



ULTIMO RACCOLTO IN CALO. COSA SUCCEDERÀ AI TAPPI?

di ROSSELLA CONTATO

Le condizioni meteorologiche caratterizzate da temperature elevate e siccità che nel 2022 hanno colpito i Paesi del bacino del Mediterraneo hanno portato a una considerevole riduzione nell'ultimo raccolto di sughero. Secondo le stime di Apcor, associazione che rappresenta l'industria portoghese del sughero, in Portogallo è stato raccolto circa il 25-30% di materiale in meno rispetto all'anno precedente, un quantitativo importante se si considera che questo Paese contribuisce da solo alla metà delle 200 mila tonnellate di sughero estratte annualmente in tutto il mondo. Anche l'Italia, dove si produce il 3% del sughero globale, ha visto una diminuzione nell'estrazione di sughero di buona qualità, destinato alla produzione di tappi per l'enologia, come conferma Assoimballaggi, associazione di FederlegnoArredo che nel nostro Paese riunisce le industrie operanti nel settore di imballaggi di legno, pallet, sughero e servizi logistici. Per capire quali saranno le ricadute in termini di disponibilità, prezzi e qualità dei tappi di sughero per il settore enologico abbiamo intervistato diversi fornitori: **Dominique Tourneix**, direttore generale di Diam Bouchage (rappresentata in Italia dal gruppo Belbo Sugheri - Paolo Araldo - Diam Sugheri), **Nuno Silva**, responsabile marketing di M.A. Silva, **Paolo Molinas**, responsabile vendite del Sugherificio Molinas, **Michele Franzan**, direttore generale di Cork Supply Italia, **Carlos Veloso dos Santos**, ad e direttore generale di Amorim Cork Italia, **Matteo Basinotti**, cofondatore e ad di M2X, **Moisés Lima**, direttore vendite Italia del Sugherificio António Almeida Cortiças, S.A.

L'eccezionale siccità dello scorso anno ha influito sulla produzione delle sugherete, determinando cali importanti, con conseguente difficoltà a reperire materia prima e inevitabili rincari, dovuti anche ad altri fattori congiunturali. Inchiesta tra alcuni protagonisti della filiera per capire quali saranno le ricadute in termini di disponibilità, prezzi, qualità e diverse tipologie dei tappi di sughero, ma anche quali soluzioni e strategie a medio-lungo termine stanno mettendo in campo per fronteggiare una situazione che, comunque, si prospetta temporanea



PAOLO MOLINAS



SCARSITÀ DEL RACCOLTO E ALTRE CRITICITÀ

Tutte le aziende fornitrici di tappi in sughero che abbiamo intervistato confermano il calo di raccolta di sughero nell'ultima campagna, del 30% inferiore rispetto all'anno precedente. Le cause, come anticipato, sono legate all'eccezionale siccità verificatasi l'anno scorso: in situazioni di scarsità di acqua le querce da sughero entrano in uno stato di auto-protezione, e la linfa che scorre negli strati sottostanti la corteccia si ritira all'interno, rendendo così impossibile l'operazione di decortica senza danneggiare irrimediabilmente il fellogeo, ossia lo strato responsabile della formazione di sughero. Parte del materiale è perciò rimasto sugli alberi e verrà estratto quest'anno. "Il caldo molto importante dell'estate 2022 - aggiunge **Dominique Tourneix** - ha generato condizioni di lavoro ancora più difficili per i raccoglitori di sughero, che hanno preferito spostarsi in zone più fresche e con meno alberi". Assoimballaggi sottolinea inoltre il problema della mancanza di personale specializzato per la decortica, cosa che di fatto limita la capacità di raccolta in Italia.

"La filiera del sughero, allo stato attuale, è in una situazione di sofferenza per la mancanza di materia prima reperibile sul mercato - dichiara **Paolo Molinas** -. Al momento anche noi, come tutti gli altri operatori, stiamo riscontrando difficoltà nel reperire sughero, nonostante gli 8.000 ettari di foreste di proprietà, tra Sardegna e Toscana, costituiscono un polmone importantissimo per la regolare operatività del sugherificio. Questa carenza ha portato la quotazione ad aumentare moltissimo, raggiungendo prezzi molto più alti della media degli ultimi anni".

