

— **Analisi Sintetica**

RISULTATI 2019
DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE
DELLA DENOMINAZIONE
CONEGLIANO VALDOBBIADENE
PROSECCO DOCG

Consorzio di Tutela



PROSECCO SUPERIORE
DAL 1876

— Analisi Sintetica

Questa prima elaborazione del Rapporto Economico annuale documenta lo stato della Denominazione di Origine Controllata e Garantita Conegliano Valdobbiadene Prosecco con riferimento all'anno 2019. Questo rapporto è frutto delle prime elaborazioni dei dati produttivi e strutturali che annualmente vengono raccolti dal Centro Studi del Distretto del Conegliano Valdobbiadene presso le case spumantistiche che operano all'interno della Denominazione.

Quest'attività di documentazione e analisi, svolta sistematicamente ormai da 16 anni, consente con un dettaglio che non ha eguali in altre realtà produttive vitivinicole, di documentare l'evoluzione del sistema produttivo del Conegliano Valdobbiadene Prosecco offrendo dati essenziali per l'aggiornamento delle strategie consortili e delle singole aziende e che quest'anno risulteranno particolarmente utili in vista della grande sfida del superamento della crisi sanitaria, economica e sociale conseguente all'epidemia di Covid-19

I dati provenienti dalle case spumantistiche sono stati elaborati presso il Centro Interdipartimentale per la Ricerca Viticola ed Enologica (CIRVE) dell'Università di Padova, che è responsabile delle analisi economiche dell'ambito del Centro Studi del Distretto del Conegliano Valdobbiadene. A integrazione dei dati di origine interna sono analizzati anche i dati raccolti sul mercato finale da IRI Infoscan.

Il Rapporto è così articolato in otto sezioni:

1 – LA PRODUZIONE: VOLUMI, VALORI E DESTINAZIONE

2 – EVOLUZIONE DELL'OFFERTA NEL MERCATO ITALIANO

3 – EVOLUZIONE DELL'OFFERTA NEI MERCATI ESTERI

4 – DINAMICA DELLE RISORSE UMANE

5 – LE AZIONI NEI CONFRONTI DELLA SOSTENIBILITÀ

6 – DINAMICA DELL'ENOTURISMO

7 – Approfondimento

L'andamento del Largo Consumo Confezionato nel 2019 e il primo trimestre 2020

8 – Considerazioni di Sintesi

Hanno collaborato alla stesura di questo rapporto:

Vasco Boatto

(Responsabile del Centro Studi di Distretto)

Eugenio Pomarici

(Responsabile scientifico del Rapporto Economico)

Luigino Barisan

(CIRVE)

Simonetta Melis

(IRI Infoscan Client Service Senior Manager)

→ IL VIGNETO

| | |
|--|--------------|
| Superficie produttiva totale (ettari) | 8.431 |
| Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG | 7.971 |
| Rive DOCG | 352 |
| Superiore di Cartizze DOCG | 108 |

→ LE PERSONE

| | |
|-------------------------------------|--------------|
| Totale addetti (numero) | 6.559 |
| Nelle imprese viticole | 3.210 |
| Nelle imprese vinificatrici | 250 |
| Nelle imprese spumantistiche | 3.099 |
| Vigneto | 427 |
| Cantina (di cui 288 enologi) | 1.293 |
| Amministrazione & Commerciale | 769 |
| Ufficio Export | 209 |
| Direttori Commerciali | 72 |
| Imprenditori | 329 |

→ LA PRODUZIONE

| | |
|---|--------------------|
| Uva rivendicata – con stoccaggio (tonnellate) | 103.046 |
| Vino idoneo al prelievo (ettolitri) | 690.648 |
| Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG (bottiglie) | 92.086.437 |
| Spumante | 86.301.203 |
| Rive | 2.103.203 |
| Superiore di Cartizze | 1.389.315 |
| Frizzante | 2.134.335 |
| Tranquillo | 158.548 |
| Valore alla produzione (euro) | 524.611.898 |

→ ORGANIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE*

| | | uva | vino base | spumante |
|--------------------------------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Numero Imprese per Produzione | 2.180 | 3.486 | 427 | 182 |
| Viticoltori Indipendenti | 1.732 | 1.732 | - | - |
| Vinificatori | 266 | 266 | 266 | - |
| Vitivinicoltori | 112 | 112 | 112 | 112 |
| Cooperative | 7 | 1.355 | 7 | 7 |
| Spumantisti Trasformatori | 35 | 14 | 35 | 35 |
| Spumantisti Puri | 28 | 7 | 7 | 28 |

*Dato riferito al 2018

→ IL VALORE DEGLI SPUMANTI DOCG**

| | | Quota a volume |
|--|--------------------|----------------|
| Valore totale della produzione (euro) | 497.867.544 | |
| Vendite in Italia (euro) | 295.710.640 | 56,3% |
| Export Totale (euro) | 202.156.905 | 43,7% |
| 1. Regno Unito | 62.864.810 | 33,0% |
| 2. Germania | 39.494.806 | 17,5% |
| 3. Svizzera | 25.142.239 | 13,4% |
| 4. Stati Uniti | 15.692.567 | 7,4% |
| 5. Benelux | 9.129.336 | 4,6% |
| 6. Austria | 8.151.516 | 4,1% |
| 7. Canada | 5.416.033 | 2,8% |
| Altri mercati (oltre 130) | 36.265.598 | 17,2% |

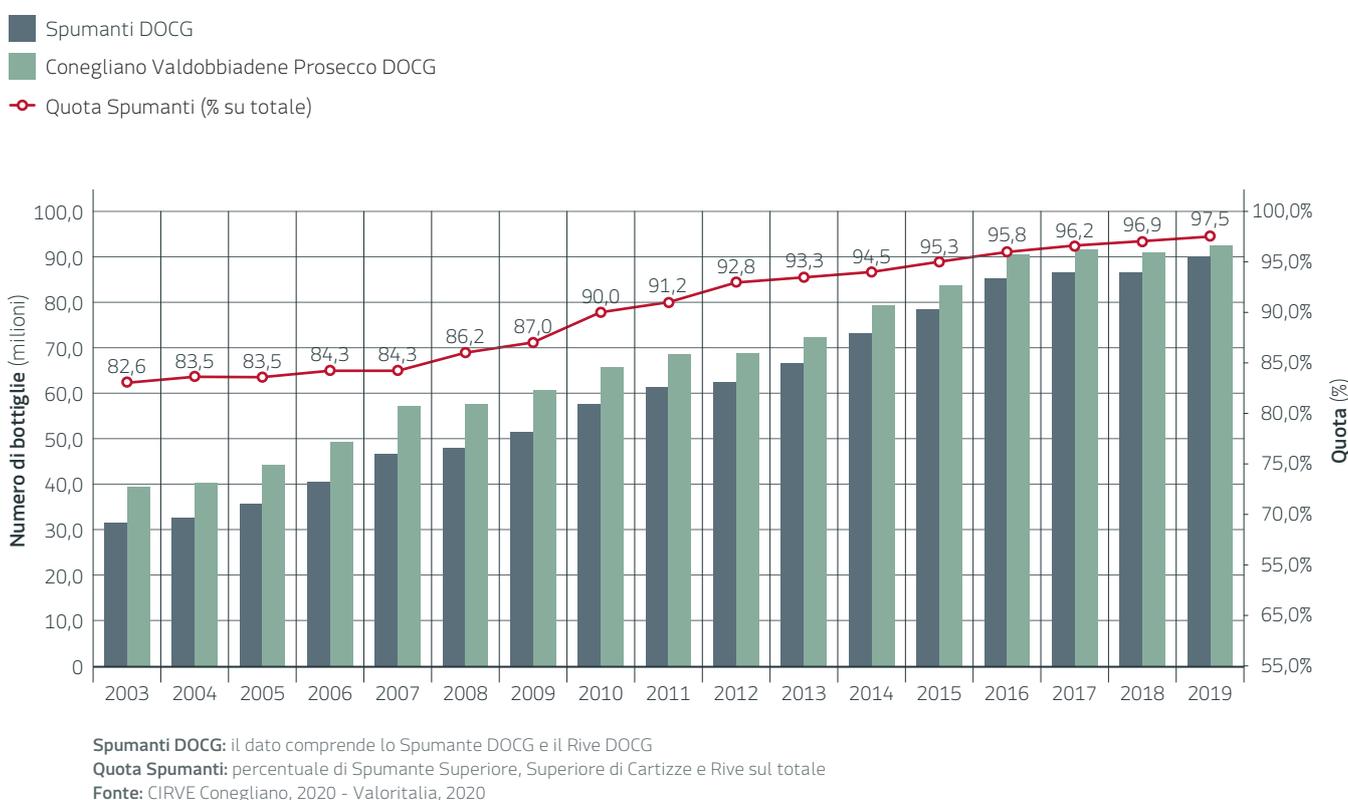
**Prosecco Superiore DOCG e Rive DOCG

Fonte: Valoritalia, 2020 - C.I.R.V.E., 2020

1 – LA PRODUZIONE: VOLUMI, VALORI E DESTINAZIONE

Il 2019 ha visto l'immissione nel mercato del vino della produzione proveniente da una vendemmia, quella del 2018, ben più abbondante di quella del 2017. Questo ha avuto un riflesso anche sull'offerta della Denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco (la Denominazione nel testo che segue) la cui produzione, pari a 92,1 milioni di bottiglie ha superato largamente nel 2019 quella del 2018 (+ 1,6%) e anche quella dell'anno ancora precedente (+1%), facendo quindi registrare, il livello massimo a 50 anni dalla dal suo riconoscimento (figura 1).

