



25/28 Marzo 2012

Vinitaly

*Il più importante salone internazionale
dedicato al vino e ai distillati
chiude con numeri da record*

Vinitaly ha vinto la sua scommessa e incassa la soddisfazione degli espositori e un numero di visitatori professionali in crescita dall'estero e soprattutto dal canale horeca italiano (il settore dell'industria alberghiera, della ristorazione e dell'accoglienza). Questi ultimi sono giunti in grande numero già nella giornata di lunedì e molto forte è stata la partecipazione di ristoratori, titolari di enoteche e wine bar provenienti dal Sud Italia. La nuova formula su quattro giorni, dalla domenica al mercoledì, si è dimostrata vincente e la presenza tra gli stand anche degli operatori esteri si è fatta sentire «con un grande ritorno di Stati Uniti e Canada – dice Ettore Riello, presidente di Veronafiere – oltre che da tutti i Paesi consumatori emergenti asiatici con la Cina che entra nella nostra top 10, dalla Russia, dal Nord Europa, dalla Francia, ma anche massicciamente dalla Germania per un totale di oltre **140.000 visitatori da 120 Paesi**. La percentuale di quelli esteri è cresciuta arrivando al 35% del totale».

«Un successo nato da un grande lavoro che ha visto con Opera Wine uno straordinario tributo al vino italiano decretato da Wine Spectator

e per la prima volta Vinitaly dedicare con Vivit un salone ai vini naturali. Alla fine siamo riusciti a centrare l'obiettivo di aumentare sensibilmente le presenze specializzate in particolare del canale horeca sia italiane che estere. Penso che sia in assoluto una delle migliori edizioni di Vinitaly» - dice Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere.

«È stato il Vinitaly dell'export» - afferma Lamberto Vallarino Gancia, presidente di Federvini.

«Siamo tutti molto soddisfatti della nuova formula di Vinitaly - dichiara Lucio Mastroberardino, presidente dell'Unione Italiana Vini - che ha innalzato ulteriormente la qualità del pubblico. Quanto a buyer e operatori esteri, l'impressione è di un ulteriore scatto, con una presenza ampia, diffusa e di ottima qualità».

«Il bilancio è positivo - dice Domenico Zonin - con una buona affluenza fin dalla domenica», mentre per Piero Antinori «questo Vinitaly ha avuto una presenza quantitativa, ma soprattutto qualitativa ed è questo che ci interessa».

«Il più grande Vinitaly di sempre» per Andrea Sartori e per Mauro Lunelli di Ferrari «lo spostamento dei giorni si è dimostrato adatto agli operatori». «Un cambio geniale - lo definisce Michele Chiarlo - con una straordinaria presenza di americani, russi, asiatici, ma anche sudamericani».

«È una formula che funziona - conferma Valentina Argiolas - con molti operatori dall'Asia e il ritorno dell'India, ma anche la vecchia Europa ha dimostrato una partecipazione grintosa».

«Abbiamo avuto moltissime presenze qualificate e diversificate da

Cina, Hong Kong, Taiwan, Corea, India, Sudamerica, Stati Uniti» - dice José Rallo di Donnafugata, «ma anche dall'Italia - dice Anna Abbona di Marchesi di Barolo - con molti rappresentanti del segmento horeca dalle regioni del sud».

Proprio sul canale horeca Vinitaly aveva puntato ripensando la sua formula e la loro crescita tra gli stand di Vinitaly fa ben sperare per la ripresa del mercato interno perché - come sostiene Chiarlo - «ci serve anche il contatto con chi propone i nostri vini al consumatore finale».

«Un bellissimo Vinitaly, con tanti contatti fin dalla domenica e giorno clou il lunedì» anche per Donatella Cinelli Colombini, vincitrice quest'anno del Premio Internazionale Vinitaly.

Successo per Vivit, il nuovo salone dedicato ai vini naturali. «Le aspettative dei produttori partecipanti sono state confermate - dice Helena Variara della Colombaia - con molta affluenza anche di giornalisti, ristoratori e di pubblico, tutti molto interessati». «Sono stato a Vivit - racconta Antinori - e sono rimasto impressionato dal grande interesse di pubblico, segno evidente della sensibilità dei consumatori».

