dal Campo alla tavola

AGRICOLTURA &ALIMENTAZIONE

ECONOMIA Il 2015 ha fatto segnare nuovi record per il comparto, trainato in Italia anche dal Prosecco

Il **vino** veneto riserva ancora **sorprese**

Più di un agricoltore italiano su cinque coltiva la vite e l'export del vino nazionale ha raggiunto la cifra di 5,4 miliardi di euro. Non si vede cosa possa mettere in crisi il comparto, in particolare nel Veneto, che ha il suo fiore all'occhiello nel Prosecco e spera di ripetere il successo col Pinot grigio

Un dato che indica la crescita della qualità del vino italiano è che i tre quarti della superficie vitata sono destinati ai prodotti a marchio; nel Veneto siamo oltre il 90 per cento.

Le cifre del vino italiano sono presto dette: le snocciola l'Osservatorio del vino promosso dall'Unione italiana vini sotto l'egida del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali. Nel 2015 l'export della bevanda nazionale ha raggiunto e superato i 5,4 miliardi di euro, con una crescita che continua da anni e che è stata di nuovo confermata attestandosi al 5,4 per cento. A questo dato economico va affiancato quello produttivo e dell'occupazione: sono circa 310 mila le aziende vitivinicole italiane, il 21 per cento tra quelle agricole. Ovvero, più di un'azienda agricola su cinque produce uva. La filiera occupa un milione e 250 mila addetti, anche questi in crescita.

Snocciolare dati può sembrare noioso, ma per il vino non è un semplice esercizio di copiatura. Niente meglio dei numeri, infatti, può fotografare la situazione e l'entusiasmo di cui beneficia il settore e che appare contagioso. Sarà per questioni professionali (sapere di vino per alcuni è obbligatorio come sapere l'inglese...) o per il fascino che la bevanda esercita su molti (da quando il vino non si "beve" ma si degusta e si gioca a riconoscerne i profumi, è in crescita il suo apprezzamento anche tra le donne), o anche solo per lasciarsi coinvolgere da questo clima di ottimismo raro in Italia (tutti si lamentano, a partire dagli altri comparti agricoli in sofferenza, nel vino almeno qualcuno parla, fa e sorride!): sarà per questo e tanto altro, ma di vino si parla sempre più spesso e fa piacere parlarne. Si possono trovare persino degli astemi a fare corsi per sommelier!

E allora, snocciolamone altri, di questi dati che ci hanno portato di nuovo, come avviene sempre più spesso, a superare la Francia, nostro grande rivale nel testa a testa annuale su chi produce più vino. Sono 47 milioni gli ettolitri prodotti nel 2015, il 12 per cento in più rispetto al 2014, annata per la verità tra le più magre (in quantità e qualità) dell'ultimo decennio. Gli ettari vitati sono quasi 638 mila, il 4 per cento della superficie agricola utilizzata in Italia; ma quello che più conta, oltre la metà è destinata a vini Docg e Doc, se si sommano gli Igt si arriva al 76 per cento.

Quest'ultimo dato non è semplice curiosità: indica che la ricerca della qualità è in crescita. E qualità significa sia tutela del consumatore sia, per chi guarda in primis all'aspetto economico, un prodotto di maggior valore da "spendere" sui mercati che lo sanno apprezzare, e hanno risorse per acquistarlo, a prezzo più elevato. E questo è, appunto, l'estero. Torniamo quindi al dato iniziale, i 5,4 miliardi di export. Trainati dal Prosecco Doc, prodotto tutto veneto (o quasi) che di anno in anno raggiunge nuovi record.

Certo, i francesi se la passano ugualmente bene perché della qualità e dell'alto prezzo si fanno paladini da sempre: una sola bottiglia di champagne ne può valere anche 8 o 10 di prosecco! Una strada che il Prosecco non può perseguire perché potrebbe essere controproducente: il suo successo infatti è dovuto anche al prezzo contenuto e d'altra parte produrlo costa molto meno. Non si vede, tuttavia, come si possa rischiare, almeno a breve termine, che la "bolla" Prosecco esploda: il "petrolio" del Veneto non si esaurirà a breve; anzi, il Pinot grigio rafforzerà il comparto. Gestendo il tutto con "testa" il futuro riserverà positive sorprese.

▶ *pagine a cura di* ***Emanuele Cenghiaro***

VINITALY Dal 10 al 13 aprile Verona ospita una tra le più importanti fiere del settore

La **kermesse** veneta del vino compie **mezzo** secolo

Come cambia la produzione di vino nel Veneto e i consigli per visitare la grande fiera del vino veronese.

In questo speciale "Dal campo alla tavola" parliamo di vino. L'occasione è il prossimo Vinitaly, nel quale tra convegni, degustazioni e incontri con i produttori, si potrà tastare – come avviene ormai da mezzo secolo – il polso del settore. Ma la frenetica kermesse veronese, che quest'anno imbocca ancora più chiaramente la già intrapresa via verso un evento da addetti ai lavori e sempre meno "popolare" (il costo dei biglietti quasi raddoppiato lo dimostra!), è solo una scusa per affrontare alcuni temi legati a questo mondo: la sostenibilità in agricoltura, la qualità del prodotto, il perché proprio il Veneto sia diventato regione guida a livello ormai mondiale con i suoi vini di punta: amarone, prosecco e, new entry, il pinot grigio.

Dedichiamo quindi le prossime pagine all'opinione di alcuni esperti che ci raccontano come sta cambiando il panorama vitivinicolo veneto, ma anche alla federazione dei "vignaioli indipendenti" – che sono la gran parte di chi fa vino in Italia – e a qualche consiglio per chi intende affrontare l'esperienza di una giornata al Vinitaly, sia esso semplice estimatore del nettare di Bacco o un operatore del settore come ad esempio un ristoratore che vuole ampliare la propria carta dei vini.

▶ ***servizio alle pagine II-IX***

TENUTA FERNANDA CAPPELLO

50° vinitaly
Another love story in Verona
10-13 APRIL 2016

Tenuta Fernanda Cappello
Strada di Sequals, 15 - Sequals Pordenone (PN) - Italia
Tel.: +39 0427 93291 - Fax: +39 0427 93291
info@fernandacappello.it - www.fernandacappello.it

Dal 10 al 13 Aprile | VINITALY
Ci stiamo preparando alla nostra 4° edizione di Vinitaly
che si terrà a Verona dal 10 al 13 Aprile.
Ci troverete al PAD 6 Friuli Venezia Giulia
STAND Ersa E7 - TENUTA FERNANDA CAPPELLO
Sarà un'occasione per scoprire i nostri vini,
approfondire la conoscenza della nostra azienda,
ma anche un pretesto per conoscerci e salutarci.
Il nostro Staff vi aspetta.

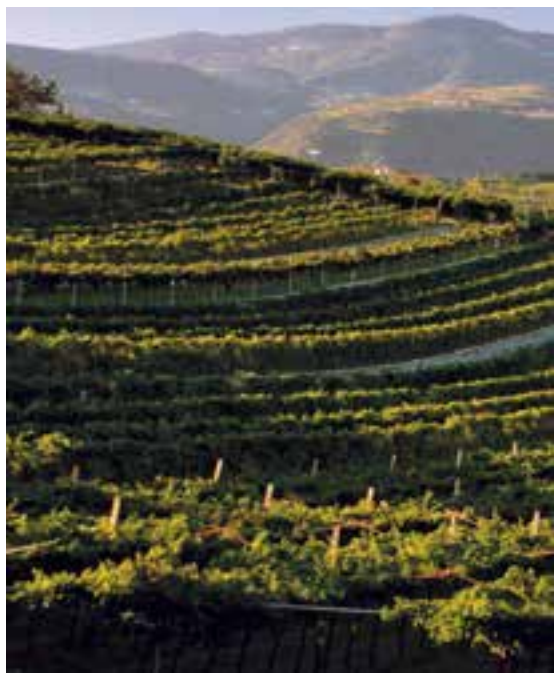
Tra i sassi di una terra che risveglia i sensi

dal Campo alla Tavola

L'ESPERTO La nostra regione propone ormai molte eccellenze

All'**estero** si premia la **qualità**

Tra Prosecco e Amarone, ma anche gli altri vini della Valpolicella e trevigiani, senza dimenticare il Soave, i consumatori stranieri hanno imparato a fidarsi dei vini di un Veneto che trent'anni fa ha fatto la scelta della qualità



L'enoviticoltura veneta vola e fa da traino a quella italiana; anche i "B&B", il Barolo e il Brunello, che fino a poco tempo fa rappresentavano il vino italiano nel mondo, vedono la loro leadership fortemente minata. Il Prosecco la fa da padrone tra le bollicine e vende più dello champagne, l'Amarone ha raggiunto un elevato posizionamento tra i rossi di gran valore, e in silenzio si sta facendo strada un terzo nome che potrebbe ricalcare la strada del Prosecco occupando un terzo settore, quello dei bianchi fermi: il Pinot grigio.

«Il Veneto ha raggiunto, con il Prosecco, l'Amarone e ora il Pinot grigio – commenta Vasco Boatto, direttore del Cirve, il Centro interdipartimentale per la ricerca in viticoltura e enologia dell'Università di Padova che ha sede presso il campus viticolo ed enologico di Conegliano – un'offerta enologica solida e di buona prospettiva di sviluppo economico. Questi prodotti sono i nostri ambasciatori, il fatto che vadano soprattutto all'estero li rende importanti veicoli di promozione del nostro territorio e attorno a questi deve crescere anche il resto».

Sono passati 30 anni da quando nel 1986 scoppiò lo scandalo del vino al metanolo. Il Veneto ha voltato pagina.

In Italia però si beve meno vino e i nostri prodotti più pregiati prendono per lo più la via dell'estero.

«Il consumo è cambiato perché siamo dentro a una tendenza e a processi di consumo, a modelli di mercato, che tendono a convergere verso altre tipologie, simili a livello internazionale. Oggi noi consumatori italiani siamo "prede"».

Quindi anche i nostri vini si adeguano alle richieste?

«Diciamo che noi italiani siamo invidiati, i nostri vini hanno successo e quelli veneti, ad esempio, sono tra i più importati negli Stati Uniti. Attiriamo capitali e concorrenza ma siamo anche monitorati: non possiamo deludere. Abbiamo la responsabilità di mantenere e rafforzare questa posizione usando strumenti come, in primo luogo, la qualità».

Che non sembra mancare...

«Vede, quest'anno c'è una ricorrenza di cui pochi si ricordano: sono trent'anni dallo scandalo del metanolo, scoppiato in Piemonte nel 1986. Dovreste ricordarlo. Quell'anno il Veneto, che vide coinvolte alcune aziende, ha fatto la scelta della qualità, l'unica possibile. Oggi il vino prodotto nella regione è per oltre il 90 per cento certificato Doc e Igt: quando si dice che è un prodotto di qualità non si fa un'affermazione gratuita, sono fatti».

Qualità è uguale a sicurezza?

«C'è sicuramente maggiore sicurezza per il consumatore, ad esempio vi sono meno rischi di effetti collaterali dovuti agli allergeni. È migliorata anche la *shelf-life* – vale a dire la cosiddetta "vita del prodotto sullo scaffale", il periodo di tempo durante il quale mantiene le sue normali caratteristiche qualitative – grazie all'impiego di tecniche soffici in cantina, al minore utilizzo di prodotti invasivi, alla microbiologia, al packaging e vari altri accorgimenti e miglioramenti».

Dove si può ancora intervenire?

