Speculazione prezzi: Consorzi fatevi sentire

scritto da Fabio Piccoli | 1 Maggio 2020



Il nostro editoriale “Allarme speculazione prezzi” ci ha fatto arrivare numerosi commenti e questo ci fa piacere perché significa che il problema che abbiamo evidenziato è sentito da molti.

Gran parte dei commenti ricevuti concordano sul rischio che abbiamo messo sotto i riflettori e cioè che in una situazione emergenziale come questa, con alcune aziende che stanno comunque proseguendo le loro vendite alla gdo e altre ferme al palo, vincolate dallo stop dell’horeca, è molto probabile che a breve le prime potranno fare incetta di uve o vini a prezzi bassi messi a disposizione dalle seconde. Il rischio quindi di un ulteriore impoverimento della filiera e di un abbassamento del posizionamento delle nostre denominazione è dietro l’angolo.

E in effetti la maggioranza dei commenti che abbiamo ricevuto, sia da grandi che da piccole imprese, concordano sui rischi

che abbiamo evidenziato. Anzi, la stragrande maggioranza considera questo rischio una certezza con alcuni che hanno addirittura affermato che “di fatto, purtroppo, la speculazione è già sul tavolo”.
Molto interessante e vera l’analisi di Francesco Spadafora, noto produttore siciliano, che così ha commentato il nostro editoriale: “Producono cantine sociali, industrie, aziende molto grandi e più piccole aziende agricole, in quale piazza ci si incontra per guardarsi negli occhi e fare accordi tra gentiluomini? Inutile dire che con costi di produzione diversi tutti possono decidere il prezzo che vogliono e per noi (piccoli) saranno grossi problemi”.
Gli ha fatto eco Luca Buratti, direttore vendite GDO Notte Rossa che ha scritto: “Nel momento in cui le uniche strutture che portano il prodotto al consumatore finale sono quelle della grande distribuzione, pensare che esistano “gentiluomini” mi sembra un’ipotesi molto remota. Non solo, le logiche contrattuali stritolano i fornitori da tempo, ma soprattutto la fascia prezzo che genera sell out diventa una barriera difficilmente sormontabile. I posizionamenti nell’HoReCa sono da sempre molto contributivi per il produttore, anche perché i volumi espressi sono quasi sempre molto ridotti. Pensare di portare quei vini in gdo, seppur temporaneamente, mantenendo il loro “valore” è, a mio personale parere, una utopia”.
Difficile non condividere le due posizioni sovraesposte. Non siamo così ingenui nel non sapere che fare “accordi tra gentiluomini” sul fronte dei prezzi rappresenti per certi aspetti un qualcosa di utopistico.
Ma le utopie si trasformano nelle uniche idee percorribili in fasi di emergenze “straordinarie”.
Se non si fossero inseguite le utopie, ad esempio, non saremmo mai usciti da conflitti atroci anche nel nostro non lontano passato.
Ci viene poi in mente a questo riguardo il noto aforisma di Albert Einstein: “La follia sta nel fare sempre la stessa cosa aspettandosi risultati diversi”.

E ci sembra quindi una follia non riuscire a considerare questa “crisi” come un qualcosa di molto diverso rispetto anche a problematiche che abbiamo affrontato almeno nell’ultimo ventennio.
Se non riusciamo, pertanto, a considerare nemmeno l’attuale pandemia, con tutto ciò che sta determinando, un fenomeno straordinario e la consideriamo come una crisi “normale” significa che stiamo vivendo in un altro pianeta.
Ed è da questa semplice ma drammatica constatazione che è partito il nostro ragionamento.
Oggi non provare ad immaginare concretamente come tutelare la sostenibilità economica della nostra filiera vitivinicola, anche attraverso nuovi strumenti sarebbe un errore imperdonabile. Pensare di affidare tutte le soluzioni ancora una volta solamente al mercato a noi sembra una follia.
Certo ha ragione l’amico Spadafora a chiedersi come trovare la “piazza dove incontrarsi tra gentiluomini”, ma per noi al momento c’è un’unica risposta possibile: i Consorzi di tutela. Quello è il luogo, inutile in questa fase ipotizzare altre “piazze”.
Anzi, finalmente questa occasione straordinaria potrebbe diventare lo stress test più utile per fare evolvere i Consorzi di tutela anche nel difficile ruolo della salvaguardia del posizionamento e reputazione delle nostre denominazioni.
Il tempo però è il principale nemico e la natura non ci aspetta, le soluzioni vanno trovate in fretta e in questa situazione la cosa peggiore è sentirsi soli.