

a cura di
Gino Pagliuca



In scena
RISTORAZIONE

Polemiche I consumatori protestano per i ricarichi sulle bevande al ristorante

Quel vino è generoso...di guadagni per l'esercente che lo serve a tavola



Caro vino i possibili rimedi

- Vendita delle mezze bottiglie o del vino a bicchiere, dato che oggi è possibile ottenere vini che resistono stappati anche una settimana: in Francia è una prassi regolare
- Mixare la carta dei vini offrendo anche prodotti in bottiglia dignitosi con un ricarico decente
- Il diritto di "stappo": Permettere al cliente di portare il vino da casa e applicare una fee.

L'ultimo in ordine di tempo è stato Beppe Grillo che, nel suo blog, ha lanciato una campagna contro il caro vino al ristorante, ma da tempo i consumatori sono sul piede di guerra contro i ricarichi praticati al ristorante o in pizzeria sulla vendita delle bevande e in particolare delle bottiglie di vino. "Solo qualche ristoratore particolarmente attento mette in lista una o due bottiglie di vini con un ricarico del 100%

per fidelizzare la clientela -spiega il consulente enologo **Pietro Rocchelli-**, mentre la norma va dal 200% a oltre". D'altra parte, un ricarico da 3 a 4 volte il prezzo allo scaffale è lo stesso praticato (e i conti qui sono più facili) sulla birra o sull'acqua minerale.

● **Conti insopportabili.** Peccato che compiere la medesima operazione su prodotti di valore unitario ben più elevato porti a una lievitazione del co-

sto finale insopportabile per l'utente.

● **La difesa.** I ristoratori si difendono dicendo che gli aumenti sono avvenuti a monte (e ciò che è successo dopo l'arrivo dell'euro sugli scaffali della gdo conferma indirettamente la tesi). Inoltre, segnalano l'incidenza degli oneri finanziari derivanti dallo stoccaggio del prodotto. Infine, segnalano i costi aggiuntivi che devono affrontare rispetto a quelli dei commercianti. Ad esempio, quello delle etichette, che non possono essere le medesime adoperate per la gdo (noblesse oblige) e quindi con il codice a barre. Che cosa c'entra tutto questo quando si vendono a 5 euro al colpo in caraffa da mezzo litro vini "alla spina" di improbabile bevibilità rimane tutto da capire. ↗

GDO WEEK

Il giudizio

Anche i produttori probabilmente dovranno ridimensionare le richieste. La vetrina ristorante rimane sempre importante.