«Direi nel campo, nell'impiego di pratiche di vigneto sostenibili, nell'uso di strumenti sempre più puntuali e di precisione. Su questo piano siamo tutti impegnati, i produttori *in primis* perché è aumentata la coscienza ambientale e perché, in

DALLA STALLA AL CASEIFICIO Km 0

Azienda Agricola
"Ai PRÀ"

Dove trovare i prodotti

Il banco dei prodotti del Caseificio Ai Prà si sposta durante la settimana:

- IL LUNEDÌ apre i battenti in piazza a Brusadure di Bovolenta
- IL MARTEDÌ dalle 17 alle 20 in piazza a Due Carrare
- IL MERCOLEDÌ mattina al mercato di Conselve
- IL GIOVEDÌ dalle 17 alle 20 in piazza a Terrassa Padovana
- IL SABATO mattina in piazza Cannoni a Sottomarina al mercatino dei tipici
- LA DOMENICA ai mercatini di Campagna Amica, o alle fiere promozionali del territorio

In alternativa i prodotti si possono trovare presso il punto vendita aziendale di Maserà di Padova, con i seguenti orari:

Lunedì e Martedì chiuso
Mercoledì dalle 15.30 alle 19.30
Giovedì chiuso
Venerdì dalle 9.30 alle 12.30 e dalle 15.30 alle 19.30
Sabato dalle 15.30 alle 19.30

PRODUZIONE E VENDITA PRODOTTI LATTIERO CASEARI

formaggio genuino a km 0

Dai campi alla stalla al caseificio, in pochi metri tutta la genuinità della produzione artigianale e la qualità del latte appena munto e trasformato in diversi tipi di formaggio, impiegando solo caglio naturale di vitello, fermenti, sale e la forza della sua passione. Niente conservanti, niente acido citrico (nemmeno nelle mozzarelle), niente che non sia naturale.

Per avvicinare il mondo cittadino a quello della campagna, Ai Prà azienda agricola caseificio Padova, è felice di trasformarsi anche in un laboratorio naturale dove le scolaresche, previa prenotazione, potranno vivere una giornata alla scoperta dei lavori agricoli e trasformarsi per qualche ora in allevatori e coltivatori in erba. Si tratta sicuramente di un'occasione unica per gli insegnanti che avranno materiale su cui poter lavorare. Per i ragazzi, invece, potrebbe forse rappresentare la giusta opportunità per scoprire una passione da trasformare, in futuro, in un lavoro.

Via Pratiarcati 9 - 35020 - Bertipaglia di Maserà (Pd)
Cell. 339.3278420 - www.aziendaagricolacaseificio.padova.it - antbus973@gmail.com

realtà, un uso scorretto dei prodotti chimici si ritorce sulla salute degli stessi agricoltori. Anche se uno studio sulla correlazione tra tumori e impiego di prodotti chimici nell'area di Conegliano e Valdobbiadene ha dato esiti confortanti e spento troppi allarmismi».

Qual è un esempio di pratica di "precisione"?

«L'uso di atomizzatori di recupero, macchinari che annullano l'effetto deriva e recuperano il prodotto chimico, evitando dispersioni nell'aria e consentendo perciò anche un risparmio. Oppure le tecniche che limitano il numero dei trattamenti a quando serve e solo quando il parassita è presente e l'uso di prodotti sempre meno dannosi per la salute. Il resto arriverà dalla via della genetica».

Che progressi vi aspettate da questa "via"?

«Come università abbiamo contribuito allo sviluppo di portainnesti resistenti ai fattori "abiotici", ora stiamo lavorando anche sui fattori "biotici". Cosa significa? Viti che necessitano di minore acqua e più resistenti alle malattie. Speriamo in pochi anni di arrivare a risultati che portino alla totale eliminazione dell'impiego di prodotti chimici nei vigneti».

Un obiettivo molto ambizioso. Ma genetica non significa "ogm", che sono vietati, in viticoltura?

«Dipende da cosa si intende per ogm. Oggi c'è un dibattito sulle tecniche utilizzate, la cisgenica e la transgenica. Per la legislazione europea entrambe portano a organismi geneticamente modificati e sono messe sullo stesso piano. Altrove non è così ed è giacente all'Ue la proposta di non considerare la cisgenetica alla stregua degli Ogm, perché non è la stessa cosa: essa fa, di fatto, quello che la natura compie da sola con la selezione naturale. Ovvero, si sostituisce un pezzo di gene con uno che offre maggiore resistenza, ma prelevandolo a un organismo parente, al contrario della transgenica che mescola anche geni animali e vegetali».

All'estero seguono la stessa strada?

«Queste sono richieste del mercato. E se devo dirle chi sono i concorrenti dell'Italia, il Cile si sta specializzando proprio nel settore "salutistico". In questo sfruttano la fortuna, dovuta all'isolamento geografico che li ha messi al riparo da molte malattie, per cui oggi vantano vitigni a piede franco e un minore bisogno di prodotti chimici. Questo vantaggio lo stanno difendendo bene con una rigidissima barriera fitosanitaria. Un altro paese che punta sul salutistico nel vino è Israele».

La scuola di Conegliano forma figure in grado di affrontare tutta questa complessità?

«Il Cirve ha l'obiettivo di formare figure all'altezza dei tempi e delle sfide di frontiera. Lo facciamo aprendoci alle realtà più avanzate, collaborando con centri studi importanti come quello di Bordeaux e Montpellier, scuole con cui siamo in rete e con cui i nostri studenti e ricercatori interagiscono. I giovani enologi hanno un tasso di occupabilità tra i più elevati: ma per raggiungere questo risultato c'è un'alta selezione degli ingressi e il numero è chiuso».

IL CASO Nascerà un'apposita Doc "Delle Venezie"

Tre regioni unite per il **Pinot grigio**

Ci sono attualmente 60 mila ettari coltivati a pinot grigio nel mondo. La metà sono in Italia, e di questi il 90 per cento nel Triveneto. Negli ultimi 10 anni sono quadruplicati, perché il pinot grigio è uno dei vini la cui richiesta è in crescita a livello mondiale: l'85 per cento del prodotto italiano va all'estero. Ecco spiegato perché il Veneto si prepara a cogliere l'occasione così come ha fatto con il prosecco.

Chiave del successo del pinot grigio sembra essere ancora una volta il mondo anglosassone. «In Gran Bretagna e Usa – spiega Vasco Boatto del Cirve – il vino bianco fermo viene consumato come aperitivo o per introdurre una cena. Il pinot grigio si è fatto strada anche per le sue caratteristiche più neutre, non troppo aromatiche rispetto ad altri vini. La collocazione prima del pasto lo caratterizza come vino importante e lo situa in una fascia di prezzo medio alta».

Perché il Veneto? Le condizioni pedoclimatiche sono particolarmente favorevoli e c'è tradizione per la sua coltivazione. La crescita di qualità lo ha portato all'attenzione dei consumatori, i prezzi delle bottiglie sono saliti e si cerca di tutelarne il valore seguendo, ancora una volta, la strada del marchio Doc. È infatti molto avanzato l'iter per introdurre una Doc Pinot grigio Delle Venezie, una denominazione che qualche produttore contesta e che coprirebbe il territorio di Veneto, Friuli Venezia Giulia e provincia di Trento, sostituendosi alle Igt che oggi accolgono i tre quarti delle bottiglie prodotte.

«L'obiettivo della nuova Doc è quello di rafforzare la leadership nel pinot grigio, offrendo la denominazione di origine come valore aggiunto che lo qualifichi ulteriormente come vino importante. Si punta anche a una maggiore facilità di comunicare il prodotto», continua Boatto. Infatti il nome "Venezia", noto in tutto il mondo (anche se qualcuno potrebbe chiedersi il perché di "Venezie" al plurale), è un valore aggiunto per aiutare a individuare la zona di origine. Il pinot grigio sparirà dalle Igt trivenete, non però dalle altre Doc, le cui aree vocate potranno continuare ad affiancargli il proprio nome. Si potrà cioè trovare ancora il Pinot grigio del Collio Doc, ma non più il Pinot grigio Veneto Igt.

Perché questo è importante? A differenza del Prosecco Doc, nome di un vino che si produce solo in una determinata zona, "pinot grigio" è il nome di un vitigno, che possono quindi usare anche i produttori di altre regioni. Se gli si affianca il nome geografico, il consumatore potrà imparare a preferire il pinot grigio prodotto nelle "Venezie". Un'operazione di marketing e comunicazione, quindi, che parte però dalla qualità dell'offerta. «L'intento è quello di governare la crescita del pinot grigio – conclude Boatto – e di evitare che prodotti scadenti possano arrivare sul mercato. Il disciplinare stringerà sulle aree più vocate e sulle quantità, dando garanzia ai consumatori di avere qualità adeguata al giusto prezzo, ai produttori che vanno a investire la certezza del reddito».

AGRICOLTORI ITALIANI

DIAMO VALORE ALLA TERRA

PADOVA

SISTEMA CIA

Associazione Nazionale Pensionati CIA · Associazione Donne in Campo CIA · AGIA · INAC Federazione Nazionale Agenzie Servizi CIA · CAA delle Venezie Srl · CAF CIA · CIA servizi s.r.l

I NOSTRI SERVIZI

Servizi Fiscali:

- Dichiarazione dei redditi (730-Unico)
- Tenuta contabilità aziendale
- Tenuta buste paga
- Pratiche Camera di Commercio
- Pratiche catastali
- Dichiarazione successioni e riunioni di usufrutto

Consulenza al credito:

- Consorzio fidi: erogazione mutui

Consulenza contratti:

- Assistenza vertenze

Corsi di formazione professionale

Consulenza aziendale:

- Sicurezza in azienda
- Prevenzione antinfortunistica
- Sicurezza alimentare e piano HACCP
- Pratiche per agriturismo
- Pratiche Piano di Sviluppo Rurale
- Pratiche carburante agevolato
- Contributi PAC
- Consulenza agronomica

Pratiche previdenziali:

- Verifiche contributive
- Domanda pensione on line
- Pratiche infortuni
- Modelli ISEE e RED

Sedi della Confederazione Italiana Agricoltori di Padova

PROVINCIALE
via della Croce Rossa 112
Tel. 049 8070011 - Fax 049 8070651
dal lunedì al venerdì 9.00-12.30
E-mail: ciapadova@ciapadova.it

CITTADELLA
via della Stazione 12
Tel. 049 5973052 - Fax 049 9400502
dal lunedì al giovedì 9.00-12.30
mercoledì pomeriggio 14.30-18.30

ESTE
via Principe Amedeo 51/A
Tel. 0429 50055 - Fax 0429 617183
martedì e venerdì 9.00-12.30
mercoledì 9.00-12.30 e 15.00-18.30

MONTAGNANA
via Roma 5
Tel. 0429 82435 - Fax 0429 82560
lunedì e giovedì 9.00-12.30
martedì 15.00-18.00

PADOVA
via Longhin, 25
Tel. 049 8073032 - Fax 049 8073068
lunedì, mercoledì e giovedì 8.30-12.00
martedì e venerdì 8.30 -13.00
lunedì e mercoledì 14.30-18.00

CAMPOSAMPIERO
via Europa Unita 6
Tel. 049 5790937 - Fax 049 5791074
feriali dal lunedì al venerdì 8.30-12.30
martedì e mercoledì
8.30-12.30 e 14.30-19.00

CONSELVE
Quartiere Donatori di sangue 3/D
Tel. 049 5385888 - Fax 049 5384205dal
lunedì al giovedì 9.00-12.00
mercoledì 15.00-18.30
lunedì pomeriggio ricevimento su
appuntamento aziende agricole

PIOVE DI SACCO
Cortile S. Martino 4/5
Tel. 049 9710482 - Fax 049 5841014
dal lunedì al mercoledì 8.30-12.00
giovedì 8.30-12.00 e 15.00-18.00

dal Campo alla Tavola

TOMASI Il mix tra varietà autoctone e tecniche vitivinicole portano il Veneto a primeggiare

Il **terroir** è il segreto del **successo**

La nostra regione non ha solo puntato sulla qualità ma anche alla valorizzazione dei vitigni autoctoni che ora il mondo ci invidia. Il concetto di "terroir" e la forte attenzione all'ambiente hanno trovato applicazione in tutte le Dop regionali

Perché il Veneto è oggi la regione traino per il vino in Italia? I fattori sono molteplici e vanno dall'avere saputo valorizzare i vitigni autoctoni all'aver puntato sulla qualità. Il successo lo spiega così Diego Tomasi, direttore del Crea viticoltura e enologia (Crea-Vit), l'ente del Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria che si occupa di vitivinicoltura dal 1923 e ha sede a Conegliano, dove conserva la più ampia collezione italiana di germoplasma, ovvero oltre mille varietà di uva da vino tra cui molte venete autoctone.

