

UNA STAGIONE DI AGGREGAZIONI CACCIA ALLE CANTINE (E AI BRAND)

di **Anna Di Martino**

Operazioni concluse, incontri dietro le quinte, *pour parler*: c'è fermento nel mercato del vino, mai come ora. L'ultimo affare l'ha fatto la Marchesi Frescobaldi, comprando nella sua Toscana la Tenuta Corte alla Flora nell'area del vino Nobile di Montepulciano: acquisto che potenzia la presenza della maison nella regione, dove oggi conta 1.500 ettari spalmati su nove tenute in tutte le principali denominazioni.

Ma, appunto, quella di Frescobaldi è solo l'ultima delle tante mosse che stanno smuovendo il settore, determinando anche un nuovo assetto tra i più grandi operatori al vertice dell'industria vinicola nazionale.

I nuovi assetti

A dare fuoco alle polveri è stata la sgr Clessidra. Il fondo di private equity del gruppo Pesenti in tre mesi ha messo insieme un polo vinicolo da 350 milioni di euro, comprandosi prima la veneta Casa vinicola Botter Carlo, quindi la piemontese Mondo del vino, puntando alla leadership del settore.

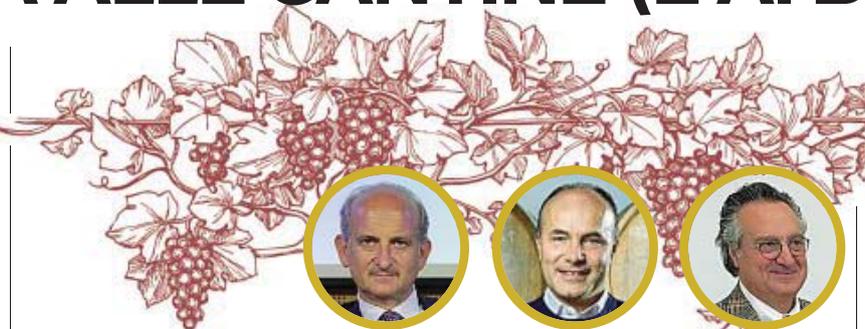
Quando il gioco si fa duro i duri cominciano a giocare ed ecco il botta e risposta di Iwb che conquista la veneta Enoitalia, raggiunge una stazza di oltre 400 milioni e diventa, a oggi, il maggiore gruppo vinicolo privato del mercato. Decisiva la modalità con cui si stanno realizzando pressoché tutte le operazioni 2021: quella che valorizza gli ex proprietari che entrano spesso in partita, conservando ruoli in azienda.

Se la finanza sta puntando su target di taglio industriale, il mondo della produzione non sta con le mani in mano, come dimostra l'accordo tra due eccellenze del vigneto Italia: la Marchesi Antinori ha infatti acquisito la maggioranza della Jermann, un gioiello della viticoltura friulana, con 170 ettari al servizio di bianchi d'autore, che per dimensione e per immagine è certamente la più importante cantina privata «bianchista» (per dirla con i vignaioli), da anni oggetto del desiderio di vari protagonisti del settore.

Ancora: grande deal in Piemonte, dove la proprietà è frastagliata, le dimensioni medie aziendali poco superiori all'ettaro e soprattutto nessuno vuole vendere (e quando questo accade le quotazioni sono stratosferiche). Mai dire mai: il controllo delle Cantine Coppo di Canelli (Asti), con 52 ettari di vigneti e una cantina che fa parte del circuito Cattedrali sotterranee patrimonio dell'Unesco, è passato al gruppo Dosio di La Morra (45 ettari nelle Langhe) di proprietà di Gianfranco Lanci, presidente del gruppo Lenovo, tra i manager più esperti in campo informatico.

Dai computer alla pasta, stretta di mano nelle Marche tra due aziende premium: il pastificio Luciana Mosconi ha rilevato il 75% della cantina La Monacesca creata da Aldo Cifola, tra i pionieri del Verdicchio.

