

la Banca del Vino



*Newsletter
numero 2
Settembre 2004*





i Bibanesi[®]

la magica
bontà del pane

www.bibanesi.com

... e allora cominciano le soddisfazioni

Sono diventato, con orgoglio, socio fondatore della Banca del Vino per chiamata diretta del presidente Petrini. Non solo non avrei potuto dire di no, evidentemente, ma neanche ho preso in considerazione l'idea. Come si può declinare un invito rivolto da Carlin in persona? Come si può restare insensibili quando ti si offre l'opportunità in quanto "figura storica di Slow Food e del nostro movimento nel Monferrato"? Ci si sente un po' vecchi ma non si può. Si versano 250 euro, si va dal notaio in lieta compagnia, si firma e si aspetta di passare alla storia. Sentendosi onorati. Intanto la Banca prende forma davvero. Al momento dell'atto costitutivo Pollenzo è ancora un cantiere, ma presto i vini cominciano ad accatastarsi sotto i voltoni e

le lettere che ti arrivano con puntualità sempre più svizzera testimoniano che il meccanismo, avviatosi magari con qualche fatica, adesso è oliato. Che l'ennesima singolare istituzione inventata da Slow Food ormai funziona a pieno regime.

E allora cominciano le soddisfazioni. Che in effetti sono diverse. La prima, e più ovvia, è quella di poter comprare in esclusiva e a condizioni favorevoli molte bottiglie di ogni dove; il che ti consente di mantenere viva una cantina che le attenzioni assidue di un nutrito gruppo di amici mettono periodicamente in affanno. E di farlo con una lista di prodotti varia e non banale (frequentandoti, gli amici hanno affinato il palato e sono curiosi di novità: non li liquidi più a colpi di rossi di pronta beva e bianchi fre-

schi d'estate). Poi c'è il coté "culturale". Con gli appuntamenti di approfondimento, la possibilità di viaggi, le degustazioni. Insomma, tutto quello che un enofilo può **desiderare per mantenersi in allenamento e aggiornato.**

Questo per quanto riguarda i vantaggi diretti e concreti. Ma davvero il piacere più grande è quello di sentirsi parte di un progetto nuovo e originale; di poter entrare in quelle cantine pensando che sono un po' anche casa tua. Come del resto tutto il complesso dell'Agenzia, con l'albergo, il ristorante, l'università. Il mondo ne parla, i giornali ne scrivono, radio e tv li frequentano. E tu sei socio fondatore. Sono soddisfazioni per un astigiano.

Giovanni Ruffa



Settimana del Nebbiolo a Pollenzo

● 14-19 novembre

Abbiamo più volte sottolineato quanto l'intento della Banca del Vino sia quello di promuovere cultura. Cultura enologica, di legame col territorio, di rispetto per le diverse tipicità dei prodotti e, soprattutto, cultura del buon bere. Da tali principi nasce la volontà da parte nostra di promuovere una "settimana enologica" che abbia come obiettivo principale la conoscenza diretta dei prodotti, della terra, delle vigne e di tutti quei fattori che concorrono alla tipicità e all'importanza dei vini stessi. Nel corso della settimana avrete la possibilità di approfondire i temi trattati con lezioni, degustazioni e incontri con stimati enologi e tecnici del settore. Una settimana dedicata alla conoscenza del nebbiolo che regala, a seconda delle diverse zone, vini superbi come Barolo, Barbaresco, Roero, Lessona, Nebbiolo d'Alba, Gattinara, Ghemme, Carema, Valtellina... Dal 14 al 19 novembre, periodo magico per la Langa, verranno presi in esame il Barolo, il Barbaresco e il Roero.

Domenica 14

Ore 18.00 Albergo dell'Agenzia, arrivo e sistemazione.

Ore 19.00 Aperitivo di benvenuto, presentazione del programma.

Ore 20.30 Albergo dell'Agenzia, cena di Langa, con vini a base nebbiolo.

Lunedì 15

Ore 9.30 Banca del Vino, Gianni Fabrizio, responsabile didattico dei Master of Food del vino, introdurrà alla Settimana del Nebbiolo con una lezione storico-geografica su Langhe e Roero.

Ore 11.30 Visita alla Banca del Vino con degustazione.

Ore 12.30 Albergo dell'Agenzia, pranzo con vini a base dolcetto.

