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

VIA VENTI SETTEMBRE, 98/G
00187 ROMA

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

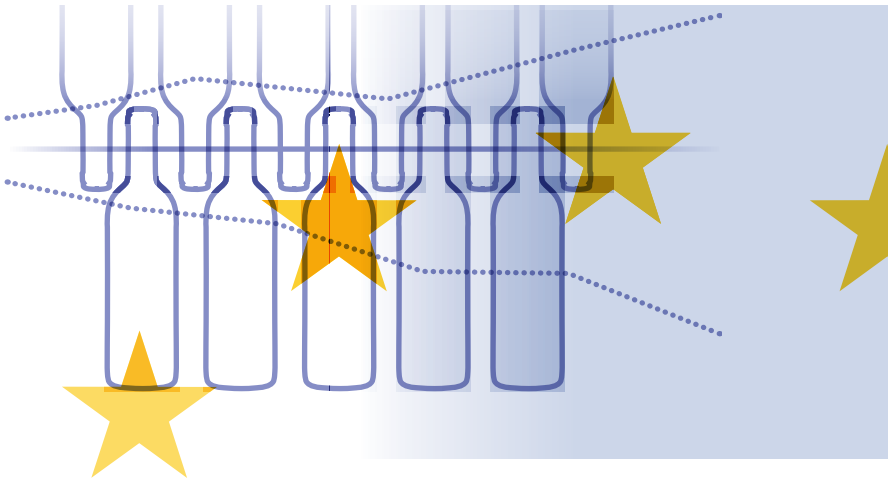
FEDERDOC

INFODOC

OTTOBRE 2026
BOLLETTINO MENSILE
PER IL SETTORE IG

INFORMAZIONE D'ORIGINE CONTROLLATA

ACCADE A **OTTOBRE** NEL MONDO DEL VINO



LOLLOBRIGIDA:, "IN ITALIA INTERVENTI MASSICCI SUL CARO GASOLIO, PUNTATO SU AIUTI STRUTTURALI"

Più risorse per sostenere agricoltori e pescatori colpiti dal caro carburante, nuovi mercati per il vino italiano e un'apertura all'innovazione, anche sul fronte dei vitigni resistenti. Il ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida difende gli interventi del governo e rivendica gli investimenti nel settore, dopo giorni di proteste degli autotrasportatori e le difficoltà che stanno attraversando le filiere agricole. Sul vino, alle prese con giacenze elevate e consumi in rallentamento, punta soprattutto sulla promozione internazionale e annuncia un nuovo evento negli Stati Uniti, a New York. Lo abbiamo intervistato alla Nuvola di Roma, a margine della presentazione della Guida Vini d'Italia 2027, nell'anno in cui il Gambero Rosso festeggia i suoi quarant'anni.

Ministro, avete preparato un nuovo decreto per sostenere l'enoturismo. Come funzionerà concretamente e come saranno garantiti i finanziamenti?

Diamo alle aziende la possibilità di valorizzare le attività di enoturismo, in modo da garantire entrate ulteriori che aiutino a sostenere il reddito, ma soprattutto a far conoscere direttamente i prodotti. Vogliamo offrire nuove occasioni di conoscenza ai nostri cittadini e ai turisti stranieri, che vengono sempre più spesso in Italia per consumare vini e cibo. Quando tornano a casa continuano a richiederli. L'offerta deve quindi adeguarsi alla possibilità di garantire al mondo quello che sappiamo fare.

Alla Camera è stata presentata un'interrogazione per aprire ai vitigni Piwi le DOC e le DOCG. Qual è la sua posizione?

Stiamo lavorando per comprendere come l'Italia possa essere sempre al passo con i tempi. Anzi, dobbiamo essere un passo avanti. Dobbiamo continuare a essere competitivi. Come siamo stati capaci di essere all'avanguardia sulle Tea, le Tecniche di evoluzione assistita, possiamo continuare a essere per ogni strumento di innovazione.

Nelle cantine italiane ci sono ancora circa 41 milioni di litri di vino in giacenza. Quali misure concrete state discutendo al Tavolo del vino per evitare un ulteriore calo dei prezzi?

Abbiamo notizie positive sull'export, anche da mercati che sembravano in crollo inarrestabile, come quello statunitense, dove abbiamo registrato una netta inversione di tendenza, con un aumento delle esportazioni da luglio a oggi che tocca anche, per alcune mensilità, le due cifre. Abbiamo continuato a lavorare in queste ore.

In che modo?

In queste ore, si sta sviluppando un evento straordinario, Vinitaly a New York, che sostituisce Vinitaly a Chicago, un'iniziativa che abbiamo portato negli Stati Uniti insieme a Veronafiere per consolidare quel mercato. Nel frattempo abbiamo aperto tanti altri mercati, nei quali prima predominavano i vini di altre nazioni e che oggi

vedono il vino italiano protagonista.
Continueremo a lavorare sulla promozione e sulla protezione, cioè sulla possibilità, anche dal punto di vista normativo, di garantire il nostro sistema produttivo. Dobbiamo garantire un sistema essere sempre più innovativo. Esiste un mondo del vino diviso in due, ma ci sono aziende competitive, capaci di innovare, di essere presenti sui mercati internazionali e di cogliere le occasioni, anche grazie agli ingenti investimenti realizzati.
Quali?
Siamo passati da 100 milioni, previsti al mio insediamenti, a un miliardo e 100 milioni destinati al mondo del vino. C'è stata una crescita delle risorse. Chi ha saputo approfittare della riorganizzazione dell'Ocm vino, che oggi finanzia tutti i progetti senza perdere nemmeno un euro dei fondi dell'Unione europea, è competitivo. Altri modelli, rimasti un passo indietro, soffrono maggiormente. Questo non significa che non li aiutiamo. L'aiuto migliore è aprire mercati, dare valore al prodotto, raccontarlo e far crescere gli strumenti per poterlo garantire sul mercato al giusto prezzo.
Dopo le proteste degli autotrasportatori avete approvato un decreto legge per stanziare nuove risorse, ma non tutti sono soddisfatti.
Siamo in una fase segnata da una guerra importante, che dura da troppo tempo, quella di aggressione della Russia all'Ucraina, e da un conflitto nell'area mediterranea, in una zona strategica – con lo stretto di Hormuz – che ha messo in discussione gli approvvigionamenti ai quali eravamo abituati, a prezzi contenuti. L'aumento dei costi di alcuni prodotti essenziali per la produzione sta mettendo in difficoltà le aziende.
Considera chiusa l'emergenza oppure prevedete altri stanziamenti?
Non è il nostro primo intervento per questa situazione. Il decreto è soltanto uno degli strumenti che abbiamo messo a disposizione per sostenere le aziende, a partire da miliardo di euro ogni anno lo Stato mette a disposizione, a differenza di altri, per gli agricoltori e per calmierare il prezzo del carburante. Voglio ricordare che in molte nazioni europee, come la Germania e i Paesi del Nord Europa, il costo è esattamente il doppio rispetto a quello italiano. Resta comunque un prezzo alto. Siamo intervenuti in una prima fase con 100 milioni sul carburante. Adesso abbiamo stanziato altri 60 milioni per il gasolio agricolo e 20 milioni per quello della pesca. Siamo arrivati a 136 milioni di euro sui fertilizzanti. Continueremo a investire per affrontare gli effetti dell'emergenza.
Ritiene quindi sufficienti gli interventi messi in campo dal governo?

L'Italia è il primo Paese a intervenire in maniera massiccia. Tra qualche giorno verrà approvato definitivamente al Senato un provvedimento in discussione da un anno e mezzo, che ha avuto la giusta sedimentazione nelle due Camere, a partire dalla proposta del governo di un anno e mezzo fa. Si tratta del "Coltiva Italia", un provvedimento strategico per le imprese, oltre un miliardo di euro.
Non c'è mai stato, in queste dimensioni, un intervento capace di entrare nel sistema con una pianificazione adeguata. In un contesto di questa natura, che probabilmente in altre nazioni prevede interventi tampone, noi abbiamo scelto interventi strutturali. Abbiamo difeso i fondi europei grazie al governo italiano e la Politica agricola comune ha salvato le sue risorse. Lo sanno tutti, lo dicono tutti. È un fatto oggettivo e pubblico.
Le opposizioni non sono d'accordo.
Che raccontino che nulla sia sufficiente ci sta, non lo metto in discussione. Ma i fatti sono diversi, anzi basta cercare su Google, che non siamo in grado di influenzare, evidentemente, quale sia il governo europeo che ha investito di più e valorizzato maggiormente la propria agricoltura negli ultimi anni, uscirà sempre la parola "Italia".

https://www.gamberorosso.it/notizie/attualita/lollobrigida-caro-gasolio-interventi-strutturali-vino-usa/

INFLAZIONE RECORD, PREZZI DEL VINO IN CONTROTENDENZA

L'inflazione torna a correre, ma i prezzi del vino continuano a scendere. È una divergenza che mette sotto pressione le imprese vitivinicole italiane, strette tra costi di produzione in aumento e una domanda che non sembra reagire nemmeno alla riduzione dei prezzi al consumo. A settembre 2026 l'indice generale dei prezzi ha registrato un incremento del 4,2% su base annua, mentre le referenze enologiche hanno segnato una flessione del 2,3%. Ne deriva una forbice di 6,5 punti percentuali, la più ampia degli ultimi dieci anni, superiore anche al precedente massimo di 6,2 punti registrato nell'ottobre 2022.
È il quadro analizzato nell'articolo «Settembre, per i vini la forbice ha raggiunto livello record», pubblicato sul numero 34/2026 de Il Corriere Vinicolo. Secondo i dati Istat riportati nell'approfondimento, l'inflazione generale ha accelerato dal 3,3% di agosto al 4,2% di settembre, sospinta soprattutto dai rincari energetici. I beni energetici sono aumentati del 22,6% rispetto allo stesso mese del 2025, con effetti anche sui trasporti e sui costi operativi delle aziende. Le tensioni hanno interessato inoltre alcune categorie alimentari, mentre il comparto delle bevande alcoliche ha continuato a registrare una dinamica negativa, con una riduzione dei prezzi dell'1,6% su base annua.

Il vino presenta una situazione ancora più critica. A settembre i prezzi a scaffale sono diminuiti del 2,3%, dopo il -2,5% di agosto, mentre il divario rispetto all'inflazione generale è passato in un solo mese da 5,8 a 6,5 punti. Per le cantine il problema non è soltanto la contrazione dei prezzi di vendita, ma la difficoltà di trasferire a valle l'aumento dei costi sostenuti per energia, vetro, trasporti, logistica e materiali di confezionamento. Anche la riduzione dei prezzi al dettaglio, del resto, non sembra sufficiente a rilanciare i consumi, penalizzati dall'erosione del potere d'acquisto delle famiglie. Il risultato è una pressione crescente sui margini aziendali, che riduce le risorse disponibili per investimenti e promozione. Una dinamica che rende particolarmente complessa la gestione economica delle imprese vitivinicole, chiamate a confrontarsi con costi crescenti e ricavi sempre più difficili da sostenere.

https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/inflazione-prezzi-vino-settembre-2026

VINO, ACCORDO ASSOBENEFIT-EQUALITAS PER LE SOCIETÀ BENEFIT

Assobenefit ed Equalitas hanno sottoscritto un protocollo d'intesa per favorire la diffusione del modello delle Società Benefit tra le imprese della filiera vitivinicola certificate secondo lo standard di sostenibilità Equalitas. L'accordo punta a collegare gli impegni statutari delle aziende verso il beneficio comune con strumenti di misurazione e verifica delle prestazioni ambientali, sociali ed economiche. La collaborazione prevede attività formative, iniziative congiunte e sostegno alle imprese che intendono adottare la qualifica di Società Benefit, oltre a un'azione condivisa nel confronto con le istituzioni italiane ed europee sull'evoluzione delle norme in materia di sostenibilità.
L'intesa mette in relazione due strumenti distinti. La Società Benefit è un modello giuridico che prevede l'inserimento nello statuto di finalità di beneficio comune, da perseguire accanto agli obiettivi economici dell'impresa. La certificazione Equalitas, invece, riguarda la sostenibilità della produzione vitivinicola nelle sue dimensioni ambientale, sociale ed economica.
"In Equalitas riconosciamo un alleato prezioso per un obiettivo prioritario: creare filiere e distretti di missione, cioè sistemi in cui le Benefit mettono in comune valori e finalità di beneficio comune e li trasformano in valore aggiunto per la produzione, per le comunità e per il territorio. È così che rafforziamo il made in Italy verso il benefit in Italy" ha dichiarato Marco Morganti, presidente di Assobenefit. Equalitas, fondata nel 2015 e partecipata in maggioranza da Federdoc, organismo interprofessionale vitivinicolo che riunisce le componenti agricole, industriali, cooperative e commerciali del settore, è proprietaria dello standard di sostenibilità SOPD Equalitas, relativo a organizzazioni, prodotti e Denominazioni di origine. Il sistema prende in esame l'intero processo produttivo, dal vigneto alla vinificazione e all'imbottigliamento. Tra i requisiti figurano buone prassi etico-sociali e di comunicazione, indicatori di impronta carbonica e idrica e di biodiversità, oltre alla redazione di un Bilancio annuale di sostenibilità. "Le Società Benefit e le imprese certificate SOPD Equalitas parlano la stessa lingua: quella di chi sceglie di rendere conto del proprio impatto e non solo dei propri risultati economici. Con questo protocollo mettiamo a disposizione del movimento Benefit uno standard che misura con requisiti oggettivi e verifiche di parte terza la sostenibilità ambientale, sociale ed economica, dal vigneto alla bottiglia. Per un'azienda del vino scegliere di diventare Benefit significa assumere un impegno pubblico verso il proprio territorio e la propria comunità. Lo Standard SOPD Equalitas offre gli strumenti per dimostrarlo con dati verificabili, ogni anno" ha affermato Riccardo Ricci Curbastro, presidente di Equalitas.
Sul piano operativo, il protocollo prevede incontri di formazione e informazione rivolti alle aziende interessate al modello Benefit, attività comuni per accompagnare la costituzione di nuove Società Benefit o la trasformazione di imprese già esistenti e condizioni agevolate di adesione ad Assobenefit per le realtà certificate Equalitas. Le due organizzazioni intendono inoltre promuovere accordi analoghi in altri ambiti della filiera agroalimentare, dalla produzione agricola alla trasformazione alimentare, comprese le attività legate alla valorizzazione delle tipicità italiane.
La collaborazione arriva dopo un cambiamento nella struttura giuridica di Assobenefit, che il 26 maggio 2026 ha ottenuto l'iscrizione al Registro unico nazionale del Terzo settore, acquisendo la qualifica di Ente del Terzo settore. Il nuovo assetto è accompagnato da un aggiornamento dell'identità visiva e dall'intenzione di ampliare il coinvolgimento delle imprese che, pur non essendo ancora Società Benefit, perseguono finalità di beneficio comune.
"Diventare ETS non cambia la nostra direzione di marcia: la accelera" ha sottolineato Morganti. "Assobenefit ha sempre lavorato per costruire ponti tra il mondo dell'impresa e le istituzioni, perché la transizione verso un'economia più equa e sostenibile richiede la convergenza di tutti gli stakeholder. Vogliamo portare la parola delle imprese benefit nei luoghi dove si decide il futuro del Paese".
Tra le prossime iniziative dell'associazione figura il webinar "Più valore per la tua impresa", in programma il 12 novembre alle 17.30 e rivolto a imprenditori, manager e professionisti. L'incontro sarà dedicato alle caratteristiche del modello Benefit e alle sue possibili applicazioni nelle strategie di crescita e competitività delle aziende.

https://askanews.it/2026/10/19/vino-accordo-assobenefit-equalitas-per-le-societa-benefit/

IL VINO ITALIANO MUOVE IL 2% DEL PIL. E IL RICAMBIO GENERAZIONALE AUMENTA RICAVI E INVESTIMENTI

Indicato da molti come una delle criticità più difficili da affrontare per la filiera del vino, soprattutto in Europa e in Italia in particolare, dove la proprietà familiare è diffusissima, ora si scopre che il passaggio generazionale può diventare un moltiplicatore di ricavi e un acceleratore di investimenti. In una filiera che, nel suo insieme più allargato, muove il 2% del Pil nazionale. È uno dei messaggi del Community "Visione Vino" di The European House Ambrosetti, di scena oggi e domani a Voghera. Secondo il Rapporto Strategico "Visione Vino 2026 - Radici profonde, sguardo lontano", presentato oggi, infatti, il passaggio generazionale non è soltanto una questione di continuità per le imprese del vino, ma una vera leva di crescita. "Le aziende vitivinicole familiari che hanno già completato il ricambio generazionale registrano, infatti, ricavi superiori dell'8,8% e investimenti oltre il 18%. Nel 2025 il 30,4% delle aziende familiari del settore ha già affrontato e risolto il passaggio generazionale, mentre per il 39,2% il processo è ancora in corso", spiega il rapporto. Che sottolinea ancora come "il 65% del patrimonio del comparto vinicolo è in mano alle famiglie - la quota sale all'81,5% includendo le cooperative - ma rispetto al settore agricolo, gli imprenditori del vino sono sempre più giovani: l'età media è di 45 anni, 15 in meno rispetto ai 60 anni delle imprese agricole italiane".
"Il ricambio generazionale - ha sot-

tolineato Benedetta Brioschi, Partner e Responsabile Food & Retail Teha Group dal palco del Teatro Garavani di Voghera - può diventare una grande occasione per rafforzare le imprese del vino, ma deve accompagnarsi a un salto di scala dell'intera filiera. Un sistema composto quasi interamente da piccole imprese rischia di avere meno risorse per investire, innovare e presidiare con continuità i mercati internazionali. Per vincere all'estero occorre fare sistema, aumentando contemporaneamente dimensione competitiva e riconoscibilità del vino italiano".
Ma oltre a questo, per la prima volta la "Community Visione Vino" ha ricostruito il perimetro della filiera vitivinicola estesa, considerando non soltanto agricoltura e trasformazione, ma anche i servizi di supporto alle imprese, l'intermediazione, la distribuzione e la ristorazione. Dai dati, emerge che nel 2025 il settore vitivinicolo in senso stretto genera 16,5 miliardi di euro di fatturato, cui si aggiungono 20,3 miliardi di euro prodotti dalle attività collegate, portando il giro d'affari della filiera estesa a 36,8 miliardi di euro. Il valore aggiunto generato direttamente raggiunge 15,1 miliardi di euro, ma, considerando anche gli effetti indiretti e indotti sulle filiere a monte e a valle, il contributo complessivamente sostenuto sale a 40,7 miliardi di euro, pari al 2,1% del Pil italiano. Oltre il 10% del valore aggiunto sostenuto dalla filiera agroalimentare estesa italiana è riconducibile al vino. Il comparto può contare su 241.000 aziende agricole, oltre 1.500 imprese industriali e 681.000 ettari vitati, distribuiti in tutte le regioni italiane. "Nel 2025 - si legge nel rapporto strategico Teha - la produzione ha raggiunto 44 milioni di ettolitri, mentre le esportazioni valgono 7,8 miliardi di euro, pari al 47% del fatturato del settore".
Numeri importanti che, però, non nascondono le difficoltà del settore. "Oggi le giacenze nelle cantine italiane hanno raggiunto 46,5 milioni di ettolitri, equivalenti a circa 6,2 miliardi di bottiglie, con un aumento del 6,7% sul 2025. Oltre l'80% delle scorte è costituito da vini certificati Dop e Igp. Nello stesso periodo, il prezzo medio del vino italiano è diminuito del 10% su base annua, mentre le quotazioni dei vini Dop sono scese del 7%, a 1,57 euro al litro. Si tratta - ha aggiunto Benedetta Brioschi - di un disallineamento tra volumi disponibili e capacità di assorbimento della domanda che rischia di trasferire la pressione economica lungo tutta la filiera fino alla componente agricola. Per questo l'internazionalizzazione assume un ruolo centrale: non soltanto per aumentare i volumi venduti, ma per accrescere il valore generato dal vino italiano".
A condizionare la competitività del vino italiano è anche la forte frammentazione del tessuto produttivo. Il 94,9% delle imprese vitivinicole italiane è di piccole dimensioni e genera il 48,8% del fatturato del settore; le medie imprese rappresentano appena il 4,8%, ma producono il 43,9% del giro d'affari, mentre le grandi aziende sono soltanto lo 0,3% del totale. I lavori della "Community Visione Vino" di Teha hanno individuato proprio nel consolidamento dimensionale delle imprese e nel passaggio generazionale due leve strettamente collegate: favorire reti e alleanze, accompagnare le successioni aziendali e rafforzare competenze manageriali, finanziarie e commerciali può consentire alle imprese di sostenere maggiori investimenti e affrontare con maggiore forza i mercati internazionali, preservando al tempo stesso quel radicamento territoriale che costituisce una delle principali distintività del vino italiano.
Ma i produttori vitivinicoli italiani rischiano di arrivare in ritardo su una delle sfide più importanti dei nostri tempi, quella dell'Intelligenza Artificiale: secondo il rapporto, solo 3 cantine su 10 la utilizzano o la stanno sperimentando e quasi 1 su 2, il 49%, non ne fa ancora uso. I consumatori, invece, sembrano già più avanti: il 40% di chi utilizza strumenti digitali legati al vino ricorre già all'Ia o si dichiara molto propenso ad usarla per pianificare, organizzare e prenotare esperienze enoturistiche. Tra le aziende vitivinicole che hanno già adottato soluzioni di Intelligenza Artificiale, l'utilizzo è oggi concentrato soprattutto nel marketing e nella comunicazione (50,7%) e il 35,6% nell'analisi dei dati di vendita. Seguono la promozione enoturistica (16,4%), la previsione della domanda, con il 13,7%, e la gestione dell'export, all'11%. Solo l'8,2% la utilizza nell'agricoltura di precisione e appena il 4,1% nel monitoraggio climatico. Dall'altra parte, i consumatori mostrano una propensione già elevata all'utilizzo delle nuove tecnologie: quasi la metà, il 48,6%, utilizza almeno occasionalmente strumenti digitali legati al vino, soprattutto per cercare informazioni e recensioni (53,1%), per scoprire nuovi vini e produttori (43,2%), e per acquistare online (28,7%).

https://winenews.it/it/il-vino-italiano-muove-il-2-del-pil-e-il-ricambio-generazionale-aumenta-ricavi-e-investimenti_604435/

VANNO GIÙ I PREZZI DELLE UVE IN TUTTA ITALIA: QUALI SONO LE DENOMINAZIONI PIÙ COLPITE

Dopo quello del 2025, l'Italia affronta un nuovo calo delle quotazioni delle uve. Con la vendemmia ancora in corso in diverse aree vitivinicole, e con il vigneto nazionale che dovrebbe ridurre i volumi rispetto a un anno fa, poco più di 41 milioni di ettolitri, secondo le stime fornite per l'annata in corso dalla Commissione europea (in mancanza di quelle ufficiali di Ismea-Assoenologi-Uiv), il quadro di mercato appare contraddistinto dal segno meno in diversi principali areali. Lo evidenziano i primi dati rilevati dalle Camere di Commercio e analizzati da Bmti (Borsa merci telematica italiana), in anteprima per il settimanale Tre Bicchieri del Gambero Rosso.
Tra avvio anticipato e giacenze alte
La vendemmia 2026 ha avuto, come è noto, un po' in tutto il territorio nazionale un avvio anticipato per la combinazione di siccità e di temperature elevate in questa estate e nella scorsa primavera. Il calo del 7,1% in ettolitri stimato dalla Commissione Ue nei giorni scorsi dovrebbe «almeno in parte contribuire a moderare la pressione sui prezzi – fanno sapere gli analisti di Bmti – determinata dall'ampio volume di scorte ancora presenti nelle cantine, pari a 42,6 milioni di ettolitri e in aumento del 7% rispetto al 2025».
Gli effetti sui prezzi nella prima regione produttrice

L'effetto sui prezzi delle uve da vino, in questi primi mesi di campagna 2026/27, risulta diversificato a seconda dei territori ma consente, in prima battuta di avere una tendenza generale, in attesa di completare il rilevamento per tutte le regioni. Tendenza che è attualmente negativa. Nella prima regione produttrice d'Italia, il Veneto, secondo i dati Bmti, le diminuzioni sono in doppia cifra rispetto al 2025 sia per le uve atte a Lugana Doc (-23%, a 158,5 euro a quintale) sia per le uve di grandi rossi a Docg come Recioto e Amarone della Valpolicella (-16%, a 152,5 euro/quintale). Entrambe le zone confermano la tendenza ribassista già osservata lo scorso anno. Per la Valpolicella, in particolare, i primi segnali in questa vendemmia erano emersi già nella prima decade di settembre.

Pinot grigio, Soave e Prosecco

La Borsa merci telematica italiana sottolinea come sia «meno accentuato» il ribasso per le uve destinate a Pinot Grigio Valdadige: il dato parla di -6%, a quota 75 euro a quintale. Risultano stabili, invece, le quotazioni delle uve atte a Soave Doc (42,5 euro a quintale) e a Custoza Doc (47,5 euro a quintale). Restando sempre in Veneto, e in particolare in provincia di Treviso, le prime informazioni raccolte dai listini camerali, elaborate da Bmti, indicano una sostanziale stabilità per le uve destinate al Prosecco. In particolare, risultano invariate rispetto al 2025 sia le uve glera per la produzione di Conegliano Valdobbiadene Docg (con prezzi che si attestano intorno ai 150 euro a quintale) sia quelle atte a produrre Docg Conegliano Valdobbiadene Superiore di Cartizze (con quotazioni di 340 euro al quintale).

In Toscana, stabile il Brunello, giù Nobile e Chianti Classico

Scendendo lo stivale, in Toscana, sulla piazza d Siena i numeri dicono che c'è stabilità per le uve sangiovese destinate al Brunello di Montalcino Docg. Per uno degli alfieri del Made in Italy vitivinicolo, i prezzi per un quintale di uva sono fermi a 250 euro. Nella regione che ha subito recentemente il sorpasso da parte del Piemonte quanto a performance esportative dei propri vini tra gennaio e giugno 2026, i segni negativi interessano le quotazioni delle uve per la produzione di altri due grandi rossi. L'analisi Bmti, infatti, evidenzia un calo dell'8% rispetto a un anno fa delle uve atte a produrre Chianti Classico Docg (quotate a 161,25 euro al quintale). E di un altro 8% scende anche il prezzo per il Vino Nobile di Montepulciano Docg, le cui uve sono quotate a 117,5 euro a quintale.

Nonostante si tratti di un bianco, in una congiuntura in cui la richiesta di questa tipologia è maggiormente sostenuta rispetto a quanto accada per i rossi, come hanno rilevato i più recenti dati di Valoritalia, la Borsa merci telematica italiana fotografa una flessione marcata per le uve destinate alla produzione di Vernaccia di San Gimignano Docg. In questo caso, si tratta di un vistoso calo in doppia cifra: -19% a quota 65 euro a quintale.

Montepulciano d'Abruzzo e Primitivo

I segni meno sui prezzi delle uve per la vendemmia 2026, prevalgono anche in Abruzzo. Secondo Bmti, in base ai dati camerali, sulla piazza di Pescara le uve atte a Montepulciano d'Abruzzo Doc sono diminuite in modo marcato a 46,5 euro a quintale, registrando una perdita del 21% rispetto allo scorso anno. E il ribasso, sempre in doppia cifra, include anche le uve atte a produrre Abruzzo Pecorino Doc, che registrano un -17%, fermandosi a quota 47,5 euro a quintale. Più a sud, infine, in Puglia, la riduzione sulla piazza di Bari per le uve atte a Primitivo porta i listini poco al di sotto del 10% rispetto al 2025: il -9% complessivo registrato dai listini delle Camere di Commercio che significa un prezzo pari a 40 euro a quintale.

Paradossi d'autunno

Nel complesso, il quadro del mercato vitivinicolo – seppur ancora parziale – appare dominato da contraddizioni e dai paradossi, rispetto al consueto schema della domanda e dell'offerta. Nonostante un raccolto italiano non abbondante, che in condizioni normali dovrebbe influire sulle quotazioni della materia prima determinando dei trend rialzisti, gli eccessivi volumi di vino in giacenza stanno affossando le aspettative dei produttori sulla campagna 2026/27, come emerge anche dalle tendenze ribassiste sulle quotazioni dei vini rispetto a un anno fa.

Un contesto che preoccupa imprese e associazioni di categoria, perché tutto andrà a determinare una riduzione dei margini su bilanci che già da mesi stanno subendo decisi incrementi dei costi di produzione. E se a questo si aggiungono un export in difficoltà e consumi interni al rallentatore, la mossa a tenaglia e il cortocircuito economico di questo tremendo 2026 sono pressoché serviti.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/prezzi-uve-vendemmia-2026-analisi-borsa-merci/

LA VENDEMMIA 2026 IN EUROPA RESTA SUI LIVELLI DELLO ORSO ANNO, NONOSTANTE IL CALO DEL 13,3% IN ITALIA

La vendemmia europea del 2026 dovrebbe lasciare la produzione di vino e mosto sui livelli dello scorso anno, nonostante le differenze significative tra i maggiori Paesi produttori del continente. Le stime pubblicate dalle agenzie nazionali e dalla Commissione europea indicano che Italia, Francia, Spagna, Germania, Portogallo e Romania produrranno complessivamente circa 128,7-129,6 milioni di ettolitri quest'anno, contro i 131,65 milioni di ettolitri del 2025.

Questi sei Paesi rappresentano oltre il 90% della produzione europea di vino e mosto e le loro vendemmie sono quindi il principale indicatore delle prospettive di approvvigionamento della regione. I dati sono ancora provvisori e saranno definitivi solo quando l'anno prossimo verranno pubblicati i dati consolidati, ma il quadro iniziale indica una sostanziale stabilità della produzione europea. Per il settore delle bevande, questa stabilità può incidere sui piani di acquisto, sulle aspettative di prezzo e sulla gestione delle scorte in alcuni dei maggiori mercati mondiali di produzione ed esportazione del vino.

Il risultato complessivo riflette un andamento semplice nei sei Paesi: il forte calo dell'Italia è compensato in parte dagli aumenti registrati altrove. La vendemmia è stata inoltre influenzata dal caldo in gran parte d'Europa e dall'anticipo della raccolta in diverse zone, dove i viticoltori hanno cercato di evitare la surmaturazione delle uve in pianta.

Secondo i dati pubblicati l'8 ottobre dalla Direzione generale dell'Agri-

coltura e dello sviluppo rurale della Commissione europea, nel 2026 l'Italia produrrà 41,1 milioni di ettolitri di vino e mosto, il 13,3% in meno rispetto ai 47,4 milioni dello scorso anno. All'inizio della vendemmia di quest'anno, l'Italia aveva inoltre scorte consistenti. Il rapporto Cantina Italia del Ministero dell'Agricoltura, riferito al 31 luglio, indicava giacenze di 42,6 milioni di ettolitri di vino e 3,1 milioni di ettolitri di mosto, con un'eccedenza del 6,9%.
La produzione francese dovrebbe raggiungere 34,9 milioni di ettolitri nel 2026, poco sopra i 34,4 milioni registrati nel 2025. La stima è stata pubblicata il 1° ottobre da Agreste, il servizio statistico del Ministero dell'Agricoltura francese, e segna un lieve miglioramento rispetto alla precedente previsione di 33,86 milioni di ettolitri diffusa a settembre. Le autorità francesi hanno affermato che le piogge di fine estate hanno contribuito ad alleviare lo stress nei vigneti e ad aumentare le rese in alcune zone, tra cui la Linguadoca-Rossiglione.
Nonostante il miglioramento, la Francia resta al di sotto della media storica recente. Agreste ha dichiarato che il raccolto è ancora inferiore alla media del periodo 2021-2025 e si colloca tra i più scarsi del Paese negli ultimi tre decenni. Le alte temperature, la siccità estiva e la riduzione del 2,5% della superficie vitata in produzione hanno pesato sui volumi. Le condizioni sono inoltre variate notevolmente da una regione all'altra. La produzione della Champagne dovrebbe diminuire di circa il 48% a causa di gelate, grandine e siccità, mentre per Bordeaux si prevede un aumento del 10% rispetto alla debole vendemmia del 2025.
Quest'anno la Spagna dovrebbe produrre tra 34 e 34,9 milioni di ettolitri, rispetto ai 33,1 milioni del 2025. La federazione spagnola delle cooperative agricole ha stimato il raccolto in circa 34 milioni di ettolitri al termine di una riunione di settore il 1° ottobre. Pochi giorni dopo, il 5 ottobre, il Ministero dell'Agricoltura ha indicato una forchetta compresa tra 34,3 e 34,9 milioni di ettolitri. Anche al limite superiore di questa stima, la Spagna resterebbe sotto i 37 milioni di ettolitri per il quarto anno consecutivo.
In Spagna, Castilla-La Mancha continua a dominare la produzione. La regione, una delle maggiori aree vitivinicole del mondo, dovrebbe produrre circa 19 milioni di ettolitri nel 2026, contro i 19,3 milioni dello scorso anno. Rappresenterebbe circa il 55% della produzione totale spagnola, in calo rispetto al 58,3% del 2025.
Anche Germania, Portogallo e Romania dovrebbero registrare aumenti. L'ufficio federale di statistica tedesco, Destatis, ha dichiarato in una stima preliminare pubblicata il 13 ottobre che quest'anno il Paese dovrebbe produrre 8 milioni di ettolitri di vino e mosto. Sarebbero circa 400.000 ettolitri, pari al 5%, in più rispetto al 2025, quando il raccolto definitivo aveva raggiunto 7,65 milioni di ettolitri. La produzione tedesca resterebbe comunque inferiore del 4% alla media di 8,4 milioni di ettolitri del periodo 2020-2025.
Per il Portogallo si prevede una produzione di 6,7 milioni di ettolitri, contro i 5,9 milioni dello scorso anno. La stima, pubblicata il 3 agosto dall'istituto del vino del Paese, indica una ripresa di circa il 13% dopo che le condizioni meteorologiche avevano ridotto la vendemmia del 2025. Anche con questo recupero, la produzione resterebbe inferiore del 4% alla media quinquennale. L'aumento si concentra in alcune regioni chiave: i volumi dovrebbero crescere del 25% nel Douro e del 15% in Alentejo, nella Penisola di Setúbal e a Trás-os-Montes. Il calo più marcato è previsto nelle Azzorre, dove la produzione potrebbe diminuire del 20% a causa di malattie fungine.
Nel 2026 la Romania dovrebbe produrre 4 milioni di ettolitri di vino e mosto, ben al di sopra dei 3,3 milioni registrati nel 2025. Se confermato, l'aumento sarebbe pari al 21,1%. L'organismo interprofessionale nazionale del vino rumeno ha dichiarato che i viticoltori hanno raccolto uve in condizioni fitosanitarie molto buone, dopo un finale d'estate caratterizzato da condizioni meteorologiche favorevoli. Gli specialisti del settore nel Paese hanno descritto la stagione come una delle vendemmie con i risultati migliori in Europa quest'anno.
Nel complesso, il totale dei sei Paesi resta inferiore a quello della vendemmia europea più ampia registrata lo scorso anno. Nel 2025 l'Europa ha prodotto 145,5 milioni di ettolitri di vino e mosto, di cui il 90,5% proveniva dai sei maggiori produttori. Il dato continentale era già inferiore del 7,5% alla media quinquennale: un segnale che anche un risultato stabile nel 2026 arriva dopo un periodo segnato dalle pressioni meteorologiche e da volumi relativamente contenuti.

Anche la diffusione delle informazioni sulla vendemmia di quest'anno è stata più cauta del solito. Dopo gli errori nelle previsioni del 2025, quest'estate le istituzioni agricole e le organizzazioni dei produttori di diversi Paesi hanno adottato un approccio più prudente e molte stime sono state pubblicate gradualmente, anziché con un unico annuncio coordinato. Restano possibili revisioni successive, ma l'andamento generale è ormai più chiaro: i principali produttori europei si avviano verso una vendemmia complessivamente simile a quella dello scorso anno, con il caldo, la raccolta anticipata e differenze regionali più marcate a determinare il risultato finale.

https://www.vinetur.com/it/20261013108864/europes-2026-wine-harvest-stays-near-last-years-level-despite-italys-133-drop.html

TRA VINO E MOSTI, IN ITALIA AL 30 SETTEMBRE 2026, 62 MILIONI DI ETTOLITRI DI "SCORTE LIQUIDE"

In Italia la vendemmia 2026, tra le più precoci di sempre, in molti territori è già finita, o è agli sgoccioli. Ed in attesa di sapere quanto avrà prodotto l'ultima raccolta del Belpaese (mentre le stime sono all'insegna di annate "magre" nei principali Paesi produttori, visto che in Francia si parla di 34-35 milioni di ettolitri, più o meno come in Spagna), oggi arrivano i dati delle giacenze di cantina aggiornati al 30 settembre 2026, e, quindi, con una buona parte di uve già in cantina. Nel complesso, i dati di "Cantina Italia" dell'Icqrf, parlano di 41 milioni di ettolitri di vino (+14,2% sulla stessa data 2025), di 12,8 milioni di ettolitri di mosti (+50,5%), e di 8,9 milioni di ettolitri di vino nuovo ancora in fer-

mentazione (+92,8%). Ovvero, più di 62 milioni ettolitri di "scorte liquide" in cantina.
Una massa importante di prodotto, dunque, a cui si dovrà trovare mercato o altri sbocchi, per non assistere ad una riduzione dei valori e dei prezzi, che secondo alcuni (anche in territori importanti, in qualche caso), in realtà starebbe iniziando.
Nel complesso, comunque, emerge che il 56,8% del vino in giacenza è a Dop, in prevalenza rosso (52,1%), il 25,3% a Igp (anche in questo caso soprattutto rosso, 56,5%), ed il resto è formato da vini generici e varietali.
Come sempre, le giacenze di vini a Indicazione geografica sono molto concentrate; infatti, 20 denominazioni su 523 contribuiscono al 58,3% del totale delle giacenze. Sul "podio" il Prosecco Doc, con 3,3 milioni di ettolitri (il 9,8% del totale dei vini Dop e Igp), l'Igt Toscana (1,4 milioni di ettoliti, 4,3%) e l'Igt Puglia (1,3, per il 3,9% del vino Dop e Igp italiano in cantina).

https://winenews.it/it/tra-vino-e-mosti-in-italia-al-30-settembre-2026-62-milioni-di-ettolitri-di-scorte-liquide_603898/

L'ITALIA PRODURRÀ 41 MILIONI DI ETTOLITRI DI VINO (-7,4%). MA RESTA IL PAESE CHE IN 20 ANNI HA RIDOTTO MENO I VOLUMI

Primi numeri e stime ufficiali sulla produzione di vino europea del 2026. L'Italia, con la vendemmia 2026, dovrebbe scendere a 41,1 milioni di ettolitri di vini e mosti (in calo di 7,4 punti percentuali rispetto ai 44,4 mln del 2025), ma restare in testa alla classifica dei paesi produttori (europei e mondiali) in un'annata anticipata a causa dell'andamento meteo, rivelatasi molto difficile per tutti i principali player. L'Osservatorio dei mercati agricoli della Dg Agri della Commissione Ue ha reso noti i dati, poi elaborati (assieme a quelli di Agea) dall'Osservatorio dell'Unione italiana vini, da cui emerge come i volumi italiani restino al di sotto sia della media 2020/26, sia di quella 2000/2006 che aveva registrato ben 50,4 mln di ettolitri. L'Italia aveva scelto, lo scorso luglio (come anche la Francia), di sospendere le stime ufficiali di Ismea, Uiv e Assoenologi.
Sorpasso spagnolo sulla Francia
Per la Francia, la vendemmia 2026 potrebbe significare la perdita del secondo posto tra i produttori europei (e anche mondiali) a favore di una Spagna in recupero. I transalpini dovrebbero registrare una produzione di vini e mosti pari a 33,8 mln/hl (in linea con le stime dei mesi scorsi) e un calo del 2%, oltre il 25% in meno sulla media degli ultimi 20 anni. La Spagna, in rialzo di un 13,4% rispetto allo scorso anno, dovrebbe attestarsi a 37,6 milioni di ettolitri, producendo il 13% in meno sul ventennio. Da sottolineare come l'Italia sia quella col minor trend di riduzione dei volumi sul lungo periodo: appena il dieci per cento, a fronte quantitativi in giacenza pari a oltre una vendemmia e a un mercato del vino che presenta ormai da molti anni un trend di riduzione strutturale dei consumi sia sul fronte interno sia sul versante internazionale.
Nel complesso, l'Unione europea dovrebbe produrre 139,2 milioni di ettolitri di vino, dato sostanzialmente stabile rispetto a quello del 2025. I volumi attesi di vini e mosti dovrebbero essere inferiori di oltre il 16 per cento rispetto al dato medio degli ultimi vent'anni.
Gli altri Paesi produttori: ok Germania e Portogallo
Tra gli altri produttori europei, secondo i dati della Dg Agri, la produzione in Germania è prevista in rialzo da 7,5 a 8 milioni di ettolitri, così come per il Portogallo da 5,9 a 6,6 mln/hl, Romania da 3,4 a 4,5 mln/hl. In difficoltà sia l'Ungheria, che dimezza le produzioni da 3 mln a 1,75 mln/hl, sia l'Austria che passa da 2,5 a 1,74 milioni di ettolitri. Stabile la produzione di vino in Grecia, con 1,66 milioni di ettolitri.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/vendemmia-2026-stima-italia-41-milioni-ettolitri-vino/

BIANCHI E SPUMANTI MEGLIO DEI ROSSI, DOC E DOCG PIÙ REATTIVI DEI VINI IGT. IL NUOVO QUADRO DEGLI IMBOTTIGLIAMENTI

È certamente prematuro parlare di inversione di tendenza, ma il quadro degli imbottigliamenti del settore vino nel terzo trimestre 2026 lascia aperti spiragli di ripresa. I dati resi noti dalla Business intelligence di Valoritalia, ente che certifica 219 denominazioni di origine (pari al 56% della produzione nazionale dei vini di qualità), si possono considerare incoraggianti, rispetto a quanto accaduto a inizio 2026. Da gennaio a settembre, infatti, sono 9,86 i milioni di ettolitri finiti in bottiglia, in calo del 3 per cento sullo stesso periodo 2025 e del 4,2% rispetto al triennio 2023/25. Ma il dato negativo va letto anche alla luce del recupero registrato nei mesi centrali di questo 2026, soprattutto a confronto con la preoccupante flessione del 7,7% del primo trimestre.

Doc e Docg tornano a crescere
Valoritalia (che a giugno aveva scattato una dura fotografia del mercato del 2025) nella sua analisi, spiega che il terzo trimestre 2026 (con appena -0,3%) consolida una ripresa già intravista nel secondo (-0,6%). Addirittura, nel solo mese di settembre la crescita nei volumi imbottigliati è del 4,9% sullo stesso periodo del 2025. Ma soprattutto, guardando alle singole categorie vinicole, tornano a crescere i vini a denominazione. In particolare, i Doc crescono del 5% sullo stesso periodo 2025 e i Docg del 4,9%. Ancora in difficoltà gli Igt (-18,9 per cento).
Il trend dei vini di qualità riporta quasi in equilibrio il dato cumulato sui nove mesi, tenendo conto che gli imbottigliamenti sono scesi dello 0,5% per i vini Doc e dello 0,2% per i Docg. Mentre non rialzano la testa gli Igt (-13%). Il segno di un mercato a diverse velocità, con una crescente distanza tra le categorie di prodotto.
Dati incoraggianti ma presto per inversione di tendenza
A parlare di dati incoraggianti, da un lato, ma anche a frenare gli entusiasmi, dall'altro, è il presidente Francesco Liantonio: «Non possiamo ancora parlare di inversione strutturale della tendenza, ma la sostanziale stabilità degli imbottigliamenti e il ritorno alla crescita di Docg e Docg indicano una capacità di reazione del settore, in un contesto internazionale complesso, condizionato dalle tensioni geopolitiche, dall'incer-

tezza commerciale e dall'evoluzione dei modelli di consumo».
Bianchi e spumanti sugli scudi, male i rossi
Il recupero sugli imbottigliamenti nei vari trimestri è trainato da bianchi e spumanti. Tra luglio e settembre, crescono i bianchi fermi (+6,7%) e i bianchi spumanti (+7,6%). I rossi perdono il 6,7%. Nei nove mesi, i bianchi fermi segnano +1,8% e gli spumanti bianchi +1,3%, mentre i rossi restano a -8,8%. Grandi differenze anche sui territori. Gli imbottigliamenti dei vini da gennaio a settembre 2026 diminuiscono del 4,7% nel Centro, del 4,1% nel Nord Est, a fronte di un Nord Ovest che torna in positivo (+1,4%), mentre il Sud Italia registra un +26,7%, ma con volumi molto più contenuti nel perimetro delle denominazioni certificate da Valoritalia, che sono localizzate prevalentemente nel Settentrione.
La variabile giacenze
La maggiore capacità di assorbimento da parte del mercato evidenziata dagli imbottigliamenti nel terzo trimestre 2026 è un segnale positivo, secondo Valoritalia, ma l'alto livello di scorte (15,9 mln di ettolitri al 31 luglio, in aumento rispetto ai 13,6 mln del luglio 2025) conferma la necessità di continuare a monitorare l'equilibrio tra la disponibilità di prodotto e l'andamento della domanda, anche in relazione all'ingresso della nuova vendemmia, di cui ancora non si conoscono i dati.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/imbottigliamenti-vino-terzo-trimestre-2026-valoritalia/

CANCUN, RIFLETTORI SUL VINO ITALIANO:
OGGI IL SEMINARIO FEDERDOC PER LE DENOMINAZIONI D'ORIGINE

Oggi a Cancun nuova tappa del Simply Italian Great Wines, con la partecipazione di Federdoc con un'iniziativa per la valorizzazione e tutela delle produzioni a denominazione d'origine. L'appuntamento odierno riunisce i professionisti del settore, i ristoratori e gli amanti del buon bere in un seminario di degustazione, concepito per promuovere l'eccellenza, l'autenticità e il rigore normativo che il sistema dei consorzi di tutela garantisce a livello globale.

Consumo globale di vino nel 2025 a -2,7%: crollo dell'Italia (-9,4%), cresce il Brasile (+41,9%)
Il calo globale dei consumi di vino è sotto gli occhi di tutti. E a fare la conta dei Paesi che bevono meno, sono i numeri - non particolarmente positivi, anche, e soprattutto, riguardo all'Italia - dell'Oiv-Organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino e approfonditi dall'American Association of Wine Economist (Aawe). Dai quali emerge che, in generale, tra il 2024 e il 2025, nel mondo sono stati consumati 569,5 milioni di litri di vini in meno (-2,7%) e il crollo maggiore riguarda, per l'appunto, lo Stivale, passato dai 2,27 miliardi di litri di vino consumati nel 2024 ai 2,02 miliardi del 2025, ovvero -210,5 milioni di litri consumati, il -9,4%.
Ma non va meglio negli Usa, che tra le altre cose rappresentano il miglior mercato di sbocco per il vino tricolore (come raccontato dai dati Istat analizzati da WineNews), dove viene registrato un -141,6 milioni di litri di vino consumati (-4,2%), e in Germania, secondo miglior porto per il vino italiano e leader a livello europeo, con -80 milioni di litri di vino consumati (-4,3%). Seguono, nel calo, la Cina con -72 milioni di litri (-13%) e la Francia con -71,6 milioni di litri (-3,2%), rispettivamente mercati n. 11 e n. 6 per il vino italiano all'estero.
Ci sono, però, dei segnali da leggere con fiducia. Per esempio, il fatto che il Paese più in controtendenza di tutti in questa lista e che ha visto i consumi interni di vino crescere e non di poco sia il Brasile, passato dai 310,4 milioni di litri di vino consumati nel 2024 ai 440,5 milioni di litri del 2025, segnando un +130,1 milioni di litri di vino per una crescita del +41,9%. Il Paese verdeoro è, infatti, una delle grandi speranze, in ottica futura, per il vino italiano e località principalmente attenzionata tra quelle firmatarie dell'accordo del Mercosur (oltre a Argentina, Uruguay e Paraguay): si tratta di uno dei mercati emergenti per il settore vitivinicolo tricolore che - seppur con numeri lontani dalle cifre registrate dai "clienti" storici - nel primo semestre del 2026 ha importato vino italiano per 20,1 milioni di euro con un incoraggiante +8,1% sui primi 6 mesi 2025.
Tra gli altri Paesi, nella lista analizzata dalla Aawe, a mostrare il segno più davanti ai consumi di vino anche la Georgia (+34,8 milioni di litri di vino consumati, a +28,1%), la Romania (+34,7 milioni, a +11%), il Messico (+30 milioni, a +24,8%) e il Portogallo (+29,8 milioni, a +5,6%)

https://winenews.it/it/consumo-globale-di-vino-nel-2025-a-27-crollo-dellitalia-94-cresce-il-brasile-419_603487/

APERITIVO ALL'ITALIANA E GRANDI VINI:
FEDERDOC A CANCUN

Il vino italiano torna protagonista a Cancun grazie alla manifestazione Simply Italian Great Wines, che vede Federdoc in prima linea nella valorizzazione delle eccellenze enologiche del nostro Paese. Gli appuntamenti in agenda nella località messicana offrono un'occasione unica per promuovere la cultura della vite e del vino di qualità davanti a un pubblico di professionisti, operatori e amanti del settore. Il sipario si alza il sette di ottobre presso il ristorante Carnivore, dove va in scena l'esclusivo Aperitivo Federdoc. Per l'occasione, il tradizionale rito dell'aperitivo all'italiana viene reinterpretato in chiave contemporanea, fondendosi con le esigenze del contesto internazionale di Cancun. Questo momento d'incontro e condivisione non si limita a essere una semplice degustazione, ma si trasforma in un vero e proprio veicolo di promozione culturale per presentare i vini a denominazione d'origine italiani, esaltando non soltanto le proprietà organolettiche del prodotto ma l'intero stile di vita che esso incarna.

FEDERDOC A HOUSTON PER LA PROMOZIONE E LA TUTELA DELLE ECCELLENZE DOC ITALIANE

Oggi a Houston in occasione del Simply Italian Great Wines US Tour, un importante momento di confronto e promozione per il comparto enologico nazionale. L'elegante cornice dell'Hilton Houston Post Oak by the Galleria ospita operatori del settore,

buyer e professionisti locali in un appuntamento pensato per valorizzare il legame autentico tra i vini a Denominazione d'Origine e i mercati esteri strategici. Appuntamento centrale della giornata il seminario di degustazione organizzato da Federdoc, un momento di approfondimento tecnico e culturale ideato per illustrare ai professionisti statunitensi il valore della tracciabilità, i rigorosi disciplinari di produzione e la straordinaria identità dei vini a denominazione italiana. L'iniziativa di Federdoc offre l'occasione per ribadire l'importanza della tutela e della garanzia d'origine. Attraverso percorsi guidati e banchi d'assaggio, i vini italiani confermano la propria leadership, puntando su chiarezza, racconto del territorio e promozione della cultura enologica d'eccellenza.

Federdoc a Chicago per il "Simply Italian Great Wines US Tour"
Il Morgan's on Fulton ospita il Simply Italian Great Wines US Tour, un evento a cui Federdoc partecipa con una postazione al walk around per la distribuzione di brochure e con un seminario di degustazione. Questo appuntamento punta a informare i gruppi destinatari sul significato dei loghi comunitari DOP e IGP, promuovere l'immagine delle DOC e illustrare i programmi di salvaguardia, tutela, controllo e sicurezza della qualità. Inoltre, l'iniziativa mira a consolidare e aumentare la presenza delle DOC nei mercati prescelti, evidenziando l'importanza della tracciabilità, della sostenibilità e del forte e imprescindibile legame dei vini con il territorio.

Giù i prezzi al consumo, su i costi di produzione: lo shock inflazionistico sta danneggiando le imprese del vino
Prezzi al consumo in calo ma senza una ripresa della domanda e costi di produzione in aumento. Per il vino italiano questo effetto a tenaglia sta mettendo in allarme le associazioni di categoria. L'Unione italiana vini, alla luce dei dati economici del mese di settembre 2026, evidenzia come questa particolare condizione di mercato necessiti di un «intervento sia del Governo italiano sia dell'Unione europea».
Morsa pericolosa
Da un lato, infatti, l'indice Istat dei prezzi al consumo è in calo del 2,3% su base annua e dello 0,3% sul mese precedente, a fronte di vendite a volume che non crescono. Questa dinamica, spiega il sindacato, è in netta controtendenza rispetto all'inflazione generale (+4,2% su base annua) ed è «particolarmente critica per le imprese, chiamate contemporaneamente a sostenere rincari su alcune delle principali voci di costo».
Secondo Unione italiana vini, pesano sui bilanci soprattutto energia elettrica e gas, con «ricadute dirette sulle attività di cantina e indirette sulla produzione del vetro, oltre agli aumenti che interessano trasporti e logistica, prodotti enologici, packaging e materiali».
Gli effetti della forbice ampia tra inflazione e deflazione
Il risultato è una «forbice sempre più ampia tra inflazione a monte e deflazione a valle», che sta provocando una riduzione della capacità delle aziende di trasferire i maggiori costi sui listini e allo stesso tempo una compressione dei margini. Inoltre, spiega l'Uiv dalle pagine del Corriere Vinicolo, la contemporanea flessione di prezzi e vendite segnala che il ribasso allo scaffale non sta producendo, almeno finora, una ripresa della domanda.
«Per questo, confidiamo in ulteriori interventi da parte del Governo italiano – afferma il presidente Uiv, Lamberto Frescobaldi – ma ancor più dell'Ue, come richiesto dalla presidente del Consiglio, Giorgia Meloni», nella recente lettera alla presidente della Commissione Ue, Ursula von der Leyen, per contrastare l'aumento eccezionale dell'inflazione.
I rimedi possibili
Uiv elenca, quindi, i rimedi necessari: «Alle nostre imprese serve un intervento strutturale sul costo dell'energia, il rafforzamento delle garanzie pubbliche per facilitare l'accesso al credito e strumenti fiscali che incentivino gli investimenti in efficienza energetica e riduzione dei costi produttivi». Come ricorda l'Osservatorio Uiv, il settore vino italiano esprime un fatturato di circa 14 miliardi di euro, realizzato per il 55% attraverso le esportazioni, che assicurano una bilancia commerciale con l'estero in attivo per 7,2 miliardi di euro. Il numero di addetti, indotto compreso, conta circa 900mila persone lungo tutto il territorio italiano.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/inflazione-impatto-aziende-vino-analisi-uiv/

IL COMMERCIO MONDIALE DEL VINO È SCESO DELL'8,3% NEL PRIMO SEMESTRE 2026

Il commercio mondiale di vino e mosto d'uva è calato bruscamente nel primo semestre del 2026, con volumi in calo dell'8,3% e valore in calo del 5,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, secondo un'analisi presentata mercoledì da Rafael del Rey della società di consulenza Del Rey AWM per l'Osservatorio del mercato del vino dell'Unione europea.
Il rapporto, basato sui dati di S&P Global, mostra un mercato che vende meno vino anche se i prezzi medi si stanno riprendendo. Il prezzo medio all'esportazione è salito del 3,3% nei primi sei mesi dell'anno, contribuendo a limitare la perdita di ricavi ma senza arrestare il calo delle spedizioni.
Escludendo il mosto d'uva e contando solo il vino, le esportazioni mondiali nel primo semestre hanno raggiunto 15,85 miliardi di euro e 43,1 milioni di ettolitri, pari a circa 4,31 miliardi di litri. Su questa base, il commercio è sceso del 5,1% in valore e dell'8% in volume.
I nuovi dati indicano due tendenze diverse. Il fatturato continua a diminuire, ma meno bruscamente rispetto alla seconda metà del 2025. Il volume si muove nella direzione opposta, con una contrazione in peggioramento. Nel primo semestre del 2025, il commercio mondiale di vino e mosto è sceso del 2,2% in valore rispetto a un anno prima. Nella seconda metà, il calo si è approfondito al 9,7%. Nel primo semestre del 2026, la flessione si è attenuata al 5,2%. I volumi, tuttavia, sono diminuiti del 3,9% nel primo semestre del 2025, del 5,1% nella seconda metà e dell'8,3% nel primo semestre del 2026.
Del Rey ha affermato che i prezzi si sono in gran parte stabilizzati dopo gli aumenti eccezionali seguiti alla pandemia, attestandosi in un intervallo di circa 3,60-3,70 euro al litro. Ha collegato parte della debolezza dei prezzi nella seconda metà del 2025 alla reazione degli esportatori ai dazi statunitensi

più elevati, soprattutto in Francia. Nel 2026, ha detto, il mercato mostra una maggiore stabilità dei prezzi, ma non una ripresa della domanda.
La categoria più debole nel primo semestre è stata il vino sfuso. Le esportazioni mondiali di sfuso hanno totalizzato 1,11 miliardi di euro, in calo del 12,5%, mentre il volume è sceso del 14,5% a 14 milioni di ettolitri. Il calo più marcato del volume rispetto al valore significa che i prezzi medi sono saliti, ma non abbastanza da compensare le minori quantità vendute. Del Rey ha attribuito la flessione a vendemmie più scarse in molti paesi produttori, prezzi più alti e domanda più debole. Ha detto che la frenata era visibile negli scambi tra paesi UE, nelle spedizioni dal Canada verso gli Stati Uniti e nelle esportazioni dei produttori più lontani dai principali mercati, tra cui Cile e Nuova Zelanda.
Il vino fermo imbottigliato è rimasto la categoria principale per fatturato, a 10,64 miliardi di euro, ma il suo valore è sceso del 6,2% e il volume è calato del 5,3% a 22,5 milioni di ettolitri. In questo segmento, il fatturato è diminuito più rapidamente del volume, segno che i prezzi medi non hanno fornito lo stesso sostegno osservato nel vino sfuso.

Il vino spumante è stato il segmento più resiliente. Il fatturato all'esportazione è salito dello 0,3% a 3,76 miliardi di euro, anche se il volume è sceso dell'1,2% a 4,8 milioni di ettolitri. È stata l'unica grande categoria a registrare una crescita del valore nel periodo. Anche il vino in bag-in-box è diminuito, ma meno bruscamente del vino sfuso e del vino fermo imbottigliato. Le esportazioni di questo segmento sono ammontate a 334,5 milioni di euro, in calo del 3,1%, e a 1,7 milioni di ettolitri, in calo del 2,5%. Il rapporto sostiene che l'attuale debolezza non sia solo una fluttuazione di breve periodo. Dal 2017, il commercio mondiale di vino e mosto ha perso 18,9 milioni di ettolitri, anche se il valore totale è aumentato del 5,1%, pari a circa 1,6 miliardi di euro. L'aumento dei prezzi medi, saliti del 26,8% in quel periodo, ha consentito ai ricavi di reggere nonostante volumi molto più bassi. Escludendo il mosto d'uva, il quadro è simile: il commercio del vino è salito del 4,9% in valore pur perdendo 18,7 milioni di ettolitri.
Il vino spumante è stata l'unica grande categoria a crescere in volume in quel periodo più lungo. Dal 2017, le esportazioni di spumante sono aumentate del 40,6% in valore e del 22,9% in volume. Il vino fermo imbottigliato ha perso il 20,4% del proprio volume esportato nello stesso periodo, il vino sfuso è in calo del 21% e il bag-in-box del 18,8%. In termini di valore, il vino fermo imbottigliato è sceso del 2,5% e il vino sfuso del 12,8%, mentre il bag-in-box è salito del 20,7% nonostante abbia spedito meno.
Tra i paesi esportatori, quasi tutti i principali fornitori hanno perso terreno nel primo semestre. Dei 17 principali esportatori monitorati nel rapporto, solo il Sudafrica ha aumentato il valore delle proprie vendite. La Francia ha retto meglio degli altri due grandi produttori dell'UE. Il valore delle esportazioni francesi è sceso del 2,2%, contro il 6,2% dell'Italia e l'8,9% della Spagna.
Il divario era più ampio in volume. Le esportazioni spagnole sono calate del 16,8%, contro il 4% dell'Italia e l'1,5% della Francia. Del Rey ha detto che il forte calo della Spagna era strettamente legato a una diminuzione delle spedizioni di sfuso. La Francia, al contrario, sembra aver difeso la quota di mercato abbassando i prezzi quanto basta per proteggere i volumi. Il rapporto afferma che questa strategia, o necessità, ha permesso alla Francia di guadagnare quote rispetto a Italia e Spagna.
Fuori da questo gruppo, gli Stati Uniti hanno registrato un calo del 18,1% nel valore delle esportazioni, il Cile del 15,3% e la Nuova Zelanda dell'11,8%. Il volume delle esportazioni statunitensi è diminuito dell'11,8%. Anche Canada, Ungheria e Moldova hanno registrato forti cali di volume, mentre Sudafrica, Argentina e Belgio hanno aumentato i volumi esportati. Nel caso dell'Argentina, al maggiore volume si è accompagnato un minore valore delle esportazioni.
La debolezza si è diffusa anche nella maggior parte dei principali mercati importatori. Gli Stati Uniti sono rimasti il principale importatore per valore, ma i loro acquisti sono calati bruscamente. Le importazioni statunitensi hanno totalizzato circa 2,43 miliardi di euro nel primo semestre, in calo del 25,2%, mentre il volume è sceso del 16,8% a 5,37 milioni di ettolitri. Del Rey ha detto che la flessione negli Stati Uniti è stata meno grave rispetto al periodo precedente, ma è rimasta uno dei principali fattori negativi del commercio mondiale.
Il Regno Unito si è classificato secondo per valore, importando circa 1,87 miliardi di euro, in calo del 5,2%. Il suo volume è stato di 5,41 milioni di ettolitri, in calo del 2%, leggermente superiore al totale statunitense. La Germania ha guidato per volume, con 6,04 milioni di ettolitri, in calo del 7,6%, ed è risultata terza per valore a circa 1,23 miliardi di euro, in calo del 6,2%.
Il Canada ha importato vino e mosto per circa 770 milioni di euro, in calo dell'8%, e 1,75 milioni di ettolitri, in calo del 6,8%. I Paesi Bassi hanno acquistato circa 670 milioni di euro, in calo del 5,1%, e 1,69 milioni di ettolitri, anch'essi in calo del 6,8%. Il Giappone ha importato circa 660 milioni di euro, in calo del 7%, ma il suo volume è sceso solo dello 0,6% a 1,11 milioni di ettolitri. La Cina ha mostrato l'andamento opposto, con un valore in calo del 5,6% a circa 610 milioni di euro e un volume in calo dell'11,2% a 1,01 milioni di ettolitri.
Le importazioni svizzere sono scese dell'8,5% in valore a circa 550 milioni di euro e dell'8,1% in volume a 0,72 milioni di ettolitri. Il Belgio ha importato circa 530 milioni di euro e 1,51 milioni di ettolitri, in calo del 4,7% e del 4,6%. La Svezia ha acquistato circa 420 milioni di euro, in calo del 5,4%, e 0,99 milioni di ettolitri, in calo del 7,1%.
La Francia, nonostante il suo ruolo di grande esportatore, è rimasta anche un grande importatore. Ha acquistato 2,40 milioni di ettolitri, in calo del 15,9%, mentre la spesa è scesa dell'8,3% a circa 400 milioni di euro. Il volume delle importazioni italiane è diminuito ancora più nettamente, del 53,5% a 0,60 milioni di ettolitri, mentre il valore è sceso del 9,7% a circa 230 milioni di euro. Del Rey ha collegato questi risultati alla debolezza del vino sfuso, poiché Francia e Italia sono entrambe grandi acquirenti in quel segmento.

Alcuni mercati sono invece cresciuti. La Danimarca ha importato circa 380 milioni di euro, in aumento dell'8,9%, e 1,02 milioni di ettolitri, in aumento del 7,9%. La Russia ha aumentato le importazioni a circa 280 milioni di euro, in aumento del 2%, e a 0,94 milioni di ettolitri, in aumento del 4,5%. Il Brasile ha acquistato circa 230 milioni di euro, in aumento del 5,9%, e 0,79 milioni di ettolitri, in aumento del 9,1%. Anche Hong Kong e Singapore hanno registrato aumenti nel valore delle importazioni, rispettivamente dell'11,9% e del 4%.
La Spagna si è distinta sul fronte delle importazioni per un altro motivo. Il suo volume di importazione è balzato del 63,8% a 0,65 milioni di ettolitri. Del Rey ha detto che l'aumento è stato trainato dagli acquisti di sfuso dopo una vendemmia molto scarsa. L'aumento è arrivato mentre il volume delle esportazioni spagnole scendeva del 16,8%, mostrando la diversa posizione del paese come acquirente e venditore in quel periodo.
L'Unione europea, considerata come blocco, ha retto meglio degli esportatori esterni al blocco in termini di valore. Le esportazioni vinicole dell'UE, compresi gli scambi tra Stati membri e le spedizioni verso paesi terzi, sono scese del 4,3% in valore, contro un calo dell'8,2% per i fornitori extra-UE e del 5,2% a livello mondiale. La quota dell'UE sul valore del commercio mondiale del vino è salita al 77,4% dal 77% alla fine del periodo di rilevazione precedente.
All'interno del blocco, il valore degli scambi tra Stati membri è sceso del 3,9%, mentre le esportazioni verso i mercati al di fuori dell'UE sono diminuite del 4,5%. In volume, il commercio interno all'UE è stato molto più debole, in calo dell'11,6%, rispetto a una flessione del 3% per le spedizioni verso destinazioni extra-UE. Nel complesso, il volume delle esportazioni dell'UE è sceso dell'8,1%, leggermente meno del calo dell'8,7% registrato dai fornitori extra-UE. L'UE ha rappresentato il 69,5% del volume delle esportazioni mondiali.
Una delle linee di frattura più nette del mercato emerge nelle categorie di colore dei vini europei imbottigliati. Nel primo semestre, il valore delle esportazioni di vini rossi e rosati è sceso del 7,6%, contro un calo del 3% per i bianchi. Il volume è sceso del 5,2% per rossi e rosati e del 4,2% per i bianchi. Nel periodo più lungo dal 2017 al 2026, il divario è molto più ampio. Le esportazioni europee di rossi e rosati sono in calo del 27,4% in volume, mentre i bianchi sono ancora in aumento dello 0,9%. In valore, rossi e rosati sono saliti solo del 2,4% in quel periodo, contro il 35,9% dei bianchi.
Il rapporto suddivide anche il vino fermo imbottigliato europeo per categoria. Nel primo semestre, i vini a denominazione di origine protetta sono scesi del 6,7% in valore e del 5,6% in volume. I vini a indicazione geografica protetta sono scesi del 4,8% in valore e del 4,6% in volume. I vini varietali hanno registrato cali più contenuti, del 3,9% in valore e dell'1,9% in volume. I vini senza indicazione di qualità sono scesi del 3,2% in valore e del 4,3% in volume.
Nel periodo più lungo dal 2017, i vini varietali mostrano la migliore performance in questo gruppo, con valore in aumento del 38,9% e volume in aumento del 6,6%. I vini a denominazione di origine protetta sono in aumento del 16,6% in valore ma in calo dell'11,3% in volume. I vini a indicazione geografica protetta sono in calo del 3,8% in valore e del 22,9% in volume. I vini senza indicazione di qualità sono quasi stabili in valore, in aumento dello 0,2%, ma il loro volume è sceso del 34,9%.

https://www.vinetur.com/it/20260930108049/global-wine-trade-fell-83-in-the-first-half-of-2026.html



MERCATI E PRODUZIONE

IN AUSTRALIA UN VINO IN BOTTIGLIA MINUSCOLA VENDE 500 PEZZI ALL'ORA. E ORA VUOLE CONQUISTARE ANCHE L'EUROPA

Una bottiglia di vino da 187 millilitri, poco più di un calice abbondante, venduta a circa 7 dollari australiani. È il formato scelto da Poco Vino, marchio lanciato dal gruppo Australian Vintage per proporre il vino in confezioni più piccole e con una comunicazione meno formale. Secondo i dati riportati dalla stampa di settore, il brand venderebbe circa 12mila bottigliette al giorno e sarebbe già presente in migliaia di punti vendita tra Australia, Regno Unito e altri mercati. La scommessa è intercettare chi vuole bere un solo bicchiere senza aprire una bottiglia da 750 millilitri. Un'esigenza su cui stanno lavorando anche altre aziende, mentre il settore vinicolo cerca nuove occasioni di consumo.
Sei vini in bottiglie da 187 ml: come funziona Poco Vino
L'offerta, per adesso, comprende sei bottiglie monoporzione da 187 ml, vendute a 7 dollari ciascuna. Secondo l'Australia's Wine Business Magazine, Poco Vino venderebbe 500 bottiglie l'ora, con una media di 12.000 al giorno. La gamma punta sui vitigni internazionali: Chardonnay, Pinot Grigio e Sauvignon Blanc per i bianchi, Pinot Nero e Syrah per i rossi, più un rosé per il quale, però, non viene indicato il vitigno.
L'intento di Poco Vino, si legge sul sito ufficiale, è proporre un vino che si adatti alla vita delle persone, partendo da un presupposto preciso: il mondo non ha bisogno di altro vino, ma di un modo diverso di berlo. In progetto c'è anche una versione premium, che uscirà sul mercato al prezzo di 25 dollari, oltre a una linea che punta sulle versioni sparkling. Tra le ipotesi ci sono Moscato e Prosecco, due vini molto amati all'estero che, nel caso del Prosecco, richiederebbero il coinvolgimento di produttori italiani per rispettare le regole legate alla denominazione. E, per continuare a "onorare" l'Italia, il brand sembrerebbe avere in serbo anche una linea di spritz aromatizzati.

Dal vino in lattina allo sfuso: il mercato cambia formato
Per l'azienda, il mondo del vino è diventato troppo esclusivo e decisamente troppo serioso. Con questa nuova idea, Poco Vino vuole provare a intercettare un trend che sembra prendere piede non soltanto all'estero, ma anche in Italia. A Firenze, per esempio, due anni e mezzo fa è nata First Glass, una start up che ha trovato casa a pochi metri da Ponte Vecchio e propone formati monoporzione da 100 ml. Il progetto guarda già oltre i confini nazionali: a breve è prevista l'apertura di un locale a Londra, mentre in futuro potrebbe arrivare anche nella Capitale.
Un altro esempio arriva dall'Emilia-Romagna, dove Cantine Sgarzi è tra i protagonisti del mercato del vino in lattina, con una produzione che nel 2025 si aggirava intorno ai 40 milioni di pezzi. C'è poi Alessandra Costa, che ha sfidato la crisi rilanciando il vino sfuso.
Sono esperienze diverse, ma accomunate dal tentativo di adattarsi a un mercato che cambia. Il vino prova a cambiare forma, letteralmente, per raggiungere anche un pubblico meno legato alle convenzioni e più aperto alle nuove iniziative.
Non solo Australia: anche in Italia il vino cambia formato
E se tra i sei vini proposti non sapete quale mini formato scegliere, sul sito di Poco Vino c'è un test pensato per individuare quello più adatto a voi, in base al vostro umore e al momento della giornata. Le domande riguardano come vi sentite, che tempo fa e persino in quale frutto vi personificate oggi. In una giornata uggiosa, per esempio, il loro matchmaker ha consigliato a noi un Pinot Nero.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/poco-vino-australia-mini-bottiglie-187-ml-vendite/

ABBIAMO UN PROBLEMA: LE CANTINE ITALIANE NON STANNO INVESTENDO SUL DIGITALE E SULL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Consumatori avanti e cantine ancora indietro. L'utilizzo dell'Intelligenza artificiale non decolla tra le imprese vitivinicole italiane che sembrano non cogliere le sfide future e digitali, anche in funzione di un enoturismo che ormai sta diventando una leva importante dei bilanci societari. La fotografia è contenuta nel Rapporto strategico Visione Vino 2026 – Radici profonde, sguardo lontano firmato Teha Group, che ha realizzato un imponente lavoro a 360 gradi sul settore vino e lo ha presentato venerdì 16 ottobre a Voghera, durante il Forum conclusivo della Community Visione Vino.

La speranza nei giovani
In un quadro economico in cui, nel corso del 2025, il 30,4% delle aziende familiari del settore vino italiano ha già affrontato e risolto il passaggio generazionale, con un 39,2% per cui il processo è ancora in corso, si scopre che appena tre cantine su dieci utilizzano o stanno sperimentando le funzioni dell'AI e che c'è una metà che non la utilizza per niente. L'ingresso dei giovani può rappresentare, secondo il rapporto, un acceleratore per coniugare tradizione e innovazione. E per queste imprese si apre una delle principali sfide contemporanee: innovare il modo in cui il vino viene prodotto, raccontato, valorizzato e portato sul mercato, preservandone al contempo l'identità e il legame con il territorio. Con le tecnologie digitali e, in particolare, l'Intelligenza artificiale ad aprire nuove opportunità.

Sfide tecnologiche, divari e ritardi
Sfida tecnologica a cui il sistema produttivo italiano sembra non rispondere presente. Un monito in questo senso arrivò due anni fa già al Prowein. Ciò che sembra mancare è il passaggio dalla sperimentazione di soluzioni di Intelligenza artificiale, a un'integrazione strutturale nei processi aziendali, che rimane fortemente condizionato dalla dimensione d'impresa. Infatti, solo il 5,3% delle piccole imprese adotta soluzioni di Ia in almeno tre ambiti aziendali, rispetto all'11,6% delle medie e al 33,5% delle grandi imprese. Al punto che gli analisti di Teha parlano esplicitamente di «divari» e di «ritardi», di fronte a una tecnologia che, nella fattispecie, sta avanzando a velocità senza precedenti.
Gli investimenti previsti entro il 2030
Il ritardo nell'adozione di strumenti digitali avanzati si inserisce, più in generale, in un quadro in cui digitalizzazione e innovazione non figurano ancora tra le priorità strategiche delle imprese vinicole. Guardando ai prossimi tre anni, le cantine concentrano infatti gli investimenti soprattutto su marketing e branding (45,2%), enoturismo (28,8%) e formazione e competenze (26%), mentre la digitalizzazione e l'innovazione di processo sono indicate dal 15,1% delle imprese e l'innovazione di prodotto da appena il 6,8 per cento. Questo, secondo un sondaggio effettuato a luglio da Teha, si deve a una limitata consapevolezza del potenziale delle tecnologie digitali. L'attenzione degli imprenditori, infatti, è concentrata soprattutto sull'evoluzione dei modelli di consumo (il 47% delle imprese prevede consumi più occasionali e meno frequenti), sull'enoturismo (37%) e sullo sviluppo dei vini dealcolati o low alcol (26%). C'è solo un 5% che indica la crescita dell'e-commerce tra i principali trend futuri e appena il 4% la digitalizzazione dell'esperienza del consumatore.
Il peso attribuito al mondo digital
Guardando al 2030, le imprese – secondo il sondaggio della community Visione vino per Teha group – si attendono una crescente rilevanza dei canali digitali nelle strategie commerciali, come si vede dall'importanza attribuita all'e-commerce proprietario il cui peso passa dallo 0,9% all'8,9% del fatturato. Allo stesso tempo, ci si attende un minor peso dei canali tradizionali, in particolare Horeca (-10,4%) ed enoteche (-3,2%), e un aumento della Grande distribuzione (+6,3%). Tuttavia il digitale è ancora «raramente identificato» come una delle principali trasformazioni del mercato. Il segno di un «disallineamento», come si legge nel report, tra la percezione dei trend e le strategie attese.
L'uso dell'Ai tra le aziende vinicole
Nel concreto, il livello di maturità digitale delle cantine italiane è ancora intermedio: 52,1% di imprese è in tale fascia e solo il 21,9% considera il proprio livello di digitalizzazione avanzato o molto avanzato. In questo quadro, è ancora più contenuta è la diffusione dell'Intelligenza Artificiale: un 30% delle cantine la utilizza o sta sperimentando strumenti di Ia, il 21% ne prevede l'adozione e quasi una cantina su due (49%) dichiara di non

utilizzarla. «Esiste quindi – si legge nel rapporto – ancora un significativo spazio di sviluppo nell'integrazione dell'IA nei processi aziendali, a fronte delle opportunità offerte dalla tecnologia lungo la filiera».

«In quali ambiti la sua azienda utilizza soluzioni di Intelligenza Artificiale?», è stato chiesto tramite un sondaggio a quelle cantine che ne fanno attualmente uso (pari come già detto al 30% del campione complessivo). Il 50,7% la impiega nel marketing e nella comunicazione e il 35,6% per analizzare e studiare i dati di vendita; il 16,4% la utilizza per le attività di promozione enoturistica e il 13,7% per la previsione della domanda. «Rimangono, invece, ancora marginali – si sottolinea – le applicazioni più legate ai processi produttivi e alla gestione della relazione col consumatore, come agricoltura di precisione (8,2%), analisi dei visitatori e Crm (entrambi al 4,1%)».

||online-marketing-Foto muneebfarman da Pixabay
Vintage Wine Business And Digital Phone Technology|Digitale – tastiera – foto Alexander da Pixabay|
I consumatori evoluti sfruttano le funzioni dell'AI
Il nodo sta proprio qui: nei consumatori, per i quali il digitale ha già un ruolo «significativo nei processi di informazione e scelta» e che sembrano, quindi, viaggiare a velocità più elevate delle cantine italiane. La survey nazionale di Teha sull'evoluzione delle abitudini di consumo, realizzata a luglio 2026, rivela un incremento del mondo digital in un quadro in cui i consigli di amici e parenti restano il principale riferimento (54,7%), seguiti dalle guide gastronomiche (27%) e dalle promozioni nel punto vendita (25,5%). Fin qui tutto abbastanza noto. Ma il report segnala la rilevanza crescente dei canali digitali: il 22,7% dei consumatori si affida a siti web specializzati e il 16,2% a social e recensioni, che registrano un'incidenza superiore di 2,9 punti percentuali rispetto alla pubblicità sui media tradizionali. «I risultati – scrivono gli analisti di Teha nel rapporto Visione Vino 2026 – evidenziano come la relazione tra consumatore e vino si sta progressivamente ampliando verso nuovi strumenti digitali, che affiancano le tradizionali fonti di informazione».
Digital sempre più rilevante anche nella relazione vino-consumatore. Quasi metà degli italiani consumatori di vino (48,6%) utilizza almeno occasionalmente strumenti digitali per informarsi, acquistare o organizzare esperienze: «Una base significativa di consumatori digitalmente attivi – sottolinea il report – su cui le imprese possono costruire modalità di relazione più dirette e personalizzate». Inoltre, tra chi usa questi strumenti, il 53,1% lo fa per cercare informazioni o recensioni e il 43,2% per scoprire nuovi vini o produttori; fino all'acquisto online (28,7%), all'organizzazione di esperienze di enoturismo (17,9%) e alla condivisione di contenuti sui social network (14,2%). C'è quindi uno «spazio significativo per le cantine per rafforzare la relazione col consumatore – si legge nello studio – lungo l'intero percorso di scelta ed esperienza del vino, anche attraverso le nuove possibilità di personalizzazione e interazione abilitate dall'Intelligenza Artificiale».

Sguardo al futuro: poca fiducia nel ruolo della AI
Un ruolo, quello della Ia, che risulta snobbato se si osserva anche cosa abbiano risposto le imprese del vino in materia di capacità e competenze più importanti del futuro del settore: marketing e comunicazione (54,8%), hospitality e gestione delle esperienze (30,1%). L'Intelligenza Artificiale occupa gli ultimi posti, solo il 13,7%, con l'ultimo gradino della classifica occupato dai Data analytics (5,5%).
Per il Rapporto strategico Visione Vino 2026, c'è insomma la «necessità di integrare maggiormente innovazione tecnologica, competenze digitali e capacità di valorizzazione dell'esperienza, in modo che gli investimenti previsti in marketing ed enoturismo possano tradursi in modelli di relazione col consumatore più evoluti, personalizzati e capaci di generare valore nel tempo».

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/cantine-investimenti-digitale-intelligenza-artificiale-rapporto-teha/

LE VENDITE DI VINO ITALIANO IN 13 MERCATI EMERGENTI CRESCONO DEL 5,9% NONOSTANTE IL CALO DELLA DOMANDA DI IMPORTAZIONI

Nel primo semestre del 2026 il vino italiano ha guadagnato terreno in un gruppo di mercati emergenti, nonostante il calo complessivo delle importazioni di vino in quei Paesi, secondo i dati di Nomisma riportati da Alimenti News il 26 ottobre.
I dati riguardano 13 mercati emergenti monitorati da Nomisma. Nel complesso, nel primo semestre dell'anno questi mercati hanno ridotto del 3,7% in valore le importazioni di vino. Nello stesso periodo, gli acquisti dall'Italia sono aumentati del 5,9%, a dimostrazione del fatto che i produttori italiani hanno rafforzato la propria posizione nonostante la domanda più debole nell'insieme dei mercati considerati.
Secondo Alimenti News, la Repubblica Ceca si è distinta come uno dei principali motori di questa crescita per l'Italia. Il materiale estratto non riportava una suddivisione completa dei dati per Paese, ma indicava il mercato ceco come una delle fonti più evidenti di slancio per le vendite di vino italiano nel periodo.
I dati evidenziano una tendenza contrastante. Da un lato, la domanda complessiva in un gruppo di destinazioni non tradizionali o in via di sviluppo si è indebolita. Dall'altro, l'Italia ha migliorato i propri risultati all'interno di questo contesto di mercato meno favorevole. Ciò suggerisce che i fornitori italiani siano riusciti a conquistare quote ai concorrenti, almeno in valore, anche mentre il mercato delle importazioni nel suo complesso si contraeva.
I dati sono significativi perché gli esportatori considerano spesso i mercati emergenti un modo per compensare la crescita più lenta nelle destinazioni più mature. Un calo del 3,7% in 13 mercati indica che questi sbocchi alternativi non sono immuni dal raffreddamento degli scambi. Allo stesso tempo, l'aumento del 5,9% registrato dall'Italia mostra che è ancora possibile crescere nei singoli mercati e che i risultati possono variare notevolmente a seconda del Paese d'origine e della categoria.

Per le aziende del settore delle bevande, questi dati possono rappresentare al tempo stesso un avvertimento e un'opportunità. Indicano che anche alcuni mercati di esportazione secondari sono diventati più difficili da far crescere, limitando la possibilità di spostarsi facilmente dai mercati tradizionali. Mostrano però anche che i fornitori con un posizionamento, una strategia di prezzo o un assortimento efficaci possono ancora guadagnare quote, persino quando le importazioni totali diminuiscono. È un aspetto rilevante non solo per i produttori di vino, ma anche per le aziende del più ampio comparto delle bevande che monitorano i cambiamenti della domanda nei mercati di esportazione più recenti.
Il rapporto ha evidenziato i risultati in valore, non in volume: una distinzione importante in un settore in cui le variazioni nella composizione dell'offerta, nelle fasce di prezzo e nella premiumizzazione possono incidere sui risultati delle esportazioni anche se il numero di bottiglie spedite non cresce allo stesso ritmo. In assenza dei dati sui volumi nell'estratto pubblicato, non è possibile stabilire in quale misura l'avanzata dell'Italia sia dovuta a maggiori spedizioni e quanta invece ai prezzi o allo spostamento verso etichette di maggior valore.
Nomisma è ampiamente seguito nei settori alimentare e delle bevande in Italia per le sue ricerche di mercato e analisi degli scambi; i suoi risultati sono utilizzati regolarmente da produttori e associazioni di categoria per valutare le tendenze dell'export. In questo caso, la fotografia dei 13 mercati emergenti aggiunge un elemento al dibattito più ampio sulle future fonti della domanda di vino, mentre le abitudini di consumo cambiano da una regione all'altra.
Il risultato è particolarmente rilevante per i produttori italiani, poiché la diversificazione delle esportazioni è diventata una componente importante delle strategie commerciali. Quando i grandi mercati tradizionali rallentano, le aziende si rivolgono spesso all'Europa centrale e orientale, ad alcune aree dell'Asia e dell'America Latina o ad altre destinazioni d'importazione in via di sviluppo per ottenere una crescita aggiuntiva. I dati del primo semestre suggeriscono che questa strategia resta percorribile, ma non in modo uniforme. Il successo sembra dipendere dai singoli Paesi di destinazione e dalla capacità di competere efficacemente in mercati che continuano a importare vino, ma lo fanno in modo più selettivo.
Il ruolo della Repubblica Ceca nei dati conferma questo aspetto. Anche all'interno di un gruppo di mercati in difficoltà, alcune destinazioni possono continuare a ottenere risultati migliori e fungere da motori di crescita. Per gli esportatori, questo può spostare la pianificazione verso investimenti, distribuzione e promozione più mirati, anziché verso un'espansione generalizzata in tutti i mercati emergenti.
Nel rapporto estratto, Alimenti News non ha indicato quali Paesi produttori concorrenti abbiano perso terreno nel campione dei 13 mercati, né ha specificato se il guadagno dell'Italia si sia concentrato sui vini fermi, sugli spumanti o su un altro segmento. Questi dettagli potrebbero influire sull'interpretazione della tendenza da parte di produttori e importatori. Un aumento trainato, per esempio, dagli spumanti o dalle etichette premium segnalerebbe un modello di domanda diverso rispetto a una crescita basata sui vini fermi di fascia d'ingresso.
Nonostante questi limiti, il dato del primo semestre evidenzia un punto centrale: il mercato complessivo monitorato da Nomisma si è ridotto, mentre le vendite di vino italiano al suo interno sono aumentate. Per gli esportatori italiani, si tratta di una performance superiore a quella del mercato in un momento in cui le condizioni in diverse destinazioni emergenti erano diventate meno favorevoli.

https://www.vinetur.com/it/20261027109808/italian-wine-sales-in-13-emerging-markets-rose-59-despite-weaker-import-demand.html

UN MARE DI ROSSO INVENDUTO:
LA CRISI DEL VINO NON È (PIÙ) UNA PARENTESI

Cinquant'anni di consumi in calo, cantine zeppe di giacenze e uve pagate sempre meno: per l'economista Kym Anderson il mercato mondiale è squilibrato nel profondo, e senza espianti massicci la ripresa resterà lontana.

Di solito le crisi del vino si compensano: se un paese va male, un altro prospera. Non questa volta. Secondo lo studio di Kym Anderson (Università di Adelaide), pubblicato sul Journal of Wine Economics di Cambridge University Press, oggi i prezzi sono depressi in tutti i grandi paesi produttori e per tutte le fasce, tranne la più alta. Il mondo è sommerso da un'eccedenza, soprattutto di rosso di fascia bassa.

IL VINO PERDE LA SFIDA CON BIRRA E SUPERALCOLICI

Dai primi anni Sessanta il volume di birra e di superalcolici consumato nel mondo è raddoppiato, mentre quello del vino è sceso di un quarto. La quota del vino sul consumo globale di alcol è passata da oltre un terzo a meno di un ottavo (dato 2023). Il consumo totale di alcol è fermo da oltre un decennio, e quello per adulto è calato del 30% dal picco di mezzo secolo fa. Dentro il vino, a perdere più terreno sono i rossi fermi, mentre crescono bianchi, rosati e bollicine.

DUE MERCATI, DUE DESTINI

Secondo i dati IWSR citati nello studio, tra il 2013 e il 2022 il valore delle vendite mondiali di vino premium (oltre 10 dollari a bottiglia) è cresciuto del 3,1% l'anno, mentre quello del vino sotto questa soglia è calato del 2,2% l'anno. Lo mostrano anche i prezzi delle uve. In California la forbice tra Fresno, zona calda da vino base, e Napa, da vino fine, si è allargata: la prima in calo in termini reali dalla fine degli anni Novanta, la seconda in netta crescita. In Australia, dopo il balzo degli anni Novanta, il prezzo nella calda Riverland è crollato nei Duemila, mentre nella fresca Mornington, zona di vini fini, è salito.

IL NUOVO MONDO, L'EXPORT E LE GIACENZE

Nel 1985 Argentina, Australia, Cile, Nuova Zelanda, Sudafrica e Stati Uniti pesavano l'1% dell'export mondiale. Alla fine degli anni Duemila erano al 25% in valore e al 30% in volume, mentre Francia, Italia e Spagna scendevano al 58% in valore e al 53% in volume. Nei vent'anni fino al 2012 quei sei paesi hanno quasi raddoppiato la produzione, esportandone ormai circa il 40%. La quota di vino esportato nel mondo è salita dal 10% al 43% tra il 1965 e il 2025. Poi sono arrivati il crollo della domanda cinese, il Covid e i costi di trasporto alle stelle. Oggi in Australia il surplus supera una vendemmia intera e il vino sfuso rende meno di 60 centesimi di dollaro al litro. In California una cantina ha persino regalato Pinot Nero sfuso per liberare i serbatoi prima della vendemmia 2026.

ESTIRPARE, E GUARDARE A ORIENTE

Il rimedio è espiantare, ma le vigne rispondono lentamente. L'area vitata mondiale è scesa da 5,4 a 4,5 milioni di ettari tra il 1990 e il 2023, e c'è voluto un terzo di secolo. Secondo diversi osservatori citati da Anderson, oggi servirebbe un taglio di dimensioni simili. In California nel 2025 sono stati tolti 38.000 acri, il 7% del totale, ma i produttori ritengono che non basti. Senza espianti consistenti entro il decennio, avverte lo studio, i prezzi resteranno bassi a lungo, con effetti anche su alcuni vini di qualità superiore. La speranza di lungo periodo è in Asia e Africa: India e Africa contano circa un miliardo di adulti ciascuna, ma insieme pesano appena l'1% dei consumi mondiali di vino.

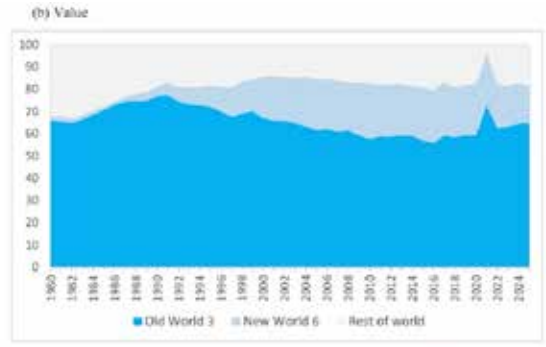
https://vinonews24.it/2026/10/20/un-mare-di-rosso-invenduto-la-crisi-del-vino-non-e-piu-una-parentesi/



Global beverage wine consumption, 1862–2025 (billion liters, 3-year average to year shown).
Source: Anderson and Pinilla (2026).



Real price of representative non-premium and fine wine grapes, Australia and California, 1991–2026. (a) Australia (2023 AUD/tonne). (b) California (2024 US$/tonne).
Source: Anderson and Puga (2023, 2024).



Shares of world wine export volume and value, Old World, New World and Rest of World*, 1980–2025 (%). (b) value.
*"Old World 3" is France, Italy, and Spain; "New World 6" is Argentina, Australia, Chile, New Zealand, South Africa, and the United States.
Source: Anderson and Pinilla (2026).

GLI ACQUISTI DI VINO FERMO NEI SUPERMERCATI ITALIANI CALANO DEL 3,2% FINO AD AGOSTO

Le vendite di vino nel canale della grande distribuzione alimentare in Italia hanno continuato a diminuire durante l'estate, ma il mercato non si muove in un'unica direzione. Gli spumanti hanno guadagnato terreno, mentre i vini fermi hanno perso volumi, e i nuovi dati sugli imbottigliamenti indicano una ripresa dell'attività in vista del cruciale periodo delle vendite di fine anno.
I dati sono stati diffusi dalla fondazione italiana Qualivita, che ha ripreso un articolo de Il Piccolo basato su un'analisi di mercato dell'unità Wine Monitor di Nomisma. Secondo l'analisi, da gennaio ad agosto 2026 i volumi di vini fermi venduti nella distribuzione organizzata alimentare in Italia sono diminuiti del 3,2%, mentre quelli degli spumanti sono aumentati del 2,7% nello stesso periodo. Tra le due categorie si è così aperto un divario di 5,9 punti.
Tra i vini fermi, i rossi hanno registrato il calo più marcato, pari al 4,4%. I bianchi hanno perso l'1,9% e i rosati il 2,2%. La flessione dei rossi è stata superiore di 2,5 punti a quella dei bianchi, a conferma di una perdita di slancio più netta in un segmento che da tempo rappresenta una parte importante dell'identità vinicola del Paese e della sua reputazione sui mercati esteri.
Denis Pantini, responsabile dell'area agroalimentare e di Wine Monitor di Nomisma, ha descritto un mercato in cui gli spumanti, e in particolare il Prosecco, tengono meglio rispetto al resto del settore. Ha inoltre sottolineato la relativa tenuta dei vini bianchi rispetto ai rossi. Nell'articolo citato, Pantini ha affermato che le principali regioni produttrici di rossi, tra cui Piemonte, Toscana, Veneto e Sicilia, sono tutte in calo.
I dati sulle vendite riguardano il canale della grande distribuzione alimentare in Italia, non l'intero mercato del vino. Offrono uno spaccato degli acquisti dei consumatori nei supermercati e nei punti vendita simili, che restano uno dei canali di vendita più importanti del Paese. Mostrano inoltre che la debolezza della domanda di vino non è uniforme. La crescita degli spumanti contrasta con il calo dei vini fermi e indica che, nonostante la flessione dei volumi complessivi, i consumatori sono ancora disposti a spendere in alcune categorie.
L'analisi di Nomisma ha rilevato inoltre che il calo è meno marcato se misurato in valore anziché in volume. Pantini ha dichiarato che la flessione del valore di vini fermi e spumanti si è limitata al 2%. Ciò indica che i consumatori acquistano meno bottiglie o meno litri nel complesso, ma che il mix medio tiene meglio in termini di prezzo. Nell'articolo citato, Pantini ha parlato di una netta polarizzazione dei prezzi: i prodotti di fascia d'ingresso mantengono una buona tenuta, mentre cresce anche la fascia di prezzo più alta.
Questo andamento suggerisce che alcuni consumatori bevono meno spesso, ma scelgono bottiglie migliori quando acquistano. È inoltre in linea con una tendenza più ampia osservata in diversi mercati alimentari e delle bevande, dove l'inflazione, la pressione sui bilanci familiari e il cambiamento delle abitudini di consumo stanno modificando le modalità di spesa, invece di ridurla semplicemente in tutti i comparti.
Gli ultimi dati sulle vendite interne arrivano mentre produttori e distributori entrano nella fase più importante dell'anno. Secondo l'articolo citato da Qualivita, le aziende vinicole del Veneto e del Friuli Venezia Giulia, due delle principali regioni vitivinicole del Paese, stanno già ricevendo ordini da clienti italiani e internazionali per le festività. Per molti produttori, le vendite legate al Natale e al Capodanno possono incidere in misura rilevante sul fatturato e sugli utili annuali.
Dalla produzione è arrivato anche un segnale più positivo. Pantini ha dichiarato che a settembre i volumi di imbottigliamento sono tornati a crescere, citando i dati di Valoritalia. Ha aggiunto che i produttori stanno recuperando terreno dopo la forte debolezza dei primi due trimestri dell'anno. Nell'articolo ha affermato che la ripresa degli imbottigliamenti potrebbe indicare un aumento degli ordini da evadere per le aziende vinicole negli ultimi mesi del 2026.
Il dato è rilevante perché l'attività di imbottigliamento può offrire un'indicazione anticipata delle spedizioni previste e della domanda commerciale a breve termine. Se i produttori stanno intensificando gli imbottigliamenti dopo un primo semestre lento, ciò potrebbe riflettere un aumento degli ordini di rivenditori e importatori in vista delle festività. Questo, da solo, non inverte la tendenza negativa delle vendite registrata in precedenza, ma suggerisce una maggiore attività sul fronte dell'offerta.
Il quadro delle esportazioni resta difficile. L'analisi di Nomisma ha rilevato che da gennaio a luglio le esportazioni di vino italiano sono diminuite in nove dei 12 principali mercati mondiali. Il materiale ripreso da Qualivita non riportava dati per singolo Paese nell'estratto pubblicato, ma il risultato segnala pressioni anche al di fuori del mercato interno. Un aspetto importante per l'Italia, uno dei maggiori esportatori di vino al mondo, dove molti produttori dipendono dalla domanda internazionale tanto quanto dalle vendite sul mercato interno.
Il contrasto tra la tenuta degli spumanti e la debolezza dei vini fermi potrebbe essere particolarmente rilevante per i produttori che si avvicinano all'ultimo trimestre dell'anno. Gli spumanti beneficiano solitamente dei consumi stagionali legati alle celebrazioni e, secondo l'articolo citato, gli spumanti metodo classico, tra cui Trento DOP e Franciacorta DOP, stanno recuperando terreno, mentre il Prosecco continua a fare da traino.
Per i vini fermi, soprattutto i rossi, il contesto è più difficile. I dati indicano che i produttori concentrati su queste categorie si avvicinano alle festività con un sostegno minore da parte delle tendenze di vendita nei supermercati. I bianchi hanno tenuto meglio dei rossi, ma restano comunque in calo. Anche i rosati sono rimasti in territorio negativo nel periodo da gennaio ad agosto.
Nel complesso, gli ultimi dati di Nomisma delineano un mercato del vino italiano sotto pressione, ma non in arretramento generalizzato in tutti i segmenti. I volumi nei supermercati sono complessivamente più bassi, le esportazioni si sono indebolite in molti mercati chiave e i rossi calano più

rapidamente degli altri vini fermi. Al tempo stesso, gli spumanti crescono, il valore tiene meglio dei volumi e a settembre gli imbottigliamenti hanno ripreso quota dopo un primo semestre debole, offrendo ai produttori un segnale più favorevole in vista del periodo di vendite più intenso dell'anno.

https://www.vinetur.com/it/20261019109255/italian-supermarket-shoppers-bought-32-less-still-wine-through-august.html

VINO ITALIANO ED EXPORT: QUADRO ANCORA DIFFICILE, MA IN MIGLIORAMENTO, NEI PRIMI 7 MESI 2026

È ancora in calo, ma in recupero sul 2025, l'export di vino nel 2026, che a luglio ha ridotto il gap con le performance dell'anno precedente, soprattutto grazie al recupero degli Stati Uniti, che restano, però, ancora decisamente in territorio negativo. Così come avviene in tutti i principali mercati del Nord America e d'Europa, mentre segnali di crescita importanti, dopo anni di arretramenti, arrivano dall'Oriente e dal Sudamerica e, soprattutto, dalla Russia. Secondo i dati Istat sui primi 7 mesi dell'anno analizzati da WineNews, a livello globale le esportazioni di vino italiano hanno raggiunto i 4,35 miliardi di euro (-5,3% su luglio 2025) per 1,19 miliardi di litri (-0,8%), recuperando sul dato di metà anno che vedeva l'export contrarsi del -6,2% in valore, e nei volumi, che erano a -4%. Con un dato quantitativo tornato quasi in partita a scapito, evidentemente, del prezzo medio di uscita dalla cantina.
Tra i singoli Paesi, significativa la riduzione del divario con i primi 7 mesi 2025 negli Stati Uniti, che, fino a luglio, hanno importato vino italiano per 997,4 milioni di euro (-11,2% sul 2025, ma con un dato in miglioramento dal -14,1% di metà anno) per 196,1 milioni di litri (-5,7%). Restando in Nord America, in recupero anche il Canada, che contiene la diminuzione a 229,5 milioni di euro (-5,5% sui primi 7 mesi 2025) per 41,8 milioni di litri (-1,6%).
In grande affanno, ancora, i mercati europei: la Germania fa 632,7 milioni di euro (-6,6%) per 266,6 milioni di litri (-4,2%), il Regno Unito si ferma a 420,9 milioni di euro (-6,3%) per 135,1 milioni di litri (-5,7%), la Svizzera tocca i 204,1 milioni di euro (-10,7%) per 36 milioni di litri (-8,6%), e la Francia arretra a 186,5 milioni di euro (-1,84%) per 56,2 milioni di litri (-5,70%).
Note largamente positive arrivano, invece, dalla Russia, che schizza a 177,3 milioni di euro (+82,4% sui primi 7 mesi 2025) per 31,9 milioni di litri (+19,9%), ma anche da Oriente, dove il Giappone recupera fino a quasi alla parità in valore (106,4 milioni di euro, -0,9%) e cresce in volume (29 milioni di litri, +9,4%), e dalla Cina, che, pur partendo da valori più piccoli, è in forte recupero (+22,6% in valore, a 46,6 milioni di euro, +7,4% in volume, per 8,7 milioni di litri). Guardando al Mercosur, contrastato l'andamento del Brasile, che cresce nettamente in valore (+6,7%, a 25,5 milioni di euro), ma arretra in volume (-3,2%, a 6 milioni di litri).
Sono solo alcuni mercati, tra quelli più importanti o promettenti per il vino italiano, i cui numeri disegnano un quadro ancora evidentemente difficile, dunque, ma in progressivo miglioramento, per le esportazioni del vino italiano nel suo complesso. Regalando un po' di speranza per una fine d'anno meno negativa di quanto lasciavano pensare i primi mesi 2026.

https://winenews.it/it/vino-italiano-ed-export-quadro-ancora-difficile-ma-in-miglioramento-nei-primi-7-mesi-2026_604443/

VINO, L'EXPORT MONDIALE FRENA IN VOLUME E VALORE NEI PRIMI 6 MESI 2026

Come era facile intuire dai numeri dei principali Paesi produttori e come tante notizie testimoniano quasi ogni giorno, la prima metà 2026 del mercato mondiale del vino è caratterizzata da un'ulteriore frenata del commercio mondiale, rispetto ad un 2025 già segnato da guerre, dazi e inflazione, ma ancora, tutto sommato, di tenuta. In ogni caso, al giro di boa dell'anno in corso, il calo complessivo delle esportazioni mondiali si attesta al -5,1% in valore, per 15,8 miliardi di euro (con una perdita, dunque, quantificabile in -835 milioni di euro), e al -8,1% in volume, a 4,2 miliardi di litri (con una frenata di -379,1 milioni di litri) rispetto alla prima metà 2025. A dirlo i dati delle dogane di diversi Paesi forniti da Trade Data Monitor e analizzati dall'Organizzazione interprofessionale del vino di Spagna (Oive).
In particolare, spiega l'analisi, il vino confezionato, il più commercializzato a livello mondiale con 10.626,7 milioni di euro (-6,1%) e 2.242,1 milioni di litri (-5,3%), guida il calo complessivo. Ha perso -692,3 milioni di euro e -124,5 milioni di litri sul primo semestre 2025.
I vini sfusi, da parte loro, hanno perso nel commercio mondiale di vino -154,7 milioni di euro e -234,1 milioni di litri, attestandosi a 1.100,7 milioni di euro (-12,3%) e 1.378,2 milioni di litri (-14,5%). Andamento negativo anche per i vini in Bag-in-box, che hanno perso il -3% in valore, scendendo a 334,8 milioni di euro, e il -2,4% in volume, scendendo a 170,6 milioni di litri.
A salvarsi, ma sostanzialmente all'insegna dalla stabilità, gli spumanti, a +0,5% in valore (3,7 miliardi di euro) e -0,6% in volume (476,5 miliondi di litri).
Guardando ai principali Paesi produttori ed esportatori, la Francia mantiene il primato in valore, con 5,4 miliardi di euro (-2,2%, che rappresentano -119,8 milioni di euro in meno). L'Italia rimane, invece, il primo esportatore in volume (986,4 milioni di litri, -4%), ed il secondo in valore, ma è quello che, secondo l'analisi Oive, ha perso di più in termini assoluti (-238,2 milioni di euro, -6,2%), mentre in termini percentuali spiccano le perdite di Spagna (-8,2%), Nuova Zelanda (-11,7%), Cile (-15,3%) e Stati Uniti (-18,9%).

https://winenews.it/it/vino-lexport-mondiale-frena-in-volume-e-valore-nei-primi-6-mesi-2026_604067/

MONDO

LA CHAMPAGNE FERMA IL PIANO DI REVISIONE DELL'AREA DELLA DENOMINAZIONE AVVIATO NEL 2003

Se lo Champagne oggi è un fenomeno mondiale, capace di muovere una filiera che fattura 5,7 miliardi di euro, è anche grazie al pragmatismo e alla capacità di anticipare il domani. Un territorio che, nonostante le difficoltà del mercato del vino in generale può guardare al futuro con ottimismo, perché produce "vini di luogo, unici, freschi e versatili", come ha raccontato in un'intervista, a tu per tu con WineNews, Frédéric Rouzaud, "Monsieur Louis Roederer". D'altronde, dalla Champagne, arrivano anche i marchi enoici più preziosi al mondo in assoluto, summa di un sistema che, secondo i dati del Comité Champagne, vede 16.460 vigneron, 120 cooperative e 410 maison, valorizzare un patrimonio enorme in termini anche fondiari, costituito da 34.200 ettari di vigneti, con un valore medio, secondo i dati Safer, di 1,1 milioni di euro ad ettaro. Un patrimonio inestimabile, dunque, e che per il prossimo futuro rimarrà sostanzialmente lo stesso di oggi, visto che il cda del Syndicat Général des Vignerons de la Champagne, organismo di tutela e gestione dell'Aoc Champagne, riunito nei giorni scorsi ad Épernay, si è espresso a favore dell'interruzione del processo di revisione generale dell'area della denominazione, avviato nel 2003.
A comunicarlo, il 21 ottobre, lo stesso Syndicat (a poche ore da quello "Champagne Day" che si è celebrato il 23 ottobre, in tutto il mondo, compresa quell'Italia che è uno dei principali mercati mondiali dello Champagne, come ci hanno raccontato tanti distributori in questo video), che in una nota ufficiale ha spiegato: "intrapresa nel 2003 in un contesto di crescita e fiducia, la revisione generale dell'area della denominazione Champagne rispondeva, tra le altre cose, all'esigenza di dare maggiore certezza alla delimitazione. Ventitré anni dopo, le conseguenze allarmanti del cambiamento climatico, le incertezze economiche, le tensioni geopolitiche e l'evoluzione dei consumi hanno profondamente trasformato la realtà del territorio". In poche parole, i criteri alla base dello studio iniziato nel 2003, ovvero quasi un quarto di secolo fa, validi allora, non lo sono più oggi, in un contesto climatico completamente diverso.
"La delimitazione delle singole parcelle si basa su criteri volti a individuare le condizioni più favorevoli alla viticoltura: esposizione, orientamento, soleggiamento, natura dei suoli e dei sottosuoli, regime idrico. Questi criteri descrivono un ambiente in un determinato momento - spiega il Syndacat - ma tale ambiente è cambiato dall'avvio dei lavori. Gli studi condotti in Champagne evidenziano, tra i decenni 1996-2005 e 2016-2025, un aumento di circa un grado della temperatura media, riscontrato anche nei suoli. Si osservano, inoltre, un incremento del soleggiamento e un cambiamento nella distribuzione mensile delle precipitazioni. Anche l'indice di Huglin, che misura la quantità di calore di cui beneficia la vite durante il periodo di crescita, è aumentato nettamente. Si tratta di un'evoluzione abbastanza significativa da far rientrare la Champagne in un'altra zona climatica. L'anticipo delle vendemmie, il grado alcolico potenziale e l'acidità delle uve ne mostrano già gli effetti", spiega il Syndacat. Che aggiunge: "una nuova delimitazione vincolerebbe la denominazione per diversi decenni. Il consiglio di amministrazione ha ritenuto che non si potesse portarla a termine sulla base di criteri statici, definiti prima che questi cambiamenti fossero misurabili".
D'altraparte, rileva ancora l'organismo di tutela e gestione dell'Aoc Champagne, è cambiato completamente anche il contesto economico e internazionale in cui si muove lo Champagne. "Dal 2003 il consumo di vino è in calo nella maggior parte dei principali mercati e le spedizioni di Champagne sono diventate più volatili. Allo stesso tempo, la quota delle esportazioni è passata dal 41% delle spedizioni nel 2003 al 58% nel 2025 e rappresenta, oggi, quasi due terzi del fatturato della filiera. Questa internazionalizzazione rimane un punto di forza, ma espone maggiormente la denominazione alle tensioni commerciali e geopolitiche".
"Abbiamo ritenuto che non fosse opportuno portare a termine oggi una revisione concepita ventitré anni fa, in un contesto che è cambiato sotto ogni aspetto. È nostra responsabilità chiederci se questo progetto risponda ancora alla Champagne che vogliamo costruire. Prima di ridisegnare l'area della denominazione, dobbiamo riflettere sullo Champagne che vogliamo produrre domani, sulla sua identità, sui suoi equilibri e sui terroir che gli permetteranno di rimanere fedele a sé stesso. È così che resteremo padroni del nostro destino", ha detto Maxime Toubart, presidente Syndicat Général des Vignerons de la Champagne e co-presidente Comité Champagne.
L'interruzione dei lavori, sottolinea ancora il Syndicat Général des Vignerons de la Champagne, "non mette, quindi, in discussione né la validità della decisione presa nel 2003 né la qualità del lavoro svolto da allora dall'Inao e dai suoi esperti. Rappresenta una scelta di prudenza e responsabilità: non portare a termine oggi una revisione concepita oltre vent'anni fa senza averne prima riesaminato i presupposti alla luce dei cambiamenti intervenuti nel frattempo".

https://winenews.it/it/la-champagne-ferma-il-piano-di-revisione-della-rea-della-denominazione-avviato-nel-2003_606058/

VINO FRANCESE, GIACENZE IN CALO DEL 5,4%: SCORTE A 48,5 MILIONI DI ETTOLITRI

I dati ufficiali delle dogane francesi al 31 luglio 2026 evidenziano una riduzione di 2,8 milioni di ettolitri rispetto all'anno precedente. Il calo riguarda soprattutto le scorte dei produttori (-8,6%), mentre quelle del commercio diminuiscono dell'1,3%
Le giacenze di vino in Francia diminuiscono del 5,4% al termine della campagna vitivinicola 2025/2026. Secondo i dati ufficiali della Direction générale des Douanes et Droits indirects, al 31 luglio 2026 le scorte complessive detenute da produttori e operatori commerciali ammontavano a 48,48 milioni di ettolitri, contro i 51,27 milioni registrati alla stessa data del 2025. Una riduzione di circa 2,79 milioni di ettolitri che interessa soprattutto le cantine dei *produttori.Il* confronto emerge

dall'analisi delle dichiarazioni ufficiali di fine campagna pubblicate dalle dogane francesi, che consentono di distinguere le giacenze alla produzione da quelle presenti nel commercio, con ulteriori suddivisioni per categoria e tipologia di vino.
Giacenze vino Francia 2026, il calo riguarda soprattutto i produttori
La riduzione più consistente si registra nelle aziende vitivinicole. Al 31 luglio 2026 le giacenze dichiarate dai produttori francesi erano pari a 26,51 milioni di ettolitri, rispetto ai 29,01 milioni dell'anno precedente. La diminuzione ammonta quindi a circa 2,5 milioni di ettolitri, corrispondenti a un calo dell'8,6%. Più contenuta la variazione delle scorte detenute dagli operatori commerciali, passate da 22,26 a 21,97 milioni di ettolitri, con una flessione dell'1,3%. Il confronto evidenzia quindi una dinamica differenziata tra i due segmenti della filiera: mentre le disponibilità presso i produttori si riducono sensibilmente, quelle del commercio rimangono relativamente stabili.
Vini IGP, scorte alla produzione in diminuzione del 16,4%
L'analisi delle dichiarazioni dei produttori permette di individuare differenze significative anche tra le categorie di vino. Le giacenze dei vini AOP, corrispondenti alle denominazioni di origine protetta, sono diminuite del 6,5%, passando da 21,98 a 20,55 milioni di ettolitri. Molto più marcata la contrazione dei vini IGP, le cui scorte sono scese da 5,54 a 4,63 milioni di ettolitri, registrando una flessione del 16,4%. In diminuzione anche i vini senza Indicazione Geografica (VSIG), passati da 1,49 a 1,32 milioni di ettolitri, con una variazione negativa dell'11,2%. Le AOP continuano comunque a rappresentare la componente principale delle giacenze presso i produttori francesi, con oltre tre quarti dei volumi dichiarati.
La diversa evoluzione delle categorie segnala come la riduzione delle disponibilità non sia stata uniforme e richieda un'analisi specifica delle rispettive dinamiche produttive e commerciali.
Scorte commerciali più stabili, AOP in lieve crescita
La situazione appare differente osservando le giacenze detenute dagli operatori del commercio.
In questo segmento, le scorte complessive di vini AOP sono aumentate leggermente, passando da 16,54 a 16,67 milioni di ettolitri, con una crescita dello 0,8%. Al contrario, le giacenze IGP sono diminuite del 6,4%, attestandosi a 2,49 milioni di ettolitri, mentre quelle dei vini senza Indicazione Geografica sono scese del 7,4%, raggiungendo 2,64 milioni di ettolitri. Il dato evidenzia come, nonostante la contrazione complessiva delle giacenze francesi, la presenza di vini AOP nei magazzini commerciali sia rimasta sostanzialmente stabile, registrando anzi un lieve incremento.
Una differenza rispetto alle scorte alla produzione che merita attenzione, soprattutto nel valutare le disponibilità di vino lungo i diversi passaggi della filiera.
Vini rossi e rosati, le scorte dei produttori diminuiscono
La rilevazione delle dogane francesi consente inoltre di distinguere le giacenze detenute dai produttori in base al colore del vino. Al 31 luglio 2026 le scorte di vini rossi alla produzione ammontavano a circa 15,20 milioni di ettolitri, in diminuzione del 9,9% rispetto all'anno precedente. La contrazione interessa anche i rosati, che scendono a 2,84 milioni di ettolitri (-9,7%), mentre i vini bianchi registrano una riduzione più contenuta, pari al 5,9%, attestandosi a 8,48 milioni di ettolitri.
Il calo delle giacenze indica una ripresa del mercato francese?
La riduzione delle scorte registrata al termine della campagna 2025/2026 costituisce un elemento importante per valutare l'equilibrio del mercato vinicolo francese, ma deve essere letta insieme agli altri indicatori della filiera. I volumi presenti nei magazzini dipendono infatti da diversi fattori: produzione delle campagne precedenti, quantità commercializzate, esportazioni, operazioni di distillazione e normali tempi di affinamento. Una diminuzione delle giacenze può dunque derivare da una combinazione di dinamiche produttive e commerciali, senza necessariamente indicare un aumento dei consumi. In questo senso, i dati delle dogane offrono soprattutto una fotografia delle disponibilità di vino al termine della campagna, utile per comprendere come siano cambiate le scorte tra produttori e commercianti.
La contrazione del 5,4% rappresenta comunque un aggiornamento significativo per il settore, soprattutto considerando che la riduzione è stata più intensa presso i produttori e ha interessato in misura differente le varie categorie. Per valutare se questo andamento possa tradursi in un riequilibrio duraturo del mercato francese sarà necessario confrontarlo con le successive rilevazioni sulle giacenze, sui prezzi e sull'andamento delle vendite nazionali e internazionali.

https://www.igrandivini.com/news/mercato/giacenze-vino-francia-2026-scorte-produttori/

GERMANIA, PRODUZIONE DI VINO A -20% SULLA MEDIA DECENNALE: QUALITÀ ECCELLENTE, MA RESA SCARSA

La produzione vinicola tedesca del 2026 dovrebbe attestarsi attestarsi a 8,7 milioni di ettolitri, il 20% al di sotto della media dell'ultimo decennio. È la prima stima diffusa dal Deutsches Weininstitut (Dwi), l'ente ufficiale di promozione del vino tedesco, che fotografa un'annata caratterizzata da un'estate eccezionalmente secca e soleggiata: condizioni che hanno favorito una qualità delle uve giudicata eccellente, ma che hanno ulteriormente ridotto le rese, come successo anche in Francia e in Spagna secondo i dati Agreste e Cooperativas Agro-alimentarias de España, riportati recentemente da WineNews. Dopo i 7,8 milioni di ettolitri del 2024 e i 7,7 milioni del 2025, il 2026 si avvia, infatti, a essere ancora più contenuto dal punto di vista quantitativo.
Le differenze tra le aree vitivinicole sono state marcate e legate soprattutto all'età delle viti e alla disponibilità idrica dei terreni. Le piante più vecchie, grazie a radici profonde sviluppate negli anni, hanno mostrato una notevole capacità di adattamento alla siccità crescente, mentre i vigneti giovani e quelli impiantati su suoli leggeri hanno sofferto maggiormente la scarsità d'acqua, rendendo spesso necessario il ricorso all'irrigazione.
Ma oltre alla diminuzione delle quantità, l'annata 2026 evidenzia un cambiamento ancora più profondo: la trasformazione anche del calendario viticolo tedesco, così come per tutti i principali Paesi produttori. In tutte le 13 regioni

vinicole del Paese le temperature elevate hanno accelerato la maturazione delle uve, portando molte varietà a raggiungere contemporaneamente il punto ottimale di raccolta. La vendemmia è, così, iniziata più presto che mai, segnando un'ulteriore tappa nell'evoluzione di una nazione tradizionalmente considerata tra le più fresche d'Europa. Nella Mosella, la cantina Weingut Nik Weis segnala un anticipo generale dell'intero ciclo vegetativo, dal germogliamento alla maturazione. Nel Baden, Weingut Heitlinger ha avviato la raccolta il 19 agosto, 11 giorni prima del precedente record aziendale, mentre nel Palatinato la cantina Geheimer Rat Dr. von Bassermann-Jordan ha iniziato la raccolta manuale dello Chardonnay destinato al Sekt già il 12 agosto, con un anticipo di 7-10 giorni rispetto ad annate che erano già considerate precoci. La conseguenza è una finestra di raccolta sempre più breve, con numerose varietà che maturano nello stesso periodo e decisioni che dipendono da pochi giorni. In questo contesto, oltre al tenore zuccherino, l'acidità è diventata un parametro decisivo per stabilire il momento della vendemmia, soprattutto per preservare la freschezza dei vini bianchi.
Il cambiamento climatico sta imponendo nuove strategie sia in vigneto sia in cantina. Cresce l'attenzione alla salute del suolo, alla biodiversità e alle pratiche biodinamiche, considerate sempre più efficaci nel migliorare la resilienza dei vigneti nelle annate calde e siccitose. Bassermann-Jordan (nella regione del Palatinato), ad esempio, punta su colture di copertura diversificate e periodi di riposo dei terreni per favorirne la rigenerazione. Per secoli il principale obiettivo dei viticoltori tedeschi è stato portare le uve a piena maturazione; oggi la sfida è diventata quasi opposta: gestire una maturazione sempre più rapida e concentrata, in una vendemmia che da simbolo dell'autunno tedesco sta assumendo sempre più i tratti di un'attività estiva.
"Per decenni ottobre è stato tradizionalmente il principale mese di vendemmia. Oggi, invece, la raccolta avviene di norma tra agosto e settembre, il che significa inevitabilmente temperature più elevate. Per evitare che il mosto raggiunga temperature troppo alte, la raccolta manuale viene spesso limitata alle ore mattutine, mentre le uve destinate ai vini d'ingresso possono essere vendemmiate meccanicamente di notte o nelle prime ore del mattino. Quando necessario, possiamo utilizzare ghiaccio secco per raffreddare ulteriormente il mosto e prevenire l'ossidazione", conclude il responsabile operativo del Deutsches Weininstitut, Achim Eberle.

https://winenews.it/it/germania-produzione-di-vino-a-20-sulla-media-decennale-qualita-eccellente-ma-resa-scarsa_604193/

VENDEMMIA SPAGNA 2026 VERSO 34 MILIONI DI ETTOLITRI DOPO IL CALDO

Le cooperative spagnole stimano la produzione nazionale di vino e mosto intorno ai 34 milioni di ettolitri. Una delle raccolte più precoci di sempre lascia uve di buona qualità ma rese ridotte dalle alte temperature
La vendemmia 2026 in Spagna dovrebbe portare a una produzione nazionale di vino e mosto intorno ai 34 milioni di ettolitri. È la stima diffusa da Cooperativas Agro-alimentarias de España dopo il confronto con le principali aree produttive del Paese. La campagna è stata segnata da una raccolta particolarmente precoce e dalle successive ondate di caldo, che hanno inciso sulla produttività dei vigneti. Le temperature elevate hanno ridotto le dimensioni e il peso degli acini, limitando quindi le rese, mentre sul piano qualitativo le indicazioni restano positive.
La previsione ha un peso significativo nel quadro del settore spagnolo: Cooperativas Agro-alimentarias riunisce 398 cantine cooperative che rappresentano circa il 70% della produzione di vino del Paese.
Una delle vendemmie più precoci della storia spagnola

La raccolta 2026 è iniziata con largo anticipo in diverse aree viticole della Spagna.
Secondo Cooperativas Agro-alimentarias, l'annata rientra tra le vendemmie più precoci mai registrate nel Paese. Il ciclo vegetativo della vite è stato accelerato dalle condizioni climatiche e le alte temperature che hanno interessato le settimane successive hanno continuato a incidere sulla maturazione.
Il caldo ha avuto conseguenze soprattutto sulla quantità. I grappoli hanno prodotto acini più piccoli e di peso inferiore, con una riduzione della resa dei vigneti.
Il quadro non è però uniforme e varia tra territori e varietà, motivo per cui la previsione nazionale resta ancora suscettibile di aggiornamenti con la conclusione delle operazioni di raccolta.
Uve di qualità nonostante il calo delle rese

La riduzione della produttività non coincide, secondo le prime valutazioni delle cooperative, con un peggioramento della qualità.
Le uve raccolte vengono infatti descritte come di qualità elevata, nonostante le condizioni climatiche abbiano limitato i volumi.
È una dinamica che sta caratterizzando diverse aree viticole europee nel 2026: temperature elevate e maturazioni anticipate stanno riducendo in alcuni casi il peso dei grappoli, mentre lo stato sanitario delle uve rimane generalmente positivo.
La sfida per le cantine riguarda quindi la gestione di una materia prima quantitativamente più contenuta, ma con caratteristiche che potrebbero consentire buoni risultati sul piano enologico.
La Spagna punta a circa 34 milioni di ettolitri
Dopo aver analizzato le informazioni provenienti dalle principali regioni produttive, Cooperativas Agro-alimentarias ha collocato la previsione nazionale a circa 34 milioni di ettolitri tra vino e mosto.
Il dato rappresenta al momento una stima di campagna e dovrà essere verificato con i risultati definitivi della vendemmia.

Per avere un riferimento, nella campagna precedente la produzione spagnola di vino e mosto aveva registrato livelli particolarmente contenuti. Le cooperative avevano inizialmente stimato la vendemmia 2025-2026 a 31,5 milioni di ettolitri, mentre i dati successivamente consolidati hanno indicato una produzione di circa 32,9 milioni di ettolitri.
Se la previsione attuale venisse confermata, il 2026 segnerebbe quindi un recupero rispetto alla campagna prece-

dente, pur mantenendo la produzione su livelli relativamente contenuti.
Spagna e Francia verso produzioni simili nel 2026

La stima spagnola assume particolare interesse anche nel confronto con la Francia, altro grande produttore europeo. Le prime previsioni francesi per la vendemmia 2026 indicano infatti una produzione di circa 34 milioni di ettolitri di vino, il 6% in meno rispetto al 2025 e il 17% sotto la media degli ultimi cinque anni.
Dietro numeri apparentemente simili ci sono però dinamiche differenti. In Francia alla siccità e alle ondate di caldo si aggiunge la riduzione delle superfici produttive in alcune zone, conseguenza anche dei programmi di estirpazione avviati per riequilibrare domanda e offerta.
In Spagna, invece, la stima diffusa dalle cooperative mette soprattutto in evidenza l'effetto delle alte temperature sulla resa dei vigneti, con acini più piccoli e leggeri.
Il caldo torna al centro della vendemmia europea
La campagna spagnola conferma un elemento che sta emergendo con forza nella vendemmia europea 2026: l'anticipo della raccolta e l'impatto delle temperature elevate sulla produttività. La qualità delle uve resta uno degli elementi positivi segnalati dalle principali aree produttive, ma il rapporto tra maturazione, disponibilità idrica e resa diventa sempre più variabile da una stagione all'altra.
Per la Spagna la stima dei 34 milioni di ettolitri offre quindi una prima fotografia nazionale, ancora provvisoria. Saranno i dati definitivi della campagna a stabilire l'effettiva dimensione della produzione e a chiarire quanto il caldo abbia inciso sui volumi complessivi del secondo produttore mondiale per superficie vitata.
Condividere

Ultimi Articoli
Emozioni dal Mondo torna a Bergamo dal 15 al 17 ottobre
Famiglia Martellozzo: 18 anni di cinema, arte e istituzioni veneziane

https://www.igrandivini.com/news/vendemmia-spagna-2026-34-milioni-ettolitri/

IL CALO VENDITE DEI VINI ROSSI ABBRACCIA ANCHE LA BORGOGNA:
SONO I CRÉMANT A CRESCERE PIÙ DI TUTTI

Le nuove tendenze di consumo, che sembrano privilegiare vini meno strutturati, leggeri e di "pronta beva", e quindi a penalizzare i vini rossi, è un fenomeno su larga scala con gli effetti che sono visibili anche in una delle zone "rossiste" più importanti e prestigiose a livello mondiale, la Borgogna, "culla" francese di eccezionali etichette. Qui, però, è il Crémant, la celebre bollicina, a far registrare i risultati migliori nell'ultimo anno, mostrando un trend in crescita e che riesce a colmare il gap di vendite derivato dai rossi. Secondo quanto riportato dal Comité des Vins de Bourgogne, le vendite in bottiglia dei vini fermi della Borgogna, in un arco temporale di 12 mesi conclusosi a luglio 2026, hanno avuto una flessione del -1,3%, una perdita, comunque, contenuta grazie alla buona tenuta dei vini bianchi, sostenuta, in particolare, da un calo dei prezzi sui mercati. Il Crémant de Bourgogne, dal canto suo, prosegue la sua corsa con un incremento delle vendite del +6,5% nello stesso periodo. Grazie alla prevalenza di vini bianchi (che rappresentano il 61% della produzione), la Borgogna tiene, quindi, bene sul fronte dei vini fermi: -1,3% nelle vendite in bottiglia nell'arco dei 12 mesi conclusosi a fine luglio 2026 (166 milioni di bottiglie), ma, includendo il Crémant de Bourgogne, le vendite risultano stabili (+0,05%), con quasi 200 milioni di bottiglie commercializzate nel periodo.

Con un +0,4% registrato nei 12 mesi tra la fine di luglio 2025 e la fine di luglio 2026 e 116 milioni di bottiglie vendute, i vini bianchi mostrano una crescita molto lieve, ma se il mercato francese registra una flessione del -1,6%, la spinta positiva arriva, invece, dall'export, a +4,3% verso l'Unione Europea e +1,9% verso i Paesi extra-Ue. Il quadro è meno favorevole per i vini rossi, in calo del -4,9% sui 12 mesi (luglio 2025 - luglio 2026): si tratta di una flessione che ha abbracciato persino i Grand Cru della Côte d'Or, teoricamente "tutelati" dalla loro rarità e dal loro prestigio, ma che registrano un calo del -12% nel periodo considerato. L'export, che vede le vendite di vini rossi diminuire del -0,7%, non riesce ad attutire la contrazione del -7,6% del mercato francese (luglio 2025 - luglio 2026).

Il Crémant de Bourgogne, pertanto, si conferma la denominazione più dinamica e, in questo scenario, rappresenta un'eccezione: +6,5% le vendite a fine luglio 2026 (rispetto a fine luglio 2025) con questa Aoc che rappresenta, ormai, il 17% dei volumi di vendita in bottiglia, un "exploit" se si considera che era il 12% nel 2021.

Il calo delle scorte (-2,3% a fine luglio 2026) è strettamente legato anche ai raccolti. Da diversi anni, infatti, la Borgogna deve fare i conti con rese in calo, una tendenza che l'annata 2026 confermerà palesemente, spiega il Comité. E, in attesa della commercializzazione del nuovo raccolto, la Borgogna dispone di scorte pari a poco più di un anno di vendite per i vini bianchi, un livello vicino alla media delle ultime 5 campagne, e di scorte pari a quasi 2 anni per i vini rossi, un livello superiore a tale media. L'arrivo dell'annata 2026, inferiore alla media quinquennale, rimescolerà tuttavia le carte, portando a rivedere le prospettive di disponibilità. Le scorte attualmente accumulate dovrebbero, infatti, consentire di compensare in parte la scarsità del raccolto e continuare a soddisfare la domanda, senza rischi immediati di interruzione delle forniture.

A livello di export, la Borgogna ha totalizzato oltre 100,2 milioni di bottiglie (75 cl) vendute nei 12 mesi fino a fine luglio 2026 (+2,3%) per un valore di 1,63 miliardi di euro (-2,4%), Pesa il calo degli Stati Uniti (292,4 milioni di euro, -21,2%), mentre il Regno Unito, secondo mercato per i vini della Borgogna, con 243,37 milioni di euro è in crescita (+3%). Da sottolineare il dato dell'Italia dove sono state vendute nell'ultimo anno (volumi comulati fino a luglio 2026), oltre 2 milioni di bottiglie (+15,4%), per un valore che supera i 37.000 euro (+21,1%).

https://winenews.it/it/il-calo-vendite-dei-vini-rossi-abbraccia-anche-la-borgogna-sono-i-cremant-a-crescere-piu-di-tutti_603109/

LA VENDEMMIA 2026 IN GERMANIA SI È CONCLUSA PRIMA DI OTTOBRE DOPO CHE LA SICCITÀ HA RIDOTTO LE RESE.

La vendemmia 2026 in Germania si è conclusa prima dell'inizio di ottobre, dopo che un'estate calda e molto secca ha anticipato la maturazione e ridotto le rese nelle principali regioni vinicole.
In Franconia, una delle principali aree vitivinicole del Paese, la vendemmia dovrebbe attestarsi intorno a 320.000 ettolitri, rispetto a oltre 432.000 ettolitri un anno prima, secondo i dati citati dall'associazione dei viticoltori franconi. Ciò corrisponderebbe a un calo di circa un quarto. La resa media è scesa lì a 55 ettolitri per ettaro, da 72 ettolitri per ettaro dello scorso anno.
Le perdite sono state ancora più marcate nel Saarland. L'associazione regionale dei viticoltori prevede un calo della produzione tra il 35% e il 40%, mentre alcune singole aziende hanno segnalato diminuzioni comprese tra il 15% e il 60%.
La causa principale è stata la siccità. In alcune zone della Franconia, da gennaio a settembre sono caduti solo circa 225 litri di pioggia per metro quadrato, cioè circa la metà della norma, secondo i dati citati nel rapporto. La mancanza d'acqua ha mantenuto gli acini piccoli e ha ridotto il contenuto di mosto, anche se il caldo e il forte irraggiamento solare hanno accelerato la maturazione.
La vendemmia è iniziata in modo insolitamente precoce in tutte le regioni vitivinicole tedesche quest'anno, prima di qualsiasi altra volta da quando esistono le rilevazioni, secondo un servizio pubblicato martedì da *wetter.net*.
In Franconia e lungo l'Alto Mosella, i produttori hanno iniziato la raccolta in agosto. L'associazione dei viticoltori franconi ha affermato che le uve hanno raggiunto la piena maturazione il 1° settembre, circa 18 giorni prima della media di lungo periodo.
Questo rapido sviluppo ha accorciato il tempo tra fioritura e vendemmia. In Franconia, il divario è stato di circa 85 giorni quest'anno, rispetto ai tradizionali 100 giorni. La Winzergemeinschaft Franken, una grande cooperativa di produttori, ha raccolto dal 27 agosto al 19 settembre, concludendo in 21 giorni, la sua vendemmia più breve di sempre. L'enologo Kilian Scheuring ha detto che le diverse varietà di uva hanno raggiunto la maturazione ottimale in modo insolitamente rapido e quasi nello stesso momento quest'anno. Questo ha compresso il lavoro nei vigneti e nelle cantine e ha lasciato ai produttori poco margine per distribuire le date di raccolta su più settimane.
Il Deutsches Weininstitut ha affermato che la stagione ha prodotto acini più piccoli e meno succosi e ha sottoposto le viti a stress da siccità, soprattutto gli impianti più giovani, le cui radici non arrivano ancora abbastanza in profondità nel terreno. Le viti più vecchie sono in genere più in grado di sopportare i periodi secchi, ma anche loro sono state colpite dalla lunga fase di caldo e dalle precipitazioni limitate.
I numeri si aggiungono a prove sempre più evidenti del fatto che il calendario vitivinicolo tedesco si sta spostando. Il periodo medio tra fioritura e vendemmia è ora di circa 96 giorni, rispetto a circa 102 giorni nel periodo 1971-2000, secondo i dati citati nel rapporto. Questo cambiamento da solo non spiega il calo di quest'anno, ma indica una tendenza di lungo periodo verso una maturazione più precoce.
Il quadro meteorologico non è cambiato molto, per ora. Le condizioni di fine estate erano attese fino a metà settimana, con massime tra 23 e 29 gradi Celsius in tutta la metà sud-occidentale della Germania e valori intorno ai 30 gradi possibili vicino all'Alto Reno. Da giovedì erano previste in arrivo da ovest piogge e temporali isolati, con le precipitazioni più intense nelle aree occidentali. In seguito le temperature avrebbero dovuto riportarsi tra 16 e 24 gradi, con minime notturne tra 11 e 5 gradi.
Per i vigneti, questa pioggia arriva quando gran parte dell'uva è già stata raccolta, quindi cambierà poco per il raccolto 2026. Potrebbe comunque aiutare i suoli che si sono prosciugati durante l'estate.
Le rese più basse in Franconia e nel Saarland contano oltre i vigneti stessi perché riducono la quantità di vino disponibile da importanti aree produttive tedesche. Per cantine, imbottigliatori, grossisti e dettaglianti, raccolti più piccoli possono restringere l'offerta e mettere sotto pressione approvvigionamento e prezzi, soprattutto se anche altre regioni segnalano perdite legate al meteo. La vendemmia più precoce e più rapida aumenta inoltre la pressione operativa per i produttori che hanno bisogno di manodopera, trasporti e capacità di cantina in una finestra di tempo più breve.
La Franconia è particolarmente importante nel mercato interno del vino in Germania perché è strettamente associata alle varietà bianche e all'identità regionale. Un calo di circa 112.000 ettolitri rispetto al livello dello scorso anno è significativo per viticoltori e cooperative che dipendono tanto dal volume quanto dalla qualità. Nel Saarland, il calo previsto tra il 35% e il 40% avrà probabilmente l'impatto più forte sulle aziende più piccole, con margini limitati dopo una stagione difficile.
L'effetto commerciale completo dipenderà dai dati finali di produzione, dai livelli qualitativi dei vini finiti e da come hanno performato quest'anno le altre regioni tedesche ed europee. Ma la vendemmia 2026 ha già chiarito che siccità e caldo non sono più soltanto una questione di gestione del vigneto. Stanno influenzando i tempi di raccolta, la produzione e il flusso di vino nel più ampio mercato delle bevande.

https://www.vinetur.com/it/20260930108043/germany-s-2026-grape-harvest-ended-before-october-after-drought-shrank-yields.html



ITALIA

LE TRE REGIONI ITALIANE PREFERITE DAGLI ENOTURISTI AMERICANI: LA PRIMA IN CLASSIFICA È AL SUD

Sicilia, Toscana e Piemonte. Il podio delle destinazioni enoturistiche per i clienti americani è equamente distribuito tra sud, centro e nord, ma le percentuali non sono le stesse. Ma soprattutto l'Italia si conferma fortemente attrattiva. Il 79% riconosce nel nostro Paese una destinazione capace di offrire esperienze enogastronomiche autentiche. Lo dice il rapporto Il mercato Usa e l'enoturismo, presentato il 20 ottobre e realizzato in occasione di Vinitaly Tourism dall'Associazione italiana turismo enogastronomico (Aite), presieduta da Roberta Garibaldi, docente all'Università di Bergamo.

Il ruolo dell'enoturismo
nelle scelte di viaggio
Per gli statunitensi intervistati dall'AIte (il campione è di 750 turisti statunitensi di almeno 21 anni, che avevano effettuato un viaggio con pernottamento negli ultimi 24 mesi), l'enoturismo è una componente consolidata dei viaggi: il 60% ha partecipato almeno una volta, negli ultimi tre anni, a un'attività legata al vino e il 39% ha svolto queste esperienze esclusivamente negli Stati Uniti. Tra chi lo ha fatto, nel 42 per cento dei casi il vino ha rappresentato la motivazione principale del viaggio e nel 38% una delle motivazioni principali. «Per il turista statunitense – sottolinea il rapporto – il vino è molto più di una semplice degustazione: diventa una porta di accesso al territorio, alla cultura, al paesaggio e alle identità locali».

Il 47% dei turisti americani
guarda all'Italia
Otto intervistati su dieci (79%) riconoscono nell'Italia una destinazione capace di offrire esperienze enogastronomiche autentiche. Il 73% ritiene che l'Italia (come già emerso un anno fa) disponga di paesaggi vitivinicoli unici, vini eccellenti e attrazioni enologiche capaci di rappresentare un'opportunità di arricchimento culturale. C'è un 71% che associa infine l'Italia a esperienze enologiche di fascia alta o di lusso. «In prospettiva – si sottolinea nel report – quasi un intervistato su due guarda all'Italia: il 47% considera desiderabile un viaggio nel nostro Paese che includa almeno un'esperienza enoturistica nei prossimi 24 mesi».
Elemento centrale risulta l'organizzazione del viaggio. Il 55 per cento considera importante poter prenotare online visite ed esperienze in cantina, Per i futuri viaggi in Italia, il 49% indica le piattaforme come Viator e GetYourGuide tra i canali che utilizzerebbe prima della partenza; il 43% le utilizzerebbe durante il soggiorno. Il dato, secondo il lavoro curato da Roberta Garibaldi, evidenzia la «rilevanza dichiarata di questi strumenti nel processo di scelta e prenotazione del pubblico statunitense».

Le destinazioni preferite
C'è una regione del Sud in testa alla classifica delle regioni prese in considerazione dai potenziali enoturisti americani: Sicilia (82%), Toscana (81%) e Piemonte (56%). Tra le altre destinazioni subregionali e tra i vari territori del vino emergono la Costiera Amalfitana (67%), l'area del Prosecco (60%), Chianti (59%), Etna (58%), Montalcino (56%), Cinque Terre e Montepulciano (55%), Franciacorta (54%), Langhe/Barolo (53%) e Valpolicella (52 per cento).

Oltre sei turisti americani su dieci (66%) ritengono che combinare le esperienze enologiche con la visita a città storiche e siti culturali renda l'Italia più attraente come destinazione. In particolare, tra i 474 intervistati che non escludono un viaggio legato al vino in Italia nei prossimi 24 mesi (compresi gli indecisi), il 54% sceglierebbe un viaggio che combina la visita alle città con escursioni ed esperienze legate al vino. E un 37% sarebbe interessato a un viaggio incentrato principalmente sulle regioni vitivinicole. Pranzo o cena in un ristorante della cantina e degustazioni al tramonto abbinate alle eccellenze gastronomiche territoriali sono le esperienze più gradite.
Alte potenzialità e rischi da evitare
«Il dato interessante – spiega Garibaldi – è il potenziale espresso dall'interesse verso luoghi, esperienze e culture del vino. L'Italia possiede una straordinaria varietà di territori vitivinicoli e di proposte. Inoltre, lo studio evidenzia quanto siano importanti, per il pubblico statunitense, la possibilità di programmare il viaggio, reperire informazioni chiare e prenotare le esperienze attraverso i canali che dichiara di voler utilizzare. Sono elementi che concorrono alla qualità complessiva dell'esperienza e alla capacità del nostro sistema di dialogare con questo mercato».
Il rischio da evitare, suggerisce il report, è considerare l'esperienza in cantina come se fosse fine a se stessa. L'evoluzione che si osserva in zone come la California (più attenzione ai prezzi proposti e maggiore diversificazione delle esperienze, comprese quelle per gli astemi) invitano le imprese italiane a valutare il rapporto tra prezzi, contenuto dell'esperienza e valore percepito, senza attribuire ai soli costi l'eventuale diminuzione delle visite.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/enoturismo-regioni-italiane-preferite-americani-report-aite/

NEL 2025 LA REDDITIVITÀ È DIMINUITA NEL 63% DELLE AZIENDE VINICOLE TOSCANE

Un'analisi condotta su 130 aziende vinicole toscane ha rilevato che nel 2025 la redditività è diminuita nel 63% delle imprese, nonostante i ricavi siano rimasti nel complesso stabili. Un dato che rafforza i segnali di difficoltà in una delle principali regioni vitivinicole italiane.
Lo studio, realizzato dal centro di ricerca Management DiVino della società di consulenza Studio Impresa, con sede a Verona, ha esaminato i bilanci di 12 cooperative e 118 aziende private toscane con un fatturato annuo superiore a 1 milione di euro. I risultati sono stati presentati a Firenze durante un evento organizzato dall'Accademia Italiana della Vite e del Vino e dalla delegazione toscana de Le Donne del Vino.
Secondo l'analisi, nel 2025 i ricavi complessivi del campione sono diminuiti appena dello 0,2% rispetto al 2024, attestandosi a 1,4 miliardi di euro. Gli utili, tuttavia, hanno registrato una

flessione più netta. Il margine EBITDA medio, un indicatore comunemente utilizzato per misurare la redditività operativa prima di interessi, imposte, ammortamenti e svalutazioni, è sceso di due punti percentuali rispetto all'anno precedente, al 21,2%.
Solo 28 delle 130 aziende, pari al 21,5%, hanno migliorato la propria redditività. Dallo studio emerge inoltre che 64 imprese hanno aumentato le vendite, ma meno della metà di queste, 28, è riuscita a tradurre la crescita dei ricavi in un margine EBITDA più elevato.
Il quadro è risultato più debole escludendo dal campione i risultati di Antinori, uno dei produttori più grandi e conosciuti della regione. Al netto del gruppo, il margine EBITDA medio è sceso al 16,6% nel 2025, dal 19,1% del 2024: un dato che suggerisce come le aziende vinicole nel loro complesso abbiano subito pressioni maggiori di quanto indichi il dato complessivo.
Anche gli indicatori dell'indebitamento hanno registrato un lieve peggioramento. Il rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA è salito a 1,31, da 1,16 dell'anno precedente, indicando una capacità di sostenere il debito leggermente inferiore. I bilanci, tuttavia, non presentavano tutti criticità. Secondo lo studio, il 25% delle aziende non aveva debiti finanziari, mentre il patrimonio netto complessivo del campione è aumentato di 121 milioni di euro, pari al 3,9%, nel 2025. Anche le immobilizzazioni sono cresciute del 4,7%.
Le dimensioni aziendali sono state uno dei principali fattori di differenziazione dei risultati. Le aziende vinicole con un fatturato inferiore a 5 milioni di euro hanno registrato il calo più marcato delle vendite, pari al 3,8%, e la flessione più forte della redditività, con un EBITDA in diminuzione del 29,5%. L'EBITDA è sceso di oltre il 20% sia nelle aziende con un fatturato compreso tra 5 e 10 milioni di euro, sia in quelle con ricavi tra 10 e 20 milioni.
Le aziende più piccole del campione erano anche molto meno redditizie di quelle più grandi. Per le imprese con un fatturato inferiore a 5 milioni di euro, il margine EBITDA medio era dell'8,3%. Nelle sei aziende incluse nello studio con ricavi superiori a 50 milioni di euro, il margine EBITDA medio ha superato il 27% nel 2025.
Luca Castagnetti di Studio Impresa ha affermato che il rallentamento degli utili va inquadrato nel contesto della più ampia debolezza dei mercati internazionali, in particolare per i vini rossi. Un aspetto particolarmente rilevante per la Toscana, dove una parte consistente della produzione regionale è costituita da vini rossi.
I risultati del 2025 si inseriscono in un quadro in cui il 2026 ha già portato ulteriori segnali di difficoltà. Nel primo semestre di quest'anno, secondo i dati citati durante la presentazione a Firenze, le esportazioni di vino toscano sono diminuite del 7,4%, a 543,6 milioni di euro. Ciò suggerisce che le pressioni emerse nei bilanci aziendali lo scorso anno potrebbero estendersi quest'anno anche all'andamento degli scambi.

I risultati sono rilevanti anche oltre i confini della Toscana, poiché la regione è un importante fornitore di vini rossi italiani di fascia alta sui mercati esteri. Un calo generalizzato dei margini può limitare la capacità delle aziende vinicole di investire in vigneti, produzione, distribuzione e sviluppo dei marchi. La performance più debole dei produttori più piccoli è particolarmente significativa per il settore delle bevande, poiché queste imprese hanno spesso minori risorse finanziarie per assorbire variazioni della domanda, aumenti dei costi o un rallentamento delle vendite all'estero.
Castagnetti ha affermato che i dati indicano la necessità di accelerare il processo decisionale e di concentrarsi innanzitutto sulla continuità finanziaria, prima che su strategia di mercato, investimenti e creazione di valore. Lo studio non descrive la flessione come un crollo, ma mostra che la stabilità dei ricavi non è bastata a impedire l'erosione dei margini nella maggior parte del campione.
All'evento di Firenze ha partecipato Stefania Saccardi, presidente del Consiglio regionale, a sottolineare l'importanza economica del vino per la Toscana. L'analisi approfondisce le preoccupazioni già emerse nel settore: un contesto internazionale difficile, il cambiamento dei modelli di consumo e la forte esposizione della regione ai vini rossi pesano più sulle aziende di dimensioni minori che sui grandi gruppi, caratterizzati da una maggiore redditività e da bilanci più solidi.

https://www.vinetur.com/it/20261027109836/profitability-fell-at-63-of-tuscan-wineries-in-2025.html

LAVORO IRREGOLARE IN VIGNA, IL DURO "J'ACCUSE" DELLA CARITAS DI ALBA, NELLE LANGHE

Il problema del caporalato e del lavoro irregolare in agricoltura è uno dei grandi temi dei nostri tempi. Una piaga che indigna sempre, e che rischia di danneggiare non solo, in primis, i diretti interessati, ovvero i lavoratori, ma anche il lavoro delle tante imprese corrette e virtuose. E che fa rumore soprattutto quando si verifica in "agricolture ricche", come lo sono quelle di diversi territori del vino. Un tema che era carissimo al fondatore Slow Food, Carlin Petrini, che non ha mai fatto sconti a nessuno, neanche alle sue Langhe. Ed in questi giorni, in materia, ha fatto scalpore l'atto di accusa arrivato dalla Caritas Diocesana di Alba, in un rapporto dai toni durissimi, intitolato "L'altra vendemmia" e che parla di "vendemmia da record per violazioni e ingiustizie".
"Alla fine della vendemmia 2026, vogliamo provare a visualizzare i numeri da record de "l'altra vendemmia", quella che non si vede, vissuta dagli indispensabili lavoratori primari: migliaia di donne e uomini perlopiù stranieri, europei dell'Est, africani, pakistani, indiani, bengalesi, relegati al ruolo di umili e disconosciute comparse e altrimenti detti "invisibili". Si è trattato di oltre 6.000 lavoratori (in parte stagionali - 3.000 persone - e altri strutturali) per una vendemmia tra le più veloci e brevi di sempre. Così numerosi che anche la grande macchina organizzativa delle molteplici e variegate realtà che forniscono manodopera alle aziende e tra le cui file agevolmente si nascondono i caporali, non è stata in grado di alloggiare interamente. Nell'Albese - scrive la Caritas - abbiamo contato ben 16 insediamenti o rifugi di fortuna, mai così tanti in passato: dai 25 lavoratori accampati nell'area del Parco Tanaro, agli otto di Via Pola, e via via tutti gli altri in giardini, garages e seminterrati, sottopassi cittadini e sotto i ponti. Luoghi improvvisati, sporchi e malsani, senza disponibilità di servizi igieni-

ci e acqua potabile e corrente elettrica, senza comfort, ma per tanti lavoratori l'unica soluzione oltre quella di cadere nelle maglie di approfittatori che forniscono posto letto in alloggi sovraffollati con cifre che arrivano fino a 200/300 euro al mese. E va ricordato sempre che ad Alba vediamo soltanto meno del 5% di tutti i lavoratori che quotidianamente raccolgono l'uva nei vigneti; di tutti gli altri sappiamo poco o nulla. Non sappiamo chi siano né da dove arrivino, né quali siano le loro condizioni lavorative. Così come non conosciamo dove siano alloggiati né se le loro case abbiano i requisiti abitativi. È stata una vendemmia da record per le violazioni e le ingiustizie che sono state segnalate. Lavoro nero, grigio, buste paga non corrispondenti al vero, retribuzioni inferiori ai minimi sindacali e anche mancati pagamenti, lunghi orari di lavoro, assenza di pause adeguate e anche assenza di giorni di riposo e tanti piccoli e grandi soprusi", scrive, nero su bianco, la Caritas di Alba.
Intanto, mentre ad Alba, il 24 ottobre, è prevista la manifestazione "Contro schiavitù e sfruttamento lavorativo", promossa da Caritas, Libera, Arci, Cgil, Cisl e Uil, a parlare, in un articolo del quotidiano "La Stampa" (a firma di Roberto Fiori), è stato il Sindaco di Alba, Alberto Gatto. Che, tra le altre cose, ha sottolineato come "il dossier della Caritas e le parole del Vescovo di Alba (Monsignor Brunetti, che ha dato diffusione ed introduzione al dossier, ndr) ci richiamo ad un coinvolgimento diretto che non possiamo eludere. Le condizioni di vita a cui sono stati costretti alcuni immigrati sono indegne ed impongono a tutte le istituzioni, alla comunità ampia di Langhe e Roero e al mondo produttivo una riflessione seria, accompagnata da impegni e iniziative concrete", ha detto il sindaco, rimarcando come "alloggi dignitosi, trasporti e formazione" siano "i temi da affrontare per dare dignità ai lavoratori stagionali che arrivano sulle nostre colline per contrastare i fenomeni di illegalità e sfruttamento. Dobbiamo sostenere e far emergere le tante imprese che rispettano le regole e mettere all'angolo chi opera speculando sulla vita delle persone. Dobbiamo creare un modello Alba, virtuoso, forte e coeso - ha continuato Alberto Gatto - in grado di affrontare realmente il problema, così come è stato fatto a Saluzzo con gli stagionali della frutta. Ma non possiamo certo farcela da soli. Occorre un lavoro d'insieme con tutto il territorio di Langhe e Roero e con le istituzioni provinciali. Cercheremo di coinvolgere tutti i Comuni, i Consorzi di tutela e le organizzazioni sindacali. Perchè anche il mondo produttivo deve fare la sua parte, attivandosi in questo processo di responsabilizzazione".

https://winenews.it/it/lavoro-irregolare-in-vigna-il-duro-jaccuse-della-caritas-di-alba-nelle-langhe_605509/

VALORITALIA: IMBOTTIGLIAMENTI VINO, CALO RALLENTA AL 3% NEI PRIMI NOVE MESI 2026

Secondo i dati della società di certificazione, nel terzo trimestre i volumi si avvicinano alla stabilità (-0,3%), con DOC e DOCG in crescita e settembre a +4,9%. Bianchi e spumanti mostrano le dinamiche migliori, mentre i rossi restano in difficoltà e le giacenze aumentano del 16,8%.
Dopo un avvio d'anno difficile, il settore vitivinicolo mostra segnali di stabilizzazione. Secondo la Business Intelligence di Valoritalia, nei primi nove mesi del 2026 gli imbottigliamenti si attestano a circa 9,86 milioni di ettolitri, in calo del 3% rispetto allo stesso periodo del 2025 e del 4,2% sulla media del triennio 2023-2025. La flessione si è progressivamente ridotta nel corso dell'anno: dal -7,7% del primo trimestre si è passati al -0,6% del secondo, fino al -0,3% del terzo. A settembre, in particolare, i volumi sono cresciuti del 4,9% su base annua. La ripresa si inserisce tuttavia in un contesto internazionale complesso, segnato dalle tensioni geopolitiche, dall'incertezza sulle politiche commerciali statunitensi e dai cambiamenti nei consumi. Secondo l'Organizzazione internazionale della vigna e del vino, nel 2025 il consumo mondiale è diminuito del 2,7%, mentre nell'Unione europea il calo è stato del 3,1%. Per i primi sette mesi del 2026, inoltre, Nomisma Wine Monitor rileva una contrazione dell'11% del valore delle importazioni di vino nei dodici principali mercati mondiali, con gli Stati Uniti a -23%.

DOC E DOCG IN RIPRESA, BIANCHI E SPUMANTI SUPERANO I ROSSI
I dati del terzo trimestre evidenziano andamenti differenti tra le categorie. Gli imbottigliamenti dei vini Doc sono aumentati del 5% rispetto allo stesso periodo del 2025, quelli dei Docg del 4,9%, mentre gli Igt hanno registrato una flessione del 18,9%. Il recupero consente alle prime due categorie di avvicinarsi alla stabilità nel bilancio gennaio-settembre, rispettivamente a -0,5% e -0,2%; gli Igt restano invece in calo del 13%. La distinzione emerge anche tra le tipologie: nel terzo trimestre i bianchi fermi sono cresciuti del 6,7% e gli spumanti bianchi del 7,6%, a fronte di una diminuzione del 6,7% per i rossi. Nei primi nove mesi, i bianchi fermi segnano un incremento dell'1,8% e gli spumanti dell'1,3%, mentre i rossi perdono l'8,8%. Sul piano territoriale, il periodo gennaio-settembre registra una flessione del 4,7% nel Centro e del 4,1% nel Nordest. Il Nordovest cresce dell'1,4%, mentre il Sud segna un +26,7%, su volumi più contenuti nel perimetro delle denominazioni certificate da Valoritalia.

GIACENZE IN AUMENTO DEL 16,8%, RESTA L'INCERTEZZA SUL MERCATO
A fronte dei segnali di stabilizzazione degli imbottigliamenti, resta elevato il livello delle scorte. Al 31 luglio 2026, ultimo dato confrontabile prima dell'accreditamento della nuova annata, le giacenze ammontavano a circa 15,96 milioni di ettolitri, contro i 13,67 milioni dello stesso periodo del 2025, con un aumento del 16,8%. Un elemento che richiede attenzione in vista dei prossimi mesi, quando la disponibilità derivante dalla nuova vendemmia si aggiungerà alle scorte esistenti.
"I dati del terzo trimestre rappresentano un segnale incoraggiante dopo le difficoltà registrate nella prima parte dell'anno. Non possiamo ancora parlare di una inversione strutturale della tendenza, ma la sostanziale stabilità degli imbottigliamenti e il ritorno alla crescita di Doc e Docg indicano una capacità di reazione del settore", commenta Francesco Liantonio, presidente di Valoritalia. Il quadro, aggiunge, mostra però un mercato che procede a velocità diverse, con dinamiche più favorevoli per bianchi e spumanti rispetto ai rossi e per Doc e Docg ri-

spetto agli Igt. "È proprio la possibilità di cogliere tempestivamente queste differenze uno dei principali valori della Business Intelligence di Valoritalia: trasformare i dati generati dall'attività di certificazione in uno strumento di conoscenza a disposizione delle imprese, dei Consorzi e dell'intera filiera".

https://vinonews24.it/2026/10/12/valoritalia-imbottigliamenti-vino-calo-rallenta-al-3-nei-primi-nove-mesi-2026/

VINO, IMPEGNO BIPARTISAN PER APRIRE DOC E DOCG AI VITIGNI PIWI

Un'iniziativa parlamentare bipartisan per modificare il Testo Unico del vino e consentire l'impiego dei vitigni Piwi resistenti alle malattie fungine anche nelle produzioni Doc e Docg. L'impegno è stato assunto oggi a Voghera (Pavia), durante un convegno nell'ambito della settima edizione di "50 sfumature di Pinot Noir", dal vicepresidente del Senato, Gian Marco Centinaio, e da Antonella Forattini, capogruppo del Partito Democratico nella Commissione Agricoltura della Camera. I due parlamentari, dopo aver raccolto le sollecitazioni dei relatori e dei produttori presenti, hanno annunciato l'intenzione di presentare un'interrogazione al ministro dell'Agricoltura, Francesco Lollobrigida, per superare il divieto che impedisce l'utilizzo delle varietà interspecifiche nei vini a Denominazione d'origine.

L'impegno è maturato durante il convegno "Acqua – Freddo – Vitigni Piwi. Gli attrezzi per affrontare il cambiamento climatico", che ha riunito esperti e rappresentanti del settore per discutere l'adattamento della viticoltura alle nuove condizioni climatiche. Al confronto, moderato dal giornalista Giulio Somma, hanno partecipato tra gli altri, Attilio Scienza, Luciano Brancadoro e Nicola Blasi. Dal dibattito è emersa la richiesta di lasciare ai produttori, attraverso i rispettivi Consorzi di tutela, la facoltà di introdurre le varietà resistenti nei Disciplinari, senza imporne l'adozione alle singole Denominazioni.

L'ostacolo è contenuto nell'articolo 33, comma 6, della legge 238 del 12 dicembre 2016, conosciuta come Testo Unico del vino, che vieta l'uso delle Denominazioni d'origine per i vini ottenuti, anche solo parzialmente, da ibridi interspecifici tra Vitis vinifera e altre specie americane o asiatiche. Il divieto si applica quindi anche quando queste uve rappresentano una quota minoritaria dell'assemblaggio. Il comma 7 della stessa disposizione permette invece di utilizzare nei vini Igt le varietà iscritte nel Registro nazionale delle varietà di vite.

Il quadro europeo è cambiato nel 2021 con il regolamento 2021/2117, che ha modificato l'articolo 93 del regolamento 1308/2013, ammettendo per i vini a Denominazione d'origine anche le varietà ottenute dall'incrocio tra Vitis vinifera e altre specie del genere Vitis. L'Unione Europea ha così eliminato il precedente limite comunitario, senza imporre agli Stati membri l'adozione dei vitigni resistenti nelle rispettive Denominazioni. La legislazione italiana conserva il divieto previsto dal 2016, mentre il confronto riguarda sia la sostenibilità delle produzioni sia la tutela delle caratteristiche storiche dei vini Doc e Docg.

I Piwi, denominazione derivata dal termine tedesco Pilzwiderstandsfähig, sono vitigni sviluppati attraverso programmi di incrocio e selezione genetica per ottenere una maggiore resistenza alle principali malattie fungine della vite, soprattutto peronospora e oidio. Il loro impiego può ridurre il numero dei trattamenti fitosanitari, limitando il ricorso ai prodotti per la difesa delle piante e i passaggi dei mezzi agricoli nei vigneti. I vantaggi possono riguardare i costi di produzione, il consumo di carburante, il compattamento del terreno e l'esposizione degli operatori ai trattamenti, aspetti particolarmente rilevanti nelle aree umide o dove la conformazione dei terreni rende più difficili gli interventi. La resistenza non equivale tuttavia all'immunità e la gestione fitosanitaria deve continuare a tenere conto delle condizioni climatiche e della pressione delle malattie.
Negli ultimi anni la ricerca ha sviluppato numerosi vitigni resistenti attraverso incroci tra Vitis vinifera e altre specie del genere Vitis, seguiti da programmi di selezione finalizzati a conservarne le caratteristiche agronomiche ed enologiche. Si tratta di miglioramento genetico convenzionale, distinto dalle tecniche di modificazione transgenica. In Italia risultano 36 varietà Piwi iscritte nel Registro nazionale delle varietà di vite, 18 a bacca bianca e altrettante a bacca nera. La coltivazione di almeno alcune di queste varietà è autorizzata in Piemonte, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Marche, Abruzzo, Lazio e Campania, con differenti disposizioni regionali. Le aziende possono impiegarle nella produzione di vini Igt, purché rispettino le norme locali e i relativi Disciplinari.
Per i territori che hanno costruito la propria riconoscibilità su uno o pochi vitigni storici, l'ingresso dei Piwi richiederebbe una valutazione della compatibilità con gli stili produttivi e delle conseguenze sulla tipicità dei vini. Ogni introduzione dovrebbe seguire le procedure di revisione dei Disciplinari, stabilendo quali uve ammettere e a quali condizioni. La decisione resterebbe dunque nelle mani dei produttori e degli organismi competenti, chiamati a confrontare i vantaggi agronomici delle nuove varietà con la necessità di conservare l'identità delle Denominazioni.

Un primo tentativo di superare il divieto risale al 28 maggio 2024, quando il senatore Pietro Patton ha presentato il disegno di legge 1152, successivamente sottoscritto anche dal senatore Meinhard Durnwalder, che propone di intervenire sull'articolo 33 del Testo Unico. Il provvedimento prevede l'abrogazione del comma 6 e una nuova formulazione del comma 7, per estendere anche alle Doc la possibilità di utilizzare le varietà iscritte nel Registro nazionale. Assegnato il 18 giugno 2024 alla 9esima Commissione permanente del Senato, competente per industria, commercio, turismo, agricoltura e produzione agroalimentare, in sede redigente, il disegno di legge risulta ancora in attesa dell'avvio dell'esame.
Tra le ipotesi prospettate durante il convegno figura anche la possibilità

di arrivare a un esame in Commissione in sede deliberante, nel rispetto delle condizioni previste dalle procedure parlamentari. Centinaio e Forattini hanno assunto pubblicamente l'impegno di attivarsi nelle prossime settimane, con l'obiettivo di completare il percorso prima della fine della legislatura. Se i tempi parlamentari non lo consentissero, il consenso manifestato da esponenti di maggioranza e opposizione potrebbe comunque favorire la ripresa della questione nella legislatura successiva.

https://askanews.it/2026/10/10/vino-impegno-bipartisan-per-aprire-doc-e-docg-ai-vitigni-piwi/

CONTRIBUTI IN ARRIVO PER IL VINO INVENDUTO:
IL PIEMONTE STANZIA 1,5 MILIONI DI EURO PER GESTIRE GLI STOCK

Niente distillazione di crisi ma un incentivo per la gestione e la trasformazione degli stock. Si sblocca la situazione nella Regione Piemonte che interviene, dopo diverse sollecitazioni, incontri e specifiche richieste da parte della filiera (Consorzi di tutela e sindacati di categoria), con un finanziamento da 1,5 milioni di euro per ridurre le giacenze di vino Doc e Docg invenduto. Il provvedimento, valido per i vini dall'annata 2025 all'indietro nel tempo, punta a sostenere le cantine che si impegneranno a stipulare accordi con imprese di trasformazione per un obiettivo di filiera comune che trasformi il vino invenduto in un prodotto diverso dal vino (a partire, per esempio, dall'aceto) con esclusione di quei prodotti ottenuti tramite processi di distillazione.

Il contributo massimo e minimo a litro
Nel dettaglio, per ogni litro di vino in stock ammesso a contributo, l'aiuto potrà essere di 0,40 euro. Ogni beneficiario potrà chiedere contributi per un minimo di 30mila litri e un massimo di 400.000 litri (ovvero fino a 160mila euro). La Regione riconoscerà i vini stoccati al 31 luglio 2025 (data di chiusura del registro dematerializzato) e fino alla scadenza del bando, fissata al prossimo 30 novembre. Il provvedimento potrebbe riguardare in prevalenza vini rossi rispetto ai bianchi.
Misura sperimentale per affrontare una "crisi profonda"
La misura, fa sapere la Regione, è di tipo sperimentale. «Il comparto vitivinicolo piemontese, italiano ed europeo – si sottolinea – sta attraversando una profonda crisi dovuta agli aumenti dei costi di produzione e gestione delle cantine, in particolare l'incremento dei costi energetici, ai dazi, al cambiamento climatico nonché al cambiamento dei consumi sui mercati internazionali». Condizioni che hanno rallentato fortemente le vendite, in particolare nell'Horeca e nell'export, provocando un aumento degli stock. «Tutto ciò, oltre a incrementare i costi di gestione delle cantine – secondo i vertici dell'assessorato all'Agricoltura – potrebbe determinare ripercussioni negative sul livello dei prezzi di vendita del vino messo in commercio nel 2027 e delle uve ottenute dalla vendemmia 2026».

Dalla criticità dello stoccaggio al valore economico di filiera
L'assessore all'Agricoltura, Paolo Bongioanni, ha spiegato che il bando promuove lo sviluppo di strumenti d'integrazione e rafforzamento delle reti d'impresa per «aprire nuovi sbocchi di mercato per la produzione in giacenza e di incentivare la stipula di accordi di filiera tra le imprese vitivinicole. La criticità di stoccaggio viene convertita così in un valore economico per l'intera filiera». Provvedimento, ha sottolineato Bongioanni, che è stato «condiviso coi nostri produttori. Un prodotto d'eccellenza come il nostro vino, non deve andare distrutto ma può andare ad ampliare e arricchire l'offerta della nostra straordinaria filiera agroalimentare».

Il criterio pro-rata in caso di superamento dei plafond
Le imprese potranno presentare solo una domanda di sostegno. Se le domande potenzialmente ammissibili supereranno le disponibilità finanziarie, i contributi saranno erogati fino a esaurimento del budget riducendo il quantitativo di vino ammesso a contributo secondo il criterio del pro-rata. Le domande di sostegno devono essere inviate esclusivamente in modalità telematica (tramite il servizio Bando vitivinicolo accordi di filiera – Procedimenti disponibile sul portale della Regione Piemonte.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/piemonte-contributi-vino-invenduto/



ISTITUZIONI

FONDI PER LA SOSTENIBILITÀ IN VIGNETO: FOCUS SU ATTREZZATURE E TECNOLOGIE AGRICOLE

Finita la vendemmia e riposti gli attrezzi in cantina, per i viticoltori arriva il momento di tracciare il bilancio della stagione e guardare agli investimenti per la prossima campagna. Se le fatiche della raccolta hanno messo in luce la necessità di ammodernare il parco macchine, arrivano buone notizie sul fronte degli incentivi.

Con il Decreto Ministeriale n. 381401 del 4 agosto 2026 approvato dal Ministero dell'agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste (Masaf) e pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 30 settembre 2026, vengono introdotti contributi fino all'80% dedicati alla sostenibilità e all'innovazione nei vigneti per la campagna 2026/2027.
La misura - attuazione dell'articolo 58, paragrafo 1, lettera m) del Regolamento (UE) n. 2021/2115, relativo agli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali per la sostenibilità della produzione vinicola, come modificato dal Regolamento (UE) n. 2026/471 - si inserisce organicamente all'interno della cornice della PAC 2023-2027 ed è interamente finanziata attraverso le risorse del Fondo Europeo Agricolo di Garanzia (FEAGA).

Il ruolo delle Regioni
Se il Decreto Ministeriale n. 381401 definisce la cornice normativa nazionale, la Circolare Agea n. 81938 dell'8 ottobre 2026 ne stabilisce l'esatta operatività, lasciando comunque alle singole Regioni e Province Autonome il compito di formulare le proprie disposizioni. Nello specifico, le amministrazioni locali possono:
ridurre la percentuale di contributo ed erogare aliquote inferiori all'80% in base al budget;
selezionare solo determinati investimenti tra quelli ammessi da Agea;
stabilire limiti minimi e massimi di spesa ammissibile per singola domanda;
applicare ulteriori criteri di selezione oggettivi per la formazione delle graduatorie di merito.

Chi può accedere al contributo?
L'articolo 3 del D.M. 4 agosto 2026 e le precisazioni della Circolare Agea n. 81938 definiscono la platea dei soggetti ammessi al sostegno. I beneficiari dell'aiuto sono:
imprenditori agricoli singoli e associati;
cooperative agricole che conducono direttamente propri vigneti;
società agricole (di persone e di capitali);
scuole pubbliche di vitivinicoltura che svolgano anche attività viticola.
Attenzione, non è sufficiente svolgere attività agricola. Una delle novità più rilevanti introdotte dalla Circolare Agea riguarda l'obbligo di disporre, già alla data di presentazione dell'istanza, di una superficie vitata minima pari a:
0,5 ettari per i vigneti ordinari;
0,1 ettari per i vigneti ufficialmente riconosciuti come eroici o storici.
I richiedenti devono inoltre risultare perfettamente in regola con le dichiarazioni obbligatorie di vendemmia/produzione (Regg. UE 2018/273 e 2018/274) e con le normative vigenti sulla tenuta del potenziale viticolo.
Contributi fino all'80% per investimenti annuali
L'agevolazione è erogata sotto forma di contributo in conto capitale fino al limite massimo dell'80% dei costi ammissibili sostenuti (percentuale riducibile delle singole Regioni). L'aliquota massima è riservata agli interventi direttamente connessi agli obiettivi sanciti dall'articolo 57, lettera b) del Regolamento (UE) n. 2021/2115.

Sono ammissibili esclusivamente gli investimenti di durata annuale e avviati in data successiva alla presentazione della domanda di contributo, a condizione che vengano completamente ultimati e rendicontati prima del saldo finale.
Onde evitare casi di doppio finanziamento, attraverso verifiche incrociate sui sistemi informativi regionali, viene verificata la presenza di domande attive per il medesimo bene su altri bandi pena la decadenza automatica dall'aiuto.
Focus sugli investimenti: attrezzature e tecnologie
Agea precisa che sono ammissibili gli investimenti materiali e immateriali rientranti nei 5 ambiti di intervento definiti dall'Allegato I.
Miglioramento dell'uso e della gestione delle risorse idriche: sistemi di irrigazione di precisione e riutilizzo idrico.
Introduzione di apparecchiature per la produzione di precisione o digitalizzata: dotazioni tecnologiche aziendali, sensori, droni per il monitoraggio multispettrale e atomizzatori e irroratrici di precisione.

Conservazione del suolo e sequestro del carbonio: attrezzature per la minima lavorazione o interceppo, per la concimazione e per la gestione della chioma, dell'inerbimento e la prevenzione dell'erosione.
Tutela della biodiversità, del paesaggio e del patrimonio storico: interventi volti alla salvaguardia del contesto rurale e delle strutture tradizionali.
Riduzione e gestione dei rifiuti: sistemi per abbattere gli scarti e ottimizzare l'economia circolare in azienda.
Restano sempre escluse macchine e attrezzature usate o a noleggio e tutti gli investimenti di mera sostituzione, non sono finanziabili i semplici rimpiazzi di macchinari con beni analoghi, privi di un effettivo miglioramento tecnologico o ambientale.

Come ottenere il finanziamento: scadenze e obblighi
A regime, il termine ordinario per la presentazione delle domande di sostegno è fissato al 30 marzo di ciascun anno, attraverso le procedure informatiche predisposte da Agea. Per la prima annualità di applicazione (campagna vitivinicola 2026/2027), il testo fissa in via transitoria una scadenza differita: la domanda di aiuto deve essere presentata entro il 30 novembre 2026.
Per essere ammessa, la domanda di aiuto deve essere obbligatoriamente corredata da una relazione tecnica ex ante, redatta e sottoscritta da un professionista abilitato (agronomo, perito agrario, agrotecnico o ingegnere). La perizia deve dimostrare oggettivamente l'impatto ecologico positivo dell'investimento (es. riduzione dell'impiego di acqua, riduzione della deriva di agrofarmaci, risparmio energetico).
Successivamente alla verifica dei requisiti di ammissibilità, le Regioni procedono alla valutazione dei progetti e alla formazione della graduatoria applicando criteri di selezione scelti tra

quelli contenuti nell'Allegato II del decreto, quali:
caratteristiche del richiedente: giovani agricoltori (18-40 anni), Imprenditori Agricoli Professionali (IAP), nuovi beneficiari o aderenti a forme associative di filiera;
qualità delle produzioni: aziende certificate in agricoltura biologica, produzioni a DOP/IGP o impiego di varietà autoctone;
contesto territoriale: vigneti situati in zone svantaggiate, aree ad alto valore paesaggistico, terreni confiscati o zone colpite da calamità.

Per l'annualità 2026/2027, le graduatorie dovranno essere approvate entro il 19 febbraio 2027 (a regime il termine è fissato al 30 giugno di ogni anno), con comunicazione degli esiti ai richiedenti nei 15 giorni successivi. Sempre per il 2027 è fissato al 20 giugno 2027 il termine per il completamento degli investimenti e l'invio della domanda di pagamento del saldo finale. Il pagamento è corrisposto entro e non oltre 12 mesi.

È confermato il vincolo di mantenimento quinquennale: i beni acquistati devono rimanere di proprietà e in possesso del beneficiario per almeno 5 anni dalla data di presentazione della domanda di saldo, pena la restituzione del contributo.

https://www.vinetur.com/it/20261014108933/italy-raises-wine-sector-investment-funding-to-35-million-euros.html

VENDEMMIA, MERCATO, ENOTURISMO: IL PUNTO CON IL MINISTRO DELL'AGRICOLTURA, FRANCESCO LOLLOBRIGIDA (VIDEO)

Le riflessioni e lo stato dell'arte dall'inaugurazione della nuova "Cantina Viva" by Annalisa Zorzettig in Friuli. "Tra chi dice di investire di più in promozione e costruzione di valore, e chi di sostenere la riduzione della produzione per riequilibrare il mercato, la scelta giusta è la prima. Il vino è stato demonizzato, in nome di un salutismo esasperato. Dobbiamo difendere il modello italiano della qualità. Siamo il Governo che ha investito di più in agricoltura, e abbiamo anche difeso e recuperato risorse Pac in Europa".

https://winenews.it/it/vendemmia-mercato-enoturismo-il-punto-con-il-ministro-dellagricoltura-francesco-lollobrigida_604017/

IL GOVERNO SICILIANO PROPONE UN PACCHETTO DA 150 MILIONI DI EURO PER LAVORO, AGRICOLTURA E SERVIZI PUBBLICI

Lunedì a Palermo, il presidente della Regione Siciliana Renato Schifani ha annunciato la presentazione di un nuovo pacchetto di emendamenti al bilancio, che destinerebbe altri 150 milioni di euro a imprese, programmi per l'occupazione, servizi pubblici, agricoltura, sanità, scuole e progetti di rilancio locale.
Gli emendamenti sono stati presentati all'Assemblea regionale siciliana, nota con la sigla Ars, nell'ambito di un disegno di legge per una variazione di bilancio. Secondo il governo regionale, i fondi aggiuntivi derivano dal riconoscimento, da parte dello Stato italiano e in particolare del Ministero dell'Economia e delle Finanze, di nuove somme dovute alla Regione.

Schifani ha affermato che il piano è stato elaborato con l'assessore regionale all'Economia Alessandro Dagnino e si basa su proposte dei parlamentari della maggioranza e su alcune idee dell'opposizione. In una dichiarazione riportata da Italpress, Schifani ha spiegato che il pacchetto è stato pensato per rispondere alle esigenze delle comunità locali e del sistema produttivo, sostenendo le imprese che producono e assumono, aiutando i settori messi sotto pressione dall'aumento dei costi e investendo nei servizi e nei giovani.
Una quota consistente del pacchetto, per un totale di quasi 50 milioni di euro, è destinata all'agricoltura. Sono previsti 10 milioni di euro per la distillazione straordinaria, 20 milioni a sostegno del comparto del grano e 19 milioni per le cantine sociali. Se approvate, le misure legate al vino potrebbero contribuire ad assorbire le eccedenze e ad allentare la pressione finanziaria in una delle più importanti regioni vitivinicole italiane; una criticità che può ripercuotersi sull'intero comparto delle bevande attraverso le pressioni su prezzi, scorte e flussi di cassa.

Altri 30 milioni di euro sono stanziati per compensare gli elevati costi del gasolio. Di questi, 15 milioni andrebbero ai servizi automobilistici non di linea, agli autobus e ai taxi, 10 milioni al gasolio agricolo e 5 milioni al comparto della pesca. Il governo regionale ha dichiarato che l'obiettivo è ridurre i costi operativi che gravano sull'attività delle imprese.

Gli emendamenti ampliano anche il sostegno al lavoro. Il governo ha dichiarato che aumenterebbe la platea delle imprese ammesse agli aiuti alla decontribuzione, una forma di agevolazione legata al costo del lavoro. Il contributo per le nuove assunzioni salirebbe dal 10% al 20% e al 25% per i datori di lavoro che assumono giovani.
Per i servizi essenziali, il pacchetto prevede 22 milioni di euro per il settore idrico, in aggiunta alle misure già approvate per Aica e Ati Trapani. Il nuovo stanziamento comprende 10 milioni di euro per Ati Catania, 6 milioni per Ati Siracusa e 6 milioni per Iblea Acque. Altri 22 milioni di euro andrebbero alle aziende sanitarie provinciali, note in Italia con la sigla Asp, per l'acquisto di attrezzature mediche.
Il piano stanzia inoltre 16 milioni di euro per la climatizzazione delle scuole e 3 milioni per un programma di "reddito di merito" destinato agli studenti universitari con una media dei voti pari almeno a 29. Nel sistema universitario italiano, i voti sono generalmente espressi su una scala di 30 punti.
Altri finanziamenti sono destinati a interventi di bonifica e prevenzione. Gli emendamenti prevedono 3 milioni di euro per la bonifica dell'area di Pistunina, a Messina, dove a luglio è crollato un edificio. Un altro milione di euro finanzierebbe un fondo rotativo per consentire ai comuni di ripulire i terreni incolti nell'ambito delle attività di prevenzione degli incendi boschivi.
Le misure non sono ancora in vigore e devono essere approvate dal Parlamento siciliano. Schifani ha invitato l'Assemblea ad approvare il pacchetto, affinché le somme riconosciute dallo Stato possano tradursi in quelli che ha

definito benefici concreti per cittadini e imprese.
La proposta arriva mentre le amministrazioni regionali di tutta Italia continuano a ricorrere a variazioni di bilancio mirate per far fronte all'aumento dei costi dell'energia e dei trasporti, alla pressione sui redditi agricoli e alla richiesta di servizi locali più efficienti. In Sicilia, l'ampiezza del pacchetto mostra la volontà di affrontare contemporaneamente diverse pressioni politiche ed economiche, dal sostegno alle aree rurali e agli incentivi alle assunzioni fino alle attrezzature sanitarie, alle reti idriche e alle infrastrutture scolastiche.

https://www.vinetur.com/it/20261005108299/sicilys-government-proposes-a-euro150-million-budget-package-for-jobs-farms-and-public-services.html

VINO DEL PIEMONTE, LA REGIONE STANZIA 1,5 MILIONI PER SOSTENERE CHI HA DIFFICOLTÀ DI GIACENZA

Investire risorse pubbliche per supportare accordi di filiera che possano dare ristoro immediato a quelle cantine che, pur in una regione di primissimo piano e produttrice di vini di grande prestigio come il Piemonte, hanno problemi di giacenze troppo abbondanti in cantina. È la strada scelta dell'assessore al Commercio, Agricoltura e Cibo, Turismo, Sport e Post-olimpico, Caccia e Pesca, Parchi della Regione Piemonte, Paolo Bongioanni, che ha stanziato per la misura 1,5 milioni di euro. Aprendo, forse, una strada che altri in altre regioni potrebbero seguire.
"Ho messo a punto questa misura per dare una risposta ad alcune problematiche del comparto vitivinicolo piemontese che abbiamo raccolto. È emersa la forte necessità di individuare soluzioni concrete - sottolinea Paolo Bongioanni - per far fronte al problema delle giacenze di vino invenduto attualmente stoccate presso alcune cantine del territorio, con la consapevolezza che il vino piemontese è un prodotto d'eccellenza che non dev'essere distrutto o svalutato. Per superare la fase di criticità e supportare la sostenibilità economica di alcune aziende vitivinicole, questo stanziamento promuove lo sviluppo di strumenti d'integrazione e rafforzamento delle reti d'impresa con l'obiettivo di aprire nuovi sbocchi di mercato per la produzione in giacenza e di incentivare la stipula di accordi di filiera tra le imprese vitivinicole. La criticità di stoccaggio viene convertita così in un valore economico per la filiera complessiva del vino piemontese".
Della misura, spiega una nota, possono beneficiare i produttori di vino e le cantine cooperative. Il sostegno ha lo scopo di sostenerli nei costi affrontati per conservare il vino ancora privo di sbocchi commerciali a condizione che essi stipulino accordi di filiera per le giacenze della vendemmia 2025 e annualità precedenti ancora disponibili e detenute nei propri stabilimenti alla data del 31 luglio 2025 e fino alla scadenza del bando, il 30 novembre 2026.
"Sono oggetto del sostegno esclusivamente i vini non condizionati e certificati a Doc e Docg". Il quantitativo di vino oggetto di possibile sostegno per ciascun beneficiario, spiega la Regione, dev'essere compreso fra i 300 e i 4.000 ettolitri. "Il contributo finale concedibile - calcolato anche sulla base dei giorni di stoccaggio in cantina - ammonta a 0,40 euro il litro, ossia 40 euro l'ettolitro.
"È un provvedimento saggio, condiviso con i nostri produttori - conclude Paolo Bongioanni - perché affronta le problematiche cui essi sono stati messi di fronte da una situazione economica internazionale senza precedenti e da un cambio di abitudini che coinvolge il vino un po' in tutto il mondo. Allo stesso tempo apre nuovi sbocchi economicamente sostenibili a un prodotto d'eccellenza come il nostro vino, che non deve andare distrutto, ma può andare ad ampliare e arricchire l'offerta della nostra straordinaria filiera agroalimentare".

https://winenews.it/it/vino-del-piemonte-la-regione-stanzia-15-milioni-per-sostenere-chi-ha-difficolta-di-giacenza_603620/



RICERCA E INNOVAZIONE

NASCE IL METODO PER MISURARE, MONITORARE E GUIDARE IL POTENZIALE EVOLUTIVO DEL VINO

La longevità di un vino è sempre più difficile da prevedere e mantenere. Oggi non basta sapere com'è: bisogna capire come potrebbe evolvere e trasformare questa lettura in scelte tecniche concrete. È da quest'esigenza che nasce Nb-Wep - Wine Evolution Potential, il nuovo indice sviluppato da Nicola Biasi Consulting per misurare, monitorare e guidare il potenziale evolutivo del vino. Il punto di partenza è una domanda sempre più centrale per l'enologia: non soltanto come si presenta un vino nel momento dell'analisi, ma in quale direzione sta andando e con quale sensibilità sta affrontando il proprio percorso di affinamento. "Non tutti i vini nascono per evolvere trent'anni senza perdere integrità, ma è nostro compito portarli al loro massimo potenziale" spiega Nicola Biasi, enologo e produttore (oltre che fondatore delle rete di imprese Resistenti Nicola Biasi, che ad oggi raggruppa 8 cantine che puntano sui vitigni Piwi).
Negli ultimi anni il contesto produttivo è cambiato. Condizioni climatiche più calde e maturazioni anticipate possono accompagnarsi a squilibri dell'assetto acido e a una maggiore instabilità della componente fenolica, con effetti sull'equilibrio complessivo del vino. In questo scenario diventa sempre più frequente osservare evoluzioni precoci che modificano il profilo aromatico e possono ridurre freschezza, verticalità e facilità di beva. La necessità è quindi anticipare: leggere per tempo la sensibilità evolutiva e trasformare il dato in una decisione di cantina. Nb-Wep parte da una lettura integrata: pH e acidità totale restano fondamentali per descrivere equilibrio acido, freschezza e stabilità, ma il potenziale evolutivo dipende anche dalla componente fenolica totale e ossidabile e dalla sua reattività nel tempo.
"Il clima sta andando esattamente nella direzione opposta di quello che chiede il mercato - spiega Nicola Biasi a WineNews - i consumatori cercano vini più freschi, più leggeri, con meno alcol, mentre, banalizzando, il clima ci dà uve più mature, e di conseguenza vini più strutturati, più alcolici, più potenti, con meno freschezza. Ecco perchè dobbiamo trovare un modo per subire il meno possibile il clima, e gestirei nostri prodotti al meglio. Naturalmente, la soluzione non può essere semplicemente raccogliere prima, perché uve non mature non portano a risultati enologici soddisfacenti, quindi l'idea è quella di gestire l'affinamento e la preparazione non per fare vini che durino 30 anni (anche se ci sono e ben vengano), ma per fare vini che sfruttino al massimo il loro potenziale evolutivo. L'obiettivo è mantenere il più possibile la freschezza dei vini ottimizzando il potenziale evolutivo che hanno. E questo riusciamo a farlo monitorando i fenoli, i fenoli ossidabili, e cambiando i nostri affinamenti in base a questi parametri, oltre che attraverso la degustazione, che naturalmente resta centrale".
Il metodo si basa sulla considerazione di quattro dimensioni complementari: pH, acidità totale, fenoli (ossidabili e il loro rapporto con quelli totali) e degustazione. Il cuore del metodo è Nb-Wep - Wine Evolution Potential, un indicatore sintetico sviluppato attraverso un algoritmo proprietario Nicola Biasi Consulting. L'indice mette in relazione pH e acidità, profilo fenolico e degustazione, trasformando misure differenti in un riferimento tecnico leggibile e comparabile.
Nb-Wep non riduce il vino a un numero e non sostituisce l'assaggio: serve a seguire lo stesso vino nel tempo e a rendere più consapevole la scelta tecnica in un mondo che cambia sempre più rapidamente. Il protocollo annuale prevede diversi checkpoint sullo stesso vino durante l'anno fino all'imbottigliamento. Ogni passaggio segue la stessa sequenza: campionamento, analisi, calcolo Nb-Wep, confronto con i dati precedenti e indicazione tecnica. Misurare ha senso soltanto se cambia ciò che viene fatto in cantina. Ogni rilevazione deve quindi poter generare una decisione, una conferma o un cambio di strategia. I dati possono orientare tempi e contenitori di affinamento, aiutare a modulare l'esposizione all'ossigeno e i livelli di protezione, accompagnare il vino al pre-imbottigliamento con maggiore controllo e costruire nel tempo uno storico tecnico del vino e della zona. L'obiettivo è preservare freschezza, identità, facilità di beva e capacità di evolvere nel tempo.

https://winenews.it/it/nasce-il-metodo-per-misurare-monitorare-e-guidare-il-potenziale-evolutivo-del-vino_606200/

DODICI DEGUSTATORI "FALLISCONO" LA DESCRIZIONE DI UN SAUVIGNON, LE MACCHINE NO. COME USARE L'AI CON INTELLIGENZA

«Se dodici nasi addestrati non ritrovano lo stesso vino, che cosa arriva a chi sceglie una bottiglia da uno scaffale?». La domanda è di Carlo G. Ferretti, geologo, esperto di terroir e fondatore di Geo identity research (Gir). Il quesito, provocatorio, nasce dalla constatazione che dalla roccia al bicchiere, passando per la descrizione del vino da parte di esperti assaggiatori, si perdono gran parte delle caratteristiche e delle differenze peculiari di un prodotto. Tutti elementi che, invece, potrebbero essere il valore aggiunto di un vino, in funzione di una migliore comunicazione al mercato e ai consumatori.

L'esperimento col Sauvignon
Ferretti, in un suo intervento sul Corriere Vinicolo, premette che ci sono elementi che il naso umano non coglie, rispetto a quanto sia capace di fare oggi una macchina, capace di «smontare il vino molecola per molecola e pesare ciascuna in quantità». In un esperimento di assaggio che ha visto il Sauvignon blanc tra i protagonisti, ben dodici assaggiatori si sono confrontati con sette vini ottenuti da sette vigneti totalmente diversi quanto a terroir. La prova di degustazione, come spiega Ferretti, ha dimostrato grandi differenze tra quanto emerso dall'analisi gusto-olfattiva umana e quella effettuata con le macchine. L'autore ha precisato di non volere essere critico nei confronti dei degustatori quanto, piuttosto, di voler evidenziare come sia difficile, anche per i più esperti, trovare in una batteria di vini quelle nette differenze tra un vino e l'altro che il

modello di analisi scientifico (non descrittivo) riesce a riconoscere

Big data, Data science
e Intelligenza artificiale
A questo proposito, Ferretti, che con la società Gir lavora alla zonazione di regioni vitivinicole creando modelli che consentono di confrontare centinaia di vigneti in maniera omogenea con l'obiettivo di valorizzare identità e migliorare il posizionamento dei vini, sottolinea l'importanza di Big data, Data science e Intelligenza artificiale analitica e, in generale, di un approccio scientifico per provare a dare ai vini nuovi elementi da comunicare al mercato. Nel suo intervento sulla rivista di Unione italiana vini, l'esperto evidenzia alcuni paradossi. Ad esempio, il fatto che nella descrizione di due di quei sette Sauvignon blanc sottoposti ad analisi le parole utilizzate da due rivenditori siano state esattamente le stesse. «Non parole simili: lo stesso testo, nello stesso ordine, con la stessa punteggiatura. Per due vini di due produttori diversi, nati sui due suoli più lontani fra loro di tutto lo studio. Nessuno mente – scrive Ferretti – semplicemente nessuno verifica».

I cinque piani del Wine ecosystem
Se allora un nuovo tipo di approccio scientifico al vino può, secondo il geologo, consentire un'osservazione della realtà basata su dati reali e ripetibili, così come può aiutare a gestire la complessità e a rintracciare segnali che l'occhio o il gusto umano non può vedere, si possono aprire nuove strade per la sua caratterizzazione e per una migliore valorizzazione. «Questo modo di guardare ha un nome: wine ecosystem. Di solito – scrive l'autore – il vino lo raccontiamo come una catena di montaggio: prima il vigneto, poi la cantina, poi la bottiglia, poi il mercato. Ogni anello ha i suoi specialisti, e ognuno guarda il proprio pezzo. Nel wine ecosystem, quegli anelli diventano piani di uno stesso sistema».

La scienza e l'Ai al servizio
elle scelte operative
Il principio generale di questo approccio è quello di misurare prima di descrivere, nella convinzione che l'identità di un vino passi dalla quantificazione precisa (basata su un approccio scientifico) degli elementi che lo compongono, in modo che questi possano essere inseriti in un quadro che fa di quel prodotto un unicum. In questo modo, in cinque piani del wine ecosystem (territorio, vigna, cantina, assaggio, mercato) appaiono come correlati e possono essere un supporto alle scelte operative delle imprese, che si tratti di scelte agronomiche, processi produttivi, marketing, fino alle parole da usare per descrivere l'unicità di quel vino. «L'uomo – è un passaggio dell'intervento di Ferretti – può mostrare all'Ai dove guardare. L'Ai può mostrare all'uomo ciò che non aveva ancora visto. Quando osservazione, numeri e scienza convergono, il segnale diventa conoscenza».

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/esperimento-degustatori-intelligenza-artificiale-sauvignon-carlo-ferretti/

FLAVESCENZA DORATA, VIGNETI VIBRAZIONALI: FONDAZIONE MACH CI CREDE

Nuovi emettitori, batterie potenziate e un secondo vigneto vibrazionale in Valsugana. La Fondazione Edmund Mach amplia la sperimentazione sulla confusione sessuale vibrazionale per contrastare la cicalina della vite, Scaphoideus titanus, vettore della Flavescenza dorata. La ricerca, ancora in corso, punta a verificare l'efficacia del metodo e a comprenderne gli effetti sulla vite e sulla diffusione della malattia.

DUE VIGNETI VIBRAZIONALI
SPERIMENTALI IN TRENTINO
Il vigneto Weizeicher, dove nel 2017 fu installato il primo impianto vibrazionale al mondo, è stato rinnovato. Dall'estate 2026 la sperimentazione è stata estesa anche a un vigneto a Telve, in Valsugana. I due appezzamenti, di circa un ettaro e mezzo ciascuno, sono dotati di una nuova generazione di emettitori, progettati per interferire con la comunicazione dell'insetto. Rispetto ai modelli precedenti, i dispositivi sono più robusti e resistono meglio alle alte temperature estive. Le batterie permettono il funzionamento continuo per tutta la notte, mentre il sistema di alimentazione solare è stato aggiornato per mantenere prestazioni elevate anche nelle giornate nuvolose o con poca radiazione.

LA SPERIMENTAZIONE
SI ESTENDE AL PIEMONTE
Il lavoro rientra in una sperimentazione coordinata su più vigneti, condotta anche in Piemonte in collaborazione con il Dipartimento di Scienze Agrarie, Forestali e Alimentari dell'Università di Torino. I gruppi di ricerca condividono protocolli e dati per raccogliere evidenze sull'efficacia della tecnica.
Gli studi valuteranno se le vibrazioni riescano a ridurre l'accoppiamento e la diffusione di Scaphoideus titanus. Saranno analizzati anche la risposta fisiologica della vite all'esposizione prolungata agli stimoli e l'eventuale impatto sulla trasmissione della Flavescenza dorata. Si tratta dunque di una linea di ricerca in fase di verifica, che potrebbe contribuire allo sviluppo di strategie di difesa sostenibili e alternative agli agrofarmaci.

LA BIOTREMOLOGIA SU NATURE
Il lavoro della Fondazione Mach nella biotremologia ha ricevuto anche un riconoscimento scientifico internazionale. Valerio Mazzoni, responsabile dell'Unità Difesa delle piante del Centro Ricerca e Innovazione della FEM, è tra gli autori dell'articolo «Laser Doppler vibrometry», pubblicato il 30 aprile 2026 su Nature Reviews Methods Primers. Il contributo presenta principi, metodi e applicazioni della vibrometria laser Doppler, una tecnica senza contatto per misurare movimenti e vibrazioni in sistemi biologici e tecnici.

La pubblicazione dedica spazio alle applicazioni biologiche della tecnologia e alla biotremologia, disciplina che studia la comunicazione attraverso le vibrazioni negli organismi viventi. In questo campo, la vibrometria laser può aiutare a osservare il comportamento degli insetti e di altri animali e a sviluppare nuove tecniche di controllo dei parassiti agricoli.
L'articolo richiama inoltre le ricerche della Fondazione Mach, che combinano misure sperimentali e modellistica per progettare strategie di difesa delle colture basate sui segnali vibrazionali. Un filone che collega la ricerca sulla

comunicazione degli insetti alla sperimentazione in vigneto contro il vettore della Flavescenza dorata.

https://www.winemag.it/flavescenza-dorata-vigneti-vibrazionali-fondazione-mach-ci-crede/

AVELEDA SPERIMENTA IL PRIMO SISTEMA DI IA IN PORTOGALLO PER IDENTIFICARELE UVE AL LORO ARRIVO IN CANTINA

Il produttore portoghese Aveleda sta sviluppando quello che Jornal Económico ha descritto come un sistema pionieristico in Portogallo, basato sull'intelligenza artificiale e in grado di identificare le varietà d'uva durante lo scarico dei grappoli in cantina.
Il progetto pilota è in corso a Penafiel, dove l'azienda sta testando la tecnologia in condizioni reali di vendemmia, anziché in laboratorio. Il sistema analizza immagini di acini e grappoli riprese durante le operazioni di scarico industriale, una fase in cui le cantine devono solitamente prendere decisioni rapide mentre lavorano grandi volumi di uva.
Secondo quanto riportato, i modelli non assegnano semplicemente un'etichetta univoca a ciascun carico, ma attribuiscono probabilità alle varietà possibili, consentendo all'azienda di valutare il grado di sicurezza del sistema per ogni identificazione. Questo approccio mira a tenere conto dell'incertezza che può emergere quando le uve vengono esaminate in movimento e su larga scala.
Aveleda intende confrontare i risultati del software con le valutazioni degli specialisti per verificarne la precisione. Il confronto dovrebbe rappresentare un passaggio fondamentale per stabilire se lo strumento possa superare la fase pilota ed entrare a far parte delle normali attività di cantina. Lo stesso processo dovrebbe inoltre mostrare quanto bene il sistema funzioni quando una partita contiene un insieme di varietà, anziché una sola.
Il progetto affronta una questione di grande rilevanza pratica per la produzione vinicola. Identificare correttamente le uve al loro arrivo in cantina può influire sulla loro separazione, lavorazione e tracciabilità durante la fermentazione e lo stoccaggio. In un settore in cui la varietà d'uva può incidere sullo stile del vino, sui controlli di qualità e sul valore commerciale, un sistema automatizzato in fase di ricevimento potrebbe in futuro ridurre i ritardi e favorire decisioni più coerenti, anche se questi vantaggi dipendono ancora dall'esito positivo della validazione.

Le possibili ricadute vanno oltre un singolo produttore. Se la tecnologia si dimostrerà affidabile, potrebbe rafforzare la tracciabilità tra vigneto e cantina aggiungendo un ulteriore livello di verifica nel momento in cui le uve entrano nel processo produttivo. Potrebbe inoltre aiutare le cantine a valutare con maggiore precisione le partite, incidendo potenzialmente sul modo in cui le uve vengono valorizzate e documentate nelle transazioni commerciali. Per il settore delle bevande nel suo complesso, questo aspetto sarebbe rilevante: un'identificazione varietale più accurata può influire sia sulla gestione della qualità dei prodotti sia sull'economia delle materie prime.
In agricoltura si utilizzano strumenti di intelligenza artificiale per attività come il rilevamento delle malattie, la stima delle rese e il monitoraggio delle colture, ma applicarli al ricevimento delle uve pone una sfida diversa. L'area di ricevimento di una cantina è un ambiente industriale dai ritmi intensi e qualsiasi sistema digitale impiegato deve funzionare senza rallentare le operazioni durante la vendemmia. Il progetto pilota di Penafiel verifica quindi non solo il riconoscimento delle immagini, ma anche la capacità della tecnologia di adattarsi ai ritmi e alle condizioni di una cantina operativa.

Jornal Económico ha riferito che il sistema viene presentato come il primo del suo genere in Portogallo per questo utilizzo. La fase successiva dipenderà da quanto i risultati dell'IA corrisponderanno alle valutazioni degli esperti e dalla capacità del modello di identificare con coerenza la composizione varietale dei carichi in arrivo. I test determineranno se il progetto resterà uno strumento sperimentale o diventerà parte di un più ampio passaggio verso decisioni assistite dal computer nella produzione vinicola.

https://www.vinetur.com/it/20261014108918/aveleda-pilots-portugals-first-ai-system-for-identifying-grapes-at-winery-intake.html

LA PIÙ GRANDE BANCA DATI DEL VINO A PORTATA DI "CLIC": NASCE *WorldWineryMap.com*

Un enorme database interattivo sui terroir vitivinicoli globali che mappa 4.303.693 vigneti e 104.330 cantine in 90 Paesi del mondo (l'Italia con quasi 31.000 voci è la più "citata", ndr) per una vera e propria "cartina" internazionale del vino a portata di "clic". Si chiama *WorldWineryMap.com*, il progetto che è stato ufficialmente lanciato online, dove, navigando, i visitatori (la piattaforma è pensata tanto per i professionisti del settore che per gli eno-appassionati), potranno trovare numerose informazioni sulle realtà produttive.
E, quindi, per ogni singolo vigneto sulla mappa, gli utenti possono accedere a dati geospaziali molto specifici, tra cui altitudine, radiazione solare e pendenza, insieme a parametri viticoli fondamentali come la composizione del suolo, l'indice di Huglin e le temperature medie durante la stagione vegetativa della vite. "Per ogni appezzamento, abbiamo estratto le coordinate esatte e calcolato l'altitudine, la pendenza e l'esposizione utilizzando il modello del terreno Copernicus Glo-30, sovrapponendo poi i dati climatici", ha affermato Matija Gavrilovc, fondatore World Winery Map, aggiungendo che "per gli appezzamenti più grandi, misuriamo fino a 16 punti di controllo, motivo per cui l'altitudine viene presentata come un intervallo preciso anziché come un singolo valore. Abbiamo, inoltre, calcolato la pendenza, la radiazione solare, le precipitazioni, il vento, il tipo di suolo e la geologia laddove i dati erano disponibili". I dati relativi ai vigneti, viene specificato, provengono da 38 fonti indipendenti: 22 di queste sono registri governativi ufficiali, che rappresentano 3.824.217 delle parcelle mappate. La copertura dei dati è più densa

nell'Unione Europea, dove tali registri sono di dominio pubblico. Nelle altre regioni, i dati sui vigneti provengono da censimenti agricoli nazionali, analisi satellitari della copertura del suolo e altre fonti non ufficiali.

Un sistema di geolocalizzazione integrato consente agli utenti di individuare istantaneamente le cantine nelle vicinanze e di ricevere indicazioni stradali per raggiungerle, ovunque si trovino nel mondo. Per gli appassionati di vino che preferiscono esplorare comodamente da casa, invece, la piattaforma offre un viaggio virtuale estremamente dettagliato attraverso la geografia vinicola globale. La mappa delinea 98.719 confini specifici di regioni vinicole, dalle vaste macro-regioni fino ai singoli appezzamenti denominati. Sono incluse 2.815 regioni, sottoregioni e denominazioni ufficiali, oltre a 95.904 siti viticoli. Gli utenti possono selezionare qualsiasi regione per leggere informazioni essenziali, rivedere i confini, controllare le precipitazioni medie e l'altitudine e analizzare dati viticoli come l'indice Winkler. World Winery Map ha affermato che è già in contatto con gli enti ufficiali di diversi Paesi, con l'obiettivo di mantenere la mappa il più accurata possibile.

"Il risultato è il più completo archivio digitale sulla viticoltura mondiale mai creato", ha affermato il fondatore. I produttori vinicoli di tutto il mondo, come viene riportato, sono invitati a rivendicare gratuitamente il profilo della propria azienda sulla piattaforma e, assumendo la proprietà delle proprie pagine, possono, così, aggiornare gli orari della sala degustazione, verificare le politiche di accesso per i visitatori, rivendicare i propri specifici appezzamenti di vigneto e aggiornare i dati sui vitigni coltivati, partecipando attivamente al mantenimento della mappa del vino.

https://winenews.it/it/la-piu-grande-banca-dati-del-vino-a-portata-di-clic-nasce-worldwinerymap-com_603008/

DAI CONSORZI DI TUTELA

CONSORZIO CONEGLIANO VALDOBBIADENE DOCG: FORMAZIONE CONTRO IL MAL DELL'ESCA

Il problema delle malattie del legno, e del complesso esca, o mal dell'esca, in particolare, è riconosciuto come una delle emergenze della viticoltura moderna, in grado di compromettere la vita produttiva del vigneto con relativo danno per i viticoltori.
Per questo il Consorzio di Tutela del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG ha deciso di dedicare il 22 e il 23 ottobre scorsi un corso di formazione ai viticoltori del territorio sulla prevenzione e il contenimento del mal dell'esca e sul metodo di potatura Poussard.
La lezione teorica si è svolta nell'auditorium di Villa Brandolini a Solighetto, con l'intervento di Stefano Di Marco, già primo ricercatore del Dipartimento Scienze Bio Agroalimentari del Cnr. La giornata pratica in vigneto si è svolta a Susegana, con i tecnici di UvaSapiens.
Un'infezione che non si vede
Di Marco, coordinatore europeo della International Council of Grapevine Trunk Diseases, ha raccontato come il "complesso esca" comprenda oltre 130 patogeni, e si divida in una forma cronica che accompagna la vite per tutta la vita produttiva e una forma acuta, l'apoplessia, in cui la pianta può morire in uno o due anni.
L'ingresso avviene dalle ferite, in primo luogo quelle di potatura: spore e conidi arrivano dall'aria e si depositano sul taglio, e piogge con temperature sopra gli 8-10 gradi favoriscono l'infezione.
«Una volta che il patogeno è entrato, eliminarlo diventa molto complicato», ha spiegato. «L'infezione prosegue nel legno, ma la pianta all'esterno può essere asintomatica, rendendo complessa una reale stima della malattia in campo».
La tigratura delle foglie è originata da diverse cause, tra cui una reazione alle tossine prodotte dal fungo, che vive solo nel legno. Il sintomo compare o no a seconda dell'annata, soprattutto a seconda della piovosità nei mesi estivi. Per questo Di Marco distingue tra incidenza annuale e incidenza accumulata: «Se segniamo ogni pianta che, negli anni, almeno una volta ha manifestato la malattia, ci accorgiamo che è diffusa nel vigneto molto più di quello che il singolo anno ci racconta».
Roberto Merlo, di UvaSapiens, lo vede quando si asporta il legno cariato: «Con l'operazione di curetage, gli scavi fanno emergere marciumi che non nascono nell'ultimo anno: spesso partono da molti anni prima». Perché e quando la malattia si manifesti, aggiunge, è ancora oggetto di studio.
Dal sintomo all'uva
«Il sintomo fogliare è correlato ad un danno anche sulla produzione – ha detto Di Marco – con la foglia tigrata la pianta non riesce a fotosintetizzare nei tempi e nei modi corretti, il grappolo quindi cambia composizione, presentando meno zuccheri, più acidità e più azoto».
Anche Merlo conferma questo forte impatto che si riflette sul prodotto finale: «Quando l'effetto è dirompente, il completo disseccamento del fogliame provoca il disseccamento anche della produzione».
Proteggere la ferita
Per Di Marco «la chiave è proteggere le ferite di potatura», che restano aperte alle infezioni per mesi: si pota da ottobre-dicembre fino al pianto, senza altri trattamenti nel mezzo.
La soluzione che ritiene più solida è la distribuzione di Trichoderma spp., microrganismi agenti di bio-controllo, normalmente presenti nel terreno. «Colonizzano la ferita e creano un cappello attivo: colonizzando il legno, quando arriva il patogeno, questi microrganismi lo contengono grazie ai molteplici meccanismi d'azione di cui sono dotati».
Due specie di Trichoderma sono commercializzate come prodotto fitosanitario, con almeno tre prodotti registrati. «Se si tratta fin dall'impianto, la malattia entra diversi anni dopo e con una severità inferiore», ha detto, mentre su piante già infette e adulte i risultati sono possibili ma decisamente inferiori. La ricerca cerca altri antagonisti da affiancare. Le pratiche colturali restano un complemento: resti di potatura asportati, mastici sui tagli grandi, dendrochirurgia, tagli che rispettano il flusso di linfa.
Poussard: tagli piccoli
Su quest'ultimo punto lavora UvaSapiens. Merlo ha presentato il metodo di potatura Poussard, o Guyot-Poussard, che deriva dal sistema Guyot.

Prende il nome da un viticoltore della Charente, nella zona del Cognac, che lo praticava: se ne trova traccia scritta già nel 1921, nel trattato di René Lafon sulla potatura nelle Charentes. Il metodo spiega, «considera in maniera prioritaria la facilitazione del passaggio del flusso di linfa, che dalle radici deve andare alle foglie. È un sistema di regole che riduce al minimo la dimensione dei tagli di potatura, che sono i veri responsabili dello sviluppo del mal dell'esca».»
UvaSapiens lo applica, al doppio capovolto, al Sylvoz e al Guyot: i sistemi più usati nella Denominazione.
Da qualche anno monitora alcuni vigneti, confrontando quelli potati con precisione e quelli potati con meno cura. «Abbiamo riscontrato una tendenza media, nei vigneti generici del Conegliano Valdobbiadene, intorno al 6-8% di mal dell'esca accumulata; nei vigneti di prova siamo arrivati tra il 3,5 e il 4,5%», ha detto Merlo.
Un patrimonio da proteggere
Obiettivo del corso è stato proprio quello di mettere in dialogo ricerca e lavoro di campo, con anche il riconoscimento di crediti formativi a periti agrari e agrotecnici. «Il nostro interesse e dovere è trasferire tutte le attività funzionali a un'espressione qualitativa e al mantenimento della salubrità della pianta», ha detto Merlo. In un territorio riconosciuto come paesaggio culturale UNESCO, formare e aggiornare chi lavora in vigneto è un modo concreto per tutelare insieme produzione e patrimonio.

https://www.prosecco.it/it/mal-delle-sca-come-prevenirlo-e-proteggersi/

ETNA DOC VERSO LA CERTIFICAZIONE DI SOSTENIBILITÀ TERRITORIALE EQUALITAS

Tutelare l'Etna e il suo patrimonio vitivinicolo costruendo un futuro più sostenibile. Il Consorzio ci crede e adesso il percorso inizia a rendersi concreto grazie ad una visione condivisa. A parlarcene è Maurizio Lunetta, direttore del Consorzio di tutela dei vini Etna Doc.
Il percorso che porterà al riconoscimento della certificazione rilasciata da Equalitas, standard di qualità nato per iniziativa di Federdoc e Unione italiana vini, durerà circa due anni. "La sostenibilità territoriale non riguarda solo il vigneto – spiega Maurizio Lunetta – ma abbraccia gli ambiti dell'ambiente, dell'economia e del sociale".
Che cosa è la sostenibilità territoriale
La certificazione di sostenibilità territoriale è riconosciuta da Equalitas: si tratta di un protocollo dedicato a un intero ambito geografico, a una denominazione d'origine (DOC, DOCG, IGT) o a un consorzio di tutela vitivinicolo. Un approccio integrato che abbraccia gli ambiti ambientale, economico e sociale. La sostenibilità territoriale è promossa, tra l'altro, a livello globale dall'Agenda 2030 dell'Onu. Al centro solo buone pratiche.

"Il Consorzio – commenta Maurizio Lunetta – sarà impegnato per due anni in un percorso che ci consentirà di avere una visione sostenibile di tutto il comparto vitivinicolo che andrà a beneficio soprattutto delle generazioni future". Il protocollo pone un numero elevato di requisiti ambientali, come la biodiversità, la misurazione dell'impronta carbonica e dell'impronta idrica. E socio economici, come la verifica del rispetto delle libertà sindacali e delle pari opportunità. Inoltre, il protocollo, prevede anche il raggiungimento di obiettivi progressivi e la stesura di un bilancio di sostenibilità nel quale presentare e comunicare i risultati ottenuti.

Un percorso, più tappe
"Dopo lo standard Equalitas vogliamo continuare il percorso ottenendo come Consorzio le certificazioni ViVaSostein e Biodiversity friend". Quest'ultima, sottolinea il direttore del Consorzio, "è un protocollo di certificazione molto particolare che ci valuta se siamo virtuosi nel conservare la biodiversità".
Un altro obiettivo da raggiungere è il Carbon Footprint, un sistema che calcola e monitora le emissioni di CO_2 derivanti dalla realizzazione delle bottiglie e del ciclo produttivo. Nel 2023 circa il 59% della superficie vitata dell'Etna Doc, si legge da una relazione del Consorzio, era in biologico. Con il pesante attacco di peronospora di quell'anno le stime si sono sensibilmente abbassate. Oggi con i suoi mille ettari vitati in biologico (poco più del 60%) l'Etna si conferma una delle denominazioni italiane con la più alta percentuale di superficie convertita alla viticoltura biologica.

Un territorio che fa scuola: Montepulciano
Il Consorzio di tutela dei vini Etna Doc è partner, in questo percorso, del Consorzio di tutela del Vino nobile di Montepulciano. Il Vino Nobile di Montepulciano nel 2022 diventa la prima denominazione italiana ad aver ricevuto il marchio di certificazione di sostenibilità secondo lo standard Equalitas. E nel 2015 il progetto della Carbon Footprint del Vino Nobile di Montepulciano un modello su scala nazionale. Quello dei vini dell'Etna potrebbe diventare il secondo consorzio a raggiungere la certificazione Equalitas.

Agli inizi degli anni novanta del secolo scorso, Montepulciano fu il primo centro vitivinicolo nazionale a beneficiare di una rete di stazioni meteorologiche installate su tutto l'areale di produzione per la rilevazione dei dati meteo. Sin da subito si rivelò uno strumento prezioso a favore delle aziende che permetteva di razionalizzare gli interventi di difesa fitosanitaria con la conseguente limitazione dell'utilizzo di presidi chimici.

Verso il riconoscimento della Docg
Il Consorzio di tutela dei vini dell'Etna Doc è già impegnato da qualche tempo al raggiungimento di un altro importante traguardo: la denominazione di origine controllata e garantita.
"Come sapevamo l'iter è lungo e occorrono molte firme. I piccoli produttori hanno bisogno di più tempo e ci stiamo lavorando. Confidiamo di portare a casa questo importante risultato senza dilungarci molto con i tempi", annuncia Maurizio Lunetta.
Qualche dato, in chiusura di articolo, ci conferma lo stato di buona salute della denominazione Etna Doc. Vini bianchi e spumanti trainano il mercato. I calici si dividono oggi tra il 42,2% di Etna Rosso e il 40,3% di Etna Bianco. Seguiti da Etna Rosato (8,9%), Etna Spumante Bianco (4,4%), Etna Bianco Superiore (2,8%), Etna Spumante Rosato (0,9%) ed Etna Rosso Riserva (0,6%). Anche i viticoltori rivendicanti sono più che raddoppiati, passando da 202 nel 2012 a 509 nel 2025. E delle

157 aziende assoggettate all'Organo di Controllo dell'IRVO, ben 144 chiudono internamente l'intera filiera, dalla vinificazione all'imbottigliamento.

https://www.vdj.it/etna-doc-intrapreso-il-percorso-di-sostenibilita-territoriale/

"COLLIO EVOLUTION": IL BIANCO DI TERRITORIO, PRIMO PER REPUTAZIONE, CHE TIENE NEL CANALE HORECA

Il 96% degli operatori horeca lo conosce e l'81% lo ha in carta: il Collio regge la contrazione del mercato, guida i territori collinari nella qualità percepita dei bianchi (41%) e cresce nelle previsioni di acquisto. Sono le buone notizie che arrivano da "Collio Evolution" 2026 - l'evento istituzionale del Consorzio dei Vini Collio (dal 24 al 26 ottobre tra Gorizia e Cormòns) - per la storica denominazione che si estende nella provincia di Gorizia, racchiusa tra il torrente Judrio e il fiume Isonzo. Dalla ricerca "Collio Experience-La parola all'HoReCa", realizzata da Nomisma Wine Monitor per il Consorzio, emerge una denominazione saldamente radicata nel canale HoReCa, con livelli di conoscenza e di presenza in assortimento tra i più alti nel panorama dei bianchi fermi italiani.

Una denominazione premiata da una rinomanza fondata non certo sulla quantità di bottiglie prodotte - 6 milioni su poco più di 3.300 ettari - ma sulla qualità dei suoi bianchi. "La forza del Collio - ha confermato Luca Raccaro, presidente del Consorzio a margine della presentazione dell'indagine - sta nella qualità, frutto di esperienza, conoscenza e passione tramandate da generazioni, in un territorio dove le piccole aziende familiari custodiscono la terra, curano i vigneti e investono nella sostenibilità. Qui il vino non è solo prodotto agricolo, ma parte di un ecosistema che comprende turismo, cultura, ambiente e sviluppo economico. In un mondo in rapido cambiamento in cui il settore vitivinicolo attraversa un momento complesso, il Collio trasmette valori senza tempo: il lavoro paziente, la bellezza del paesaggio e la capacità di trasformare la tradizione in futuro. Questa è la sua forza più grande e la migliore risposta alle sfide del mercato".
L'indagine focalizza lo sguardo su chi il vino lo sceglie e lo propone ogni giorno e per capire da cosa nasce la resilienza dei vini Collio, Nomisma Wine Monitor ha intervistato online 100 operatori italiani tra ristoranti ed enoteche, con un questionario a prevalente risposta chiusa. "La conoscenza della presenza dei vini del Collio nelle carte, la loro tenuta in un mercato in contrazione, il legame tra territorio collinare e qualità percepita e le leve su cui puntare per rafforzarne il valore nel trade - ha evidenziato Lavinia Zamaro, direttrice del Consorzio - rappresenta in primis uno strumento importante e concreto per le nostre aziende. Al contempo "Collio Evolution" è l'evento sul territorio giusto per condividere questi risultati con la stampa e gli operatori".

"Negli ultimi 2-3 anni le vendite di vino nell'HoReCa archiviano un saldo negativo di quasi 20 punti tra chi segnala un aumento e chi una diminuzione", ha illustrato Denis Pantini, responsabile Nomisma Wine Monitor, presentando i risultati dell'indagine. I vini del Collio mostrano una dinamica più stabile, pur affrontando le stesse difficoltà del canale: meno consumi di alcolici, domanda più debole e clienti attenti alla spesa. L'unico segmento in crescita è il consumo al calice, più flessibile, informale e accessibile. Per i prossimi 5 anni le previsioni di approvvigionamento restano positive, con un saldo di oltre 10 punti: la denominazione ha margini di consolidamento nel canale".
Il Collio mostra un posizionamento consolidato nell'HoReCa italiano: conoscenza e presenza in assortimento sono tra le più alte nel panorama dei bianchi fermi. Il 96% degli operatori dichiara di conoscerlo e l'81% lo ha in carta, con una diffusione trasversale alle aree geografiche del Paese. Nell'equazione "collina uguale qualità" il Collio è il primo territorio citato. Per l'83% degli operatori i bianchi di collina hanno una qualità mediamente superiore a quelli di pianura. Il Collio è il territorio collinare che per primo si associa ai bianchi di maggiore qualità (41%), davanti alle Colline e Montagne dell'Alto Adige (21%) e ai Colli Orientali del Friuli (18%). Lo confermano anche i criteri di scelta dei vini da proporre: al primo posto la provenienza locale o di prossimità, poi lo specifico territorio di produzione e la presenza di una denominazione di qualità.
La distintività del Collio passa dalle sue caratteristiche: è un bianco elegante, gastronomico e versatile. Tra i punti di forza: il legame con i territori collinari (50%), la riconoscibilità della Doc (49%) e la versatilità negli abbinamenti (45%). Sul piano organolettico spiccano mineralità ed eleganza, seguite da complessità aromatica e da freschezza e acidità. Il 48% lo considera adatto a un regalo speciale o a un'occasione importante, il 38% lo ritiene perfetto per tutte le occasioni e il 32% adatto al pasto di tutti i giorni: un bianco di territorio che unisce distintività e versatilità.
Se Ribolla Gialla, Friulano e Sauvignon sono tra le referenze più conosciute e più presenti in assortimento, "complessivamente la denominazione ha ancora spazio tra i non-user", ha sottolineato Pantini. Per il 19% del campione, il mancato inserimento in wine list dipende soprattutto dalla preferenza per altri territori e, in seconda battuta, da una conoscenza non ancora abbastanza approfondita del prodotto", ma anche del territorio. Proprio il lavoro sulla crescita della conoscenza del territorio può rafforzare il valore del Collio, accompagnando alla sua comunicazione cultura e identità produttiva, attraverso esperienze dirette per gli operatori. Il fulcro è la proposizione di esperienze: "le forme di supporto più richieste sono le visite alle aziende e al territorio (41%) - ha illustrato Pantini - gli eventi e le degustazioni riservati agli operatori (39%) e le iniziative organizzate nei locali con produttori o distributori (38%). Sul fronte dei contenuti, la richiesta è di una comunicazione che trasformi la conoscenza del prodotto in esperienza e racconto del territorio, valorizzando tradizione, storia e cultura enologica del Friuli Venezia Giulia e dei suoi vitigni autoctoni". Dal canto suo Luca Raccaro, a questo proposito, ha evidenziato l'importanza dell'enoturismo, sia dal punto di vista economico sia per il passaparola che genera. "Ad oggi il nostro panorama è fatto di aziende grandi e strutturate

per un'accoglienza a tutto tondo e di altre, piccole, che non lo sono ancora. Il nostro obiettivo è far crescere il livello di queste ultime grazie alla formazione. Siamo una regione di 1 milione e 200.000 abitati con un flusso turistico importante non solo sulle coste. Una promozione sul mercato domestico, che assorbe il 70-80% dei nostri vini, potrà dare un buon riscontro anche sulla conoscenza della localizzazione geografica del Collio. C'è ancora spazio per farci conoscere meglio e gli operatori ci chiedono soprattutto di portarli qui, sul territorio: ecco il lavoro per i prossimi anni".
"Collio Evolution" 2026 è stato dedicato al Pinot Grigio, primo vitigno in Collio con 320 ettari e il 24% della superficie vitata, seguito da Sauvignon Blanc (14%), Friulano (14%), Ribolla Gialla (13%) e Chardonnay (13%). "Abbiamo scelto un vitigno celebre nel mondo, che in queste colline trova un'espressione unica e identitaria - ha spiegato Lavinia Zamaro - l'obiettivo è raccontare non solo un vitigno, ma il territorio che lo rende speciale nelle sue diverse declinazioni, mostrando come il Collio sappia evolvere senza rinunciare alle proprie radici".

I lusinghieri risultati dell'indagine di quest'anno arrivano dopo quelli altrettanto buoni dell'indagine dello scorso anno sui consumatori. Ora il Consorzio guarda ad indagare la percezione dei vini e del territorio del Collio sui mercati esteri.

https://winenews.it/it/collio-evolution-il-bianco-di-territorio-primo-per-reputazione-che-tiene-nel-canale-horeca_606084/

ASOLO MONTELLO, NASCE ENOTECA DIFFUSA: CANTINE E TERRITORIO FANNO RETE

Il progetto del Consorzio Tutela Vini Asolo Montello, con il contributo della Camera di Commercio Treviso-Belluno, coinvolge ristorazione, ospitalità, cultura e attività outdoor. Al via una piattaforma digitale e un programma di formazione per i 18 Comuni delle denominazioni.
Fare sistema intorno al vino per organizzare l'offerta enoturistica del territorio. È l'obiettivo di Enoteca Diffusa – Asolo Montello Wine Experience Network, il progetto promosso dal Consorzio Tutela Vini Asolo Montello con il contributo della Camera di Commercio Treviso-Belluno e presentato ad Asolo. L'iniziativa mette in relazione le aziende vitivinicole con ristoranti, enoteche, strutture ricettive, operatori turistici e culturali, enti locali e altre imprese dei 18 Comuni delle denominazioni Asolo Prosecco Superiore Docg, Montello Docg e Montello Asolo Doc.
Il modello si ispira all'albergo diffuso, ma lo declina in chiave enoturistica e digitale: non una nuova struttura fisica, quindi, ma una rete di luoghi e servizi attraverso cui costruire una degustazione itinerante, accompagnando il visitatore dalle aziende alle altre attrattive del territorio.

UNA RETE TRA VINO,
TURISMO E TERRITORIO
Tra gli strumenti previsti ci sono una piattaforma digitale informativa e un programma di formazione rivolto agli operatori, con l'obiettivo di condividere informazioni e modalità di accoglienza. Il progetto è aperto e gratuito per gli operatori che aderiranno e punta a coinvolgere progressivamente una rete che parte dai 475 soci del Consorzio.
"Ho sempre creduto nel fare squadra per sostenere lo sviluppo di un territorio" spiega Michele Noal, presidente del Consorzio di Tutela Vini Asolo Montello. Secondo Noal, la conoscenza del vino attraverso il territorio può contribuire a rendere più consapevole anche il rapporto con il prodotto. Il progetto si inserisce inoltre nel quadro del Regolamento europeo 2024/1143, che individua nei Consorzi di tutela dei vini anche il soggetto coordinatore per lo sviluppo enoturistico.
Dario Bond, assessore all'Agricoltura della Regione Veneto, sottolinea invece la necessità di affiancare al vino il patrimonio gastronomico, culturale e paesaggistico, mentre per Tiziano Casanova, consulente strategico di Asolo Montello Wine Experience Network, la formazione dovrà servire soprattutto a costruire "una voce condivisa" tra gli operatori. Tra i temi indicati figurano la comunicazione e il marketing digitale, insieme alla definizione di un comune "codice di accoglienza".

I NUMERI DI UN TURISMO
IN CRESCITA
Il progetto arriva in un territorio che negli ultimi anni ha registrato una crescita dei flussi turistici. Secondo i dati elaborati dalla Cgia di Mestre, nel 2025 le Terre di Asolo e Monte Grappa hanno superato per la prima volta dal 2019 i livelli pre-pandemia, con arrivi in aumento del 17,2% e presenze del 21,6% rispetto al 2024. La permanenza media è salita oltre le 2,8 notti, mentre l'impatto economico complessivo è stato stimato in oltre 42,5 milioni di euro.
Considerando i 24 Comuni della Riserva della Biosfera MAB Unesco Monte Grappa, gli arrivi hanno superato quota 226.500, con quasi 550.000 presenze, rispettivamente in crescita del 10,3% e del 12,5%.
Sono questi i dati di contesto per una rete che punta a misurare nel tempo i propri risultati attraverso indicatori come le visite in azienda, le prenotazioni delle esperienze enoturistiche, il traffico generato dalla piattaforma digitale, la partecipazione agli eventi e l'andamento dei flussi turistici.
"Con Enoteca Diffusa vogliamo trasformare un territorio già fortemente attrattivo in una destinazione organizzata, capace di parlare con una voce comune", conclude Noal. L'obiettivo è aumentare la permanenza dei visitatori e creare nuove opportunità per le imprese, mettendo in relazione il patrimonio vitivinicolo con quello culturale, paesaggistico e gastronomico dell'Asolo Montello.

https://vinonews24.it/2026/10/21/asolo-montello-nasce-enoteca-diffusa-cantine-e-territorio-fanno-rete/

ROMAGNA DEL VINO PUNTA SU MERCATO, MONTI: ESSERE PIÙ FORTI SU TERRITORIO

'Vini ad Arte' ha portato per la prima volta a Milano i vini della Romagna, con una cinquantina di produttori che al The Westin Palace hanno incontrato operatori del settore, sommelier e stampa specializzata. La due giorni, organizzata dal Consorzio Vini di Romagna e giunta alla 21esima edizione, ha scelto il capoluogo lombardo per presentare le nuove annate e le princi-

pali Denominazioni del territorio, dal Sangiovese all'Albana e al Trebbiano, con particolare attenzione alle sedici sottozone del Romagna Sangiovese Doc. La manifestazione, organizzata con la collaborazione tecnica di Ais Milano, ha compreso banchi d'assaggio, degustazioni tecniche, seminari, masterclass e ha affrontato anche il tema degli abbinamenti gastronomici. L'incontro ha permesso inoltre di approfondire le prospettive commerciali del comparto, a partire dal rapporto con il mercato regionale.

'Ho sempre detto che prima bisogna cercare di essere forti in casa propria, e in Romagna dobbiamo ancora fare passi importanti, sfruttando meglio l'enoturismo e quello che già c'è, perché è una terra molto frequentata da gente che viene da fuori regione e anche dall'estero' ha dichiarato ad askanews il presidente del Consorzio Vini di Romagna, Roberto Monti, spiegando che 'dobbiamo avere un rapporto migliore con la ristorazione, che spesso non apprezza e non dà valore ai vini del territorio. In qualunque regione andiamo troviamo i vini del territorio, da noi i vini di tutte le regioni. Sulla costa questo problema è particolarmente evidente, e poi ci sono i prezzi: capisco che un ristoratore debba applicare un ricarico, ma purtroppo spesso non usa l'addizione, si usa la moltiplicazione e anche con fattori importanti'. Oggi la super turistica costa romagnola assorbe meno del 10% del consumo interno , tanto che nel marzo scorso il Consorzio ha organizzata a Riccione 'Sorsi di Mare', un appuntamento rivolto a ristoranti, alberghi, enoteche e distributori, con oltre 60 Cantine coinvolte e un'attenzione particolare ai vini bianchi del territorio.

Il Consorzio Vini di Romagna, fondato nel 1962, tutela una Docg, cinque Doc e le Igt Rubicone e Forlì. Nel 2025 ha ottenuto ulteriori competenze anche per la Ravenna Igt, e nello stesso anno, secondo i dati di Valoritalia, le produzioni di competenza dell'ente hanno registrato imbottigliamenti per oltre 746mila ettolitri, equivalenti a poco meno di 100 milioni di bottiglie. A fare la parte del leone è il Rubicone, una Igt che nel 2025 ha visto una produzione di poco meno di 1,3 milioni di ettolitri, mentre gli imbottigliamenti si sono attestati a quasi 650mila, equivalenti a circa 86,6 milioni di bottiglie. La Romagna Doc ha invece registrato imbottigliamenti per circa 77mila ettolitri, pari a 10,3 milioni di bottiglie. Monti stima che le 122 aziende associate rappresentino circa l'80% della produzione, grazie anche alla presenza di otto cooperative, le cui principali sono Agrintesa, Terre Cevico, Cantina Forlì-Predappio, Cantina dei Colli Romagnoli e Cantina Sociale di Faenza. Tra le aziende private le più forti in termine di produzione sono Poderi dal Nespoli, Umberto Cesari, Poletti Casa Vinicola, Celli e Tre Monti. 'Da noi le differenze sono molto accentuate: abbiamo colossi che lavorano un milione e mezzo di quintali d'uva, o anche più, e aziende che fanno quattro o cinquemila bottiglie' ha spiegato il presidente, sottolineando che 'diventa faticoso conciliare gli obiettivi e gli interessi, tenendo unito il gruppo' ma evidenziando anche che 'tra le realtà più piccole cominciano comunque a esserci tanti giovani'.

Il quadro produttivo presenta realtà molto differenti tra loro. 'Sono preoccupato per la situazione del mercato, soprattutto per le nostre aree collinari' ha proseguito Monti, precisando che 'lì è più difficile lavorare, le produzioni sono contenute e non sempre è possibile meccanizzare. Questo significa avere costi più alti. Se un vigneto produce poco e ha anche costi elevati, far quadrare i conti diventa ancora più difficile: soltanto la valorizzazione delle Denominazioni può portare una soluzione al problema, ma è un percorso difficilissimo che stiamo cercando di portare avanti con le poche forze che abbiamo'. Quanto all'export, Monti ne valuta l'incidenza intorno al 30% della produzione delle aziende. Tra i mercati esteri, particolare attenzione è rivolta agli Stati Uniti, con l'ente che lavora con incoming di buyer americani in Romagna, per favorire il contatto diretto con le aziende, e una collaborazione con la rivista specializzata 'Wine Enthusiast'.

Tra i vitigni sui quali il Consorzio guarda, giustamente, con maggiore interesse figura l'Albana, primo vino bianco italiano ad aver ottenuto la Docg nel 1987 e che oggi si aggira sul milione di bottiglie. 'Quando ero giovane, l'Albana di riferimento era quella dolce, mentre l'Albana secco praticamente non esisteva' ha rievocato Monti, rimarcando che 'oggi è esattamente il contrario: il riferimento è diventato l'Albana secco mentre il dolce si sta erodendo pian piano, tutti gli anni cala. Il passito si è attestato su una piccola nicchia: è un prodotto eccellente ma non credo che in futuro potrà crescere'. L'Albana è oggi uno dei vitigni bianchi italiani capaci di dare vini di grande qualità, soprattutto nelle aree collinari di Bertinoro (Forlì-Cesena), del Faentino e dell'Imolese, con risultati particolarmente interessanti sui terreni calcarei di origine marina dello Spungone. La sua versatilità permette di ottenere interpretazioni molto diverse senza perdere una riconoscibile identità, dalle versioni fresche e immediate a quelle più strutturate e complesse. La ricchezza della sua struttura, sostenuta da una buona acidità e da una componente tannica insolita per un'uva bianca, la rende inoltre uno dei vitigni italiani più adatti alle lunghe macerazioni sulle bucce.

È anche un'uva dalla notevole capacità di evoluzione, acquistando ulteriore complessità e profondità. 'In questo momento vendere vino rosso è più difficile di prima, mentre il bianco generalmente corre meglio' ha ricordato il presidente, sottolineando che 'noi abbiamo un cavallo che è l'Albana, su cui secondo me dobbiamo puntare, perché è un vitigno che si esprime molto bene nel nostro territorio e si presta a fare degli ottimi prodotti. Però dobbiamo mettere un po' d'ordine, perché abbiamo Albana secche con espressioni molto diverse e questo forse non dà un indirizzo preciso. Alcuni ritengono che vada bene così: è un tema di discussione con i produttori, perché alla fine sono loro che devono decidere'.

Resta centrale il Romagna Sangiovese Doc, nelle tipologie base, Superiore e Riserva, oltre alle versioni Novello e Appassimento e ai vini con menzione di sottozona. Il Sangiovese romagnolo è generalmente più immediato, più equilibrato, dai tannini più rotondi, caratteristiche che lo rendono più 'facile' del cugino toscano. Nel 2024 la sua produzione si è attestata intorno ai nove milioni di bottiglie, sostanzialmente in linea con il 2023, mentre quelli con indicazione geografica più

circoscritta sono diminuiti da 563 a 519mila bottiglie.
Il sistema delle sottozone, avviato nel 2011 e successivamente ampliato, comprende oggi sedici menzioni geografiche distribuite tra Imolese, Faentino, Forlivese, Cesenate e Riminese. La suddivisione riflette le differenze tra i territori, dalle formazioni argillose, calcaree e arenacee delle aree occidentali alle zone maggiormente influenzate dall'Adriatico, passando per le colline del Forlivese caratterizzate anche dalla formazione marnoso-arenacea. A sostegno di questo lavoro di valorizzazione, il Consorzio ha presentato all'ultimo Vinitaly una nuova mappa delle sottozone del Romagna Sangiovese realizzata da Alessandro Masnaghetti, che approfondisce la distribuzione geografica dei vigneti, le caratteristiche dei suoli e le esposizioni. 'Siamo partiti nel 2011, siamo arrivati al decreto nello stesso anno, ma poi per iniziare a far funzionare davvero le sottozone ci abbiamo messo una vita' ha ricostruito Monti, chiarendo che però 'adesso cominciamo a vedere un certo movimento, anche se non possiamo ancora fare un bilancio'.
'Dal 2016 a oggi ci sono state varie evoluzioni dei Disciplinari. Una delle più importanti è stata l'introduzione dell'Appassimento sul Sangiovese, non per fare un prodotto da dessert, ma per ottenere un vino secco o quasi secco, con pochi zuccheri residui' ha ricordato il presidente, spiegando che 'le sperimentazioni erano iniziate più o meno nel 2013, nello stabilimento della Cantina Forlì-Predappio, dove avevamo un fruttaio sperimentale. In seguito sono stati fatti investimenti importanti nelle attrezzature per l'appassimento e siamo riusciti a creare un certo mercato per queste produzioni'. Sul fronte degli spumanti, il marchio collettivo 'Novebolle' identifica le tipologie Romagna Doc Spumante Bianco e Rosato, riconosciute nell'agosto 2019 sia come Metodo Charmat che come Metodo Classico. La prima ha come base prevalente il Trebbiano Romagnolo, il Rosato il Sangiovese. 'Con 'Novebolle' abbiamo voluto rispolverare la tradizione spumantistica romagnola di fine Ottocento e inizio Novecento' ha raccontato ad askanews Monti, precisando che 'la base prevalente è il Trebbiano di cui abbiamo grandi quantità, e il Sangiovese per il Rosato. Forse avremmo potuto pensarci prima, perché siamo partiti da poco, in un momento in cui il Prosecco sta andando fortissimo e attorno al suo successo si sono sviluppati tanti altri spumanti, anche buoni, molto competitivi nei prezzi. Per noi è una partenza in salita'.
Il panorama delle altre Denominazioni romagnole presenta dimensioni e andamenti differenti. Nel 2024 il Trebbiano Doc ha raggiunto 1,2 milioni di bottiglie, mentre Pagadebit Doc (203mila) e Cagnina Doc (375mila) hanno registrato una flessione. In crescita di oltre il 21% la Rimini Doc (477mila bottiglie), mentre restano più contenuti i volumi delle Doc Colli d'Imola (235mila), Colli di Faenza (25mila) e Colli Romagna Centrale (23mila). 'La Rimini Doc è una Denominazione che secondo me ha un futuro interessante' ha affermato Monti, sottolineando che 'Rimini la conoscono tutti, anche all'estero: sicuramente ha una notorietà maggiore di Romagna'.
Alle prospettive commerciali si aggiunge il bilancio ancora provvisorio della vendemmia 2026, per la quale non sono ancora disponibili dati consuntivi complessivi. 'Credo – mette in luce Monti – che in collina ci sia stato un calo importante, dal 15 al 30%, a seconda delle zone, mentre la pianura mantiene più o meno i suoi livelli, grazie al fatto che è prevalentemente irrigata e vi si coltiva soprattutto Trebbiano, che generalmente non entra nelle Denominazioni, ma va a fare vini generici o basi spumante. È quella parte della Romagna che riesce a fare bilanci decisamente migliori'. Quanto alle caratteristiche della stagione e alle prospettive qualitative, 'è stata una vendemmia asciutta che preferisco a quelle bagnate' ha dichiarato il presidente, osservando che 'credo che i vini vengano bene, anche perché i viticoltori hanno imparato a gestire queste situazioni. Ho visto più vendemmie notturne e raccolte alle prime luci dell'alba, per portare in cantina uve a temperature più basse. Oggi abbiamo le attrezzature necessarie e, partendo da uve sane, si può lavorare bene'.
In merito al cambiamento climatico, Monti ha precisato che 'abbiamo gli strumenti per adattare il modo di produrre, in vigneto e in cantina: bisogna gestire meglio la chioma, le cimature e il terreno, anche per salvaguardare le riserve idriche. E in cantina i protocolli di vinificazione devono essere adattati alle caratteristiche delle uve: nei rossi bisogna gestire macerazioni e rimontaggi in funzione dell'annata, altrimenti si rischiano vini eccessivamente vegetali o tannici; mentre nei bianchi bisogna fare attenzione alle pressature, soprattutto in un'annata come questa'. (Alessandro Pestalo

https://qds.it/romagna-del-vino-punta-su-mercato-monti-essere-piu-forti-su-territorio/

VINO DI ROMAGNA, UN COMPLESSO "MOSAICO" CHE PUNTA SEMPRE PIÙ SULLE SOTTOZONE DEL SUO SANGIOVESE

Mentre il mondo si preoccupa attorno ai temi che conosciamo - dello stallo dei mercati, delle guerre, della (pare ormai irreversibile) crisi climatica, dell'aumento del costo della vita (greggio compreso) e del cambiamento nello stile e nei gusti dei consumatori - "Vini ad Arte" prende coraggio, esce dalla sua zona di comfort e va a Milano. Reduce del successo dell'edizione n. 20 del 2025 (e pronta per le celebrazioni del 2027, con i 40 anni dell'Albana Docg e i 60 del Sangiovese Doc), quest'anno il Consorzio Vini di Romagna ha, infatti, deciso di spostare per la prima volta il suo principale evento istituzionale nel suo principale mercato nazionale, dopo quello interno alla regione. E l'ha fatto chiamando a raccolta ristoratori, enotecari, distributori e giornalisti nella capitale meneghina il 12 e il 13 ottobre, in una due giorni di assaggi e approfondimenti per ribadire l'importanza delle Sottozone nel valorizzare un territorio così vasto e così eterogeneo (sia in termini di geografia, che di fattori pedo-climatici, sia di produttori che di vitigni, sia di vini che di mercati) e, quindi, difficile da raccontare. Ne sono prova i numeri della produzione 2025: in un anno di considerevole calo di bottiglie di Doc Romagna Sangiovese (un milione in meno sul 2024, quindi 8 milioni anziché 9, anche per effetto di declassamenti), la rivendicazione delle Sottozone è au-

mentata da 518.933 a 647.733 bottiglie. Un +25% che si distribuisce sia tra un aumento di etichette nelle aziende che già ne producevano, che in un aumento di aziende che hanno iniziato a produrle. E un +25% che chiaramente non compensa il calo generale registrato, ma che rivela come i produttori abbiano compreso l'importanza di produrre vini ad espressione territoriale: sia perché ne aumenta la qualità, sia perché ne aumenta il valore, ma anche perché dà un contenitore da riempire di racconti e, quindi, di ricordi.
Tornando al tema della vastità: la Romagna è grande, ben riassunta dal motto "mosaico di vita" fatto proprio dal Consorzio. I suoi 638.000 ettari vanno dal mare che bagna la costa adriatica all'Appennino tosco-emiliano, dal fiume Sillaro a Nord al confine con le Marche a Sud. Al suo interno si estende la Doc Romagna, con una superficie di 295.000 ettari, di cui 14.000 vitati. Ma ci sono altre denominazioni: c'è l'Albana Docg; ci sono le Doc Colli d'Imola, Colli di Faenza, Colli di Romagna Centrale e Colli di Rimini; e, infine, ci sono le 4 Igt di Rubicone, Forlì, Ravenna e Sillaro. Tra le denominazioni, l'Igt Rubicone è la più estesa, coprendo tutto il territorio romagnolo: l'imbottigliato 2025 corrisponde a 86.618.800 bottiglie, più o meno stabile con lievi oscillazioni dal 2022. Segue per grandezza la Doc Romagna Trebbiano, che si sviluppa sulle colline romagnole, ma anche su parte della pianura a Nord della Via Emilia: se ne producono stabilmente poco oltre 1 milione di bottiglie dal 2022, in lieve calo nel 2025 (1,03 milioni) sul 2024 (1,2 milioni). L'apice della produzione romagnola, tuttavia, si concentra sulla Docg Albana e sulla Doc Romagna Sangiovese. La prima conta oggi su 768 ettari e 918.267 bottiglie prodotte nel 2025 (stabile sul 2024, entrambi in leggero calo sugli anni precedenti, ma con un aumento del 12% sulla freschissima produzione 2026): "un vitigno che era diffusissimo nel dopoguerra, tanto da raggiungere i 7.418 ettari vitati nel 1970, che poi è stato espiantato senza sosta, tornando ad essere apprezzato solo negli ultimi 10 anni - ha spiegato il direttore del Consorzio, Filiberto Mazzanti - crescendo in modo sostenuto sia negli ettari a lei dedicati che nel valore della bottiglia, che supera spesso i 10 euro a scaffale". La Doc Romagna Sangiovese, invece, copre circa 5.890 ettari di superficie vitata, e viene imbottigliata con i numeri prima citati, secondo la piramide qualitativa approvata dal disciplinare nel 2011: Romagna Sangiovese alla base, poi Romagna Sangiovese Superiore (e Riserva) e in cima Romagna Sangiovese Sottozone (e Riserva).
Alla complessità viticola si aggiunge quella del tessuto produtttivo. Tra gli associati del Consorzio ci sono attualmente 8 cantine cooperative, 110 produttori vinificatori e 4 imbottigliatori: in tutto circa 5.200 aziende viticole con vigneti iscritti nell'albo delle Doc e Docg. Le cooperative operano per lo più nella parte pianeggiante a Nord della Via Emilia e hanno modalità di coltivazione dell'uva, modalità di produzione di vino e accesso a tipologie di mercati spesso molto diversi dalle aziende di media e piccola dimensione, che lavorano per lo più in collina, le quali, per questo, cercano risposte anche associandosi tra loro al di fuori del Consorzio stesso. Queste diversità agricole, enologiche e commerciali, sottolineano dal Consorzio, creano esigenze diverse, spesso inconciliabili. Ma, soprattutto, creano rallentamenti nelle dinamiche consortili che, cercando di tenere insieme quel "mosaico di vita" con spinte opposte, deve trovare soluzioni frutto di compromessi anche molto grandi. Questo spiega una serie di problemi che si stanno trascinando o svelando negli ultimi anni, complici le difficoltà congiunturali del contesto nazionale e mondiale.
C'è, ad esempio, un aumento della qualità dei vini, che potrebbe, però, andare ancora più spedito. La creazione delle Sottozone ha certamente creato un sano dibattito interno e dato al territorio un contenitore da riempire di parole e studio, aumentando, di conseguenza, la consapevolezza dei produttori e, quindi, l'attenzione ai loro contesti e ai loro vini. Le esigenze opposte tra i soci del Consorzio hanno, però, rallentato questo processo e ad oggi la qualità che potrebbero raggiungere i vini di Romagna non si è ancora davvero attuata in modo significativo, diffuso e omogeneo. Un altro problema, sottolineano ancora dal Consorzio, è lo scivolamento degli ettari vitati verso valle. La contrazione dei mercati dovuta al cambiamento nello stile di consumo e del gusto dei consumatori, ma anche al restringimento dell'orizzonte a livello globale (insieme ai rallentamenti strategici citati sopra), hanno reso ancora meno remunerativa la viticoltura di collina, più faticosa e più costosa di quella in pianura. Ci sono, quindi, produttori che stanno abbandonando la viticoltura di qualità che garantiscono i loro vigneti in altitudine (per motivi pedo-climatici) per dedicarsi ad una viticoltura più facile a valle, più redditizia e abbondante, ma di minor qualità (sia per motivi pedoclimatici, ma anche a causa del surriscaldamento globale), rinunciando, al contempo, alla piramide di qualità cui le Sottozone danno accesso.
Sono entrambe difficoltà che il Consorzio Vini di Romagna osserva con preoccupazione e che sta cercando di affrontare puntando i suoi sforzi, appunto, sull'affermazione delle Sottozone del territorio: sia tra i produttori, piccoli - medi e grandi, che sui mercati esteri, ma anche tra i consumatori, con tantissime iniziative dedicate, che coinvolgono anche il settore della ristorazione (soprattutto della costiera romagnola, ancora poco partecipe nel proporre i vini che producono le colline alle loro spalle). L'idea di fondo è che le Sottozone possano aiutare una rilettura complessiva del territorio verso una maggiore qualità diffusa, trascinando con sé anche le tipologie Superiore e Riserva, che non possono per qualche motivo rivendicare le Sottozone e che rappresentano ad oggi ancora lo zoccolo duro delle vendite nella maggior parte dei mercati. A tal proposito, quello nazionale resta il principale sbocco dei vini romagnoli, mentre un 35% circa esce dai confini nazionali per dirigersi principalmente negli Stati Uniti, nei Paesi scandinavi (dove la presenza sta crescendo), in Germania (ancora presente, ma in calo) e in Giappone (piazza piccola, ma stabile).
Nel frattempo, dunque, escono i nuovi vini. L'annata presentata è la 2025, "il quarto anno più caldo dal 1961. Dopo il 2024, il 2023 e il 2022 - ha commentato la vitologa del Consorzio, Marisa Fontana - ed è la prova provata del surriscaldamento globale, che il 2026 ha riconfermato". L'anomalia termica si è concentrata sopratutto sulle temperature minime, a lungo sopra la me-

dia. C'è stato per questo un anticipo di germogliamento (ormai la norma da qualche anno), rallentato da un calo di temperature a fine aprile e maggio. Questa falsa partenza, insieme ad una buona dotazione idrica sia invernale che primaverile, ha dato esuberanza e vigoria alle viti che sono state cimate giusto in tempo per la prima ondata di calore di giugno. Ci sono state, quindi, perdite di grappoli per ustioni, ma non per i patogeni tipici della vite, che nel 2025 sono state più contenute. Nel complesso le fasi fenologiche hanno subito un anticipo (simile al 2024), ma si sono soprattutto accorciate: la fioritura è durata appena una settimana e la chiusura del grappolo (il suo compattamento alla crescita degli acini) è avvenuta in pochi giorni. L'epoca di vendemmia è stata in linea con il 2024 per le uve bianche precoci (intorno a ferragosto, per i vitigni internazionali, seguiti da Pignoletto, Merlot, Cagnina e Sangiovese per i rossi), mentre per le altre uve bianche (come Albana, Famoso e Trebbiano) e il Sangiovese si è anticipata di 4-5 giorni, entrando in cantina a metà settembre; i rossi tardivi, invece - come Cabernet, Uva Longanesi e Fortana - hanno superato le piogge di metà settembre, riuscendo a perfezionare la maturità fenolica grazie alle escursioni termiche prima del raccolto avvenuto alla fine del mese.

La produzione complessiva è stata di 5,4 milioni di ettolitri, con un calo del 23,8% sul 2024. I quintali di uva registrati sono stati 7.879.974, un -13% sul 2024 e un -8% sulla media 2020-2024 che è di 8.601.962 quintali (a livello nazionale i quintali di uva raccolta sono 66.794.000, +1% sul 2024 e -4% sulla media 2020-2024 che è di 69.328.352 quintali). La perdita del 2025 non è tanto dovuta per la peronospora e l'oidio, come accennato, ma per le scottature, il mal dell'esca e i colpi apoplettici subiti dalle piante dovuti al picco di calore del 10 agosto, quando si sono toccati i 38,3 gradi. Inoltre, il caldo precoce di giugno ha indotto le piante a produrre grappoli più piccoli della media, che, però, sono arrivati in cantina in buone condizioni di sanità e di equilibrio compositivo.

Tra i 111 campioni in assaggio tecnico portati da una cinquantina di produttori partecipanti all'anteprima, 33 sono Doc Romagna Albana e 7 Doc Romagna Passito, vitigno autoctono romagnolo di buona struttura e di grande versatilità, che ben reagisce alla crisi climatica in atto, con interpretazioni per lo più centrate, ma che riflettono più lo stile del produttore che una lettura del territorio e delle sue valli. 71 sono, invece, i campioni di Doc Romagna Sangiovese, di cui 30 in versione Riserva e, invece, per metà rivendicati a Sottozona (che ricordiamo essere 16: Imola e Serra nell'imolese; Brisighella, Marzeno, Modigliana, Oriolo e Serra nel faentino; Bertinoro, Castrocaro, Meldola e Predappio nel forlivese; Cesena, Longiano e Mercato Saraceno nel cesenate; e Coriano, San Clemente e Verucchio nel riminese), scelta che riflette una buona aderenza al profondo lavoro di studio effettuato sulla denominazione, che si ripercuote sul racconto del territorio (più centrato), sulla qualità del vino (in aumento), sul valore del prodotto (maggiorato, fino a 3 euro sui vini della stessa tipologia, ma senza rivendicazione da Sottozona).

Segnaliamo che per il secondo anno di fila purtroppo non sono presenti la maggior parte dei produttori di Modigliana, che, tra i primi, sono riusciti come associazione a codificare un racconto condiviso della valle, riuscendo a traferire con coerenza la propria storia e la propria geografia in una produzione coerente e riconoscibile. Un tassello importante e visionario del mosaico che va proprio nella direzione auspicata dal Consorzio, che, però, viene a mancare (per le difficoltà di compromessi citate sopra) in una manifestazione imprescindibile per capire lo stato dell'arte del territorio nel suo complesso.

Ecco, quindi, i migliori assaggi di Romagna Albana e Romagna Sangiovese nei bicchieri dello sfaff di WineNews da "Vini ad Arte" 2026:

Podere La Berta, Doc Romagna Albana Secco 2025
Luminoso e aperto, ha sentori iodati e di polpa a frutta bianca e sorso sapido.

Umberto Cesari, Doc Romagna Albana Secco 2025
Roccioso e agrumato, ha spessore in bocca e la succosità della pera Williams.

Tre Monti, Doc Romagna Albana Secco Vigna Rocca 2025
Un macerato equilibrato e complesso, pieno e balsamico, che scorre saporito.

Marta Valpiani, Doc Romagna Albana Secco Delyus 2025
Intenso, ma elegante, ha una lieve aderenza che rilascia freschezza e sapidità profumate.

Tenuta La Viola, Doc Romagna Albana Secco InTerra 2025
Vino dorato ed estremamente complesso senza imporsi.

Podere La Grotta, Doc Romagna Albana Secco Damadora 2025
Albana dalle tonalità chiare a cui si aggiungono note speziate e consistenze burrose.

Poderi Dal Nespoli, Doc Romagna Albana Secco Scanadè 2024
Appuntito, ma anche terroso al naso, stabilisce contrasti vivaci anche al sorso.

Giovanna Madonia, Doc Romagna Albana Secco Trapunta 2024
Colori e aromi che ricordano un tramonto, con la stessa quiete evolutiva al palato.

Tenuta Uccellina, Doc Romagna Albana Passito Soprano 2024 (Brisighella)
La complessità di un passito, ricamata in una trama materica sottile e rinfrescante.

Podere Morini, Doc Romagna Albana Passito Innamorato 2024 (Oriolo)
Passito ampio, complesso e pieno, che fa della balsamicità la sua spina dorsale.

Fattoria Zerbina, Doc Romagna Sangiovese Marzeno Poggio Vicchio 2025
Sangiovese ricco di polpa e chiaro scuri, che lascia il palato fresco e pulito.

Pandolfa-Noelia Ricci, Doc Romagna Sangiovese Predappio Il Sangiovese 2025
Dalle tonalità aromatiche nere e scure, resta chiaro e vivace in bocca.

Tenuta Casali, Doc Romagna Sangiovese Mercato Saraceno Vigna Palazzina 2025
Aperto e arioso al naso e in bocca, gioca su aromi agrumati e floreali.

Celli, Doc Romagna Sangiovese Bertinoro Grillaie 2024
Chiaro e gentile, promette dolcezza, ma mantiene freschezza e pulizia.

San Patrignano, Doc Romagna Sangiovese Superiore Ora 2023 (Coriano)

Ha l'intensità del sottobosco, frutta, fiori, rovi e pigne comprese, con un cenno di spezie.
Drei Donà, Doc Romagna Predappio Madonna del Pruno 2023
Al trittico di frutta-fiori-balsami si aggiunge una vena ematica che ingentilisce la trama.
Leonardo da Vinci 1502, Doc Romagna Sangiovese Superiore Riserva 2023 (Faenza)
Riserva complessa, concentrata e fitta, che mantiene piacevolezza di sorso.
Fattoria Nicolucci, Doc Romagna Sangiovese Superiore Vigna del Generale Riserva 2023 (Predappio)
Immancabile Sangiovese stratificato e levigato, che lascia il palato piccante, fresco e fruttato.
Lu. Va, Doc Romagna Sangiovese Modigliana Cucco Nero Riserva 2023
Versione silvestre e terrosa, ma altrettanto balsamica, con agrumi e frutta matura a dare succo.
Podere dell'Angelo, Doc Romagna Sangiovese Verrucchio Riserva Luis 2023
Vino materico con l'eleganza della viola, la succosità degli agrumi, la freschezza delle aromatiche.

https://winenews.it/it/vino-di-romagna-un-complesso-mosaico-che-punta-sempre-piu-sulle-sottozone-del-suo-sangiovese_604502/

VINO, IL VERDUNO PELAVERGA 2025 ESCE SUL MERCATO CON NUMERI DA RECORD

Il Verduno Pelaverga Doc dell'annata 2025 è appena arrivato sul mercato con numeri da record: 38 ettari di vigneti rivendicati, 2.058 ettolitri di vino e un potenziale di 274.345 bottiglie. Sono i valori più alti registrati nella serie ufficiale 2015-2025 del Consorzio di Tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani. Anche gli imbottigliamenti sono in aumento, con una crescita del 18% nel primo semestre 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
La storia della Denominazione comincia nel 1995, quando ottiene il riconoscimento della Doc con appena sette ettari di vigneti. Vent'anni dopo la superficie rivendicata era salita a 20 ettari, mentre dal 2020 l'espansione ha assunto un ritmo più sostenuto. In quell'anno la produzione si fermava a 1.350 ettolitri. Oggi le aziende produttrici e imbottigliatrici sono 25, delle quali 18 aderiscono all'Associazione Verduno è Uno.

La zona di produzione comprende l'intero territorio di Verduno (Cuneo) e parte di quelli di La Morra (Cuneo) e Roddi (Cuneo), sulle colline delle Langhe affacciate sulla valle del Tanaro. Il Disciplinare richiede almeno l'85% di Pelaverga Piccolo, consentendo per la restante parte altre uve a bacca nera non aromatiche autorizzate alla coltivazione in Piemonte, ma molte aziende scelgono di vinificare il vitigno in purezza. In una zona conosciuta soprattutto per il Nebbiolo, il Pelaverga Piccolo ha mantenuto una propria identità, legata a un'area viticola particolarmente circoscritta. Rispetto al 2024, la superficie rivendicata è passata da 35 a 38 ettari e la produzione è aumentata del 5,7%, dai precedenti 1.947 ettolitri. La resa media della vendemmia 2025, pari a circa 54 ettolitri per ettaro, è rimasta inferiore al massimo di 63 previsto dal Disciplinare. L'aumento dei volumi ha dunque coinciso con un ampliamento della superficie, senza che la resa media raggiungesse il limite consentito.

Tra gennaio e giugno 2026 sono state fascettate 183.399 bottiglie, contro le 154.951 del primo semestre 2025. Ad agosto gli imbottigliamenti riferiti alla vendemmia 2025 avevano raggiunto quota 234.248 bottiglie, mentre al primo luglio le giacenze dello stesso millesimo ammontavano a 754 ettolitri, equivalenti a circa 100.473 bottiglie. Il confronto con le principali Denominazioni albesi mostra andamenti differenti. Nei primi otto mesi del 2026 gli imbottigliamenti complessivi delle sei maggiori Doc e Docg sono aumentati del 3,3%, raggiungendo 44,5 milioni di bottiglie. La Langhe Doc è cresciuta dell'8%, il Barolo del 5,7%, il Barbaresco del 3,8% e il Roero dello 0,8%, mentre Barbera d'Alba e Dolcetto d'Alba hanno registrato flessioni rispettivamente del 6,9% e del 5,6%.

L'annata 2025 è stata caratterizzata in Piemonte da temperature superiori alla media e precipitazioni irregolari. Le abbondanti piogge di aprile hanno ricostituito le riserve idriche dei terreni, mentre giugno ha registrato un'anomalia termica di 3,4 gradi rispetto alla norma regionale. Germogliamento e fioritura sono avvenuti con circa due settimane di anticipo; dopo un'estate segnata da brevi ondate di calore, il tempo prevalentemente stabile e le escursioni termiche notturne di settembre hanno accompagnato il completamento della maturazione nelle Langhe. Anche la vendemmia del Pelaverga Piccolo è stata precoce: la raccolta, tradizionalmente collocata nella prima decade di ottobre e negli ultimi anni spesso anticipata alla seconda metà di settembre, ha seguito nel 2025 un calendario più rapido rispetto al 2024, quando le operazioni erano proseguite fino a ottobre. Le valutazioni vendemmiali piemontesi segnalano condizioni sanitarie generalmente buone e maturazioni regolari, pur con differenze tra territori, mentre la produzione vitivinicola regionale, pari a circa 2,15 milioni di ettolitri, è invece diminuita rispetto all'anno precedente. Nel bilancio pubblicato a dicembre dalla Regione Piemonte e da Vignaioli Piemontesi, il Pelaverga ha ottenuto 8,5 stelle su dieci.

https://askanews.it/2026/10/15/vino-il-verduno-pelaverga-2025-esce-sul-mercato-con-numeri-da-record/

DOC FRIULI, NUOVO DISCIPLINARE: ECCO RIBOLLA GIALLA FERMA, ROSATO E SPUMANTI

Friuli. Tra le novità, il riconoscimento formale della Ribolla Gialla ferma e del Rosato, oltre a nuove disposizioni per la produzione degli spumanti con metodo Martinotti e Metodo Classico. Il testo è stato approvato dal Ministero dell'Agricoltura e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 237 del 12 ottobre 2026.
La revisione conclude un percorso di confronto durato quasi tre anni. Secondo il Consorzio, l'obiettivo è aggiornare le regole della denominazione. Rendendole più aderenti all'evoluzione del mercato e alla varietà della produzione regionale.

RIBOLLA GIALLA FERMA, ROSATO E SPUMANTI

L'inserimento della Ribolla Gialla ferma e del Rosato tra le tipologie tutelate è una delle principali novità del disciplinare. Il Consorzio segnala che entrambe sono in espansione e incontrano un interesse crescente da parte dei consumatori, in Italia e soprattutto sui mercati internazionali.

Il testo introduce inoltre regole specifiche per la spumantizzazione, sia con metodo Martinotti sia con Metodo Classico. Le disposizioni riguardano le rese delle uve, le zone di vinificazione e i tempi minimi di permanenza sui lieviti. Il comunicato non specifica nel dettaglio i singoli parametri previsti.

LE DECORRENZE
DELLE NUOVE REGOLE
Le nuove disposizioni entreranno in applicazione, in via generale, dalla campagna vitivinicola 2027/2028. Le norme sulla spumantizzazione faranno eccezione e saranno operative già dalla campagna 2026/2027, per consentire alle aziende di utilizzare da subito le nuove possibilità previste dal disciplinare.
«Con questo ulteriore passo – ha dichiarato Stefano Trinco, presidente del Consorzio Doc Friuli – abbiamo finalmente a disposizione un disciplinare più aderente a una realtà complessa e variegata come quella della Doc Friuli Venezia Giulia. Le modifiche ci permettono di presentarci in maniera più moderna, dinamica e coerente alle richieste dei mercati».

I NUMERI DELLA
DOC FRIULI
Nata nel 2016, la Doc Friuli copre l'intero territorio viticolo del Friuli Venezia Giulia. Il Consorzio di tutela è stato costituito nel 2019 e associa oggi 92 aziende. Gli ettari rivendicati sono 3.500, con una produzione media dichiarata di 336.000 quintali di uva. Nel 2025 sono stati imbottigliati 173.000 ettolitri.
Il Consorzio definisce la Doc Friuli la denominazione regionale con i maggiori volumi di produzione, rivendicazione e imbottigliamento, pur essendo la più giovane della regione.

https://www.winemag.it/doc-friuli-nuovo-disciplinare-ecco-ribolla-gialla-ferma-rosato-e-spumanti/

LAZIO ROOTS, CINQUE CONSORZI UNISCONO VINO E AGROALIMENTARE DEL LAZIO

Cinque Consorzi, 550 realtà vitivinicole e 413 allevatori coinvolti per raccontare il patrimonio enogastronomico del Lazio attraverso territori, produzioni certificate e tradizioni rurali. Nasce con questo obiettivo Lazio Roots, il progetto che mette in rete alcune delle principali denominazioni regionali del vino e dell'agroalimentare, con l'intento di costruire una narrazione comune delle identità produttive laziali.
Le realtà coinvolte sono il Consorzio Tutela Vini Roma DOC, il Consorzio Tutela Denominazioni Vini Frascati, il Consorzio del Cesanese del Piglio DOCG, l'Abbacchio Romano IGP e la Ricotta Romana DOP. Il progetto punta a valorizzare il legame tra prodotti, paesaggi e comunità, mettendo in relazione viticoltura, allevamento e tradizione casearia.

LAZIO ROOTS, L'OBIETTIVO
DEL PROGETTO
L'iniziativa intende superare la promozione delle singole denominazioni per raccontare il patrimonio agricolo e culturale che le accomuna. Al centro ci sono i vigneti, i pascoli, il lavoro dei produttori, le tecniche di trasformazione e le conoscenze tramandate tra generazioni.
Il progetto richiama una storia agricola che trova testimonianze già negli scritti di Columella e Catone e che continua a esprimersi attraverso produzioni certificate. Le denominazioni diventano così strumenti per raccontare non soltanto l'origine e la qualità dei prodotti, ma anche le pratiche produttive e le comunità che contribuiscono a mantenerle vive.
«Il patrimonio enogastronomico del Lazio rappresenta una risorsa strategica per la crescita economica della nostra regione e un elemento fondamentale per rafforzare la competitività del sistema agroalimentare sui mercati nazionali e internazionali», afferma Giancarlo Righini, assessore al Bilancio, Programmazione economica, Agricoltura e sovranità alimentare, Caccia e Pesca, Parchi e Foreste della Regione Lazio.
Righini sottolinea la necessità di sostenere le imprese agricole, tutelare le denominazioni di origine e rafforzare la presenza delle produzioni regionali sui mercati. Tra gli obiettivi indicati c'è anche l'ampliamento del progetto, con il coinvolgimento progressivo di altri Consorzi e realtà produttive.

ARSIAL: FARE RETE
PER RAFFORZARE LE DENOMINAZIONI
Il valore della collaborazione tra filiere è al centro anche delle dichiarazioni di Massimiliano Raffa, presidente di ARSIAL. «Lazio Roots parte da un'intuizione importante: le nostre denominazioni acquistano ancora più forza quando smettono di raccontarsi come realtà isolate e diventano parte di una storia comune. Il Lazio è un mosaico di territori, produzioni e comunità profondamente diverse, ma unite da radici agricole e culturali che possono diventare un elemento distintivo anche sul piano della promozione.»

Raffa evidenzia il ruolo della collaborazione tra vino, allevamento, tradizione casearia e produzioni certificate per rendere più riconoscibile il sistema agroalimentare regionale. «Mettere insieme vino, allevamento, tradizione casearia e grandi produzioni certificate significa costruire un racconto più riconoscibile e più competitivo», dichiara il presidente di ARSIAL, indicando nella capacità di fare rete uno degli elementi su cui costruire nuove opportunità per le imprese e i territori.

DAL CESANESE DEL PIGLIO
ALL'ABBACCHIO ROMANO:
LE PRODUZIONI COINVOLTE
Lazio Roots attraversa aree diverse del territorio regionale, dai Castelli Romani al litorale, dalla Ciociaria all'Agro Romano, fino alla Sabina e alla Tuscia. Le cinque realtà promotrici fanno da apripista a una rete più ampia di produzioni, presentate anche attraverso una cena dedicata alle specialità del Lazio.

Tra le denominazioni citate figurano la Lenticchia di Onano IGP, la Patata dell'Alto Viterbese IGP, la Nocciola Romana IGP, il Prosciutto Amatriciano IGP, il Pecorino Romano DOP del Lazio, l'Oliva di Gaeta DOP, il Pane Casareccio di Genzano IGP, l'Olio di Roma IGP, l'Olio Sabina DOP e la Ratafia Ciociara IGP.

Sul fronte vitivinicolo sono presenti anche Atina DOC e Marino DOC.

Le denominazioni del Frascati e la Roma DOC raccontano il rapporto tra la Capitale, i Castelli Romani e una storia vitivinicola di lunga durata. Il Cesanese del Piglio DOCG rappresenta invece il patrimonio enologico della Ciociaria. La Ricotta Romana DOP e l'Abbacchio Romano IGP riportano l'attenzione sulla dimensione pastorale, sulla transumanza e sul rapporto tra allevamento e comunità rurali.

https://www.winemag.it/lazio-roots-cinque-consorzi-uniscono-vino-e-agro-alimentare-del-lazio/

MORELLINO: IDENTITÀ E VALORE PER RIPOSIZIONARE IL ROSSO

Recuperare valore mentre i consumi di vino rosso arretrano: per il Morellino di Scansano la risposta passa dalla ridefinizione della propria identità e dal governo dell'offerta. Al centro del percorso c'è il Sangiovese della costa toscana, con freschezza e facilità di beva assunte come elementi distintivi. Una scelta di posizionamento che coinvolge la produzione, il prezzo e la reputazione della denominazione, chiamata a ricostruire un'immagine indebolita dopo l'espansione dei primi anni Duemila.

Nel Dossier Rossi de Il Corriere Vinicolo 32/2026 del 12 ottobre, Franco Santini analizza questa strategia nell'articolo «La strategia del Morellino: ripartire dalla propria identità», attraverso il confronto con Alessio Durazzi, direttore del Consorzio di tutela. Il punto di partenza è la coesione tra piccoli produttori e grandi imbottigliatori, che ha consentito di condividere un obiettivo e sostenere nel tempo le scelte necessarie a perseguirlo. Il richiamo al mare diventa la sintesi di un'identità territoriale e stilistica sulla quale costruire il rilancio.

La programmazione dell'offerta è uno dei cardini del percorso: albo vitivinicolo chiuso, superficie intorno ai 1.500 ettari e rese effettive mediamente inferiori a quelle consentite. Anche il declassamento verso altre denominazioni viene letto come strumento per evitare di svendere il Morellino. L'analisi invita però a interpretare con cautela i segnali favorevoli: l'aumento delle fascette e il dimezzamento delle giacenze non raccontano da soli una ripresa della domanda, perché sulle disponibilità hanno inciso anche la vendemmia 2025 più scarsa e i declassamenti. Il riposizionamento si misura soprattutto sul mercato italiano, che assorbe almeno il 70-75% della produzione. In Gdo, il superamento dei sei euro di prezzo medio comporta il rischio di perdere volumi, a fronte dell'obiettivo di migliorare i margini; nell'Horeca resta centrale la ricostruzione della reputazione. Completa il quadro la tipologia Superiore, presentata come uno strumento commerciale a disposizione delle aziende, con rese ridotte e uscita posticipata rispetto all'annata, senza obbligo di sosta in legno.

https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/morellino-identita-valore-riposizionamento

COLLI BERICI, IL DISCIPLINARE CAMBIA: PIÙ VARIETÀ E PERGOLA IN COLLINA

Rosso e Bianco ampliano la composizione consentita, mentre la forma di allevamento viene estesa ai nuovi impianti e reimpianti. Le modifiche, già in vigore, puntano a una maggiore libertà interpretativa e alla gestione delle annate più calde.

Più possibilità nella scelta dei vitigni e una nuova opzione per la gestione delle vigne in quota. La Doc Colli Berici, attraverso il proprio Consorzio di tutela, aggiorna il proprio disciplinare di produzione con modifiche che ampliano la libertà di interpretazione della denominazione e introducono uno strumento pensato anche per rispondere alle condizioni climatiche più calde. Le novità, pubblicate in Gazzetta Ufficiale il 19 agosto 2026 e annunciate durante Gustus 2026 – Vini e Sapori di Vicenza, riguardano in particolare le composizioni del Colli Berici Rosso e Bianco e l'utilizzo della pergola per tutte le varietà nei nuovi impianti e reimpianti con giacitura collinare.

ROSSO E BIANCO AMPLIANO LA BASE AMPELOGRAFICA

Per il Colli Berici Rosso, almeno il 60% può essere costituito da Merlot, Tai Rosso, Cabernet Franc e Cabernet Sauvignon, da soli o congiuntamente. Carmenère e/o Pinot Nero possono concorrere fino al 40%, mentre è ammesso fino a un massimo del 15% di altre varietà a bacca rossa autorizzate nella provincia di Vicenza.

Novità anche per il Colli Berici Bianco: Garganega, Chardonnay e Pinot Bianco, da soli o congiuntamente, devono rappresentare almeno il 60%; Manzoni Bianco, Tai Bianco e Sauvignon possono concorrere fino al 40%, insieme a un massimo del 15% di altri vitigni a bacca bianca autorizzati. Un cambiamento sostanziale rispetto alle precedenti disposizioni, che per la base ampelografica ammettevano quasi esclusivamente Garganega e Sauvignon.

"Le modifiche intendono offrire ai viticoltori maggiore libertà di interpretazione del territorio – dichiarano il direttore del Consorzio Giovanni Ponchia e il presidente Silvio Dani – L'introduzione di nuove varietà e tipologie di uvaggio per il Colli Berici Bianco e Rosso permette una lettura più capillare e personale della denominazione".

LA PERGOLA COME RISPOSTA ALLE TEMPERATURE ELEVATE

La seconda modifica riguarda le forme di allevamento. La pergola, precedentemente riservata alla sola Garganega, viene estesa a tutte le varietà per i nuovi impianti e reimpianti con giacitura collinare. Una possibilità che assume particolare rilievo in una fase caratterizzata da temperature elevate e da una generale anticipazione della vendemmia, come nel caso dell'annata 2026.

La struttura della pergola contribuisce a proteggere i grappoli dall'irraggiamento diretto e a mantenere un adeguato livello di acidità degli acini, offrendo quindi ai viticoltori un ulteriore strumento nella gestione delle annate più calde. "L'introduzione del sistema di allevamento a pergola per tutte le varietà in collina, inoltre, è uno strumento concreto per affrontare le nuove sfide climatiche che

possono cambiare i parametri qualitativi delle uve", aggiungono Ponchia e Dani.

https://vinonews24.it/2026/10/15/colli-berici-il-disciplinare-cambia-piu-varieta-e-pergola-in-collina/

LA PARTE PIÙ IMPORTANTE DELLA SOSTENIBILITÀ È LA FORMA MENTIS

"Per me la parte più importante della sostenibilità è la forma mentis, cioè capire che quando si imbocca questa strada è un continuum che non avrà mai una fine". È l'idea con cui Graziano Molon, direttore generale del Consorzio Vini del Trentino, ha tenuto insieme i suoi due interventi al Salone della CSR del 7 ottobre.
Il Consorzio ha portato un'esperienza che riguarda l'uva di oltre cinquemila viticoltori, coinvolti ogni anno nella certificazione SQNPI. Nel seminario della mattina "Le certificazioni, un asset strategico per la sostenibilità", Molon ha ricordato quanto sia impegnativo coordinare un percorso comune tra persone che lavorano ogni giorno in vigna. Lo standard richiede documenti e controlli, ma il Consorzio deve anche spiegare il senso di quelle richieste e dare riconoscibilità a pratiche già presenti nel territorio. Il terzo Bilancio di sostenibilità riferisce che nel 2025 oltre 4.800 viticoltori hanno partecipato alle attività formative.
Molon ha affrontato il valore commerciale della certificazione con una distinzione utile. Per molti interlocutori internazionali, poter dimostrare un percorso verificato è ormai un requisito per entrare in relazione commerciale. Non ne discende automaticamente un prezzo più alto per il vino. Ha richiamato la distanza tra l'interesse dichiarato per i prodotti sostenibili e la disponibilità effettiva a spendere di più. Per il Consorzio, che non vende direttamente il prodotto, sarebbe improprio attribuire alla certificazione un incremento di prezzo misurabile.
Il confronto della mattina con relatori provenienti anche da altri settori ha chiarito un secondo aspetto. I controlli acquistano valore quando entrano nelle decisioni quotidiane delle organizzazioni; se ogni certificazione viene gestita come una pratica separata, crescono i documenti senza che migliori necessariamente il lavoro. Nel caso trentino, questa osservazione riguarda un'intera filiera. La verifica dell'uva è un risultato, mentre mantenerla significativa richiede assistenza, formazione e una direzione condivisa.
Nel pomeriggio, al tavolo del seminario "Andare oltre l'etichetta" coordinato da Laura Ricci, con FederDOC e gli altri consorzi, Molon ha collegato questa esperienza al terzo Bilancio di sostenibilità. Il documento registra quanto fatto e fissa impegni successivi attraverso un Piano di sostenibilità 2026-2028. Nella sua preparazione, ha spiegato il direttore, il Consorzio ha cercato anche interlocutori meno abituali, tra cui i giovani. L'ascolto serve a far conoscere le pratiche della filiera e a capire che cosa si aspettano le persone che le osservano dall'esterno.
Le altre denominazioni hanno portato strumenti diversi. Il Prosecco DOC lavora al progetto "Comunità Sostenibile" con l'obiettivo della certificazione ISO 37101; la DOC Sicilia ha illustrato la collaborazione con la Fondazione SOStain sulle bottiglie più leggere e sul vetro riciclato; la DOC delle Venezie sviluppa il contrassegno di Stato come passaporto digitale della bottiglia, destinato a raccontare anche l'offerta enoturistica. Il Regolamento UE 2024/1143 apre ai gruppi di produttori la possibilità di concordare pratiche di sostenibilità oltre gli obblighi vigenti e di inserirle nel disciplinare se scelgono di renderle vincolanti per tutti i produttori della denominazione. Le esperienze presentate spiegano perché questa possibilità richieda scelte diverse da territorio a territorio.
Ricci ha chiesto ai consorzi su quale leva concentrarsi: misurazione, comunicazione o verifica indipendente, e quanto spazio debba restare alle scelte dei territori dentro un quadro normativo europeo. Molon ha descritto le regole come una cornice entro cui ogni territorio deve trovare la propria strada. "Bisogna lavorare sulla condivisione del percorso, condivisione che deve andare oltre le nostre aziende, deve anche coinvolgere gli stakeholder del territorio, deve coinvolgere la politica, deve coinvolgere la popolazione".
Da qui nasce anche un'esigenza di linguaggio. "La comunicazione deve essere comprensibile, diretta. Su questo abbiamo tanta strada da fare noi del mondo del vino", ha osservato Molon. A suo giudizio, nel raccontare ciò che fa il settore ricorre talvolta a troppa liturgia e a un'eccessiva aura di scientificità. Il rigore delle verifiche rimane necessario; serve poi renderne il significato accessibile a chi vive nel territorio e a chi sceglie il vino.

https://www.winemeridian.com/approfondimenti/esperienze-aziendali/sostenibilita-del-vino-graziano-molon-sqnpi-consorzio-trentino-ottobre/

TOSCANA IGT, "IL VALORE DI UN NOME, LE SFIDE DEL FUTURO"

L'8 ottobre scorso, presso la propria sede, il Consorzio Vino Toscana ha organizzato un incontro dedicato alla stampa, intitolato "Il valore di un nome, le sfide del futuro", volto a presentare un'analisi del passato, presente e delle prospettive future del Toscana IGT. Nel corso dell'evento, il direttore Stefano Campatelli ha illustrato con attenzione i molteplici aspetti che caratterizzano questa ampia denominazione regionale, analizzando l'intero percorso produttivo, dalla coltivazione della vite fino alla fase di etichettatura e le nuove modifiche al disciplinare. Filippo Mobrici, vicepresidente di Federdoc, ha esaminato le problematiche connesse alle denominazioni vinicole a livello nazionale, soffermandosi in particolare sulla contrazione dei consumi e sulle sfide legate alla comunicazione del vino. Ha inoltre evidenziato come l'estirpazione dei vigneti non solo alteri il paesaggio rurale, ma contribuisca anche al peggioramento del dissesto idrogeologico. Il presidente Cesare Cecchi ha offerto un'analisi dettagliata della gestione del Consorzio, soffermandosi sia sugli sviluppi conseguiti fino a questo momento sia sui mercati esteri influenzati dalle dinamiche geopolitiche.

Il disciplinare del Toscana IGT (Indicazione Geografica Tipica) include diverse tipologie di vino: tra questi, vini fermi come bianco, rosso e rosato, bianco frizzante, rosso frizzante, oltre a vini speciali e dolci, passiti, ven-

demmia tardiva e più recentemente spumanti, sia metodo classico che metodo Martinotti. I vitigni presenti nell'intera regione Toscana sono poco meno di cento. La produzione di vini riconosciuti sotto la denominazione Toscana IGT abbraccia l'intero territorio delle province della regione.

Realizzare un vino Toscana IGT consente ai produttori di beneficiare di una maggiore libertà creativa e flessibilità rispetto alle denominazioni DOC o DOCG. Questa classificazione permette di oltrepassare i vincoli stringenti imposti dai disciplinari tradizionali, favorendo un approccio più innovativo e personale alla produzione ha sottolineato Cesare Cecchi. I vini prodotti sotto la denominazione Toscana IGT presentano una gamma di prezzi che varia da accessibili a più elevati. Questa diversità dipende da diversi fattori, come le basse rese per ettaro o il declassamento da una categoria superiore.

Il Consorzio Vino Toscana, fondato il 10 giugno 2019 sulle basi del precedente Ente dei vini di Toscana, si dedica alle attività di gestione, tutela, promozione, valorizzazione e informazione del vino a Indicazione Geografica Tipica (IGT) Toscana. L'organizzazione si impegna a proteggere il nome e il marchio "Toscana IGT", celebre anche grazie ai rinomati Supertuscan, contro utilizzi illeciti, contraffazioni e speculazioni, sia sul territorio italiano sia a livello internazionale.

Erga Omnes: Questo importante riconoscimento, ottenuto il 15 giugno 2026, consente al Consorzio di operare per l'interesse dell'intera filiera produttiva (che conta circa 1700 aziende tra viticoltori, vinificatori e imbottigliatori) e non solo dei membri associati. Inoltre, garantisce la rappresentanza della denominazione presso istituzioni nazionali ed europee. Promozione e valorizzazione: Il Consorzio organizza campagne di comunicazione, eventi e strategie finalizzate a incrementare il prestigio e il valore commerciale del vino Toscana IGT sui mercati internazionali. Supporto alla filiera: Coordina gli interessi condivisi delle aziende del settore enologico regionale, responsabile della produzione di decine di milioni di bottiglie vendute annualmente.

https://leonardoromanelli.it/toscana-igt-valore-nome-sfide-futuro/

IL PROSECCO AVANZA DOVE LO CHAMPAGNE CALA. "L'INDIA CRESCERÀ ANCORA. IL BOOM IN FRANCIA? INASPETTATO"

In tempi di crisi del costo della vita, l'accessibilità ripaga. È la lezione del Prosecco, che se da un lato arretra in alcuni mercati storici, probabilmente per un eccesso di offerta dovuto a un aumento vertiginoso della produzione più che per un calo strutturale di domanda, dall'altro continua a registrare un andamento positivo nei mercati emergenti e in quelli dove i competitors indiretti – come lo Champagne – faticano per via del prezzo.
Il caso più eclatante è quello dell'India, portato alla luce da The Drinks Business, dove si è scatenata una "guerra delle bollicine". La testata inglese ha raccolto la testimonianza di Vishal Kadakia, fondatore dell'importatore Wine Park, secondo cui il Prosecco starebbe erodendo il mercato dello Champagne nel paese. Kadakia fa risalire il cambio di passo agli anni del Covid, in cui lo Champagne è andato incontro a forti rincari, lasciando molto spazio ad alternative più economiche. Oltre l'80% del vino in India si acquista sotto le 3.000 rupie (circa 23 sterline). I Prosecco in scaffale a Mumbai si collocano proprio in quella fascia, mentre uno champagne di maison costa almeno 6.200 rupie (57 euro).
A spingere la crescita sono stati anche gli hotel di lusso di Nuova Delhi, Mumbai, Bangalore e Gurgaon, che hanno inserito il Prosecco nei brunch accanto allo Champagne. Il Leela Palace di Bangalore dichiara un +10% di affluenza dopo questa introduzione. Lo Champagne tiene, in ogni caso, nel segmento lusso, anche se per ragioni che hanno poco a che fare con la qualità: «Alla gente interessa più il brand che il contenuto della bottiglia», si legge nell'articolo.
Non è, però, il solo Prosecco di fascia entry level a funzionare: produttori con un posizionamento premium come Bisol e Villa Sandi vengono citati come tra i più richiesti dalla clientela indiana. Per capire meglio la situazione – anche al di là dell'India – abbiamo sentito Giancarlo Guidolin, presidente del Consorzio di tutela del Prosecco Doc. Come consorzio potete confermare quanto affermato da The Drinks Business sull'India? Cosa dicono i dati più recenti?
I nostri dati confermano un andamento molto positivo. Nel primo semestre 2026 le vendite di Prosecco Doc in India sono cresciute del 61% rispetto allo stesso periodo del 2025, con circa 155.600 bottiglie tra gennaio e giugno, cioè nell'ordine delle 300mila bottiglie su base annua. L'India è oggi al 60° posto tra i nostri mercati di destinazione, sia per dimensioni sia per quota sull'export. È un segnale incoraggiante, ma le quantità sono ancora piccole e non siamo in grado di parlare di erosione delle quote dello Champagne, di cui non abbiamo dati.
Quali sono sfide e opportunità per la denominazione in mercati emergenti come l'India? State facendo degli investimenti a livello consortile in questi paesi?
Le opportunità nascono da un mercato ancora molto giovane per il vino, con consumi pro capite minimi e quindi ampi margini di crescita, e da un contesto che potrebbe cambiare con l'accordo di libero scambio tra Unione Europea e India, che prevede, una volta in vigore, di ridurre i dazi sul vino dal 150% al 75% e successivamente fino al 20%. Le sfide riguardano proprio la complessità del sistema: dazi oggi molto elevati e un quadro in cui l'alcol è materia dei singoli Stati, con accise, licenze e registrazione delle etichette che variano molto. A questo si aggiunge una cultura del vino ancora in formazione, che richiede un lavoro paziente di conoscenza e posizionamento. Sul fronte degli investimenti, per uscire da una situazione che vedeva circa due terzi del Prosecco Doc concentrati in soli tre mercati, abbiamo sempre perseguito una politica di diversificazione. Abbiamo promosso iniziative per far conoscere il prodotto e il nostro territorio in India, Vietnam, Cina, Giappone, Australia, Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca e Brasile, solo per citarne alcuni.
Un altro paese in cui ci sono evidenze di una crescita del Prosecco, anche a

discapito dello Champagne, è la Francia. Come si spiega?
Per il Prosecco Doc, il primo semestre 2026 segna un +10% in volume rispetto al primo semestre 2025 e porta la quota della Francia al 9,1% dell'export. La Francia consolida così il terzo posto nel ranking mondiale, dopo Stati Uniti e Regno Unito e davanti alla Germania, storico mercato di riferimento, che resta quarta. Un dato importante: in Francia il Consorzio non ha mai avviato iniziative promozionali. Questa crescita, molto vivace, è quindi del tutto spontanea e nasce dal consumatore francese. Quanto alle ragioni, lo studio di Gira foodservice per FranceAgriMer e CNIV che avete ripreso indica come fattori centrali il fuori casa e l'attenzione al prezzo in una fase di inflazione. Il Prosecco ha un posizionamento accessibile: è un vino versatile e perfetto per l'aperitivo; risponde alla ricerca di convivialità senza spese eccessive.
In quali altri paesi, tra quelli ancora poco maturi come mercato per il vino, vedete il potenziale maggiore?
Vediamo opportunità nei mercati dove la cultura del vino è ancora poco matura, ma i consumi crescono. Nell'Europa centro-orientale (Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca), dove la vicinanza e la crescita dei consumi di spumante offrono basi solide. In Asia (Vietnam, Cina, Giappone), dove la classe media cresce e c'è un forte interesse per la cucina e lo stile di vita italiani. Più in generale in Brasile e Australia, che stiamo seguendo con attenzione.

https://www.gamberorosso.it/notizie/vino/tre-bicchieri/prosecco-doc-champagne-india/

BARDOLINO, CENTO ANNI E 20 MILIONI DI BOTTIGLIE PER GUARDARE AL FUTURO

Un secolo alle spalle, 2.400 ettari di vigneto e circa 20 milioni di bottiglie attese nel 2026. Il Consorzio Vini Bardolino compie cento anni e guarda al prossimo capitolo della denominazione mettendo al centro non soltanto la celebrazione della propria storia, ma il tema della creazione di valore e della capacità di parlare ai nuovi consumatori. Dal 9 all'11 ottobre, a Bardolino, il centenario sarà accompagnato da degustazioni, incontri e contaminazioni con il mondo dell'arte.
Attivo dal 1926, il Consorzio rappresenta e tutela la Bardolino Doc, nelle sue principali espressioni: il Bardolino e il Chiaretto di Bardolino. La superficie vitata complessiva è di circa 2.400 ettari, dei quali 1.000 dedicati al Chiaretto, mentre la produzione dell'annata 2026 è stimata in circa 20 milioni di bottiglie, suddivise in parti sostanzialmente uguali tra Bardolino e Chiaretto.

DAL "POP" AL VALORE
È proprio il rapporto tra identità popolare e costruzione del valore il tema del talk Voltiamoci avanti – Vino: pensare Top e progettare Pop, in programma sabato 10 ottobre al Centro Congressi Garda. Ad aprire il confronto sarà Carlo Flamini, responsabile dell'Osservatorio UIV, con un'analisi dei trend di consumo e dei nuovi modi di entrare in sintonia con il pubblico. Seguirà l'intervento del presidente del Consorzio, Fabio Dei Micheli, dedicato allo stato della denominazione e ai prossimi obiettivi.
La tavola rotonda allargherà poi il confronto oltre il vino, coinvolgendo ristorazione, impresa e cultura, con Andrea Amadei, Renato Bosco, Marco Lodola, Andrea Pernigo, Diego Rossi e Margherita Tovo. Al centro, le strategie pop to top: un approccio che punta a trasformare riconoscibilità e identità in elementi capaci di generare valore e prospettive di crescita.

TRE GIORNI TRA VINO E ARTE
Il programma del centenario si aprirà venerdì 9 ottobre con una giornata riservata alla stampa italiana e internazionale, tra masterclass e incontri con i produttori. Sabato pomeriggio e domenica il pubblico sarà invece protagonista del Bardolino Pop Garden, nel Parco di Villa Carrara Bottagisio, dove i vini della denominazione incontreranno l'arte contemporanea e la musica.
Organizzato dal Consorzio e inserito nel palinsesto di Art Verona, il percorso proporrà degustazioni e abbinamenti gastronomici curati dalla Cruncheria di Renato Bosco, insieme alle opere luminose di Marco Lodola, dj-set e musica live. Un format che porta così il centenario fuori dalla dimensione celebrativa e dentro quella della contaminazione, coerentemente con la ricerca di nuove modalità per raccontare il Bardolino e avvicinarlo al pubblico contemporaneo.

https://vinonews24.it/2026/10/06/bardolino-cento-anni-e-20-milioni-di-bottiglie-per-guardare-al-futuro/

CONSORZIO VINI ALTO ADIGE: LA STRATEGIA DEL VALORE CHE PUNTA SULL'IDENTITÀ E SFIDA NUOVI MERCATI

l Consorzio Vini Alto Adige, punto di riferimento della filiera vitivinicola altoatesina, guarda a una crescita fondata sul valore. Con il presidente Andreas Kofler, facciamo il punto sulle strategie avviate e sulle direttrici che guideranno nei prossimi anni il posizionamento dei vini altoatesini.
Presidente, il Consorzio è impegnato su fronti diversi, dalla promozione sul mercato italiano all'enoturismo all'apertura di nuovi mercati internazionali. Qual è il posizionamento che volete costruire per i Vini dell'Alto Adige e su quali elementi intendete investire?
Vogliamo consolidare una denominazione forte in termini di identità, qualità e riconoscibilità. Produciamo circa 40 milioni di bottiglie e non possiamo, né vogliamo, competere sulla quantità: la nostra strada è quella del valore. Vogliamo che l'Alto Adige venga riconosciuto sempre più come un territorio di vini plasmati dalla montagna, caratterizzati da precisione, freschezza, eleganza e grande capacità di esprimere le differenze tra le diverse zone.
Stiamo lavorando su più fronti: dalla zonazione, con lo sviluppo delle 86 Unità Geografiche Aggiuntive, all'internazionalizzazione, con una strategia di diversificazione dei mercati, fino all'enoturismo, che consideriamo una leva fondamentale per rafforzare il rapporto tra vino, territorio e ospitalità. A tutto questo si aggiungono sostenibilità, formazione e una comunicazione sempre più mirata, capace di parlare anche a pubblici nuovi e alle generazioni più giovani. L'obiettivo è costruire nel tempo un'identità ancora più forte e immediatamente riconoscibile.

Con "L'Alto Adige che non ti aspetti: 9 città, 9 sfide di gusto" avete scelto di portare i vini altoatesini fuori dal loro contesto abituale, mettendoli a confronto con cucine e tradizioni gastronomiche molto diverse. Quali riscontri avete raccolto finora dalla ristorazione e dal trade italiani?
Il progetto nasce dalla volontà di rafforzare ulteriormente il dialogo con gli operatori del settore dimostrando ancora una volta quanto i nostri vini siano versatili e contemporanei. Portarli in diverse città e abbinarli a culture gastronomiche differenti ci permette di mostrare che la loro freschezza, la loro precisione e la loro vocazione non sono legate esclusivamente alla cucina altoatesina.
I primi riscontri ci confermano che il trade e la ristorazione sono molto interessati a questo approccio: in Italia la reputazione qualitativa dell'Alto Adige è ormai consolidata, ma c'è ancora spazio per approfondirne la conoscenza e noi vogliamo raccontare la complessità del territorio, la varietà dei vitigni e soprattutto il carattere di vini capaci di stare sulle tavole più diverse.
Con WineBike Alto Adige Collection avete trasformato il territorio stesso in uno strumento di comunicazione del vino. Quale ruolo può avere un progetto come questo nel portare nuovo pubblico in Alto Adige, distribuire maggiormente i flussi anche nelle aree meno conosciute e nei momenti dell'anno meno turistici?
L'enoturismo per noi non significa semplicemente portare persone in cantina, ma costruire un'esperienza più ampia, nella quale il vino diventa una chiave per conoscere il territorio. Un progetto come WineBike Alto Adige Collection va esattamente in questa direzione: permette di mettere in relazione vigneti, cantine, paesaggio, gastronomia e attività all'aria aperta.
Può inoltre contribuire a distribuire maggiormente i flussi, perché invita a scoprire luoghi che spesso rimangono al di fuori degli itinerari più conosciuti e può essere proposto anche in periodi diversi dall'alta stagione. È un modello che vorremmo sviluppare sempre più in collaborazione con le organizzazioni turistiche altoatesine. La forza sta proprio nel fare sistema: vino, ospitalità, cultura e territorio devono smettere di essere raccontati come elementi separati e diventare parti di un'unica esperienza.
Il Consorzio ha fatto il suo ingresso strutturato in Australia, con un recente evento a Sydney, mentre prosegue il lavoro già avviato in altri Paesi. Quali segnali avete ricevuto dal debutto australiano e quali caratteristiche dei vini altoatesini sembrano avere maggiore capacità di intercettare nuovi mercati?
La nostra produzione è limitata e la strategia deve essere coerente con questa caratteristica: cerchiamo mercati nei quali origine, qualità e identità territoriale possano essere riconosciute e valorizzate.
Da Sydney abbiamo ricevuto segnali molto positivi soprattutto in termini di interesse da parte del trade e dei professionisti. Il nostro elemento distintivo non è un singolo vitigno, ma uno stile: freschezza, equilibrio, finezza e una forte impronta alpina. Pinot Bianco, Sauvignon, Chardonnay e Pinot Grigio possono essere porte d'ingresso immediate, mentre Gewürztraminer, Pinot Nero, Schiava e Lagrein permettono di raccontare la ricchezza e la specificità del territorio.

Giappone e Corea del Sud rappresentano due esperienze differenti, ma complementari: il Giappone è un mercato maturo e molto attento alla continuità e alla relazione, mentre la Corea ha una dinamica più veloce e un pubblico giovane particolarmente ricettivo. La scelta dei mercati sui quali investire nasce proprio dall'analisi di queste caratteristiche: non cerchiamo necessariamente i mercati più grandi, ma quelli nei quali riteniamo di avere un potenziale di crescita qualitativa nel medio e lungo periodo.
La sostenibilità è da tempo uno dei pilastri della strategia del Consorzio e l'Agenda del Consorzio individua interventi che riguardano suolo, vigneto, riduzione dell'impatto climatico, biodiversità e filiera. A che punto è questo percorso?
Il percorso è avviato da tempo e oggi possiamo dire che la sostenibilità è sempre più parte integrante del modello produttivo altoatesino. Con l'Agenda 2030 abbiamo scelto di darci obiettivi concreti e una direzione comune, senza imporre un modello rigido alle aziende: ogni realtà può procedere secondo le proprie caratteristiche e i propri tempi, ma all'interno di una visione condivisa.
Un indicatore importante è la crescita della certificazione SQNPI. Siamo passati dalle prime 100 aziende nel 2022 a una situazione nella quale circa il 60-70% della superficie vitata è ormai gestita secondo criteri riconducibili alla produzione integrata. È un dato importante perché dimostra che la sostenibilità non è più soltanto un principio dichiarato, ma una pratica sempre più diffusa e misurabile.

Il prossimo passo sarà continuare a lavorare su suolo, acqua, biodiversità, riduzione dell'impatto della filiera e adattamento climatico, mantenendo però sempre un approccio pragmatico: sostenibilità significa anche trovare soluzioni concretamente applicabili alla nostra viticoltura di montagna.
Il cambiamento climatico pone inoltre una questione particolarmente delicata per una viticoltura di montagna. Quali cambiamenti state già osservando nei vigneti e su quali strumenti dovrà puntare l'Alto Adige per preservare questa identità nei prossimi decenni?
Il cambiamento climatico lo osserviamo innanzitutto nella maggiore frequenza degli eventi estremi: gelate tardive, grandinate, periodi di forte calore e vendemmie che possono iniziare sempre più precocemente. A questo si aggiunge la comparsa o la maggiore pressione di alcuni organismi nocivi, come nel caso della flavescenza dorata, che stiamo monitorando con grande attenzione.
L'Alto Adige ha però un vantaggio importante: la possibilità di giocare sulla quota. I nostri vigneti si sviluppano dai circa 200 fino ai 1.000 metri e ogni 100 metri di altitudine la temperatura scende mediamente di circa 0,6 °C. Questo ci offre uno strumento naturale per continuare a preservare la freschezza, anche se naturalmente l'altitudine non può essere l'unica risposta. Dovremo lavorare sempre di più sulla salute e sulla capacità di ritenzione idrica dei suoli, sulla gestione dell'acqua, sulle tecniche agronomiche e sulla scelta del corretto rapporto tra vitigno e microzona. Anche la ricerca avrà un ruolo fondamentale: collaboriamo con il Centro Sperimentale Laimburg, l'Università

di Bolzano e altri istituti scientifici proprio per affrontare queste trasformazioni con metodo. La sfida sarà adattarsi senza perdere ciò che rende riconoscibile la viticoltura altoatesina.
Le Unità Geografiche Aggiuntive sono probabilmente uno degli elementi più innovativi introdotti negli ultimi anni nella DOC Alto Adige. Cosa mostrano i primi dati raccolti?
Le UGA rappresentano innanzitutto un salto culturale nel modo di raccontare il nostro vino. Dall'annata 2024 è possibile indicare in etichetta l'Unità Geografica Aggiuntiva, accompagnata dal simbolo UGA Alto Adige, dando al consumatore un'informazione molto più precisa sull'origine delle uve. Siamo ancora nella prima fase di questo percorso, quindi è presto per fare bilanci definitivi dal punto di vista commerciale. Quello che vediamo, però, è un crescente interesse da parte degli operatori e dei professionisti, soprattutto perché il sistema consente di approfondire il rapporto tra vino, microzona e caratteristiche del territorio. La vera sfida ora è far conoscere questo linguaggio. Abbiamo fatto un passo importante dal punto di vista normativo e produttivo; il prossimo sarà trasformare le UGA in uno strumento riconoscibile anche dal consumatore.
State lavorando anche alla nuova Casa del Vino e al Wine Summit 2027. Guardando ai prossimi tre anni, come immagina che questi strumenti possano convergere in un unico racconto dell'Alto Adige?
Le UGA raccontano il territorio in profondità, andando a individuare le differenze tra le singole zone; la Casa del Vino sarà invece un luogo fisico nel quale questo patrimonio potrà essere raccontato e messo in relazione con operatori, produttori e visitatori; il Wine Summit 2027 rappresenterà un momento di confronto internazionale nel quale portare questo racconto dinanzi a professionisti e mercati internazionali. Nei prossimi tre anni vorremmo quindi lavorare proprio sulla convergenza di questi strumenti: un unico racconto, declinato su più livelli, che parta dalla vigna e arrivi al consumatore di qualunque nazionalità.

https://www.winemeridian.com/approfondimenti/consorzio-vini-alto-adige-strategia-valore-mercati/

COLLINA TORINESE DOC CAMBIA DISCIPLINARE CON PIÙ SPAZIO AL NEBBIOLO

Approvata la modifica del disciplinare della denominazione piemontese. Arriva la tipologia Nebbiolo, cambia la composizione del Rosso e viene regolamentato l'uso della menzione "vigna"
La Collina Torinese DOC aggiorna il proprio disciplinare e amplia le possibilità a disposizione dei produttori. Tra le novità più significative c'è l'ingresso della tipologia Collina Torinese Nebbiolo, accompagnata da una revisione della base ampelografica del Rosso e da nuove disposizioni per l'utilizzo della menzione "vigna". La modifica ordinaria è stata approvata dal Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste con decreto del 14 settembre 2026, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 22 settembre. Il Masaf ha quindi reso disponibile anche il disciplinare consolidato della denominazione.
Il passaggio conclude un iter avviato dal Consorzio di tutela e valorizzazione delle DOC Freisa di Chieri e Collina Torinese e passato attraverso il parere favorevole della Regione Piemonte e del Comitato nazionale vini DOP e IGP.
Nasce il Collina Torinese Nebbiolo
Una delle principali novità è l'introduzione della tipologia Collina Torinese Nebbiolo. Il nuovo vino dovrà essere ottenuto con almeno l'85% di Nebbiolo, mentre il restante 15% potrà provenire da altri vitigni a bacca rossa non aromatici idonei alla coltivazione nella Regione Piemonte. Il Nebbiolo entra così formalmente tra le tipologie della denominazione insieme a Rosso, Rosso Novello, Barbera, Bonarda, Malvasia e Pelaverga o Cari.

L'ingresso della nuova tipologia amplia l'offerta della DOC e riconosce un ruolo più importante a uno dei vitigni simbolo della viticoltura piemontese anche nell'area collinare che circonda Torino.
Cambia anche il Collina Torinese Rosso
Il Nebbiolo assume maggiore peso anche nella composizione del Collina Torinese Rosso. Il precedente disciplinare prevedeva una base costituita principalmente da Barbera, per almeno il 60%, e Freisa, con una quota minima del 25%. Con le nuove regole la composizione diventa più flessibile. Barbera, Freisa e Nebbiolo devono rappresentare complessivamente almeno l'85% dell'uvaggio, con una presenza minima del 15% per ciascuna varietà.

La modifica lascia quindi ai produttori maggiore libertà nella costruzione del blend e consente al Nebbiolo di entrare stabilmente anche nella tipologia Rosso. Il restante 15% può essere costituito da altre varietà a bacca rossa non aromatiche idonee alla coltivazione in Piemonte.
Più spazio alla menzione "vigna"
Un altro cambiamento riguarda l'utilizzo della menzione "vigna", seguita dal relativo toponimo o nome tradizionale. Il nuovo disciplinare ne prevede l'impiego per le tipologie Barbera, Bonarda, Malvasia, Nebbiolo e Pelaverga o Cari, introducendo requisiti produttivi più restrittivi rispetto alle versioni senza menzione. Per Barbera e Nebbiolo con indicazione "vigna", ad esempio, la resa massima viene fissata a 8 tonnellate per ettaro, mentre il titolo alcolometrico volumico naturale minimo deve raggiungere il 12%.

La scelta punta a valorizzare produzioni maggiormente legate a singole parcelle e toponimi, rafforzando il rapporto tra vino e vigneto di provenienza.
Cambiano anche alcuni parametri dei vini
La revisione interviene inoltre sulle caratteristiche richieste al momento dell'immissione al consumo. Per il Collina Torinese Rosso, Barbera e Bonarda il titolo alcolometrico volumico totale minimo viene portato all'11%. Anche per la Malvasia il valore minimo sale all'11%. Per la nuova tipologia Nebbiolo vengono invece introdotti specifici parametri analitici e organolettici.

L'aggiornamento riguarda anche alcuni valori minimi di estratto non riduttore, con l'obiettivo di adeguare le caratteristiche previste dal disciplinare all'evoluzione produttiva della denominazione.
Contenitori alternativi al vetro ma non per i vini "vigna"
La modifica interviene anche sul confezionamento. Accanto alle tradizionali bottiglie di vetro, i vini Collina Torinese DOC potranno essere commercializzati in contenitori alternativi al vetro ammessi dalla normativa eu-

ropea e nazionale per il contatto con gli alimenti.
Resta però escluso il PET. Per le tipologie che utilizzano la menzione "vigna" la regola diventa più restrittiva: il confezionamento potrà avvenire esclusivamente in recipienti di vetro di forma e colore tradizionali, con capacità comprese nei limiti previsti dal disciplinare.
Una DOC nata nel 1999
La Collina Torinese DOC è stata riconosciuta nel 1999 e interessa il territorio collinare che si sviluppa intorno a Torino. La denominazione valorizza varietà profondamente legate alla viticoltura piemontese, tra cui Barbera, Freisa, Bonarda, Malvasia di Schierano e Pelaverga piccolo, localmente conosciuto anche come Cari. Con la modifica del 2026 il disciplinare amplia il ruolo del Nebbiolo e introduce strumenti più precisi per valorizzare la provenienza delle uve.
L'aggiornamento interviene così su più livelli: composizione varietale, identità dei singoli vigneti, caratteristiche dei vini e confezionamento.
Per la Collina Torinese DOC si apre ora una fase in cui sarà il mercato a mostrare quanto le nuove possibilità offerte dal disciplinare verranno utilizzate dai produttori, a partire proprio dalla nuova tipologia Nebbiolo.

https://www.igrandivini.com/news/collina-torinese-doc-disciplinare-nebbiolo-2026/

"BAROLO EN PRIMEUR" N. 6: IL 23 OTTOBRE APPUNTAMENTO CON L'ASTA CHARITY PIÙ IMPORTANTE D'ITALIA

Mettendo insieme il fascino di uno dei più grandi vini d'Italia e del mondo come il Barolo (che ha vissuto la sua vendemmia più precoce di sempre, ma con vini che, secondo cantine come Sandrone, Giacosa, Ceretto, Damilano, Clerico, Fontanafredda-Borgogno ed Ettore Germano, regaleranno, comunque, grande qualità ed eleganza, come hanno raccontato, a WineNews, in questo video), e la beneficenza vera e concreta sul territorio (e non solo), in pochi anni, "Barolo en Primeur", progetto di responsabilità sociale promosso da Fondazione Crc e Fondazione Crc Donare Ets con il Consorzio del Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani, si è affermato come uno degli eventi charity più importanti nello scenario del vino. Capace, in cinque edizioni, di raccogliere oltre 4,5 milioni di euro a sostegno di quasi 100 progetti sociali e culturali in Italia e nel mondo. E ora, dopo il record di 1.130.300 euro del 2025, arriva l'edizione 2026, che sarà di scena il 23 ottobre al Castello di Grinzane Cavour, nel cuore delle Langhe Patrimonio Unesco, in collegamento con Londra e New York, con sotto il martelletto di Cristiano De Lorenzo, direttore Christie's Italia, le 14 barrique di Barolo Gustava dell'annata 2025, provenienti dalla storica vigna situata ai piedi dello stesso storico Castello e già vitata all'epoca di Camillo Benso Conte di Cavour, e vinificate dal celebre enologo Donato Lanati, alla guida del suo centro Enosis Meraviglia. Mentre la quindicesima barrique verrà battuta l'8 novembre nell'"Asta Mondiale del Tartufo Bianco d'Alba", sempre da Grinzane, in collegamento live con Hong Kong.
Ma, intanto, nell'asta del 23 ottobre, che sarà scandita anche dalle performance "non convenzionali" di Federico Basso, tra i comici più affermati del momento, per la prima volta, saranno nel catalogo di "Barolo en Primeur" anche bottiglie storiche, 31 pezzi (elenco in focus) con annate che risalgono fino al 1996 passando per le celebrate 2010 e 2016, una verticale di 3 annate consecutive di Cannubi (2009-2011 firmato dalla griffe Damilano) e una 5 litri (il Barolo Bussia Vigna Colonnello 2012 di Prunotto, la cantina di Antinori nelle Langhe, ndr). Le bottiglie fanno parte dei 7 lotti comunali di Barolo e Barbaresco frutto delle donazioni di 39 cantine del Consorzio - Albino Rocca, Fratelli Alessandria, Angelo Negro, Antica Casa Vinicola Scarpa, Arnaldo Rivera Terre del Barolo, Azelia, Fratelli Barale, Ca' Viola, Cascina Morassino, Cavallotto, Giacomo Conterno, Giovanni Corino, Costa di Bussia, Damilano, Domenico Clerico, Ettore Germano, Famiglia Anselma, Fontanafredda, Fortemasso, Franco Conterno, Garesio, Livia Fontana, Marchesi di Barolo, Massolino, Mauro Marengo, Mauro Molino, Olivero Mario, Pelissero, Pio Cesare, Poderi Colla, Poderi Marcarini, Prunotto (Antinori), Renato Ratti, Rizzi, Rocche Costamagna, San Biagio, Sartirano, Silvano Bolmida e Tenuta Barac - insieme a 6 lotti dedicati ai grandi Comuni del Barolo - Barolo, La Morra, Serralunga d'Alba, Monforte d'Alba, Castiglione Falletto, Verduno e Novello - e un lotto di Barbaresco dai Comuni di Barbaresco, Neive e Treiso. In tutto 681 bottiglie, per oltre 660 litri di vino, tra bordolesi, 112 magnum, 28 doppi magnum e un esemplare da 5 litri, con etichette che attraversano le Menzioni Geografiche più celebri delle due denominazioni, da Cannubi a Bussia, da Villero a Vignarionda, dalle Rocche dell'Annunziata a Ginestra. E con 630 litri in asta, la protagonista dei lotti comunali rimane, comunque, l'annata 2025.
Il ricavato dei lotti comunali contribuirà, insieme a quello delle barrique, ai progetti solidali sostenuti da "Barolo en Primeur". Confermata anche per il 2026 l'attenzione a garantire l'autenticità delle bottiglie di Vigna Gustava: ogni bottiglia sarà dotata del tag Nnf di certificazione digitale "Autentico Nfc", realizzato da Tesisquare attraverso il suo IoT Competence Center Elision in collaborazione con la Pmi innovativa Autentico Srl. Invisibile sotto l'etichetta e leggibile da qualsiasi smartphone, il tag contiene un codice univoco e crittografato, impossibile da clonare, che garantisce origine, tracciabilità e integrità di ogni bottiglia e che dà accesso ad una scheda digitale con le note organolettiche di Donato Lanati, il giudizio en primeur del critico Antonio Galloni, ceo "Vinous", e una webcam live sulla Vigna Gustava e sul Castello.
"In cinque edizioni abbiamo raccolto oltre 4,5 milioni di euro e sostenuto quasi cento progetti che mettono al centro le persone e operano in ambito sanitario, sociale, educativo e culturale - dichiara Giuliano Viglione, presidente Fondazione Crc Donare Ets - "Barolo en Primeur" nasce con un forte radicamento territoriale e ha saputo aprirsi al mondo, come dimostrano le offerte che ogni anno arrivano da New York, Londra e Hong Kong. La sesta edizione conferma un modello di filantropia di comunità che non ha eguali: qui ogni euro battuto all'asta si trasforma interamente in valore sociale".
"Il vino sta attraversando un momento di profondo cambiamento: consumi in evoluzione e mercati storici più complessi da leggere - afferma Sergio Germano, presidente Consorzio Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani - ma è proprio in momenti come questo che

si misura la forza di una denominazione: l'indice Livex Italy 100, quello relativo ai fine wine italiani, è in positivo, mentre il mercato mondiale arretra, con i produttori nostrani nella classifica dei più influenti al mondo che sono raddoppiati in 7 anni. Anche la vigna ci dà fiducia: quest'anno la vendemmia ha premesse molto interessanti. Il nostro compito è, quindi, quello di raccontare il vino come alimento, cultura e territorio. "Barolo en Primeur" è la sintesi più alta di questa visione: le Langhe che fanno squadra e mettono il proprio vino al servizio della solidarietà".

Focus - Il Barolo Vigna Gustava e l'annata 2025
Le barrique portano la firma dell'enologo Donato Lanati un'autorità internazionale nel proprio settore che ha parcellizzato la Vigna Gustava in base a esposizione, altitudine ed età delle viti, vinificando ogni porzione separatamente per conferire a ciascuna una personalità unica. Ogni barrique darà origine a 270 bottiglie di Barolo che, al termine dei 38 mesi minimi di invecchiamento previsti dal disciplinare, potranno essere consumate o immesse nel mercato. Ad attestare la qualità dell'annata è Antonio Galloni, ceo "Vinous" e critico enologico di fama internazionale: il 2025 segna il ritorno a una stagione regolare ed equilibrata, senza il caldo intenso e la siccità del 2022 né le piogge a ridosso della vendemmia che avevano segnato il 2024. Il Nebbiolo è stato raccolto il 29 settembre, con tutte le parcelle vendemmiate in un solo giorno: ne nasce un'annata che punta su freschezza, tensione e nitidezza espressiva, capace di restituire con chiarezza le differenze di esposizione, altitudine e suolo delle singole parcelle di Vigna Gustava.
Focus - L'etichetta d'artista del Barolo Vigna Gustava 2025
Sin dalla prima edizione, "Barolo en Primeur" ha sempre avuto un forte legame con l'arte. Ogni etichetta è stata, infatti, firmata da un artista internazionale: Giuseppe Penone, Michelangelo Pistoletto, Otobong Nkanga, Susan Philipsz e Giulia Cenci. L'etichetta 2026 porta la firma di Sol Calero (Caracas, 1982), artista venezuelana di base a Berlino: finalista del Preis der Nationalgalerie nel 2017, ha partecipato alla Biennale di Venezia n. 60 (2024) ed esposto in istituzioni come la Tate Liverpool e il Masp di San Paolo. Al Piemonte la lega già un'opera permanente, "La Cantina de Guarene", nel Parco d'Arte della Fondazione Sandretto Re Rebaudengo, nel Roero. L'opera, intitolata "Paisaje de vino", è una veduta notturna delle Langhe: colline e filari si dischiudono in livelli sovrapposti di verde, turchese, viola e blu, con una luna luminosa al centro e forme dorate e lavanda che evocano stelle e grappoli. La scelta dell'artista nasce dalla collaborazione con Alba Capitale italiana dell'Arte Contemporanea 2027, che accompagnerà anche la prossima edizione di "Barolo en Primeur".

Focus - Le bottiglie d'annata in asta
Annata - Cantina - Etichetta - Formato - Numero - Comune
1996 - Famiglia Anselma - Barolo Adasi - 750 ml - 1 - Barolo
2004 - Cavallotto - Barolo Bricco Boschis - 750 ml - 3 - Castiglione Falletto
2006 - Famiglia Anselma - Barolo - 750 ml - 1 - Barolo
2009 - Damilano - Barolo Cannubi - 750 ml - 1 - Barolo
2010 - Damilano - Barolo Cannubi - 750 ml - 1 - Barolo
2010 - Ettore Germano - Barolo Cerretta - 750 ml - 3 - Serralunga d'Alba
2010 - Poderi Colla - Barolo Bussia - 750 ml - 3 - Monforte d'Alba
2011 - Damilano - Barolo Cannubi - 750 ml - 1 - Barolo
2011 - Alessandria F.lli - Barolo Gramolere - 750 ml - 3 - Monforte d'Alba
2012 - Prunotto - Barolo Bussia Vigna Colonnello - 5 litri - 1 - Monforte d'Alba
2013 - Azelia - Barolo Bricco Fiasco - 750 ml - 3 - Castiglione Falletto
2013 - Poderi Colla - Barbaresco Roncaglie - 750 ml - 3 - Barbaresco
2014 - Arnaldo Rivera - Terre del Barolo - Barolo Vignarionda - 750 ml - 3 - Serralunga d'Alba
2014 - Rizzi - Barbaresco Riserva Vigna Boito - 750 ml - 3 - Barbaresco
2016 - Famiglia Anselma - Barolo - 750 ml - 1 – Barolo

https://winenews.it/it/barolo-en-primeur-n-6-il-23-ottobre-appuntamento-con-lasta-charity-piu-importante-ditalia_603120/

PROSECCO DOC E GRANA PADANO, UN TOUR EUROPEO INSIEME PER CELEBRARE IL "MOMENTO PERFETTO"

Rafforzare la conoscenza del sistema europeo delle Indicazioni Geografiche ed accrescere la propria notorietà in Germania, Polonia e Danimarca. Questo l'obiettivo del Consorzio Prosecco Doc e del Consorzio Grana Padana Dop, due tra le eccellenze più note del made in Italy agroalimentare, unite nell'iniziativa "Here's to Eu - Momento Perfetto", il progetto triennale (fino ad aprile 2029) di informazione e promozione cofinanziato dall'Unione Europea nel Regolamento (Ue) n. 1144/2014 e realizzato congiuntamente dai Consorzi.

Attraverso una serie di eventi rivolti sia al pubblico sia agli operatori professionali, la campagna intende raccontare l'autenticità, la qualità certificata e il profondo legame con il territorio che caratterizzano le due denominazioni. Che, come noto, sono tra le più rappresentative del panorama italiano: il Prosecco, infatti, è la locomotiva dell'export enoico italiano con 667 milioni di bottiglie vendute e un valore al consumo stimato in oltre 3,6 miliardi di euro (2025) oltre ad un export che supera l'82%; il Grana Padano può vantare oltre 6 milioni di forme (+7,43%) prodotte nel 2025 per un valore al consumo stimato in 4,6 miliardi di euro e una quota export del 60%.
Uno degli elementi chiave del progetto riguarda la formazione dei futuri professionisti della ristorazione. Tra il 2026 e il 2027 sono, infatti, previsti numerosi appuntamenti in scuole di cucina e istituti alberghieri in Germania, Polonia e Danimarca. Le giornate formative alterneranno momenti teorici e attività pratiche, consentendo agli studenti di approfondire la conoscenza delle due produzioni certificate, delle tecniche di abbinamento cibo-vino e del valore delle certificazioni europee Dop e Doc.
"La rinnovata sinergia con il Consorzio Grana Padano Dop in questo importante programma europeo rappresenta un passo strategico per il nostro territorio - sottolinea il pre-

sidente del Consorzio Prosecco Doc, Giancarlo Guidolin - attraverso il concept del "Momento Perfetto", vogliamo trasmettere ai consumatori e ai professionisti di Germania, Polonia e Danimarca il valore inestimabile delle nostre denominazioni certificate. Questa campagna ci permette non solo di promuovere la qualità e la straordinaria versatilità dei nostri prodotti, ma anche di farci ambasciatori di uno stile di vita improntato all'autenticità e alla convivialità tipiche del made in Italy". Per Renato Zaghini, presidente Consorzio Grana Padano, "fare squadra tra due grandi eccellenze come Grana Padano Dop e Prosecco Doc significa raccontare un patrimonio italiano fatto di qualità, autenticità, convivialità e benessere".
Il progetto vede il coinvolgimento diretto di numerose aziende vitivinicole associate che promuoveranno le proprie etichette nei diversi mercati: da Collis Heritage a Masottina, da Serena Wines 1881 a Val d'Oca, da Villa Sandi e Viticoltori Ponte, da Masottina a Montelvini, tra le altre.

https://winenews.it/it/prosecco-doc-e-grana-padano-un-tour-europeo-insieme-per-celebrare-il-momento-perfetto_603097/

VINI DEL TRENTINO, IL TERZO BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ DIVENTA UN PIANO D'AZIONE

Non un traguardo ma un nuovo punto di partenza. Mercoledì 30 settembre 2026, all'ITAS Forum di Trento, il Consorzio Vini del Trentino ha presentato il suo 3° Bilancio di Sostenibilità, un documento che non riguarda solo l'ente di tutela ma l'intero comparto, dal vigneto alla cantina fino alla promozione sui mercati.

"Questo percorso è iniziato molti anni fa, con i primi progetti di qualità e i protocolli di produzione integrata, e oggi arriva al terzo bilancio", ha ricordato il Presidente del Consorzio Albino Zenatti. "A differenza del precedente abbiamo voluto coinvolgere chi lavora ogni giorno in campagna, in cantina e nella rete commerciale. Un bilancio ha senso solo se lo si fa vivere a tutti. Per questo chiedo di leggerlo e di farci avere le vostre osservazioni".

I contenuti
A illustrare i numeri è stato Stefano Rizzi, agronomo dell'Ufficio tutela del Consorzio. Il bilancio, che copre il triennio 2022-2025, segue gli standard internazionali GRI, integrati con SQNPI, VIVA ed Equalitas. Raccoglie dati del Consorzio, della filiera, delle cantine e delle aziende agricole, attraverso i registri di campagna. "È un bilancio di territorio e di comparto", ha sottolineato Rizzi.
La fase di ascolto ha coinvolto rappresentanti delle cantine, viticoltori e sei esperti esterni tra mondo accademico, ricerca e comunicazione. Ne sono emerse sei aree prioritarie, dalla tutela delle denominazioni e dal valore per i soci all'uso responsabile dei prodotti fitosanitari, fino a suolo, paesaggio e biodiversità.
Tra i dati più significativi ci sono i dieci anni della certificazione di sostenibilità SQNPI, che ogni anno verifica oltre 5.000 viticoltori e riunisce sotto un unico schema praticamente tutto il vigneto trentino. Nel 2025 gli operatori di cantina hanno svolto in media più di 10 ore di formazione, e oltre 4.800 viticoltori sono stati coinvolti nelle attività formative. Uno studio triennale con la Fondazione Edmund Mach ha dimostrato che il modello viticolo trentino, con l'alternanza di vigneti e aree naturali, favorisce una presenza di api e altri apoidei significativamente maggiore rispetto alla viticoltura intensiva. Carbon footprint e water footprint sono state calcolate su quasi 9.000 ettari, individuando le leve su cui intervenire per migliorare.
La vera novità è l'ultimo capitolo. Dai dati si passa a un piano di sostenibilità 2026-2028 con obiettivi graduali, economicamente sostenibili, misurabili e verificabili nel tempo. Il bilancio è disponibile anche in formato digitale, scaricabile tramite QR code.
"Un bilancio di sostenibilità ha valore quando riesce a trasformare un percorso complesso in informazioni leggibili, verificabili e utili per orientare le scelte future. La sostenibilità, per noi, significa soprattutto capacità di migliorare nel tempo e di rendere questo miglioramento misurabile. I veri protagonisti sono le persone che questo bilancio lo fanno tutti i giorni, in vigna e in cantina", ha dichiarato il Direttore Generale del Consorzio Vini del Trentino, Graziano Molon.
La sostenibilità vista dai mercati
Cristina Mercuri MW – Master of Wine, Founder & CEO di Mercuri Wine Club ha messo in evidenza un paradosso. Sette consumatori su dieci ritengono importante la sostenibilità, ma solo il 27% verifica che il prodotto sia davvero biologico e molti non sono disposti a pagarla di più. Con la direttiva europea del 2024, operativa da settembre, i claim dovranno essere dimostrabili.
"Sul piano produttivo siamo avanti, su quello della comunicazione possiamo migliorare. I consumatori vogliono fatti concreti, non slogan. Prima si misura, poi si certifica, infine si comunica. Per un territorio come il Trentino un bilancio ripetuto ogni anno può diventare parte del valore della denominazione".
Astrid Palmieri, Direttore Corporate Sustainability di Esselunga ha portato il punto di vista della grande distribuzione, dove la responsabilità della sostenibilità è sempre più condivisa lungo la filiera: il nuovo piano dell'insegna punta a valutare il 90% dei fornitori ad alto impatto. "Non importa partire tutti dallo stesso punto, importa condividere la stessa direzione".
La voce dei produttori

Nella tavola rotonda moderata da Fabio Piccoli, Direttore Responsabile di Wine Meridian, il primo tema emerso è il valore del lavoro fatto insieme. "Da piccole aziende non saremmo in grado di affrontare certe certificazioni, il Consorzio ci dà gli strumenti", ha spiegato Goffredo Pasolli (Gaierhof – Maso Poli). Federico Simoni (Cantine Monfort – Maso Cantanghel) è andato oltre. "Oggi il vino deve essere sostenibile, punto. In Trentino l'abbiamo resa una cosa di territorio, ed è un plus per noi produttori". Nel mondo cooperativo la spinta arriva spesso dal basso, come ha raccontato Ludovico Berteotti (Cantina d'Isera). "Il viticoltore è radicato nel suo territorio e custodirlo significa custodire casa sua".
Per molte aziende la sostenibilità è una scelta che viene da lontano. Barbara Mottini (Cantina Vallarom) ha ricordato gli inizi nel 1999. "Ci guardavano male, siamo partiti subito col

biologico. Viviamo in mezzo alle vigne e siamo i primi consumatori del nostro vino". Per Martina Centa (Cantina Roeno) è soprattutto "una responsabilità verso il futuro". Paolo Dorigati (Cantina Dorigati) la declina come convivenza: a Mezzocorona, tra vigneti e condomini, si provano varietà resistenti per non trattare vicino alle case.

Resta aperto il nodo della comunicazione. Francesca Tinazzi (Cantina Tinazzi) ha paragonato il report di sostenibilità al pesarsi. "Ogni anno ti guardi allo specchio e ti dici che non è ancora abbastanza". Paolo Dorigati ha invitato a lavorare prima di tutto sul brand del territorio. "La sostenibilità è un moltiplicatore. Se il valore del brand territoriale è basso, anche il risultato resta basso".
Il 3° Bilancio di Sostenibilità del Consorzio Vini del Trentino si chiude così con una prospettiva concreta: non limitarsi a fotografare quanto è stato fatto, ma utilizzare dati, ascolto e confronto per definire le prossime tappe. Il piano 2026-2028 rappresenta in questo senso un impegno condiviso, che dovrà essere verificato nel tempo e aggiornato sulla base dei risultati raggiunti. Perché la sostenibilità, prima ancora di essere un obiettivo da comunicare, è un percorso quotidiano che coinvolge persone, imprese e territorio.

https://www.winemeridian.com/approfondimenti/esperienze-aziendali/bilancio-sostenibilita-vini-del-trentino-ottobre-2026/

IL CONSORZIO DOC DELLE VENEZIE DOC AL SALONE DELLA CSR E DELL'INNOVAZIONE SOCIALE INTERVIENE SULLA SOSTENIBILITÀ DELLA FILIERA VITIVINICOLA ITALIANA

Il Consorzio di Tutela Vini delle Venezie DOC ha portato la propria visione e progettualità alla 13a edizione del Salone della CSR e dell'Innovazione Sociale presso l'Università Bocconi di Milano – principale evento in Italia dedicato alla sostenibilità e alla responsabilità sociale d'impresa – partecipando alla tavola rotonda "Custodi del territorio: i Consorzi di tutela del vino tra qualità, criticità e sostenibilità" che si è tenuta lo scorso 9 ottobre. Nel suo intervento, Stefano Sequino, Direttore del Consorzio DOC Delle Venezie, ha messo in luce il ruolo determinante dei Consorzi rispetto alla gestione territoriale e ha presentato due progettualità strategiche: il Pinot Grigio DOC a bassa gradazione alcolica e l'utilizzabilità di varietà resistenti, c.d. PIWI, nella quota complementare del disciplinare di produzione della DOC Delle Venezie, con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale e rafforzare la sostenibilità economica delle imprese vitivinicole della filiera del Pinot Grigio DOC nordestina, e il progetto "Impresa-Giovani-Futuro", condiviso con la *Re.N.Is.*A (Rete degli Istituti Tecnici Agrari italiani), dedicato all'inserimento e alla formazione delle nuove generazioni nel settore vitivinicolo.

"Sono lieto di aver partecipato al Salone della CSR e dell'Innovazione Sociale, un contesto strategico e qualificato che rappresenta un'importante occasione di confronto e condivisione sui temi centrali per il futuro del nostro settore – ha dichiarato Stefano Sequino, che ha poi aggiunto – Nello specifico, i progetti che stiamo portando avanti come Consorzio, e che ho illustrato in questa sede, offriranno strumenti concreti di programmazione e rafforzeranno la capacità delle imprese di affrontare le nuove sfide, adattarsi ai modelli emergenti e mitigare criticità, come ad esempio il ricambio generazionale. In uno scenario complesso come quello attuale, riteniamo fondamentale partecipare attivamente all'analisi della congiuntura, interpretando le variabili economiche, politiche, normative e di mercato, per fornire strumenti e riflessioni utili a definire nuovi spazi di competitività e tracciare il futuro del settore vitivinicolo".
Il Direttore ha inoltre evidenziato la rilevanza del Reg. (UE) 2024/1143 di riforma delle Indicazioni Geografiche, che riconosce ai Consorzi un ruolo potenziato nella gestione del territorio viticolo e nella definizione di pratiche di sostenibilità integrate nei tre pilastri – economico, sociale e ambientale – rafforzando così la funzione dei Consorzi come veri e propri attori di sviluppo territoriale.

L'incontro – moderato da Laura Ricci, Founder E Senior Sustainability Advisor di Linfa Consulting – ha riunito i rappresentanti di altri tre importanti Consorzi di tutela vino – Sicilia DOC, Vini del Trentino e Prosecco DOC – oltre al CREA, Centro di Ricerca in Viticoltura ed Enologia.

Al centro del confronto, l'idea che la tutela e la responsabilità non possano più essere intesa solo in termini ambientali, ma debbano comprendere l'intero ecosistema economico e sociale che ruota attorno ai territori vitivinicoli. Così come, le testimonianze dei Consorzi hanno evidenziato l'impegno crescente verso modelli di gestione sostenibile che integrano ricerca, formazione e tracciabilità, con l'obiettivo di conciliare la tutela ambientale con la redditività delle imprese e la valorizzazione delle comunità locali.

Il CREA-VE, rappresentato dal Direttore Riccardo Velasco, ha infine portato il punto di vista della ricerca scientifica, illustrando strumenti concreti per una viticoltura più resiliente: varietà resistenti, gestione integrata delle risorse idriche, modelli digitali per il monitoraggio e, soprattutto, la diffusione della conoscenza come chiave per rendere l'innovazione patrimonio accessibile alle imprese. "La ricerca – ha sottolineato Riccardo Velasco – è oggi uno strumento chiave per condurre una viticoltura responsabile e sana, non solo con soluzioni tecniche, ma anche come veicolo per trasferire conoscenza alle imprese e rendere l'innovazione accessibile".
L'appuntamento ha confermato come i Consorzi di tutela vino rappresentino oggi un punto di convergenza tra territori, imprese e ricerca, con un ruolo crescente nel guidare il cambiamento verso un modello di sviluppo equilibrato e lungimirante. Un percorso nel quale il Consorzio Delle Venezie DOC intende continuare a essere protagonista, con azioni concrete, visione strategica e attenzione alle nuove generazioni.

https://dellevenezie.it/consorzio-doc-delle-venezie-doc-al-salone-della-csr-e-dellinnovazione-sociale-interviene-sulla-sostenibilita-della-filiera-vitivinicola-italiana/

IL BARDOLINO CELEBRA CENT'ANNI E RIPENSA IL VALORE DEL VINO POP

Dal 9 all'11 ottobre degustazioni, incontri e contaminazioni artistiche accompagnano il centenario del primo Consorzio del Bardolino. Al centro del programma anche il confronto sulle strategie necessarie per trasformare accessibilità e riconoscibilità in valore
Il Bardolino celebra cento anni di storia guardando alle nuove modalità con cui il vino può costruire valore e dialogare con il pubblico. Dal 9 all'11 ottobre 2026 la località veronese ospiterà tre giornate di incontri, degustazioni e iniziative aperte al pubblico per ricordare la nascita, nel 1926, del primo Consorzio di difesa del vino tipico Bardolino. L'anniversario arriva al termine di una vendemmia caratterizzata da uve sane e buoni livelli di maturazione, con una produzione prevista intorno ai 20 milioni di bottiglie complessive, equamente distribuite tra Bardolino e Chiaretto di Bardolino.
Le celebrazioni offriranno l'occasione per ripercorrere l'evoluzione della denominazione, ma anche per interrogarsi sul suo futuro. Il programma mette infatti al centro l'identità "pop" del Bardolino: un vino fresco, accessibile e conviviale, chiamato oggi a trasformare queste caratteristiche in elementi riconoscibili e capaci di generare maggiore valore.
Dal vino pop a una strategia di valore
Il principale momento di approfondimento sarà il talk "Voltiamoci avanti – Vino: pensare Top e progettare Pop", in programma sabato 10 ottobre alle ore 11 al Centro Congressi Garda.
L'incontro affronterà il tema della creazione del valore attraverso un confronto tra vino, ristorazione, impresa e cultura. Ad aprire i lavori sarà Carlo Flamini, responsabile dell'Osservatorio di Unione Italiana Vini, con un'analisi dedicata all'evoluzione dei consumi e alle nuove modalità con cui le aziende possono entrare in sintonia con il pubblico.
Il presidente del Consorzio Vini Bardolino, Fabio Dei Micheli, presenterà invece lo stato di salute della denominazione e i suoi prossimi obiettivi.
Il confronto proseguirà con Andrea Amadei di The Art of Wine, il pizzaiolo Renato Bosco, l'artista Marco Lodola, Andrea Pernigo di Pernigo Group, Diego Rossi del ristorante Trippa e Margherita Tovo di Meracinque.
Esperienze differenti, riunite intorno al concetto di "pop to top": la capacità di partire da un'identità immediata e accessibile per costruire riconoscibilità, reputazione e posizionamento.
Per il Bardolino è un tema particolarmente significativo. La leggerezza, la freschezza e la facilità di abbinamento lo rendono coerente con una parte dei consumi contemporanei, sempre più orientata verso vini gastronomici e meno impegnativi. La sfida consiste nel comunicare questa accessibilità come una scelta stilistica precisa, sostenuta dal territorio e dalla qualità produttiva.

Bardolino Pop Garden tra vino, arte e musica
Da sabato pomeriggio il programma si aprirà al pubblico con il Bardolino Pop Garden, ospitato nel Parco di Villa Carrara Bottagisio e inserito nel calendario di ArtVerona.
L'evento sarà aperto sabato 10 ottobre dalle 17 alle 23.30 e domenica 11 ottobre dalle 11 alle 23.30. I visitatori potranno degustare i vini della denominazione e provare gli abbinamenti gastronomici proposti dalla Cruncheria di Renato Bosco.

Il parco ospiterà inoltre le opere luminose di Marco Lodola, insieme a dj set e musica dal vivo. La contaminazione tra vino, arte contemporanea e intrattenimento traduce in esperienza il posizionamento scelto per il centenario: un linguaggio immediato, riconoscibile e capace di raggiungere pubblici diversi.

Le iniziative aperte ai visitatori saranno precedute, venerdì 9 ottobre, da un programma riservato alla stampa italiana e internazionale, con masterclass e incontri con i produttori.
Un secolo di tutela del Bardolino
Il primo Consorzio di difesa del vino tipico Bardolino venne costituito nel 1926. L'attuale Consorzio di tutela fu istituito nel 1969, un anno dopo il riconoscimento della denominazione.
Nel corso del tempo il sistema produttivo si è evoluto attraverso attività di zonazione, valorizzazione territoriale e differenziazione delle tipologie. Oggi il Bardolino DOC conserva il proprio profilo di rosso leggero e fresco, legato ai terreni morenici della sponda orientale del Lago di Garda e a un microclima influenzato dal lago, dal Monte Baldo e dalla Valle dell'Adige.
Il centenario rappresenta quindi una tappa storica, ma soprattutto un'occasione per definire il ruolo futuro della denominazione. In una fase in cui il settore cerca nuovi linguaggi e occasioni di consumo, il Bardolino prova a partire proprio dal proprio "DNA pop" per trasformare semplicità, convivialità e versatilità in una strategia distintiva.

https://www.igrandivini.com/news/centenario-bardolino-eventi-ottobre-2026/