"La notizia di un raccolto più scarso - fa eco **Moisés Lima** - ha spinto immediatamente gli operatori ad acquistare sughero per ricostituire le scorte esponendo il mercato anche a qualche rischio speculativo. Aumentando la richiesta, la disponibilità di prodotto diminuisce e il prezzo aumenta, è la legge di mercato. Inoltre, i produttori di sughero hanno dovuto sostenere i crescenti costi dell'energia (aumentata di oltre il 100% negli ultimi 2 anni), dei trasporti (+65% nel 2022) e, recentemente, gli aumenti degli stipendi del personale addetto alla decortica (+7,8% in media)".

DOMINIQUE TOURNEIX



MOISÉS LIMA

CARLOS VELOSO DOS SANTOS



MASSIMO BASINOTTI



NUNO SILVA



EFFETTI SULLA QUALITÀ E SULLE DIVERSE TIPOLOGIE DI TAPPI IN SUGHERO

La situazione attuale è anche la conseguenza del boom di consumi di vino registrato nel 2021, come evidenzia **Carlos Veloso dos Santos**: “Il nostro gruppo produce annualmente 5 miliardi e mezzo di tappi di sughero, circa la metà di tutti quelli che si vendono nel mondo. Nel 2021, da aprile a dicembre, abbiamo venduto 585 milioni di tappi in più dell'anno precedente, e per soddisfare il fabbisogno abbiamo dovuto consumare una parte delle nostre scorte di materie prime. E così hanno fatto tutti i produttori di tappi, che si sono subito riversati sul mercato quando è partita la campagna del 2022. In quel momento il raccolto doveva ancora avvenire, ma i fornitori di sughero hanno comunque aumentato i prezzi del 15-20%, cavalcando la maggiore richiesta e i rincari generali di tutte le materie prime, dell'energia e dei trasporti”.

“È stato più difficile reperire materiale nel 2021, quando c'è stata un'impennata dei consumi di vino - osserva **Matteo Basinotti** -. Attualmente non stiamo rilevando segnali preoccupanti per quanto riguarda il rifornimento di materia prima, anche se è vero che ci sono meno scorte”. Per le aziende grandi e strutturate, in grado di svolgere le trattative commerciali in anticipo e di stoccare il materiale, la reperibilità della materia prima sughero quest'anno non sembra comunque a rischio. Lo conferma **Nuno Silva**: “Ogni anno stocchiamo circa 15 mila tonnellate di plance di sughero per le nostre necessità produttive. Il nostro efficiente team di professionisti lavora tutto l'anno per mantenere attivi i suoi acquisti di materie prime, monitorando il migliore materiale disponibile in Portogallo e alcune zone della Spagna”.

Dalla nostra inchiesta non sono emerse particolari criticità a livello di qualità estetica, funzionale e organolettica del sughero raccolto nell'ultima campagna. “Eventuali problematiche si vedranno solo nelle estrazioni future - spiega **Paolo Molinas** -. Si tratta del fenomeno chiamato ‘anno secco’: può capitare che lo strato di sughero cresciuto nell'anno siccitoso abbia proprietà fisico meccaniche non sufficienti per ottenere tappi o rondelle di qualità adeguata. Comunque, i problemi qualitativi principali sono dovuti a malattie e parassiti, tra i quali il Corebo delle querce, un coleottero che negli ultimi anni si sta diffondendo rapidamente”. Infatti Dominique Tourneix riferisce che i ripetuti eventi climatici avversi degli ultimi anni hanno causato una crescita meno omogenea degli strati di sughero generati ogni anno, con una conseguente maggiore variabilità a livello di densità ed elasticità del sughero, riducendo così in volume la quota di sughero con spessore ottimale per fustellare i tappi monopezzo naturali.

