

WINEBAR _Wine INdia-Europe: Business and technical Assistance for a lasting partnership.

RISULTATI

- **Audits tecnici presso aziende indiane**

Verifica dello stato dell'arte e delle esigenze delle aziende vitivinicole nel comprensorio di Nasik e Satara ad opera di una delegazione tecnica italiana. Dal 18 al 21 aprile 2005 sono state visitate nove aziende locali, oltre all'incontro con funzionari e tecnici del settore, ed ad una visita alla Camera di Commercio Italo-Indiana a Mumbai. Alcune delle aziende sono preposte unicamente alla vinificazione (es. Cantina SAILO WINWS e Cantina PRATMESH WINWRY) altre sono producono e trasformano l'uva (es. N.D. GROUP WINWRY Pvt. Ltd.; SULA VINEYARDS) ed infine alcuni sono semplici viticoltori (es. NAGO SHARAVAN PAWAR).

- **Sessione formativa in India (corsi di marketing, standards qualitativi, viticoltura, trasformazione vinicola, linee guida europee settoriali per le aziende indiane)**

Sono stati realizzate cinque sessioni formative di 3-4 giorni ognuna, da metà 2005 ad inizio 2006, nel distretto di Nasik da parte di tecnici italiani (CRPV e Centuria-Rit) , rivolti a un gruppo di imprenditori e tecnici abbastanza numerosi (oltre 30), sulle seguenti tematiche: Viteicoltura di qualità, Vinificazione di qualità, Norme e Certificazione, Marketing viticolo

- **Sessione formativa in Italia (visita di una delegazione indiana ad aziende vinicole, ad aziende che producono tecnologie per il settore viti-vinicolo e a centri specializzati)**

Nel periodo Aprile 2006 è stata ospitata una delegazione indiana in Italia, costituita da importatori e funzionari. Dal 4 al 9 aprile sono stati organizzati incontri presso aziende vitivinicole della regione Emilia Romagna per illustrare le caratteristiche della realtà vitivinicola Italiana, nonché la visita al Vinitaly.

In particolare, in occasione di questa importante manifestazione si è tenuto, presso una sala del centro fieristico alle ore 14,30 di Venerdì 7 Aprile 2006, un' incontro (match making) della delegazione indiana con aziende italiane interessate allo sviluppo di relazioni commerciali con l'India (produttori di mezzi tecnici per viticoltura ed enologia, distributori di vino per import-export) in tale occasione è stato predisposto materiale illustrativo sulle aziende italiane che interessate allo scambio commerciale con l'INDIA; tale materiale è stato consegnato alla delegazione in occasione del suddetto incontro.

- **Workshop, ove favorire lo sviluppo di relazioni commerciali fra imprese indiane e italiane**

Convegno in India (Bombay) nel mese di giugno 2006, rivolto a produttori locali con l'illustrazione dei risultati ottenuti dal progetto e la presentazione delle opportunità di rapporti con aziende italiane.

L'impressione ricavata dalla realtà viti-vinicola indiana è che il settore sia ancora molto immaturo e, esclusi coloro che si sono affidati a consulenti italiani, francesi o californiani, c'è necessità a realizzare miglioramenti sia strutturali sia a livello di sperimentazione sul posto. In India, infatti, la situazione climatica impedisce il riposo vegetativo delle piante, e quindi non si conoscono in modo preciso i comportamenti delle diverse varietà di uva da vino e gli effetti dell'applicazione delle varie tecniche colturali. A fronte di questo empirismo tecnico-culturale, si nota una maggiore cura nella parte di trasformazione, anche se la tecnologia, nella maggior parte dei casi, deve essere migliorata e implementata di macchine e attrezzature che diano maggiori garanzie di rispetto degli standard qualitativi internazionali.

Il risultato, in ultima istanza, è stato quello di creare occasioni per sviluppare l'instaurarsi di rapporti commerciali fra realtà indiane ed italiane relativamente al settore vitivinicolo, ed evitare che la nascente industria enologica indiana cresca in modo improvvisato e avulsa dai principi generali che regolano il mondo del vino ormai consolidato.