In Sicilia Donnafugata ha appena potenziato la sua proprietà sull'Etna, ac-



quisendo altri vigneti, mentre nelle Eolie nuovi investitori sono entrati nella Hauner di Santa Maria di Salina, cantina protagonista della rinascita del vino dolce Malvasia delle Lipari. Finito? Macché. «In un mercato seg-

Toscana

Lamberto Frescobaldi, presidente della Marchesi Frescobaldi: ha comprato la Tenuta Corte alla Flora

Emilia-Romagna

Marco Nannetti, presidente di Terre Cevico: è attesa entro ottobre una nuova mossa della coop romagnola

Castellina in Chianti

Mario Piccini, alla testa dell'omonimo gruppo, si dice pronto a fare shopping

Si muovono i fondi, come Clessidra e Iwb. Crescono i deal tra produttori, anche tra regioni e settori diversi.

I rumors sullo shopping di fine anno

mentato come quello del vino è inevitabile l'appel verso processi di aggregazione: specie le aziende dai 25 milioni di fatturato in su possono fungere da capofila di iniziative e molte si stanno interrogando sulla possibilità concreta di ampliare il loro portafoglio di brand e cantine», sostiene Lo-

renzo Tersi, ceo di LT Wine Food Advisory, boutique di consulenza a 360° nel settore (registra della recente operazione La Monacesca). «È anche il momento del passaggio generazionale di imprese storiche, operazione delicata che può richiedere aiuto, mentre stanno prendendo corpo poli multiregionali, con la creazione di specifiche divisioni come l'iniziativa Genagricola», spiega Tersi.

I prossimi passi

Sono in molti a scommettere su nuove operazioni entro l'anno. In particolare nel mondo della cooperazione, mai così effervescente. È attesa entro ottobre una nuova mossa della grande coop romagnola Terre Cevico, già titolare del controllo della cantina veneta Montresor. La marchigiana Terre Cortesi Moncaro ha appena acquisito la Cantina Conte Leopardi di Numana (Ancona), nel cuore del Conero, gestita fin qui dal conte Piervittorio Leopardi Dittajuti.

Mentre la corazzata Cavio ha messo in vendita la Cantina di Montalcino per puntare su aziende più coerenti con il suo business. Tra i suoi obiettivi sembrava esserci anche la centenaria azienda veneta Serena wines, che però potrebbe cedere alle avances di qualche fondo che non bada a spese.

Tornando sul mercato privato, riflettori puntati sulla Fratelli Martini, piemontese, tra le maggiori del mercato. Non è la prima volta che pretendenti incrociano l'azienda di Gianni Martini che forse, oggi, potrebbe accogliere con favore un partner con cui proseguire la corsa di questi anni, caratterizzata da investimenti cospicui e da un sempre più forte posizionamento nella grande distribuzione organizzata in Italia e all'estero (sulla piazza di Londra, in particolare).

Interesse anche attorno alla giovane azienda abruzzese Tenuta Ulisse, e nelle Marche dove Villa Bucci è il sogno costoso di molti innamorati.

In Toscana Mario Piccini, alla testa dell'omonimo gruppo, si dice pronto a fare shopping, ma nulla vieta che possa accogliere l'idea di una partnership che lo affianchi nei suoi piani di sviluppo.

Nell'area di San Gimignano Ferdinando Guicciardini Strozzi ha deciso di vendere le sue vigne, dopo aver ceduto l'azienda di Bolgheri alla campana Feudi di San Gregorio di Antonio Capaldo. E quest'ultimo, a sua volta, potrebbe accogliere investitori interessati ad aziende pluriregionali come la sua.

Per restare in Campania, c'è chi guarda l'Azienda agricola biologica Raffaele Palma di Maiori, con i suoi spettacolari terrazzamenti affacciati sulla costiera amalfitana.

Più in generale l'obiettivo di tutti sono le belle aziende con proprietà familiari articolate, o con eredi non interessati al business, più interessanti di altre compromesse dal punto di vista finanziario e quindi bisognose di supporto. Le regole del gioco escludono conferme dai diretti interessati. Si vedrà.



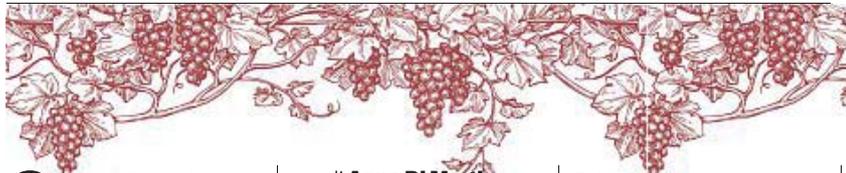
Tutto il profumo delle terre
dell'Asti Spumante... mi piace!

