vendemmia 2026, dai tre territori arrivano indicazioni di uve sane e buone prospettive qualitative. Ma tra cam-

biamento climatico, consumi in calo e redditività delle imprese, la tenuta del settore passa anche da nuove strategie. La vendemmia entra nel vivo con segnali complessivamente positivi sul fronte delle uve, ma anche con questioni che vanno oltre la raccolta. Dall'Etna alla Valtènesi, passando per Asti e il Monferrato, i primi riscontri delineano una situazione favorevole sul piano qualitativo, pur in presenza di condizioni climatiche sempre più variabili e di un mercato che continua a mettere sotto pressione le imprese. **ETNA, LA DIVERSITÀ DEL TERRITORIO COME RISPOSTA AL CLIMA**
 Sull'Etna la produzione 2026 dovrebbe stabilizzarsi sui livelli medi delle ultime annate. Dopo circa 80 mila quintali di uve raccolti nel 2024 e i 94.700 del 2025, su 1.449 ettari, la stima per quest'anno indica volumi complessivamente in linea con la media recente, anche grazie all'entrata in produzione di nuovi vigneti. Per quantità e qualità, però, il quadro definitivo si potrà delineare soltanto tra settembre e ottobre.

La primavera particolarmente piovosa ha contribuito a creare buone riserve idriche nel terreno, prima delle temperature elevate e delle prolungate ondate di calore di luglio e agosto. In questo scenario, la conformazione del vulcano rappresenta uno degli elementi che permettono alla denominazione di affrontare in modo differenziato le condizioni climatiche.

Altitudine, esposizione, ventilazione, escursioni termiche e influenza del mare cambiano infatti sensibilmente tra i diversi versanti e all'interno delle stesse aree, distribuendo gli effetti degli eventi climatici e producendo risposte differenti della vite.

"L'Etna non è immune dal cambiamento climatico, ma possiede strumenti naturali per affrontarlo che oggi diventano un vantaggio competitivo. Altitudine, escursioni termiche, ventilazione, esposizioni e diversità dei versanti consentono risposte differenti anche all'interno della stessa denominazione. Ma questo patrimonio deve essere accompagnato da una viticoltura sempre più precisa, capace di interpretare ogni vigneto e ogni

annata", osserva Francesco Cambria, presidente del Consorzio di Tutela Vini Etna Doc.

La risposta passa anche dalla gestione del vigneto, dal controllo della chioma e della luce fino alla possibilità di limitare la temperatura degli acini nelle fasi più calde. Un tema particolarmente rilevante per le varietà a bacca bianca, come il Carricante, dove preservare freschezza, acidità e integrità aromatica significa anche mantenere il potenziale evolutivo dei vini.

Intanto arriva un segnale positivo dal mercato della denominazione: nei primi otto mesi del 2026 l'imbottigliamento dell'Etna Doc è cresciuto del 13,6% rispetto allo stesso periodo del 2025, con un andamento positivo sia per i rossi sia per i bianchi.

"Il dato dell'imbottigliamento conferma un trend di crescita importante per la denominazione. Nei primi otto mesi del 2026 registriamo un incremento del 13,6% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un andamento positivo sia per i vini rossi sia per i bianchi. È un segnale significativo, soprattutto in una fase di maggiore prudenza dei mercati, che ci spinge a continuare a lavorare sul posizionamento dell'Etna e sulla capacità di trasformare l'interesse verso la denominazione in valore stabile per l'intera filiera", sottolinea Maurizio Lunetta, direttore del Consorzio.

ASTI E MONFERRATO, LA QUALITÀ NON BASTA SENZA REDDITO

Anche nell'area di Asti e del Monferrato i primi segnali della raccolta sono incoraggianti. I vigneti hanno reagito bene a una stagione caratterizzata da una forte variabilità climatica e le prime stime indicano una produzione equilibrata, coerente con il potenziale del territorio, con prospettive positive sia sotto il profilo quantitativo sia enologico.

Il dato produttivo, tuttavia, si inserisce in un quadro economico più complesso. A pesare sono il calo dei consumi, la pressione sui prezzi e l'aumento delle giacenze. Per il Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato la questione della redditività delle aziende agricole diventa quindi centrale.

"Le aziende vitivinicole stanno dimostrando grande capacità di adattamento e il quadro della raccolta si presenta positivo sotto il profilo pro-

duittivo ed enologico. Tuttavia, non possiamo fermarci ai risultati della vendemmia: oggi la vera sfida è garantire alle imprese la possibilità di generare valore e, soprattutto, assicurare ai viticoltori un reddito onesto, sostenibile e dignitoso. Senza questa condizione non può esserci futuro per la nostra viticoltura", afferma Filippo Mobrici, presidente del Consorzio.

Da qui la proposta di convocare gli Stati Generali del vino, coinvolgendo istituzioni, Regione Piemonte, organizzazioni di rappresentanza, consorzi, imprese e distribuzione per affrontare in modo condiviso le trasformazioni del comparto.

"Di fronte al calo dei consumi, all'aumento delle giacenze e agli effetti sempre più evidenti del cambiamento climatico, riteniamo urgente convocare gli Stati Generali del vino - sottolinea il presidente - È necessario riunire intorno allo stesso tavolo istituzioni, a partire dalla Regione Piemonte, organizzazioni di rappresentanza, consorzi, imprese e distribuzione per costruire una visione condivisa del futuro del settore. Dobbiamo individuare strumenti concreti per rafforzare la competitività delle aziende, sostenere il reddito dei produttori, valorizzare le denominazioni e creare prospettive solide per le nuove generazioni che scelgono di investire nel mondo del vino".

Il ragionamento si allarga così dal risultato della singola annata alla tenuta del sistema vitivinicolo e del territorio. "Il vino italiano sta attraversando una fase di profonda trasformazione che va governata con coraggio e lungimiranza", conclude Mobrici, richiamando la necessità di scelte condivise e sottolineando il ruolo dei viticoltori nella manutenzione del paesaggio e nella conservazione delle colline e dei borghi del Monferrato. Un tema che coinvolge anche l'enoturismo: l'abbandono delle vigne, osserva il presidente, non avrebbe conseguenze soltanto sulla produzione agricola, ma anche sul patrimonio paesaggistico e sull'economia turistica.

VALTÈNESI, RACCOLTA ANTICIPATA E UVE IN EQUILIBRIO

Sulla Riviera del Garda Classico la raccolta è invece partita con qualche

giorno di anticipo rispetto al 2025. Le prime aziende hanno iniziato intorno al 19 agosto, concentrandosi sulle uve destinate ai rosé, mentre dal 25 agosto la vendemmia delle uve a bacca nera per le Doc è entrata nel vivo nella maggior parte delle cantine.

Anche qui le prime impressioni sono positive, soprattutto per lo stato sanitario e il grado di maturazione delle uve. La quantità dovrebbe risultare leggermente inferiore alle aspettative iniziali, per effetto delle alte temperature e di alcuni eventi climatici che hanno interessato il territorio, ma le prospettive qualitative restano buone. "La vendemmia 2026 in Valtènesi e nell'area della Riviera del Garda Classico è partita con qualche giorno di anticipo rispetto allo scorso anno. Le prime aziende hanno iniziato la raccolta già intorno al 19 agosto, concentrandosi sulle uve destinate alla produzione dei rosé. Per la maggior parte delle cantine, tuttavia, la raccolta delle uve a bacca nera destinate alle DOC è entrata nel vivo soltanto a partire dal 25 agosto. Le prime impressioni che arrivano dai vigneti sono decisamente positive e ci restituiscono un quadro molto incoraggiante dal punto di vista qualitativo", spiega Paolo Pasini, presidente del Consorzio Valtènesi. Le uve si presentano sane, equilibrate e con un ottimo grado di maturazione. Nonostante una lieve riduzione delle quantità rispetto alle aspettative iniziali, conseguenza delle alte temperature registrate durante la stagione e di alcuni eventi climatici che hanno interessato il territorio, l'attesa è per vini capaci di esprimere al meglio l'identità della Valtènesi. "È ancora presto per trarre conclusioni definitive, ma l'avvio della raccolta lascia intravedere le premesse per un'annata di grande interesse", evidenzia Pasini.

Tre territori diversi, dunque, restituiscono una fotografia ancora provvisoria ma sostanzialmente positiva della raccolta. La qualità delle uve resta il punto di partenza, ma la vendemmia 2026 conferma che le variabili in gioco sono ormai più ampie: dalla capacità dei vigneti di adattarsi a stagioni climaticamente meno prevedibili alla necessità di mantenere valore lungo tutta la filiera, in un mercato dove produrre bene non coincide automa-

ticamente con produrre reddito.
<https://vinonews24.it/2026/09/16/vigneti-resilienti-mercati-incerti-etna-asti-e-valtènesi-oltre-la-raccolta/>

"CONVOCARE SUBITO GLI STATI GENERALI DEL VINO: SENZA REDDITO NON C'È FUTURO". L'APPELLO DI FILIPPO MOBRICI

«Di fronte al calo dei consumi, all'aumento delle giacenze e agli effetti sempre più evidenti del cambiamento climatico, riteniamo urgente convocare gli Stati Generali del vino». La sollecitazione arriva dal Consorzio Barbera d'Asti e Vini del Monferrato che ha appena dato il via alle fasi di raccolta per la vendemmia 2026 ma col pensiero al momento delicato che il comparto regionale sta attraversando, non senza polemiche tra i vari attori della filiera e non senza rimpalli di responsabilità.

