

DiWINEtaste

Cultura e Informazione Enologica

 Edizione Italiana

www.DiWineTaste.com

Anno XIX - Numero 202, Gennaio 2021

Il Prezzo Pagato dal Vino

Lo sapevamo. Da mesi eravamo a conoscenza di quello che sarebbe accaduto al mercato del vino. Una previsione, nemmeno tanto difficile da fare, e che ovviamente si è verificata. Sapevamo da mesi che a causa della pandemia e il protrarsi del conseguente impatto che ha avuto nell'economia, qualunque settore produttivo ne avrebbe risentito in modo significativo e, per certi casi, perfino devastante. Sapevamo anche le conseguenze economiche e delle misure restrittive che hanno riguardato le attività commerciali legate al mondo del vino avrebbero avuto un impatto pesantissimo per il mercato e per tutti i produttori. Chi ha potuto ed era nella condizione economica per farlo, ovviamente ha cercato di resistere ricorrendo alle risorse disponibili e che, evidentemente, non erano e non sono illimitate. Chi non ha potuto, o ha terminato le risorse a disposizione, ha cercato di rimediare per quanto possibile, tentando comprensibilmente di non soccombere.

Nei mesi passati, e non è una novità, il mercato del vino a livello globale ha subito un crollo significativo e certamente non prevedibile, sia a causa della pandemia da Covid-19, sia per certe misure economiche e protezionistiche messe in atto da certi paesi. Molti, a mio avviso in modo perfino avventato, hanno salutato il prevedibile aumento delle cosiddette vendite *on-line* come l'ancora di salvataggio per il mercato del vino. C'è perfino chi ha ipotizzato che questo sarà il modo preferenziale per il futuro del mercato del vino e che lo salverà dalla crisi di questi tempi. Non c'è dubbio che la vendita attraverso piattaforme di *e-commerce* abbia in parte limitato i danni prodotti dalla perdita delle vendite effettuate nei canali convenzionali. Limitato, appunto, e probabilmente in modo trascurabile per molti. Le vendite del vino *on-line* sono palesemente aumentate, soprattutto per il fatto che, in molti casi, è stato ed è l'unico modo per acquistare vino.

Sono in molti a mettere in risalto gli straordinari incrementi del commercio elettronico del vino che, in certi casi, è stato superiore anche del 400%. Un valore che certamente pare eclatante, tuttavia non ha significato concreto senza il confronto con il volume generato, in particolare con il volume d'affari precedente alla situazione attuale. Se una cantina, infat-

ti, prima della pandemia, registrava, per esempio, un volume d'affari nelle vendite da commercio elettronico di poche centinaia di euro al mese, un incremento del 400% non incide in modo significativo nella contabilità di un'azienda di medie dimensioni. Questo perché, soprattutto, la vendita attraverso il commercio elettronico riguarda prevalentemente il canale del dettaglio, fatto di acquisti di alcune bottiglie, di certo non dei volumi che sono tipici della grande distribuzione. Se a questo aggiungiamo la palese diminuzione della capacità di spesa delle persone, la situazione si fa ancor più seria.

I ristoranti e le attività che da sempre costituiscono il principale canale di vendita del vino, anch'esse in seria e gravissima difficoltà, costrette a non potere svolgere il proprio lavoro, ha drasticamente inciso sul crollo delle vendite. La conseguenza è che le cantine si trovano nella condizione di avere una quantità di bottiglie invendute e di botti ancora piene e che, in qualche modo, vanno smaltite. Non solo per il fatto di cercare il lecito profitto, ma anche per liberare spazio per fare posto al vino della vendemmia 2020 e alle bottiglie che saranno prodotte. Sappiamo che sono state attuate alcune misure di *recupero*, autorizzando, per esempio, la distillazione straordinaria di quantità ingenti di vino. A tale proposito, va considerato che alla distilleria interessa unicamente la frazione alcolica del vino, di certo non la denominazione o l'etichetta, nemmeno il prestigio o il lavoro svolto per ottenere quel vino. L'alcol – cioè il prodotto che interessa le distillerie – è sempre lo stesso, dai vini da tavola a quelli a Denominazione d'Origine Controllata e Garantita: il prezzo è lo stesso per tutti.

Il vino nei ristoranti ha subito un enorme calo delle vendite, nei supermercati – notoriamente – si vendono di preferenza quei vini che appartengono a una certa fascia di prezzo, per così dire “popolare”, nelle enoteche anche le etichette “prestigiose”, nel commercio elettronico si vende un po' di tutto. Rimane comunque il fatto che le cantine e i consorzi hanno il problema di come vendere quello che non è stato possibile vendere. Anche a costo di svendere i loro prodotti, poiché sarebbe sempre più del prezzo pagato dalle distillerie. Non a caso ho detto “prodotti” – alludendo evidentemente al vino –

DiWINEtaste OnLine

- ▷ Home Page - www.DiWineTaste.com
- ▷ Guida dei Vini ▷ Aquavitae ▷ EnoForum ▷ Sondaggi
- ▷ EnoGiochi (EnoQuiz - EnoGlass - EnoTemp) ▷ Eventi
- ▷ Il Servizio del Vino ▷ Arretrati ▷ Guida ai Luoghi del Vino
- ▷ La Posta dei Lettori ▷ Wine Parade ▷ Mailing List
- ▷ Segnala DiWineTaste a un amico ▷ Etilometro

Sommario

Il Prezzo Pagato dal Vino	1
GUSTO DIVINO	
Contrasti di Cerasuolo di Vittoria e Valtellina Superiore	2
I Vini del Mese	5
EVENTI	
Notiziario	8
NON SOLO VINO	
Aquavitae	9
Wine Guide Parade	10

escludendo ovviamente il “marchio” che, per molti produttori, rappresenta il motivo principale dei loro profitti. Da sempre molti produttori di vino – grandi e piccoli, consorzi compresi – effettuano la vendita dei loro vini con marchi ideati appositamente, evitando così il coinvolgimento del marchio primario, con lo scopo di vendere vini a un prezzo decisamente inferiore e ottenendo così un profitto immediato.