CUCINA CON CHEF BORGHESE. ASTI SPUMANTE E MOSCATO D'ASTI DOCG
GRAZIE ALLA NUOVA SKILL ALEXAI



TRA USA E CINA BRINDA L'EXPORT

Nel primo semestre 2021 le esportazioni su del 15,6%. Dal 17 al 19 ottobre l'edizione speciale del primo Vinitaly post pandemia a Verona



Oltre 310 mila aziende vinicole, 45.600 aziende vinificatrici, 518 cooperative che si aggiudicano il 50% della produzione nazionale di uva: è il mercato italiano del vino riferimento della Vinitaly special edition, in programma a Verona dal 17 al 19 ottobre. L'evento interamente dedicato al business e agli operatori professionali, cade in un momento particolare del settore che, al di là di ogni previsione, sta registrando una forte ripresa dell'export, dopo la battuta d'arresto accusata nel 2020.

Nel primo semestre 2021 le esportazioni di vino italiano hanno infatti ricominciato a correre, con incassi di oltre 3 miliardi pari a una crescita del 15,6% che punta dritta su un fatturato record di 7 miliardi a fine 2021. Musica per i vignaioli del Bel Paese, ma anche per un Vinitaly che considera suo

di **Anna Di Martino**

compito prioritario accompagnare la crescita delle cantine italiane oltre frontiera. In Cina, per esempio, dove da 4 anni Vinitaly realizza il suo atteso roadshow e dove ha appena concluso la prima edizione dell' Italia wine week di Pechino, dedicata ai winelovers cinesi: «Il vino made in Italy in Cina non è mai stato tanto popolare: l'incremento delle vendite ha raggiunto il 73% nel primo semestre, pari a una quota di mercato di oltre il 10% che fa dell'Italia il terzo fornitore in Cina dopo Francia e Cile», dice Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere. «Complici di questo risultato sono stati anche i superdazi applicati sui vini australiani, ma è palpabile un interesse senza precedenti per il vino italiano».

E' chiaro che sono ancora piccoli numeri rispetto alle potenzialità del paese del Dragone. Mentre è decisivo per le cantine italiane, il rapporto con gli Stati Uniti, principale mercato di sbocco del Made in Italy enologico. «C'è stata una particolare attenzione per l'incoming a Verona di operatori del mercato americano e canadese, anche in vista del potenziamento della presenza di Vinitaly su quei mercati, con la creazione di una piattaforma dedicata», preannuncia Mantovani.

Dall'export al mercato interno: è determinante il giro d'affari legato al canale horeca, quello dei ristoranti, bar e catering che tanto è mancato durante i ripetuti lockdown, privando di ossigeno le cantine. L'Osservatorio Uiv ha calcolato che, a causa della pandemia, il consumo «fuori casa» abbia perso lo scorso anno 1,5-1,8 miliardi di incassi.



Eventi Un'immagine di Vinitaly del 2019

L'obiettivo oggi è di riguadagnare il perduto, ma soprattutto potenziare questo canale principale sbocco delle cantine. «Da tempo monitoriamo l'andamento delle vendite e le dinamiche nella Grande distribuzione organizza-

ta (Gdo), è ora il momento di mettere a fuoco anche lo stato di salute dell'horeca e delle enoteche, avviando collaborazioni strategiche con la Fipe (Federazione italiana pubblici esercizi, ndr) e Vinarius, (l'Associazione tra le

Ci sono viaggi che nessuno può impedirti di fare

CANTINA
SANTADI
vini fatti con arte

SULCIS - SARDEGNA

@cantinadisantadi www.cantinadisantadi.it



Vendite & Distribuzione

Gli scaffali resistono Ma torna la voglia di un calice fuori casa

Un lento progressivo rallentamento. Dopo l'exploit dello scorso anno, chiuso con un fatturato pari a 2,95 milioni di euro (più 6,6% a volume e più 8,7% a valore), le vendite di vino nella Gdo stanno ritrovando il vecchio passo. Nel grafico si vede bene che, bimestre dopo bimestre, nei primi 8 mesi del 2021 il fatturato vino agli scaffali della grande distribuzione organizzata, resta positivo ma registra un andamento più lento. Nessuna sorpresa per gli addetti ai lavori. «E' la conseguenza dell'auspicata condizione di quasi normalità che significa più libertà di consumare fuori casa, più presenze nelle sedi di lavoro e quindi meno spesa per consumi casuali», dice Virgilio Romano direttore area vini di Iri. «E nei prossimi mesi è attesa ancora una correzione al ribasso del trend, con un andamento comunque accettabile».

