

Il futuro del vino italiano nelle mani della gdo

scritto da Fabio Piccoli | 6 Aprile 2020



In queste settimane, nel nostro continuo ascolto delle aziende vitivinicole del nostro Paese, abbiamo trovato conferma di quanto già i dati IRI e Nielsen ci avevano sottolineato, e cioè il buon andamento delle vendite di vino nella grande distribuzione organizzata.

Una crescita decisamente elevata se si considera che nelle due settimane tra il 9 e il 22 marzo rispetto allo stesso periodo 2019 l'aumento è stato rispettivamente del +11,4% e +11,8%. L'ultima settimana di marzo, invece, mostrerebbe un rallentamento di questa evoluzione ma la tendenza è pur sempre di crescita.

Ovviamente non è possibile sapere esattamente se questa evoluzione delle vendite proseguirà costantemente anche nelle prossime settimane ma è abbastanza prevedibile, visto il proseguire di questa "clausura" forzata, che la gdo continuerà ad essere il nostro "punto spesa" fondamentale almeno nel nostro prossimo futuro.

La grande distribuzione, pertanto, se già nel passato

rappresentava il luogo chiave dove si determinavano non solo i principali volumi di vendita ma anche del posizionamento dei nostri vini, oggi questo aspetto diventa ancor più importante. Per questa ragione ci ha fatto riflettere l'osservazione che ci ha espresso un noto produttore toscano che riguardo al rischio di una "guerra sui prezzi", anche sul fronte vini, tra le catene di distribuzione al fine di "accaparrarsi" clienti. "È indubbio – ci ha spiegato il produttore toscano – che in questa fase la maggioranza dei consumatori è alla ricerca di vini non certo di fascia premium e questo è testimoniato anche dalla diminuzione delle vendite di Champagne e sparkling in generale nella gdo. Era quindi abbastanza prevedibile che vi fosse una maggiore concentrazione delle vendite di vini di fascia prezzo entry level o standard ma l'importante è non fare corse al ribasso perché questo potrebbe avere gravi conseguenze anche quando saremo fuori dall'emergenza Coronavirus".

Un'osservazione che ci sentiamo di condividere anche se, ancora una volta, si dimostra fondamentale la costruzione di un dialogo più autorevole tra il mondo della produzione e quello della distribuzione.

Anche questa emergenza così grave, invece, testimonia come vi sia una cronica difficoltà di dialogo all'interno della filiera vitivinicola.

Eppure questa problematica così complessa evidenzia più che mai la necessità di un maggior confronto tra i diversi segmenti della filiera.

Si continua, infatti, giustamente a sottolineare come una sfida così difficile e nuova si possa vincere solo attraverso l'unità.

E in questa direzione riteniamo che questa maggiore unità si debba in qualche misura manifestare anche tra i diversi soggetti della nostra filiera vitivinicola.

Per questo ci aspettiamo che in queste settimane oltre a richiedere alle istituzioni le giuste misure per salvaguardare anche l'economia del vino, delle nostre imprese, al tempo stesso si richiami la filiera ad evitare modalità speculative

che rischiano di compromettere la stabilità del settore per tanto tempo.

In questi giorni, non a caso, stanno partendo da alcune importanti denominazioni delle comunicazioni preoccupanti che evidenziano come tutti i nostri territori del vino, anche quelli più autorevoli e famosi sono a rischio se non si applicano correttivi in tempo.

E tra questi noi riteniamo sia fondamentale anche la tutela del prezzo pur sapendo che non si può certo legiferare in tal senso.

Ed è chiaro, quindi, che oltre a misure, come la distillazione di crisi, sarà necessario un dialogo più fitto tra i diversi rappresentanti della filiera a partire tra quello delle organizzazioni dei produttori e quelle dei distributori.

Abbiamo già davanti lo spettro di molte cantine piene (soprattutto quelle che utilizzano esclusivamente il canale dell'Horeca) alla prossima vendemmia, dobbiamo fare di tutto per non arrivare a quel momento anche con gravi svalutazioni delle nostre denominazioni.