«È necessario riunire intorno allo stesso tavolo - è l'appello del presidente Filippo Mobrici - istituzioni, a partire dalla Regione Piemonte, organizzazioni di rappresentanza, consorzi, imprese e distribuzione per costruire una visione condivisa del futuro del settore».

A rischio il futuro della viticoltura. L'ente di tutela, che ha sede a Costigliole d'Asti, chiede di individuare «strumenti concreti per rafforzare la competitività delle aziende, sostenere il reddito dei produttori, valorizzare le denominazioni e creare prospettive solide per le nuove generazioni che scelgono di investire nel vino». La vera sfida, insiste Mobrici, è garantire alle imprese la «possibilità di generare valore e, soprattutto, assicurare ai viticoltori un reddito onesto, sostenibile e dignitoso. Senza questa condizione non può esserci futuro per la nostra viticoltura».

Garantire la sostenibilità economica. Al di là della vendemmia, le cui prospettive sono «incoraggianti, con prime stime che indicano una produzione equilibrata», fa sapere il Consorzio, la sostenibilità economica delle imprese agricole è la priorità strategica. Il

contesto economico è difficile (e lo ha ribadito recentemente anche il Consorzio vini d'Acqui col presidente Paolo Ricagno). Le aziende vitivinicole «stanno dimostrando grande capacità di adattamento e il quadro della raccolta si presenta positivo sotto il profilo produttivo ed enologico. Tuttavia – aggiunge Mobrici – non possiamo fermarci ai risultati della vendemmia». Secondo il Consorzio, il tema dell'equilibrio tra produzione e domanda richiede strumenti condivisi e una visione di sistema capace di coinvolgere tutti gli attori della filiera, dalle aziende agricole fino alla distribuzione.

I viticoltori "custodi" del territorio Mobrici, che invita a una riflessione collettiva e a un confronto strutturato, definisce i produttori i veri custodi del territorio: «Se i viticoltori abbandonano le vigne, non perdiamo soltanto produzione agricola e occupazione, ma rischiamo di compromettere anche il modello di enoturismo che negli ultimi anni è diventato un motore fondamentale di sviluppo per il territorio». La tutela del reddito delle imprese vitivinicole non è quindi solo una questione economica: significa preservare un patrimonio culturale, paesaggistico e turistico che appartiene a tutta la comunità.» conclude Mobrici.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/stati-generali-vino-appello-filippo-mobrici-consorzio-barbera-asti/>

SOAVE PUNTA SULLE UGA PER CREARE VALORE SUI MERCATI

Ad Appuntamento Soave 2026 il confronto si sposta dai volumi al posizionamento. Il Consorzio lavora su linguaggio, ristorazione e Unità Geografiche Aggiuntive per rendere più riconoscibili le diverse anime della denominazione. Non basta più portare in carta un Soave. L'obiettivo è arrivare a proporre più interpretazioni, distinguendole attraverso territorio, produttore e Unità Geografiche Aggiuntive. È una delle indicazioni emerse da Appuntamento Soave 2026, che il 7 settembre ha riunito a Verona produttori, operatori, ristoratori e professionisti del settore. Il tema è soprattutto commerciale. In

una fase in cui i consumi di vino rallentano e cambiano le modalità con cui il pubblico si avvicina alla bottiglia, il Consorzio di Tutela del Soave punta a rendere più leggibile la complessità della denominazione e a trasformarla in valore. Al centro ci sono le 33 UGA, già presenti nel disciplinare del Soave e frutto di un lungo lavoro di zonazione. Oggi coprono circa il 38% della superficie vitata della denominazione e identificano aree collinari con caratteristiche differenti per suoli, esposizioni e condizioni pedoclimatiche.

Dal concetto di qualità a quello di stile. Durante il talk "Soave, l'evoluzione del presente", il presidente del Consorzio Cristian Ridolfi ha posto l'accento sulla necessità di aggiornare anche il linguaggio utilizzato per presentare il vino. L'idea è spostare l'attenzione dal termine generico "qualità" verso quello di "stile", inteso come identità riconoscibile del Soave e, in particolare, delle sue diverse espressioni territoriali. Una distinzione tutt'altro che semantica. In un mercato affollato da vini tecnicamente ben realizzati, la qualità rappresenta ormai il punto di partenza. La sfida diventa spiegare perché una bottiglia sia diversa da un'altra e quale territorio ci sia dietro. Per il Soave questo passaggio porta direttamente alle UGA.

Più Soave nella stessa carta dei vini. Il Consorzio individua nella ristorazione uno dei terreni sui quali questa strategia può diventare concreta. L'obiettivo dichiarato è fare in modo che un operatore o un ristoratore, in Italia e soprattutto all'estero, non scelga necessariamente un'unica referenza di Soave, ma possa costruire una selezione attraverso vini provenienti da UGA differenti. Non più quindi soltanto la denominazione come nome riconoscibile, ma la possibilità di confrontare diverse origini e interpretazioni. La narrazione pensata dal Consorzio ruota attorno a tre elementi – persona, territorio ed etichetta – con l'intento di rendere le UGA più facilmente comprensibili anche a chi non possiede una conoscenza tecnica approfondita della denominazione. Una volta completato l'iter del nuovo disciplinare di produzione, il Consorzio prevede inoltre di mettere a disposizio-

ne delle aziende strumenti promozionali dedicati all'identità delle UGA, una sorta di "cassetta degli attrezzi" comune per il loro racconto sui mercati.

I giovani bevono meno, ma cercano informazioni. Il problema del linguaggio è emerso anche nell'intervento di Federico Veronesi, amministratore delegato di Signorvino del Gruppo Oniverse. Secondo Veronesi, ridurre il rapporto tra giovani e vino alla semplice perdita di interesse restituisce una fotografia incompleta. I volumi sono diminuiti, ma è cambiato anche il modo di avvicinarsi al prodotto.

Nei punti vendita Signorvino, l'approccio passa per una formazione che cerca di tradurre il linguaggio tecnico in informazioni più intuitive. Il cliente può conoscere poco il vino, ma questo non significa necessariamente che non voglia approfondire.

Anzi, secondo Veronesi, le nuove generazioni cercano più frequentemente informazioni sul produttore e sulla storia della bottiglia attraverso i canali digitali. Da qui una conseguenza per le aziende: se si beve meno, diventa ancora più importante costruire valore attorno a ciò che viene bevuto.

Il Soave tra freschezza e longevità. Appuntamento Soave ha lavorato anche sull'identità del prodotto. Una masterclass guidata dal giornalista e critico enologico Robert Camuto ha attraversato la denominazione da ovest a est, mettendo a confronto aree calcaree e vulcaniche e vini giovani con referenze più evolute. Freschezza e capacità di invecchiamento sono i due elementi sui quali il Consorzio vuole rafforzare il posizionamento del Soave, cercando di evitare che l'immediatezza del vino d'annata cancelli la possibilità di raccontarne anche l'evoluzione. Alla giornata hanno partecipato circa 40 aziende della denominazione, con degustazioni rivolte a sommelier, ristoratori, stampa, operatori e pubblico. Ma il messaggio più interessante arrivato da Verona riguarda probabilmente ciò che avviene dopo la degustazione: come trasformare le differenze territoriali in una ragione concreta per scegliere, proporre e acquistare più di un Soave.

Le UGA esistono da anni. La nuova sfi-

da è farle funzionare anche fuori dal disciplinare e dentro il mercato.

<https://www.igrandivini.com/news/soave-uga-mercati-ristorazione-2026/>

**“SPECULAZIONE
SULL'ETNA? BEN
VENGANO LE FAMIGLIE
STORICHE DEL VINO.
QUA I GRANDI FONDI
NON LI VOGLIAMO”.
PARLA LUNETTA**

«In questi anni abbiamo avuto una costante crescita della superficie dell'Etna Doc che ha portato all'aumento della produzione con molti impianti entrati in produzione di recente. Tuttavia, già dal 2021 abbiamo limitato i nuovi impianti. Abbiamo confermato la linea nel 2024 e così sarà fino al 2027». Maurizio Lunetta, direttore generale del Consorzio Etna Doc, parla con il Gambero Rosso a margine della Vinimilo, storica kermesse vitivinicola in corso a Milo, provincia di Catania, fino al 13 settembre, giunta ormai alla sua 46esima edizione e dedicata in primo luogo all'Etna Bianco superiore. Lunetta racconta le azioni del Consorzio per preservare l'identità e il posizionamento dell'Etna in un momento complicato per tutto il vino: quel +200% di imbottigliamento dal 2019 al 2025 mostra una denominazione la cui richiesta non sembra rallentare. Ma proprio per questo c'è bisogno di contenere: le regole consortili concedono l'idoneità solo per un massimo di 50 ettari l'anno per tutta la denominazione e di un ettaro al massimo per azienda. In questo modo, spiega Lunetta, «abbiamo evitato acquisti da parte di grandi gruppi imprenditoriali. Una scelta fatta quando ancora non si parlava di crisi e vivevamo piatto l'effetto rimbalzo. Allo stesso tempo, abbiamo ridotto le rese: 80 quintali invece di 90. Insomma, siamo stati bravi e fortunati». Eppure sull'Etna gli investitori esterni continuano ad arrivare. Tra gli ultimi ci sono Tommasi e Frescobaldi... Ben vengano le famiglie del vino. Se arrivano le grandi famiglie storiche che investono o assorbono aziende già esistenti mi pare un fatto positivo: sanno fare il vino e conoscono il mer-

cato. Il loro apporto ci fa bene. Noi temiamo semmai i grossi gruppi e i fondi di investimento: la speculazione farebbe male all'Etna. Ma con i limiti che abbiamo messo questo sarà più difficile. Inoltre qui il mercato della terra è comunque ridotto.

