

# **I ricarichi sul vino al ristorante non devono dipendere dalla loro 'tovaglia di seta'!**

Oggi voglio parlare dei ricarichi sul vino fatti dai ristoratori e dai wine bar. Ricarichi che io definirei indisciplinati, come del resto gli italiani e molto di ciò che li riguarda. Direte: *“Cinzia, ma cosa c’entrano le loro tovaglie di seta?”* C’entrano eccome se i ricarichi, a parte quelli scontati e più che legittimi, vengono fatti per distribuire le spese relative al locale stesso. Con ‘tovaglie di seta’ mi riferivo per l’appunto a questo.

Ora vi spiego. Qualche giorno fa, seduta a tavola con degli amici giornalisti del settore di lunga data, si è accesa una discussione e... dibattiti che dibattiti, sapete che cosa mi è stato risposto quando ho contestato questo stato d’essere? Che io ho quell’entusiasmo che loro hanno perso nel combattere ciò che andrebbe corretto, ma che ormai è entrato nella consuetudine.

Mettetela come volete, ma io trovo assurdo che i ricarichi sul vino nella ristorazione vengano fatti in modo indiscriminato e incontrollato penalizzando il vino e limitandone il consumo. Sapete che cosa vi dico: *“Bisogna fare la rivoluzione, intesa come grande cambiamento, anche nell’enogastronomia!”*

Come sempre parlo da consumatrice appassionata e informata che ama confrontarsi. Proprio per questo ho chiesto ad alcuni amici che vivono questo settore in prima persona, il loro parere sulla questione. (L’elenco delle risposte è in ordine alfabetico).

**Marco Chiesa, wine consultant.**

*Tutti noi ci aspettiamo ricarichi bassi sul vino, poiché il vino in Italia rimane un prodotto "popolare" da sempre sulla tavola e quindi si trova ingiusto, per esempio, che il vino da 5 euro a scaffale, venga venduto a 15/18 euro e che il vino da 10 euro venga venduto a 30. Ma se ragioniamo, ogni bottiglia di vino ha un costo di gestione che comprende: spazio cantina, oneri finanziari tra acquisto e incasso, tempo cameriere/sommelier per gestione, servizio, smaltimento, bicchieri e lavaggio, eventuali cambi al cliente o rimanenze se venduto a bicchiere. Insieme alla catena Accor calcolammo anni fa che il costo di gestione di una bottiglia in una struttura efficiente come un albergo 3/4 stelle di catena internazionale costa circa 10 euro. Il ristorante medio italiano è molto più inefficiente, facciamo 12. Se compro un vino a 5 euro, per restare in pari devo venderlo a 17, se poi voglio guadagnare allora almeno un 40% di margine sarebbe corretto. I conti sono presto fatti e si capisce perché molti ristoranti chiudono: non li sanno fare, i conti.*

*Se ci pensiamo un piatto di pasta ha un costo di produzione inferiore all'euro, ma noi lo paghiamo 8/10 e nessuno batte ciglio. Perché con il vino non succede? Il vino è penalizzato proprio quando viene venduto come servizio a prezzo basso, quando per stare nei conti il gestore compra vini a due euro e li rivende a 10, perdendoci comunque. Io credo che in Italia i prezzi dei vini al ristorante siano decisamente bassi e quasi sempre calcolati male. Basta fare un giro all'estero per capirlo. Mi fermo ma potrei parlare molto sull'argomento...*

**Gianni Galantino, ristoratore. Ristorante Da Giulia – Milano**

*Il vino non ha solo costi d'acquisto ma anche costi relativi alla conservazione e alla gestione della cantina. Faccio alcuni esempi. Se acquistiamo una bottiglia di vino al costo di 6 euro lo dobbiamo vendere a circa 18/20 euro. Se acquistiamo a 25 euro lo dobbiamo vendere a 50 euro. In caso*

*contrario ci perdiamo. Cinzia, devi tenere presente poi, che ci sono vini che fanno di tappo o che per presa d'aria diventano imbevibili o marsalati.*