Se dal punto di vista qualitativo il sughero raccolto del 2022 è in linea con quello degli anni precedenti, lo stesso non si può dire del suo prezzo che è aumentato mediamente del 20% secondo i dati di Apcor. La maggior parte degli intervistati riferisce che a subire i maggiori incrementi di prezzo è la granina di sughero impiegata per produrre i tappi tecnici microgranulati. La causa non è tanto lo scarso raccolto, quanto la forte crescita nella domanda di tappi tecnici a discapito di quelli tradizionali. “Le quote di mercato dei tappi tecnici sempre più elevate stanno facendo crescere la domanda di granina - spiega Molinas -. Al contempo, però, sta diminuendo la produzione dei tappi in sughero naturale che generano la granina stessa in quanto sottoprodotto della loro lavorazione. Questa situazione paradossale sta portando a un netto aumento del prezzo dei tappi tecnici”.

“La maggior parte dei player oggi non compra nel mercato primario, direttamente in foresta, ma in quello secondario, tramite intermediari o aziende che producono tappi e poi vendono gli sfridi che avanzano - aggiunge Carlos Veloso dos Santos -. Il mercato secondario è caratterizzato da una grande volatilità dei prezzi soprattutto

quest'anno, essendoci meno materia prima. Stimiamo che nel mercato secondario la disponibilità di sfridi per produrre granina sarà di 30 mila tonnellate, una quantità che corrisponde a quanto normalmente acquistato solo da Amorim per coprire il 30% del proprio fabbisogno! Il rimanente 70% del sughero lo acquistiamo direttamente in foresta, dove dobbiamo prendere ‘tutto il maiale’, cioè l'intera plancia. Abbiamo una catena che riesce poi a valorizzare ogni parte, producendo in casa la granina”.

Moisés Lima delinea lo stesso scenario: “La Antonio Almeida possiede foreste di querce da sughero di proprietà che consentono di coprire una quota del proprio fabbisogno annuale. Il rimanente è acquistato da fornitori e qui stiamo osservando aumenti di prezzo molto significativi, soprattutto nel caso degli scarti di sughero per i tappi agglomerati”.

Anche Cork Supply dichiara di acquistare direttamente in foresta la materia prima e di riuscire così a controllare l'intero processo di produzione del tappo tecnico microgranulato. “Questa strategia ci consente di far fronte a periodi impegnativi come quello attuale”, afferma **Michele Franzan**.

Continua a pagina 11 ➔



MICHELE FRANZAN

SIAMO GREEN DA 248 ANNI

Le nostre Botti & Barriques sono realizzate solo con legno ecosostenibile certificato FSC e PEFC. Per i nostri primi 250 anni l'obiettivo è arrivare all'utilizzo di sola energia rinnovabile.

Noi siamo partiti dalle radici, quelle vere.



bertolaso

TECNOLOGIA E SOSTENIBILITÀ PER INNOVARE LA TAPPATURA IN SUGHERO: ECCO “THE SMART CORKING SYSTEM”

Tecnologia, sostenibilità e servizio: sono i paradigmi che guidano il Gruppo Della Toffola ed i brand che ne fanno parte, a partire da Bertolaso, azienda che ha fatto la storia dell'imbottigliamento, con la progettazione, produzione e installazione di impianti di piccola, media e grande dimensione.

Un successo che si esprime non solo attraverso la continuità di rapporti e di progetti completati a favore dei grandi nomi dell'industria del vino, ma che si traduce in un continuo sforzo di innovazione e di adozione di nuove tecnologie, capaci di intercettare – e in alcuni casi anticipare – le esigenze dei clienti. È il caso di “The Smart Corking System” progettato e sviluppato da Bertolaso per innovare e ripensare il processo di tappatura in sughero in un'ottica di innovazione tecnologica e sostenibilità.

“Il nostro compito è quello di prevedere, provocare e creare le esigenze che si affacceranno sul mercato di domani” commenta Giovanni Mazzone, Operations Manager di Bertolaso, mettendo in luce la storica vocazione verso la ricerca e sviluppo, la sperimentazione continua e la propensione nell'individuare nuove soluzioni, in linea con un mercato in continua evoluzione.

