



Accedi al nostro sito

Anno 10  
Numero 05

# Enolex News

Foglio di informazione tecnica, legislativa, marketing

Diffusione gratuita



Agosto  
Settembre 2016

**Eno Tecno Chimica** - enologo Anselmo Paternoster

Questo foglio non è una testata giornalistica in quanto viene aggiornato senza alcuna periodicità. Non può, pertanto, considerarsi un prodotto editoriale ai sensi della Legge numero 62/01.

## UN ARGOMENTO "SPINOSO"

fonte Andrea Arrigo Panato

### QUANTO COSTA ALLE AZIENDE UN CATTIVO PAGATORE ???

Oggi le aziende per inseguire "IL MIRAGGIO DEL FATTURATO" pongono poca attenzione (per non dire praticamente zero....),



alla scelta del cliente; scelta che, se in passato poteva essere tralasciata, oggi è una via obbligata.

In realtà è una decisione strategica tra le più importanti che, se errata, si porta dietro costi difficilmente stimabili a priori.

**NON SI PUO', NON SI DEVE** guardare solo al fatturato, bisogna porre molta attenzione ai costi nascosti.

Come riconoscere "IL CATTIVO PAGATORE ?"

- **OSTILITA'** : il personaggio o l'azienda che attraverso il proprio atteggiamento ostile (non giustificato...) genera costi amministrativi interni derivanti da: insoluti, continue richieste di posticipo del saldo fattura, solleciti di pagamento, visite ripetute presso l'azienda da parte degli agenti e del titolare, raccomandate di messa in mora...etc....
- **ASSENZA DEL RISPETTO**: non riuscendo a gestire la sua impresa, tende ad addossare colpe a terzi. Solitamente molto cordiale con il professionista, non lo è altrettanto con i collaboratori.
- **Furbo e amante del rischio**: quasi sempre gestisce male la propria impresa, tendendo a considerarsi un "furbo". Tutto questo non fa altro che incrementare il rischio e la fatica nel lavorarci insieme.
- **Non impara e non insegna**: è solitamente poco predisposto ad ascoltare i suggerimenti che gli vengono proposti ed, essendo impermeabile al confronto, spesso ha poco da insegnare a chi lavora con lui.
- **Nessun passaparola**: difficilmente un cattivo cliente avrà voglia di perder tempo nel capire la qualità del lavoro svolto da altri. Nessuno stimolo nel collaborare e sicuramente nessuna pubblicità positiva.
- **Occupa risorse**: un cattivo cliente ci toglie il tempo e le risorse necessari per collaborare con altri imprenditori SANI.

### COME OPERA ??

infiniti preventivi e modifiche contrattuali successive; pagamenti disordinati ed in perenne ritardo (mezza fattura la pago oggi, l'altra domani...); transazioni per recuperare il recuperabile. Inoltre, il cattivo pagatore, una volta raggiunta una certa cifra, tende a interrompere il rapporto con il fornitore instaurando un contenzioso che spessissimo non conviene perseguire. I costi di un rapporto di questo tipo sono tali, sia a livello economico sia a livello di tempo impiegato, che conviene risolverlo nel breve periodo (ANCHE SE SAREBBE MEGLIO PREVENIRE..).

POSSIAMO DIRE BASTA A TUTTO QUESTO ? **SI** . Non è facile decidere con chi lavorare; il fatturato, in anni come questi, è una priorità, ma riflettiamo un



attimo; dobbiamo saper coniugare fatturato con incassato, altrimenti è aria fritta !!!

Una rinuncia che deve spingerci ovviamente a migliorare la qualità del nostro servizio, perché i buoni clienti **sono molto esigenti** ed anche estremamente capaci nel valutare.

L'imprenditore ha necessità di concretezza, **OGGI PIU' CHE MAI...**

Una soluzione sono le informazioni commerciali preventive e anche il passaparola.

Queste informazioni ci permettono di avere chiaro il quadro della situazione economico patrimoniale **PRIMA** di stringere affari con potenziali cattivi pagatori.

### QUESTO PASSAGGIO E' FONDAMENTALE !

L'alternativa ?? Vendere per non essere pagati....fine della storia.

Ovviamente anche un Cliente **BUON PAGATORE** può avere delle difficoltà momentanee ma esso è cordiale, e dimostra concretamente la volontà di pagare anche con acconti concordati rispettando le scadenze.

## E' IN ARRIVO LA VENDEMMIA QUALI SONO I PACCHETTI ANALITICI DA RICHIEDERE IN LABORATORIO ?

Ogni laboratorio ha un proprio listino prezzi dove vengono riportate le voci analitiche che esso può fornire con il relativo metodo analitico.



Per agevolare, i Clienti, ogni laboratorio elabora dei "pacchetti analitici" che, solitamente, hanno un costo inferiore alla somma delle singole voci analitiche.