Questo metodo di vendita riguarda tutte le categorie di vino, da quelli da tavola ai DOCG, cioè a Denominazione d’Origine Controllata e Garantita. Credo sia capitato a tutti di vedere nello scaffale di un supermercato un vino DOC o DOCG a prezzi sorprendentemente bassi e inconsueti. Non è il caso di sottolineare la qualità di quello che è all’interno della bottiglia: siamo tutti d’accordo sul fatto che la qualità reale e concreta ha un costo decisamente elevato. Quando un vino ha ottenuto il riconoscimento della denominazione, cioè soddisfa i criteri produttivi previsti dal suo disciplinare, ha pieno titolo di fregiarsi del relativo nome. Il disciplinare di produzione, va detto, stabilisce unicamente i criteri produttivi e geografici, non fa alcun riferimento al prezzo di vendita, nemmeno a quello minimo. Questo significa che il produttore ha la facoltà di stabilire il prezzo del suo vino, anche a prezzi decisamente più bassi della concorrenza e del prezzo medio al quale la denominazione è solitamente venduta. Si potrebbe dire che questo lede al *prestigio della denominazione* e disturba evidentemente il suo mercato di riferimento, tuttavia – parafrasando una celebre battuta – «è il libero mercato, bellezza».

Per quello che mi riguarda, io comprendo queste scelte di svendita da parte di produttori e consorzi. Non mi sento nella posizione di criticare, comprendendo le difficoltà del momento, sia economiche, sia logistiche e, soprattutto, imprenditoriali. Non mi provoca alcun disagio, personalmente, vedere nello scaffale di supermercati vini di territori “blasonati e celebrati” a prezzi evidentemente improbabili e altamente discutibili. Nessuno mi costringe a comperarli e, in effetti, non li acquisto. So bene, esattamente come chiunque altro, che per mettere in bottiglia un vino ci sono costi fissi che incidono in modo determinante. Facendo rapidamente un calcolo, è evidente che il prezzo proposto per quelle bottiglie può coprire a malapena il costo di imbottigliamento, figuriamoci quello del vino. Pertanto, chiunque è assolutamente consapevole che in quella bottiglia non troverà un “nettare eccelso”, nonostante il nome e la denominazione scritta in etichetta. Se compero quel tipo di vini, non mi aspetto di certo di stupirmi dell’alta qualità, piut-

tosto, di quella bassa se non scarsa, e questo è qualcosa che tutti sanno ancor prima di mettere quella bottiglia nel carrello.

inoltre, sappiamo benissimo che quest’anno è stato molto difficile per tutti, per ogni settore d’impresa, con perdite nei profitti molto elevate. Le cantine – che evidentemente sono, prima di tutto, imprese – hanno notoriamente subito le enormi conseguenze economiche imposte sia dalla pandemia, sia dalle condizioni di mercato del 2020. Con il risultato di ritrovarsi quantità ingenti di bottiglie invendute. E ogni bottiglia non venduta, occupa spazio e che non sarà libero per le bottiglie della nuova annata. Quindi, per quello che mi riguarda, comprendo perfettamente la necessità imprenditoriale di accettare la “perdita” causata dalla svendita e che, certamente, sarebbe ancor più ingente qualora pregiudicasse anche le produzioni future. Quindi si svende, si chiude il “capitolo 2020” con la consapevolezza della perdita e si riparte per il futuro. Se poi negli scaffali troviamo vini “blasonati” a prezzi ingiustificati, improbabili e largamente *popolari*, la scelta finale spetta al consumatore. Scegliere, quindi, se accettare di acquistare una bottiglia con qualità consapevolmente discutibile e prevedibile, pagata a bassissimo prezzo, oppure lasciarla nello scaffale. Con buona pace per chi urla allo scandalo di *presunta lesa maestà*.

Antonello Biancalana

GUSTO DIVINO

Contrasti di Cerasuolo di Vittoria e Valtellina Superiore

Sicilia e Lombardia si confrontano nei calici della degustazione di questo mese con due vini decisamente distanti, entrambi riconosciuti come Denominazione d’Origine Controllata e Garantita

Sicilia e Lombardia sono territori vitivinicoli estremamente distanti e non solo per motivi geografici. Uve diverse e metodi vitivinicoli altrettanto diversi, non da meno, clima e condizioni meteorologiche diverse. Anche il panorama ampelografico delle due regioni – fatta eccezione per le varietà cosiddette *internazionali*, diffuse ovunque in Italia – si caratterizza per la presenza di varietà autoctone decisamente diverse dal punto di vista sensoriale ed enologico. Questo mese verseremo nei nostri calici due vini significativi e rappresentativi della Sicilia e Lombardia, entrambi appartenenti al livello più elevato del sistema di qualità italiano: Denominazione d’Origine Controllata e Garantita, DOCG. Il confronto per contrasto di questo mese è particolarmente interessante, sia per l’effetto del suolo e del clima nei due vini, sia – e soprattutto – per le differenze sostanziali delle uve con le quali sono prodotti.