Presentata per la prima volta nella scorsa edizione di SIMEI – dove si è aggiudicata il premio “New Technology” nell'ambito dell'Innovation Challenge Lucio Mastroberardino – “the Smart Corking System” si basa su una sofisticata rete di sensori in grado di monitorare la qualità dei tappi in sughero introdotti nella macchina, al fine di ottimizzare automaticamente le impostazioni in funzione dei dati rilevati.



L'innovazione e la nuova tecnologia affondano le radici in un percorso iniziato da Bertolaso più di 10 anni fa, quando fu brevettato un sistema di monitoraggio del percorso di ogni singola bottiglia all'interno di un monoblocco integrato tipo “Nautilus” in varie fasi, l'una dipendente dall'altra. In tal modo ogni singolo processo viene seguito e monitorato, a partire dall'ingresso della bottiglia in macchina, dove viene sciacquata, riempita, tappata, incapsulata ed etichettata.

Step successivo, che ha portato alla versione attuale del sistema, è stata la progettazione e il settaggio dei meccanismi di automazione e funzionamento, con particolare riferimento alla taratura dell'algoritmo in grado di definire se un tappo va bene o è da scartare. Da qui la necessità di installare all'interno della macchina un accurato sistema di rilevazione e sensoristica, per monitorare la qualità dei tappi in sughero introdotti nella macchina e ottimizzare l'intero processo.

Questa attività, legata all'utilizzo di hardware e software ad alte prestazioni, garantisce la qualità complessiva del processo di tappatura e permette di ottimizzare le impostazioni della macchina sfruttandola al meglio in relazione alle caratteristiche dei tappi adottati. La nuova applicazione fornisce inoltre informazioni statistiche e predittive indispensabili nella moderna gestione manutentiva e aziendale, soddisfacendo le necessità dei clienti in termini di efficienza, risparmio dei consumi e sostenibilità.

“È un'innovazione che ha riscosso molto successo - sia presso i visitatori di SIMEI che nelle settimane successive, quando l'abbiamo presentata ai nostri clienti – per la sua capacità di abbinare la complessità dei meccanismi e delle tecnologie coinvolte alla semplicità di utilizzo” sottolinea Giovanni Mazzone, raccontando del nuovo progetto e degli sviluppi futuri. “La semplicità di utilizzo è un valore cardine di tutte le nuove applicazioni, in cui semplicità, non significa superficialità o sommarietà, ma grande fruibilità per gli operatori”. La nuova applicazione è stata apprezzata, al momento, soprattutto nel mondo della tappatura dello champagne, in Francia, e dei vini spumanti e frizzanti in Italia.

“Si tratta, infatti, di una macchina assolutamente unica e mai presentata sul mercato, in grado di mostrare i propri benefici e il proprio valore fin dalla prima dimostrazione: il fatto di poter individuare, monitorare e gestire ogni tappo in entrata e durante il processo incontra in modo smart ed efficiente la crescente necessità di ottimizzazione di tempi e risorse a fronte del mantenimento di elevati standard di qualità. In Bertolaso – e nel nostro Gruppo in generale – la tecnologia è al servizio del cliente, e riteniamo che il valore di questo nuovo sistema di tappatura sia immediato e facilmente riscontrabile, soprattutto da parte dei tecnici e degli enologi, che sono sempre più competenti e in grado di apprezzare un'innovazione di questo tipo” conclude Giovanni Mazzone.

Lo step successivo, e la sfida dei prossimi mesi, sarà il costante aggiornamento e sviluppo dei sistemi hardware e software per garantire la qualità complessiva del processo di tappatura e ottimizzare le impostazioni della macchina sfruttandola al meglio in relazione alle caratteristiche dei tappi adottati.



bertolaso

Una storia di successo

La storia di Bertolaso inizia quasi 150 anni fa, nel 1880, quando Bortolo Bertolaso, inventore e pioniere nel settore enologico fonda la sua azienda a Zimella, vicino Verona. Nelle sue officine il fondatore dà vita a una serie di novità tecnologiche, tra cui la macchina solforatrice a spalla che nel 1907 gli vale il titolo di Cavaliere del lavoro.

