

IL CHIANTI VENDE BENE, MA LE DITTE AGRICOLE SONO IN SOFFERENZA: “GOVERNO ABBATTA COSTI MATERIE PRIME”

Pubblicato il 21 Marzo 2022 di redazione



Categoria: [CRONACA E ATTUALITA'](#)



FIRENZE – “Se guardiamo le vendite della denominazione, direi che **il Chianti gode di ottima salute**: la fiducia dei nostri clienti è sempre maggiore. **Nel 2021 abbiamo fatto il 4% in più sul 2020; e nel 2020 il 2% in più sul 2019.** Quindi il trend è in crescita”. I dati, tuttavia, “vanno analizzati seriamente: abbiamo una denominazione con 3.500 imprese, ma il 55% del prodotto è venduto da 12 aziende. Questo significa che la maggioranza delle ditte agricole vendono all’imbottigliatore. E la parte agricola è veramente in sofferenza con un sistema bancario che non esiste più e uno Stato che vede, ti ascolta, ma poi si gira dall’altra parte”. La fotografia l’ha scattata **il presidente del Consorzio Vino Chianti, Giovanni Busi, nel corso dell’Anteprima 2022 – Chianti Lovers e Rosso Morellino, organizzata ieri alla Fortezza da Basso di Firenze.** Oltretutto, prosegue Busi, venendo meno questa galassia di piccole e piccolissime aziende, potrebbe mancare quel presidio ambientale che ha modellato, nei secoli, il profilo della Toscana, visto che oggi quelle ditte “assolvono anche a compiti paesaggistici”.

https://vimeo.com/690602693?embedded=true&source=video_title&owner=109928227

All’evento, che ha segnato il ritorno del pubblico e degli operatori del settore all’evento dopo le limitazioni imposte dall’emergenza Covid, hanno partecipato circa **2.000 persone.**

https://vimeo.com/690597210?embedded=true&source=video_title&owner=109928227

L’impennata dei costi energetici, e di conseguenza dei materiali, “incide tanto sulle aziende”. Molto più dei problemi segnalati sull’export per via della guerra in Ucraina. “Indubbiamente incide sui costi, ma impatta di più sulla logistica: trovare tutto quello che noi chiamiamo ‘il secco’, come le bottiglie o i tappi, è difficile”. Così, una volta intercettato “diventa complicato dire di no a certi aumenti” altrimenti “non mandi via la merce. Voglio dire, **siamo obbligati ad assorbire questi aumenti, che per noi si aggirano tra il 10 e il 15% del prezzo di vendita della bottiglia**”, spiega Busi. Il sovrapprezzo, però, “non viene riversato sul cliente finale, o per lo meno in una misura tale che può incidere intorno al 5% e solo in alcuni casi, molto estremi, si arriva al 10%. Quindi buona parte dell’aumento viene assorbito dalle aziende”. E questo, per il settore, come si traduce? “Quando si trova un’azienda che ha dei prezzi di vendita tali da assorbire i costi, va tutto bene. Le imprese, invece, che hanno prezzi di vendita molto bassi, rinunciano alla vendita perdendo inesorabilmente quote di mercato se i rincari non riescono a soddisfare il prezzo finale”.





CONSORZIO CHIANTI: "GOVERNO ABBATTA I COSTI DELLE MATERIE PRIME"

Al governo "**chiediamo un intervento sul costo dell'energia, del petrolio**. Questo è il primo step a cui dovrebbe mettere mano immediatamente". La richiesta è arrivata dal presidente del Consorzio Vino Chianti, Giovanni Busi, nel corso dell'Anteprima 2022 – Chianti Lovers e Rosso Morellino, organizzata ieri alla Fortezza da Basso di Firenze. "Sento parlare di fotovoltaico e di fonti energetiche alternative: va benissimo, tuttavia queste soluzioni non possono arrivare domani mattina. Cioè, **le istituzioni devono capire che noi abbiamo bisogno di risposte oggi, ora, e non in un oggi tradotto poi in mesi o anni. E devono rispettare le scadenze**. Lo dico perché nel 2022 molte delle nostre aziende ancora non hanno incassato i contributi del 2020. Questo è follia, è pazzesco". In questa fase, quindi, "abbiamo bisogno della riduzione dei costi delle materie prime, che derivano tutte dal caro energia", come nel caso dell'aumento del vetro lavorato per l'imbottigliamento. Oltre a questo, però, "abbiamo bisogno di andare all'estero per fare promozione e di contributi per poter mantenere in piedi le aziende. Dal 2017 abbiamo vissute cinque annate difficili, soprattutto per le aziende agricole, quelle che non arrivano direttamente sul mercato, ma che vendono il prodotto all'imbottigliatore. Queste imprese sono fortemente in crisi e hanno bisogno di un sostegno: non sono a chiedere soldi a fondo perduto, ma un accesso al credito, attraverso garanzie, immediato e facile. Altrimenti mandiamo in malora anni e anni di lavoro".

https://vimeo.com/690604138?embedded=true&source=video_title&owner=109928227

LA GUERRA IN UCRAINA PREOCCUPA, IN RUSSIA 5-8% VENDITE

La guerra in Ucraina "indubbiamente ci preoccupa, perché **la Russia per alcune aziende è un mercato molto importante**. Per la denominazione rappresenta dal 5 all'8% delle vendite, che per il Chianti si traducono in numeri importanti", ha sottolineato all'agenzia Dire il presidente del Consorzio Vino Chianti, Giovanni Busi. "**Con la chiusura dei codici Swift le aziende, praticamente, non possono più incassare e quindi diventa difficile andare a vendere anche se il mercato, in questo momento, comunque sta chiedendo Chianti**. Onestamente so che stanno giocando un po' su società che non sono in Russia, ma dislocate in altri Stati, quindi probabilmente il commercio può andare avanti. Però un rallentamento delle vendite ci sarà sicuramente".

https://vimeo.com/690598430?embedded=true&source=video_title&owner=109928227

fonte «Agenzia DiRE» e l'indirizzo «www.dire.it». [Diego Giorgi](#)