Si può partire da un termine francese, "terroir", ovvero un'area nella quale la conoscenza collettiva delle interazioni tra caratteri fisici dell'ambiente e il vitigno permette la presenza di prodotti tipici attraverso l'applicazione di determinate pratiche colturali. «Il Veneto ha saputo valorizzare il patrimonio varietale e i suoi terroir, per questo sono nati i grandi vini, dal Valpolicella al Prosecco passando per il Soave, il Piave e tanti altri. Alla base c'è il senso di sacrificio e di osservazione degli agricoltori, e una tradizione viticola che ha creduto nel proprio prodotto riconvertendo, a partire dagli anni Settanta, vigneti e cantine».

Perché sono così importanti, oggi, i vitigni autoctoni?

«La varietà è un valore perché permette all'azienda vinicola di differenziarsi e proporre al consumatore qualcosa che gli altri non possiedono. Si tratta di varietà storicamente presenti e quindi selezionate in un certo ambiente e a esso perfettamente adattate. Alcune erano state per qualche motivo abbandonate, forse perché un centinaio di anni fa non corrispondevano alle esigenze di allora, magari erano più soggette ad alcune malattie, ma oggi che le cose sono cambiate sono lentamente riscoperte e valorizzate».

Come la corvina in Valpolicella?

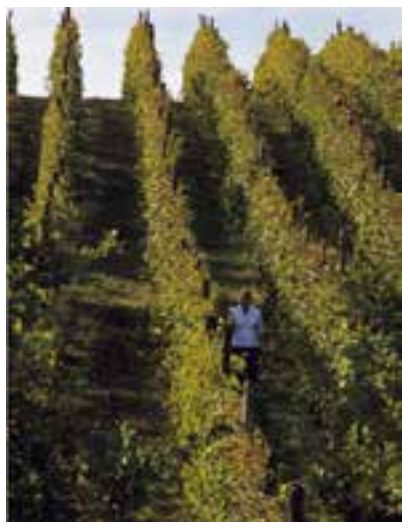
«Sì. Perché il Valpolicella si fa con corvina e corvinone e non con merlot e cabernet sauvignon? Studi dell'università di Verona hanno chiarito come durante l'appassimento gli acini delle altre varietà appassiscono in fretta, nel caso delle corvine no, rimangono in vita un altro mese durante il quale hanno addirittura una seconda maturazione. I nostri predecessori avevano intuito che solo determinate uve portavano a certi risultati. Oggi la ricerca scientifica riesce a dare motivazione a quanto era stato scoperto con l'esperienza».

Lo stesso vale per la glera dalla quale si ottiene il vino prosecco?

«Anche in questo caso, quel vitigno ha trovato in una determinata zona le condizioni migliori che soddisfano le sue esigenze termiche e idriche. La giusta quantità di pioggia nel corso dell'estate, il caldo primaverile, le escursioni termiche di settembre. Per questo il prosecco che si fa a Conegliano, Valdobbiadene e nell'area Doc non lo si può fare altrove, nonostante qualcuno ci stia provando in diverse altre località. Anche il Pinot grigio nel triveneto ha trovato le condizioni pedologiche e climatiche migliori e tra poco diventerà una nuova dop».

Quali sono le sfide ancora aperte?

«La sostenibilità ambientale e la cura del paesaggio. Il mondo viticolo lo ha capito ma non lo ha ancora applicato con decisione: nell'ultimo ventennio si sono fatti vigneti tecnicamente all'avanguardia, ora bisogna applicare l'innovazione alla loro gestione. Tra i diversi servizi che il viticoltore è chiamato a fornire vi è senza dubbio la cura per il paesaggio, l'elemento più accattivante della produzione viticola. C'è una stretta correlazione tra la bellezza del paesaggio e la qualità percepita del vino. Va data enfasi a questo con strumenti anche semplici, come il rispetto delle siepi e delle alberature, la rinuncia ai diserbanti, l'inerbimento o l'uso di pali in cemento di dimensioni contenute, per abbellire il proprio vigneto. La viticoltura deve trovare una fortissima alleanza con il turismo, che vuole ambienti salubri e belli».



Il fatto che la maggior parte dei viticoltori italiani siano di piccole e medie dimensioni è un problema?

«Non direi, perché forse il vigneto viene curato meglio da chi ha pochi ettari e anche la coltivazione di vecchie varietà per i piccoli è più facile rispetto ai grandi, che devono rincorrere i gusti internazionali: un artigiano del vino seleziona il suo consumatore e la linea di prodotto. Ha però dei limiti nell'affrontare l'innovazione: non potrà magari permettersi la spesa per attrezzature costose o di una innovazione ancora non snella da applicare. Le dimensioni aziendali e il peso degli investimenti restano problemi importanti, perché dietro questi grandi sforzi non vi è una adeguata corresponsione di aiuti economici. Anche il mondo della ricerca avrebbe bisogno, per affrontare le tematiche stringenti, di progetti e finanziamenti importanti per raggiungere i traguardi di varietà più resistenti e di una viticoltura ancora meno impattante anche grazie alle nuove conoscenze della fisiologia viticola».

Valorizzare il paesaggio è la sfida che rimane da vincere: il mondo agricolo non ne ha ancora ben compresa l'importanza.

CLIMA Così vengono affrontati gli effetti sulla vite del cambiamento climatico

La **tecnologia** diminuisce l'**impatto** ambientale

Il cambiamento climatico può avere effetti sul mondo del vino mettendo a rischio le colture tipiche e alterando le condizioni del "terroir"? Fino a oggi no, ma il futuro rimane un interrogativo aperto. Lo conferma il Crea-Vit di Conegliano, che dall'analisi dei dati di oltre 700 varietà ha riscontrato come realmente, tra il 1988 e il 1991, fioriture, invaiature e maturazioni abbiano iniziato a essere più precoci, anche nelle varietà venete. Da allora la temperatura media nella regione si è innalzata di 1,3-1,6 gradi, le precipitazioni invece hanno mantenuto quantità pressoché costanti ma alternando fenomeni più intensi a periodi secchi, con effetti negativi sulla vite.

«Il cambiamento climatico – spiega Diego Tomasi del Crea – pone in effetti più di un problema. A questi mutamenti abbiamo finora sopperito con la tecnica colturale. Si può ad esempio diminuire l'impatto della temperatura imparando a gestire meglio le pareti vegetative, per i fabbisogni idrici si irriga più spesso, con minori quantità e utilizzando ali gocciolanti interrate, anche le concimazioni si fanno in modo adeguato ai cambiamenti del clima. La tecnica agronomica fatica però a contrastare la diminuzione dell'acidità che la temperatura più alta comporta. Anche l'aumento del grado alcolico è una conseguenza del clima più caldo: si potrà aiutare a diminuire il grado alcolico ad esempio provvedendo a forti cimature prima della vendemmia, o con leggere irrigazioni o lievi apporti azotati dall'invaiatura in poi». E se l'aumento continuasse? «Si dovrà lavorare dal punto di vista genetico, come già stiamo iniziando a fare. Ad esempio creando portainnesti che cerchino acqua a maggiore profondità, o che siano più efficienti nel suo assorbimento e soffrano meno la carenza idrica».

Come contraltare vi è che i vigneti si spostano in altezza e più a nord: ad esempio in Trentino e nelle colline del prosecco. «L'altitudine dei vigneti – prosegue Tomasi – si è alzata di oltre 100 metri rispetto a vent'anni fa arrivando a sfiorare i 600 metri. E le viti vengono oggi piantate anche più a nord: la Valbelluna sta tornando a essere terra vocata alla vitivinicoltura e più di qualche cantina vi sta investendo».

Secondo Tomasi, tra i pregi del Veneto vi sono l'avere creduto nella ricerca scientifica e il rapporto proficuo tra ricerca e impresa. «Il 90 per cento della ricerca condotta a Conegliano dal Crea-Vit è applicata alle reali esigenze dell'innovazione del settore: questo è un aspetto fondamentale. A Conegliano proponiamo soluzioni moderne e all'avanguardia per valorizzare il terroir e soprattutto per il miglioramento genetico e la difesa sanitaria integrata. Il Centro di Conegliano si sta ponendo in evidenza anche come polo chimico per lo studio dei metaboliti nelle uve: ne sono stati individuati più di mille in un solo acino! Non tutti hanno poi riscontro all'analisi organolettica del vino, ma vi sono, e questo caratterizza la complessità e la ricchezza dell'uva».

Al di là della questione clima, la tendenza di tutta l'agricoltura, e quindi anche del mondo del vino, è quella di migliorare la tecnica e di utilizzare sempre meno la chimica in campo. «Secondo la mia esperienza – precisa Tomasi – al viticoltore l'input lo dà in primis il settore commerciale. Se dall'estero giungono richieste sempre più frequenti di prodotti ottenuti con minore impatto ambientale, da una viticoltura sostenibile, senza residui di fitofarmaci e con una bassissima concentrazione di solfiti, il viticoltore è obbligato a fare proprie queste necessità che il consumatore stesso gli sta imponendo. Per la viticoltura, minore impatto significa più tecnica e più interventi meccanici allo scopo di ridurre l'uso dei diserbanti e antifungini. Oggi ad esempio molti viticoltori hanno quasi eliminato l'uso di insetticidi a beneficio della lotta ai parassiti con la tecnica della confusione sessuale, mentre l'uso di diserbanti è in forte calo. Tutto questo trova riscontro nella reale diminuzione delle vendite di alcuni di questi prodotti».

Una maggiore attenzione alle tecniche colturali e al grappolo come singola entità comporterà meno problemi di malattie e quindi ancora meno necessità di prodotti chimici.

Uso sapiente delle tecniche colturali, irrigazione controllata, ma anche ricerca genetica le soluzioni per il futuro.

vinitaly PAD. **5** - STAND **E7**

Veneto
Tra la terra e il cielo
www.veneto.eu

Iniziativa finanziata dal Programma di Sviluppo Rurale della Regione Veneto 2014-2020
Organismo responsabile: Consorzio Vini Colli Euganei
Autorità di gestione: Dipartimento Agricoltura e Sviluppo Rurale Direzione Piani e Programmi

dal Campo alla Tavola

FIVI Cresce la Federazione italiana dei vignaioli indipendenti

Gli **artigiani** che fanno il vino

C'è viticoltore e c'è vignaiolo... Lo sanno bene alla Fivi, la Federazione italiana vignaioli indipendenti (*www.fivi.it*), nata nel 2008 per portare la voce di chi produce vino alle istituzioni italiane e europee. Ma chi sono i "vignaioli indipendenti"? «Sono quelli che sono indipendenti da qualsiasi altra persona nel passaggio dalla vigna alla bottiglia: coltivano, vinificano, mettono in bottiglia e si occupano della vendita in prima persona. È diverso dal semplice viticoltore che conferisce le uve, o da chi compra vino all'ingrosso e lo imbottiglia, e anche dalle cantine sociali dove i soci conferiscono le proprie uve».

A spiegarlo è la presidente, Matilde Poggi, titolare della cantina Le Fraghe a Cavaion Veronese, nel cuore della zona di produzione del Bardolino. Che spiega come "indipendente" non significhi per forza piccolo, anche se la maggioranza dei vignaioli in Italia lo sono: su 48 mila produttori, solo 4500 circa hanno deposito fiscale e quindi producono più di 1000 ettolitri l'anno.