Dopo gli inizi, la Bertolaso si focalizza sulla creazione di macchine perappare le bottiglie, legando la crescita del marchio e delle commesse con lo sviluppo tecnologico italiano. Uno slancio produttivo che si consolida e si rafforza nel secondo dopoguerra, con lo sviluppo delle macchine manuali e poi delle soluzioni semiautomatiche, che lasciano il posto negli anni sessanta alle prime tappatrici completamente automatiche.

L'azienda è protagonista nel '63 all'esordio del SIMEI, dove espone la sua “turabottiglie automatica” Super Gloria. La crescita segue la via della differenziazione, con la progettazione e produzione di macchine riempitrici, sia attraverso sistemi a leggera depressione che con sistemi isobarici per vini frizzanti e spumanti. Nel 1980, Bertolaso celebra i cento anni: il traguardo è segno del rapporto ormai profondo con il tessuto produttivo enologico e coincide con l'inizio dell'espansione nei mercati internazionali, grazie a una serie di acquisizioni e fusioni.

Dopo Francia, Spagna e Germania, le Americhe e l'Australia, nel 1994 la società approda in Cina, dove promuove l'eccellenza italiana. Nel giro di pochi anni l'export supera l'80%.

Oggi, a quasi 150 anni dalla nascita, e con un brand noto in tutto il mondo, Bertolaso mantiene la sua vocazione innovativa. Oltre 40 persone sono impegnate in Ricerca & Sviluppo, con soluzioni orientate all'intelligenza artificiale, la versatilità d'uso e la sostenibilità. Il valore di questo sforzo si misura negli oltre 30 brevetti depositati e nei molti riconoscimenti ottenuti alle fiere internazionali.





GLI AUMENTI DEI PREZZI DEI TAPPI

Una nostra indagine svolta tra i produttori di vino registra un aumento del costo tappi sughero variabile tra il 15% e il 25%, confermato, seppure con valori diversi, dalle imprese fornitrici che hanno partecipato alla nostra inchiesta. Il rincaro, spiegano gli intervistati, è stato necessario per far fronte all'aumento dei costi della materia prima, dovuto non solo all'infiorabile disponibilità di materiale, ma anche all'inflazione generata da eventi internazionali, quali la pandemia e il conflitto tra Russia e Ucraina, e alle probabili speculazioni.

“Il calo di estrazione di sughero nell'ultimo anno non è una situazione del tutto eccezionale - sostiene Matteo Basinotti - ma è eccezionale la combinazione con tanti altri fattori negativi che hanno portato a un'impennata dei prezzi di tutte le materie prime, dell'energia e dei trasporti. Come M2X gli incrementi di prezzo che ap-

plicheremo saranno del 10-15% mediamente per i tappi tecnici e del 5-7% per quelli mono pezzo. Lo abbiamo comunicato in anticipo ai nostri clienti, che hanno mostrato comprensione poiché non c'è un settore o una fascia di consumo che non abbia subito aumenti, e i tappi di sughero non sono fra i prodotti aumentati di più, anzi”.

“Abbiamo dovuto applicare prezzi maggiori ai nostri clienti, altrimenti la nostra sostenibilità economica sarebbe stata compromessa - afferma Moisés Lima -. La maggior parte dei nostri clienti lo sta accettando pienamente, considerando anche che i nostri prezzi erano invariati da 4 anni. Probabilmente le cantine sono molto più preoccupate per altre tipologie di forniture come le bottiglie, le etichette, i prodotti chimici per l'enologia e gli imballaggi, che hanno subito aumenti di prezzo molto più elevati nell'ultimo anno e il trend sembra proseguire”.

“Siamo stati purtroppo costretti ad aumentare il prezzo ai nostri clienti di circa un 15% - dichiara Molinas -. Qualcuno recepisce con più difficoltà tali aumenti rispetto ad altri. In linea generale però, complice anche il forte aumento dell'ultimo periodo dei costi di energia e di praticamente tutte le principali materie prime, le aziende vinicole hanno capito il problema e accettato l'aumento di quotazione”.