I vini che verseremo nei nostri calici sono il Cerasuolo di Vittoria – unico vino della Sicilia riconosciuto come DOCG – e il Valtellina Superiore, gloria indiscussa dell’enologia della Lombardia e della provincia di Sondrio. Il vino siciliano è prodotto con Nero d’Avola in prevalenza oltre a Frappato, mentre

DiWINEtaste

Periodico indipendente di cultura e informazione enologica

Fondato nel 2002

Anno XIX - Numero 202, Gennaio 2021

Pubblicazione a cura di
Antonello Biancalana

Redazione

WEB: www.DiWineTaste.com E-Mail: Editorial@DiWineTaste.com

Copyright © 2021 Antonello Biancalana, DiWineTaste

Tutti i diritti riservati in accordo alle convenzioni internazionali sul copyright e sul diritto d’autore. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o utilizzata in qualsiasi forma e in nessun modo, elettronico o meccanico, senza il consenso scritto di DiWineTaste. Eventuali richieste devono essere inviate a Editorial@DiWineTaste.com

❖ Composto con L^AT_EX 2_ε dal 2002 ❖

nel vino lombardo – in accordo al suo disciplinare di produzione – troviamo in ampia prevalenza l'uva Nebbiolo ed eventualmente una minima parte di altre varietà ammesse in Lombardia. Si tratta, evidentemente, di tre varietà estremamente diverse fra loro, soprattutto per quanto riguarda il profilo gustativo dei loro vini. Il Nebbiolo è fra le uve con il maggiore contenuto di sostanze polifenoliche – dette anche “tannini” – e i suoi vini sono inoltre caratterizzati da un'apprezzabile acidità. Profilo ben diverso, in particolare, nei vini prodotti con il Nero d'Avola, dal contenuto decisamente più modesto di sostanze polifenoliche e dal carattere evidentemente più morbido. L'acidità, tuttavia, è presente in modo apprezzabile nel Frappato, qualità che contribuisce al buon equilibrio del Cerasuolo di Vittoria.

Cerasuolo di Vittoria

Il Cerasuolo di Vittoria è l'unico vino della Sicilia ad appartenere alla classificazione della Denominazione d'Origine Controllata e Garantita, DOCG. Questo interessante vino è prodotto con due varietà autoctone della regione: il Nero d'Avola e il Frappato. La prima varietà è fra le più diffuse e conosciute della Sicilia ed è ampiamente utilizzato nei vini dell'intera regione così come in molte Denominazioni d'Origine Controllata dell'isola, sia in purezza sia unito ad altre varietà. Il Frappato è decisamente meno diffuso del Nero d'Avola ed è particolarmente presente nel territorio di Vittoria, località in provincia di Ragusa. In accordo al disciplinare di produzione, il Cerasuolo di Vittoria è prodotto con un minimo del 50% e un massimo del 70% di Nero d'Avola con la restante parte di Frappato. Si deve notare che, nonostante il vino prenda il nome della località di Vittoria – in provincia di Ragusa – la sua produzione è ammessa anche in alcune aree delle province di Caltanissetta e Catania.

Le due varietà che costituiscono questo vino – Nero d'Avola e Frappato – hanno qualità e personalità proprie, tali da bilanciare l'altra con caratteristiche sensoriali, per così dire, opposte. Il Nero d'Avola, infatti, produce vini di buona morbidezza e volume alcolico, oltre a moderata astringenza, mentre il Frappato, produce, fra l'altro, vini con un'apprezzabile e piacevole freschezza conferita dall'acidità, così da consentire al Cerasuolo di Vittoria il raggiungimento di un ottimo equilibrio. A tale proposito, si deve osservare che le singole qualità di Nero d'Avola e Frappato sono perfettamente riconoscibili e distinguibili nel Cerasuolo di Vittoria, anche quando il vino è fatto maturare in botte o barrique. Anche la personalità olfattiva delle due varietà trova piena espressione in questo vino, in particolare le sensazioni di frutti a polpa scura del Nero d'Avola e quelle che ricordano fiori e frutti a polpa rossa tipici del Frappato, il quale – in certi casi – esprime una piacevole nota speziata di pepe nero.

Valtellina Superiore

Nel suggestivo panorama montano delle Alpi, in provincia di Sondrio, nasce uno dei più interessanti vini della Lombardia: il Valtellina Superiore. Questo vino, classificato a Denominazione d'Origine Controllata e Garantita, ha come protagonista la varietà Nebbiolo, nel territorio della Valtellina conosciuta anche come *Chiavennasca*. In accordo al suo disciplinare di

produzione, il Valtellina Superiore è prodotto con almeno il 90% di Nebbiolo e la restante parte con uve a bacca rossa non aromatiche ammesse alla coltivazione in Lombardia. A tale proposito, va detto che la quasi totalità dei produttori di questo vino preferisce produrlo con il Nebbiolo in purezza, una scelta che evidentemente conferisce a questo vino maggiore identificabilità e personalità. Il Valtellina Superiore è fortemente condizionato dall'ambiente e dal clima montano delle Alpi, qualità che conferiscono a questo vino una spiccata eleganza nella quale la tipica acidità del Nebbiolo svolge un ruolo importante, pur conservando la sua caratteristica e imponente struttura.

