

La difficile lettura dei dati attuali del mercato del vino

scritto da Fabio Piccoli | 30 Novembre 2023



Durante l'ultimo Congresso di **Assoenologi**, tenutosi a Brescia il 24 e 25 novembre scorsi, è intervenuto anche **Denis Pantini**, responsabile di **Nomisma Wine Monitor**, con una relazione sullo scenario attuale e le prospettive di mercato dei vini italiani.

I dati presentati da Pantini (relativi ai primi 9 mesi del 2023) erano in larga misura di segno negativo; basti citare il **-9,1% dei nostri vini fermi nei primi 12 mercati mondiali, ma anche il -3,8% degli spumanti**, che fino a poco tempo fa rappresentavano la categoria più performante.

Praticamente tutti i mercati vanno male, a partire dal più

importante, gli Stati Uniti, che segnano una perdita del 9,1% in valore e del 13% in volume. La Germania potrebbe apparire un po' migliore, ma se si considera l'aumento di uno striminzito 0,8% in volume che però perde il 5% in valore, ciò significa che si è importato qualcosa in più rispetto allo stesso periodo del 2022, ma a prezzi più bassi.

Pertanto, se dovessimo trovare qualche consolazione, potremmo dire che **tutti i Paesi produttori ed esportatori stanno andando male** (il cosiddetto "mal comune mezzo gaudio") e noi, rispetto a loro, siamo messi leggermente meglio: infatti, rispetto al nostro -0,7% in valore, la Francia è al -1,3%, la Spagna al -3,8%, l'Australia al -16,5%, il Cile e il Sudafrica addirittura registrano cali superiori al 26%.

I cali, come ormai è noto, sono da attribuire soprattutto ai vini rossi, mentre i bianchi, almeno in Italia e in Spagna, appaiono in una situazione più stabile. Anche le nostre bollicine, pur perdendo qualcosa in termini di volume, registrano crescite in valore (in particolare il Prosecco e l'Asti che nel periodo gennaio-agosto sono aumentati rispettivamente del 4,8% e del 3,4%).

Di fronte a uno scenario di questa natura, possiamo essere ottimisti? **Secondo Renzo Cotarella, amministratore delegato di Marchesi Antinori**, sarebbe sbagliato leggere questi dati in maniera statica, perché sono in gran parte frutto del sovrastoccaggio che si è verificato nel periodo pandemico e del relativo rimbalzo del mercato avuto lo scorso anno.

Ma sempre il bravo **Renzo Cotarella (ascoltarlo è sempre arricchente)** ha altresì sottolineato che si può essere ottimisti sul futuro, a patto che il settore si dimostri più innovativo, capace di produrre quantitativi più in sintonia con le dinamiche dei mercati e con tipologie più coerenti alle attuali tendenze dei consumatori.

Anche sul fronte di avere produzioni più in sintonia con il

mercato è intervenuto **Luca Rigotti**, coordinatore del settore vinicolo dell'Alleanza Cooperative Agroalimentari e presidente di Mezzacorona, che ha evidenziato come non possano essere le "disgrazie come la peronospora" la risposta alle nostre sovrapproduzioni, ma finalmente uno sviluppo produttivo che valorizzi le aree più vocate e abbandoni quelle meno adatte alle produzioni di qualità.

Sul tema della gestione dell'offerta, un ruolo fondamentale lo hanno e lo potrebbero avere sempre di più i Consorzi di tutela. In questa direzione è intervenuto **Ettore Nicoletto**, presidente & CEO di Angelini Wines & Estates, ma nel recente passato anche presidente del Consorzio di tutela Lugana DOC: "Quanto abbiamo fatto nel Lugana – ha spiegato Nicoletto – è sicuramente un esempio molto utile per far comprendere come un Consorzio possa agire da gestore dell'offerta, garantendo un importante e coerente sviluppo del suo valore. Nel caso del Lugana, si è risposto alla sovrapproduzione e alle relative ingenti giacenze che stavano determinando forti diminuzioni dei valori delle uve e del vino, con un mix di stoccaggio per due anni e il blocco delle rivendicazioni per fermare la crescita incontrollata della produzione. Misure che, in meno di due anni, sono riuscite a far crescere i prezzi di uve e vino e a far diventare il **Lugana una DOC super premium anche sugli scaffali del canale moderno**".

In sostanza, alla luce anche dei commenti di tre importanti protagonisti del vino italiano, appare evidente che non possiamo considerare l'attuale situazione come un fatto puramente contingente.

Non vi è dubbio, infatti, che **il nostro sistema evidensi oggi chiare problematiche strutturali**.

Oggi abbiamo, ad esempio, una politica vitivinicola in grado di accompagnare adeguatamente il nostro settore nel prossimo futuro? **Abbiamo una visione chiara di cosa vuole il mercato oggi e di come noi possiamo intercettare le nuove tendenze?**

Potenzialmente abbiamo tutto, ma se poi scendiamo nel concreto ci accorgiamo quanto vi sia ancora **tropo distacco tra politica e imprese** (basti pensare, per fare un esempio, alle recenti follie burocratiche dell'OCM Vino Promozione Paesi Terzi); quanto siano ancora pochissime le denominazioni italiane forti e riconoscibili sui mercati; ma soprattutto quanto siano **poche le nostre aziende seriamente strutturate anche in termini di risorse umane**.

Ascoltare Cotarella, Nicoletto, Sartor, Rigotti è stato sicuramente confortante, ma **quanti imprenditori e manager del vino abbiamo oggi capaci e in grado di essere pronti per il mercato attuale e del prossimo futuro?**

Quanti dei dati negativi che oggi emergono dai mercati del vino sono anche frutto di una **classe dirigente del vino italiano ancora non del tutto all'altezza?**

È una domanda che dobbiamo per forza porci per non limitarci sempre a una lettura statica dei dati di mercato o affidarla solo ai bravi manager, **quelli che fanno funzionare bene le imprese anche in tempi difficili.**