«La Fivi è nata sull'esempio dei "vignerons indépendants" francesi perché in Italia non c'era nessuna associazione che desse voce a questa figura. Aderiamo alla Cevi, Confederazione europea dei vignaioli indipendenti, per essere più forti anche a livello comunitario, dove oggi viene decisa tutta la legislazione agricola», continua la Poggi.

Attualmente la Fivi conta 950 soci, ma il potenziale di aderenti è ben maggiore perché i vignaioli indipendenti sono in crescita. «Aumenta il numero di viticoltori che decidono di fare anche vino. D'altra parte – continua la Poggi – il valore aggiunto alla produzione quando si mette in bottiglia il prodotto finito in termini economici non ha eguali, il reddito sale. Però è un valore aggiunto che si crea con il proprio nome e mettendoci la faccia: servono investimenti elevati, capacità imprenditoriale. E poi, non basta solo saper vinificare: se non si sa commercializzare, il prodotto rimane in cantina. Noi pensiamo che questo sia un processo che va governato».

Per un vignaiolo indipendente è importante imparare a interloquire direttamente con il mercato, che va sempre più verso il superamento dei mediatori. Poter lavorare con il consumatore è un'opportunità per i piccoli che non hanno tante possibilità di farsi conoscere tramite i canali tradizionali di promozione. Per questo una delle "battaglie" della Fivi oggi è ottenere la possibilità di fare vendite dirette interne al mercato unico europeo, ora non permessa se non si è dotati di deposito fiscale all'estero. Vendere al consumatore senza dover passare per un rappresentante sarebbe un bel risparmio, ma i tempi perché accada sembrano ancora lunghi.

«Nel frattempo ci basterebbe che da Roma arrivasse una semplificazione burocratica: le incombenze a carico dei piccoli produttori sono le stesse di chi produce cento volte tanto! Ovvio che l'impatto è però diverso. Noi chiediamo soltanto di poter lavorare in vigna e non in ufficio per smaltire un carico burocratico che è tutto italiano».

APPUNTAMENTI Due momenti per incontrarli insieme

A **Piacenza** e anche al Vinitaly

È la mostra mercato dei vini indipendenti, che si tiene l'ultimo fine settimana di novembre a Piacenza, il principale evento organizzato dalla Fivi nel corso dell'anno. È un appuntamento aperto al pubblico, creato perché le cantine possano farsi conoscere e dove è possibile acquistare le bottiglie. «Per noi è un momento aggregante molto forte – spiega la presidente Fici, Matilde Poggi – perché vi partecipa circa un terzo dei soci. Ci incontriamo quindi tra soci e incontriamo i clienti». La quinta edizione ha sfiorato i 6 mila ingressi, con un netto aumento di visitatori e di vendite rispetto all'anno precedente, a conferma dell'interesse del consumatore e dell'importanza del rapporto diretto. Altro momento importante, rivolto però più ai buyers, sarà dal 10 al 13 aprile al Vinitaly al padiglione E8-9, dove la Fivi allestisce per il secondo anno un'area collettiva in cui saranno presenti oltre 100 aziende, tra cui molte venete.

dal Campo alla Tavola

VERONA La fiera italiana del vino punta ai mercati esteri

Il **Vinitaly** compie **50** anni

L'appuntamento annuale più importante in Italia punta ad attirare un numero sempre maggiore di *buyer* ed espositori stranieri. L'aumento dei biglietti di ingresso indica la volontà di rivolgersi agli operatori e non al grande pubblico

La 50ª edizione del Vinitaly, ovvero il salone internazionale di Veronafiere dedicato ai vini e ai distillati, apre domenica 10 aprile e sarà il centro del mondo del vino, non sono italiano, fino a mercoledì 13. L'edizione del mezzo secolo sarà inaugurata dal presidente della repubblica Sergio Mattarella, una presenza istituzionale che la dice lunga sull'importanza del comparto per l'Italia e il Veneto.

A ribadire il concetto stanno i numeri: il record storico di oltre 4.100 espositori – tra cui le 42 aziende che hanno partecipato a tutti i 50 Vinitaly – e gli oltre 100 mila metri quadrati espositivi netti ne fanno la prima fiera mondiale del settore vitivinicolo, almeno a detta degli organizzatori che hanno presentato una "road map" che vuole confermare la posizione anche nei prossimi decenni. Sicuramente il marchio Vinitaly si è affermato come uno dei brand fieristici più conosciuti a livello internazionale, cresciuto parallelamente al vino nazionale, che ha saputo farsi conoscere e apprezzare nel mondo.

«Tutto questo – ha spiegato Maurizio Danese, presidente di Veronafiere, alla conferenza stampa di presentazione dell'evento – ha portato il governo italiano a riconoscere in Vinitaly una piattaforma *business to business* (b2b) strategica per il comparto vinicolo nazionale attraverso il suo inserimento nel Piano di promozione straordinaria del made in Italy». «Per il 2016 Veronafiere ha investito 8 milioni di euro per aumentare il già alto tasso di internazionalità di Vinitaly», gli ha fatto eco Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere, raccontando dei 55 mila operatori stranieri da 141 nazioni presenti nel 2015, pari al 37 per cento del totale. Quest'anno i buyer selezionati dall'estero saranno più di mille, in particolare da Germania, Austria, Svizzera, Regno Unito, Paesi Scandinavi, Polonia, Usa e Canada, Russia, Giappone e Cina. Occhio anche al marketing on line: non a caso è attesa la presenza anche di Jack Ma, fondatore e presidente di una fra le maggiori compagnie di commercio online, la cinese Alibaba Group.

L'impegno per la promozione del made in Italy citato da Danese è quindi iniziato già da questa edizione, come segnalano alcune importanti novità: dalla netta divisione tra attività b2b e iniziative b2c (*business to consumer*), all'accelerazione sull'internazionalizzazione dei visitatori esteri, al miglioramento di infrastrutture e servizi per migliorare la fruibilità del quartiere fieristico da parte di aziende e operatori, che qualche lamentela in passato l'avevano sollevata. L'edizione 2016 vede anche la partecipazione di un maggior numero di espositori internazionali, distribuiti tra il padiglione Vininternational – dove sono presenti alcuni tra i più importanti paesi produttori, dalla Francia alla Spagna, dagli Usa all'Argentina fino all'Australia e i saloni Vinitalybio, la novità, e Vivit.

Sull'on line come chiave per il potenziamento dell'export nel settore agroalimentare ha puntato invece il ministro alle politiche agricole, Maurizio Martina. «C'è una grande sfida: come coniugare la nostra eccellenza enologica con la grande frontiera del digitale – ha detto il ministro – e su quest'asse vogliamo contribuire a fornire strumenti nuovi ai giovani delle nostre imprese vitivinicole per essere sempre più presenti nel mondo». Il ministro ha annunciato che al Vinitaly si terrà anche il Forum dei ministri dell'agricoltura dei principali Paesi europei produttori di vino.

Non solo degustazioni. Il Vinitaly è l'occasione anche per parlare di problemi e richieste del mondo del vino. «Il traguardo delle cinquanta edizioni di Vinitaly – ha detto Domenico Zonin, presidente dell'Unione italiana vini – offre l'occasione per rilanciare verso un orizzonte di sistema, a iniziare dal ministero e dalle regioni, ai quali sollecitiamo l'approvazione rapida del nuovo decreto dell'Ocm (Organizzazione comune di mercato, la regolamentazione dell'Ue che detta alcune norme riguardanti il settore vitivinicolo) sulla promozione, in grado di supportare con efficacia le aziende nelle loro azioni promozionali nei paesi terzi e di sostenere, così, il nostro export. Per arrivare a tutti gli altri soggetti, istituzionali e non, impegnati nel mondo del vino, cercando una nuova sintesi strategica all'interno della quale il Vinitaly rappresenta un punto di riferimento sui temi della promozione e internazionalizzazione».

Naturalmente la "sterzata" di Vinitaly verso una dimensione più professionale comporta delle innovazioni, che poco piaceranno al grande pubblico: per professionalizzare ulteriormente le presenze, da quest'anno sono introdotti più stringenti sistemi di registrazione in ingresso, e biglietti più cari a 80 euro (75 se preacquistati on line, 120/115 per tutti e quattro i giorni). Agli amanti del vino sono offerti, a parziale consolazione, quattro giorni di degustazioni ed eventi in città, nel "fuori salone" Vinitaly and the City, che inizia prima della fiera e si tiene dall'8 all'11 aprile. Accanto a Vinitaly sono in programma le manifestazioni specializzate Sol&Agrifood e Enolitech. Ad Angelo Betti, che nel 1967 ebbe l'intuizione di lanciare Vinitaly, Veronafiere intitola da quest'anno il Premio Benemeriti della Vitivinicoltura, che dal 1973 viene assegnato ai grandi interpreti del mondo enologico italiano.

Se non si ha un invito, entrare al Vinitaly costerà ben 80 euro (75 on line). In compenso quest'anno sono proposti numerosi eventi in città.

VISITARE I consigli di un esperto per non perdersi tra cantine e bicchieri

Meglio partire **informati** e con **obiettivi** precisi

Siete un operatore del settore? Certamente siete già stati al Vinitaly e sapete come districarvi. Ma se vi andate per la prima volta o siete sì appassionato di vino ma non troppo esperto, qualche indicazione può esservi utile per orientarsi meglio e non disperdersi. Perché ci sono 100 mila metri quadri dove oltre 4 mila espositori propongono tra le 20 e le 25 mila tipologie di vini. «La prima cosa da sapere – ci spiega Silvio Dalla Torre, trevigiano, responsabile del centro tecnico nazionale della Federazione italiana sommelier albergatori ristoratori (Fisar) – è che il Vinitaly è organizzato per regioni: ogni padiglione ospita i singoli produttori di un territorio. Poi vi sono alcuni padiglioni specializzati, come quelli per i vini esteri, il bio e l'olio».

Ci può suggerire qualche consiglio per visitare al meglio la fiera? Qualche errore da non fare?

«Il primo e frequente pericolo è quello di fermarsi al primo padiglione, perdersi nel mare di vini e uscirne dopo otto ore: così la giornata è passata e si è stati solo in una regione. Il che va bene solo se è stata una scelta consapevole».

In effetti, sarebbe meglio andare preparati, vero?

«Assolutamente. Potrei dare tre indicazioni su come impostare la visita: ma la prima cosa è cercare di procurarsi un catalogo. Una prima possibilità è quella di scegliere una o più regioni: c'è chi ogni anno ne sceglie una differente. Se volete un consiglio, oltre al Veneto, sono in grande crescita di qualità le Marche ma ha fatto passi da gigante anche la Puglia. Una seconda possibilità è quella di andare con sicurezza dai produttori che si vogliono incontrare: ma questo richiede che uno li conosca, o ne abbia sentito parlare, e voglia quindi provare i loro vini. Qui il catalogo è indispensabile per non perdersi alla ricerca dei vari stands».

E la terza ipotesi?

«Costruirsi un percorso per tipologia: ad esempio, si potrebbero voler provare tutti gli spumanti metodo classico, magari dell'Alta Langa, o confrontare i Prosecco di una ventina di cantine differenti. Anche qui, la cosa migliore sarebbe sapere prima dove si vuole andare».

Questi consigli valgono anche per un ristoratore, quindi in qualche modo un'operatore?

«In genere si presuppone che un ristoratore, soprattutto se è bravo, abbia già le idee chiare su cosa cercare quando viene al Vinitaly. Naturalmente ragionerà in base alla sua proposta culinaria: vini bianchi se fa il pesce e rossi se è specializzato nelle carni. Se sono attratti da una regione, suggerisco loro di andare prima dalle cantine che magari conoscono e poi cercarne altre della zona per ampliare la loro proposta. Molti ristoratori oggi acquistano tramite i distributori e per loro il Vinitaly è un'occasione unica per poter incontrare invece di persona i titolari delle cantine che già propongono nella carta dei vini. Ma anche il ristoratore può cadere in un errore: quello di visitare solo i propri fornitori classici, fermandosi a chiacchierare con loro e alla fine perdendo la giornata facendo pochi incontri nuovi».