(fig. 1) → **Evoluzione della produzione in bottiglia, 2003-2019**



Il 2019 vede una ulteriore crescita della quota del vino spumante sulla produzione complessiva della Denominazione, che supera il 97%; marginale risulta ormai la quota del vino frizzante e sostanzialmente nulla quella del vino fermo.

Nell'ambito della produzione di spumante della Denominazione, il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore senza menzioni (Spumante DOCG) rappresenta la quota largamente maggioritaria. Il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Rive (Rive) e il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore di Cartizze (Superiore di Cartizze) rappresentano invece una quota ridotta dell'offerta di spumante (tabella 1).

Il Superiore di Cartizze ha ormai raggiunto i limiti fisici della produzione; la tipologia Rive, istituita nel 2009, è cresciuta negli ultimi anni avendo il mercato riconosciuto il pregio di questa produzione che, essendo realizzata in aree particolarmente vocate e con norme viticole severe, è in grado di esprimere risultati sensoriali di particolare interesse, capaci di esprimere i valori specifici dei terroir di provenienza (<https://www.prosecco.it/it/prosecco-superiore-docg/tipologie/>).

Il recupero in termini di volume dell'offerta della Denominazione è avvenuto in presenza di un perdurare di una dinamica positiva del valore della produzione, che risulta in netta crescita anche nel 2019 (+1,2% sul 2018). Si conferma quindi nel 2019 un'evoluzione della performance della Denominazione caratterizzata da un riconoscimento crescente da parte del mercato del prezzo del vino offerto, effetto dell'efficacia delle azioni messe in atto dal Consorzio per sviluppare il valore della Denominazione (figura 2).

Con riferimento all'offerta di spumanti della Denominazione, di particolare interesse nel 2019 è risultata la dinamica dell'allocatione del prodotto tra mercato italiano e mercato estero. Dopo un 2018 che aveva visto una contrazione delle esportazioni, il 2019 ha visto nuove importanti opportunità in molti mercati esteri che gli operatori hanno voluto cogliere facendo crescere in modo molto importante delle vendite all'estero, sia in volume che in valore (figura 3 e 4, tabella 2). Interessante notare che la crescita delle esportazioni è avvenuta con tassi molto superiori alla media del mercato: contro una crescita delle esportazioni in valore degli spumanti della Denominazione pari al 15,8%, le esportazioni italiane di spumante sono cresciute del 4,5% e quelle mondiali del 4,9%; per quanto riguarda i volumi, ad una crescita degli spumanti della Denominazione pari al 17,2%, le esportazioni italiane di spumante sono cresciute del 7,8% e quelle mondiali del 2,4%.

Questo impegno nel mercato internazionale, che ha visto nel 2019 una crescita delle spedizioni all'estero nettamente superiore a quella della produzione (17,2% contro 1,6%) ha imposto però un razionamento dei quantitativi destinati al mercato interno che fa registrare una contrazione di poco inferiore al 7% in volume e al 6% in valore, con conseguente miglioramento del valore unitario medio delle vendite.

Complessivamente il 2019, destinando al mercato interno poco meno di 50 milioni di bottiglie e a quello internazionale quasi 39 milioni di bottiglie, ha visto un mutamento importante della ripartizione delle vendite degli spumanti della Denominazione tra le due aree, con la quota delle vendite all'estero che ha raggiunto il 44%.

(tab. 1) → **Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG: struttura della gamma dell'offerta, 2019***

| PRODOTTI | | 2019 |
|---|-----------|-------------|
| Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG | | |
| Volume | (bott.) | 92.086.436 |
| Prezzo medio | (€/bott.) | 5,70 |
| Valore | (€) | 524.611.898 |
| Spumante DOCG | | |
| Volume | (bott.) | 86.301.203 |
| Prezzo medio | (€/bott.) | 5,61 |
| Valore | (€) | 484.369.123 |
| Quota in volume | (%) | 93,7 % |
| Quota in valore | (%) | 92,3 % |
| Superiore Cartizze | | |
| Volume | (bott.) | 1.389.315 |
| Prezzo medio | (€/bott.) | 11,90 |
| Valore | (€) | 16.532.244 |
| Quota in volume | (%) | 1,5 % |
| Quota in valore | (%) | 3,2 % |
| Rive DOCG | | |
| Volume | (bott.) | 2.103.036 |
| Prezzo medio | (€/bott.) | 6,42 |
| Valore | (€) | 13.498.422 |
| Quota in volume | (%) | 2,3 % |
| Quota in valore | (%) | 2,6 % |
| Frizzante DOCG | | |
| Volume | (bott.) | 2.134.335 |
| Prezzo medio | (€/bott.) | 4,78 |
| Valore | (€) | 10.212.110 |
| Quota in volume | (%) | 2,3 % |
| Quota in valore | (%) | 1,9 % |

*Dato provvisorio

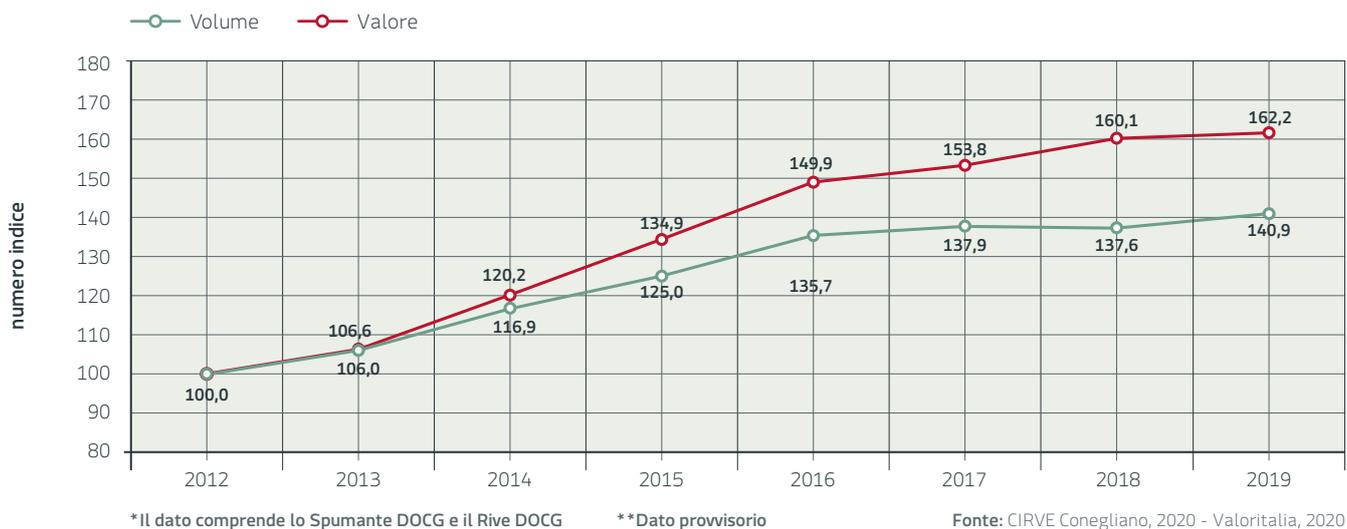
Fonte: CIRVE Conegliano, 2020 - Valorialta, 2020

(tab. 2) → **Spumanti DOCG*: la dinamica delle vendite in Italia e all'estero, 2017-2018****