I comportamenti virtuosi alla fine pagano...

Già nel 2021 ci ponevamo il problema di crescere troppo. Da qui la decisione di limitare i nuovi impianti. Oggi ci troviamo con un potenziale produttivo limitato, ma meno male! La crisi del vino sfiora anche l'Etna.

Temete un calo delle vendite?

Per ora no. Registriamo un +12% di imbottigliamento nei primi sei mesi dell'anno in corso. Una crescita costante a dispetto dell'annata 2023 quando, a causa della peronospora, non abbiamo prodotto uve rosse. Viviamo la fase con molta prudenza e preoccupazione.

Intanto le bottiglie di Etna Bianco sono quasi raddoppiate dal 2019 ad oggi...

I numeri si spiegano anche con l'entrata in produzione dei nuovi vigneti piantati nel 2020-21. Poi c'è anche una risposta a un mercato che chiede più vino bianco. L'Etna si è fatta conoscere per il rosso, ma c'è maggiore consapevolezza della qualità dei bianchi. Ormai, il numero di bottiglie di bianco è pari a quello del rosso. Ricordo tuttavia che il rosso viene imbottigliato nell'arco di tre anni dalla vendemmia, mentre l'80% del bianco si imbottiglia nello stesso anno. Ma anche qui le cose cambieranno perché via via emergono le capacità di invecchiamento del carricante.

Siamo a Milo, è d'obbligo una citazione dell'exploit dell'Etna Bianco Superiore: dal 2019 a oggi l'imbottigliamento è triplicato.

A Milo un tempo c'era di fatto un solo produttore, oggi ne abbiamo 20, con 45 viticoltori. Comunque è un territorio piccolo, una zona elettiva per il bianco, che non potrà crescere più di tanto. È una tipologia legata al territorio, ma ci sarà meno spazio per fare nuovi vigneti.

Molto diversa, invece, l'evoluzione del rosso. Che raggiunge il suo picco tra 2022 e 2023 e poi crolla. Dal 2024 al 2025 registra un segno meno del 9,95%. Come mai?

Nel 2023, la peronospora ha dimezza-

to la raccolta di uve rosse. Ovviamente l'abbassamento della produzione si riverbera poi sui dati dell'imbottigliamento nei successivi tre anni. Dal 2024 siamo tornati a una produzione normale. Adesso vedremo come andrà. Certo, c'è una maggiore difficoltà che soffrono tutti, ma non subiamo ancora una crisi del rosso: per ora i numeri ci confortano.

Interessante anche l'evoluzione delle bollicine etnee. Le bottiglie di Etna spumante bianco sono più che raddoppiate dal 2019 ad oggi. Viceversa, la versione rosato cresce molto tra il 2023 e il 2024 e poi scende di nuovo parecchio: -23,23% dal 2024 al 2025.

Com'è noto, anche lo spumante si fa con il nerello mascalese, quindi un'influenza dell'annata 2023 si fa sentire anche in questo caso. Noi registriamo un calo dell'imbottigliamento anche nei primi mesi del 2026: stavolta crediamo sia dovuto al fatto che oggi le cantine conservano lo spumante in bottiglia per un tempo più lungo alla ricerca della qualità: alcuni arrivano fino a 36, 48 o addirittura 60 mesi. Adesso è presto per fare valutazioni, vorrei rivedere il dato alla fine dell'anno.

Nel primo semestre del 2026 Etna Bianco Superiore (+32%), rosso (+26%) e bianco (+16%) continuano a crescere. Ma tutte le altre tipologie sono in calo. Temete prima i poi un rischio "bolla" per l'Etna?

Se pensiamo alla limitazione degli impianti e se giudichiamo gli scambi di acquisti non mi pare che il problema per ora ci sia. Anche il valore della terra per ettaro resta alto. Non parlerei di bolla. Ma bisogna stare attenti: il consorzio deve fiutare ogni dinamica anche perché ci sono territori molto più quotati dell'Etna che oggi hanno problemi. Intanto dobbiamo mantenere alti la qualità e il prestigio con le nostre piccole quantità.

elaborazione Consorzio Etna Doc su dati Irvo

Tuttavia c'è la sensazione che alcuni piccoli produttori, che hanno cercato di cavalcare l'onda ma senza i mezzi necessari per imporsi sul mercato, siano oggi in difficoltà e costretti a chiudere... Questa è una vulgata corrente, ma io non conosco piccoli produttori che chiudono. Sull'Etna ci sono 180 imbottiglieri su 520 viticoltori. I produttori

che stanno sotto i 3 ettari di vigne e le 10 mila bottiglie rappresentano il 15% dell'Etna. Se siamo in tanti è una ricchezza, sia per i wine lovers che per gli esperti. Forse i piccoli, che hanno soprattutto un mercato locale, soffrono di più. Ricordiamo che il 60% dei vini dell'Etna va all'estero: di questo il 20% va negli Usa, poi ci sono Svizzera, Germania e Inghilterra. Anche i francesi hanno molta curiosità: per questo saremo a Parigi a novembre

Dopo la prima edizione di "Barolo & Etna" che si è svolta il 4 novembre dell'anno scorso al Pavillon Wagram, continua quella sinergia?

Sì, il 2 novembre saremo a Parigi e il 18 gennaio alla Tate Modern a Londra: entrambi gli appuntamenti sono il frutto della collaborazione con i produttori piemontesi.

Etna come la Borgogna, ma meno caro?

Questo non posso dirlo io, peccerei di arroganza: la Borgogna ha una storia più lunga e importante. Possiamo dire però che abbiamo raggiunto un livello di qualità che anche i francesi apprezzano. C'è una curiosità anche intellettuale. In effetti, a proposito dell'Etna un sommelier francese mi ha detto: "È come bere un Borgogna, ma a metà prezzo". È vero l'Etna ha prezzi alti per il mercato italiano, ma non è paragonabile a un Borgogna medio.

A proposito di Borgogna, come sta funzionando il vostro sistema di cru basato sulle contrade? Sono ormai diventate 142: non sono un po' troppe? E perché mai? Noi di recente abbiamo inserito nel disciplinare le contrade di quei comuni in cui 15 anni fa non c'era sviluppo viticolo. Nel 2011, quando sono state menzionate le altre, non c'erano perché lì non c'erano vigneti. Ora che i vigneti ci sono, giustamente le vogliono identificare.

Ma così non c'è il rischio di disorientare buyers e consumatori?

Solo meno del 25% del vino Etna Doc esce con l'indicazione delle contrade. Non penso che sia un'esagerazione. Certo, alcuni nomi si ricordano con più facilità, altri servono per consentire una identificazione territoriale. Del resto, non si tratta di un marchio di qualità, ma solo di una menzione territoriale: perché non darla? Dopo 15 anni era giusto un aggiornamento, anche se molte non verranno utiliz-

zate. Di fatto, i nostri cru sono le nostre contrade. Ricordo che per usare il nome sull'etichetta è necessario che sia utilizzato il 100% delle uve provenienti da quella contrada. E spesso così si identifica un vigneto.

Che previsioni fate sulla vendemmia quest'anno?

Come tutti stiamo subendo il caldo eccessivo e prolungato, che ovviamente sull'Etna è mitigato. Il mese di settembre sarà molto importante per capire come andrà, intanto possiamo già prevedere un leggero calo produttivo del 10%. Per fortuna, le abbondanti piogge in primavera hanno rifornito di acqua il terreno: la sanità delle uve è molto buona.

Quali sono i programmi futuri del consorzio?

Stiamo investendo su un progetto dedicato alla sostenibilità certificata dell'intero territorio basata su biodiversità, impronta carbonica e impronta idrica: un percorso di miglioramento progressivo con modifiche di comportamento da realizzare con Valoritalia. Lo stesso pensiamo di fare con Viva e con Sostain. Un percorso lungo che ci terrà impegnati per due anni e che coinvolgerà almeno il 60% della superficie vitata: parliamo già di 900 ettari ma noi speriamo di più.

A che punto siete con l'approvazione della Docg?

Stiamo ultimando la raccolta delle ultime firme per la rappresentatività da parte dei piccolissimi viticoltori. Un processo molto lungo: una volta completato, siamo pronti. Mi auguro di ottenere il riconoscimento entro la vendemmia del 2027.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/etna-investitori-esterni-intervista-maurizio-lunetta/>

CONSORZIO GARDA DOC CELEBRA 30 ANNI AL FESTIVALETTERATURA

Il Consorzio Garda DOC celebra il 30° anniversario a Festaletteratura 2026, in programma a Mantova dal 9 al 13 settembre. Per il decimo anno consecutivo, Garda DOC sarà partner e "Vino del Festival", in concomitanza con la 30ª edizione della manifestazione culturale.