Il Valtellina Superiore, in accordo al suo disciplinare di produzione, prevede la definizione di cinque sottozone e, nello specifico, Sassella, Inferno, Grumello, Valgella e Maroggia. A queste si aggiunge, inoltre, il Valtellina Superiore Sforzato – o Sforzato della Valtellina – che si produce impiegando uve appassite. Si deve inoltre osservare che questo vino prevede anche la menzione “Stägfässli” qualora sia imbottigliato nella Confederazione Elvetica. In questo caso specifico – a differenza delle altre menzioni – non è previsto lo stile “riserva” ed è vietata l'indicazione della sottozona. La produzione del Valtellina Superiore prevede un periodo minimo di maturazione, prima di essere commercializzato, per almeno 24 mesi, 12 dei quali in botte. Questo periodo si estende a 36 mesi per lo stile riserva. La viticoltura della Valtellina, a causa delle condizioni specifiche del territorio, non sempre è agevole e i vigneti si trovano spesso in territori scoscesi, condizione tale da rendere le operazioni di coltivazione e vendemmia non esattamente *semplici*. Per questo motivo, la viticoltura della Valtellina è spesso definita “eroica”.

La Degustazione

Prima di iniziare la degustazione per contrasto di questo mese, provvediamo alla scelta dei due vini che verseremo nei calici. Va detto che, in entrambi i casi, la scelta non presenta particolari difficoltà poiché si tratta di vini ben rappresentati e disponibili nel mercato. Per quanto riguarda il Cerasuolo di Vittoria, sceglieremo una bottiglia prodotta con Nero d'Avola in prevalenza, idealmente il 60% e, quindi, il restante 40% di



Il colore del Valtellina Superiore

Frappato. Per quanto riguarda la maturazione, si farà attenzione a scegliere un vino maturato in botte per alcuni mesi, così da avere una condizione enologica simile a quella del Valtellina Superiore. Per quanto riguarda il vino lombardo, faremo attenzione che sia prodotto con uva Nebbiolo in purezza. Una condizione che si può definire “normale” – nonostante il disciplinare preveda l’impiego di una piccola parte di altre uve – poiché la quasi totalità del vino di questa denominazione è prodotto esclusivamente con Nebbiolo. Inoltre, sceglieremo un Valtellina Superiore senza altra menzione, quindi non appartenente a nessuna sottozona o riserva, maturato in botte. I due vini sono versati nei rispettivi calici da degustazione alla temperatura di 18 °C.

Versiamo il Cerasuolo di Vittoria e il Valtellina Superiore nei rispettivi calici e diamo inizio alla degustazione per contrasto di questo mese. Come di consueto, seguendo la logica sequenza dell’analisi sensoriale, iniziamo con la valutazione dell’aspetto dei vini, prendendo in esame il Cerasuolo di Vittoria. Incliniamo quindi il suo calice sopra una superficie bianca e osserviamo la base, così da valutare il colore e la trasparenza. Il vino siciliano si presenta con un rosso rubino intenso e brillante, inoltre, mettendo un oggetto fra il calice e la superficie bianca, si rileva una trasparenza moderata. Osserviamo ora il Cerasuolo di Vittoria verso l’apertura del calice: la sfumatura conferma la tonalità rosso rubino. Passiamo ora alla valutazione dell’aspetto del Valtellina Superiore e, come per il vino precedente, incliniamo il calice sopra la superficie bianca. Il colore del vino lombardo si mostra ai nostri occhi con rosso rubino brillante, più chiaro rispetto al Cerasuolo di Vittoria. La trasparenza è anche in questo caso moderata, tuttavia superiore a quella del vino siciliano. La sfumatura del Valtellina Superiore – osservata all’estremità del calice – rivela una tonalità rosso rubino tendente al granato.

I profili olfattivi di Cerasuolo di Vittoria e Valtellina Superiore si distinguono per differenze sensoriali piuttosto distanti. Il vino siciliano, grazie all’apporto di Nero d’Avola e Frappato, si rivela al naso con profumi piuttosto variegati che esprimono sensazioni che ricordano frutti a polpa nera e rossa, oltre ad aromi che richiamano direttamente fragranze floreali. In questo vino, infatti, il Nero d’Avola contribuisce prevalentemente con profumi di frutti a polpa scura, mentre il Frappato con quelli a polpa rossa oltre ad aromi che richiamano i fiori. Quest’ultima uva, inoltre, può – in certi casi e dipendentemente dalle pratiche viticole ed enologiche – conferire al Cerasuolo di Vittoria un piacevole aroma speziato nel quale si può riconoscere il pepe nero. Il profilo olfattivo del Valtellina Superiore è caratterizzato, ovviamente, dalle qualità del Nebbiolo, pertanto in questo vino si percepiscono prevalentemente aromi di frutti a polpa rossa e fiori.

Riprendiamo la nostra degustazione per contrasto e valutiamo i profili olfattivi di Cerasuolo di Vittoria e Valtellina Superiore. Il primo vino del quale prenderemo in esame i suoi profumi è, come nella valutazione precedente, il Cerasuolo di Vittoria. Manteniamo il calice del vino siciliano in posizione verticale e, senza rotarlo, eseguiamo la prima olfazione così da apprezzarne l’apertura, cioè le sensazioni iniziali e identificative del vino. Dal calice si apprezzano aromi intensi e puliti di amarena, mora e lampone, oltre a un piacevole profumo che ricorda la violetta. Dopo avere roteato il calice, il profilo olfattivo del Cerasuolo di Vittoria si completa con fragola, prugna,

mirtillo, ciclamino, rosa e, spesso, il pepe nero conferito dal Frappato. Passiamo ora alla valutazione olfattiva del Valtellina Superiore ed effettuiamo la prima olfazione: il vino lombardo si identifica con ciliegia, prugna e violetta, un’apertura piuttosto tipica per i vini prodotti con Nebbiolo. Roteiamo il calice del Valtellina Superiore ed effettuiamo la seconda olfazione: il vino lombardo si completa con fragola, rosa e lampone. In entrambi i vini, ovviamente, si percepiscono nettamente le sensazioni olfattive tipiche della maturazione in legno, in particolare la vaniglia.