Come sempre, all'interno della cornice generale fotografata da Iri, riconosciuta bibbia del settore, c'è chi si mette in mostra per risultati decisamente superiori alla media. Andan-

do a vedere sul campo si scoprono i primi della classe: tra le cantine, e anche tra i vini fermi rossi e bianchi. Chi sono i più bravi?

Le performance

Nei primi 8 mesi le performance più rilevanti rispetto all'anno record 2020 sono state realizzate da aziende con un brand consolidato. Restando tra i fatturati maggiori, la cantina siciliana Duca di Salaparuta vanta un incremento delle sue vendite in valore di oltre il 10% che supera il 14% in volume; la toscana Cecchi registra un aumento del 10% in valore e del 7% in volume ed è anche l'unica cantina a vantare ben due etichette nella rosa dei vini rossi più venduti.

La Marchesi Antinori realizza una crescita superiore al 16% in valore e al 7% in volume, mentre la sarda Sella Mosca (gruppo Terra Moretti vino), va oltre il 22% di incremento su entrambi i tavoli. Anche la Marchesi Frescobaldi ha marciato alla grande: più 20% in valore e più 16% in volume. In

enoteche, ndr)», precisa ancora Mantovani, sottolineando la necessità di monitorare e farsi interpreti delle nuove tendenze di consumo, tra cui il biologico le cui vendite stanno crescendo a due cifre.

Tra le novità più significative della prossima speciale edizione, che vedrà protagoniste 400 aziende espositrici e circa 150 buyer esteri selezionati da Veronafi e Ice provenienti da 20 paesi Ue ed extra Ue, c'è la Mixology realizzata a braccetto con Bartenders group Italia: un punto di osservazione su uno



In mostra
Giovanni Mantovani, presidente della Fiera di Verona

dei trend del momento che vede impegnati tanti giovani talentuosi bartender, coinvolgendo in prima battuta il canale horeca. Ricco il calendario di eventi e degustazioni che si susseguono nella tre giorni di lavori della Special edition, ma non solo. Formazione e networking saranno il cuore del programma di Wine2Wine business forum; le tecnologie per la produzione del vino olio e birra saranno declinate all'interno di Enolitech, e infine le aziende di qualità presenteranno prodotti nella cornice di Sol&Agrifood.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MATERIA PRIMA

Vendemmia, l'impennata dei prezzi

Mancano ancora pochi grappoli di vitigni più tardivi, come l'Aglianico in Irpinia o il Nerello Mascalese sull'Etna, e la vendemmia 2021 sarà finita. Come è andata?

«Le nostre previsioni sono confermate: la produzione nazionale di vino registra quest'anno un calo del 9-10%, ma la qualità è mediamente buona ovunque, con punte di qualità ottima se non eccezionale», sottolinea Riccardo Cotarella, presidente Assoenologi, Associazione che raccoglie professionisti sempre più decisi, prima in vigna poi in cantina, per la qualità del prodotto vino.

In base alle rilevazioni e alle stime di Assoenologi, Ismea, Uiv e Agea, le regioni che hanno accusato le maggiori flessioni della raccolta, a causa dei frequenti eventi atmosferici straordinari, sono quelle dell'Italia centrale e in particolare la Toscana che perde più del 25% di prodotto, seguita a ruota da

Il bilancio

Vendemmia 2021 in migliaia di ettolitri

Regione	2021	Variaz.
Piemonte	2.433	-10%
Valle d'Aosta	18	-7%
Lombardia	1.233	-20%
Trentino A.A.	1.168	-10%
Veneto	10.838	-10%
Friuli V.G.	1.723	-7%
Liguria	36	-10%
E. Romagna	6.707	-15%
Toscana	1.650	-25%
Umbria	312	-18%
Marche	778	-13%
Lazio	706	-10%
Abruzzo	2.883	-18%
Molise	200	-15%
Campania	751	5%
Puglia	8.550	-5%
Basilicata	65	-10%
Calabria	106	10%
Sicilia	3.986	9%
Sardegna	404	-15%
Totale	44.547	-9%

S.A.

