

Dal boom al declino: gli insegnamenti della crisi del vino australiano

scritto da Fabio Piccoli | 30 Maggio 2024



L'industria vinicola australiana sta attraversando una **crisi** profonda, le cui radici risalgono agli anni '90. Paul Clancy, il primo presidente di Wine Grape Growers Australia, ha recentemente discusso le cause e le possibili soluzioni in un'[intervista con Vitisphere](#). Clancy ha evidenziato come le previsioni errate fatte nei primi anni '90 abbiano portato a una **pianificazione inadeguata** dello sviluppo della vitivinicoltura australiana, contribuendo in modo significativo alla situazione attuale.

Le osservazioni di Clancy sulla crisi del vino australiano, però, ci consentono di guardare in maniera più chiara anche all'interno delle problematiche del settore vitivinicolo in

Europa che, pur nelle diversità, evidenzia alcuni **punti in comune**.

Leggi anche: [Il grave errore dell'Australia del vino: una lezione anche per l'Italia](#)

Previsioni sbagliate degli anni '90: le radici della crisi

Negli anni '90, l'industria vinicola australiana ha effettuato previsioni ottimistiche sullo sviluppo del mercato del vino, portando a un'**espansione** massiccia della **produzione**. Tuttavia, queste previsioni si sono rivelate errate, con la domanda che non è riuscita a tenere il passo con l'offerta crescente. Questo squilibrio ha portato a un **eccesso produttivo** che ha caratterizzato il settore per decenni. Un problema, quest'ultimo, che onestamente rappresenta un denominatore comune di tutti i sistemi produttivi del vino a livello mondiale e in gran parte frutto di una cronica difficoltà del comparto di fare analisi serie e approfondite soprattutto sulle dinamiche di consumo. Siamo notoriamente un settore che legge a fatica i dati passati, quasi nessuno quelli attuali e zero assoluto le previsioni del futuro.

Eccessi produttivi tra opportunità e problemi

L'eccesso produttivo ha avuto un **duplice impatto**. Da un lato, ha permesso a una parte dell'industria di acquistare uve a **prezzi molto bassi**, beneficiando così della sovrabbondanza. Dall'altro lato, ha creato un problema strutturale di **sovraproduzione** che ha messo sotto pressione i prezzi e la redditività dei viticoltori. Questo squilibrio tra offerta e domanda ha reso difficile per molti produttori sostenere i propri business. Problematica, quest'ultima, assolutamente trasversale a tutti i comparti produttivi a livello mondiale, e per certi aspetti rappresentativa del lato più debole del

sistema, quello che continua a rendere fragile il sistema nel suo complesso. I disequilibri tra i diversi segmenti di una filiera produttiva, infatti, sono il fattore più pericoloso e limitante della competitività di un comparto economico.

Valorizzazione del vino “commerciale”: un necessario riconoscimento

Clancy sottolinea l'errore di considerare il vino “commerciale” una sorta di prodotto di serie B rispetto ai vini “premium”. È essenziale riconoscere la **pari dignità** dei diversi modelli produttivi per valorizzare il vino come prodotto alimentare quotidiano. Molti consumatori scelgono il vino per abbinarlo ai pasti e non sono necessariamente interessati ai vini di alta gamma, che rappresentano comunque una minoranza del mercato.

Osservazione da sottoscrivere in pieno quella di Clancy perché l'eccesso di focalizzazione, se non addirittura l'esclusivo interesse dei media di settore nei confronti dei cosiddetti fine wines, ha generato l'idea sbagliatissima che fare vini “commerciali” è facile, che garantire qualità a milioni di bottiglie della medesima etichetta è semplice. Insomma c'è stato un processo di **delegittimazione** dell'industria del vino, all'insegna del “piccolo è sempre bello” che ha generato un danno all'immagine complessiva del vino.

Adattamento lento al mercato: il peso delle eccedenze produttive

Un altro problema significativo è l'**adattamento lento** della viticoltura australiana agli andamenti del mercato. L'attuale eccesso di produzione, stimato intorno al 30%, non sarà rapidamente riassorbibile. Questo implica che i produttori dovranno affrontare un lungo periodo di aggiustamento, durante il quale sarà fondamentale trovare nuovi sbocchi di mercato e ottimizzare la produzione.

Altro problema, simile a tutti i sistemi vitivinicoli del mondo, è che sono **lenti nelle reazioni**, non solo perché modificare un assetto produttivo non è semplice ma anche, e soprattutto, perché si tratta di compatti che faticano ad accettare il cambiamento, sono spaventati da esso e così perdono facilmente le nuove opportunità.

L'inazione dei produttori: un rischio per il futuro

Clancy enfatizza che i produttori devono agire proattivamente senza aspettarsi aiuti esterni significativi. L'apatia attuale e le aspettative di interventi governativi potrebbero ritardare ulteriormente i necessari processi di cambiamento. È cruciale che i viticoltori prendano l'iniziativa per **innovare** e adattarsi alle nuove realtà del mercato. Come non condividere le considerazioni di Clancy dal momento che proprio noi in Europa abbiamo ben conosciuto l'effetto "drogante" di molte misure di sostegno al settore che hanno nel tempo ridotto drasticamente le capacità imprenditoriali e manageriali.

La mancanza di un Albo dei vigneti e dati di mercato certi: un ostacolo alla pianificazione

Un altro grave problema è l'assenza di un **albo** dei vigneti in Australia, che rende difficile avere un quadro chiaro della situazione vitivinicola attuale. Senza dati precisi e aggiornati, pianificare lo sviluppo e le strategie di mercato diventa estremamente complesso, ostacolando ulteriormente la capacità dell'industria di rispondere efficacemente alle sfide.

Sicuramente su questo fronte noi siamo messi meglio con informazioni abbastanza aggiornate, ma quando ci spostiamo sui **dati di mercato**, sia quelli che riguardano l'export che quelli

inerenti al canale horeca, entriamo in un **buco nero** dal quale è difficile uscirne.