



PIU ESTERO E SUPER STRATEGIE ANTI CRISI DAL ROSSO ALLE BOLLICINE

I vini della Regione reggono l'urto del Covid grazie alla presenza sugli scaffali e con l'export. Ma per il 2021 le cantine scommettono sulla ripresa del fuori casa

di **Isidoro Trovato**

Meno peggio del previsto questo terribile 2020 per le aziende vinicole piemontesi. Uno dei vantaggi della regione più vocata al vino dell'intera penisola, è la varietà dei suoi autoctoni e la diversificazione è stata la chiave della sopravvivenza in questo anno caratterizzato dal Covid. A sentire il contraccolpo della pandemia, come nel resto d'Italia, sono stati soprattutto i produttori che si affidano quasi esclusivamente al canale horeca, e la crisi della ristorazione ne ha fortemente condizionato i fatturati. Ma non solo.

«I fattori di crisi sono diversi — spiega Pia Bosca, ceo della cantine Bosca, una realtà nata nel 1831 e nota nel mondo soprattutto per le sue bollicine — chiuderemo l'anno con un calo intorno al 15% a causa della flessione di mercati come Usa e Russia. Questa crisi scatenata dal Covid ci porterà a cambiare strategia per i prossimi anni: rafforzeremo la nostra presenza sui mercati esteri e differenzieremo molto il nostro export. Questa pandemia ha colpito in modo differente i diversi paesi del mondo e le misure adottate sono state dissimili: così in alcune nazioni le chiusure sono state contenute e le vendite di vino non sono calate più di tanto. Questo ci induce a investire già dal 2021 per rafforzare e ampliare la nostre rete per l'export».

Ma i consumi sono calati anche sul mercato italiano e anche in quel senso bisognerà trovare una strategia per il prossimo futuro. «Andremo controcorrente rispetto al nostro passato — spiega la ceo di Bosca —.

Non siano mai stati presenti nel canale horeca, ma nel 2021 ci saremo. Siamo convinti che, appena la situazione si normalizzerà, ci sarà un'esplosione della ristorazione e noi vogliamo essere presenti nel maggior numero possibile di carta dei vini».

Diversificazione

Ma nel vasto panorama dell'enologia piemontese c'è anche chi esce assolutamente indenne da questa tempesta perfetta: è il caso della cantina Capetta, l'azienda che, nel segmento dei vini piemontesi, è leader per l'Italia. Una cantina che copre quasi tutta la vastissima produzione della tipicità regionale e ha scelto la grande distribuzione organizzata come canale principale. «L'azienda chiude quest'anno con un fatturato in linea con l'anno scorso — afferma Riccardo Capetta, presidente della cantina — un risultato eccellente che dobbiamo innanzitutto alla capacità di diversificare l'offerta con i vitigni autoctoni del Piemonte e poi, grazie alla grande distribuzione, li portiamo da Trieste a Ragusa. Proprio la grande distribuzione ci ha te-



nuto al riparo dalla crisi che ha investito anche il mercato enologico e per il 2021 abbiamo intenzione di potenziare ulteriormente la nostra presenza, oltre a dare più visibilità e notorietà alle nostre etichette e ai nostri marchi».

Inutile negare però che l'onda lunga della crisi si allungherà anche sul prossimo anno. «Il Piemonte finora

è stata la regione meno aiutata da misure straordinarie — protesta Francesco Monchiero, presidente del Consorzio del Roero, enologo e ceo della cantina Monchiero carbone — se riusciamo ad affrontare questa crisi con le nostre forze lo dobbiamo al fatto che i nostri vini hanno retto sul mercato e che si tratta di vini di qualità, adatti all'invecchiamento e quindi potranno essere messi sul mercato anche nelle prossime stagioni. Inoltre anche il mercato delle uve ha tenuto e non ha patito un crollo dei prezzi. Per il futuro però bisognerà fare scelte oculate sui mercati stranieri, potenziare l'e-commerce ma soprattutto tornare a puntare sull'horeca, che rimane sempre il miglior canale distributivo per i vini di qualità eccelsa che hanno reso famoso il Piemonte in tutto il mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Famiglia I tre fratelli Bosca alla guida della storica cantina di Canelli