Ore 15.30 Banca del Vino, Beppe Caviola, noto e stimato enologo di Langa, terrà una lezione sul Barolo, sui diversi cru e sulle differenze tra terroir e terroir. Partendo dalla nascita di questo vino ne analizzerà l'evoluzione, confrontando i metodi di produzione. Degustazione di 10 Barolo, alla presenza dei produttori.

Martedì 16

Ore 9.30 Banca del Vino, Donato Lanati, uno dei più acclamati enologi italiani, terrà una lezione di approfondimento sul Barbaresco, sulle tecniche produttive, sull'importanza dei cru, sulla sua storia e sulle differenze con il Barolo. Degustazione di 10 Barbaresco alla presenza dei produttori.

Ore 12.30 Albergo dell'Agenzia, pranzo con vini a base barbera.

Ore 16.00 Visita e degustazione in una delle più importanti cantine del Barbaresco.

Mercoledì 17

Ore 9.30 Banca del Vino, Giandomenico Negro, enologo di riferimento per il Roero, terrà una lezione sul nebbiolo della sinistra Tanaro: differenze dei terreni (sabbiosi), prospettive di invecchiamento dei vini, tecniche produttive. Degustazione di 10 Roero alla presenza dei produttori.

Ore 12.30 Albergo dell'Agenzia, pranzo con vini ottenuti da vitigni minori.

Ore 16.00 Visita e degustazione in una delle più importanti cantine del Roero.

Giovedì 18

Ore 9.30 Banca del Vino, Gianni Fabrizio approfondirà il tema dei blended, vini prodotti utilizzando il nebbiolo in assemblaggio con altri vitigni, autoctoni e non. Degustazione di 10 vini alla presenza dei produttori.

Ore 12.30 Albergo dell'Agenzia, pranzo con vini di Langa ottenuti da vitigni internazionali.

Ore 16.00 Visita e degustazione in una delle più importanti cantine del Barolo.

Ore 21.00 Ristorante Guido, gran finale al ristorante Guido: Ugo Alciati e Savino Mongelli prepareranno un menù che esalterà il nebbiolo.

Venerdì 19

Ore 10.00 Banca del Vino, confronto tra Barolo, Barbaresco e Roero presentati in tre differenti millesimi.

Ore 12.30 Buffet di fine corso.

Il prezzo della settimana è di 725 euro per persona in camera doppia, supplemento di 120 euro per la singola. Il prezzo comprende i pernottamenti dalla domenica al giovedì, la cena della domenica, tutti i pranzi e la cena del giovedì sera.

Responsabile prenotazioni settimana del Nebbiolo, Luigi Fenoglio:
Banca del Vino tel. 0172 458418
e-mail: mail@bancadelvino.it



Un vino al mese

Una delle prime iniziative della Banca del Vino è stata quella di mettere in vendita piccoli quantitativi dei vini che venivano scelti da un comitato di degustazione appositamente istituito. La decisione di effettuare proposte di vendita era nata, principalmente, dalla richiesta dei primi soci di acquistare vini selezionati con cura e le prime offerte erano rivolte esclusivamente a loro. Questo ci permetteva di renderli partecipi delle scelte qualitative effettuate, dando loro la possibilità di conoscere e assaggiare i prodotti che andavano a costituire il patrimonio della Banca. Le offerte riguardavano un numero limitato di moduli. Questa volontà era legata al fatto che l'obiettivo principale della Banca era, ed è ancora, quello di conservare nel tempo i grandi vini per renderli disponibili solamente nel momento di maturità ottimale. I primi acquisti e i depositi effettuati nelle cantine rappresentano un patrimonio in evoluzione, destinato a essere consumato solo progressivamente nell'arco degli anni a venire.

Le proposte di acquisto sono state la prima forma di comunicazione con i

soci in una fase iniziale in cui la Banca del Vino era ancora un progetto che non aveva la disponibilità di deposito nelle cantine di Pollenzo. Il successo delle prime offerte ci ha spinto a perfezionare queste iniziative di vendita. Più in generale c'è stata una programmazione delle attività che la Banca intendeva proporre ai propri soci. L'obiettivo da perseguire era affiancare all'attività di selezione e conservazione di grandi etichette e a quella di museo, svolta nelle suggestive cantine, una serie di eventi volti a promuovere un certo tipo di approccio al mondo del vino, con una valenza culturale oltre che ricreativa. Il rapporto con i soci, con gli appassionati e i consumatori curiosi, ma anche con le aziende che hanno creduto in tutto ciò, deve essere mantenuto vivo dalle iniziative che fanno da corollario al progetto.