Quando si è al banco dell'assaggio, di fronte al produttore o al sommelier, cosa fare?

«Non si può andare al banco vino all'arrembaggio: sia perché vi sono persone esperte che capiscono subito se chi hanno di fronte è qualcuno che gli farà perdere tempo, sia perché si rischia che ti propongano assaggi di tutta la loro produzione e ti tengano lì un'ora a provare vini che non ti interessano. Ribadisco: sfogliate il catalogo o i depliant, vedete che vini hanno e chiedete voi di assaggiare quello che vi interessa».

Come non ubriacarsi subito?

«Non iniziate a bere, non siete al bar. Si deve solo assaggiare, c'è sempre una sputacchiera dove versare il vino: bastano pochi e piccoli sorsi. Si degusta, non si beve. E dopo qualche assaggio si fa una pausa».

Come e quando andare?

«Evitando la domenica, gli altri giorni vanno bene, considerando che l'ultimo è di norma meno affollato ma è anche possibile che non troviate tutti i vini perché alcuni potrebbero essere esauriti. Per il viaggio, scegliete il treno: ci sono comode navette gratuite tutto il giorno dalla stazione ed eviterete problemi di guida».

Il consiglio per chi va al Vinitaly la prima volta è quello di pianificare la visita: scegliere le regioni o le tipologie di assaggi.

IDEE ViViT, Vinitalybio, Fivi, Villa Favorita e VinNatur

Alla **ricerca** dei vini più "**sinceri**"

La fiera veronese tiene il passo con le tendenze del mercato e diventa riferimento anche per il mondo dei vini "naturali" e "artigianali". L'offerta, infatti, in qualche modo raddoppia: perché al padiglione 8 all'ormai consolidato Vivit si affianca Vinitalybio. Un salone nel salone, organizzato in collaborazione con Federbio, dedicato al vino biologico certificato prodotto in Italia e all'estero. Oltre agli stand è presente l'Enoteca Bio, per dare visibilità alle aziende, già presenti in altri padiglioni, che oltre ai vini prodotti con metodo convenzionale, propongono una linee biologica certificata.

Torna, come detto, anche il Vivit, acronimo che sta per Vigne Vignaioli Terroir, un evento su invito giunto alla quinta edizione organizzato dal Vinitaly in collaborazione con l'associazione Vi.Te., Vignaioli&Territori. Riunisce cantine "artigiane" di tutto il mondo che vogliono «esprimersi nella trasparenza, nell'autenticità e nell'individualità». Ovvero, vini che cercano di essere l'espressione autentica del territorio che li produce.

Settore a sé stante, ma sempre al padiglione 8, avrà invece un'altra associazione, la Fivi, Federazione italiana vignaioli indipendenti, che l'anno scorso era presente a Vinitaly all'interno di ViViT con una collettiva di 56 aziende aderenti: nel 2016 ha scelto di allestire uno spazio autonomo. La Fivi è un'associazione di aziende vitivinicole (convenzionali, biologiche e biodinamiche) che svolgono al loro interno tutto il ciclo dalla raccolta dell'uva alla commercializzazione del vino.

Nel fine settimana del Vinitaly si svolgono, quasi in contrapposizione, altri eventi importanti per il settore dei vini naturali, promossi dalle altre due organizzazioni principali che raggruppano i produttori di vini bio. Il primo è, dall'8 al 10 aprile, la 13ª edizione di Viniveri-Vini secondo natura, mostra di vignaioli che condividono una filosofia produttiva che va oltre la certificazione biologica europea: quella di generare vino senza pesticidi, l'uso della chimica di sintesi in vigna e senza l'uso di addizioni e stabilizzazioni forzate in cantina. AreaExp di via Libertà 57 a Cerea (Vr), ingresso euro 20.

Dal 9 all'11 aprile tocca invece a Villa Favorita, altro evento che offre un articolato percorso di degustazione per approfondire o iniziare a conoscere i vini naturali, promosso da VinNatur. Riunisce viticoltori europei che hanno il comune obiettivo di condividere le tecniche e le esperienze per produrre vino in maniera naturale, sia in vigna che in cantina, e divulgare la cultura del "terroir". Si svolge a villa da Porto detta La Favorita a Monticello di Fara (Sarego, Vicenza). Ingresso euro 20.

ALTRI SALONI In fiera, Enolitech e Sol&Agrifood sono due veri saloni nel salone

Dalle nuove **tecnologie** alle **tipicità**

Fiere nella fiera: Enolitech e Sol&Agrifood. Sono interne al Vinitaly e completano il salone la prima dando spazio alla tecnologia, la seconda agli altri sapori che accompagnano il vino in un pranzo.

Enolitech è giunta alla 19ª edizione e si occupa di nuove tecnologie, innovazioni, logistica, packaging e programmi gestionali informatici: gli strumenti necessari alle moderne cantine e frantoi cosiddetti "2.0". Il salone è dedicato non solo alle tecniche per la viticoltura e l'enologia, ma anche a quelle olivicole e olearie (*www.enolitech.it*). Quest'anno si presenta in crescita, sia dal punto di vista espositivo che dell'internazionalità, con oltre duecento aziende da Europa e Cina.

A Enolitech gli operatori specializzati possono trovare gli ultimi macchinari e accessori per la produzione, l'imbottigliamento, il trasporto e la degustazione di vino: dalle macchine per il vigneto e l'uliveto, ai complementi d'arredo per enoteche e wine-bar, fino agli strumenti di lavoro destinati a sommelier e canale horeca. Debutta come espositore Amorim Cork, il piu grande produttore mondiale di tappi di sughero. Tra le curiosità di Enolitech, poi, si potrà scoprire l'innovativo sistema Coravin che con un ago e una capsula di gas argon è in grado di mescere il vino senza stappare la bottiglia.

Forse più attraente è Sol&Agrifood (*www.solagrifood.com*), appuntamento internazionale degli operatori del food alla ricerca di nicchie produttive di eccellenza, con proposte tradizionali o innovative. Qui il prodotto che la fa da padrone è l'olio extravergine di oliva, sempre più spesso affiancato al vino (molti viticoltori sono anche olivicoltori), ormai diffuso come tipicità in numerose regioni, dal Veneto alla Liguria, dalla Toscana a tutto il Centro e Sud Italia. Sol&Agrifood è diventata, per l'olio extravergine di oliva di qualità, fiera di riferimento a livello internazionale e sono presenti, oltre alle tante aziende italiane con la loro vasta offerta di oli fortemente territoriali, anche le collettive istituzionali di Marocco e Croazia. Non sarà difficile, grazie a Unaprol, effettuare un minicorso con prova di assaggio comparativa tra i veri oli extravergine di oliva di alta e di scarsa qualità.

Non mancano però le altre specialità, come i diversi tipi di pasta anche artigianale, i prodotti da forno, formaggi, cioccolata, caffè, conserve e condimenti, salumi. Un certo spazio se lo stanno ritagliando anche le birre artigianali, sempre più apprezzate dai consumatori e complementari, più che concorrenti, del vino, la cui area espositiva è stata potenziata: cresce il numero dei birrifici artigianali presenti autonomamente, provenienti, oltre che dall'Italia, da Baviera, Belgio e Malta.

Oltre a quella della birra, altre tre sono le aree tematiche: a Cheese Experience, dedicata al formaggio, e Taste of Coffee, destinata al caffè, si aggiunge nel 2016 Salumi e Biodiversità, realizzato con l'Accademia delle 5T e in collaborazione con il comune di Parma, unica città italiana a fregiarsi, da dicembre, del riconoscimento Unesco di «città creativa per la gastronomia».

Se il Vinitaly ha virato verso il pubblico professionale, Sol&Agrifood non poteva non seguire il percorso, come dimostrano i numerosi eventi destinati agli addetti ai lavori. Agli incontri commerciali si affiancano degustazioni guidate e persino corsi di cucina per imparare a utilizzare al meglio i prodotti esposti. Un esempio, l'olio extravergine di oliva: per imparare a usarlo correttamente in cucina la fiera e Aipo (Associazione Interregionale Produttori Olivicoli di Verona) propone veri e propri corsi di formazione per cuochi professionisti, condotti dal pluripremiato chef Marcantonio Sagramoso.

A Enolitech gli addetti ai lavori trovano tecnologie per il vino ma anche software, arredi e ritrovati per i bar. Sol&Agrifood presenta invece prodotti tipici e novità a partire dall'olio di oliva e poi birra, caffè, salumi, formaggi, cioccolato, pasta e molto altro ancora.

Le Doc della nostra regione

Le **venete** sono una **trentina**

Marchi. Il Veneto, assieme al Piemonte e alla Toscana, è una delle regioni con il maggior numero di marchi di tutela a Denominazione di origine controllata (Doc, 29) e garantita (Docg), oltre che a Indicazione geogratica tipica (Igt). In attesa che arrivi il nuovo marchio Pinot grigio Delle Venezie Doc, passiamo in rassegna le proposte del nostro territorio, spesso caratterizzate da uve autoctone.

A farla da padrone è il territorio veronese che gode anche di una straordinaria varietà di "terroir", passando dalle rive del lago di Garda alla pianura e ai monti Lessini. Contempla infatti il principe dei vini bianchi italiani, il Soave, che è anche una storica Doc, con la perla del Recioto da uva garganega. Principe dei rossi è invece il Valpolicella, da uve corvina e corvinone e altre, noto per il Ripasso, l'Amarone e il Recioto (rosso). Le altre Doc veronesi sono il Lugana (uva Turbiana), il Bardolino, l'Arcole, il Garda, il Valdadige, il Terradeiforti, il Custozza e il Lessini Durello.

Seguendo l'ordine geografico si arriva a Vicenza, con le Doc di Gambellara (altro Recioto da uva garganega), dei Colli Berici (qui impera il Tai un tempo chiamato Tocai rosso), di Breganze (uva Vespaiola da cui si produce il Torcolato) e il Vicenza Doc. Poi viene Padova, con la Doc dei Colli Euganei, nota per il moscato Fior d'Arancio ormai proposto in tutte le versioni, secco dolce spumante e passito, e per il Serprino, fratello gemello del Prosecco; padovane sono anche la doc Friularo di Bagnoli (dal vitigno raboso di antica coltivazione locale), quella di Merlara, quella delle Corti benedettine. A cavallo tra le province di Padova e Venezia c'è la doc Riviera del Brenta, mentre attraversano più province anche la Doc Piave e soprattutto la Doc Prosecco. Nel veneziano c'è la Doc Venezia e la Lison Pramaggiore.

Chiude la carrellata Treviso (Rovigo e Belluno infatti non possiedono Doc) dove vi sono le Doc Montello e Colli Asolani, Colli di Conegliano, e le numerose Docg tra cui quelle del Prosecco Conegliano e Valdobbiadene.

tipicamente

AGRICOLA GRAINS
Nel biologico dal 1991

PASSA AL BIOLOGICO...

... ANCHE TU !

Con la semina primaverile inizia la tua conversione

tecnici@agricolagrains.it | www.agricolagrains.it

Via Sorgaglia, 11 - 35020 Arre (PD) ITALY | Tel. +39 049 5389726 - 753

dal Campo alla Tavola

STRADE Promuovono il turismo a partire dalle Doc e altri prodotti

Se il **vino** fa conoscere una **zona**

Il Veneto è una delle regioni italiane in cui hanno preso maggiore piede le Strade del vino e dei prodotti tipici. Una legge veneta del 2000 disciplina la loro istituzione: si tratta in sintesi di associazioni tra produttori e enti commerciali che hanno lo scopo di valorizzare un territorio.