Il nostro laboratorio, oltre ad avere un nutrito numero di tali pacchetti per le diversi matrici (vini, mosti,

sottoprodotti, oli, acque, tappi, ecc..) elabora assieme ai propri clienti dei pacchetti personalizzati ("AD HOC") sia per la composizione sia per il prezzo. Quindi, nel caso non trovaste le analisi di Vs. interesse, non esitate a contattarci.

### Alcuni esempi:

#### Mosti

1) Descrizione Pacchetto: **Curva maturazione semplice**

Nome della prova - Metodica  
Zuccheri per rifrattometria- MIP A71 Rifrattometria  
Acidità totale (in acido tartarico) - OIV-MA-AS313-01 R2009  
pH - OIV-MA-AS313-15 R2011

2) Descrizione Pacchetto: **Curva maturazione+ac.malico**

Nome della prova - Metodica  
Zuccheri per rifrattometria - MIP A71 Rifrattometria  
Acidità totale (in acido tartarico) - OIV-MA-AS313-01 R2009  
pH - OIV-MA-AS313-15 R2011  
Acido L-malico - MIP A03 Enzimatico

3) Descrizione Pacchetto: **Curva maturazione+ac.malico+APA**

Nome della prova - Metodica  
Zuccheri per rifrattometria - MIP A71 Rifrattometria  
Acidità totale (in acido tartarico) - OIV-MA-AS313-01 R2009  
pH - OIV-MA-AS313-15 R2011  
Acido L-malico - MIP A03 Enzimatico

Qualità controllata  
e garantita

Enolex News, foglio di informazione redatto da

**Eno Tecno Chimica**

Laboratorio Enologico Autorizzato MIPAAF

Via Adriatica Foro, 7 Francavilla al Mare (Ch) Tel. 085-816903 Fax. 085-9960213  
e-mail: [etcmal@hotmail.com](mailto:etcmal@hotmail.com) web: [www.enotecnochimica.it](http://www.enotecnochimica.it)



**Mosti in fermentazione**

**4) Descrizione Pacchetto: Promo M1**

Nome della prova - Metodica  
 Titolo alcolometrico totale - Distillazione+zuccheri

**5) Descrizione Pacchetto: Promo M1A**

Nome della prova - Metodica  
 Acidità totale (in acido tartarico) - OIV-MA-AS313-01 R2009  
 pH OIV-MA-AS313-15 R2011  
 Titolo alcolometrico totale - Distillazione+zuccheri

**6) Descrizione Pacchetto: Promo M3**

Nome della prova - Metodica  
 Acidità totale (in acido tartarico) - OIV-MA-AS313-01 R2009  
 pH - OIV-MA-AS313-15 R2011  
 APA (Azoto Prontamente Assimilabile) -OIV-MA-AS315-08 R 2009  
 Acido L-malico - MIP A03 Enzimatico  
 Acido L-lattico - MIP A03 Enzimatico  
 Acido tartarico - Colorimetrico ISEn - Asti  
 Titolo alcolometrico totale - Distillazione+zuccheri

I prezzi personalizzati variano a seconda del numero di analisi previste.

**Un consiglio....!**

Nell'ottica della ottimizzazione dei costi analitici, consigliamo di studiare bene le analisi da richiedere in laboratorio per evitare di sfiorare l'eventuale "budget" di periodo.

Anche in questo caso il nostro laboratorio è a completa disposizione con la direzione amministrativa e tecnica, per una precisa programmazione e offre, a richiesta, un andamento di spesa suddiviso per tipologia di analisi (esportazione, HACCP, controlli.. ecc)

**Una buona notizia... !**

Grazie all'acquisto da parte nostra di alcune attrezzature sofisticate e automatizzate, siamo in grado di ritoccare al ribasso alcune voci analitiche come l'acido malico e l'acido lattico, ma altre ancora. A breve sarà disponibile sul nostro sito la nuova revisione del nostro listino.... per cui... Vi preghiamo di contattarci.

**Determinazione degli zuccheri**

La determinazione degli zuccheri residui nei vini e nei mosti è un parametro importante, in quanto permette di verificare la correttezza della fermentazione alcolica, di conoscere la gradazione alcolica potenziale e calcolare la gradazione alcolica complessiva, che devono necessariamente corrispondere ad esigenze legali e tecnologiche, dato che la quantità di zuccheri riducenti che rimane nel vino dopo la fermentazione avrà una netta influenza sull'evoluzione e la qualità del prodotto finito.



La determinazione degli zuccheri, quali glucosio e fruttosio contenuti nel mosto d'uva può essere svolta con metodi fisici (densimetri o rifrattometri) o metodi chimici (Fehling, Rebelein) o enzimatici..

La ricerca degli zuccheri riduttori nei vini durante la fermentazione viene svolta con metodi chimici o enzimatici, in quanto la formazione di alcol interferisce sulla densità e sull'indice di rifrazione.

Ci sono parecchie procedure, strumenti ed unità per la definizione di questa caratteristica, differenti nei diversi Paesi.

**Kmw = Klosterneuburger Mostwaage, o grado Babo:**

La procedura è stata sviluppata da William Babo ed è impiegata nell'enologia tedesca. Il grado Babo è riferito solitamente su una temperatura di 20 °C .

**Oe = Oechsle:**

La procedura è stata sviluppata da Christian Ferdinand Oechsle ed è impiegata nell'enologia tedesca. L' indice di Oechsle è calibrato su una temperatura di 17,5°C. Il grado di Oechsle (°Oe) è

definito come l' aumento del peso di 1000 millilitri di mosto a partire da 1 grammo . Un litro di mosto con 75 °Oe pesa così 1075 grammi . Un mosto con 100 °Oe ha un contenuto di alcool potenziale (in volume) di 12.5%, poichè 10 mL di alcool etilico pesano 7,89 grammi .

**Bx = Brix:**

Questa unità proposta dallo scienziato Adolf F. Brix nel 1870 è utilizzata specialmente nei Paesi anglosassoni. La relazione fra grado Brix e contenuto di zucchero è: n grammi di zucchero in 100 grammi di soluzione zuccherina corrispondono a n gradi Brix a 20 °C . Approssimativamente 1° Brix equivale ad un contenuto di 18 g di zuccheri per Litro di mosto.

**Bé = Baumé:**

La procedura è stata sviluppata da Antoine Baumé e l' unità è impiegata diffusamente nei Paesi mediterranei. Poichè il contenuto di alcool potenziale d'un vino è basato sul presupposto che l' intero zucchero fermenterebbe, un grado di Baumé (°Bé) corrisponde all'incirca a 17 - 18 grammi di zuccheri in 1 Litro di mosto, ovvero il vino risultante da un ipotetico mosto a 1°Bé dovrebbe presentare un contenuto dell' 1% di alcool in volume. Un mosto con 10 °Bé dovrebbe dunque produrre un vino con un contenuto di alcool in volume del 10%. Per calcolare, dal grado alcolico desiderato, il contenuto di zucchero del mosto di partenza, occorre moltiplicare per 1,8. Un mosto con 10 °Bé presenta una percentuale del 18% in zucchero o di 180 g di Zucchero per Litro di mosto.

La conversione di Baumé in Babo è °Bé x 1,53 = °Babo.

Tranne specifiche richieste, il nostro laboratorio fornisce il tenore zuccherino dei mosti in **GRADI BRIX**

Sul nostro sito sono pubblicate (sezione DOCUMENTI – Varie) le tabelle ufficiali

*RISOLUZIONE OIV-OENO 466-2012 MODIFICA DEL METODO DI VALUTAZIONE DEL TENORE ZUCCHERINO DEI MOSTI, DEI MOSTI CONCENTRATI E DELLO ZUCCHERO D'UVA TRAMITE RIFRATTOMETRIA (OENO 21/2004) TABELLA II.*

Usare questa tabella nella determinazione della massa volumica dei mosti ai fini della trasformazione da Kilogrammi a litri.

Sul nostro sito è anche disponibile un foglio excel per calcolare correttamente le "prestazioni viniche" come da immagine seguente.

<b>Eno Tecno Chimica</b> Laboratorio Enochimico Autorizzato MIPAAF Via Adriatica Foro, 7 - Francavilla al Mare (CH)		<b>ELABORAZIONE E CALCOLO DELLE PRESTAZIONI VINICHE</b>		<b>ANNO</b>
SITUAZIONE AL				
<b>Ditta</b>		Gradazione forfettaria zona viticola (*)		9,5
<b>Indirizzo</b>				
<b>Città</b>				

Prodotti consegnati	q.li / hl	Alcool %vol	Montegradi	media gradi
Feccia			0	#DIV/0!
Vinaccia			0	#DIV/0!
Vino			0	#DIV/0!
<b>Totale</b>	0		0	#DIV/0!

Prodotto	Gradazione forfettaria %	Gradazione obbligatoria %	Vino feccioso prodotto hl	Alcool da consegnare
Vino prodotto con vinificazione diretta delle uve	9,5	10		0
Vino prodotto da prodotti intermedi (mosto ecc)	9,5	5		0
Vino prodotto da bianchi DOC (solo la parte del raccolto)	9,5	7		0
Vino prodotto DOC ottenuto da vinific. prod.intermedi (bianchi)	9,5	5		0
Vino prodotto per produzione enocianina	9,5	5		0
Vino prodotto per produzione V.S.Q. aromatici	9,5	0		0

<b>Totale alcool da consegnare</b>	0	<b>Prestazione assolta</b>
<b>Totale alcool consegnato</b>	0	
<b>Differenza</b>	0	

(\*) Inserire la gradazione forfettaria secondo la seguente tabella:  
 Zona C I b = 9  
 Zona C II = 9,5  
 Zona C III b = 10

