I VINI PIU' VENDUTI NEI SUPERMERCATI DI ABRUZZO E MOLISE: MONTEPULCIANO D'ABRUZZO, TREBBIANO E PECORINO

Le anticipazioni della ricerca IRI che verrà presentata a Vinitaly – Il Montepulciano d'Abruzzo si conferma uno dei vini più venduti in Italia – Il Pecorino quello con maggior crescita

(Verona, 4 marzo 2015) – Montepulciano d'Abruzzo, Trebbiano e Pecorino sono i vini più richiesti nel 2014 nei supermercati dell'Abruzzo e del Molise, come si legge nella classifica elaborata dall'Istituto di ricerca IRI per Vinitaly (vedi tabella 1). Il Montepulciano si conferma uno dei vini più venduti in Italia nella grande distribuzione con 7 milioni e 463 mila litri venduti nel 2014, ed un aumento dell'1,4% (tabella 4). Il Pecorino conquista il primo posto nella top ten dei vini che crescono di più grazie ad un aumento del 32,5% nel 2014 rispetto all'anno precedente, ma è prodotto anche nelle Marche (tabella 5).

La ricerca IRI evidenzia che a livello nazionale si manifestano segnali di miglioramento nel 2014 per le vendite di vino nella Grande Distribuzione, che invertono la tendenza negativa del 2013 e degli ultimi anni e fanno ben sperare per il 2015.

Il dato globale del vino confezionato fino a 75cl segna un + 1,5% a valore ed un + 0,2% a volume. Le bottiglie da 75cl a denominazione d'origine spuntano un + 1,3% in valore per i vini a denominazione d'origine in bottiglia da 75cl, ed un – 0,7% a volume, nel 2013 si era arrivati a – 3,2% (vedi di seguito tabella 1 e 2). Queste le prime anticipazioni della ricerca dell'IRI che verrà presentata a Vinitaly, a Verona dal 22 al 25 marzo.

La ricerca indica quali sono i vini più amati dagli italiani nel 2014, grazie alla classifica dei vini più venduti nella Grande Distribuzione. In vetta troviamo Chianti e Lambrusco, che da anni conquistano le prime posizioni del podio, ma che mostrano una flessione delle vendite a volume. Al terzo posto Il Vermentino, un bianco che continua a crescere di anno in anno. Buone le performances del Prosecco, del Nero d'Avola, del Muller Thurgau e del Traminer (vedi tabella 4).

Tra i vini "emergenti", cioè con maggior tasso di crescita nel corso del 2014, troviamo ai primi posti i vini marchigiani/abruzzesi Pecorino e Passerina, e il siciliano Inzolia. Entra in questa classifica, per la prima volta, il laziale Orvieto (vedi tabella 5).

"La questione fondamentale per il 2015 ed i prossimi anni è la difesa del valore da parte delle cantine e della Grande Distribuzione –ha commentato **Virgilio Romano, Client Service Director IRI** – *La rincorsa dei volumi come prevalente obiettivo di crescita rischia di rivelarsi controproducente. Quindi sì alle promozioni, ma con intelligenza strategica.*

"La difesa del 'valore' – ha spiegato ancora Romano – *passa dalla difesa dei prezzi. Ogni prezzo deve riflettere un sano equilibrio di bilancio, bilancio in cui alle principali voci di costo deve aggiungersi sempre più quello della comunicazione, che deve avere tra i suoi obiettivi quello di trovare i consumatori di vino del domani".*

Un tema sul quale sta riflettendo anche la Grande Distribuzione e di cui si parlerà nella tradizionale tavola rotonda di Vinitaly che vede confrontarsi produttori e distributori (organizzata da Veronafiere in collaborazione con IRI). Ecco il commento del **rappresentante di Federdistribuzione (la più grande associazione di catene distributive) a Vinitaly 2015 Angelo Corona, (anche Direttore Acquisti PL di Finiper):** *"Il tema di come calibrare le promozioni è fondamentale. Occorre sostenere i consumi, non solo di vino, ma senza drogare il mercato e senza annullare la percezione del giusto prezzo, che i consumatori devono mantenere. Il 2014 ci offre qualche segnale positivo, come la crescita a volume e valore della bottiglia fino a 75cl, fatto che non avveniva da anni".*

"Su questi segnali occorre lavorare per dare continuità – ha aggiunto Corona – *va ripensato il display dello scaffale, per abbinare un assortimento profondo con criteri che rendano facili la lettura dell'esposizione e la scelta. La comunicazione va migliorata e resa più efficace, sia lavorando sullo scaffale, sia con 'app' per gli smartphone, introducendo degustazioni e settimane del vino regionale. O evidenziando il corner del vino biologico che nei supermercati è ancora di nicchia, ma è cresciuto nel 2014 dell'11,3% a volume ed ha raggiunto i 1.432.000 litri venduti".*

Di seguito le prime 5 tabelle della ricerca dell'IRI. A Vinitaly verranno presentate anche le altre statistiche di IRI sul vino biologico, sul vino a marca del distributore, sulle vendite di vino per colore (rosso/bianco) e sui vini più venduti sul totale del confezionato.

NOTA: le vendite in volume sono espresse in litri, quelle in valore in euro.

Tabella 1: Classifica delle tipologie più vendute per regione

Tabella 2: Andamento totale delle Denominazioni

Tabella 3: Andamento dei formati

Tabella 4: Totale Vino in bottiglia da 75cl: classifica a Valore, delle tipologie di vino più vendute in GDO nel 2014

Tabella 5 Classifica vini “Emergenti”, cioè per crescita a volume, nel formato da 75cl

Fonte: Infoscan Census®: totale Italia Ipermercati+Supermercati+Libero Servizio Piccolo – Anno Terminante 28Dic 2014; con fatturato nell’anno > 3 milioni di euro e > di 500.000 litri