

L'ECONOMIA DEL CORRIERE DELLA SERA – 11 OTTOBRE 2021

Vendite & Distribuzione

Gli scaffali resistono Ma torna la voglia di un calice fuori casa

Un lento progressivo rallentamento. Dopo l'exploit dello scorso anno, chiuso con un fatturato pari a 2,95 milioni di euro (più 6,6% a volume e più 8,7% a valore), le vendite di vino nella Gdo stanno ritrovando il vecchio passo. Nel grafico si vede bene che, bimestre dopo bimestre, nei primi 8 mesi del 2021 il fatturato vino agli scaffali della grande distribuzione organizzata, resta positivo ma registra un andamento più lento. Nessuna sorpresa per gli addetti ai lavori. «E' la conseguenza dell'auspicata condizione di quasi normalità che significa più libertà di consumare fuori casa, più presenze nelle sedi di lavoro e quindi meno spesa per consumi casalinghi», dice Virgilio Romano direttore area vini di Iri. «E nei prossimi mesi è attesa ancora una correzione al ribasso del trend, con un andamento comunque accettabile»

Come sempre, all'interno della cornice generale fotografata da Iri, riconosciuta bibbia del settore, c'è chi si mette in mostra per risultati decisamente superiori alla media. Andando a vedere sul campo si scoprono i primi della classe: tra le cantine, e anche tra i vini fermi rossi e bianchi. Chi sono i più bravi?

Le performance

Nei primi 8 mesi le performance più rilevanti rispetto all'anno record 2020 sono state realizzate da aziende con un brand consolidato. Restando tra i

fatturati maggiori, la cantina siciliana Duca di Salaparuta vanta un incremento delle sue vendite in valore di oltre il 10% che supera il 14% in volume; la toscana Cecchi registra un aumento del 10% in valore e del 7% in volume ed è anche l'unica cantina a vantare ben due etichette nella rosa dei vini rossi più venduti.

La Marchesi Antinori realizza una crescita superiore al 16% in valore e al 7% in volume, mentre la sarda Sella Mosca (gruppo Terra Moretti vino), va oltre il 22% di incremento su entrambi i tavoli. Anche la Marchesi Frescobaldi ha marciato alla grande: più 20% in valore e più 16% in volume. In questa fascia di fatturati, solo due cooperative hanno realizzato incrementi superiori alla media: la pugliese Cantine San Marzano titolare di un exploit che sfiora il 30% in valore e supera il 26% in volume e la siciliana Cantine Settesoli con oltre il 12% in valore e il 15% in volume.

Ma quali sono stati i vini rossi fermi più gettonati dalla clientela? Difficile fare una classifica, ma sicuramente al primo posto troviamo il

Chianti riserva

Piccini collezione oro del Gruppo Piccini capace di realizzare un incremento superiore al 30%, grazie anche a un'importante azione di promozioni. Gettonatissimi il Morellino di Scansano La Mora e il Chianti di Cecchi, abituè del carrello della spesa. Hanno corso il Valpolicella di Bolla, il Rosso di Montalcino di Castello Banfi, il Remole di Frescobaldi e il Nero d'Avola Sedara della siciliana Donnafugata capace di fare il bis nello scaffale dei vini bianchi più venduti con il suo Anthilia: il fatturato è cresciuto di oltre il 30% per entrambe le etichette. Tra i bianchi fermi più venduti c'è il Muller-Thurgau Mastri vernacoli di Cavit, mentre la crescita a due

cifre del fatturato riguarda il Vermentino Aragosta della Cantina Santa Maria La Palma di Alghero, il Corvo Glicine di Duca di Sa-

laparuta, l'Est est est della Cantina Bigi del Gruppo italiano vini, il Vermentino di Sella e Mosca, la Falanghina dei Feudi di San Gregorio, il Pinot grigio di Santa Margherita, il Vermentino di Argiolas. Solo qualche esempio tra le cantine più note.

A. D. M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dopo l'exploit durante il lockdown, le vendite nei super mercati stanno ritrovando un equilibrio più simile al passato