Oggi nel Veneto le Strade sono 18 e sono spesso un punto di riferimento essenziale per avvicinare la scoperta del territorio che promuovono e dei suoi prodotti: infatti scopo delle strade non è fare conoscere il vino da cui traggono nome quanto, a partire da una Doc (o una Igp), far conoscere la ricchezza e l'offerta turistica della zona. Ecco perché nei siti internet, non tutti purtroppo parimenti aggiornati e completi, si possono trovare elenchi di cantine e hotel, di ristoratori, di aziende agricole, agriturismi e molto altro ancora. Complice anche la crisi economica e il calo dei finanziamenti pubblici, il loro ruolo promozionale in alcuni casi appare marginale, in altri è primario o ben si integra con quello di altri enti di promozione come gli uffici turistici e le pro loco.

A farla da padrone è l'area veronese, dove si contano ben otto Strade: quella del Soave, del Lessini Durello, del Valpolicella, del Bardolino, del vino Bianco di Custoza, del vino e dei prodotti tipici Terradeiforti (al confine con la provincia di Trento), del vino Arcole, cui si aggiunge la Strada del riso nano veronese Igp. Al confine con il Veronese ma in territorio vicentino c'è la strada del Recioto e dei vini di Gambellara; vicentine sono anche la strada dei vini dei Berici e del Torcolato e vini di Breganze. Due strade ha invece il territorio padovano, quella dei vini dei Colli euganei, una delle più attive anche grazie a un sito internet quotidianamente aggiornato e alle proposte di visite in cantina, e quella dell'antico vino Friularo (area tra Conselve e Bagnoli).

Un buon numero di strade vi sono nel Trevigiano, tra cui forse la più importante: la "nuova" Strada del Prosecco e vini dei Colli Conegliano-Valdobbiadene, costituitasi nel 2003, è l'erede diretta di quella che è stata, nel lontano 1966, la prima arteria enologica italiana, che nel 2016 compie quindi il mezzo secolo. Vi sono poi altre tre strade: quelle dei vini del Piave e quelle di due prodotti non alcolici, l'asparago bianco di Cimadolmo Igp e il radicchio di Treviso e variegato di Castelfranco.

Nel veneziano c'è solo la Strada dei vini Doc Lison-Pramaggiore, che è tuttavia anch'essa una strada storica, risalendo infatti al 1986, ed è pioniera di internet, se è vero che il suo sito risponde all'indirizzo *www.stradavini.it*

Belluno e Rovigo, invece, non hanno istituzioni di questo tipo anche perché il loro territorio non possiede Doc e Docg, ma solo alcuni prodotti Igp.

NORMATIVA Disciplinate dalla legge 17 del 2000

Oltre al **vino** altri tre prodotti

Le Strade del vino e dei prodotti tipici del Veneto sono associazioni promosse e disciplinate dalla legge regionale n. 17 del 2000, istituite allo scopo di valorizzare i territori ad alta vocazione vinicola e le produzioni tipiche che vi si trovano. Possono partecipare alle associazioni delle Strade, a fronte di specifici requisiti di "qualità", soggetti pubblici e privati tra i quali: cantine, enoteche, aziende agricole e agrituristiche, alberghi, ristoranti ed imprese artigiane, enti e associazioni locali. Le Strade, in base alla normativa regionale, possono riguardare sia i territori di produzione di vini a denominazione di origine controllata (Doc e Docg) sia prodotti tipici diversi dai vini, ovvero agricoli e agroalimentari a denominazione di origine protetta (Dop) e a indicazione geografica protetta (Igp): per ora riso, radicchio e asparagi.

SOAVE La strada veronese punta sul turismo estero con i suoi pacchetti viaggio

Un **sorriso** è la cosa più importante

Sono ancora utili le Strade del vino e dei prodotti tipici? Ne è convinto Paolo Menapace, presidente dal 2003 della Strada del vino Soave (*www.stradadelvinosoave.com*), una delle più attive del Veneto, che ha siglato un accordo con un'agenzia viaggi veneziana – Acquaforte Travel di Pianiga – per promuovere all'estero pacchetti soggiorno a carattere agricolo nelle terre del Soave.

Dal vino Soave ai piselli verdone nano di Colognola, dalla mora di Cazzano, ciliegia tra le più pregiate del Veronese, al melo Decio di Belfiore, presidio Slow Food, dal formaggio Monte veronese Dop al prosciutto di Soave, dall'asparago di Verona all'allevamento della pecora brogna: le produzioni agricole tipiche dell'est veronese, grazie alla Strada, sono oggi divenute anche una meta di viaggio. «Vorrei però far capire che con questi pacchetti turistici noi non promuoviamo solo il nostro "orticello" – spiega Menapace – perché le nostre proposte, per avere attrattiva, devono unire la scoperta del nostro territorio con altre proposte, ad esempio le visite a città come Verona e Venezia».

Insomma, le produzioni agricole di nicchia, oltre al vino, possono essere uno strumento importante di promozione del nostro territorio. E per Menapace le Strade sono un'opportunità non ancora valorizzata appieno. «Il Veneto captò subito una bella idea nazionale – spiega Menapace – ma forse poi di Strade ne sono nate troppe. Basta guardare qui nel Veronese, dove alcune convergono e altre si sovrappongono. Si è cercato di fare un coordinamento regionale ma non è mai decollato: e oggi collaboriamo, sì, ma a fatica».

La Strada del vino di Soave è, come detto, una di quelle che "funziona" meglio, e i pacchetti turistici per stranieri sono un esempio che altre Strade potrebbero seguire. Ma perché molte altre non decollano? Secondo Menapace il problema è sia economico sia nella difficoltà di fare squadra. Soci che pretendono molto e offrono poco, regioni che puntano poco sul turismo. Ad esempio, oggi si tende a promuovere i siti internet ma non ci sono più risorse per il materiale cartaceo, che pure è fondamentale per i turisti.

La proposta di Menapace è presto detta. «In Trentino hanno ridotto a solo tre strade: vino, formaggi e mele. Nel Veneto ne farei solo un paio: una di pianura e una della pedemontana, non certo una per ogni prodotto tipico! Al massimo una terza per la montagna». Importante è anche una maggiore interazione con i Consorzi dei prodotti tipici, che hanno maggiori risorse. «Loro promuovono il vino, noi gli altri prodotti del territorio. Uniti si fa di più, si va all'estero, si aumenta la pubblicità».

Da non dimenticare, però, che il primo spot sono le persone. Chi mesce il vino, chi fa ristorazione, chi ospita, deve rendersi conto dell'importanza del proprio ruolo. Perché sono le persone che promuovono il territorio. «Dobbiamo far capire che un sorriso e un buongiorno sono l'impatto più importante per un turista», conclude Menapace.

Secondo Menapace della Strada del vino Soave, le strade sono uno strumento ancora poco sfruttato. E sono troppe, mentre invece le risorse sono poche. Il loro ruolo è anche quello di far capire agli operatori che sono le persone la chiave per il successo: sul turista un sorriso fa effetto.

brevemente

Da fare e vedere sulle "strade"

Tra **calici** e **assaggi** appetitosi

"Cantine aperte", si chiama così una delle proposte immancabili e preferite che costellano i territori del vino della nostra regione. In autunno e primavera, ma ormai anche nelle altre stagioni, si susseguono eventi speciali o calendari fissi in cui le cantine aprono le proprie porte nei fine settimana per fare assaggiare il frutto del loro lavoro, vini e non solo. Se questi appuntamenti sono ormai imperdibili per gli appassionati, ormai ve ne sono molti altri. Qualche esempio? Partiamo da Breganze, dove la domenica di metà gennaio la Prima del Torcolato apre l'annata delle manifestazioni vinicole con la spremitura in piazza delle uve passite di vespaiola. Segue a giugno la vespaiolona, una "notte bianca" con degustazioni, visite guidate, spettacoli e intrattenimento in varie cantine della Doc Breganze.

Sui Colli Euganei la Strada propone il "Colli Euganei Wine Tour", una giornata a contatto con la natura tra borghi, vigneti e cantine. Tra i numerosi appuntamenti annuali, Calici di stelle a villa Beatrice d'Este attorno al 10 agosto e la Festa dell'uva a Vo in settembre.

Spostandoci a Conegliano e Valdobbiadene, ogni primavera torna la tradizionale usanza di imbottigliare in proprio il vino tranquillo: gli appassionati sono molti ed è possibile prenotare la cantina. Sul sito internet della Strada si trova poi un'ottima mappa interattiva dei soci con orari e offerte di ospitalità. Molte proposte sono raccolte nella Primavera del Prosecco, mentre imperdibili sono le mostre del Cartizze e del Valdobbiadene Docg nelle frazioni di Santo Stefano e di Col San Martino, tra marzo e aprile.

A Giazza, nelle terre del Soave, si festeggia la festa cimbra di San Giovanni il 23 giugno mentre la Festa dell'Uva, ideata nel 1929, la prima del genere in Italia, si tiene il terzo fine settimana di settembre. Nel Veneziano, invece, imperdibile è invece la storica Mostra nazionale campionaria dei vini di Pramaggiore in aprile.

Più facile raggiungerci, con l'autostrada Valdastico Sud uscita Barbarano

CSB
Caseificio Sociale Ponte di Barbarano

MIGLIORE GRANA PADANO D.O.P.

Serviti con gusto

Caseificio Sociale Ponte di Barbarano s.a.c.
Barbarano Vicentino (VI) - Via Capitello, 2 - tel. 0444 795306 - fax 0444 795326
NUOVO SPACCIO anche a Lonigo (VI)
Via Garibaldi, 50/52 - tel. 0444 437043
www.caseificiobarbarano.it

nei nostri Spacci
oltre 100 tipi di formaggi
e tanti prodotti tipici

dal Campo alla Tavola

EUGANEI Sono in crescita le imprenditrici alla guida delle aziende vinicole dei colli padovani

La **sfida** e il **fascino** di un bicchiere

Se fino a qualche tempo fa il mondo del vino era essenzialmente maschile, oggi non solo le donne vi si accostano senza timori reverenziali – pare che negli Usa il vino sia comprato per lo più da donne – ma crescono le imprenditrici attive in questo campo. Dalle sommelier alle enologhe agli aspetti commerciali, le donne in cantina si occupano di tutto.

A favorire l'avvicinarsi delle donne al vino è forse la modalità con cui oggi si beve il nettare di Bacco: qualità e non quantità, degustazione. «In realtà l'interesse per il mondo del vino sta crescendo sia tra gli uomini che tra le donne – nota Maria Gioia Rosellini, titolare dell'azienda agricola Ca' Orologio di Baone, incontrata come le altre in questa pagina alla mostra di donne del vino degli Euganei – ma si sa che queste ultime hanno di norma un olfatto più sensibile, sentono quello che gli uomini non percepiscono. Riguardo al palato forse gli uomini, almeno tra i degustatori esperti, detengono però ancora il primato», ammette.

La Rosellini è tra le più note vignaiole dei Colli Euganei, anche se la sua azienda ha iniziato a vinificare in proprio solo dal 2002. Arrivata all'agricoltura per passione, all'inizio ha dovuto affrontare l'inevitabile problema del conciliare figli e lavoro. «Essere imprenditrice è comunque difficile – racconta – bisogna dividersi tra la famiglia, l'attività e l'azienda. All'inizio avevo solo due ettari ma facevo tutto io: e il vino ha periodi in cui non lascia spazio ad altro». Da subito è maturata la scelta per il biologico. «Avevo i bimbi piccoli – spiega la Rosellini – e andavo tra i filari con il trattore: non mi piaceva spruzzare prodotti. Devo anche dire che fare bio sugli Euganei non è difficile, ci sono condizioni favorevoli». Come la vedono i colleghi maschi? «Una volta qualcuno che mi prendeva un po' sottogamba c'era e quando arrivava in cantina mi chiedeva "Ma dov'è tuo papà?" Oggi non è più così».