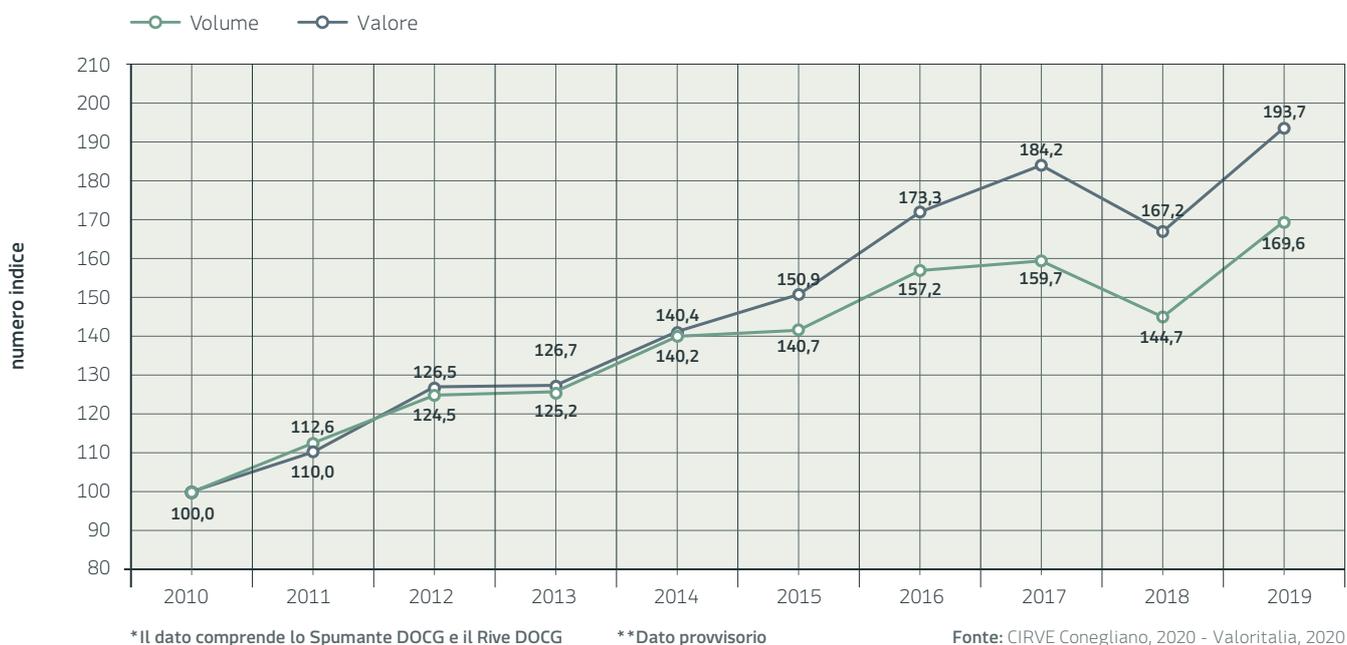
| MERCATI | **2019 | *Var.% 2018-19 |
|-------------------------|-------------|----------------|
| Italia | | |
| Volume (bott.) | 49.775.574 | -6,8 % |
| Prezzo medio (€ /bott.) | 5,94 | +1,1 % |
| Valore (bott.) | 295.710.640 | -5,7 % |
| Estero | | |
| Volume (bott.) | 38.628.664 | +17,2 % |
| Prezzo medio (€ /bott.) | 5,23 | -1,1 % |
| Valore (bott.) | 202.156.905 | +15,8 % |

*Il dato comprende lo Spumante DOCG e il Rive DOCG **Dato provvisorio
Fonte: CIRVE Conegliano, 2020 - Valorialta, 2020

(fig. 2) → Spumanti DOCG*: la dinamica a valore e volume dell'offerta (numeri indice - base 2012 =100) 2003-2019**



(fig. 3) → Spumanti DOCG*: la dinamica a valore e volume sul mercato estero (numeri indice – base 2012 = 100) 2003-2019**



(fig. 4) → Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG: evoluzione vendite in bottiglia tra Italia ed estero, 2003-2019*



2 – EVOLUZIONE DELL'OFFERTA SUL MERCATO ITALIANO

La riduzione complessiva dei volumi dello spumante Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore destinata nel 2019 al mercato nazionale ha interessato tutti i canali di vendita, ad eccezione del commercio elettronico che riprende a crescere dopo la battuta di arresto del 2018, sebbene coinvolga ancora volumi molto limitati di prodotto. La riduzione più contenuta si verifica nel canale tradizionale (Ho.Re.Ca ed enoteche), che è quello che veicola in maggior misura i prodotti di maggiore valore unitario, effetto questo di una linea di condotta che in un contesto di razionamento del prodotto ha difeso il canale più remunerativo (tabella 3). Interessante inoltre la dinamica delle vendite alle centrali di acquisto (piattaforme che riforniscono la grande distribuzione, i discount e il Cash&Carry) che vede un aumento dei valori unitari a seguito di una diminuzione delle consegne in termini di valore ben inferiore a quella in volume; si profila quindi una modifica degli sbocchi dei prodotti veicolati dalle Centrali di acquisto, nel quale assumono maggiore ruolo quelli che assorbono i prodotti di maggior valore. Questo è coerente con la dinamica positiva del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore nella Grande Distribuzione, illustrata nella sezione 7 ("approfondimento") di questo rapporto, cui corrisponde quindi una riduzione dei volumi assorbiti da Discount e Cash&Carry.

(tab. 3) → **Spumanti DOCG*: dinamica dell'offerta in Italia per canali, 2017-2019****

| | VOLUME | | | VALORE | | | PREZZO MEDIO |
|------------------------------|-------------|---------------|----------------|-------------|---------------|----------------|----------------------|
| | Quota (%) | Quota (%) | Var.% (bott.) | Quota (%) | Quota (%) | Var.% (bott.) | (bottiglia) |
| Canali distributivi** | 2018 | **2019 | 2018/19 | 2018 | **2019 | 2018/19 | Var.% 2018/19 |
| Vendita diretta | 6,6 | 6,5 | -8,7 | 7,8 | 7,5 | -9,6 | -0,9 |
| Centrali d'acquisto | 38,0 | 37,0 | -9,1 | 32,8 | 32,5 | -6,4 | 2,9 |
| Ho.Re.Ca ed enoteche | 29,8 | 30,9 | -3,2 | 35,8 | 36,5 | -3,8 | -0,7 |
| Grossisti e distributori | 24,0 | 24,1 | -6,5 | 21,7 | 21,8 | -5,2 | 1,3 |
| E-commerce | 0,3 | 0,5 | 43,4 | 0,5 | 0,6 | 14,1 | -20,4 |
| Altri canali | 1,3 | 1,0 | -28,5 | 1,5 | 1,1 | -29,1 | -0,8 |

*Il dato comprende lo Spumante DOCG e il Rive DOCG **Dato provvisorio

Fonte: CIRVE Conegliano, 2020 - Valoritalia, 2020

Importante è la riduzione dei volumi destinati a Grossisti e distributori, che tuttavia è in linea con il trend discendente dell'importanza di questo canale in atto già da diversi anni, coerente con le strategie di riposizionamento verso l'alto dell'offerta.

Riguardo alla vendita diretta si rileva una riduzione che però sta avvenendo in un quadro di profonda modifica della sua funzione. La riduzione riportata si accompagna, infatti, ad un'importante crescita dell'attività enoturistica (sezione 6) che ha comportato un aumento della spesa complessiva e media degli enoturisti nelle cantine della Denominazione. Si profila dunque una perdita di importanza della Vendita diretta per approvvigionamento corrente delle famiglie della zona, che trovano più conveniente rivolgersi ad altri canali, che vengono sostituite dagli acquisti dei turisti, con importanti benefici in termini di diffusione del prestigio della Denominazione.

3 – EVOLUZIONE DELL'OFFERTA NEI MERCATI ESTERI

La crescita della produzione di Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore complessivamente destinata ai mercati esteri nel 2019 non si è trasferita nella stessa misura sulle spedizioni verso i singoli mercati, che hanno avuto dinamiche molto differenziate sia nell'ambito dei mercati consolidati, dove la presenza della Denominazione è più radicata e di lunga data (tabella 4), che in quello dei mercati che possono essere tuttora considerati nuovi importatori (tabella 5).

Di assoluto rilievo la crescita delle importazioni del Regno Unito, sostanzialmente raddoppiate in volume e cresciute dell'80% in valore, in un quadro di crescita delle importazioni complessive di spumante molto più limitata (7,2% in valore, 3,6% in volume). Importante inoltre la dinamica della Germania dove crescono volumi e valori, nonostante diminuiscano complessivamente le importazioni di spumanti, mostrando un crescente orientamento verso prodotti di maggiore pregio. Questo fenomeno che si riscontra anche negli USA, con maggiore accentuazione giacché in questo mercato crescono solo i valori. Nell'ambito dei mercati consolidati, si segnalano però le prestazioni negative di Svizzera e Canada.

Tra i nuovi importatori risulta particolarmente positiva la performance dei Paesi europei centro orientali; fa eccezione la Russia, che dopo crescite importanti nel 2018 vede una diminuzione delle importazioni nel 2019, probabilmente per effetto di rimodulazione degli stock. Riduzioni si segnalano anche negli altri paesi europei nuovi importatori. Aumentano invece le esportazioni verso l'America Latina, reiterando la crescita a due cifre registrata già nel 2018. Risultati contrastanti si registrano in Asia. A fronte di una contrazione delle esportazioni verso Cina, Hong Kong e Giappone, si registra un'importante crescita degli altri paesi dell'area, consolidando il trend già osservato negli anni scorsi.