“Noi cerchiamo di agire avendo sempre in considerazione i nostri clienti, con cui abbiamo uno stretto dialogo - afferma Nuno Silva - ma la catena dei prezzi deve necessariamente essere adattata per ragioni macroeconomiche e l'industria del sughero non fa eccezione”.

“Diam ha applicato gli aumenti solo per assorbire i maggiori costi sostenuti - sottolinea Dominique Tourneix -. Per contenere gli aumenti abbiamo ridotto la nostra redditività finanziaria. Di fronte all'aumento dei prez-

zi, è importante che il cliente analizzi le spese in tutti i costi di implementazione. Scegliere una chiusura più costosa in cambio di una garanzia di assenza di rischio (sensoriale o meccanico), e che permetta l'evoluzione enologica del proprio vino conservato in bottiglia, rappresenta un valore aggiunto che può permettergli di guadagnare quote di mercato e un riconoscimento del proprio marchio, il cui valore aggiunto finale è molto importante”.

“Abbiamo cercato il più possibile di assorbire internamente gli aumenti di costi di produzione che abbiamo avuto, tuttavia acquistando a prezzo maggiore non è stato possibile evitare di aumentare i prezzi, sia del tappo di sughero naturale che di quello tecnico - riferisce Michele Franzan -. Gli aumenti partono dal +5% in su, a seconda delle tipologie di tappi, e sono stati generalmente capiti e accettati dai nostri clienti, grazie al rapporto di stretta col-

laborazione che abbiamo con loro, ma anche perché comunque sono molto contenuti rispetto agli incrementi subiti da altri elementi del packaging, in primis le bottiglie di vetro”.

“Se un produttore oggi vuole allinearsi ai prezzi di mercato deve aumentare il prezzo dei tappi di sughero di almeno il 10-15% - commenta Carlos Veloso dos Santos -. Agli inizi del 2022 abbiamo applicato un aumento di prezzo molto ridotto, del 5% circa, perché eravamo lontani dall'immaginare che poi nel corso dell'anno sarebbe aumentato tutto tantissimo: energia, trasporti, materiali che ci servono per produrre, come i collanti, e per imballare i nostri prodotti. Abbiamo tenuto duro fino a dicembre, rispettando il prezzo che avevamo stabilito con i nostri clienti. Poi si è aggiunto il problema dello scarso raccolto di sughero, inferiore ai quantitativi che ci aspettava-

mo: avremmo dovuto comprare 3,4 milioni di arroba (unità di misura che corrisponde a 15 kg di sughero, ndr), invece ne abbiamo portati a casa solo 2,7 milioni, sufficienti a coprire il nostro fabbisogno annuo, ma non a riposizionare le nostre scorte di magazzino”.

Dalla nostra inchiesta emerge che, nonostante l'aumento dei prezzi, i tappi di sughero non sembrano dover temere più di tanto la concorrenza di altre tipologie di chiusure essenzialmente per due motivi: innanzitutto perché anche i prezzi delle altre chiusure stanno aumentando, e poi perché hanno caratteristiche differenti che li rendono difficilmente interscambiabili.