Anche Quota 101, azienda di Torreglia, sta convertendo al biologico i suoi vigneti per motivi simili. «Durante la prima vendemmia ho scoperto che sarebbe nata la mia bambina e come ogni persona che diventa genitore ti preoccupi di quello che lascerai a tuo figlio. La nostra famiglia ha fatto subito la scelta di permettere a Viola di vivere in un posto il più pulito e sano possibile», rivela Silvia Gardina, contitolare assieme alla sorella Roberta. Anche questa azienda è nata per passione da una famiglia rodigina innamoratasi dei Colli Euganei. In pochi anni è diventata una delle più dinamiche e i suoi vini sono stati certificati Biodiversity Friend, la certificazione per la tutela della biodiversità in agricoltura. C'è un vino che piace in particolare a Quota 101? «Noi crediamo molto nel Fior d'arancio in versione secca, un vino che piace anche soprattutto alle giovani che si avvicinano al mondo del vino», spiega la Gardina.

A Carbonara di Rovolon, l'azienda agricola Reassi oggi è invece condotta da Francesca Callegaro. «L'azienda è stata iniziata molti anni fa da mio suocero, che faceva il vino con grande passione e la trasmise ai figli. Adesso mi sono trovata io, la nuora, quasi per caso, a portare avanti l'attività». Un impegno che la Callegaro trova particolarmente appropriato per una figura femminile. «Alle donne piace fare le cose bene, sono meticolose e un po' cocciute. Questo penso sia un bene e credo sia anche di stimolo ai viticoltori uomini a migliorare».

La ricerca della qualità attrae al vino le donne, come la sfida dei profumi per il naso e dei sapori per il palato. «Puntando sulla qualità, come stiamo facendo qui sui colli, si riscopre la vera natura dell'uva e della terra dove cresce. Tutto questo si ritrova nei sapori che inebriano e affascinano, fanno scoprire un mondo dove ci si può finalmente fermare a riflettere».

La proposta è allora quella di degustare vitigni autoctoni, come il Pinello che si fa da un'uva tipica degli Euganei, alternativa a Serprino e Prosecco.

Il vino attrae le donne forse perché affascinano i suoi profumi, ma le imprenditrici vi hanno trovato un contesto ideale di impegno perché la ricerca della qualità del prodotto oggi sempre più richiesta ben si concilia con la meticolosità e attenzione femminile ai particolari

LISA LOREGGIAN Cresciuta nell'azienda di famiglia, ha scelto una strada finora solo maschile

Tra le botti l'**enologo** può anche essere **donna**

Enologa e donna: binomio impossibile? Assolutamente no: la nuova leva di giovani enologi è ricca di rappresentanti del gentil sesso che si avvicinano a questa professione senza troppi timori reverenziali rispetto ai colleghi maschi. Certo, va dimenticata la figura del classico assaggiatore che passa di botte in botte con il bicchiere in mano e il naso rosso, che non esiste più.

«In realtà, io faccio proprio così!» rivela invece Lisa Loreggian, giovanissima enologa della cantina omonima di Arquà Petrarca, comune in cui ricopre anche il ruolo di assessore al commercio, turismo e cultura. «Per quanto mi riguarda – spiega – non è stata una decisione di punto in bianco, io sono cresciuta all'interno dell'azienda vitivinicola di famiglia ed è stato un percorso spontaneo, dopo il liceo, iniziare a seguire la facoltà di enologia a Conegliano. È un mondo molto affascinante. Quando ho iniziato io il corso di laurea era a numero chiuso, su 62 studenti eravamo solo 5 ragazze».

Ed è contenta di questa scelta?

«Sono felicissima della scelta che ho fatto perché è un mondo da scoprire e esplorare e tra l'altro sono sempre di più le donne, e giovani, che si avvicinano al mondo del vino proprio perché è un mondo che permette di avere una cultura a 360 gradi. Perché si vanno a scoprire le storie, i territori, si conoscono molte persone, si è a contatto con la gente, si incontrano gusti molto diversi da paese a paese».

Ad affascinare una donna è quindi il prodotto in sé o questo mondo che ci ha appena descritto?

«Io penso entrambe le cose. Sia le sensazioni che rilascia il prodotto, dal profumo al gusto ai sapori, sia il fatto di scoprire il territorio, il viaggio, la conoscenza delle storie che stanno al di là della bottiglia. Perché è questo che affascina, oltre al prodotto, le storie, come viene prodotto il vino, chi lo produce e tutta la filiera dall'uva alla vendita».

Che cosa porteranno di nuovo queste donne che fanno il vino? Ci possiamo attendere per il futuro un prodotto diverso?

«La donna porta sempre qualcosa di diverso e particolare. È chiaro che non si va a fare una trasformazione del vino, ma magari a dare quel tocco in più che è tipico del palato femminile o del modo di fare stesso di una donna. Nella mia esperienza, poi, ho sempre visto la donna come più professionista rispetto all'uomo. Spesso nelle aziende che sono state sempre condotte da uomini, quando arriva la donna tende un po' a voltare pagina senza comunque sradicare il prodotto e la tipicità dell'azienda e del territorio, anzi lo va a valorizzare maggiormente».

Alcune sue colleghe ci hanno detto che non esiste un "vino per le donne". Lei cosa ne pensa?

«Lo confermo. Però comunque la maggior parte delle donne va a scegliere soprattutto vini bianchi e aromatici. Un esempio del nostro territorio è il Fior d'arancio dolce, aromatico, leggero, con la bollicina. Per quanto le donne sappiano apprezzare come gli uomini anche rossi corposi e affinati in barrique per diversi anni, nella mia personale esperienza a contatto con il pubblico vedo che preferiscono i bianchi aromatici».

Torniamo all'enologa che passa di botte in botte ad assaggiare i vini: lo fa veramente?

«Assolutamente sì. Anzi, è mio fratello che accompagna me, non viceversa. Spesso quando una donna entra in un'azienda è lei che traina chi ci lavora e credo che per ora i risultati siano soddisfacenti. Non vedo perché non debba essere la donna a prendere in mano il bicchiere e fare il giro delle botti. Anzi, si sa che come palato è più fine la donna rispetto all'uomo, nel senso che spesso coglie più sfumature».

COLLI BERICI Piovene Porto Godi, viticoltori già dal '500

Non esistono **vini** per donne e altri per uomini

Che le donne possano dare un valore aggiunto al mondo del vino lo crede anche Alessandra Piovene Porto Godi dell'omonima azienda che si trova sui colli Berici, a Toara di Villaga, e che produce vino dal Cinquecento, trasmessa fino a oggi per discendenza diretta. «Ne sono convinta non solo perché le donne oggi bevono di più, ma perché il vino è un prodotto adatto più al palato femminile che a quello maschile. Le donne sono più attente, precise e anche schiette. E sorridono, piacciono come il vino piace. Insomma, il vino è donna!»

Alessandra Piovene Porto Godi crede che la presenza femminile in un'azienda vitivinicola non abbia un settore particolare in cui inserirsi. La donna può stare bene sia in vigna che occuparsi della parte commerciale. «Sono convinta che ci sia bisogno di donne in questo settore. In azienda la maggior parte lo siamo e, se l'anima di tutto è sicuramente mio padre, a occuparci della parte commerciale e amministrativa siamo tre donne. Ma ve ne sono che lavorano sul campo, si occupano di potatura ad esempio, e potrebbero benissimo essercene anche in cantina».

L'azienda ha origini antiche e anche i vigneti seguono la tradizione. Negli ultimi vent'anni ha fatto, come gran parte delle cantine del territorio, la scelta della qualità. Il vino per eccellenza dei Berici è il Tai rosso: il vitigno più vecchio ha quasi cinquant'anni e ancora produce. Non mancano i bianchi, in particolare un altro vitigno autoctono, la garganega.

Tuttavia, l'azienda non ha mai pensato a un "vino per donne". «Per me non ci sono vini femminili e maschili: il vino è semplicemente vino. Un rosso corposo può piacere sia a un uomo che a una donna. Io ad esempio lo preferisco decisamente rispetto a un bianco. E consiglio gli autoctoni, come il Tai rosso. Tra i nostri vini abbiamo quattro riserve, tre rossi ma anche un bianco a base di sauvignon che fa ben 12 mesi di botte».

Alessandra Piovene Porto Godi è convinta che l'ingresso delle donne nel mondo del vino sia un fatto molto positivo. «Il vino è donna», dice, e spiega che non esiste un vino pensato per le donne, che amano sia i bianchi che i rossi corposi.

dal Campo alla Tavola

SEREN DEL GRAPPA L'azienda De Bacco ha recuperato alcuni vitigni ormai rarissimi

Il **vino** oggi si fa anche in **Valbelluna**

Un tempo il feltrino produceva vino per gli Asburgo, ma oggi i viticoltori stanno tornando, spinti dal prosecco e da un clima più caldo. Ma c'è chi recupera gli antichi vitigni

Sono pochi ma ci sono anche oggi i viticoltori nella vallata tra Feltre e Belluno, una zona dove in passato la coltivazione della vite era un'attività diffusa e importante per l'economia locale, quando gran parte del vino prodotto era esportato alla corte Asburgica per le sue grandi caratteristiche di conservabilità. Tra i più noti produttori attuali vi è l'azienda De Bacco che si trova a Seren del Grappa (*www.debacco.it*).

Si può far vino anche in Valbelluna?

«Si può fare – spiega il titolare, Marco De Bacco – ma soprattutto si faceva. Fino agli anni Venti del '900 gli ettari vitati nel feltrino erano oltre mille nell'area della viticoltura storica, quella che parte da Feltre, passa per Fonzaso e Arsiè e arriva a fino a Fastro, ai confini con le province di Trento e Vicenza».

In territorio montano quali varietà potete coltivare?

«La maggior parte dei vigneti si arrampicano sulle pendici delle nostre montagne, ai piedi delle Dolomiti, con pendenze che arrivano al 60-70 per cento. Coltiviamo per lo più varietà tradizionali, autoctone, che abbiamo recuperato: ovvero pavana, gata, biancheta fonzasina. Abbiamo avuto la grande fortuna di possedere un piccolo vigneto di famiglia di appena duemila metri quadri dal quale abbiamo potuto se-

lezionare, anche grazie all'istituto di Conegliano, le varietà storiche e da lì siamo potuti partire per recuperarle».

I vostri vini hanno nomi particolari, come Saca, Jenia, Vanduja, Cuss... Quali sono quelli più particolari?

«Saca e Vanduja sono gli autoctoni per eccellenza. Vanduja è un uvaggio di pavana e gata, un rosso molto importante con rese molto basse: sono solo vigneti nella zona del feltrino, conoidi fortemente ghiaiosi dove la fertilità è molto bassa e la resa non supera mai i 30 o 40 quintali per ettaro. Gli acini vengono selezionati a mano in vigneto e dopo la fermentazione il vino fa un passaggio di due mesi in barrique. Saca invece è l'eccellenza tra i bianchi autoctoni, uno spumante da uva biancheta, una varietà coltivata nel feltrino fin dal '500 e recuperata nei vigneti storici di Mugnai e Fonzaso. È un metodo charmat molto particolare che fa 90 giorni di autoclave».

I cambiamenti climatici stanno permettendo la viticoltura a quote più elevate: avete notato differenze anche nei vostri vigneti?

«Un dato che ci fa riflettere è che la vendemmia 2015 è stata per noi strepitosa, soprattutto per i rossi. Abbiamo ottenuto gradazioni zuccherine che poche volte si erano viste. Questa fase è per noi certamente favorevole. L'unico aspetto negativo è che in alcuni casi possiamo soffrire di carenze idriche che in passato non erano mai state un problema. Su terreni poveri e ghiaiosi, qualche stress idrico si è visto».

I suoi colleghi sono pochi ma ci sono. Come si stanno muovendo?

«Ci sono due situazioni di viticoltura nel bellunese. Quella del feltrino, legata alla viticoltura storica, sta operando più che altro con varietà tradizionali recuperate e solo in minima parte sta sperimentando le varietà internazionali. Nel resto della Valbelluna si sta invece spingendo molto su quelle che sono le basi spumante, dal pinot al prosecco. È una viticoltura molto diversa, perché cerca superfici grandi per la produzione di queste basi spumante, mentre nel feltrino si fatica ad accettare questo modello anche perché la morfologia del territorio non lo consente, con appezzamenti molto piccoli e in forte pendenza».

È la stessa morfologia che vi porta a scelte particolari? Rese basse abbiamo detto, ma anche vendemmia a mano, lotta integrata e così via.

«Sicuramente. Si pensi che la nostra superficie aziendale è di quasi nove ettari, ma sparsi su quaranta chilometri. Tanti appezzamenti di piccoli dimensioni, dove anche la difesa fitosanitaria va ottimizzata per ridurre al minimo i trattamenti».

Il consumatore apprezza?

«Il consumatore negli ultimi anni sta cominciando ad apprezzare questi prodotti di nicchia che si staccano dagli altri di massa. A lungo termine la nostra scelta sembra stia dando i suoi frutti».

E.R.A. RICAMBI s.n.c.
di Carpaccio Antonio & C. dal 1946

Forniture e Ricambi per: Automezzi - Industria - Agricoltura

Azienda storica che opera da più di 50 anni a livello locale e che, da sempre, aiuta a soddisfare le esigenze di tutte le realtà produttive del territorio.
La ditta ERA RICAMBI snc si propone come punto di riferimento per risolvere i problemi della reperibilità dei ricambi nei settori dell'industria, dell'agricoltura e degli automezzi in genere.
Il nostro punto vendita si avvale di una disponibilità di circa diecimila articoli che normalmente fanno fronte alle richieste immediate. Ma ci riteniamo particolarmente organizzati per reperire, in tempi rapidi, tutti i prodotti non a magazzino.
Da sempre la nostra disponibilità e correttezza, unita ai prezzi competitivi, ci aiutano a servire le migliori imprese e i migliori clienti della zona con reciproca stima e fiducia.

E.R.A. Ricambi s.n.c. di Carpaccio Antonio & C.
35026 Conselve (PD) - Via Giuseppe Verdi 9 - Tel. 049.5384373 - Fax 049.5385328
www.eraricambi.com - e-mail: info@eraricambi.com

MERLARA L'azienda Ponte al Masero punta sull'antica varietà istriana

Alla **riscoperta** della **malvasia**

È l'azienda vinicola più a sud della provincia di Padova ma anche tra le più giovani, inserita nella doc più piccola del Veneto, quella dei vini di Merlara. Non si può dire che la cantina Ponte al Masero (*www.pontealmasero.it*) non sia ricca di originalità: ma non finisce qui. È tra le poche del Veneto a vinificare uva malvasia istriana e fa di più: la spumantizza, cosa più unica che rara.

Abbiamo definito giovane l'azienda: in realtà risale almeno agli anni Trenta del '900 e possiede vigneti da sempre, come era normale in questa zona in riva all'Adige, fertilissima e ricca di viti fino dal Cinquecento, come dimostrano le mappe esposte nel vicino museo delle Antiche vie a San Salvaro di Urbana. Mappe che sono state fondamentali per il riconoscimento della doc Merlara, alla quale afferiscono solo due aziende (l'altra è il consorzio Collis-Veneto wine group), perché gli altri viticoltori si limitano a conferire l'uva ad altre aziende o consorzi.

A Merlara, zona in cui cade la Doc più piccola del Veneto, l'azienda dei Bisin propone vini originali e impiega tecniche innovative puntando alla qualità

Una pratica che solo otto anni fa Ponte al Masero – il nome viene da un vicino ponte su uno scolo consortile usato un tempo per la macerazione della canapa – ha abbandonato per iniziare a vinificare in proprio. Il tutto è cominciato con il percorso di studi intrapreso da uno dei figli, Manuel Bisin, diventato enologo nello storico istituto agrario di San Michele all'Adige, nel Trentino. E per l'azienda è nata una nuova vita e l'inizio di una storia che la sta portando in fretta a farsi conoscere nel territorio veneto, anche per la sua ricerca di originalità.

«Lavorare la terra, coltivare la vite e ottenere dei frutti non è solo un modo per vivere, ma anche un percorso di ricerca, di valorizzazione e custodia del territorio in cui viviamo», spiega Manuel Bisin sintetizzando la filosofia che guida l'azienda. Che si sposa anche con la ricerca della qualità, che si esplicita con la collaborazione con importanti enti di ricerca nazionali. Così in questa piccola cantina che lavora solo 10 ettari di terreno e produce tra i 6 e i 700 ettolitri di vino, a seconda delle annate, si trovano gruppi frigo sperimentali dell'Aermec per il monitoraggio costante della fermentazione, sistemi all'avanguardia per l'irrigazione e la concimazione sotterranea realizzati con il Cra di Conegliano e Aifa, e si annovera anche un lavoro con il Cnr di Firenze per la trasformazione in pellet degli scarti dei vigneti. Niente male.

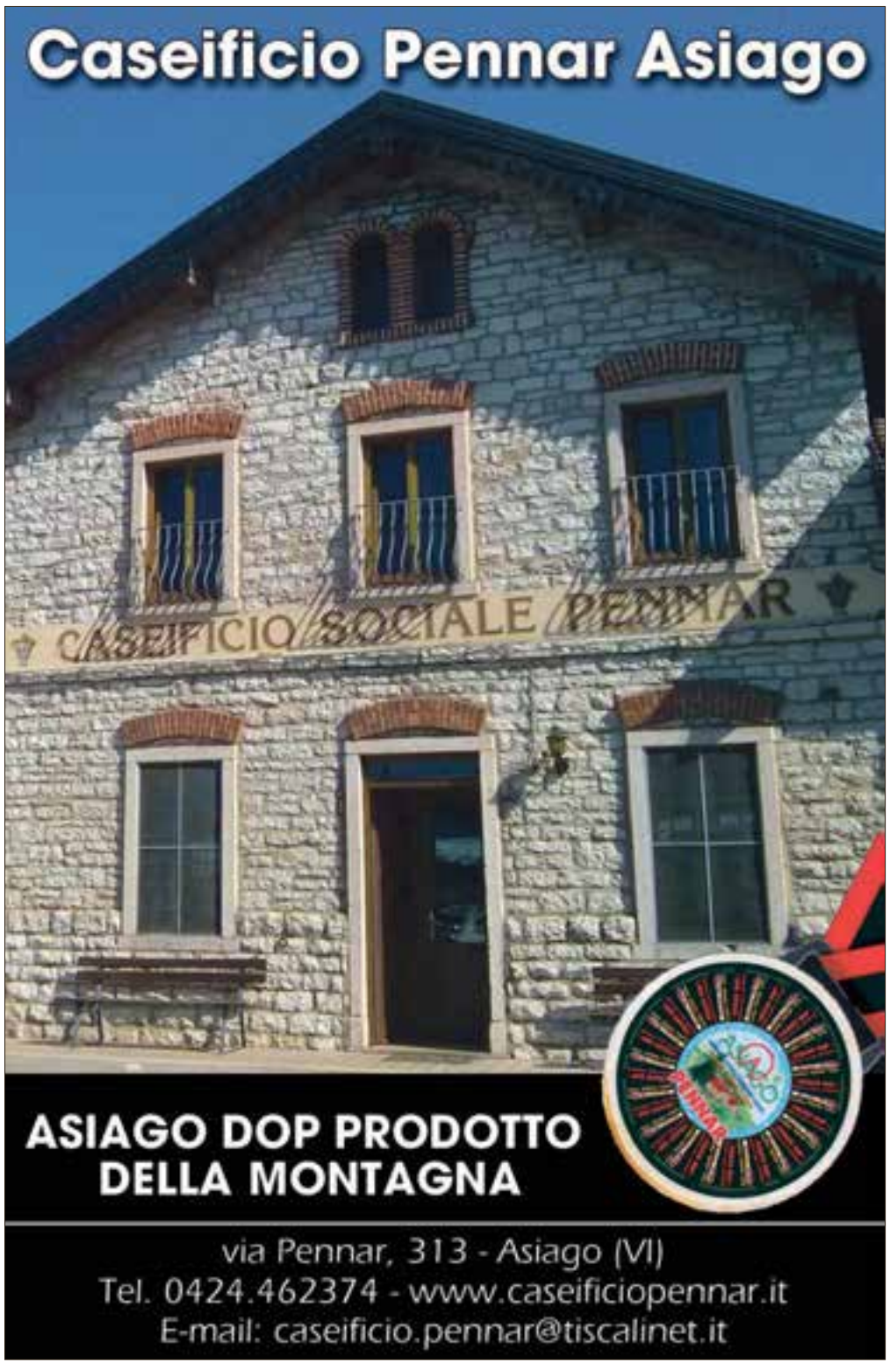
Cuore dell'attività è però la produzione di vino, in parte imbottigliato e in parte venduto sfuso nello spaccio aziendale da poco inaugurato. Fiore all'occhiello è la già citata malvasia istriana, permessa dal disciplinare della Doc di Merlara ma che quasi nessuno coltiva.

«È vero, siamo forse gli unici in zona e tra i pochi nel Veneto a coltivarla – rivela Bisin – eppure un tempo era molto diffusa. Crediamo che il nostro territorio, ricco di sabbie che sono la caratteristica di queste zone e con buone escursioni termiche tra il giorno e la notte che conferiscono aromi, sia molto adatto a produrre vini morbidi come questo, che il mercato oggi apprezza».

Originale è anche la scelta di spumantizzarla: il "Prima Luna", il prodotto di punta, è un brut millesimato realizzato con metodo charmat. «In Istria non lo fanno, forse qualcuno in Friuli: per noi è un'uva molto adatta a spumanti amabili e delicati, perché è più corposa e grassa e con livelli inferiori di acidità. Come aperitivo può senz'altro essere un'alternativa al prosecco e vedo che viene molto apprezzata». A base malvasia c'è anche un vino frizzante, il "Folletto bianco" Veneto Igt.

Non solo Malvasia: ve ne sono altri tre che finiscono in bottiglia, oltre ai due citati, e molto vino venduto sfuso. In particolare, l'azienda si è affidata a vitigni internazionali, i classici "bordolesi" cabernet e merlot, che vengono "tagliati" assieme per produrre il rosso Giano e un fresco rosato frizzante. Non manca il bianco fermo Merlara doc, chiamato "Ricciolo", sempre malvasia tagliata con il tai (ex tocai) bianco che gli conferisce maggiori aromi e profumi. La maggior parte dei vigneti sono di recente piantumazione e la scelta della qualità si esplicita anche nelle tecniche di coltivazione: prevale la vendemmia a mano e le rese produttive sono sempre molto inferiori a quanto permesso dal disciplinare della doc.

A pochi chilometri dall'Adige, il terreno fertile e ricco di sabbie ha convinto l'azienda della famiglia Bisin a credere nella varietà istriana dell'uva malvasia, oggi poco coltivata nel Veneto, proposta in versione spumante.



FAVARON MAURO
AUTOTRASPORTI FRIGORIFERI
Piattaforma distributiva con celle frigorifere

Autotrasporti Favaron Mauro è un'azienda d'autotrasporto merci
con esperienza trentennale nel settore del fresco.
Operiamo in tutto il territorio nazionale e internazionale
compresi i paesi extra CEE. Oggi mettiamo a disposizione dei nostri clienti
tutta la professionalità e l'esperienza acquisite nel corso degli anni
per garantire sempre e solo il meglio.

Il nostro parco veicolare, composto da motrici, autotreni, autoarticolati tutti frigoriferi
con sponde montacarichi e termoregistratori, (da -25°C a + 25°C)
ci permette di effettuare trasporti di merci deperibili, dall'agricoltura biologica
(latte fresco e derivati, uova...), al pesce, alle carni avicole
tutto in regime HACCP e normativa ATP

**Riforniamo quotidianamente di prodotti ortofrutticoli
le piattaforme/acquisto dei supermercati del Nord Italia.**

Via Panamà 1 - 35127 Padova
Telefono e Fax 049.8704130 Cell. 335.261532
favaron.trasporti@libero.it - www.favarontrasporti.it