Dal mese di dicembre 2003, la proposta d'acquisto chiamata Vino del Mese viene inviata a tutti i soci con cadenza periodica e riguarda un unico prodotto, corredato da una scheda descrittiva che ne illustra le caratteristiche e presenta l'azienda produttrice. Ogni offerta nasce dall'accordo tra la Banca e i produttori già coinvolti nel progetto e deve essere una proposta esclusiva e originale, un'occasione per raccontare la storia di un vitigno, di un'azienda o del territorio. In questo modo abbiamo la possibilità di proporre

etichette meno note, dando spazio anche alle denominazioni e alle tipologie di vino che non sono presenti nella Banca. L'offerta prevede che il produttore metta a disposizione un numero limitato di bottiglie, a riprova dell'esclusività della proposta contraddistinta anche da un prezzo particolare.

Il viaggio enologico intrapreso con l'offerta del Vino del Mese è appena iniziato, ma si propone di visitare le più interessanti realtà vinicole italiane attraverso i vini delle 300 aziende che fanno parte della Banca del Vino. Le offerte dei mesi scorsi hanno riguardato il Valentino Brut Zero dell'azienda Podere Rocche dei Manzoni, il Montepulciano d'Abruzzo Villa Gemma 1999 abbinato allo Chardonnay Marina Cvetic 2000 dell'azienda Masciarelli, la Barbera d'Asti Superiore Nizza La Signora in Rosso 2000, il Friuli Grave Merlot 2000 di Vistorta, lo Chardonnay 1999 Il Monovitigno dell'azienda Benanti e, recentemente, il Colli Tortonesi Rosso Georgette 2002 di Franco M. Martinetti.

Federico Piemonte



Le proposte della Banca del Vino

Appaganti sfizi d'annata

I vini di Federico Carletti sono certamente tra i migliori di tutto il comprensorio del Nobile di Montepulciano e l'Asinone ha ormai conquistato successi e stima in tutto il mondo. La versione '99 è come al solito abbondante di profumi di cacao, caffè, grafite e mora. La Barbera d'Alba Cascina Nuova di Mauro Veglio, piccolo produttore di La Morra tra le colline del Barolo, è da considerarsi una delle più interessanti espressioni di questo vitigno: di colore scuro, dona sensazioni di ciliegia matura e vaniglia, mentre al palato si distende con calore, forza e dolcezza, senza tralasciare la vena acidula finale.

Lotto 01 € 180

- 1 magnum **Vino Nobile di Montepulciano Asinone 1999 Poliziano**
- 6 bott. **Barbera d'Alba Cascina Nuova 2000 Mauro Veglio**

Le due facce della tradizione

Contratto e Caprai: due "C" italiane sinonimo anche di costanza, due grandi storie, provenienti dalle cantine di due aziende diverse per tradizione - spumantistica la prima e d'affinamento per rossi la seconda - ma accomunabili nella ricerca della qualità e nel legame con il territorio. Lo Spumante Riserva Giuseppe Contratto Rosé 1988 è un semplice ma stupendo esempio di freschezza ed eleganza fatto di perlage fine e consistente e di timide tonalità rosate. Il Montefalco Sagrantino Collepiano 1998 si propone con un corpo pieno e profumi intensi, un vino di grande struttura.

Lotto 02 € 390

- 6 bott. **Spumante Brut Riserva G. Contratto Rosé 1988 Contratto**
- 6 bott. **Montefalco Sagrantino Collepiano 1998 Arnaldo Caprai**

Girovagando a nord...

Il Veneto da sempre ha mostrato ottime attitudini a produrre importanti vini rossi, bianchi e dolci, poché però le aziende che riescono a ot-

tenere riconoscimenti con tutte e tre le tipologie. Una di queste è l'azienda di Fausto Maculan, che è riuscita a distinguersi con tutte le etichette prodotte. Strabiliante e rinomato il Fratta '99, di grande personalità, compostezza e complessità esemplari.

Monforte è, tra i comuni del Barolo, quello che indubbiamente vanta il maggiore numero di produttori emergenti negli anni Novanta. Tra questi Marco Parusso che, insieme a Tiziana, ci propone ogni anno fantastiche versioni dei suoi cru. Ormai consolidato il Barolo Bussia Vigna Rocche che, con l'annata 1999, si mostra avvolgente, pieno e suadente, con buona trama tannica.

Lotto 03 € 550

- 6 bott. **Fratta Rosso 1999 Fausto Maculan**
- 6 bott. **Barolo Bussia Vigna Rocche 1998 Armando Parusso**

Un sorso di Veneto

Le sinuose colline che circondano la piccola e bella città di Soave sono affollate da una marea di vigneti carichi di grappoli perlopiù a bacca bianca, dai quali escono pregiate bottiglie di bianchi secchi, freschi e giovani e altri più dolci e leggermente appassiti. I fratelli Prà hanno nel Soave Montegrande la loro punta di diamante: un vino intenso e pulito, che si impone, invitante e avvolgente, già dal profumo. Lorenzo Begali, coadiuvato dal figlio Giordano, oltre a un ottimo Amarone, produce un piacevole Recioto della Valpolicella dai profumi di frutta rossa sciropata impreziositi da sfumature di rosa; in bocca, nonostante l'evidente nota zuccherina, il vino presenta una buona freschezza che gli consente di essere agile ed elegante.

Lotto 04 € 220

- 1 magnum **Soave Classico Superiore Montegrande 2001 Prà**
- 6 bott. (0,5litri) **Recioto della Valpolicella Classico 1999 Lorenzo Begali**

Girovagando a sud...

L'azienda Paternoster si trova in un territorio, il comprensorio dell'Aglianico del Vulture, che vanta vigneti sviluppati tra i 450 e i 600 metri di altitudine. L'azienda produce e commercializza vini dal 1925 e propone prodotti di altissimo livello qualitativo come L'Aglianico del Vulture Don Anselmo, ottenuto dalle omonime uve vinificate in purezza. Di colore rosso rubino cupo, ha sentori di amarena, di fico secco, di viola appassita e prugna essiccata. Il secondo vino è un Moscato tradizionale dai profumi intensi, con note di agrumi canditi e aromatici; la bocca è ampia, dolce ma non stucchevole. Un vino "cult" per la viticoltura pantescica e non solo.

Lotto 05 € 340

- 6 bott. **Aglianico del Vulture Don Anselmo 1998 Paternoster**
- 6 bott. (0,5litri) **Moscato Passito di Pantelleria Bukkuram 1999 Marco De Bartoli**

Varietà "internazionali" raccontano terroir d'Italia

Altra combinazione Friuli e Toscana, ancora una volta spazio alle alchimie degli uvaggi, alla combinazione di vitigni autoctoni e internazionali, dalla quale nascono grandi rossi conosciuti e apprezzati in tutto il mondo. Il Chianti Classico Riserva del Castello di Fonterutoli è un classico a tutti gli effetti: vitigno, terroir e piacevolezza in un unico bicchiere. Il Ronco dei Roseti è un taglio di cabernet sauvignon, cabernet franc e merlot nel quale, nonostante la veste internazionale, è il territorio di origine a fare la differenza, conferendo al vino caratteristiche di unicità e tipicità.

Lotto 06 € 300

- 6 bott. **Chianti Classico Riserva Castello di Fonterutoli 1998 Castello di Fonterutoli**
- 6 bott. **Ronco dei Roseti Rosso 1999 Le Vigne di Zamò**



Università e biodinamica

Giugno 1924: Rudolf Steiner, epistemologo, uomo di scienza e letterato, tenne a Koberwitz, in Breslavia, un corso sull'agricoltura che avrebbe gettato le basi essenziali per il futuro della biodinamica.

Giugno 2004: esattamente ottant'anni dopo, a Pollenzo, nella sala conferenze della neonata Agenzia, si è svolto un seminario internazionale, organizzato dall'Università di Scienze Gastronomiche, dal titolo: "Viticoltura e agricoltura biodinamica".