Dieci anni di collaborazione

La collaborazione tra Garda DOC e Festaletteratura è iniziata nel 2016, dopo il restyling della DOC, e negli anni ha consolidato il legame tra vino, cultura e territorio. "Celebrare i 30 anni del Consorzio Garda DOC insieme ai 30 anni di Festaletteratura rappresenta per noi un momento dal forte valore simbolico", dichiara Paolo Fiorini, Presidente del Consorzio Garda DOC, sottolineando il valore dell'incontro tra vino e letteratura come strumenti di racconto e relazione.

La presenza del Consorzio sarà affiancata dalle aziende della denominazione Cadis 1898, Cantina Ricchi, Cantine di Verona, Tenuta Maddalena, Borgo La Caccia, Cantina Gozzi e Casa Primavera, che porteranno al Festival diverse espressioni della produzione vitivinicola gardesana.

I vini Garda DOC saranno protagonisti del brindisi inaugurale del 9 settembre in Piazza Sordello, degli incontri con sponsor e sostenitori a Palazzo Castiglioni dal 10 al 13 settembre, dei momenti conviviali dedicati agli autori e dei pasti per gli ospiti della manifestazione.

Una speciale etichetta per Festaletteratura

Tra gli elementi distintivi dell'edizione 2026 ci sarà una speciale etichetta Garda DOC firmata Festaletteratura, realizzata per celebrare i dieci anni di collaborazione. L'etichetta accompagnerà gli appuntamenti conviviali e sarà esposta nel Museo Etnografico di Festaletteratura.

<https://www.foodaffairs.it/2026/09/09/consorzio-garda-doc-celebra-30-anni-al-festaletteratura-2026/>

VINO, MONTEFALCO A +5,2% DI VENDITE IN ITALIA. IL RACCONTO DI AUTENTICITÀ, TERRITORIO E SFIDA SUI MERCATI A ENOLOGICA

I vini delle denominazioni tutelate dal Consorzio Tutela Vini Montefalco dimostrano una buona capacità di tenuta sul mercato italiano, dove nel primo semestre 2026 le vendite crescono del 5,2%.

Tra gennaio e giugno, infatti, mentre i vini fermi e frizzanti nella grande distribuzione italiana hanno registrato

una contrazione del 3,4% a volume, secondo l'Osservatorio UIV-Ismea su base NielsenIQ, le denominazioni Montefalco Sagrantino DOCG, Montefalco DOC e Spoleto DOC hanno rafforzato la propria presenza sul mercato domestico, passando da circa 1,026 milioni a quasi 1,079 milioni di bottiglie equivalenti vendute.

Un risultato che ha consentito di compensare la contrazione delle vendite oltreconfine e di mantenere positivo il dato complessivo: 1,207 milioni di bottiglie equivalenti vendute nel primo semestre, +1,6% rispetto allo stesso periodo del 2025. L'Italia rappresenta oggi l'89,4% delle vendite delle denominazioni, mentre il 10,6% è destinato ai mercati esteri.

I numeri del Montefalco

I numeri dell'Osservatorio Economico del Consorzio Tutela Vini Montefalco raccontano così la capacità di tenuta di un territorio vitivinicolo in una fase complessa per il mercato del vino e sembrano intercettare alcune delle tendenze che stanno modificando le scelte dei consumatori: maggiore selettività nei consumi, attenzione alla qualità e all'origine, ricerca di vini riconoscibili e capaci di esprimere una forte identità territoriale.

È in questo scenario che, dal 18 al 20 settembre 2026, torna Enologica Montefalco - Abbinamenti, l'evento organizzato dal Consorzio Tutela Vini Montefalco e da La Strada del Sagrantino. Tre giorni che metteranno al centro proprio quel rapporto tra vino e territorio che rappresenta uno degli elementi distintivi delle denominazioni di Montefalco e Spoleto, attraverso gastronomia, arte, musica, cultura, paesaggio e accoglienza.

Il patrimonio del Montefalco

Montefalco può contare, da questo punto di vista, su un patrimonio particolarmente definito: denominazioni riconoscibili, vitigni identitari, un'offerta articolata e una capacità di creare valore intorno alla bottiglia. In una fase in cui il consumatore tende a ridurre il consumo quotidiano e a scegliere con maggiore attenzione, diventano sempre più rilevanti elementi come qualità percepita, provenienza, autenticità ed esperienza.

Il vino diventa così la porta d'ingresso a un territorio. Cantine e vigneti, ristorazione, prodotti gastronomici,

borghi, paesaggio, arte, cultura ed eventi contribuiscono a costruire un ecosistema nel quale il valore della bottiglia si lega sempre più profondamente all'esperienza vissuta dal consumatore e dal visitatore. È il passaggio dal semplice "bere vino" al "vivere un'esperienza con il vino" che Enologica Montefalco - Abbinamenti vuole interpretare e raccontare.

Enologica

Il programma della manifestazione nasce proprio per portare il vino fuori dalla sola dimensione della degustazione e metterlo in relazione con il territorio. Il cuore dell'evento sarà rappresentato dai banchi d'assaggio dei produttori, con degustazione e vendita diretta dei vini Montefalco DOC, Spoleto DOC e Montefalco Sagrantino DOCG, affiancati da artigiani del gusto e street food, degustazioni guidate, show cooking e incontri dedicati agli abbinamenti.

Il programma coinvolgerà l'intero borgo e le cantine con esperienze diverse tra loro: trekking tra le viti storiche dentro le mura e i vigneti moderni, attività dedicate alle famiglie, iniziative per bambini, yoga in vigna, musica, arte e un percorso del gusto diffuso tra street food, cucina del territorio, show cooking e degustazioni in abbinamento.

Tra le novità dell'edizione 2026 c'è il calice di Enologica Montefalco: costa 20 euro, si acquista una sola volta ed è valido per entrambe le giornate di sabato 19 e domenica 20 settembre, consentendo l'accesso libero ai Banchi d'Assaggio dei Produttori al Chiostrò di Sant'Agostino.

Il calice può essere acquistato direttamente durante la manifestazione oppure online. Chi sceglie l'acquisto online potrà saltare la fila al banco ritiro calici, usufruire di uno sconto immediato del 10% sui gadget di Enologica Montefalco e ottenere un ulteriore vantaggio per la serata del sabato "Sorsi e Sapori Sonori" con al centro street food, banchi d'assaggio dei vini del territorio e dj set by Majuri.

Infatti, per la serata del sabato, chi lo avrà acquistato durante Enologica avrà diritto a una degustazione omaggio, mentre chi lo avrà acquistato online riceverà due degustazioni omaggio anziché una. Per le degusta-

zioni successive saranno disponibili ticket da 5 euro per un assaggio e da 10 euro per tre assaggi. Per chi parteciperà soltanto alla serata del sabato sarà inoltre possibile utilizzare un calice su cauzione.

<https://www.agricultura.it/2026/09/07/vino-montefalco-a-52-di-vendite-in-italia-il-racconto-di-autenticita-territorio-e-sfida-sui-mercati-a-enologica/>

SOAVE, DISCIPLINARE AL MINISTERO: UGA FUORI DALLA DOC E «CLASSICO SUPERIORE» IN ETICHETTA

Le 33 Uga del Soave non cambiano nome né confini, ma potrebbero cambiare peso nella gerarchia della denominazione. La revisione dei disciplinari approvata dal Consorzio Tutela Soave prevede infatti l'uscita delle Unità geografiche aggiuntive dalla Doc e la loro concentrazione nella Soave Superiore Docg. Dalla Doc scomparirebbero anche «Classico» e «Colli Scaligeri».

Il progetto ha già ottenuto il via libera del consiglio di amministrazione e dell'assemblea del Consorzio. Ora attende l'approvazione del Ministero. Fino alla conclusione dell'iter, restano naturalmente in vigore le regole attuali. Le proposte di modifica della Doc Soave e della Soave Superiore Docg erano state pubblicate dalla Regione Veneto nell'aprile 2026.

«Vogliamo portare avanti due binari, paralleli ma diversi, con destinazioni diverse tra il Soave Doc e il Soave Superiore - ha spiegato a Winemag Cristian Ridolfi, presidente del Consorzio Tutela Soave -. Le Uga ci possono aiutare in questo lavoro».

LE UGA ESCONO DALLA DOC SOAVE
 Oggi le Uga possono accompagnare in etichetta tanto il Soave Doc, anche Classico o Colli Scaligeri, quanto il Soave Superiore Docg. La modifica cancella invece dal disciplinare della Doc l'intero riferimento alle Unità geografiche aggiuntive, compreso l'allegato con i 33 nomi. Lo stesso elenco rimane invariato nel disciplinare della Docg. Non si tratta quindi della creazione di nuovi cru, ma di una loro diversa collocazione nella piramide. Per continuare a riportare una Uga in etichetta,

un vino Soave secco dovrebbe essere rivendicato come Soave Superiore Docg e rispettarne le condizioni. Le 33 Unità geografiche sono entrate ufficialmente nei disciplinari dalla vendemmia 2019, dopo il riconoscimento europeo del percorso di zonazione avviato dal territorio.