Fonte: Agea per il 2020 e stime Assoenologi, Ismea e Uiv per il 2021

Umbria e Abruzzo con meno 18%, Emilia Romagna, Molise e Sardegna con meno 15%. Meno 20% anche in Lombardia, mentre da Nord a Sud della penisola la flessione oscilla tra il 5 e il 10%. Solo tre regioni possono vantare una vendemmia con il segno più: la Calabria (+10%), la Sicilia (+9%) e la Campania (+5%).

Al di là dei dati medi, ci sono zone in cui la situazione è critica. In Romagna la grande coop Terre Cevico, tra le maggiori del mercato, accusa una flessione dell'8% della vendemmia in pianura e del 30% della raccolta in collina che si è tradotta, a bocce ferme, in oltre 100 mila quintali di Sangiovese in meno. E in Toscana la Cantina sociale Colli fiorentini, la più grande della regione, ha fatto i conti con un decremento che tocca il 50%. Due casi concreti, tra i tanti, che determineranno inevitabilmente una produzione più contenuta.

Va da sé che la mancanza d'uva si traduce in un aumento vertiginoso dei costi della materia prima che viaggia dal 20% in su, quando va bene. In Veneto le uve Glera destinate alla produzione del Prosecco hanno spuntato aumenti di oltre il 20%. Dinamiche analoghe per il Pinot grigio, i vini della Valpolicella e della Lugana. In Piemonte grande balzo delle uve Barbera (fino a +30%) e Grignolino (+25%). Si spende almeno il 20% in più per comprare Chardonnay in Trentino e c'è forte richiesta in Puglia di Primitivo di Manduria, che mette a segno incrementi di prezzo nell'ordine del 20-

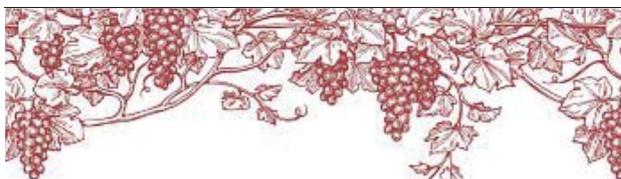
25%. Balzo generalizzato delle quotazioni dell'uva anche in Toscana dove il Morellino di Scansano scarseggia facendo lievitare il prezzo del 35%. Va oltre il 20% l'aumento messo a segno dal Sangiovese per la produzione del Chianti, la più grande denominazione della regione che sviluppa 95 milioni di bottiglie l'anno. Solo alcuni esempi di un mercato in forte tensione, specie nelle aree vinicole penalizzate da una vendemmia più magra.

Le sfide

Di fronte a questo andamento, chi si trova in maggiore difficoltà sono sicuramente i grandi imbottiglieri del settore, primi acquirenti di uve e vino sfuso. Abituati a lavorare con margini ridotti all'osso, questi saranno costretti a rivedere molto presto il prezzo finale del loro prodotto, a tutto vantaggio delle aziende di produzione (tra le quali brillano le più importanti griffe del vino) che lavorano con uve di proprietà e, quando il mercato si muove verso l'alto, ne approfittano per ritoccare all'insù il prezzo dei loro vini. E siccome piove sempre sul bagnato, ecco che l'Unione italiana vini preannuncia una tempesta autunnale perfetta sul settore, anche a causa dell'aumento dei costi delle materie prime (carta, vetro, metalli, legno) e dei trasporti, che oscilla tra il 10% e il 50%. I consumatori sono avvertiti.

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



questa fascia di fatturati, solo due cooperative hanno realizzato incrementi superiori alla media: la pugliese Cantine San Marzano titolare di un exploit che sfiora il 30% in valore e supera il 26% in volume e la siciliana Cantine Settesoli con oltre il 12% in valore e il 15% in volume.