Passiamo ora alla valutazione gustativa dei due vini, iniziando dal Cerasuolo di Vittoria. Prendiamo un sorso del vino siciliano e valutiamo il suo attacco, cioè le sensazioni iniziali percepite in bocca. Il Cerasuolo di Vittoria si caratterizza per la piacevole morbidezza del Nero d’Avola e della maturazione in legno alla quale si contrappone la freschezza conferita dal Frappato. La morbidezza è ulteriormente accentuata dall’effetto dell’alcol, in un profilo gustativo nel quale l’astringenza – sebbene percettibile – non tende a dominare, pur tuttavia avendo una buona struttura. In bocca si percepiscono i sapori di amarena, mora e lampone, confermando la buona corrispondenza con il naso. Prendiamo ora un sorso del Valtellina Superiore e valutiamo il suo attacco. In bocca si percepisce, rispetto al vino siciliano, una sensazione di maggiore struttura, decisamente piena, nella quale si nota immediatamente l’effetto astringente dei tannini del Nebbiolo così come della sua tipica ed evidente freschezza conferita dall’acidità. In bocca, inoltre, percepiamo nettamente i sapori di ciliegia, prugna e lampone, confermando – anche in questo caso – la buona corrispondenza con il naso.

Siamo giusti al termine della degustazione per contrasto di questo mese, pertanto valutiamo le sensazioni finali che il Cerasuolo di Vittoria e il Valtellina Superiore lasciano in bocca, in modo particolare, la persistenza gusto-olfattiva. Il finale del Cerasuolo di Vittoria è persistente e in bocca lascia una piacevole sensazione di morbidezza e freschezza, nella quale si percepiscono ancora gli effetti dell’alcol e della moderata astringenza. I sapori di amarena, mora e lampone sono inoltre perfettamente distinguibili in bocca, con una sensazione decisamente piacevole. Il finale del Valtellina Superiore è caratterizzato da buona persistenza, lasciando in bocca una sensazione di notevole struttura – decisamente maggiore rispetto al Cerasuolo di Vittoria – e si continuano inoltre a percepire gli effetti dell’astringenza dei tannini e della freschezza dell’acidità, entrambi più intensi rispetto al vino siciliano. In bocca si percepiscono inoltre, netti e intensi, i sapori di ciliegia, prugna, lampone e fragola. Due vini distanti, sotto ogni aspetto, sia dal punto di vista geografico sia da quello sensoriale, tuttavia entrambi eleganti e di evidente personalità.



I Vini del Mese

Legenda dei punteggi

- ◇ Sufficiente – ◇◇ Abbastanza Buono – ◇◇◇ Buono
- ◇◇◇◇ Ottimo – ◇◇◇◇◇ Eccellente
- ★ Vino eccellente nella sua categoria
- 🌟 Vino con ottimo rapporto qualità/prezzo

I prezzi sono da considerarsi indicativi in quanto possono subire variazioni a seconda del paese e del luogo in cui i vini vengono acquistati



Falanghina del Sannio Taburno Libero 2014
Fontanavecchia (Campania, Italia)

🍷 Falanghina

Prezzo: € 21,00

Punteggio ◇◇◇◇ ★

- 👁️ Giallo dorato brillante e sfumature giallo dorato, molto trasparente.
- 👂 Intenso, pulito, gradevole, raffinato ed elegante, apre con note di mela, susina e nocciola seguite da aromi di agrumi, biancospino, nespola, confettura di mele cotogne, confettura di pere, miele, tiglio, pralina, minerale e un accenno di vaniglia.
- 👄 Attacco fresco e comunque equilibrato dall'alcol, buon corpo, sapori intensi, piacevole morbidezza.
- 🍷 Finale persistente con ricordi di mela, susina e nocciola.
- 📅 Maturazione in vasche d'acciaio. Una piccola parte matura per 6 mesi in barrique. 12 mesi in bottiglia.
- 🍴 *Paste ripiene con funghi, Pesce arrosto, Carne bianca stufata, Pesce alla griglia, Zuppe di funghi*



Aglianico del Taburno Riserva Grave Mora 2012
Fontanavecchia (Campania, Italia)

🍷 Aglianico

Prezzo: € 33,00

Punteggio ◇◇◇◇ ★

- 👁️ Rosso rubino cupo e sfumature rosso granato, poco trasparente.
- 👂 Intenso, pulito, gradevole, raffinato ed elegante, apre con note di prugna, mora e viola appassita seguite da aromi di amarena, mirtillo, cacao, tabacco, china, cuoio, liquirizia, macis, grafite, mentolo e vaniglia.
- 👄 Attacco giustamente tannico e comunque equilibrato dall'alcol, corpo pieno, sapori intensi, piacevole freschezza.
- 🍷 Finale persistente con ricordi di prugna, mora e amarena.
- 📅 18 mesi in barrique, 12 mesi in bottiglia.
- 🍴 *Selvaggina, Carne arrosto, Stufati e brasati di carne, Formaggi stagionati*



Verdicchio di Matelica Egos 2019
Provima - Produttori Vitivinicoli Matelica (Marche, Italia)

🍷 Verdicchio

Prezzo: € 8,00

Punteggio ◇◇◇◇ 🌟

- 👁️ Giallo paglierino brillante e sfumature giallo verdolino, molto trasparente.



Taurasi Riserva Vigna Cinque Querce 2012
Salvatore Molettieri (Campania, Italia)

Aglianico

Prezzo: € 49,00

Punteggio

Rosso rubino cupo e sfumature rosso granato, poco trasparente.