Vinitaly non è solo vini e anche il Grappa & C. Tasting, il banco d'assaggio dedicato a grappe, amari e liquori realizzato in collaborazione con il Centro Studi Assaggiatori ha fatto registrare un grande successo, con 5.500 assaggi.

Importante la conferma dei media presenti da oltre 45 Paesi (Usa, Germania, Russia in testa), con oltre 2.500 giornalisti accreditati in rappresentanza di oltre 170 radio e tv, 105 quotidiani e 110 testate online.



CANTINE CIPRESSI

CANTINE CIPRESSI Srl C.da Montagna, 86030 San Felice del Molise (CB), MOLISE – ITALY
Tel./Fax +39 0874 874535 - info@cantinecipressi.it - www.cantinecipressi.it

Scheda tecnica

Denominazione: Molise Doc - Tintilia

Nome: Macchiarossa

Vitigno: 100 % Tintilia

Alcool: 14,5 % vol.

Zona di produzione: San Felice del Molise (CB)

Altitudine: 520 metri s.l.m.

Sistema di allevamento: Cordone speronato

Densità: 3.000 ceppi per ettaro

Resa per ha: 60 q.li uva

Vendemmia: prima metà di ottobre

Raccolta: manuale in cassetta

Vinificazione: accurata cernita dei grappoli.
Macerazione per almeno 10-12 giorni
senza mai superare i 26°C.

Maturazione: 12 mesi in acciaio + 06 mesi in bottiglia

Caratteristiche organolettiche: colore rosso
rubino intenso, vivo e brillante. Al naso
prevalgono note balsamiche e speziate,
con un sottofondo di amarene e frutti di
bosco. In bocca è morbido, rotondo ed
avvolgente.

Abbinamenti: arrosti e formaggi di media
stagionatura.

Temperatura di servizio: 16 - 18°C



I vini delle Cantine Cipressi nascono in Molise da una famiglia che ha sempre creduto nelle grandissime potenzialità enologiche della propria terra. A circa 500 metri sulle colline dell'Appennino molisano, al confine con l'Abruzzo, su un colle dal quale è possibile emozionarsi alla vista del mare e delle vicine isole Tremiti, si estendono i vigneti della famiglia Cipressi, intervallati da querceti e distese di campi di grano e di girasoli. È in questo fortunato contesto naturale che la famiglia da ben tre generazioni si dedica alla coltivazione della vite. Già nonno Antonio, negli anni trenta aveva dato il via alla produzione di vino da Montepulciano, Trebbiano e Tintilia che vendeva alla mescita. Negli anni successivi l'attività di trasformazione, non ancora prioritaria per l'azienda, è stata nel tempo abbandonata per dedicare sempre più attenzione ed energie alla coltivazione della vite, impiantando nuovi vigneti e migliorando la qualità di quelli già esistenti. Nel corso degli anni, la famiglia Cipressi con papà Nicolino, è stata sempre più impegnata nel recupero e nella valorizzazione di un vitigno autoctono del Molise: la Tintilia. La famiglia Cipressi rappresenta oggi infatti, il maggior produttore di questo raro vitigno, che copre solo il 3% della superficie vitata regionale. Ed è nel 1996 che Claudio Cipressi ed Ernesto Travaglini, raccogliendo l'eredità dei loro predecessori, ideano la nuova cantina e reimpiantano due anni dopo i nuovi ceppi di Tintilia. Con l'annata del 2003 inizia dunque la produzione destinata al primo imbottigliamento, che farà il suo ingresso nel mercato nel maggio 2004. Nei "tre passaggi di mano" ciò che non è mai mutato è l'amore per la terra, il rispetto per un'arte nobile qual è la vinificazione, nonché la volontà di perseguire obiettivi qualitativi sempre più elevati e rispondenti alle potenzialità del territorio.