Ma quali sono stati i vini rossi fermi più gettonati dalla clientela? Difficile fare una classifica, ma sicuramente al primo posto troviamo il Chianti riserva

Sapicini collezione oro del Gruppo Piccini capace di realizzare un incremento superiore al 30%, grazie anche a un'importante azione di promozione. Gettonatissimi il Morellino di Scansano La Mora e il Chianti di Cecchi, abitudine del carrello della spesa. Hanno corso il Valpolicella di Bolla, il Rosso di Montalcino di Castello Ban-

fi, il Remole di Frescobaldi e il Nero d'Avola Sedara della siciliana Donnafugata capace di fare il bis nello scaffale dei vini bianchi più venduti con il suo Anthilia: il fatturato è cresciuto di oltre il 30% per entrambe le etichette.

Tra i bianchi fermi più venduti c'è il Muller-Thurgau Matri vernacoli di Cavit, mentre la crescita a due cifre del fatturato riguarda il Vermentino Aragosta della Cantina Santa Maria La Palma di Alghero, il Corvo Glicine di Duca di Sap-

laparuta, l'Est est est della Cantina Bigi del Gruppo italiano vini, il Vermentino di Sella e Mosca, la Falanghina dei Feudi di San Gregorio, il Pinot grigio di Santa Margherita, il Vermentino di Argiolas. Solo qualche esempio tra le cantine più note.

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Rive di San Pietro di Barbozza
Valdobbiadene Prosecco Superiore DOCG Brut

Rive in dialetto indica i vigneti in collina con accentuata pendenza, dove la viticoltura eroica è condotta esclusivamente a mano.

VAL D'OCCA
VALDOBBIADENE

Via per S. Giovanni, 45 31049 Valdobbiadene (TV) T.0423982070 valdoca.com valdoca.com/shop

L'Economia

L'INDUSTRIA DEL VINO

VENETO/TREVISSO

Il Prosecco ora decolla a Mosca e Pechino

L'online avanza: + 20%



Una produzione che punta sempre di più su terroir di eccellenza, un'attenzione marcata ai progetti di sostenibilità, nuovi investimenti per rafforzare la presenza nel commercio elettronico.

Nata nel 1952 come cantina sociale grazie all'iniziativa di 129 soci viticoltori, diventati oggi 600, la Cantina Produttori di Valdobbiadene è una delle realtà più rappresentative del territo-

Crescita
Alessandro Vella, direttore generale della Cantina Produttori di Valdobbiadene: i ricavi sono saliti a 56 milioni

chi di quasi il 100% all'inizio della pandemia. Al momento l'e-commerce genera poco meno del 2% del fatturato ma nel medio periodo vorremmo portare la sua quota al 5%. L'online certo rappresenta in primo luogo un nuovo modo di fare acquisti, ma ci permette in fondo anche di recuperare un rapporto diretto, non mediato, tra produttore e consumatore».

L'export continua invece a crescere a doppia cifra nonostante le difficoltà legate all'emergenza sanitaria. «In particolare, negli ultimi due anni le performance sono state molto positive in Russia, dove presidiamo in modo capillare la grande distribuzione, così come nei Paesi scandinavi. Siamo anche entrati in Asia, a partire dalla Cina, a riprova della centralità dell'internazionalizzazione nel nostro piano industriale», conclude Vella.

A. Sal.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TOSCANA/LIVORNO

Nella terra del Sassicaia si fa squadra

E le quotazioni volano

Un fazzoletto di terra largo sette chilometri e lungo 13, nel comune di Castagneto Carducci (Livorno), raccolto tra le colline e il mar Tirreno, di fronte all'Arcipelago toscano. Conta 1.359 ettari di vigne, 65 aziende produttrici e 6,5 milioni di bottiglie nel 2020, composte per l'83 per cento da Bolgheri doc e Bolgheri superiore doc: ovvero i vini rossi dal valore medio più alto

Il team

Albiera Antinori (al centro), guida il consorzio. Alla sua destra Cinzia Merli (Le Macchiole) e Priscilla Incisa della Rocchetta (San Guido)

d'Italia. Una recente analisi della Lt Wine food advisory ha messo a fuoco il valore e il posizionamento di Bolgheri in Italia e sui mercati internazionali, rilevando, tra l'altro, come le già alte quotazioni dei suoi vini abbiano registrato crescita a due cifre negli ultimi due anni che comprendono anche la pandemia.

Una bottiglia di Bolgheri doc oggi costa mediamente 63 euro e ne servono in media 124 per una bottiglia del più prezioso Bolgheri superiore doc: prezzi lievitati rispettivamente dell'11% e del 15%, nel periodo aprile 2019-aprile 2021.

Etichette

In questo paradiso enologico, stando all'indice Liv.Ex dei fine wines, vengono prodotte tre delle dieci etichette più commercializzate al mondo, e precisamente Sassicaia



«Nel 2020 la Cantina ha pubblicato il primo bilancio di sostenibilità, strumento con cui rinnoviamo la nostra missione originaria»

rio di produzione del Prosecco Superiore Docg, operativa con l'omonimo marchio nella grande distribuzione e con il brand Val D'Oca nel canale horeca. «Siamo la cantina con la maggiore estensione e varietà di vigneti in ben nove delle 43 Rive riconosciute dal disciplinare del Valdobbiadene Docg — spiega il direttore generale Alessandro Vella —. Crediamo in questi terroir, oggi commercializziamo già cinque Rive con sei etichette e il nostro obiettivo è implementare ulteriormente la gamma. Inoltre, abbiamo una concentrazione importante anche nel Cartizze». Nel 2020 la Cantina ha pubblicato il suo primo bilancio di sostenibilità, «uno strumento molto importante perché ci permette di rinnovare la nostra missione originaria di impresa sociale: la Cantina fu fondata infatti nel Secondo dopoguerra per risolvere l'economia di un territorio devastato dal conflitto mondiale».

Mercati

Con un giro d'affari di 56 milioni di euro nell'esercizio 2020-21, in crescita rispetto ai 50 milioni dell'anno precedente, la Cantina Produttori di Valdobbiadene intende da un lato accelerare la sua presenza nell'e-commerce e dall'altro continuare il piano di sviluppo sui mercati internazionali. «Siamo state una delle prime aziende italiane del vino a dotarsi di un portale di commercio elettronico di proprietà, nel 2010. Una scelta lungimirante, premiata lo scorso anno dall'aumento delle vendite sul nostro sito del 20% con pic-

METTIAMO IN CIRCOLO IL CAMBIAMENTO.

IN REGALO SOLO IL 18 OTTOBRE

In collaborazione con **bio@pack**

Tutto sulla plastica biodegradabile e compostabile.

Shopper, piatti, bicchieri, capsule per il caffè: la bioplastica, ovvero la plastica degradabile e compostabile, è ormai presente in tutta la nostra vita. Ma cosa sappiamo di questo materiale? E come può questa grande innovazione salvare il futuro del pianeta? Scopriamo tutto sull'economia circolare in questa guida semplice e accessibile. In collaborazione con Biorepack.

CORRIERE DELLA SERA In edicola, gratis, il 18 ottobre con Corriere della Sera.

CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La coesione dei produttori e l'unità d'intenti hanno portato la zona del Bolgheri a primeggiare nel mondo

della Tenuta San Guido, Ornellaia e Masseto della Marchesi Frescobaldi: il che fa di Bolgheri anche l'area vinicola più rappresentata in quell'Olimpo di etichette cult, prima di Côte d'or (Borgogna), Champagne, South Australia, Pessac-Leognan e Langhe.

Insomma da quelle parti di valori ci si intende, ed è quindi facile che le quotazioni delle terre a vigneto, nei rari casi in cui vengano messe in vendita, superino agevolmente quelle registrate di recente dalla tradizionale indagine sui valori fondiari del Crea che assegna all'area di Bolgheri valori compresi tra un minimo di 200 a un massimo di 400 mila euro ad ettaro.

«La capacità di fare squadra (come in nessun'altra parte d'Italia, ndr.), la coesione e l'unità d'intenti dei produttori hanno portato questo piccolo territorio a primeggiare a livello globale, insieme alle più importanti aree vocate del mondo», sottolinea Albiera Antinori, presidente della Marchesi Antinori che possiede a Bolgheri la celebre cantina Guado al Tasso.

Antinori è anche presidente del giovane Consorzio di Bolgheri e Bolgheri Sassicaia doc che ha la tutela di questi grandi vini ed è guidato da un triumvirato di imprenditrici: Antinori, appunto, affiancata dai vice-presidenti Priscilla Incisa della Rocchetta (Tenuta San Guido) e Cinzia Merli (Le Macchiole)

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA