

Basta demagogia sui presunti prezzi alti dei vini

scritto da Fabio Piccoli | 12 Settembre 2024



Non so se quest'estate mi ha dato più fastidio il caldo afoso di luglio e agosto o l'ennesima guerra **ridicola** ai presunti **prezzi alti dei vini**.

Questa guerra ormai da anni è ciclica ma se nel passato poteva essere non giusta ma almeno tollerabile, visto l'andamento di mercato positivo, ora rischia di essere un ulteriore **mannaia** sul settore vitivinicolo.

Un settore che in questi giorni è alle prese con l'ennesima vendemmia complessa che evidenzia cali produttivi un po' ovunque, che potrebbero essere visti positivamente vista l'attuale scarsa richiesta del mercato ma sono **deleteri** per molte realtà produttive che si trovano nel difficile compito di conciliare **costi di produzione sempre più alti a fronte di**

rese sempre più basse.

Per rimanere economicamente sostenibili la gran parte delle nostre imprese si vede costretta ad alzare i propri prezzi ben sapendo, però, che non ci sarà quasi nessun loro cliente, italiano od estero, disponibile oggi ad accettare **listini ritoccati** verso l'alto.

Parlo quotidianamente con imprenditori privati, direttori di cooperative che evidenziano questa difficile situazione e, mettendomi nei loro panni, sentendo questa solfa dei vini troppo cari si sentiranno inevitabilmente **"cornuti e mazzati"**.

So bene che gran parte del processo ai prezzi alti del vino è riferita ai cosiddetti **"fine wines"** che secondo alcuni per troppi anni hanno goduto di riconoscimenti dal mercato troppo elevati rispetto al loro reale valore.

Negli ultimi giorni, a tal proposito, ha fatto rumore l'[articolo](#) del noto critico enologico francese Michel Bettane che su World of Fine Wine del 22 agosto scorso così scriveva: "Guardando i prezzi del vino a livello globale, vedo che la domanda cinese di vini 'ultra-speculativi' sta diminuendo. Tutte le bottiglie da mille euro di Bourgogne Aligoté, le bottiglie da 400 € di Jura bianco, le bottiglie da 600 € (o più) dei famosi Bordeaux en primeur, e quelle da 1.000–10.000 € dei grands crus di Borgogna: **gli investitori non stanno comprando e i commercianti non stanno vendendo**. Che si tratti di poche migliaia di bottiglie o solo di due o tre, questo è un caso dell'albero che nasconde la foresta: una foresta di vini venduti a prezzi osceni per quello che, alla fine, **è solo un prodotto agricolo**".

Bettane prosegue poi..."Il costo di produzione di un buon vino varierà ovviamente a seconda dei costi operativi, che possono includere il recupero dell'enorme esborso per un ettaro di vigneto che supera il milione di euro. Alcuni vini costano

appena 8€ a bottiglia da produrre, altri fino a 100€; ma, basandosi su una resa media di 30–35 ettolitri/ettaro su un periodo di dieci anni, pochi vini giustificano un prezzo all'ingrosso superiore ai 30€ a bottiglia”.

Ma anche sui social, in particolare su LinkedIn, è stata un'estate all'insegna “dagli al vino troppo caro”.

Non sono assolutamente d'accordo con questo giudizio di Bettane e di tutti coloro che si sono accodati senza nemmeno sforzarsi di fare qualche esempio. Se Bettane, infatti, ha fatto **riferimenti specifici**, molti altri si sono limitati a parlare genericamente di prezzi folli del vino che il mercato non può più tollerare.

A mio parere questo tipo di valutazioni non solo sono **sbagliate** ma **fanno malissimo al nostro settore**, alla percezione che hanno i consumatori del vino.

E basterebbe entrare in qualsiasi supermercato nel mondo per rendersi conto di quante tipologie di vino hanno prezzi talvolta anche **inferiori** a molte bevande analcoliche a partire dall'acqua.

Sono reduce dal nostro ***Wine Tour in Alsazia*** e sono entrato in supermercati francesi dove ho visto prezzi maledettamente bassi anche di denominazioni prestigiose francesi a partire dal mitico Bordeaux.

Ho acquistato ottimi Riesling e Pinot Grigi alsaziani, anche di vecchie annate (2005, 2008, tanto per fare alcuni esempi) a prezzi inferiori ai 10 euro a bottiglia.

Tornando all'Italia, andate a vedere in questi giorni in qualsiasi nostra catena di supermercati, a partire dai cosiddetti discount, quante sono le tipologie sopra i 5 euro a bottiglia...**una netta minoranza**. Il numero di etichette sotto i 3 euro è impressionante e notevole la presenza di vini, anche nostre doc storiche, sotto i due euro.

Qualcuno obietterà che la “guerra” è contro i prezzi esorbitanti di alcune etichette di prestigio non in generale... Ma è proprio qui che, secondo il mio modesto parere, si sbaglia. Non si comprende, infatti, che i prezzi dei cosiddetti vini iconici, ma anche dei super premium sono fondamentali per **innalzare il percepito complessivo del vino**.

Mi risulta pertanto incomprensibile questa foga pauperistica che va a colpire soprattutto il vino. Non sento lo stesso ardore nei confronti di altri beni di consumo.

Fa specie che questa battaglia venga portata avanti anche da alcuni addetti ai lavori che non si rendono conto come queste affermazioni possono essere interpretate dal consumatore medio, cioè la stragrande maggioranza dei consumatori che ha una **cultura enologica pari allo zero o poco più**.

Se sente parlare di prezzi alti trova subito l'ennesima ottima motivazione per stare alla larga dal vino, come se già non bastassero le **crociate salutistiche**.

Leggi anche: [Calo consumi vino: i pericolosi “alibi” dei prezzi alti e della salute](#)

Non riesce a comprendere se si tratta di vini di gran pregio o di vini normali, per il consumatore medio l'allarme “prezzo alto” è più che sufficiente per evitare di passare dagli scaffali del vino. E questo è ancor più vero in una fase economica dove **il portafoglio di molti non è certo pieno**.

Per questa ragione ritengo che sarebbe invece molto più utile fare una “guerra” per spingere sempre più produttori ad **investire in marketing e comunicazione** per migliorare l'immagine dei loro prodotti, per innalzare adeguatamente il loro posizionamento.

È chiaro, infatti, che non sarà più possibile illudersi che è sufficiente mettere un prezzo alto al proprio vino per entrare nell'olimpo dei **fine wines**.

Ma parlare di prezzi alti quando il vino rischia di diventare, osservando la maggioranza dei prezzi in GDO, una semplice bevanda idro-alcolica, a me sembra una **follia**.