Argomento complesso e dalle radici culturali antichissime, in questo secolo di agricoltura industriale e tecnologica, la biodinamica è stata oggetto di studio e applicazione soltanto da parte di un esiguo numero di ricercatori e

agricoltori, senza mai interessare le istituzioni accademiche ufficiali. **Da** una parte a causa della mancanza di sufficienti prove scientifiche e dall'altra per l'approccio olistico di stampo finalista e vitalista che ne caratterizza le basi conoscitive, in perfetta contrapposizione con il determinismo cartesiano che caratterizza la nostra cultura da più di quattro secoli.

L'Università di Scienze Gastronomiche, nell'ottica di promuovere un'agricoltura più ecologica e sostenibile, ma soprattutto per rispondere all'esigenza di saperne di più in merito da parte di molti produttori vitivinicoli, ha dedicato il suo primo seminario a questo tema così discusso e controverso.

Viticoltori, agronomi, storici

e ricercatori universitari, provenienti dall'Italia e dalla Francia, sono intervenuti in una successione di relazioni che hanno affascinato, a volte interdetto, stupito e interessato i partecipanti, lasciando loro la convinzione che la biodinamica è materia complessa, discutibile, ma non priva di fondamenti e meritevole di una maggiore considerazione.

Dopo l'apertura dei lavori del professor Alberto Capatti, che ha descritto l'origine del termine biodinamica e il suo utilizzo nei secoli, il primo intervento è stato quello di Carlo Triarico, storico della scienza, che ha introdotto la materia relazionando sui lineamenti storici e culturali del movimento biodinamico. Successiva-



Da sinistra: Stefano Pescarmona, Lydia e Claude Bourguignon, Elena Giovanelli e Vittorio Manganeli durante il seminario.



mente, Guy Kastler, viticoltore e presidente del Réseau Français Semences Paysannes, ha parlato della degenerazione della vite nell'ultimo secolo, seguito dall'intervento di Claude Bourguignon, agronomo francese esperto in microbiologia dei suoli, dal titolo "Il suolo: un luogo complesso e sconosciuto".

Nel pomeriggio Jean-Philippe Coulomb, professore di patologia vegetale all'Università di Avignone, ha presentato uno studio comparativo inedito dove sono state confrontate le analisi citologiche e biochimiche effettuate su due vigneti adiacenti ma condotti con metodi diversi: il primo con agricoltura integrata e il secondo con agricoltura biodinamica. Lucietta Betti, docente di patologia vegetale all'Università di Bologna, ha riportato i risultati della ricerca ventennale del suo istituto in materia di lotta fitopatologica con l'omeopatia e infine Franco Weibel, ricercatore dell'Istituto svizzero di Ricerca in

Agricoltura Biologica, ha commentato i risultati della prova Dok, la più importante sperimentazione della storia sul confronto tra agricoltura integrata, biologica e biodinamica.

La serata è proseguita con una degustazione guidata di vini della Maison M. Chappoutier e, al termine, per coloro che si erano preventivamente iscritti, con un'eccellente cena al ristorante Guido, accompagnata da vini, chiaramente, biodinamici.

La seconda giornata invece è stata dedicata interamente all'esperienza sul campo di viticoltori e tecnici che da anni lavorano in biodinamica: Mauro Carlin, agrotecnico e consulente dell'Associazione Agricoltura Biodinamica, ha descritto le tecniche basilari del metodo; Nicolas Joly, proprietario del Clos de la Coulée de Serrant e instancabile e carismatico divulgatore del metodo, ha incantato e incuriosito affrontandone i principi. Dopo pranzo la parola è passata ai

viticoltori Stefano Bellotti di Cascina degli Ulivi e Jean-Pierre Amoreau di Château du Puy, che hanno portato la loro esperienza sul campo e in cantina.

Il seminario si è concluso con l'intervento di Stefano Pescarmona, agronomo, organizzatore e responsabile scientifico dell'evento, che ha commentato gli interventi precedenti e focalizzato l'attenzione sull'applicabilità della biodinamica nelle diverse tipologie aziendali.

Dopo due giorni ricchi di contenuti ed estremamente impegnativi, i partecipanti sono tornati ai lavori della vigna, con qualche dubbio risolto e alcune certezze messe in discussione, ma tutti sicuramente soddisfatti. Davvero un buon inizio.