«Quel contenitore è un contenitore di collina, di Uga, di vigne vecchie e di tante storie familiari», ha sottolineato Ridolfi. La zona di produzione della Doc, tuttavia, non viene materialmente ridisegnata: la modifica riguarda soprattutto le possibilità di rivendicazione e il linguaggio utilizzabile in etichetta.

IL CLASSICO SALE ALLA DOCG, ADDIO COLLI SCALIGERI

Il nuovo assetto eliminerebbe dalla Doc sia la specificazione «Classico» sia la sottozona «Colli Scaligeri». Il riferimento «Classico» rimarrebbe nella Soave Superiore Docg e potrebbe essere anteposto alla parola «Superiore». In etichetta diventerebbe quindi possibile leggere Soave Classico Superiore Docg, anziché Soave Superiore Classico.

È uno dei passaggi centrali della riforma: il Soave Doc resterebbe la denominazione più ampia e immediata, mentre colline, Uga e riferimenti territoriali verrebbero concentrati nel livello superiore. «Classico» continuerebbe a identificare la zona storica; «Colli Scaligeri», invece, non viene riproposto come sottozona autonoma nel nuovo testo della Docg.

PIÙ ATTESA PER UGA E VIGNA, MA SALE LA RESA DELLA DOCG

La proposta attribuisce alle Uga anche una precisa differenza temporale. Il Soave Superiore, compreso il Classico, potrebbe essere commercializzato dal 1° febbraio dell'anno successivo alla vendemmia. I vini con Uga e/o menzione «Vigna» dovrebbero invece attendere il 1° febbraio del secondo anno successivo.

Scomparebbe contestualmente la tipologia «Riserva». Il titolo alcolometrico totale minimo sarebbe fissato all'11% per il Soave Superiore e all'11,5% per Uga e Vigna.

La Docg di base diventerebbe però meno restrittiva dell'attuale su altri parametri. La resa massima salirebbe da 10 a 12,5 tonnellate per ettaro, mentre il titolo alcolometrico naturale

minimo delle uve scenderebbe dall'11 al 10%. Il disegno appare quindi orientato a creare un contenitore più ampio per il Soave di collina, affidando soprattutto all'origine dichiarata e al maggiore affinamento la distinzione delle Uga.

Resterebbe al 70% la quota minima di Garganega. Lo Chardonnay non comparirebbe più esplicitamente accanto al Trebbiano di Soave nella quota massima del 30%, mentre le altre uve bianche non aromatiche idonee alla provincia di Verona potrebbero concorrere fino al 15%, contro l'attuale 5%.

IL TAGLIO DEL 50% È GIÀ IN VIGORE

La riforma dei disciplinari non va confusa con la limitazione produttiva già operativa. Per le vendemmie 2026, 2027 e 2028, la superficie massima rivendicabile come Soave Doc senza «Classico» o «Colli Scaligeri» è pari al 50% della superficie aziendale di Garganega idonea alla denominazione. Una superficie equivalente deve essere destinata ad altra denominazione, a Igt o a vino senza indicazione geografica. Sono previste deroghe per le produzioni biologiche e per le aziende che non hanno generato esuberanti nelle due campagne precedenti.

Per la vendemmia 2026 sono state inoltre ridotte le rese effettivamente classificabili: 13,5 tonnellate per ettaro per il Soave e 12,5 per Soave Classico e Colli Scaligeri.

«È un inizio di percorso, un inizio di presa di consapevolezza», ha concluso Ridolfi. Un percorso che punta a ridurre il peso del Soave generico e a rendere più leggibile la gerarchia territoriale della denominazione.

Le degustazioni di Appuntamento Soave, the elegance is white, evento organizzato dal Consorzio di Tutela del Soave in collaborazione con la Strada del Vino Soave dedicato alle migliori interpretazioni dell'iconico bianco italiano, riportano l'attenzione su cantine e vini che interpretano in modo diretto un territorio articolato, segnato da suoli diversi e da una tradizione solida. GIANNITESSARI, RIFERIMENTO

<https://www.winemag.it/soave-disciplinare-al-ministero-uga-fuori-dalla-doc-e-classico-superiore-in-etichetta/>

VINIMILO 2026, L'ETNA TRA CRESCITA DEL CARRICANTE, CLIMATE CHANGE E GRANDI DEGUSTAZIONI

La 46ª edizione entra nella seconda settimana con masterclass, confronti sui vini vulcanici e focus sulla viticoltura etnea. L'Etna Bianco Superiore cresce del 32% nel primo semestre 2026

ViniMilo 2026 entra nella seconda e ultima settimana con un programma che porta al centro il presente e il futuro della viticoltura etnea. Fino al 13 settembre, Milo ospiterà masterclass, degustazioni comparative, incontri dedicati al cambiamento climatico e approfondimenti sui vitigni dell'Etna. La 46ª edizione della manifestazione, iniziata il 27 agosto, affianca agli appuntamenti per appassionati e operatori un calendario costruito attorno alle diverse espressioni del territorio vulcanico, dal Carricante e dall'Etna Bianco Superiore DOC al Nerello Mascalese, fino ai vitigni reliquia siciliani. A dare un'indicazione della fase attraversata dal territorio sono anche i dati sugli imbottigliamenti: nel primo semestre 2026 l'Etna Bianco Superiore DOC ha registrato una crescita del 32% rispetto allo stesso periodo del 2025, secondo i dati del Consorzio Etna DOC su rilevazioni IRVO.

Etna Bianco Superiore, gli imbottigliamenti crescono del 32%

Il dato conferma l'interesse crescente verso una delle produzioni più identitarie di Milo, territorio nel quale il Carricante trova una delle sue espressioni più riconoscibili. Proprio sulla crescita del vitigno si è soffermato anche Oscar Farinetti, ospite della prima settimana della manifestazione. L'imprenditore ha indicato il Carricante tra le varietà che stanno contribuendo a rafforzare la reputazione dell'Etna, soffermandosi anche sul ruolo del Nerello Mascalese.

Secondo Farinetti, Nerello Mascalese, Nebbiolo e Sangiovese rappresentano tre delle grandi varietà rosse italiane, capaci di confrontarsi con le più importanti produzioni francesi. Una lettura che introduce uno dei temi ricorrenti di ViniMilo: il confronto tra l'Etna e altri grandi territori italiani e internazionali, utilizzato per approfondire stili, potenziale evolutivo e ca-

ratteristiche dei diversi terroir. Etna e Borgogna a confronto
 Domenica 6 settembre il programma propone "Etna, la Borgogna d'Italia", degustazione comparativa dedicata a sei etichette provenienti dai due territori. Il confronto proseguirà anche durante la seconda settimana attraverso appuntamenti che metteranno in relazione la viticoltura etnea con altre aree produttive.

Venerdì 11 settembre AIS Sicilia curerà "Etna e grandi vini d'Italia", mentre sabato 12 settembre Radici nella cenere allargherà lo sguardo alle principali aree viticole vulcaniche europee. A chiudere il programma, domenica 13 settembre, sarà invece "Etna e Argiolas", degustazione dedicata al confronto tra Sicilia e Sardegna attraverso vini e identità produttive delle due isole.

Dieci anni di evoluzione dei vini dell'Etna

Tra gli appuntamenti più interessanti sul piano tecnico figura quello del 9 settembre, quando la masterclass Etna: Eruzione enologica ed evoluzione del cambiamento metterà a confronto le stesse etichette in annate recenti e in vendemmie risalenti a dieci o quindici anni prima. Il confronto, con la partecipazione dei produttori Salvo Foti e Margherita Platania, permetterà di osservare direttamente l'evoluzione dei vini etnei e il loro comportamento nel tempo. Il giorno successivo sarà invece dedicato alla produzione di Benanti, con una degustazione che attraverserà i quattro versanti del vulcano e differenti contrade.

Climate change e futuro della viticoltura etnea

Il 10 settembre ViniMilo affronterà anche uno dei temi più rilevanti per il futuro del territorio: l'impatto del cambiamento climatico sulla viticoltura siciliana. L'incontro La viticoltura etnea tra cambiamenti climatici, sostenibilità e innovazione riunirà rappresentanti dell'Università di Catania, del Consorzio Etna DOC, dell'IRVO e dell'Ordine dei Dottori Agronomi e Forestali di Catania.

Il confronto sarà seguito da una degustazione dedicata ai vitigni reliquia dell'Etna e della Sicilia, con vini ottenuti da varietà come Viridisi, Vispara, Minnella Nera, Inzolia Nera e Bracau. Un'occasione per collegare il tema

dell'adattamento climatico alla conservazione della biodiversità viticola e alla ricerca di strumenti capaci di ampliare le possibilità produttive future.

Oltre 150 vini dell'Etna in degustazione

Durante i due weekend del 5-6 e 12-13 settembre torna anche la tradizionale festa di piazza. Sotto i portici di Piazza Municipio sarà allestita l'Enoteca di ViniMilo con oltre 150 etichette dell'Etna: 54 rossi, 46 bianchi, 11 Etna Bianco Superiore, 22 rosati e 19 spumanti.

Torna inoltre In alto i calici, banco d'assaggio dedicato specificamente all'Etna Bianco Superiore DOC, produzione strettamente legata al territorio di Milo.

La seconda settimana di ViniMilo diventa così un osservatorio sulla fase attraversata dalla viticoltura etnea: crescita di alcune tipologie, attenzione all'evoluzione dei vini, confronto con altri territori e necessità di interrogarsi sugli effetti del clima e sul futuro del patrimonio varietale.

<https://www.igrandivini.com/news/vinimilo-2026-etna-carricante-climate-change/>

DERTHONA TIMORASSO: 1,75 MLN DI BOTTIGLIE E DOMANDA IN CRESCITA

Il Derthona Timorasso ha raggiunto circa 1,75 milioni di bottiglie imbottigliate nel 2025, più del doppio delle 800mila del 2024, mentre la superficie coltivata nei Colli Tortonesi ha superato i 500 ettari contro i circa 100 del 2016. Anche la struttura produttiva è cambiata rapidamente. In dieci anni le aziende associate sono passate da circa 40 a 120, con una crescita sostenuta sia dalle realtà storiche dei Colli Tortonesi sia dagli investimenti di Cantine piemontesi entrate più recentemente nell'area. "È stata una crescita accompagnata sia dallo sviluppo delle aziende storicamente presenti sul territorio sia da importanti investimenti da parte di Cantine di primo piano del panorama vitivinicolo piemontese" ha spiegato Gian Paolo Repetto, presidente del Consorzio Tutela Vini Colli Tortonesi, sottolineando che "questo equilibrio tra realtà loca-

li e nuovi investimenti ha consentito fino a oggi uno sviluppo significativo ma sostanzialmente ordinato della Denominazione".

Una crescita che l'ente consortile ha deciso di accompagnare azzerando, per la prossima programmazione, le idoneità destinate a nuovi impianti, per evitare ulteriori espansioni della superficie potenziale mentre continuano a entrare in produzione gli ettari autorizzati negli anni precedenti. Il vitigno rappresenta oggi il 60% dei volumi della Denominazione e la crescita esponenziale registrata tra il 2024 e il 2025 si accompagna, secondo il Consorzio, a una domanda ancora in grado di assorbire l'offerta e senza segnali di accumulo commerciale. Il tema delle giacenze richiede però una lettura particolare per il Derthona. Il Disciplinare prevede almeno un anno di affinamento prima della commercializzazione e determina quindi fisiologicamente la presenza di vino nelle Cantine. Il Consorzio distingue queste scorte tecniche da quelle che deriverebbero invece da una difficoltà di vendita. "Le giacenze aumentano anche perché la Denominazione è in forte crescita produttiva" ha precisato Repetto, rimarcando che "occorre però distinguere le giacenze tecniche, dovute all'affinamento obbligatorio, dalle giacenze di mercato, che sarebbero invece indice di rallentamento delle vendite, che non tocca questa tipologia di vini".

Nei Colli Tortonesi la vendemmia è iniziata nella settimana successiva a Ferragosto con Moscato e Dolcetto ed è proseguita quasi contemporaneamente con il Timorasso destinato alla versione di ingresso del mondo Derthona, raccolto con l'obiettivo di ottenere una struttura più contenuta e un grado alcolico inferiore. In questi giorni il lavoro riguarda le partite destinate al "Derthona" e al "Derthona Riserva".

Per il Timorasso la vendemmia dovrebbe concludersi entro la prima decade di settembre. Le uve hanno raggiunto la maturazione in condizioni sanitarie giudicate particolarmente buone, senza problemi fitopatologici significativi. Le ultime piogge hanno contribuito a ristabilire l'equilibrio dei grappoli dopo una stagione caratterizzata da temperature elevate già da maggio e da numerose giorno-

te oltre i 35 gradi. Barbera e Cortese stanno completando la maturazione e la raccolta dovrebbe iniziare a breve. La vendemmia si chiuderà con la Croatina, che nelle interpretazioni destinate all'invecchiamento viene lasciata maturare più a lungo per raggiungere una maggiore maturità dei tannini.

<https://askanews.it/2026/09/07/derthona-timorasso-175-mln-di-bottiglie-e-domanda-in-crescita/>

COLLI TORTONESI, VENDEMMIA ANTICIPATA E STOP AI NUOVI IMPIANTI DI TIMORASSO

La raccolta 2026 procede in anticipo con uve in buone condizioni sanitarie. Intanto il Consorzio blocca le nuove idoneità per consolidare la crescita del Derthona Timorasso

La vendemmia 2026 nei Colli Tortonesi è partita in anticipo, ma con prospettive qualitative positive. La raccolta è iniziata nella settimana successiva a Ferragosto con Moscato e Dolcetto ed è poi proseguita con il Timorasso, prima per le partite destinate ai vini di ingresso della gamma Derthona e successivamente per quelle destinate al Derthona e al Derthona Riserva. Secondo il Consorzio Tutela Vini Colli Tortonesi, le uve sono arrivate alla maturazione in condizioni sanitarie particolarmente buone, nonostante un andamento stagionale segnato da temperature elevate già a partire da maggio.

«Si tratta di una vendemmia decisamente anticipata per questa varietà, anche rispetto alle annate precoci degli ultimi anni», spiega Gian Paolo Repetto, presidente del Consorzio, indicando la conclusione della raccolta del Timorasso entro la prima decade di settembre.

Timorasso in anticipo ma con buone prospettive qualitative

Le ultime piogge hanno contribuito a riequilibrare il quadro in vigneto e, sulla base dei parametri analitici e dello stato sanitario dei grappoli, il Consorzio prevede una vendemmia di buon livello qualitativo. Anche sul fronte quantitativo la situazione viene descritta come equilibrata.

Per le altre varietà coltivate nei Colli Tortonesi, la maturazione di Barbera e

Cortese è ormai in fase conclusiva e la raccolta dovrebbe iniziare a breve. A chiudere la vendemmia sarà la Croatina, che nelle interpretazioni da invecchiamento richiede una maturazione più avanzata, in particolare per raggiungere un migliore equilibrio della componente tannica.

Parallelamente alla vendemmia, il 2026 segna un passaggio importante nella crescita del Timorasso. La superficie vitata dedicata alla varietà ha infatti superato i 500 ettari, rispetto ai circa 100 ettari presenti nel 2016. Nello stesso periodo, il numero delle aziende associate al Consorzio è passato da circa 40 a 120.

Stop alle nuove idoneità per gli impianti

Per questo motivo, in accordo con le associazioni di categoria, il Consorzio ha deciso di azzerare nella prossima programmazione le idoneità destinate ai nuovi impianti. La misura punta a mantenere in equilibrio produzione e mercato, evitando che la crescita della superficie vitata proceda più rapidamente rispetto alla capacità della domanda di assorbire le nuove quantità. L'aumento produttivo continuerà comunque nei prossimi anni. Diversi ettari già autorizzati devono infatti ancora entrare pienamente in produzione e contribuiranno progressivamente all'incremento dell'offerta. Le bottiglie di Timorasso più che raddoppiate in un anno

I numeri dell'imbottigliamento mostrano la velocità della crescita; nel 2024 sono state imbottigliate circa 800.000 bottiglie, mentre nel 2025 il dato è salito a circa 1,75 milioni di bottiglie. Secondo il Consorzio, al momento non emergono criticità legate alle giacenze di mercato: la domanda continua infatti ad assorbire l'offerta disponibile.

Repetto sottolinea inoltre la necessità di distinguere tra le giacenze legate all'andamento commerciale e quelle fisiologiche derivanti dal disciplinare. Il Derthona può essere commercializzato soltanto dopo almeno un anno di affinamento, condizione che determina inevitabilmente una presenza consistente di prodotto nelle [cantine](#). Il Derthona guida la crescita dei Colli Tortonesi

Il Timorasso rappresenta ormai il principale motore dello sviluppo della denominazione. Secondo i dati diffusi

dal Consorzio, il Derthona vale oggi circa il 60% dei volumi prodotti nei Colli Tortonesi.

Per i Colli Tortonesi, la vendemmia 2026 si apre così con due segnali paralleli: uve in buone condizioni nonostante l'anticipo della maturazione e una crescita del Timorasso che entra ora in una fase di maggiore programmazione.

<https://www.igrandivini.com/news/timorasso-colli-tortonesi-stop-nuovi-impianti-vendemmia-2026/>

"IL CLIMA CI DISTRUGGE, I PREZZI DEL VINO CROLLANO E LA POLITICA NEGA LA CRISI". PAOLO RICAGNO INVoca LA DISTILLAZIONE

Paolo Ricagno non ci sta. I ritardi nella scelta di mandare in distillazione decine di migliaia di ettolitri di vini in eccesso nelle cantine piemontesi stanno creando gravi problemi di bilancio alle imprese, mettendo a rischio la sopravvivenza della stessa viticoltura nelle province di Asti e Alessandria. Il presidente del Consorzio di tutela Vini d'Acqui, che con 60 soci tra imprese, cooperative e aziende spumantiere custodisce il Brachetto, sfoga il suo disappunto nei confronti delle istituzioni, ma anche dei sindacati, tramite il settimanale Tre Bicchieri del Gambero Rosso, mentre è in corso una vendemmia 2026 (anticipata) che a causa della persistente siccità dovrebbe chiudersi a metà settembre con un -20% medio rispetto all'anno precedente.

«Non è arrivata una goccia d'acqua da metà maggio, le viti hanno patito enormemente il caldo, in alcuni casi sono disseccate e le uve sono state bruciate dal sole. Il clima ci sta distruggendo. Allo stesso tempo – afferma Ricagno in questa intervista – i produttori non riescono a fare quadrare i bilanci. E il problema è politico». Un po' come sta accadendo proprio in questi giorni in Spagna, con il Ministero dell'Agricoltura (Mapa) sotto accusa per non aver ancora chiesto all'Unione europea il via libera per distillare i vini eccedenti nonostante le evidenti difficoltà.

In che senso è un problema politico? Come produttori siamo in perdita. Ma la politica non se ne sta rendendo conto. Il problema è che il merca-

to del vino è sceso in modo indecente in questi anni. Oggi, si paga di più per una tazzina di caffè che per un litro di Brachetto o di Barbera. Un litro di vino Brachetto si vende a 1,25 e 1,30, il gasolio agricolo costa 1,30 euro al litro e i trattori ne consumano 60 litri al giorno. L'agricoltore, così, non ce la fa più. Si recupera qualcosa sul Moscato, che è pagato tra 1,75 e 1,78 euro a litro. Ma non basta. Per ogni ettaro vitato i nostri agricoltori incassano in media 9.500 euro, ma considerando l'aumento di concimi, manodopera e gasolio, a cui si aggiungono i trattamenti in vigneto, mancano all'appello 2.500 euro per ettaro che ci permetterebbero di chiudere i bilanci in pareggio.

Quindi, come giudica l'atteggiamento delle istituzioni?

La politica piemontese sembra non si ricordi più di noi. E come presidente di un consorzio non posso che essere molto critico. E soprattutto non posso stare zitto, anche alla luce della mia esperienza e dei miei 28 anni alla guida del Brachetto e di una cantina che riunisce oltre 300 famiglie di viticoltori, con venti milioni di fatturato annuo. Cosa è accaduto?

A marzo 2024, come ente di tutela, abbiamo chiesto alla Regione la distillazione di crisi. In quel periodo, il vino rosso costava circa 1,20-1,30 euro al litro. La politica ci rispose attraverso i quotidiani locali che il problema era circoscritto a poche cantine, incapaci di affrontare il mercato. Le pare questo il modo corretto con cui la politica dovrebbe rispondere alle imprese? In seguito, partecipai all'assemblea di Concooperative col ministro Lollobrigida, che non voleva assolutamente sentire parlare di crisi del vino. E anche alcune associazioni hanno negato che la situazione fosse critica.

E oggi?

Oggi, ci si accorge che la crisi del vino c'è. Per esempio, Puglia e Abruzzo sono piene di vino rosso in giacenza. Il risultato è stato che in due anni, di fatto, siamo riusciti a far crollare il prezzo dei rossi a 0,70 euro al litro.

Come si doveva agire?

Se avessimo preso il toro per le corna e se coloro che affermano di rappresentarci avessero avuto cura del futuro dei viticoltori, certificando da subito la crisi del vino, avremmo attivato la distillazione. Una misura che,

lo voglio sottolineare con forza, non è assolutamente qualcosa di umiliante per il settore.

Insomma, una questione

di tempistica.

Se la distillazione fosse partita nei tempi giusti, avremmo salvato il mercato a 1,20 e 1,30 euro al litro: un prezzo dignitoso per poter pagare le uve intorno a 60/70 euro a quintale. Oggi, purtroppo, si pagano a 30/40 euro al quintale. Non è questo, evidentemente, il modo giusto di affrontare il problema. O diciamo la verità e lo risolviamo, oppure è inutile parlarne. Forse in ambito ministeriale non si vuole sentire pronunciare la parola crisi. E ora, con questa situazione, serviranno due o tre anni per riportare il vino a quei livelli di prezzo.

Quanto costa al mercato questo ritardo?

Bastava distillare al momento giusto. C'è sempre tempo per farlo. Ci sono vini invenduti dell'annata 2025 e si potrebbe iniziare la nuova annata 2026 liberando circa 50mila ettolitri in stock nelle cantine piemontesi. Se la politica si muovesse potremmo distillare a 0,70 euro al litro. Ricordo che l'Unione europea ha dato l'ok alla misura della distillazione. La Francia è già partita e non capisco perché in Italia non si voglia fare. L'impressione è che al Masaf non si possa parlare di distillazione, come se fosse una parola tabù.

Che ne pensa, a proposito di misure anticrisi, dell'idea di una filiera piemontese di aceti di qualità coi vini invenduti, Brachetto compreso?

Una follia. Bisognava liberare prima le cantine. Fortunatamente, le scorte di Brachetto stanno scendendo perché il nuovo Asti rosé, che sta andando bene, ci ha dato una grossa mano. I mercati registrano qualche segnale di ripresa. La Cina, per esempio, con circa 200mila bottiglie di Brachetto, sta diventando uno dei più importanti assieme agli Stati Uniti, con prezzi interessanti, intorno a 1,25 e 1,30 euro a litro.

Non vi resta che fare

una promozione mirata ...

Quella fatta dal Masaf sul vino nazionale è un'iniziativa con impatti a mio avviso relativi, considerando che proprio l'Ue da tempo ha purtroppo preso posizioni negative nei confronti del

vino e dei suoi presunti effetti sulla salute, che hanno danneggiato il settore. Invece, il vino è un alimento naturalmente poco alcolico. Ed è proprio questo il messaggio che deve passare e che vogliamo far passare. In questo senso, la nostra filiera è avvantaggiata, perché sia il Brachetto sia l'Asti hanno gradazioni alcoliche contenute, da 5% a 7%.

Come vi muoverete, quindi, nei prossimi mesi?

Vogliamo trovare dei fondi per attivare una promozione importante: 2-3 milioni di euro per dire soprattutto ai giovani consumatori, puntando sulla mixology, che il Brachetto è poco alcolico, si adatta ai nuovi stili di vita e che acquistarlo aiuta anche a salvaguardare un intero territorio vitivinicolo. E saremo, a novembre, in India assieme al Consorzio dell'Asti Docg, e a marzo 2027 all'importante fiera cinese di Chengdu.

Come pensate di chiudere il 2026?

Ci auguriamo di avvicinarci ai 3 milioni di bottiglie. Ma se finissero le guerre in corso la ripresa ci sarebbe eccome. Ne sono convinto.

<https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/paolo-ricagno-brachetto-acqui-crisi-vino-piemonte-distillazione/>

TRENTO, IL VINO GUARDA AL FUTURO: SOSTENIBILITÀ E MERCATO AL CENTRO DEL TERZO BILANCIO DEL CONSORZIO

Il vino trentino guarda sempre più al futuro e lo fa partendo dalla sostenibilità. Non soltanto come questione ambientale, ma come elemento capace di incidere sulla qualità, sulla competitività delle aziende, sulla tutela del territorio e sulla capacità dell'intera filiera di affrontare un mercato in continua evoluzione.

È questo il tema al centro della presentazione del terzo Bilancio di Sostenibilità del Consorzio Vini del Trentino, in programma mercoledì 30 settembre 2026, dalle 17 alle 19.30, all'ITAS Forum di via Adalberto Libera 13 a Trento.

L'appuntamento sarà l'occasione per fare il punto sul percorso intrapreso dalla vitivinicoltura trentina, ma so-

prattutto per mettere attorno allo stesso tavolo competenze e punti di vista differenti. Dalla produzione alla grande distribuzione, passando per formazione e comunicazione, la sostenibilità verrà affrontata come un tema che parte dal vigneto e arriva fino al consumatore e ai mercati internazionali. Il Consorzio Vini del Trentino, organismo che rappresenta e tutela la vitivinicoltura provinciale, considera il Bilancio di Sostenibilità non un semplice documento di rendicontazione, ma uno strumento per misurare il percorso compiuto, garantire trasparenza e mettere a confronto esperienze e risultati.

A inaugurare i lavori, moderati da Patrizia Orsingher, saranno i saluti istituzionali e l'intervento del presidente del Consorzio Albino Zenatti, alla presenza delle autorità provinciali.

«La sostenibilità è una responsabilità che riguarda l'intera filiera e che non può essere affrontata come un tema isolato», sottolinea Zenatti. Il Bilancio, spiega, serve a dare concretezza a un percorso che coinvolge quotidianamente le imprese e il territorio, con l'obiettivo di costruire una viticoltura capace di guardare avanti tenendo insieme qualità, competitività, tutela dell'ambiente e capacità di creare valore per le comunità trentine.

Il primo approfondimento sarà affidato a Cristina Mercuri, DipWSET, Wine Educator e Keynote Speaker, che parlerà di «Coltivare valore - Dal vigneto al mercato globale: la sostenibilità come infrastruttura della qualità».

Il concetto è quello di superare l'idea della sostenibilità come elemento aggiuntivo della produzione. La sfida, infatti, è considerarla una vera infrastruttura sulla quale costruire qualità e credibilità del vino anche sui mercati internazionali.

Il confronto si sposterà poi sulla grande distribuzione, con l'intervento di Astrid Palmieri, Direttore Corporate Sustainability di Esselunga S.p.A., che affronterà il tema «La sostenibilità nella filiera della GDO». Un passaggio che permetterà di guardare alla questione anche dal punto di vista della distribuzione, tra nuove aspettative, criteri di selezione e rapporto con il consumatore.