STRATEGIE E PROSPETTIVE A MEDIO-LUNGO TERMINE

“In questo momento - dichiara l'ad di Amorim Cork Italia - si sta imbottigliando un po' meno rispetto all'anno scorso sia perché gli aumenti dei prezzi in generale stanno frenando i consumi, sia perché c'è carenza di bottiglie di vetro a causa della chiusura di un grosso produttore ucraino, mentre quelle provenienti da altri Paesi, come Turchia, Cina e Tunisia, sono diventate meno competitive per l'aumento dei costi del trasporto via mare. I consumi torneranno a crescere nel periodo estivo, trainati dal turismo, e allora si potrebbe prospettare il rischio per alcune aziende di non avere tappi a sufficienza per soddisfare le richieste. Comunque, poiché in Portogallo da settembre in avanti è piovuto tantissimo, se anche la primavera sarà favorevole ci aspettiamo che il raccolto di sughero di quest'anno torni alla normalità. In più verrà estratto anche il sughero rimasto sugli alberi dalla precedente campagna, quindi nell'insieme si riusciranno a ripianare gli stock di materia prima per il 2024. Nonostante la commercializzazione del sughero sia possibile solo dopo alcuni mesi dalla decortica, come previsto dai disciplinari, gli effetti si vedranno già nel 2023 perché se la raccolta di quest'anno sarà effettivamente buona possiamo cominciare a liberare una parte dei nostri stock dell'anno scorso. Credo quindi che, fermo restando le premesse sulle condizioni meteo, la situazione sughero tornerà a normalizzarsi nella seconda parte dell'anno”.

“Riteniamo che solo nel 2024 si tornerà a un equilibrio tra prezzo, quantità e qualità - afferma Moisés Lima -. Conoscendo il settore del sughero da 34 anni e unendo i 54 anni di vita dell'azienda Antonio Almeida o i 113 del mio bisnonno nella stessa attività, mi sento di dire che durante i numerosi momenti critici che si sono avvicinati in tutto questo tempo - come le due guerre mondiali o la Rivoluzione portoghese nel 1974, il crollo della valuta portoghese negli anni 80 con la conseguente inflazione, ad esempio - i produttori di sughero hanno sempre trovato soluzioni insieme alle cantine. In alcuni casi, sempre in collaborazione tecnica e di marketing con i clienti, è possibile ottimizzare il rapporto tra i nostri prodotti e il prodotto del cliente, garantendo all'utente le stesse prestazioni, è solo una questione di investimento e impegno. Vorrei richiamare l'attenzione su un fatto attualissimo: per la carenza di vetro, molti clienti stanno provando nuove bottiglie e spesso è necessario cambiare anche le chiusure, selezionando quelle più adatte alle nuove esigenze. Anche qui è possibile risparmiare. Il consiglio più forte che do alle cantine, quindi, è di parlare con noi, partner fornitori, per trovare le soluzioni migliori”.

Matteo Basinotti è dell'idea che l'aumento dei prezzi farà perdere un po' l'interesse verso i prodotti di primo prezzo, ma a prescindere da ciò i quantitativi di sughero disponibili dovrebbero essere sufficienti per tutta l'annata, e l'anno prossimo è presumibile che l'annata sarà interessante, anche solo considerando che al prossimo raccolto andrà ad aggiungersi il sughero che non è stato tolto quest'anno.

Una strategia che permette ai produttori di tappi di sughero di tamponare in parte le oscillazioni di prezzi e disponibilità di materia prima sicuramente è quella di disporre di ampi magazzini dove stoccare il materiale. È il caso di M.A. Silva, che nel 2021 ha ampliato di 35 mila mq il proprio centro di stoccaggio ad Alter do Chão, nella regione di Alentejo (Portogallo), che ora arriva a coprire ben 105 mila mq. Il responsabile marketing dell'azienda sottolinea anche l'importanza di investire in ricerca e tecnologie all'avanguardia per andare incontro alle sempre maggiori aspettative dei produttori di vino e dei consumatori. “I nostri più grandi sviluppi sono stati l'introduzione di test individuali sui singoli tappi per l'analisi del Tca (sistema Onebyone) e la sterilizzazione dei granuli di sughero (sistema Neotech) - ricorda il responsabile marketing Nuno Silva -. Grazie alla tecnologia siamo riusciti a riconquistare la fiducia dei clienti e una più ampia quota di mercato, soprattutto in mercati che si erano spostati verso chiusure alternative diversi anni fa. Proseguiremo il percorso degli ultimi anni di fornire tecnologie pluripremiate e i migliori tappi di sughero premium”.