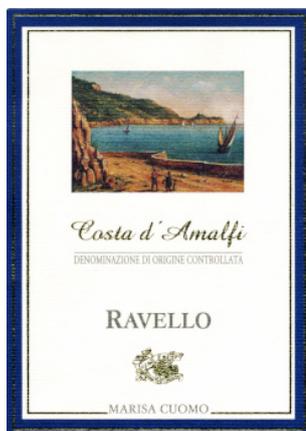
Intenso, pulito, gradevole, raffinato ed elegante, apre con note di mora, prugna e viola appassita seguite da aromi di amarena, mirtillo, cacao, tabacco, carruba, cannella, liquirizia, cuoio, macis, rabarbaro, grafite, mentolo e vaniglia.

Attacco giustamente tannico e comunque equilibrato dall'alcol, corpo pieno, sapori intensi, piacevole freschezza.

Finale molto persistente con lunghi ricordi di mora, prugna e amarena.

60 mesi in barrique, almeno 6 mesi in bottiglia.

Selvaggina, Carne arrosto, Stufati e brasati di carne, Formaggi stagionati



Costa d'Amalfi Ravello Bianco 2019
Marisa Cuomo (Campania, Italia)

Falanghina (60%), Biancolella (40%)

Prezzo: € 15,00

Punteggio

Giallo paglierino intenso e sfumature giallo paglierino, molto trasparente.

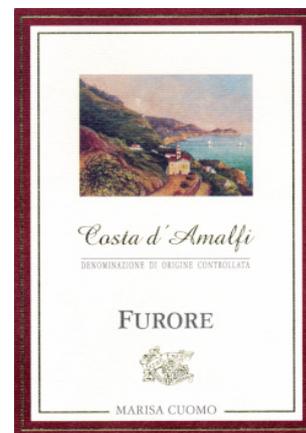
Intenso, pulito, gradevole e raffinato, apre con note di mela, pesca e susina seguite da aromi di pera, biancospino, gelsomino, giglio, ginestra, agrumi, nocciola e minerale.

Attacco fresco e comunque equilibrato dall'alcol, buon corpo, sapori intensi, piacevole.

Finale persistente con ricordi di mela, pesca e susina.

4 mesi in vasche d'acciaio.

Pasta con pesce, Pesce fritto, Carne bianca saltata, Pesce saltato, Latticini



Costa d'Amalfi Furore Rosso 2019
Marisa Cuomo (Campania, Italia)

Piediroso (50%), Aglianico (50%)

Prezzo: € 16,00

Punteggio

Rosso rubino intenso e sfumature rosso porpora, poco trasparente.

Intenso, pulito, gradevole e raffinato, apre con note di amarena, prugna e mirtillo seguite da aromi di violetta, melagrana, mora, rosa, carruba, pepe nero e un accenno di vaniglia.

Attacco giustamente tannico e comunque equilibrato dall'alcol, buon corpo, sapori intensi, piacevole freschezza.

Finale persistente con ricordi di amarena, prugna e melagrana.

6 mesi in barrique.

Pasta con carne e funghi, Stufati di carne con funghi, Formaggi

◆ ◆ ◆

EVENTI

Notiziario

In questa rubrica sono pubblicate notizie e informazioni relativamente a eventi e manifestazioni riguardanti il mondo del vino e dell'enogastronomia. Chiunque sia interessato a rendere noti avvenimenti e manifestazioni può comunicarlo alla nostra redazione all'indirizzo e-mail Events@DiWineTaste.com.

Etna Spumante DOC: una Crescita a Doppia Cifra

Non solo vini fermi bianchi, rossi e rosati, ognuno con caratteristiche distintive legate ai vitigni autoctoni del territorio e ai differenti versanti del vulcano nei quali hanno trovato dimora, ma anche spumanti Metodo Classico. La ricchezza e l'eterogeneità della viticoltura che si conduce alle pendici dell'Etna sono infatti in grado di svelarsi anche attraverso l'affascinante universo rappresentato dagli spumanti prodotti con la nobile arte della seconda fermentazione in bottiglia.

«La produzione di spumanti Metodo Classico nel nostro territorio, sebbene sia stata introdotta nel disciplinare di produzione solo a partire dal 2011, vanta antiche radici» spiega Antonio Benanti, Presidente del Consorzio di Tutela Vini Etna DOC. Fu infatti il Barone Spitaleri, a fine '800, a intuire per primo le potenzialità del territorio etneo per la produzione di vini rifermentati in bottiglia. «Quei primi esperimenti avevano ovviamente come punto di riferimento i cugini d'Oltralpe nella scelta del vitigno da utilizzare. Bisogna aspettare la fine degli anni '80 del secolo scorso per cominciare a vedere fiorire i primi pioneristici esempi di spumanti autoctoni grazie all'utilizzo del Nerello Mascalese».

Il disciplinare di produzione Etna DOC consente la produzione della tipologia "Spumante" nelle versioni "vinificato in bianco" e "rosato", con una permanenza sui lieviti di almeno 18 mesi. «Durante l'ultimo incontro del Consorzio, l'assemblea ha approvato la possibilità di produrre lo spumante solo con metodo classico, a conferma della volontà di voler continuare a perseguire senza indugio la strada della qualità – sottolinea Maurizio Lunetta, Direttore del Consorzio di Tutela Vini Etna DOC – Tra le modifiche approvate dai soci del Consorzio, e che prossimamente entrerà definitivamente in vigore, vi è anche l'aumento dal 60% all'80% dell'utilizzo del Nerello Mascalese, con l'obiettivo di voler legare ancor di più questa tipologia a uno dei vitigni autoctoni più rappresentativi del territorio e che ben si prestano alla spumantizzazione».

Ma quali sono le caratteristiche distintive dello spumante Etna DOC? «Prima di tutto bisogna prendere in considerazione le peculiarità del Nerello Mascalese, uva dalla spiccata vocazione ad essere utilizzata anche come base spumante» racconta Michele Scammacca, produttore e pioniere dello spumante Metodo Classico da Nerello Mascalese. Questo antico vitigno autoctono, che si presume sia originario della Contea di Mascali, è il più diffuso alle pendici dell'Etna e possiede alcune caratteristiche che lo rendono ideale anche per la spumantizzazione, a partire dalla grande acidità e dalla bassa concentra-

zione del colore. «Sono due doti molto importanti che consentono di ottenere vini spumanti eleganti, minerali, in grado di far emergere il territorio di origine. Inoltre, nelle annate migliori, mostra una notevole vocazione alla longevità: la prolungata sosta sui lieviti riesce a regalare spumanti di notevole complessità e profondità».

Il numero di produttori che imbottigliano e commercializzano lo spumante Etna DOC nel corso degli anni è cresciuto e oggi conta 16 realtà per un totale per l'anno in corso di più di 160.000 bottiglie, oltre 30% in più rispetto al 2019. Il Consorzio di Tutela Vini Etna DOC sta, inoltre, valutando la possibilità di inserire anche il vitigno Carricante all'interno del disciplinare di produzione per questa tipologia, una nobile uva autoctona a bacca bianca del territorio etneo, già utilizzata come base spumante da molti produttori in quanto dotata di caratteristiche ideali per la produzione di spumanti metodo classico.

Maremma Toscana DOC: Prima in Toscana a Indicare le Tipologie Bivarietalì in Etichetta

Il Consorzio Tutela Vini della Maremma Toscana annuncia il semaforo verde da parte dell'Unione Europea: con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale dell'UE (n. C 437 del 18 dicembre 2020) si è concluso il percorso comunitario per l'approvazione delle modifiche al disciplinare della Denominazione; da ora sarà possibile commercializzare in tutta Europa e nei Paesi Terzi i vini prodotti con le modifiche approvate dal Ministero in Agosto. Si conclude così un iter, molto lungo in cui il Consorzio ha lavorato intensamente con le Istituzioni, iniziato nel 2016 con l'approvazione delle modifiche da parte dell'Assemblea dei Soci.

Francesco Mazzei, presidente del Consorzio Tutela Vini della Maremma Toscana, sottolinea l'importanza strategica di queste modifiche: «Saremo i primi in Toscana, in un vino DOP, ad avere la possibilità di utilizzare in etichetta l'indicazione di due varietà (tipologie Bivarietalì), molto richiesta soprattutto su mercati come USA, UK e Nord Europa; questo è un passo che ci consente di giocare d'anticipo adattandoci al meglio alle nuove esigenze di mercato per aumentarne gli sbocchi commerciali, consolidando, al contempo, gli attuali trend di crescita e rimarcando l'aspetto qualitativo della produzione». Si amplia il raggio d'azione della DOC Maremma che rappresenta una Toscana del vino di certo ancora giovane ma con grandi potenzialità: «Con la modifica della base ampelografica e con l'inserimento della Riserva si vanno sicuramente ad aprire nuove prospettive commerciali per tante aziende», conclude Mazzei.

Il Direttore del Consorzio, Luca Pollini spiega che «giungiamo alla fine di un percorso non semplice ma su cui puntavamo tantissimo; con la modifica degli uvaggi per la produzione delle tipologie Rosso e Bianco e l'inserimento della menzione Riserva per entrambe le tipologie andiamo ad innalzare il livello qualitativo e possiamo presentare dei vini che rispecchiano meglio il territorio e ci rendono più competitivi anche sui mercati UE e dei Paesi Terzi».

Riassumendo le modifiche più rilevanti del disciplinare, oltre alla novità delle tipologie Bivarietalì in etichetta, sono: per la produzione della tipologia Rosso potranno essere utilizzate, da sole o congiuntamente e per un minimo del 60%, Sangiovese,

Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Syrah e Ciliegio; per la produzione del tipo Bianco, accanto a Vermentino e Trebbiano toscano, sarà possibile utilizzare anche il Viognier da solo o congiuntamente alle altre due varietà, per almeno il 60%; la Menzione Riserva per la tipologia Bianco prevede un invecchiamento non inferiore a 12 mesi, per il Rosso invecchiamento obbligatorio di due anni di cui almeno 6 mesi in recipienti di legno. Buone prospettive di incremento quindi per la Denominazione che, anche in questo 2020, vede confermato il trend di crescita dell'imbottigliato andando controcorrente rispetto a tante altre DOP Toscane.

Il Lugana DOC Reagisce al 2020: Cresce e Guarda Avanti

Il 2020 ha lasciato il segno anche per il Consorzio Lugana, ma per fortuna è un segno più. In un anno difficilissimo la DOC gardesana ha saputo crescere, +12% secondo gli ultimi dati, ottenendo importanti riconoscimenti sul territorio nazionale (vino "emergente" più apprezzato dagli italiani secondo una ricerca di novembre 2020) e ha mantenuto le quote nelle esportazioni, inaugurando mercati nuovi, come la Svizzera, con iniziative digitali. Mosca bianca nel panorama vitivinicolo italiano, il Lugana ha quindi potuto sbloccare quanto stocato nel 2019 e si conferma un vino resiliente, capace di reagire a una congiuntura economica molto complessa e agli effetti del Covid-19 soprattutto sull'Ho.Re.Ca. compensando con le vendite online e la distribuzione moderna. Qui il Lugana ha conquistato il primato di vino bianco con il più alto prezzo a scaffale (fonte IRI marzo, aprile 2020), con un prezzo medio a bottiglia di € 7,5, un +17% in valore e un +25% in volume rispetto al periodo precedente. Risultati significativi per il Consorzio, che si è esposto in favore di interventi e comportamenti, da parte di ogni attore della filiera produttiva, che salvaguardassero ed aiutassero ad aumentare il valore economico della Denominazione Lugana. Prova ne è che la rilevazione dei prezzi medi dei Lugana sfusi al 9 novembre 2020 è cresciuta del 41% rispetto a settembre dello stesso anno, da € 1,45 a € 2,05 al litro (fonte CCIAA VR).

«In retrospettiva il 2020 è stato un anno estremamente complesso, che ha messo sotto forte stress economico le aziende e posto il sistema del vino, nel suo insieme, di fronte a spunti di riflessione fondamentali per lo sviluppo futuro a breve e medio termine.» commenta il Presidente Ettore Nicoletto «Dobbiamo cercare di concentrarci sullo sviluppo di quelle strategie imprenditoriali che si sono rivelate vincenti anche in periodo di crisi: profilazione del cliente e canali di comunicazione diretti, e-commerce, ma soprattutto un restauro della distribuzione moderna, che può rivelarsi uno strumento utile anche in futuro, a prescindere dalla situazione emergenziale. Ora più che mai, il Lugana deve guardare avanti».

L'area della DOC conta oltre 2.500 ettari di superficie vitata, con un imbottigliato che, nel 2020, dovrebbe superare i 24 milioni di bottiglie. Di queste, circa il 70% viene esportato all'estero, con quote maggioritarie da attribuire alla Germania e agli Stati Uniti, che stanno crescendo considerevolmente di anno in anno. E proprio sull'estero si concentreranno fin dalle prossime settimane le attività promozionali del Consorzio che tornerà a guardare oltre Europa, con importanti appuntamenti negli USA e in Giappone. Negli Stati Uniti sarà presente in

ben 5 tappe della SommCon, una fra le più importanti conferenze per professionisti e appassionati, quest'anno in digitale attraverso sessioni educative dal vivo e registrate dei principali opinion leader nel settore del vino, della birra e degli alcolici. In Giappone invece verrà pianificata una massiccia presenza su importanti media di settore oltre a un press lunch firmato dallo chef Luca Fantin del ristorante Bulgari di Tokyo, in collaborazione con il gradissimo esperto di vini italiani e Lugana Ambassador Isao Miyajima. «Sta prendendo forma un nuovo modo di fare promozione, con modalità che fino a un anno fa sembravano improbabili e oggi sono diventate routine.» dice il Direttore, Andrea Bottarel «Continueremo a creare occasioni di promozione che integrino presenza fisica e digitale, rafforzando al contempo la presenza sui social media, adottando in generale modalità che ci permettano di accorciare le distanze tra il territorio e quei mercati che, seppur distanti, si sono fatti improvvisamente più vicini. Comprendiamo scelte prudenziali come quella di cancellare ProWein, ma vogliamo essere ottimisti, programmando alternative che ci permettano di continuare a raccontare un territorio che è stato in grado di dimostrare, ancora una volta e in un periodo estremamente buio, il proprio valore».

NON SOLO VINO

Aquavitae

Rassegna di Grappe, Distillati e Acqueviti



Grappa Gocce di Lacrima
Stefano Mancinelli (Marche)

 Vinaccia di Lacrima

Prezzo: € 22,50 - 700ml

Punteggio     ★

 Incolore, limpida e cristallina.

 Intensa, pulita, gradevole e raffinata con aromi di rosa, violetta, amarena, mora, nocciola, prugna e carruba con pungenza dell'alcol quasi impercettibile.

 Sapori intensi con pungenza dell'alcol percettibile e che tende a dissolversi rapidamente, piacevole morbidezza, dolcezza equilibrata.

 Finale persistente con ricordi di amarena, mora e rosa.

 Distillazione in alambicco a vapore.

Wine Guide Parade

Ottobre 2020

I migliori 15 vini recensiti nella nostra Guida e votati dai lettori di DiWineTaste

Posiz.	Vino, Produttore	Voti
1	Alto Adige Pinot Nero Ludwig 2017, Elena Walch	12184
2	Cerasuolo d'Abruzzo Peladi 2019, La Quercia	10953
3	Enosi Bianco 2019, Baron Di Pauli	10800
4	Alto Adige Pinot Bianco Kristallberg 2018, Elena Walch	10387
5	Barolo Undicicomuni 2016, Arnaldo Rivera	10334
6	Barolo Ravera 2016, Arnaldo Rivera	9970
7	Barolo Castello 2016, Arnaldo Rivera	9943
8	Langhe Nascetta del Comune di Novello 2018, Arnaldo Rivera	9907
9	Pecorino Santapupa 2019, La Quercia	9895
10	Montepulciano d'Abruzzo Primamadre 2014, La Quercia	9569
11	Alto Adige Sauvignon Castel Ringberg 2019, Elena Walch	9303
12	Alto Adige Sauvignon Kinesis 2019, Baron Di Pauli	9177
13	Montepulciano d'Abruzzo La Quercia 2016, La Quercia	9072
14	Barbera d'Alba Valdisera 2017, Arnaldo Rivera	8853
15	Eteros Extra Dry, La Quercia	8418