

## **WINEBAR - Wine INdia-Europe: Business and technical Assistance for a lasting paRtnership.**

### ***RISULTATI***

La tradizione viticola indiana è legata alla produzione di uve da tavola (98% dell'uva prodotta), che ancora oggi vengono in buona misura esportate verso il mercato inglese e in alcuni altri paesi del Nord Europa.

Sull'onda del successo di Sula vineyards (la pionieristica azienda viti-vinicola allestita da un ingegnere informatico rientrato in India dopo un periodo di lavoro in California), da alcuni anni anche in India è iniziata la produzione di vino, in parte impiegando le varietà di uva da tavola già presenti (in particolare cloni di Thompson seedless e Bangalore blu, che è la nostra Isabella) e in parte creando nuovi vigneti con le tipiche varietà di uva da vino più conosciute a livello internazionale: Cabernet Sauvignon, Merlot, Zinfandel (o Primitivo), Syrah (o Shiraz), Sauvignon blanc, Chenin blanc, Viognier, Muscat, Symphony.

Allo stato attuale la produzione di vino indiano ammonta a circa 4,2 milioni di litri (3,5 in Maharashtra) di cui solo 100 mila destinati all'esportazione, mentre le importazioni di vino dell'ultima campagna (2004-'05) hanno interessato più di 600 mila litri. Non ci sono particolari restrizioni all'importazione di vino, ma la distribuzione tra i vari stati della repubblica indiana è fortemente condizionata da leggi e accise che sicuramente frenano la commercializzazione di questo prodotto. Infatti il vino è considerato alla stessa stregua dei superalcolici e la tassa di importazione varia dal 190 al 250%.

A partire dal 2001, lo stato di Maharashtra ha intrapreso una politica specifica per cercare di favorire il settore viticolo, e come primo risultato le accise sono passate dal 400% a circa la metà, inoltre sono stati predisposti due "wine park", cioè due aree in cui possono essere impiantate nuove cantine usufruendo di particolari agevolazioni.

Nella primavera 2005, una delegazione tecnica ha realizzato una serie di sopralluoghi per conoscere meglio la realtà vitivinicola indiana.

Nel periodo 18-21 aprile 2005 sono stati realizzati dei sopralluoghi da parte dei tecnici di Centuria e di CRPV al fine di prendere visione dello stato dell'arte del settore vitivinicolo. Gli Audits hanno interessato le seguenti realtà produttive del Maharastra:

N.D. GROUP WINERY Pvt. Ltd., NAGU SHRAVAN PAWAR, PRATMESH WINERY, RAJDHIR WINERY Pvt. Ltd., SAILO WINES, VINTAGE WINE, SANKALP WINERY (VINSURA WINES), FLAMINGO WINES Pvt. Ltd, SULA VINEYARDS, KIARA Wines.

Inoltre si sono incontrati funzionari e tecnici coinvolti nello sviluppo del settore vitivinicolo di questo stato dell'India.

Inoltre sono stati predisposti dei seminari formativi, che si sono tenuti a Nasik tra novembre 2005 e gennaio 2006.

L'attività formativa ha riguardato elementi di viticoltura ed enologia, strategie di marketing e la illustrazione degli standard produttivi e qualitativi europei.

Sulla base dei contatti avuti, l'impressione è che il settore sia ancora molto immaturo, e tolto coloro che si sono affidati a consulenti italiani, francesi o californiani, c'è assolutamente bisogno di miglioramenti sia strutturali che a livello di sperimentazione sul posto.

La viticoltura indiana è un po' diversa dalla nostra, vista la situazione climatica che impedisce il riposo vegetativo delle piante, e non si conoscono in modo preciso i comportamenti delle diverse varietà da vino e gli effetti dell'applicazione delle varie tecniche colturali. A fronte di questo empirismo sul fronte colturale, 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.

In occasione del Vinitaly 2006, verrà organizzato un seminario nell'ambito del quale una delegazione indiana avrà la possibilità di prendere contatto con il mondo del vino italiano e incontrare le varie imprese italiane che saranno presenti alla manifestazione fieristica.