A portare invece i numeri al centro della discussione sarà Stefano Rizzi

dell'Ufficio Tutela del Consorzio Vini del Trentino, con la presentazione degli indicatori e dei dati contenuti nel Bilancio di Sostenibilità 2025.

«Un Bilancio di Sostenibilità ha valore quando riesce a trasformare un percorso complesso in informazioni leggibili, verificabili e utili per orientare le scelte future», spiega il direttore generale del Consorzio Vini del Trentino Graziano Molon. Per questo, sottolinea, la presentazione non si fermerà ai numeri, ma cercherà di collegarli alle esperienze delle imprese, alle esigenze del mercato e al lavoro quotidiano del Consorzio.

La seconda parte dell'incontro porterà invece direttamente le aziende al centro della discussione. La tavola rotonda «La sostenibilità vista dalle imprese», condotta da Fabio Piccoli, Direttore Responsabile di Wine Meridian, riunirà sette realtà produttive. A confrontarsi saranno Goffredo Passolli per Gaierhof - Maso Poli, Barbara Mottini per Vallarom, Martina Centa per Roeno, Paolo Dorigati per Dorigati, Federico Simoni per Cantine Montfort - Maso Cantanghel, Ludovico Bertotti per Cantina d'Isera e Francesca Tinazzi per Cantina Tinazzi.

L'obiettivo sarà capire cosa significa concretamente affrontare la sostenibilità dentro un'azienda. Investimenti, competenze, continuità e capacità di adattarsi a un mercato che cambia sono infatti parte integrante di un percorso che non può essere uguale per tutti.

Esperienze e dimensioni aziendali differenti permetteranno così di mettere a confronto approcci diversi, mostrando come la sostenibilità possa tradursi in scelte concrete senza perdere di vista un obiettivo comune: tutelare il patrimonio ambientale e territoriale del Trentino e, contemporaneamente, generare valore economico e sociale. La presentazione del Bilancio di Sostenibilità 2025 diventa quindi qualcosa di più di un appuntamento per illustrare dati e risultati. È un momento di confronto su dove stia andando il vino trentino e su come prepararsi alle sfide dei prossimi anni.

Per il Consorzio, rendicontare la sostenibilità significa infatti rendere vi-

sibile un percorso collettivo nel quale imprese, istituzioni, mercato e territorio sono chiamati a confrontarsi, misurarsi e crescere insieme.

<https://www.lapiazzaweb.it/news/attualita/766159/trento-il-vino-guarda-al-futuro-sostenibilita-e-mercato-al-centro-del-terzo-bilancio-del-consorzio.html>

VINO NOBILE DI MONTEPULCIANO, PATRIMONIO AMMONTA A CIRCA UN MILIARDO DI EURO

E' calcolato in un miliardo di euro circa il patrimonio "Nobile".

A quantificarlo è il Vino Nobile di Montepulciano tra valori patrimoniali, fatturato e produzione. Il dato è comunicato in relazione all'ultima edizione del premio enogastronomico A Tavola con il Nobile, concorso promosso dal Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano in collaborazione con il Magistrato delle Contrade della città toscana.

Dal report emerge che circa 65 milioni di euro è il valore medio annuo della produzione vitivinicola. Il 70% dell'economia locale è indotto diretto del vino. Il Consorzio sottolinea che su 16.500 ettari di superficie comunale, circa 2.000 ettari sono vitati, "cioè - è precisato - il 16% circa del paesaggio comunale è caratterizzato dalla vite". Dei 2.000 ettari vitati, circa 1.400 sono gli ettari iscritti a Vino Nobile di Montepulciano Docg, mentre circa 600 gli ettari iscritti a Rosso di Montepulciano Doc.

A coltivare i vigneti oltre 250 viticoltori (sono circa 90 gli imbottiglieri in tutto dei quali 82 associati al Consorzio dei produttori). I dipendenti fissi impiegati dal settore vino a Montepulciano sono circa mille, ai quali se ne aggiungono altrettanti stagionali. Nel 2025, in linea con i numeri degli ultimi anni, sono state immesse nel mercato 6,4 milioni di bottiglie di Vino Nobile e 2,5 milioni di Rosso di Montepulciano.

Per quanto riguarda il mercato nel 2025 l'export lo scorso anno ha rappresentato il 64,5%, mentre il restante 35,5% viene commercializzato in

Italia. Sul mercato nazionale le principali vendite sono registrate in centro Italia (65%) e in particolare in Toscana per il 45%. Al nord viene venduto il 32,6% e al Sud il 2,3%.

https://www.ansa.it/canale_terra-egusto/notizie/vino/2026/09/01/vino-nobile-di-montepulciano-patri-monio-ammonta-a-circa-un-miliardo-di-euro_cab71e7f-6a9b-4bfb-99c4-0a8907424535.html

VENDEMMIA A PREZZI DI SALDO, QUOTAZIONI A 50 CENTESIMI AL CHILO PER L'UVA IN VALPOLICELLA: «SPECULAZIONE»

Tempi difficili per il vino rosso della Valpolicella. Dopo frenate del mercato e giacenze, il terzo fattore bigio in tempo di vendemmia è la discesa delle quotazioni delle uve. Buona qualità, nelle previsioni e prospettive della raccolta, ma orizzonte incerto per i produttori. «La prima quotazione di una settimana fa è stata 50 centesimi al chilo, ben al di sotto della forbice corretta tra 60 e 80 centesimi per le uve fresche. E molti ci raccontano che c'è chi compra anche a 40 centesimi. C'è in ballo una speculazione».

«Serve una rotta comune»

Le parole del presidente del Consorzio Vini Valpolicella, Christian Marchesini, cui si accoda tra i produttori anche Pierangelo Tommasi («La prima quotazione non rispecchia quanto emerso al tavolo di filiera»), fanno da sfondo a una raccolta partita in anticipo di due settimane rispetto alla media storica, causa temperature alte e siccità. Secondo Edoardo Speri della Cantina Siridia, il punto è che «dopo aver cavalcato un'onda trentennale la Valpolicella è entrata in un nuovo ciclo, caratterizzato da molti rischi e da un orizzonte generale che potrebbe cambiare. Sono d'accordo sul fatto che le quotazioni siano troppo basse. Guardando in panoramica, credo anche che sarebbe importante trovare una rotta comune in termini di idee produttive: puntare sulla denominazione del Valpolicella Classico, ad esempio, che avrebbe già le caratteristiche richieste dal mercato attuale».

«La base deve essere la qualità»

I report annuali del Consorzio raccontano di un imbottigliato passato dai 61 milioni del 2023 ai 59 milioni del '24 fino ai 57,5 milioni del '25. Da quest'anno lo stoccaggio è di 172.280 quintali, il 20% della produzione. Una misura di contenimento che riduce la resa disponibile, da 100 a 80 quintali per ettaro, per «salvaguardare l'equilibrio economico della filiera in relazione al rallentamento della domanda su scala globale». C'è chi dice che il mercato è il mercato. Ad esempio Albino Armani, già fondatore del consorzio Doc delle Venezie e famiglia che lavora nel mondo del vino dal 1607: «Non è una fase semplice ma siamo di fronte a un'ottima occasione di riposizionamento. La base deve essere la qualità, per un prodotto il cui successo non può basarsi sui prezzi di un paio d'anni fa. In un momento di mercato che a livello mondiale vede i rossi soccombenti, possiamo provare a gestire il momento, senza subirlo». Certo, «è una delle peggiori contingenze che si siano viste», dice Giovanni Aldrighetti, storico produttore di Marano di Valpolicella. Lui che conferma come «il tavolo di filiera aveva portato a un'intesa su un altro tipo di quotazioni. Ma a parte il mercato – aggiunge Aldrighetti – io mi focalizzerei su una realtà: le persone hanno sempre meno potere d'acquisto, pensano al prezzo dei carburanti, alla spesa, e il vino viene molto dopo...».

Difficoltà nella manodopera

Intanto resta l'accusa di Marchesini, che nei giorni scorsi aveva sostenuto come «indebolire ulteriormente il valore delle uve significa penalizzare proprio chi sta contribuendo alla tenuta della filiera stessa, in una stagione segnata dalla difficoltà di reperire manodopera specializzata, dall'aumento dei costi, in particolare energetici, e da un mercato ancora insidioso». Riflette Pierangelo Tommasi di Tommasi Family Estates: «La prima quotazione riportata dalla Camera di Commercio, che ricava le cifre dalle documentazioni che attestano transazioni avvenute, ci fa pensare inevitabilmente a una speculazione in corso. Chi negozia a quei prezzi fa del male al sistema della Valpolicella e noi non possiamo che essere in disaccordo.

Il tutto in un momento complicato, perché come tutte le denominazioni mondiali anche la nostra registra segni di calo, con il trend generale a dire che la gente beve meno vino».

https://corrieredelveneto.corriere.it/notizie/verona/economia/26_settembre_01/vendemmia-a-prezzi-di-saldo-quotazioni-a-50-centesimi-al-chilo-per-l-uva-in-valpolicella-speculazione-95cf9b99-9882-4358-b45e-40c36e357xlk_amp.shtml