Il percorso intrapreso da Cork Supply è di “premiumizzare” anche il tappo di sughero microagglomerato: “Preferiamo servire i clienti con un prodotto di qualità piuttosto che fornire un prodotto che diventa una commodity - afferma Michele Franzan -. Le aziende

che non possono permettersi il tappo mono pezzo devono essere consapevoli di poter beneficiare di un microgranulato affidabile, anche per quanto riguarda la sostenibilità, un tema su cui ci stiamo cercando di fare più comunicazione per mettere in evidenza i vantaggi del sughero. Abbiamo anche sviluppato un nuovo tappo microagglomerato con un legante di origine vegetale; lo metteremo sul mercato questa primavera”.

Anche il Sugherificio Molinas sta proponendo alcune novità sul fronte dei tappi microgranulati, ritenendo che siano quelli che offrono più margini di intervento: “Nella fascia entry level - spiega il contitolare - abbiamo ideato un tappo tecnico costruito con processi e granina dai costi ottimizzati, permettendoci di raggiungere performance molto simili ai prodotti proposti solitamente, ad un prezzo molto più favorevole”.

Guardando a un futuro più lontano, Carlos Veloso dos Santos si è chiesto se ci sarà sughero per tutte le sfide di domani, dato che i cambiamenti climatici stanno pregiudicando la naturale capacità delle foreste di rigenerarsi. Così Amorim (che nonostante sia leader mondiale nella produzione di tappi di sughero non aveva neanche un ettaro di foresta di proprietà) 5 anni fa ha avviato un lungimirante progetto di forestazione intensiva di sughero su una superficie di 8.700 ettari in Portogallo, nella regione dell'Alentejo, dove si trova il lago Alqueva, il più grande bacino artificiale d'Europa. “Vi abbiamo investito più di 60 milioni di euro e il payback sarà tra vent'anni - spiega - quando riusciremo ad avere la terza decortica, che è la prima utile a ottenere sughero di qualità. Normalmente da quando si pianta una quercia occorrono 45 anni per poter produrre i primi tappi, ma nel nostro progetto riusciamo ad accelerare i tempi grazie a un'irrigazione ottimizzata. Insieme ad altri produttori abbiamo ora in programma di realizzare altri 50 mila ettari di foresta intensiva di sughero tra Spagna e Portogallo”. Sempre in termini di prospettive a medio e lungo termine, Dominique Tourneix è convinto della necessità di un approccio più integrato nell'attuazione delle buone pratiche di gestione delle foreste: “Sarà necessario un contributo agronomico alla selezione varietale, una coltivazione più intensiva in aree favorevoli con accesso sicuro all'acqua senza mettere in pericolo le esigenze delle popolazioni. Questo richiederà nuove competenze e regole stabilite con le autorità di ciascun Paese interessato, per evitare che lo spirito sia quello della semplice raccolta del sughero senza preoccuparsi troppo del futuro di questo materiale, che è un magnifico capitale ecologico e sociale”.

IL CORRIERE VINICOLO

DIRETTORE EDITORIALE
PAOLO CASTELLETTI

DIRETTORE RESPONSABILE
GIULIO SOMMA g.somma@uiv.it

CAPOREDATTORE
CARLO FLAMINI c.flamini@uiv.it

REDAZIONE
ANNA VOLONTERIO a.volonterio@uiv.it

HANNO COLLABORATO
Andrea Guolo, Rossella Contato, Patrizia Cantini, Pierpaolo Penco

GRAFICA
ALESSANDRA BACIGALUPI, ALESSANDRA FARINA

SEGRETERIA DI REDAZIONE
tel. 02 7222 281, corrierevinicolo@uiv.it

PROMOZIONE & SVILUPPO
LAURA LONGONI (desk),
tel. 02 72 22 28 41, l.longoni@uiv.it
GIORGIO GORIA, cell. 346 7867907, g.goria@uiv.it
GIORDANO CHIESA, cell. 335 1817327, g.chiesa@uiv.it

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Grafica pubblicitaria: grafica.editoria01@uiv.it

ABBONAMENTI
VALERIA VALENTINI, tel. 02 72 22 28 48
abbonamenti@corrierevinicolo.com



aderisce al progetto europeo
WINE - MODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE