

storia, presente e futuro della F.lli Valsangiacomo SA, vinificatori dal 1831

DA 180 ANNI ARTIGIANI INTERPRETI DEL VINO



NOME
F.lli Valsangiacomo SA

TIPOLOGIA DELL'AZIENDA
Società anonima a gestione familiare

SEDE
Mendrisio

ANNO DI FONDAZIONE
1831

NUMERO DI DIPENDENTI
11

TIPO DI ATTIVITÀ
Produzione, vinificazione e vendita di uve, imbottigliamento, importazione e commercio di vini

A pensarci fa quasi impressione. Anche perché 180 anni non sono uno scherzo. Neanche per un'azienda vitivinicola. Eppure la Valsangiacomo vini ci è arrivata nel 2011 e pure in perfetta salute. Merito delle scelte operate in passato, di una gestione oculata tenuta nel corso del Novecento e della lungimiranza dei suoi attuali proprietari: Cesare e **Uberto Valsangiacomo** in testa. "Quando Giovanni Valsangiacomo ha dato avvio nel 1831 a Chiasso a un piccolo commercio locale di vino – ci dice Uberto, direttore generale dell'azienda che porta il suo nome – non pensava, nel modo più assoluto, che quello che andava a cominciare avrebbe avuto un impatto così importante nell'economia vitivinicola per il Cantone". Eppure ce l'ha avuto. Anche perché nell'arco dei suoi 180 anni di storia le bottiglie della cantina Valsangiacomo hanno accompagnato le tavole di più di una generazione ticinese, attraversando, al pari di

quegli uomini, quasi tutte le epoche del Canton Ticino. L'attività di Giovanni Valsangiacomo ebbe subito un successo tale che "verso la fine del secolo – spiega Uberto – si rese necessaria la costruzione, a Mendrisio, di una cantina più grande". Nel frattempo inizia la produzione, con uve acquistate, di piccole partite di vino locale. Pochi decenni dopo, negli anni '30, "la Confederazione introduce i contingenti di importazione – continua il direttore – e l'azienda consolida, parallelamente alla produzione indigena, l'attività di commercio di prodotti esteri". Nel 1944 la struttura societaria viene trasformata in società anonima (SA) con l'intero capitale azionario detenuto dalla famiglia, mentre dal 1954 comincia la lavorazione dei propri vigneti. "Quelli – continua Uberto – sono anche gli anni in cui Cesare Valsangiacomo (mio padre) dopo aver ottenuto il diploma in enologia alla scuola di Changins (VD)



affianca il papà Fausto (mio nonno) nella conduzione dell'azienda: il primo passo, in Ticino, verso una produzione moderna e di qualità". Sotto la spinta di Cesare, che si dimostra un enologo raffinato e sempre all'avanguardia, la ditta Valsangiacomo si specializza nella produzione di vini tipici ticinesi di qualità e di finissime grappe. Un esempio di questa nuova filosofia è il vino Roncobello, prodotto per la prima volta nel 1958 con le uve del vigneto di proprietà a Morbio Inferiore. "Il Roncobello – sottolinea Uberto - rappresenta il primo vino del Canton Ticino vinificato con i moderni, per l'epoca, concetti di qualità". Negli anni a seguire è tutto un fiorire di nuovi prodotti, L'Ariete Valsangiacomo nel 1968, il Piccolo Ronco di Pedrinate nel 1978, La Cuvée Speciale nel 1982, Il

"In 180 anni il vino è cambiato molto, sia per qualità tecnica del prodotto, sia dal punto di vista sociale"

1994, "anno in cui, terminati gli studi di agraria al politecnico di Zurigo – rileva Uberto – affianco a mia volta mio papà Cesare nella direzione dell'azienda". Gli anni '90 si caratterizzano "per il progressivo smantellamento da parte della Confederazione del sistema di protezione del mercato interno" e questo porta la Cantina Valsangiacomo "a un rigoroso e netto cambiamento di filosofia e di struttura

Mattirolo nel 1982, Lo spumante Ronco Grande nel 1983 e il Rubro nel 1988. Tanto che negli anni '80 la Valsangiacomo è tra le prime 10 società del settore a livello nazionale e viene insignita di numerosi riconoscimenti anche internazionali. Si arriva al

societaria". Ciò si traduce in un ridimensionamento dell'attività di importazione, ma anche in un potenziamento della propria produzione vinicola con uve provenienti dalle proprietà della famiglia. Passa qualche anno e fanno la loro comparsa nel 1996 Il Don Giovanni e nel 2001 il Gransegreto affinato al Forte Airolo. Sette anni fa l'ultimo grande cambiamento. "Decidiamo di lasciare la sede di Chiasso e di trasferire integralmente l'attività nella ormai centenaria cantina di Mendrisio, opportunamente ristrutturata con le più moderne tecnologie per conseguire una produzione di qualità al passo dei tempi", precisa Uberto. Il resto è storia recente. La Cantina dà alla luce il suo ultimo prodotto, l'Ariete Valsangiacomo bianco, che rappresenta "una nuova frontiera nella vinificazione in bianco delle uve merlot".