(tab. 4) → **Spumanti DOCG*: dinamiche dell'export a volume e valore verso le principali destinazioni nel breve (2018-2019**) e medio termine (2010-2019**)**

| MERCATI | **2019 | **Var. % 2018-2019 | **Var. % 2010-2019 |
|--------------------|------------|--------------------|--------------------|
| Regno Unito | | | |
| Volume (bott.) | 12.730.280 | 99,9 % | 995,9 % |
| Valore (€) | 62.864.810 | 83,1 % | 1.239,6 % |
| Germania | | | |
| Volume (bott.) | 6.745.688 | 1,7 % | -13,7 % |
| Valore (€) | 39.494.806 | 7,5 % | 11,8 % |
| Svizzera | | | |
| Volume (bott.) | 5.190.504 | -8,3 % | 48,9 % |
| Valore (€) | 25.142.239 | -9,6 % | 54,2 % |
| Stati Uniti | | | |
| Volume (bott.) | 2.845.954 | -6,7 % | -15,6 % |
| Valore (€) | 15.692.567 | 4,9 % | 0,8 % |
| Benelux | | | |
| Volume (bott.) | 1.786.143 | 0,5 % | 74,3 % |
| Valore (€) | 9.129.336 | -0,4 % | 89,1 % |
| Austria | | | |
| Volume (bott.) | 1.586.019 | 6,2 % | -7,2 % |
| Valore (€) | 8.151.516 | 2,6 % | 4,0 % |
| Canada | | | |
| Volume (bott.) | 1.089.279 | -6,9 % | 13,9 % |
| Valore (€) | 5.416.033 | -5,1 % | 3,3 % |

*Il dato comprende lo Spumante DOCG e il Rive DOCG

**Dato provvisorio

Fonte: CIRVE Conegliano, 2020 - Valoritalia, 2020

(tab. 5) → Spumanti DOCG*: dinamiche dell'export a volume verso i nuovi importatori nel breve (2017-2019**) e medio termine (2010-2019**)

| MERCATI | **2019 | **Var. % 2018-2019 | **Var. % 2010-2019 |
|--|-----------|--------------------|--------------------|
| Paesi Mitteleuropei e Baltici | | | |
| Volume (bott.) | 1.654.144 | 49,0% | - |
| Valore (€) | 9.082.108 | 46,4% | - |
| Australia e Nuova Zelanda | | | |
| Volume (bott.) | 952.453 | -8,6% | 0,2 % |
| Valore (€) | 5.243.351 | -9,6% | 612,3 % |
| Paesi Adriatico - Danubiani | | | |
| Volume (bott.) | 974.060 | 13,6% | - |
| Valore (€) | 5.234.264 | 8,9% | - |
| Scandinavia | | | |
| Volume (bott.) | 593.230 | -22,8% | 0,2 % |
| Valore (€) | 3.244.442 | -23,2% | 19,6 % |
| Federazione russa | | | |
| Volume (bott.) | 614.389 | -15,7% | 68,6 % |
| Valore (€) | 3.221.475 | -16,4% | 172,8 % |
| Altri Paesi dell'Unione Europea | | | |
| Volume (bott.) | 536.886 | -22,3% | -41,1 % |
| Valore (€) | 2.823.588 | -26,0% | -32,0 % |
| Paesi America Latina | | | |
| Volume (bott.) | 362.538 | 23,5% | 54,3 % |
| Valore (€) | 2.020.504 | 24,5% | 80,5 % |
| Francia | | | |
| Volume (bott.) | 287.271 | -15,7% | - |
| Valore (€) | 1.480.590 | -17,1% | - |
| Sud-Est Asiatico | | | |
| Volume (bott.) | 240.968 | 76,6% | - |
| Valore (€) | 1.347.196 | 60,6% | - |
| Giappone | | | |
| Volume (bott.) | 162.204 | -19,3% | -52,5 % |
| Valore (€) | 965.885 | -28,5% | -52,3 % |
| Cina e Hong Kong | | | |
| Volume (bott.) | 143.086 | -39,6% | -21,5 % |
| Valore (€) | 819.799 | -34,0% | 4,9 % |

*Il dato comprende lo Spumante DOCG e il Rive DOCG

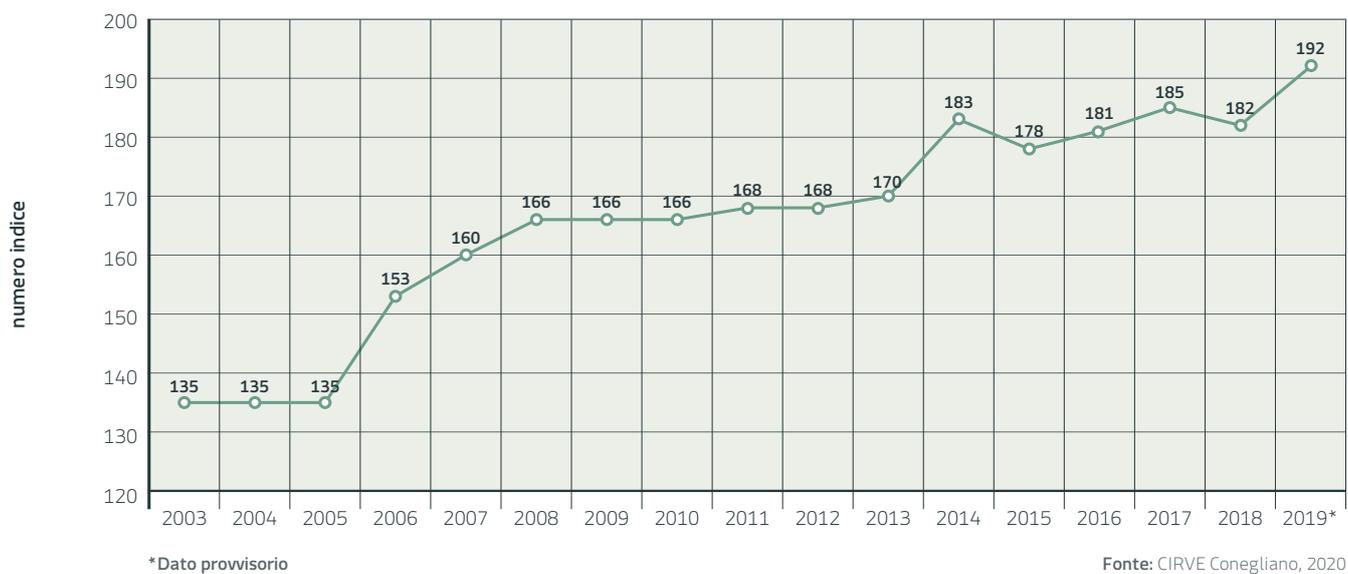
**Dato provvisorio

Fonte: CIRVE Conegliano, 2020 - Valoritalia, 2020

4 – DINAMICA DELLE RISORSE UMANE

Il 2019 ha visto un'importante crescita numerica delle Case Spumantistiche della Denominazione, che rispetto al 2018 sono il 5% in più raggiungendo le 192 unità (figura 5).

(fig. 5) → **Case spumantistiche DOCG, 2003-2019***



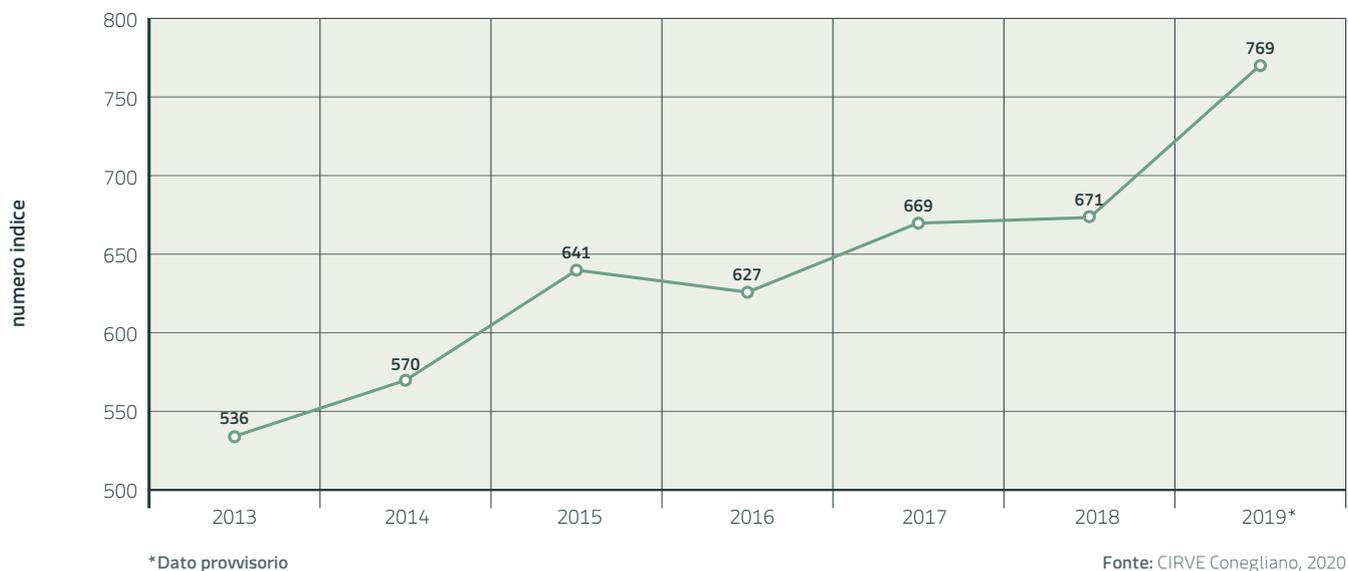
Nel 2019 si è registrato anche un rafforzamento del personale impegnato nelle case spumantistiche nei vari ruoli. Si rileva in primo luogo un'ulteriore importante crescita (+13%) del personale in vigneto, testimonianza della crescente attenzione alla qualità della materia prima, anche sotto il profilo della sostenibilità (figura 6).

(fig. 6) → **Case spumantistiche DOCG: personale in vigneto (a tempo pieno), 2003-2019***

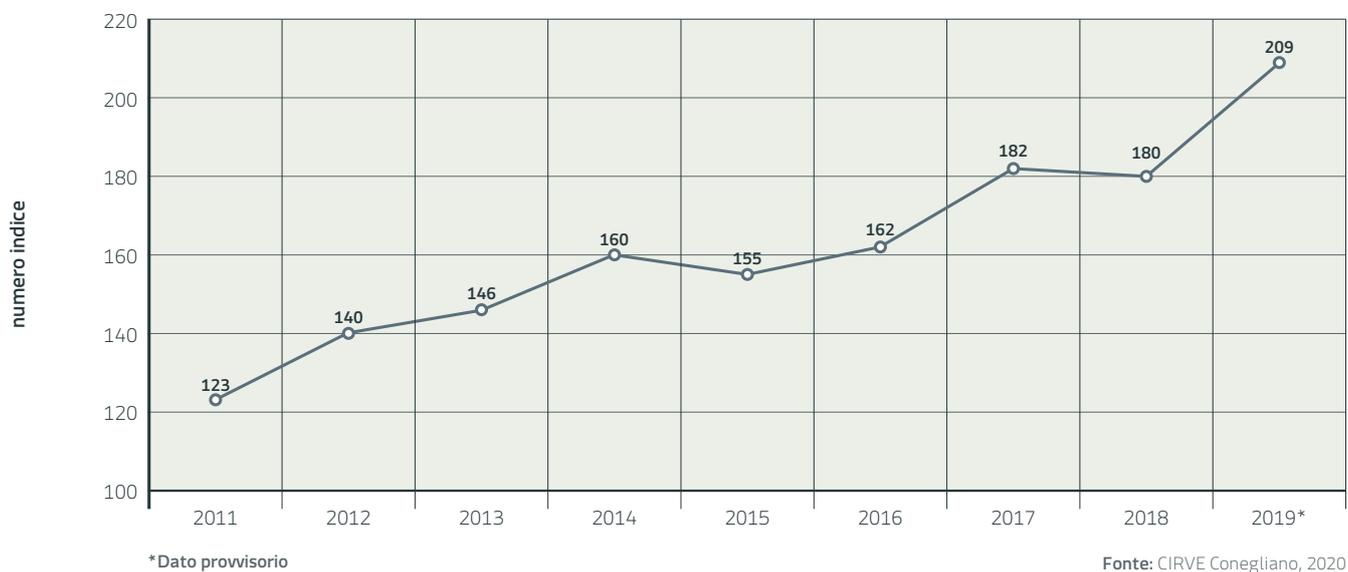


Anche sul fronte dei ruoli amministrativi e commerciali si osserva un importante ampliamento dell'organico. Cresce anche nel 2019 il numero degli addetti alle attività amministrative e commerciali generali (figura 7) così come il numero del personale che, con diversi livelli di responsabilità è specificamente impegnato nelle esportazioni (figura 8).

(fig. 7) → **Case spumantistiche DOCG: personale amministrativo e commerciale (a tempo pieno), 2013-2019***



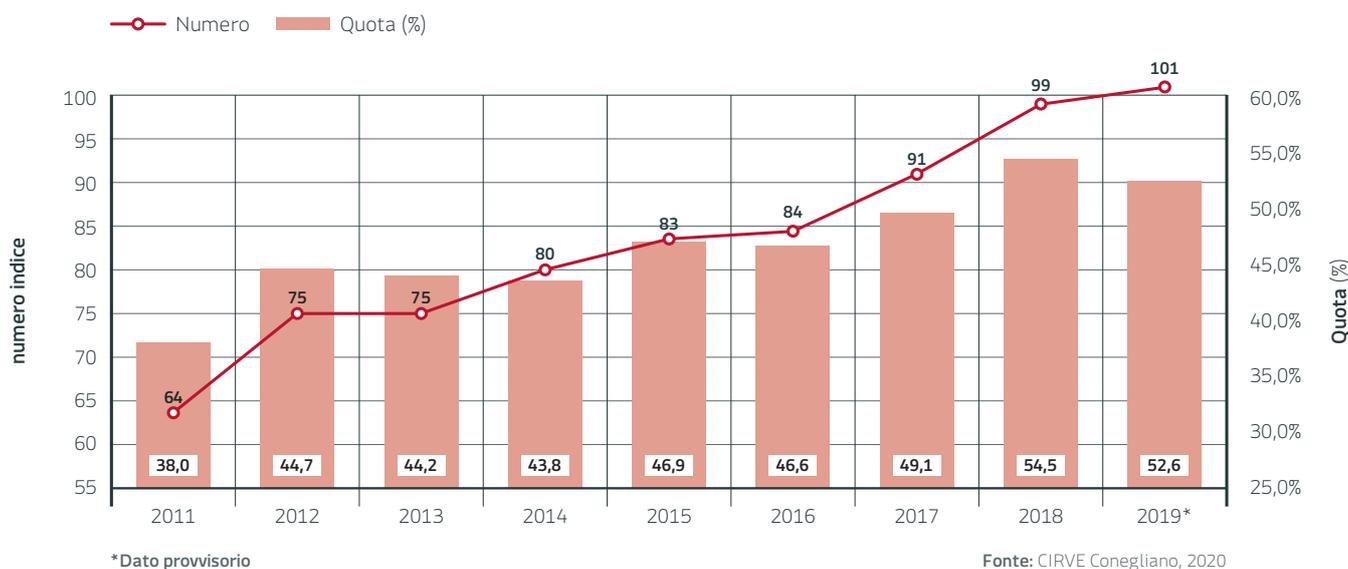
(fig. 8) → **Case spumantistiche DOCG: personale addetto all'export (a tempo pieno), 2013-2019***



4 – LE AZIONI NEI CONFRONTI DELLA SOSTENIBILITÀ

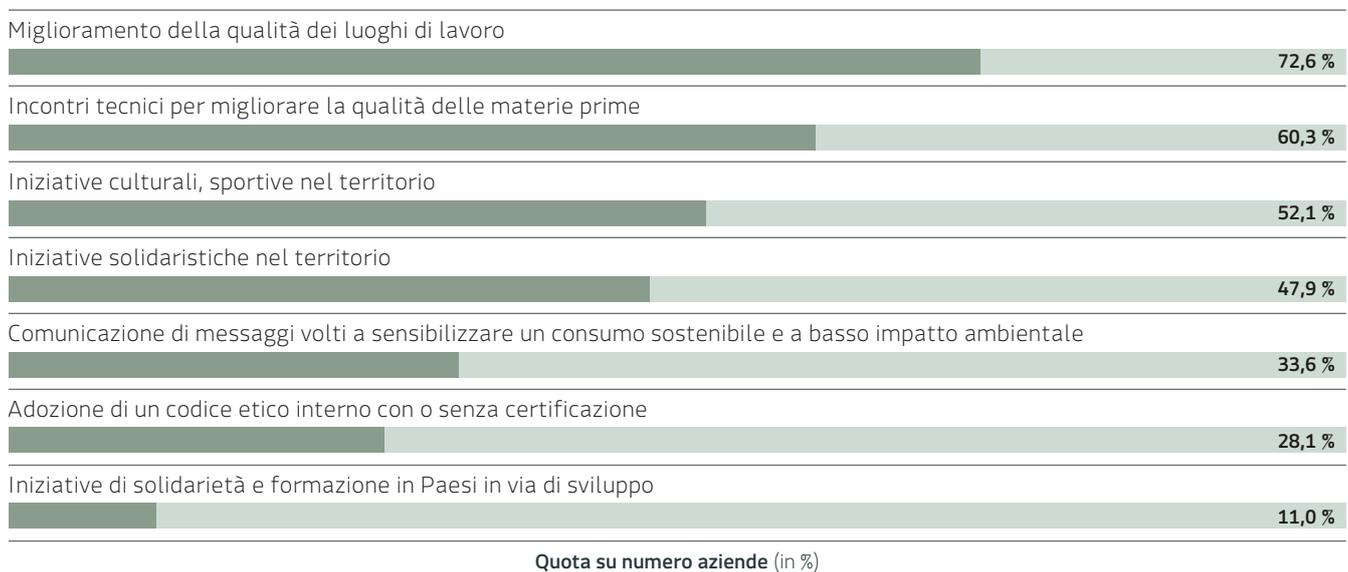
Anche altri indicatori segnalano come anche nel 2019 rimanga alto l'impegno delle imprese della Denominazione sul tema della sostenibilità. A parte l'ampia adesione al Protocollo viticolo promosso dal Consorzio di Tutela (<https://www.prosecco.it/wp-content/uploads/2020/04/Protocollo-2020.pdf>) in questo Rapporto sintetico si può già segnalare come sia cresciuto nel 2019 il numero delle imprese che fa ricorso alle energie rinnovabili (figura 9), diventate ormai quasi i due terzi del totale.

(fig. 9) → **Case spumantistiche DOCG: utilizzo di fonti energetiche rinnovabili, 2011-2019***



Importanti sono anche le iniziative per la sostenibilità sociale, soprattutto sul fronte della qualità dei luoghi di lavoro e della crescita delle competenze di dipendenti e conferitori sulla qualità delle materie prime. Rilevanti sono anche, tuttavia, le iniziative a favore della comunità locale (figura 10).

(fig. 10) → **Case spumantistiche DOCG: impegno in attività di sostenibilità sociale, 2019***

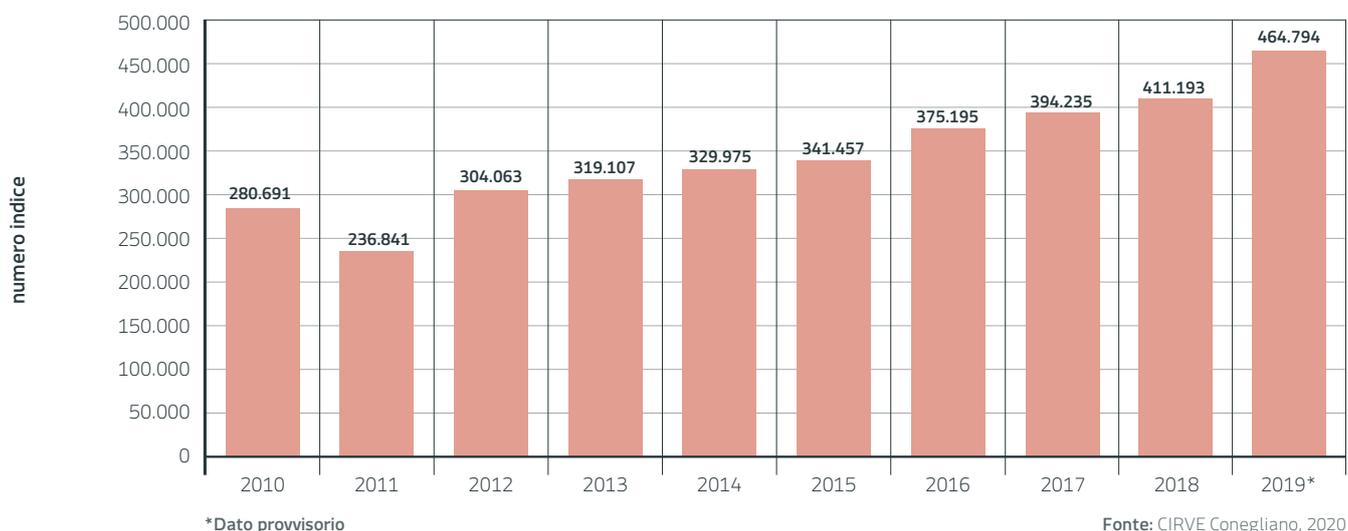


*Dato provvisorio Fonte: CIRVE Conegliano, 2020

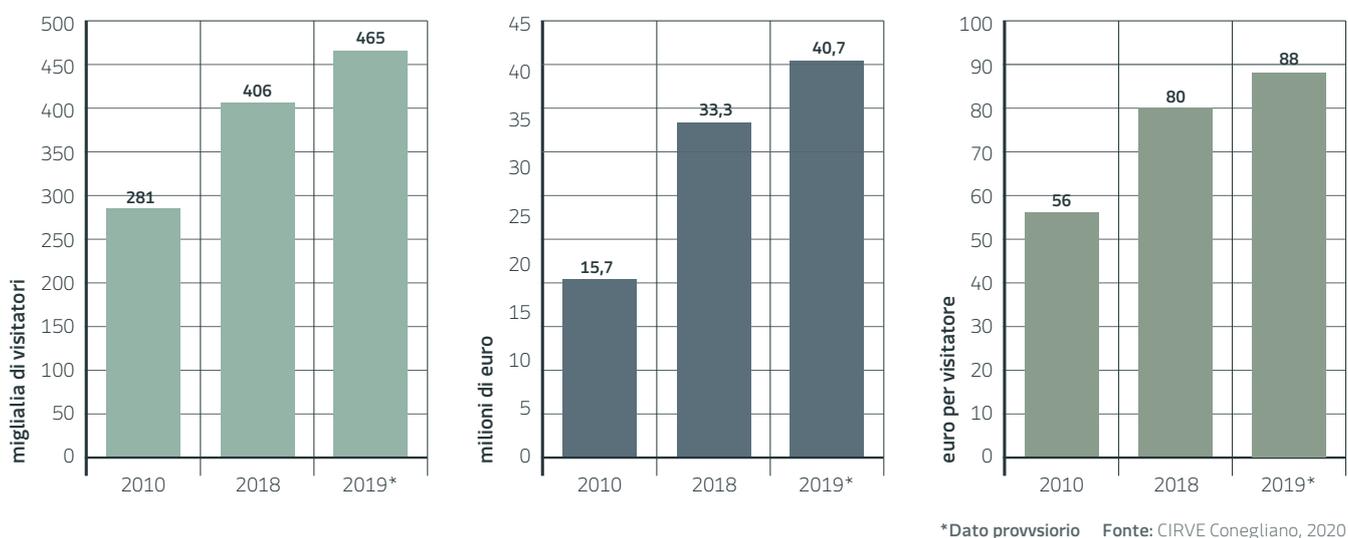
5 – DINAMICA DELL'ENOTURISMO

I dati analizzati rivelano che prosegue nella Denominazione l'espansione dell'attività enoturistica. Nel 2018 si era superata la soglia dei 400 mila visitatori, e nel 2019 si sono raggiunti i 460 mila visitatori, segnando un incremento del 13% rispetto al 2018 e del 45% rispetto al 2010 (figura 11). Le aziende della Denominazione stanno raccogliendo i frutti di un notevole impegno e di investimenti specifici. I risultati economici sono stati tuttavia molto positivi. La spesa complessiva degli enoturisti è cresciuta infatti di circa il 25% rispetto al 2018, raggiungendo un livello molto più che doppio rispetto al 2010 (figura 12). È cresciuta al tempo stesso la spesa per visitatore che si attesta poco al di sotto dei 90 euro. L'attività enoturistica appare quindi una realtà consolidata nell'area della Denominazione; gli investimenti fatti e le competenze acquisite potranno comunque avere ancora maggiore valorizzazione, grazie al riconoscimento da parte dell'UNESCO delle Colline di Conegliano e Valdobbiadene quale patrimonio dell'umanità, quando sarà superata l'emergenza dovuta all'epidemia Covid-19.

(fig. 11) → **Case spumantistiche DOCG: evoluzione del numero di visitatori, 2010-2019***



(fig. 12) → **Case spumantistiche DOCG: evoluzione del numero di visitatori, spesa enoturistica e spesa per visitatore, 2010-2019***



L'andamento del Largo Consumo Confezionato nel 2019

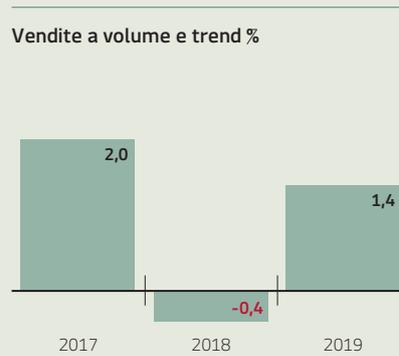
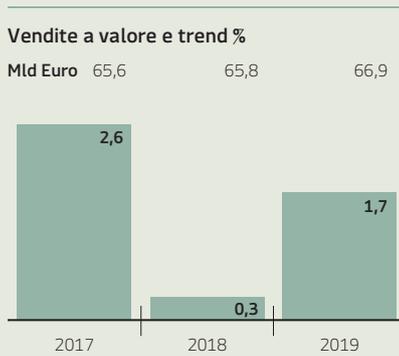
Simonetta Melis, IRI Client Growth Delivered Senior Account Manager

Il 2019 si è caratterizzato come un anno dove i consumi delle famiglie hanno resistito ad un contesto di sostanziale stagnazione dell'economia italiana.

Politiche a sostegno delle famiglie, tenuta dell'occupazione e bassa inflazione hanno sostenuto il potere d'acquisto favorendo la crescita (pur moderata) della domanda interna. Il nostro Paese ha dovuto confrontarsi con una fase di rallentamento dell'economia mondiale e con l'inasprimento delle tariffe doganali che possono influenzare negativamente le esportazioni.

Le vendite del Largo Consumo nella Distribuzione Moderna chiudono il 2019 con un bilancio ampiamente positivo (+1,4% a volume) nonostante l'appiattimento dei trend registrato negli ultimi mesi. Il Discount è stato l'attore principale del comparto con la forte crescita di inizio anno ed il brusco appiattimento delle vendite nell'ultima parte del 2019. La pressione promozionale di prezzo è calata nella media del 2019 riflettendo la tendenza della seconda parte dell'anno appena trascorso.

Il comparto è stato in deflazione (a parità di basket degli acquisti) per la maggior parte dell'anno. Ciò ha favorito la permanenza di un atteggiamento dei consumatori volto ad aumentare il valore del carrello della spesa (trading-up). Le Marche del Distributore hanno segnato una crescita di mezzo punto percentuale di quota (+0,5pp) in buona parte trainate da un'ulteriore espansione dell'offerta a scaffale.



