Eccesso di stock e calo dell’export: l’analisi dell’Osservatorio Uiv-Vinitaly sul mercato del vino italiano

scritto da Redazione Wine Meridian | 28 Agosto 2023



Record di stock in cantina a fine luglio ed export verso i Paesi extra-Ue in peggioramento – specie negli Stati Uniti – per le imprese italiane del vino. Lo rileva l’Osservatorio Uiv-Vinitaly che ha elaborato i dati di Cantina Italia (Masaf) sulle giacenze e i numeri sulle vendite nei Paesi terzi relative al 1° semestre di quest’anno secondo le ultime rilevazioni delle dogane.

Secondo l’analisi Uiv e Vinitaly, la vendemmia 2023 si apre

con una giacenza di vino in cantina pari a 45,5 milioni di ettolitri, l'equivalente di oltre 6 miliardi di potenziali bottiglie da 0,75/litri.

Il dato riflette un'eccedenza dello 4,5% rispetto al pari periodo dello scorso anno a causa in particolare di un incremento senza precedenti degli stock per i vini di maggior qualità, con le Dop a +9,9% sull'ultima rilevazione pre-vendemmiale del 2022. **L'altro indicatore di mercato – aggiunge l'Osservatorio – è anch'esso complicato, con la domanda extra-europea segnalata nel primo semestre in ulteriore contrazione.** Tra i top 10 buyer – che assieme rappresentano circa l'85% del mercato extra comunitario – le esportazioni a volume sono positive solo per la destinazione russa, con cali quantitativi in doppia cifra per Stati Uniti, Canada, Giappone, Norvegia, Cina e Corea del Sud.

Complessivamente la riduzione tendenziale nella prima metà dell'anno segna un -9% a volume e un -5% a valore, con gli spumanti giù del 13% e i fermi imbottigliati inchiodati a -5%. **Per entrambe le tipologie, il trend a valore indica un gap del 4%, ma mentre per gli sparkling l'aumento del prezzo medio è in linea con il surplus dei costi produttivi (+10%), lo stesso non si può dire per i fermi (+1%).**

Per il presidente di Unione italiana vini (Uiv), Lamberto Frescobaldi: *"Sulla prossima vendemmia – la cui paventata forte contrazione è ancora tutta da verificare – pesa una congiuntura che si sta manifestando in tutta la sua complessità. Comprendiamo la volontà da parte delle nostre imprese di mantenere le quote di mercato, ma abbassare i prezzi – come per esempio con i rossi sfusi in Germania, che stanno scendendo verso le quotazioni spagnole a circa 50 centesimi/litro – rischia di diventare un pericoloso boomerang una volta fuori dalla crisi di potere di acquisto che coinvolge anche i nostri competitor. A tal proposito – ha concluso Frescobaldi – il fenomeno crescente dei prodotti a private label e gli imbottigliamenti del nostro vino fuori*

dall’Italia contribuiscono all’erosione del valore aggiunto”.

Per l’**ad di Veronafiere, Maurizio Danese**: “*L’Osservatorio aveva previsto un 2023 difficile, ciò si sta verificando nonostante l’economia globale abbia per ora tenuto lontano buona parte delle nubi recessive. Ciò che può fare Vinitaly è intensificare la costruzione di ponti commerciali con l’estero, in particolare nelle relazioni con i mercati extra-Ue, a partire da quello americano dove saremo partner della Camera di Commercio di Chicago per l’International Wine Expo. Da settembre a dicembre abbiamo infatti in programma una nuova campagna di internazionalizzazione con 25 appuntamenti in 15 Paesi e 4 Continenti. Da una parte per rifinire ulteriormente l’incoming per la prossima edizione veronese, dall’altra per garantire b2b direttamente sulle piazze estere”.*

Il 12 settembre Assoenologi, Ismea e Uiv rilasceranno le proprie previsioni vendemmiali in conferenza stampa al ministero dell’Agricoltura e della Sovranità alimentare.