A cura dell'Associazione Amici dell'Università di Scienze Gastronomiche

Per ulteriori informazioni potete inviare una e-mail a: s.pescarmona@uniisg.it

La Banca del Vino sarà aperta al pubblico dal primo ottobre, con i seguenti orari:

lunedì: chiusura settimanale

martedì - domenica: dalle ore 10,00 alle 13,00 e dalle ore 15,00 alle 18,00

Ingresso

5,00 euro comprensivi di:

visita delle cantine, poster della Banca del Vino, degustazione di un vino a scelta fra quelli in carta

2,50 euro comprensivi di:

visita delle cantine, poster della Banca del Vino

Per informazioni (degustazioni, visite per gruppi, eventi) contattare Federico Piemonte, responsabile della Banca del Vino: tel. +39 0172 458418, e-mail: info@bancadelvino.it, www.bancadelvino.it

In copertina uno dei poster della serie "La Banca del Vino"



Fiera in movimento



Ripercorrere la storia del Salone del Gusto equivale a ripercorrere una parte significativa della storia più recente di Slow Food.

I soci di vecchia data ricorderanno che il Salone del Gusto era stato preceduto, nel 1994, da due manifestazioni che anticipavano largamente, nei contenuti, lo stile e la filosofia della manifestazione torinese: Gran Menu a Verona (in aprile, durante il Vinitaly) e Milano Golorosa, ai primi di dicembre.

A quell'epoca, la nostra Associazione aveva già percepito la necessità di ampliare il proprio punto di osservazione dal mondo del vino a tutto l'universo della produzione alimentare. Fino ad allora, infatti, parlare di cibo era un esercizio quasi esclusivamente riservato alle esperienze gastronomiche nei ristoranti e nelle osterie, e le occasioni, di incontro e confronto con i produttori, al di fuori del settore enologico, erano piuttosto rare.

Con Gran Menu e Milano Golorosa Slow Food inaugurava un percorso del tutto nuovo, non solo per se stessi, ma in qualche modo per tutto il sistema delle fiere alimentari. Ed è giusto dire fiere e non eventi, perché queste due manifestazioni erano a tutti gli effetti – come lo è il Salone – eventi fieristici e commerciali. La decisione, fin dall'inizio, è stata quella di non rinnegare il “taglio”

che il Salone del Gusto poteva assumere, perché questa era chiaramente una delle richieste e delle esigenze che ci giungevano dai nostri potenziali espositori. I quali, in molti casi, non trovavano spazio nelle altre fiere di settore, oppure erano messi ai margini – in termini di “visibilità” e di conseguenti opportunità – dai colossi industriali che, evidentemente, caratterizzano e condizionano tali manifestazioni.

Le peculiarità di Slow Food e i motivi stessi che ci avevano spinto a organizzare eventi fieristici dedicati al settore alimentare, ci imposero però scelte nuove e del tutto diverse. Innanzitutto la decisione di puntare soprattutto sulle produzioni a denominazione di origine o tradizionali, quelle che portano in dote una storia, tralasciando i prodotti frutto di fantasia, di pura concezione industriale-commerciale. In secondo luogo la scelta di sacrificare molti metri quadrati – che più convenientemente avrebbero potuto essere venduti come spazi espositivi – a vantaggio di aree dedicate alla didattica. Ai Laboratori del Gusto in particolare, che costituiscono oggi una sorta di marchio di fabbrica di Slow Food e del Salone del Gusto.

Ecco dunque delinearsi in modo chiaro, a partire dalla seconda edizione del nostro Salone (nell'autunno del 1998), i suoi tratti distintivi: da un lato un'esposi-



zione dichiaratamente commerciale, ma rivolta principalmente alle piccole produzioni e a quelle da salvaguardare; dall'altro la spiccata vocazione educativa, in grado di fornire ai consumatori-visitatori le chiavi di lettura per comprendere le caratteristiche dei prodotti esposti e proposti.

Dal 1998 a oggi, ogni edizione del Salone del Gusto ha segnato una tappa evolutiva sia nell'elaborazione dei temi portanti, sia nella realizzazione dell'evento stesso.

Così, se agli esordi si era lanciata l'idea dell'Arca del Gusto, ovvero la necessità di catalogare la biodiversità agro-alimentare a rischio di estinzione, nel 1998 già si portavano a Torino i primi prodotti-simbolo di quel patrimonio gastronomico nazionale che rischiamo di perdere per sempre. Nel 2000 fecero il proprio esordio i Presìdi, 90 e solo italiani, interventi concreti a difesa e recupero di alcune delle produzioni "imbarcate" nel corso dei quattro anni precedenti sulla nostra Arca ormai non più immaginaria. E il 2002, scorsa edizione, è stato l'anno dell'internazionalizzazione, con i primi 19 Presìdi del mondo. Un'internazionalizzazione che il Salone aveva già conosciuto da tempo, parallelamente alla crescita mondiale del Movimento Slow Food, ma che solo allora iniziava a esprimersi anche con grandi progetti oltre i confini del Belpaese.

Tutta la parte espositiva del Salone del Gusto si è intanto evoluta, assecondando le scelte e le indicazioni che giungevano – sempre più numerose e frequenti – dalle

esperienze legate ai Presìdi. Così, insieme a una ancora più attenta selezione degli espositori in materia di qualità e "tipicità" dei prodotti, dal 2002 il Mercato si articola in vie tematiche che permettono ai visitatori un viaggio ragionato attraverso il meglio delle produzioni alimentari d'Italia. Parallelamente si è sviluppata la presenza internazionale, da gruppi di produttori coordinati dagli Slow Food nazionali a grandi cucine del mondo.

Dove andrà il Salone del futuro? Non è difficile azzardare una previsione: l'esperienza di Terra Madre, il meeting di cinquemila produttori di cibo del pianeta che si svolgerà quest'anno in concomitanza con il Salone, lascerà certamente un segno forte in questo nostro 2004 e sarà sicuramente ripreso nelle prossime edizioni della nostra kermesse. L'ambizione è quella di attivare il maggior numero di progetti possibili con le comunità che parteciperanno a Terra Madre e farle tornare a Torino, già a partire dal 2006, con i loro prodotti, affinché si possano confrontare con piena dignità con il mercato globale. Una grande scommessa, che ancora una volta farà del Salone del Gusto una vetrina indiscutibilmente commerciale ma indissolubilmente legata alle esperienze e alle aspirazioni del nostro Movimento.

Tratto da Slowfood
4 settembre 2004

Roberto Burdese



DIVENTA SOCIO DELLA BANCA DEL VINO!

Associarsi è facile: la Banca del Vino è una società cooperativa e si possono acquistare una o più quote da 250 euro, avendo così un accesso privilegiato alle iniziative che verranno comunicate e proposte di volta in volta. In particolare essere socio garantisce il ricevimento della newsletter periodica e la possibilità di partecipare alle seguenti offerte esclusive:

- offerta di acquisto del Vino del Mese;
- proposta di partecipazione a week-end o settimane "enologiche";
- offerta di acquisto a prezzi di favore e in prelazione di lotti di vino in deposito presso la Banca del Vino;
- ingresso gratuito alla Banca del Vino.

Cognome e nome

Luogo e data di nascita

Indirizzo:

Città C.a.p. Provincia

Tel.: Fax: e.mail:

Professione Codice fiscale | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Eventuali Associazioni del settore cui aderisce

Il sottoscritto **richiede**

l'ammissione in qualità di socio cooperatore/sovventore alla Banca del Vino s.c.ar.l. – Piazza Vittorio Emanuele, 13 - Pollenzo Bra (CN), p.i. 02824150045 **impegnandosi** a versare a semplice richiesta e con le modalità che gli saranno indicate, l'importo di n° quote da 250 (duecentocinquanta) cadauna di cui richiede l'autorizzazione alla sottoscrizione, e a fornire, a stretto giro di posta, copia di un proprio documento di identità ed attribuzione del codice fiscale **anticipando, a titolo cauzionale**

l'importo complessivo delle quote sottoscritte pari a €

a mezzo assegno n°

emesso sulla importo che, qualora entro 60 giorni dalla presente richiesta la medesima non dovesse risultare accolta, dovrà essere restituito con immediatezza al sottoscritto.

Oppure **autorizzando**,

in caso di favorevole accoglimento, l'addebito sulla carta di credito Visa AE CartaSi

N° | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Scadenza | | | / | | |

Data Firma

Per richiedere l'ammissione è sufficiente compilare e inviare il modulo di adesione.

Luogo e data Firma

La Banca del Vino s.c.ar.l. piazza Vittorio Emanuele, 13 - 12060 Pollenzo BRA (CN)
Telefono +39 0172 458418 - Fax +39 0172 458417