

Vinitaly, spesi 1,2 miliardi di euro per gli acquisti in cantina

Per comperare il vino direttamente in cantina dal produttore gli italiani hanno speso 1,2 miliardi di euro con un aumento del 4 per cento in un anno. E' quanto emerge dall'ultimo rapporto dell'Osservatorio Coldiretti - Agri2000 sulla vendita diretta, presentato al Vinitaly, dal quale si evidenzia peraltro che bianchi e rossi Made in Italy sono al primo posto tra i prodotti acquistati nelle aziende agricole e nei mercati degli agricoltori, personalmente o attraverso i gruppi di acquisto solidale.

Nel rapporto è stata registrata nel 2009 la presenza in Italia di 21.624 aziende agricole (in aumento rispetto alle 21.245 dell'anno precedente) dove acquistare uno dei 498 vini a denominazione di origine controllata (Doc), controllata e garantita (Docg) e a indicazione geografica tipica (320 vini Doc, 41 Docg e 137 Igt).

La tendenza di crescita è favorita dal fatto che l'Italia è l'unico Paese al mondo a poter offrire una grande varietà dei percorsi turistici legati all'enogastronomia con 142 strade dei vini e dei sapori lungo le quali assaporare il nettare di bacco, oltre a più di diciottomila agriturismi. Acquistare direttamente in cantina è una opportunità per i consumatori che possono così risparmiare e garantirsi acquisti sicuri e di qualità, ma anche una occasione per le imprese agricole che possono vendere senza intermediazioni e far conoscere direttamente le caratteristiche e il lavoro necessario per realizzare una specialità territoriale unica ed inimitabile. Il vino è oggi il prodotto più commercializzato dalle aziende agricole impegnate in Italia nella vendita diretta e supera abbondantemente ortofrutta e formaggi.

L'acquisto diretto di vino si concentra soprattutto al Nord Ovest, dove si concentra il 45,2 per cento delle aziende lo commercializza direttamente. Nella classifica delle Regioni predomina però la Toscana, con 4.876 produttori (il 22 per cento del totale nazionale), davanti a Piemonte (3.738), Veneto (2.560), Emilia Romagna (2.489) e Sicilia (1.926).

E non mancano le esperienze innovative di commercializzazione e non solo. C'è, ad esempio, chi offre la possibilità di prenotare le bottiglie di vino delle future annate. La richiesta è talmente importante che in questo ultimo periodo si sta cercando di aumentare il potenziale produttivo dei propri vigneti per soddisfare le varie commesse. Intanto sono aumentati del 30 per cento i gruppi di acquisto formati da condomini, colleghi, parenti o gruppi di amici che decidono di fare la spesa insieme per ottenere condizioni vantaggiose ma soprattutto per garantirsi la qualità del vino che portano in tavola. Ma il nettare di Bacco viene anche utilizzato per trattamenti di benessere, come nel caso della vinoterapia. Dai bagni nel vino agli impacchi di uva nera, fino allo scrub col mosto d'uva, sono sempre più le proposte che agriturismi e resort del vino offrono per tonificare il corpo e rilassare la mente.

“La vendita diretta è una opportunità per il Paese con un aumento della concorrenza che va a

qualità al giusto prezzo” afferma il presidente della Coldiretti Sergio Marini” nel sottolineare che “è anche una occasione far conoscere e divulgare i veri sapori della tradizione italiana per poterli riconoscere in tutte le altre forme di vendita senza cadere nell'inganno del falso made in Italy”.

Si tratta di un tassello importante del nostro progetto per una filiera agricola tutta italiana per che con coinvolgimento dei mercati di Campagna Amica, Consorzi Agrari, cooperative, agriturismi e imprese, punta a far arrivare sul mercato prodotti al cento per cento italiani direttamente dagli imprenditori agricoli.