La domanda è quasi d'obbligo. Com'è cambiato il vino in 180 anni?

In 180 anni il vino è cambiato moltissimo. Sia dal punto di vista della qualità tecnica del prodotto, dovuta alla sempre migliori conoscenze scientifiche che la nostra professione ha voluto dotarsi, sia dal punto di vista sociale, essendo il vino tramutatosi da alimento per il contadino a bene sofisticato e prodotto di piacere.

Quanto vino si produce oggi in Ticino? Qual è il mercato di riferimento?

Oggi in Canton Ticino sono circa mille gli ettari coltivati a vigna, di cui circa 900 a Merlot. Da questi si ottengono circa 60mila quintali di uva che mediamente danno una produzione di circa 6 milioni di bottiglie di vino: una quantità normalmente prodotta da una cantina sociale italiana di medie dimensioni.



Ne consegue che in Svizzera importiamo il 60% del vino che beviamo e che non si può parlare di un mercato di esportazione vero e proprio. Se a Milano si accorgessero ad esempio che in Ticino produciamo buoni vini probabilmente cominceremmo ad avere grossi problemi di quantità. Per la qualità della nostra produzione e per la definizione delle nostre aziende, possiamo quindi affermare di essere "degli artigiani del vino", il che non è per forza un lato negativo, anzi.

Quindi non potrà capitare di bere un vino Valsangiacomo in Cina?

Per quantità e tipologia, il nostro prodotto non si adatta al consumo di massa, ma è più consono alle enoteche o alla ristorazione di un certo livello e al consumatore privato raffinato quindi verso determinate nicchie di mercato. In questo senso negli anni '90 abbiamo tentato un'esperienza con un importatore per gli Stati Uniti che, in quanto di origini svizzere, ci teneva ad avere un'offerta di vini che comprendesse la sua nazione di provenienza. Diventammo suoi fornitori assieme ad altre 3 aziende vitivinicole svizzere (due del Vallese e uno di Neuchâtel), ma poi l'esperienza finì perché la ditta passò di mano e la nuova proprietà fece altre scelte. Anche quella volta non si trattò comunque di quantità esorbitanti.

Ma davvero a Milano non si sono accorti che in Ticino si produce ottimo vino?

Se un'azienda vitivinicola ticinese vuole importare in Italia anche solo 6 bottiglie del suo miglior vino è costretta a sottostare a tutta una serie di lunghe e complesse procedure amministrative che di fatto sono

"A volte si ha l'impressione che la burocrazia italiana abbia un obiettivo anche protezionistico"

d'ostacolo alla penetrazione del prodotto in quel mercato. Avere a che fare con una marea di burocrazia per sole 6 bottiglie di vino di certo non facilita la voglia di andare a vendere in Italia. Il che è abbastanza incredibile se si

penza che facciamo 300 chilometri per vendere a Zurigo, ma non possiamo farne 50 per essere presenti a Milano. Ecco perché a volte si ha davvero l'impressione che la barriera burocratica italiana abbia un obiettivo anche protezionistico.

Quanto sono importanti la formazione e le conoscenze scientifiche nella vostra professione?

Lo sono tantissimo. Se un viticoltore sa alla perfezione quello che sta facendo, vuol dire che sta lavorando con più coscienza, con metodi più rispettosi dell'ambiente e sta utilizzando i prodotti giusti al momento giusto. Tutto ciò è molto importante, visto che nel nostro settore l'uomo ha ancora una certa dimensione e rilevanza. Da questo punto di vista in



Svizzera e in Ticino si è fatto molto. Nel nostro Cantone esistono ad esempio le formazioni di viticoltore e di cantiniere con attestato federale di capacità. Ma chi volesse, può prendere anche la via accademica. A Changins nel Canton Vaud da anni c'è un'ottima scuola di enologia che forma ingegneri in enologia e viticoltura. Io stesso sono ingegnere agronomo, mentre il responsabile tecnico della nostra azienda è un dottore in scienze alimentari.

Restando alla vostra azienda com'è strutturata? Di quanti collaboratori vi avvalete?

