

# Prosecco: la star del vino italiano guarda al futuro sempre più rosato

scritto da Agnese Ceschi | 21 Agosto 2020



Dici Prosecco, dici successo. Oggi ormai sulle tavole di tutto il mondo e tra gli scaffali dei ristoranti mondiali questa denominazione italiana è conosciuta e molto ricercata. Partendo da questo dato di fatto, abbiamo chiacchierato con **Luca Giavi**, direttore del [Consorzio del Prosecco DOC](#), per comprendere in che direzione sta andando questa importante denominazione italiana e come stia affrontando il delicato momento che stiamo attraversando, anche in previsione della prossima campagna vendemmiale.

**Come ha affrontato il Consorzio il delicato momento di lockdown?**

Abbiamo cercato di affrontare il momento delicato agendo su più piani. Da una parte la programmazione e la gestione delle

produzioni da destinare al mercato e dall'altra parte la valorizzazione e la promozione della denominazione. Sul primo piano avevamo in atto uno stoccaggio della vendemmia 2019 che abbiamo tenuto bloccato, e riteniamo verrà sbloccato nella seconda parte di questa annualità. Mentre sul secondo fronte, abbiamo ridefinito i nostri programmi di valorizzazione della denominazione essendo venute meno le manifestazioni fieristiche ed eventi programmati B2B e B2C. Di conseguenza abbiamo spinto su altre attività di promozione: per la prima volta ci siamo affacciati alla pubblicità sui canali televisivi nazionali e tutta una serie di attività di comunicazione in ambito social e new media.

Infine abbiamo cercato di parlare al consumatore incentivando l'acquisto attraverso canali alternativi. Ad esempio abbiamo stimolato questo messaggio: "se non potete andare al ristorante, usate take away e delivery facendovi portare anche una buona bottiglia di Prosecco assieme al cibo".

### **Che opportunità siete riusciti a far emergere da questo momento di crisi?**

Abbiamo spinto sulle vendite in GDO per chi aveva la possibilità di accedervi e dai dati in nostro possesso i clienti hanno apprezzato le denominazioni di origine come la nostra. Siamo cresciuti nel canale GDO e, come previsto, abbiamo assistito ad una contrazione dell'Horeca, che ora sta ripartendo.

### **Come percepisce il futuro prossimo?**

Il Consorzio è orientato ad un sano pragmatismo. Di fatto siamo moderatamente ottimisti, ma ci stiamo preparando anche a scenari che potrebbero stravolgere la situazione di nuovo. Per quanto riguarda le produzioni eccedenti i 150 quintali/ettaro ottenuti dalla prossima campagna vendemmiale, verranno messi a stoccaggio, in modo da disporre di una sorta di "tesoretto" che accantoniamo e utilizziamo solo nel momento in cui il

mercato ce lo chiederà. Siamo consapevoli del fatto che un'eccedenza di prodotto sul mercato comporta una diminuzione del percepito agli occhi del consumatore finale. Il consumatore deve essere consapevole che il Prosecco è una denominazione di origine e in quanto tale non è una commodity.

### **Che impressioni avete raccolto dai vostri consorziati?**

In pieno lock-down la preoccupazione del nostro sistema produttivo andava oltre quella che si è rivelata la realtà. Fortunatamente i dati che abbiamo raccolto ex post erano più positivi degli scenari che ci eravamo prefigurati. C'è dunque un sentiment positivo, anche se il percepito è molto differente nelle varie aziende del nostro sistema a seconda del canale in cui operano maggiormente. In generale oggi assistiamo ad un sospiro di sollievo. Ci auguriamo che non cambi la situazione.

### **Secondo una recente indagine IWSR sugli effetti dell'attuale crisi il Prosecco traina la percentuale di crescita dei vini spumanti nel mondo, categoria che, a differenza di quella dei vini fermi, rimane stabile in positivo. Conferma questa visione?**

I dati di cui disponiamo ci confermano ciò. Se vi è stata una leggera contrazione a livello spumantistico, questa è avvenuta nei confronti dei vini spumanti legati alla celebrazione, come può essere lo Champagne e i metodi classici. Il vantaggio per il Prosecco rispetto a questa tipologia di vino è legata al fatto che il Prosecco ha una versatilità e una bevibilità maggiore. La versatilità è la chiave del suo successo: si può apprezzare dall'aperitivo, anche miscelato, a tutto pasto con le versioni Brut e Extra Brut.

### **Quali sono le previsioni per la prossima vendemmia?**

Ad oggi la situazione in campagna è ottima, la qualità è di ottimo livello. Attualmente siamo ottimisti dal punto di vista

qualitativo, mentre da quello quantitativo non c'è una grande fertilità, per cui ci attendiamo che gli esuberanti visti in altre annate quest'anno difficilmente verranno raggiunti e comunque abbiamo deciso di destinarli a prodotti diversi dal vino, per concentrarci sulla qualità. I valori dovrebbero essere stabili rispetto alle quotazioni dello scorso anno, sia in termini di uve che di vino.

### **Il Prosecco Rosé è stato annunciato e poi un rallentamento...**

Siamo ancora in attesa della pubblicazione del Decreto attuativo del nuovo Disciplinare di produzione, perché sono pervenute delle osservazioni alle quali abbiamo puntualmente risposto. Quindi ci sarà un ritardo, ma auspico che vi sia correttezza da parte di tutti gli operatori, dalla produzione alla commercializzazione, nell'attendere i tempi che la normativa determina per l'immissione al consumo che potrà avvenire due mesi dopo la pubblicazione in Gazzetta ufficiale, e ci auguriamo 90 giorni all'export.

### **Perché avete guardato a questo prodotto?**

Abbiamo guardato alla produzione del Prosecco Rosé non per una strategia di marketing, ma per una scelta determinata dal fatto che la maggior parte delle aziende del nostro territorio ha nel proprio portfolio almeno un vino rosé. Questi vini nei menù dei ristoranti esteri o negli scaffali dei supermercati venivano venduti come Prosecco Rosé. A questo punto, ritenendola una scorrettezza, abbiamo colto l'opportunità di fare chiarezza, anche perché la normativa comunitaria è basata sulla trasparenza e correttezza nei confronti del consumatore. Una volta che il processo di riconoscimento verrà portato a termine, lo stesso consumatore avrà la certezza che quel prodotto è ottenuto da un blend di Glera e Pinot Nero e che le uve provengono dalle 9 province tra Veneto e Friuli Venezia-Giulia. Questo ritengo sia un grande passo avanti, anche nell'ottica della definizione di limiti legali, chiari e condivisi.