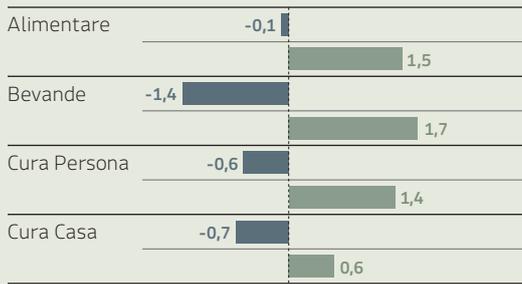
- Il rallentamento dell'ultimo trimestre non intacca il buon risultato del LCC a chiusura 2019.
- La crescita si è sviluppata in una fase prolungata di deflazione che si è tradotta in una evoluzione molto lenta dei prezzi medi del comparto.
- La pressione Hi-Lo è nuovamente ripiegata verso il basso a partire dai mesi estivi, portando ad un calo nell'intensità della leva nel complessivo dell'anno appena trascorso.

Fonte: IRI. Ipermercati, Supermercati, Libero Servizio-Piccolo, Specialisti Casa e Persona, Discount
 (*) Il calo promozionale è ad esclusione del canale Discount - Anno 2019

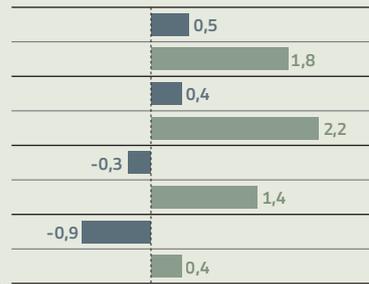


Si delinea nel 2019 un quadro positivo per tutti i comparti del Largo Consumo ma sono state Bevande e Alimentari a guidare la crescita

Trend % Vendite a Volume¹



Trend % Vendite a Valore



■ 2018 ■ 2019

Fonte: IRI. Ipermercati, Supermercati, Libero Servizio-Piccolo, Specialisti Casa e Persona,Discount
(1) Volume = Valori a prezzi costanti - Anno 2019

- Il primato di crescita delle Bevande è dovuto soprattutto alla performance di alcuni settori degli alcolici come Aperitivi e Spumanti.
- La crescita degli Alimentari è stata guidata ancora una volta dai Freschi.
- Il Cura Persona recupera due volte le perdite del 2018, con un ottimo spunto dei volumi in un contesto di prezzi fermi.
- Il Cura Casa risale ai livelli del 2017.

L'andamento delle Bollicine in Distribuzione Moderna nel 2019

In questo contesto in costante evoluzione, nel carrello della spesa 2019 le bollicine si confermano ancora protagoniste: il numero di referenze è in costante aumento sugli scaffali della Distribuzione Moderna e i volumi e fatturati sono in crescita da ormai sette anni.

Con un fatturato di oltre 480 milioni di Euro e più di 85 milioni di Bottiglie, le bollicine (Spumanti e Champagne) hanno chiuso il 2019 ancora in crescita sia a valore, sia a volume, confermandosi tra le categorie più performanti del largo consumo e del comparto alcolico.

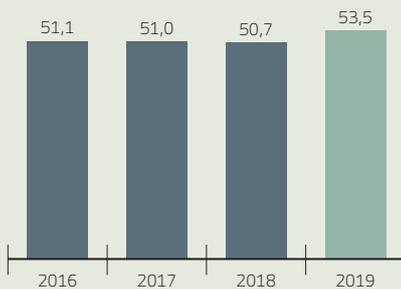
Vendite Valore e Trend % +7,8%



Vendite in Unità e Trend % +9,4%



Pressione promozionale (a volume) +2,7pti



Prezzo medio unità



Fonte: IRI fast data - Annon terminante Dicembre 2019
Totale Italia Iper + Super + Libero servizio Piccolo

La crescita del mercato continua a essere guidata dal segmento “secco”, lo Charnat secco e il Classico; ancora in calo invece il segmento dello Charnat dolce.

Il Prosecco rappresenta ormai il 40% del fatturato totale delle bollicine italiane e si conferma il protagonista della la crescita del comparto, con un trend a doppia cifra sia a valore, sia a unità.

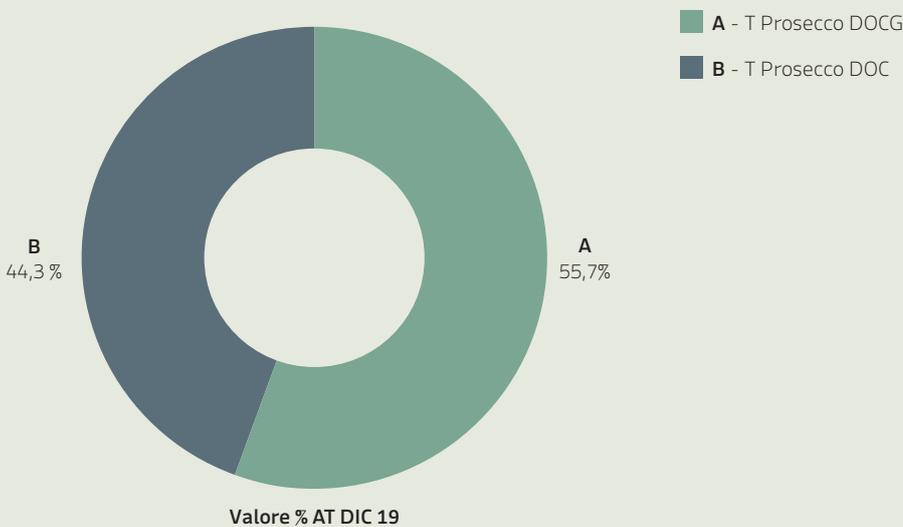
| | % peso a Valore TOT Bollicine | % Trend Valore | % Trend Unità |
|-----------------------|-------------------------------|----------------|---------------|
| Champagne | 11,2 | 6,3 | -0,4 |
| Classico It. | 11,2 | 5,4 | 2,6 |
| Prosecco | 40,3 | 12,3 | 15,7 |
| Monovitigno Ch. Secco | 15,3 | 2,3 | 4,3 |
| Asti | 3,7 | -0,6 | 0,3 |
| Altro Dolce | 3,7 | -3,3 | -3,1 |
| Altro Secco | 9,5 | 10,0 | 12,5 |

Fonte: IRI - Anno Terminante Dicembre 2019
Totale Italia Iper + Super + Libero servizio Piccolo

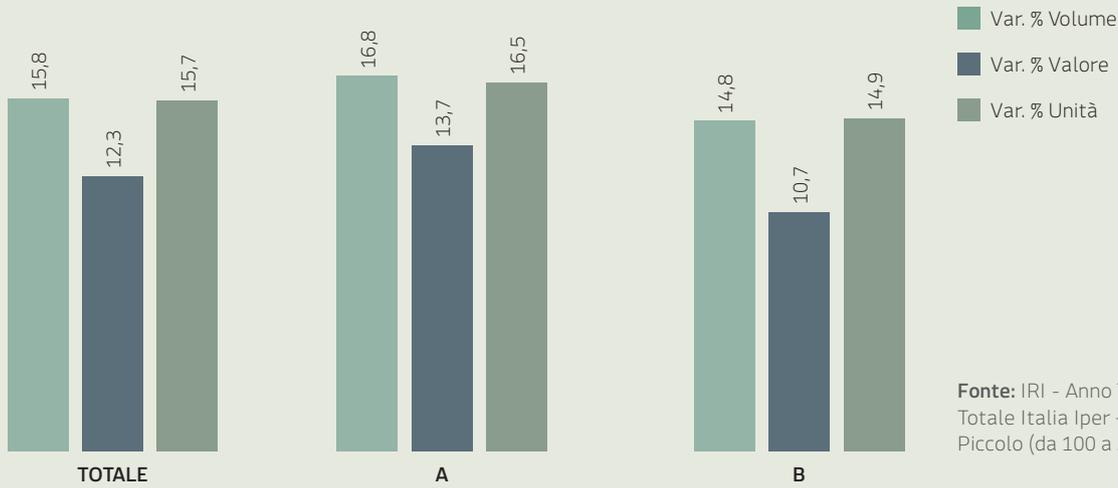
L'andamento del Prosecco e del Prosecco Superiore nel 2019

Con un fatturato superiore a 193 milioni di Euro e quasi 37 milioni di unità vendute, il 2019 si chiude con una crescita a due cifre per il Prosecco, +12,3% a valore e +15,7% a unità.

Il 55,7 % del fatturato di Prosecco in GDO è rappresentato dal Prosecco Superiore DOCG, che nel 2019 cresce del 16,8% a Valore e del 16,5% a Unità; una crescita leggermente superiore a quella del Prosecco DOC.



Fonte: IRI - Anno Terminante Dicembre 2019
Totale Italia Iper + Super + Libero servizio Piccolo (da 100 a 399 mq)



Fonte: IRI - Anno Terminante Dic. 2019
Totale Italia Iper + Super + Libero servizio Piccolo (da 100 a 399 mq)

Il prezzo medio del Prosecco DOCG nel formato da 0,75 l si attesta Euro 6,00 nel 2019 in leggero calo verso il 2018, un decremento causato dalla crescente pressione promozionale: 57,8% con un aumento di quasi 5 punti rispetto al 2018. Il differenziale di prezzo con il DOC resta quindi poco superiore a 1 Euro e 50 centesimi.

Ancora in crescita il numero medio di referenze del DOCG sia negli Ipermercati, 25 referenze medie a scaffale nel mese di dicembre, sia nei supermercati con 16 referenze mediamente a scaffale nel mese di dicembre e in aumento rispetto all'anno scorso.