Negli anni la struttura della nostra azienda ha subito molti cambiamenti e oggi si presenta in una forma snella ed efficiente. Presidente del Consiglio d'Amministrazione (CdA) è mio padre, Cesare Valsangiacomo. Io sono direttore generale e membro del CdA. Direttore commerciale e membro di CdA è Ezio De Bernardi. Responsabile tecnico è Alessandro Mascheri, dottore in scienze alimentari, mentre Angelo Anastosov è responsabile dei vigneti. Il capitale azionario è tuttora detenuto integralmente dalla famiglia Valsangiacomo. In Cantina lavorano oggi 8 persone tra praticanti, collaboratori e quadri mentre l'azienda agricola Vigneti Valsangiacomo, a cui è delegata la gestione di circa 17 ettari di vigneto (di cui 15 in proprietà), impiega 3 collaboratori, coadiuvati in momenti di lavoro intensivo da personale avventizio.

Qual è invece la vostra produzione annuale di bottiglie?

La produzione media annuale si è attestata attorno alle 170 mila bottiglie di vino che trovano sbocco in tutta la Svizzera. Il 70% circa delle uve è assicurato dai vigneti di proprietà della famiglia.



Quali sono le sfide che attendono il vostro settore in futuro?

Se parliamo di preoccupazioni, una di queste riguarda sicuramente le superfici coltivabili. In Svizzera, ma anche in Ticino la cementificazione sta infatti raggiungendo livelli esasperati. Questo è un problema non da poco per la vigna, in quanto il più delle volte i vigneti si trovano in zone pregiate e per questo appetibili dal punto di vista edificabile. Il cemento sta sempre più togliendo spazio all'uva e questo a lungo andare risulterà problematico. Nei prossimi anni avremo infatti problemi a reperire o addirittura a mantenere le superfici coltivate a vigna. Dal punto di vista politico mi preoccupano invece quelli che vorrebbero mettere sullo stesso piano il vino e le sostanze stupefacenti, dimenticandosi che il vino fa parte della nostra cultura e tradizione millenaria. Chi attacca il vino prendendo di mira l'alcol non calcola che bere un bicchiere di Merlot non equivale a bere un bicchiere di alcol. Se bevessi un bicchiere di alcol puro sarei infatti morto! Il vino fa parte della nostra cultura e della nostra quotidianità. Per accorgersene basta guardare il nostro paesaggio e vedere quanti vigneti ricoprono la superficie del nostro Cantone o della Svizzera. Il vino ha inoltre un influsso positivo sul turismo con importanti ricadute sul territorio, tanto che ogni anno alla manifestazione "Cantine aperte" partecipano in media 15mila persone. A preoccuparmi è insomma la tendenza a demonizzare il vino, quando la miglior prevenzione sono la conoscenza del prodotto e un po' di autodisciplina.

Ha citato il turismo. Secondo lei in Ticino si scommette abbastanza sul binomio vino-turismo o si potrebbe fare di più?

Negli ultimi anni sono stati fatti notevoli passi avanti. Prima infatti c'era molta più mancanza di attenzione nei confronti del vino e dei suoi legami con il turismo.

"Mi preoccupano quelli che mettono sullo stesso piano il vino e le sostanze stupefacenti"

Oggi invece la situazione sta migliorando, anche se non mancano aspetti da migliorare. Il mio riferimento in questo momento va a tutto il settore agricolo che a mio giudizio dovrebbe lavorare in modo più collaborativo e meno a compartimenti stagni. Il nostro settore in questo senso è stato tra i primi a dotarsi, "con Ticinowine", di un ufficio per la promozione del vino ad hoc. Chi ha fondato questa associazione nel 1984 è stato davvero un precursore. Ai tempi di uffici di promozione di questo tipo non ce n'erano tanti in giro, mentre oggi sono diventati quasi obbligatori. Un altro aspetto su cui, a mio parere, si dovrebbe lavorare per migliorare il legame vino-turismo è il riuscire ad abbattere determinati stereotipi, come quello del "boccalino". Chi promuove il Ticino dovrebbe avere l'accortezza di togliere quest'oggetto dai dépliant turistici, in quanto l'alta qualità raggiunta dai nostri vini merita di essere gustata perlomeno nei bicchieri di vetro.

Centottant'anni sono ormai alle spalle, qual è il suo primo pensiero se guarda al futuro della sua azienda?

Mi viene in mente che Valsangiacomo è pronta per affrontare i prossimi 180 anni. Scherzi a parte, un tema di cui quasi nessuno parla, ma rappresenta una sfida cruciale per molte aziende come la nostra, è quello della successione d'impresa, tanto più che in base a un recente sondaggio quasi il 36% delle imprese ticinesi (ossia 5mila imprese su 15mila) avranno un problema di questo tipo nei prossimi 5 anni. Pianificare per tempo un passaggio di testimone che possa risultare vincente e non traumatico per un'azienda è davvero un'attività molto importante che dovrebbe essere approfondita nel modo migliore possibile.