

Sbagliato preoccuparsi dei prezzi solo quando le cose vanno male

scritto da Fabio Piccoli | 15 Settembre 2017



Alcuni giorni fa nel nostro editoriale dal titolo “Perché fa tanta paura in Italia la scarsità produttiva di una vendemmia?” ([Link](#)) avevamo evidenziato come in annate difficili come queste non si può evitare di “ritoccare” i prezzi dei vini ottenuti con costi inevitabilmente più elevati.

Su questa nostra opinione abbiamo ricevuto numerosi commenti tra cui ci piace riportare quello di un noto manager del vino italiano, che ci ha chiesto però di rimanere anonimo, che ci ha inviato una sorta di lettera aperta alla filiera vitivinicola italiana con la quale esorta i produttori a non preoccuparsi dei prezzi solo quando le cose vanno male.

Pubblichiamo integralmente la lettera, anche se mette in discussione, ci sembra in maniera intelligente e in gran parte condivisibile, alcune nostre valutazioni perché riteniamo sia utile aprire a tutta la filiera il tema complesso della trasparenza sui prezzi e sulle quantità realmente prodotte.

Gentile direttore, ho letto con interesse il suo articolo relativo alle paure dei produttori italiani a dire la verità fino in fondo riguardo i quantitativi prodotti e anche delle loro riserve ad alzare i prezzi dei loro vini in annate particolarmente difficili.

Sul primo punto e cioè sulla tuttora difficoltà di parte del sistema produttivo italiano di accettare la strada della trasparenza, non posso non essere d'accordo.

Da tempo si dibatte, a parole, sull'opportunità di creare osservatori credibili per il nostro settore vitivinicolo ma poi basta, ad esempio, che un presidente di Consorzio proponga la fascetta di Stato obbligatoria anche per una doc e si scatena il putiferio. Non mi meraviglia, pertanto, che anche dopo le gelate di questa primavera, dove sicuramente si sono perse, ad esempio, notevoli quantità di Glera o di Pinot Grigio, nessuno oggi è in grado di sapere esattamente quale è la reale dimensione di questa riduzione. Facile prevedere che alla fine quando andremo a contare le bottiglie prodotte per queste due tipologie non avremo certo corrispondenza con le perdite in vigna e sicuramente ci saremo già dimenticati delle gelate e di alcuni ipocriti piagnistei del momento.

Condivido, quindi, su questo punto, la vostra costante esortazione ad accettare la sfida della trasparenza e della credibilità del nostro comparto vitivinicolo ma temo che siamo ancora culturalmente lontani dall'accettarla appieno.

Mi permetto, però, di essere in disaccordo sul tema, invece, di un inevitabile rialzo di prezzi in annate difficili come questa.

Far ricadere tutto sul trade e di conseguenza sui consumatori il peso di annate complesse come questa non solo, a mio parere, è sbagliato ma rischia di essere anche molto pericoloso.

Abbiamo già difficoltà, soprattutto nel mercato interno, di fare accettare i prezzi "normali" figuriamoci cosa potrebbe succedere con gli aumenti di prezzo.

Siamo già oggi troppo spesso percepiti come quelli che si lamentano sempre quando le cose vanno male, che continuano a chiedere contributi e questo atteggiamento nuoce non poco alla nostra immagine.

Dal mio punto di vista se esiste un problema prezzi nel nostro comparto vitivinicolo non dobbiamo assolutamente farlo emergere solo perché oggi siamo di fronte a vendemmie scarse o

a grandinate o gelate.

Se con le nostre imprese, le nostre denominazioni non siamo in grado di imporre i corretti posizionamenti, la giusta remunerazione di tutti gli attori della filiera, non possiamo pensare di andare a recuperare questo enorme limite solo quando la natura ci pone i suoi paletti.

Ogni impresa imprenditorialmente evoluta sa che deve pianificare strategie produttive e commerciali che contemplino anche i possibili rischi che vanno però "diluiti" nel tempo.

Pensare di scaricare addosso ai consumatori l'impatto dei nostri problemi in certe annate come questa, mi perdoni, ma mi sembra anche molto ingenuo.

Non so quanti miei colleghi siano oggi d'accordo su quanto ho ritenuto opportuno scriverle e probabilmente, il fatto stesso che le chieda di rimanere anonimo, testimonia la mia stessa perplessità rispetto a quanto oggi la nostra filiera sia matura per affrontare con coraggio e trasparenza queste tematiche.

Spero però che poterlo fare attraverso un tramite mediatico "neutrale" come Wine Meridian sproni qualche produttore o manager del vino a dire la propria.

Noi ovviamente accogliamo con piacere questo appello e come sempre stimoliamo i nostri lettori, produttori in primis, a considerare Wine Meridian uno strumento a loro disposizione senza nessun limite o vincolo.