Una conferma che, anche nel Natale 2019, il Prosecco Superiore DOCG è stato protagonista sugli scaffali della GDO e nelle scelte di acquisto degli Italiani.

IL PRIMO TRIMESTRE 2020 È SEGNATO DALLA PANDEMIA

La spesa per Largo Consumo nella fase acuta della crisi Covid 19

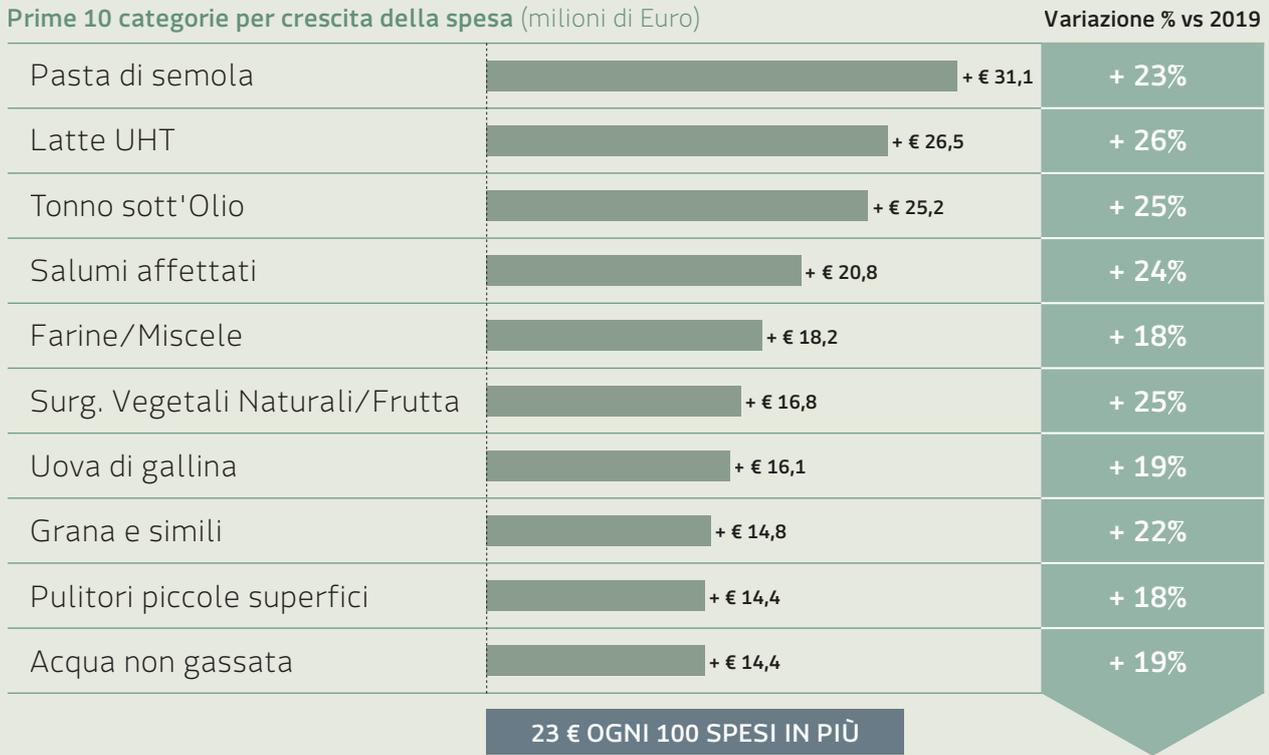
Lo scenario economico dei primi mesi del 2020 è dominato dalla diffusione dell'epidemia di Coronavirus che sta provocando un forte shock al sistema nel suo complesso.

Le vendite del Largo Consumo nella Distribuzione Moderna reagiscono nel breve periodo con un'impennata causata dall'allarme iniziale (accaparramento dei beni di prima necessità al manifestarsi dell'epidemia sul nostro territorio, anche al di fuori delle principali aree di contagio) e dalla modifica degli stili di vita che vede bruscamente riportare una quota parte significativa del «tempo» delle famiglie all'interno dell'ambiente domestico.

Nella fase acuta della crisi, cioè nelle prime quattro settimane successive al 21 Febbraio, un'ondata di acquisti si riversa nei quasi 29.000 punti di vendita della Distribuzione Moderna.

In queste settimane il giro d'affari dei prodotti confezionati di Largo Consumo sviluppa una dimensione vicina ai 6 miliardi di fatturato, di poco inferiore a quello realizzato nel periodo delle festività natalizie. Un fiume di denaro superiore di circa 860 milioni di euro rispetto al fatturato registrato nello stesso periodo del 2019.

La necessità di ampliare le scorte domestiche dovuta alle restrizioni di spostamento e all'obbligo di passare praticamente l'intera giornata fra le mura domestiche ha toccato tutti i reparti del Largo Consumo Confezionato. La crescita della spesa ha però interessato, in misura più che proporzionale rispetto alla normale allocazione dei basket di acquisto, il mondo della Drogheria Alimentare (i prodotti alimentari conservati) e l'area del Cura Casa, nella quale sono classificati molti prodotti funzionali all'igiene degli ambienti.



Fonte: IRI liquid data
 Totale Iper + Supermercati + Libero Servizio Piccolo + Spec. Casa Persona + Discount
 Settimane dal 16/02/2020 al 15/03/2020 e variazioni vs corrispondente periodo 2019

In questo contesto difficile, l'andamento del Prosecco nel primo trimestre del 2020, registra un andamento molto positivo, con un +17% in termini di Fatturato e +19,4% a unità a Totale Italia per i canali Ipermercati, Supermercati e Libero Servizio Piccolo (100-399 mq). Lo spumante Prosecco DOCG può vantare un aumento del fatturato pari a un +16,3% e delle vendite a unità del +19,3%.

Il prezzo medio a unità, Euro 6,09 è in leggero calo, impattato dalla maggiore pressione promozionale nel trimestre: il 55% dei volumi è venduto in promozione con un aumento di 4 punti rispetto al trimestre gennaio-marzo 2019.

La crescita del fatturato del Prosecco Superiore si attesta a +16,8% a Totale Italia I+S+LSP e si registra in tutte le aree e i canali:

| | |
|----------|-------------------|
| + 14,3% | Nord Ovest |
| + 16,4% | Nord Est |
| + 20,1% | Centro + Sardegna |
| + 22,6% | Sud |
| + 7,8% | Ipermercati |
| + 19,2 % | Supermercati |
| + 14,6% | LSP |

Considerazioni di Sintesi

Dall'analisi complessiva dei dati rilevati per l'anno 2019 emerge un quadro della situazione della Denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco certamente positivo. In un contesto caratterizzato dal raggiungimento dei limiti fisici delle possibilità di produzione in termini di volume, le case spumantistiche della Denominazione stanno accrescendo in modo importante il valore complessivo creato dalla loro offerta. Questo grazie alla lungimiranza di una comunità di produttori che opera nelle condizioni difficili, in certi casi eroiche, che caratterizzano i terroir straordinari presenti nel territorio della Denominazione e che ha messo in campo investimenti importanti in risorse umane, essenziali per proseguire nel perfezionamento delle tecniche produttive e dei processi di marketing, così come quelli per la sostenibilità, per essere all'altezza delle attese della società.

I produttori della Denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco hanno peraltro mostrato in questi anni recenti un notevole dinamismo commerciale, che ha consentito esplorare a fondo le opportunità nel mercato nazionale e nei mercati esteri, alla ricerca delle destinazioni più remunerative, sulle quali concentrare gli sforzi per il migliore collocamento di una produzione che nel futuro potrà crescere ulteriormente soltanto in valore.

L'analisi dei dati del 2019 restituisce, quindi, l'immagine di una Denominazione che per strutture produttive, competenze, relazioni commerciali potrà affrontare e superare la crisi di mercato che l'epidemia Covid-19 ha già innescato, e che perdurerà ancora per diversi mesi con lutti e danni economici. L'esperienza di passate crisi, quella conseguente agli attacchi terroristici del 2001 e quelle finanziarie più recenti del 2008 e 2012, hanno mostrato che il vino è un prodotto ben radicato nella vita di tante persone, nei paesi tradizionali consumatori e nuovi consumatori, che terranno viva anche in tempi difficili la domanda di questo prodotto che potrà contribuire al loro benessere.

Come avvenuto in passato, però, questa domanda sarà ancora più selettiva e saranno quindi prodotti come il Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore che potranno contribuire validamente nei prossimi mesi alla ricostruzione del mercato del vino, avendo peraltro mostrato una tenuta nelle prime settimane di crisi. Si dovrà fare leva sui valori distintivi della Denominazione, impegnandosi ulteriormente per raggiungere incrementi di pregio e maggiore livelli di sostenibilità. Un ruolo importante in questa prospettiva potrà essere certamente giocato dalla tipologia Rive, che per la particolare associazione con aree di produzione ristrette e caratterizzate, può rappresentare in modo paradigmatico l'eccellenza della Denominazione e i valori ambientali riconosciuti dall'UNESCO alle colline di Conegliano e Valdobbiadene, rafforzando in modo definitivo la sintonia della Denominazione con quegli ampi settori della società caratterizzati da crescenti esigenze di autenticità e di rispetto della natura e delle persone.

