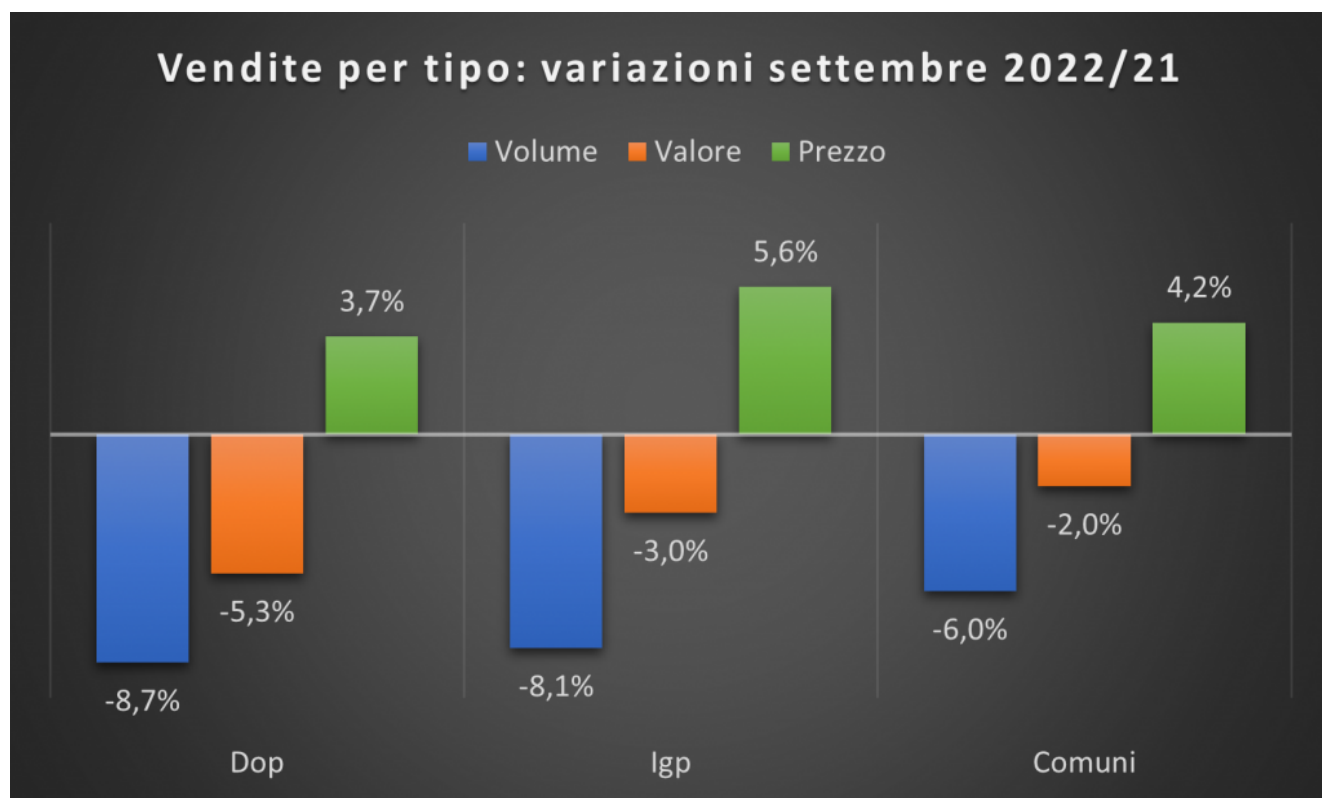


UIV-Ismea: nella GDO -7% di bottiglie di vino vendute nei primi 9 mesi del 2022

scritto da Redazione Wine Meridian | 18 Ottobre 2022



Salgono i prezzi e scendono i consumi di vino nella grande distribuzione italiana. Secondo l'Osservatorio del vino Uiv-Ismea su dati Ismea-Nielsen, nei primi 9 mesi di quest'anno, gli acquisti sugli scaffali di Gdo e retail rispetto al pari periodo del 2021 sono scesi in volume del 6,9% (a 5,6 milioni di ettolitri, sotto anche i livelli pre-Covid), l'equivalente di 55 milioni di bottiglie in meno. In ribasso anche il saldo del valore (-3,5% a 2 miliardi di euro), nonostante il prezzo medio sia progressivamente lievitato del +7% nel secondo e terzo trimestre. Ed è proprio questa **crescita dei prezzi**, dettata esclusivamente da una spinta inflazionistica comunque ancora sottostimata rispetto al reale surplus di costi accusati dalle imprese del vino, che – secondo l'Osservatorio – **sta zavorrando le vendite, in attesa di un autunno-inverno**

ancora più difficile per gli italiani.

Se poi fino a oggi il **segmento della ristorazione** con il boom del turismo dall'estero è riuscito a trainare anche il mercato dei vini, l'off trade comincia a mostrare i primi segni di difficoltà, a partire dai propri prodotti enologici più rappresentativi.

Le vendite presso la Gdo evidenziano un **calo dei volumi di tutte le tipologie di vini**, con i fermi a -7,5% mentre gli spumanti pagano meno (-2,2%) grazie alla crescita in doppia cifra del sempre più significativo segmento degli spumanti secchi "low cost", che ha mantenuto invariato un prezzo medio del 30% inferiore rispetto alla media di categoria. Tra i vini fermi, le elaborazioni Uiv-Ismea evidenziano picchi negativi a volume per i rossi (-9,2%), mentre i bianchi si fermano a -6% e i rosati a -3,8%. **I più colpiti dalle riduzioni di consumo risultano i vini Dop**, che chiudono i primi nove mesi a -8,7% (-che diventa -11,5% per i rossi), contro il -8,1% per gli Igt, mentre i vini comuni chiudono il saldo a -6%. Pochissime le denominazioni a luce verde tra le vendite in volume, non a caso quelle che hanno mantenuto sostanzialmente invariati – o addirittura diminuiti – i propri listini (Castelli Romani, Oltrepò Pavese Barbera, Nobile di Montepulciano, Vermentino di Sardegna). **Cali oltre la media invece sui volumi di vendita per alcune tra le più importanti denominazioni italiane**, come il Prosecco (-8,5%) gli spumanti Metodo classico (-10,4%), il Chianti Docg (-11,5%) il Montepulciano d'Abruzzo (-9,7%), la Barbera (-15,9) e i Lambruschi. Tra le Indicazioni geografiche tipiche, riduzioni significative anche per Puglia Igt, Terre Siciliane, Lambrusco Emilia, Rubicone Trebbiano.

In calo anche la nicchia dei i vini biologici (incidono in volume poco più dell'1% sul totale), non solo in termini di bottiglie consumate (-2,3%), ma soprattutto di valore generato (-5,9%), nonostante una limatura dei listini del 4% (5,19 euro al litro). Giù anche l'e-commerce, la cui spinta si è fermata sia nei volumi (-15%) che nei valori (-23%, a 34,7 milioni di

euro).

I dati sulle vendite – ha sottolineato **Fabio Del Bravo, Responsabile servizi per lo sviluppo rurale di Ismea** – ci dicono che la reattività degli acquisti di vino al prezzo si è fatta elevata, mentre il sentiment rilevato dall'Ismea nell'ambito dell'indagine trimestrale sul clima di fiducia tra gli operatori della filiera vitivinicola evidenzia un peggioramento dei giudizi sull'evoluzione futura dell'economia e anche sulla tenuta degli ordinativi futuri. **Se la pressione lato costi non dovesse allentarsi**, nell'impossibilità di trasferire a valle i rincari, **la filiera potrebbe per la prima volta dopo anni entrare in difficoltà sul fronte domestico.**

Per il **segretario generale di Unione italiana vini (Uiv), Paolo Castelletti**: “Fino a oggi la filiera è riuscita a tenere per quanto possibile sotto controllo le dinamiche dei prezzi, e va dato atto alla distribuzione di aver fatto la sua parte. Sarebbe più che mai auspicabile mantenere in equilibrio i listini anche nei prossimi mesi, quando **il potere di acquisto delle famiglie sarà ulteriormente ridotto** a causa di costi energetici, dei beni alimentari e di prima necessità”.