

Quando la paura fa più danni dei problemi reali

scritto da Fabio Piccoli | 13 Settembre 2019



Ci è capitato numerose volte di raccontare di crisi nel settore vitivinicolo. In fin dei conti, anche se talvolta ci piace dimenticarlo, il vino è un prodotto che, pur spesso in controtendenza, è inevitabilmente vittima di situazioni di mercato difficili, di incertezze normative, di concorrenza sempre più agguerrita.

Ma oggi, più che sulle emergenze che il settore vitivinicolo deve affrontare, ci piace analizzare le reazioni che le imprese (anche se sarebbe più corretto parlare di filiera nel suo complesso) hanno in molte delle difficoltà che devono fronteggiare.

Analizzando le reazioni ci sembra che ve ne sia una sempre più evidente e che risponde al nome di paura.

Una paura che porta, in particolare, ad un'azione molto pericolosa per il nostro settore, il ribasso costante dei prezzi, dalle uve alla bottiglia.

Parliamo di paura perché facciamo fatica a capire quali possono essere le ragioni più razionali che portano numerosi protagonisti del vino a ribassare i prezzi (sempre di uve e vini) a prescindere dai quantitativi di prodotto sul mercato.

Esempi eloquenti vengono proprio da queste ultime due vendemmie (la 2017 e la 2018), la prima molto scarsa e la seconda molto elevata, che invece di riuscire a "compensarsi" di fatto hanno generato ambedue politiche volte al ribasso, al saldo.

Se a questo aggiungiamo i commenti che ci arrivano da numerosi imprenditori, manager non possiamo sottacere che la gran parte è volta a manifestarci forti preoccupazioni.

Ma anche in questo caso spesso ci troviamo di fronte a due tipi di preoccupazioni: quelle legate a dati oggettivi e altre che invece hanno più a che fare con le sensazioni.

“Ho la sensazione che la situazione stia precipitando”. “C’è un’aria strana nel nostro settore, non l’avevo mai vissuta prima”. “Sento aziende che sono sul piede di chiusura”.

Abbiamo citato solo tre delle tante manifestazioni di preoccupazioni “astratte”, “generiche” che quotidianamente ascoltiamo, riceviamo.

L’abbiamo sottolineato altre volte, questa modalità di seminare preoccupazioni, a prescindere sia fatta in buona o malafede, è molto pericolosa. Pericolosa perché il nostro comparto vitivinicolo è fragile, è molto più giovane (imprenditorialmente parlando) di quanto si possa immaginare. Non ha quella maturità imprenditoriale che gli consenta di capire velocemente quali sono i reali problemi rispetto alle tante voci, talvolta campate per aria, che aleggiano sul mercato.

È evidente che le problematiche esistono, sono serie, basti solo pensare alle ancora tante incognite sul fronte Brexit o alle minacce quotidiane di Trump sul tema dazi.

Ve ne sono poi tante altre peculiari all’interno di ogni territorio di produzione.

Ve ne sono poi altre legate alla situazione di alcune (non poche purtroppo) nostre aziende nate “troppo in fretta” o con “cambi generazionali complessi”.

Ma se andiamo un po’ più in profondità ed evitiamo di fermarci alle apparenze, o peggio ancora ai luoghi comuni, ci accorgiamo che il mercato, nel suo complesso, non è poi così cattivo.

Se dovessimo, pertanto, oggi dare una percentuale su quelli che sono i problemi “esogeni” (del mercato in tutti i suoi aspetti) rispetto a quelli “endogeni” (all’interno del sistema produttivo), non pensiamo di sbagliare di molto dando un 30%

ai primi e un 70% ai secondi.

Non abbiamo la pretesa o la presunzione di avere tutto sotto controllo – anche perché sarebbe impossibile vista la vastità e polverizzazione sia del sistema produttivo che dei mercati ” ma stiamo quotidianamente sul mercato a braccetto con numerose aziende e leggiamo costantemente le analisi realizzate dalle fonti più autorevoli.

Da tutto ciò scaturisce la percezione di una serie di difficoltà oggettive, che spesso evidenziamo nel nostro magazine, che però rischiano di essere decisamente acuite da reazioni di paura, dove le emozioni prevalgono sulla razionalità.

Ma la paura regna, si sviluppa quando le competenze, le professionalità latitano.

Ed è anche per sconfiggere la paura che noi investiamo sempre di più nella formazione della classe dirigente del vino italiano.

Non è certo un lavoro facile e siamo coscienti che non è sufficiente il nostro impegno ma questo non ci spaventa e faremo di tutto per dare il nostro supporto al nostro settore.