Bosco Viticultori: sguardo oltre l'ostacolo

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Ottobre 2021



Abbiamo intervistato **Paolo Lasagni, Direttore Generale di** Bosco Viticultori.

Ad inizio settembre Assoenologi, Ismea e UIV hanno presentato le previsioni vendemmiali che per il 2021 stimano una contrazione del -9% per circa 44,5 mln di hl. Quali sono le sue impressioni in merito e quali sono stati i risultati della vostra vendemmia 2021?

La nostra vendemmia non è ancora completata per le varietà rosse, mentre su Pinot Grigio e Glera abbiamo terminato. Il calo è meno drammatico di quello che si poteva prevedere.

La pioggia di inizio settembre è stata positiva, non è stata una vendemmia strepitosa per volumi perché alcune zone hanno risentito delle gelate di aprile e delle grandinate di giugno, ma **la qualità è ottima.**

L'andamento vendemmiale deve essere inquadrato all'interno del

contesto globale, in Europa la Francia ha avuto una vendemmia disastrosa (-27%) ed anche la Spagna ha avuto una vendemmia inferiore alla media degli ultimi cinque anni. Per quanto riguarda il Nuovo Mondo, la Nuova Zelanda ha concluso una vendemmia a febbraio molto scarsa sul Sauvignon che è il loro vino principe.

In realtà, **noi registreremo una vendemmia complessiva sugli stessi livelli dello scorso anno**, ma solo grazie al maggior numero di soci conferitori e di ettari entrati in piena produzione. Il problema principale, soprattutto per quanto riguarda il Prosecco, è il fatto di essere arrivati in vendemmia a "cantine vuote".

Il Prosecco Rosè, per esempio, sta portando numeri in crescita e da inizio anno gli imbottigliamenti del Prosecco sono aumentati nel complesso del 25%, per cui bisognerà capire fino a quando terrà questo sistema e vedere se questi aumenti porteranno dei contraccolpi a scaffale.

In un recente articolo abbiamo analizzato i problemi attuali legati alle spedizioni internazionali: ritardi, mancanza di container, aumento dei costi, chiusure dei porti, tempi di consegna smisurati.
Come state affrontando questa "tempesta perfetta" come lei stesso l'ha definita e quali sono le prospettive e gli sviluppi di questa situazione?
Noi stiamo vivendo questa "tempesta perfetta" già da maggio, soprattutto per la merce destinata oltreoceano, noi vendiamo principalmente franco cantina e **la merce è rimasta in magazzino anche un mese in più** a causa delle difficoltà di trasporto.

Inoltre **lo stock in generale è molto scarso**, mentre i consumi nel 2021 sono ripartiti ad un ritmo elevato. Inoltre, i materiali secchi stanno registrando, mediamente, un incremento a doppia cifra. Proprio in questi giorni, nel Regno Unito, alcuni clienti mi parlavano delle difficoltà affrontate per le

spedizioni oltreoceano: se prima ci volevano mediamente 30-40 giorni ora ci vogliono quasi 4 mesi, anche perché **c'è indisponibilità di container**. I dati parlano chiaro, i trasporti internazionali sono cresciuti del 100%.

Quali strategie avete, nel vostro piccolo, messo in campo per contrastare questi processi?
Non penso che ci siano strategie che possano cambiare le tendenze globali, bisogna seguirle e ottimizzare il lavoro in funzione dei cambiamenti che ci sono. Non tutti i mutamenti devono essere vissuti negativamente, a volte si possono rivelare delle reali opportunità.

Bisogna sempre ragionare in ottica globale, non sono preoccupato dato che **l'aumento dei vini italiani sarà più basso rispetto a quello dei vini francesi o cileni.**
Gli aumenti dei costi coinvolgono tutto il settore a livello globale, quindi se quest'anno il Prosecco aumenterà di 0,50 cent a scaffale ci saranno molte altre denominazioni che saliranno di 1 euro o più.

I materiali secchi sono aumentati del 10%, i pallet sono cresciuti del 50% (un aumento da epoca post-bellica), i componenti sono in forte tensione.
Questi aumenti andranno ad incidere maggiormente sulla fascia di primo prezzo più che sulla fascia premium o super-premium che avranno ricadute minori.

La ripresa economica precoce e il boom delle esportazioni cinesi verso Europa e USA, sono alcune delle maggiori cause dei problemi attuali legati alle spedizioni internazionali. Voi avete avuto delle evidenze in questo senso?
Per il momento Bosco ha un mercato limitato in Cina, seppure molto strategico. I dazi cinesi sull'Australia ci hanno creato dei problemi solo sul mercato del Regno Unito, dove abbiamo riscontrato un maggiore offerta, a prezzi competitivi, delle varietà internazionali prodotte in Australia.
In linea generale, **i famosi BRICS di cui si è tanto dibattuto**

non hanno ancora raggiunto i volumi auspicati. Sono state spese tante parole ma i risultati sono stati ridotti e caratterizzati da poca continuità e affidabilità.

L'Oms intende ridurre del 20% il consumo di alcol (e non il consumo "dannoso" di alcol) entro il 2030 e in Europa è stata avviata una riforma che rischia di impedire alle aziende del vino di accedere al budget per le attività promozionali. Quali sono le sue riflessioni in merito?

È sempre difficile predire il futuro, il vino è sempre stato un prodotto culturale ed è parte integrante della storia dell'Occidente. **L'importante non è vietare il vino, ma educare le persone e fornire incentivi ad un consumo del vino più consapevole.**

In UE i Paesi più importanti sono tutti produttori di vino, questa è una campagna che stanno portando avanti Paesi che non producono vino. Probabilmente nei prossimi anni **potranno prendere piede i vini a bassa gradazione alcolica, noi lo stiamo valutando attentamente ma c'è ancora un vuoto normativo.**

Come spesso accade per le novità, a volte si creano dei buchi normativi, ad oggi la legge non ti consente di chiamare vino un prodotto con una gradazione alcolica inferiore al 6%.