

Vino, sfide multiple e adattamenti: le testimonianze dei produttori

scritto da Emanuele Fiorio | 29 Ottobre 2024



In un panorama vinicolo segnato da sfide economiche e climatiche, i produttori italiani reagiscono con creatività e resilienza. Tra aumento dei tassi d'interesse, calo dei consumi di vino rosso e cambiamenti climatici, la diversificazione attraverso enoturismo e vini no/low alcohol offre nuove opportunità per superare le difficoltà.

L'Italia, cuore pulsante della viticoltura mondiale, si trova oggi a fare i conti con una serie di sfide senza precedenti. Dalla crescente pressione economica dovuta **all'aumento dei tassi d'interesse**, fino agli **effetti tangibili del cambiamento climatico**, i produttori vinicoli italiani sono alla ricerca di nuove strategie per affrontare un mercato in trasformazione.

Un recente articolo di Bloomberg analizza la situazione, fotografando le difficoltà e le opportunità che il settore sta affrontando attraverso diverse **testimonianze concrete**, a partire da Cantina Torrevilla, società cooperativa situata nell'Oltrepò Pavese.

Massimo Barbieri, Presidente della cooperativa Torrevilla, riflette con orgoglio sulla qualità delle uve destinate ai loro vini premium "La Genisia", ma non nasconde le difficoltà della vendemmia 2024. "Le piogge incessanti e le infezioni fungine hanno reso necessario un intervento tempestivo," afferma Barbieri, che evidenzia come le condizioni climatiche stiano rendendo sempre più complicato il lavoro nei vigneti.

Non è solo il clima a mettere in crisi i produttori. Come in altre rinomate regioni vinicole, dai vigneti di Bordeaux a quelli della Napa Valley, anche l'Oltrepò Pavese deve fare i conti con il **cambiamento delle preferenze dei consumatori**. I giovani, infatti, stanno progressivamente abbandonando i vini rossi corposi in favore di birre artigianali, spumanti leggeri o, in alcuni casi, rinunciando completamente all'alcol. "La generazione più giovane ha un approccio multi-categoria," spiega Carlo Flamini, Wine Observatory Manager di UIV. "Bevono vino in modo occasionale, scegliendo cosa consumare in base al momento".

Questa tendenza si riflette anche nei dati di vendita: le **esportazioni di vini rossi italiani DOP sono scese del 5% nel 2023, mentre quelle IGP hanno registrato una flessione del 7%**, secondo i dati ISTAT. Un segnale preoccupante per i produttori che fino a pochi anni fa vedevano il rosso come il pilastro delle loro vendite.

Oltre ai cambiamenti climatici e di gusto, un'altra grande minaccia per i produttori vinicoli italiani è rappresentata dall'**aumento dei costi legati ai debiti**. Le cooperative come Castelli del Grevespa e Terre Cortesi Moncaro, che per anni hanno trainato la produzione di vini iconici come il Chianti e

il Verdicchio, hanno dovuto affrontare procedure di ristrutturazione del debito, dovute in gran parte all'aumento vertiginoso dei tassi d'interesse. "Come tutti, abbiamo subito l'aumento dei tassi," ammette Barbieri, sottolineando come questo abbia inciso sui dividendi distribuiti ai soci.

Secondo le stime di Studio Impresa, il costo totale degli interessi nel settore vinicolo italiano raggiungerà i 306 milioni di euro nel 2024, quasi triplicando rispetto ai 126 milioni del 2022. Questo incremento avrà un impatto diretto sui bilanci delle aziende, aumentando il peso del debito sul fatturato dal 0,92% nel 2022 al 2,24% nel 2024.

Oltre ai problemi finanziari, anche la produzione vinicola è sotto pressione. Il 2023 ha registrato una delle vendemmie più scarse degli ultimi 76 anni, e il 2024, sebbene leggermente migliore, rimane deludente. "Le oscillazioni improvvise di temperatura sono diventate la norma," afferma Barbieri, evidenziando che il cambiamento climatico richiede una maggiore manutenzione dei vigneti e una riduzione della resa delle uve.

Questa combinazione di fattori ha contribuito a un rallentamento generale del mercato, sia a livello interno che nelle esportazioni. Luca Castagnetti, direttore del centro studi di Studio Impresa, conferma: "Abbiamo assistito a un vero rallentamento, causato da una serie di venti contrari che combinano tendenze transitorie e altri fattori che perdureranno più a lungo."

Nonostante queste difficoltà, i produttori italiani stanno cercando di diversificare la loro offerta per adattarsi ai gusti dei consumatori moderni. Un esempio vincente di questa strategia è il Prosecco, che dopo la crisi finanziaria del 2008 ha visto una straordinaria ascesa. "Abbiamo democratizzato il vino spumante," racconta Flamini, sottolineando come il Prosecco sia diventato un'alternativa più economica allo Champagne.

Oggi, alcune cantine stanno **esplorando anche il mercato no/low alcohol, vini a bassa gradazione o dealcolati**. Varvaglione, storica azienda pugliese famosa per i suoi rossi strutturati e corposi come il Primitivo di Manduria, ha lanciato il suo primo vino spumante dealcolato. "Ci stiamo avvicinando con cautela a questo mercato," spiega Marzia Varvaglione, proprietaria dell'azienda, sottolineando che la diversificazione richiede investimenti significativi.

Un altro trend che sta guadagnando terreno è quello dell'enoturismo. Le cantine italiane, soprattutto quelle con fatturati superiori a 20 milioni di euro, hanno visto un **aumento del 15% delle entrate** derivanti dalle visite turistiche e dalle degustazioni. Cantina Torrevilla, ad esempio, sta valutando la possibilità di trasformare la sua iconica torre vinaria in un museo, arricchendo così l'esperienza dei visitatori. "Abbiamo registrato un aumento delle visite, anche da parte di turisti stranieri," conclude Varvaglione. "Il turismo del vino può offrire un'importante fonte di reddito complementare."

In un contesto così complesso, il futuro del settore vinicolo italiano dipende dalla **capacità dei produttori di adattarsi a queste sfide multiple**. Mentre alcuni si affacciano a nuovi mercati e si aprono all'enoturismo, altri dovranno affrontare la realtà di una ristrutturazione finanziaria. Tuttavia, la storia del Prosecco dimostra che i produttori italiani possiedono una straordinaria capacità di resilienza e di innovazione, qualità essenziali per affrontare le difficoltà del presente e costruire un futuro sostenibile.

Punti chiave:

- 1. Sfide economiche:** I produttori vinicoli italiani stanno affrontando un forte aumento dei tassi d'interesse, che

ha triplicato il costo del debito nel settore, influenzando negativamente i bilanci aziendali.

2. **Cambiamento delle preferenze dei consumatori:** Il calo dei consumi di vini rossi corposi, soprattutto tra i giovani, spinge i produttori a diversificare l'offerta con spumanti, birre artigianali e vini a bassa gradazione alcolica.
3. **Impatto climatico:** Le condizioni meteorologiche estreme e le malattie fungine hanno reso le ultime vendemmie difficili, richiedendo maggiore intervento e manutenzione nei vigneti.
4. **Diversificazione e resilienza:** L'enoturismo e il mercato dei vini no/low alcohol rappresentano nuove opportunità di crescita e una fonte di reddito complementare per le cantine.
5. **Esempi di successo:** Cantine come Torrevilla e Varvaglione stanno investendo in nuove strategie, con progetti legati all'enoturismo e l'espansione in mercati alternativi per rispondere alle sfide del settore.