**Simone Liloni, sommelier. Trattoria Pegaso – Gavardo (BS)**

*Tema scottante questo... debbo dire che io cerco di essere il più onesto possibile sui ricarichi sia al bicchiere che alla bottiglia. In zona molti se ne approfittano e non poco. Ti faccio un esempio. In una buona pizzeria vicino casa mia danno a bicchiere come vino dolce un Zibibbo liquoroso della Florio, vino ordinario, piacevole anche se troppo dolce per i miei gusti. Ebbene, il vino costa al supermercato nel formato da 0,75 4,50 euro. Al bicchiere lo vendono a 4. Considerando che da una bottiglia ricavano sette bicchieri, dunque ben ventotto euro, guadagnano ventitré euro puliti! Questo è solo uno dei tanti esempi.*

*Altro problema del vino alla mescita è la ripetitività delle etichette, alla fine, grosso modo, girano sempre quelle tre o quattro per tipologia. Io propongo vini un po' controcorrente a bicchieri, magari anche semisconosciuti che però i clienti mi richiedono.*

**Isabella Monguzzi, titolare dell'Enoteca Vincanto – Senago (MI)**

*Dietro certi rincari ci sono i bicchieri, la loro sanificazione e tutto quello che comporta la mescita; poi, trovi delle location che fanno pagare l'ambiente e magari (anzi spesso) ripiegano su prodotti scarsi con rincari da strozzinaggio. Ma come si suol dire l'occhio vuole la sua parte e spesso, quando il cliente è immerso in un ambiente originale e/o fiabesco, non gli importa ciò che beve! Questo è quello che hanno insegnato certi ristoratori ai clienti!*

**Gianluca Morino, produttore. Cascina Garitina – Nizza Monferrato (AT)**

*Questi rincari sono una grandissima penalizzazione per il vino.*

**Matteo Scibilia, ristoratore. Osteria della Buona Condotta – Ornago (MI)**

*Un ristorante tre stelle ha ricarichi diversi da chi non ne ha, infatti arriva anche a decuplicare il costo della bottiglia, ed è evidente il perché. Ad esempio, se hai bicchieri riedel hai un costo in più, come è chiaro che se hai un sommelier avrai un costo più alto da spalmare sul conto del cliente. In ogni caso tutto ciò che è presente in un ristorante ha un ricarico, il food cost è una regola fiscale. Cinzia questo lavoro è diventato costoso e difficile, siamo sommersi da costi e tasse. In Francia i ricarichi dei vini sono altissimi. Hanno ragione loro...*

**Tano Simonato, ristoratore. Ristorante Tano passami l'olio – Milano**

*Nella normalità i ristoratori ricaricano di due volte in trattoria, e tre volte nel ristorante. Qualche top restaurant anche quattro volte. Le spese sono tante... costi per il personale, affitti alti, tasse su tasse, materie prime costose...*

**Robert Spinazzè, produttore. Terre di Ger – Frattina di Pravidomini (PN)**

*I ricarichi onesti permettono un giro dei consumi. Purtroppo non sempre è così. Mah, ci sarebbero da fare discussioni infinite.*

**Chiara Soldati, produttrice. La Scolca – Gavi (AL)**

*La consuetudine di ricarichi importanti sui vini è ormai pratica diffusa e consolidata. In Italia sicuramente tale fenomeno è molto più evidente rispetto ai paesi esteri. Ritengo che un equilibrato ricarico sia legittimo, ma in*

*molti casi si trovano vini a prezzi non giustificati. Ritengo che una buona politica dei prezzi aiuterebbe sia la categoria dei ristoratori che il mondo del vino. Una politica dei prezzi equilibrata aiuterebbe la diffusione di un consumo di qualità e forse non penalizzerebbe il mercato italiano già in crisi per molteplici fattori.*

*Aiutare la territorialità, studiare adeguate politiche "by glass", fare sistema tra diversi soggetti concordando adeguatamente i prezzi di uscita, sarebbe una buona regola per razionalizzare il mercato. Cinzia, hai mai notato come certi vini che in carta risultano al top dei prezzi a volte vengono venduti sottocosto nelle offerte della GDO?*

**Alessandro Vitiello, Ristoratore e sommelier. Ristorante Il Fauno – Cesano Maderno (MB)**

*Cinzia, sono d'accordo con te. Sicuramente ogni locale ha libertà di decidere come meglio crede e a seconda di quanto aggiunge 'gratis' al bicchiere di vino, io però sono convinto che il 'mondo vino' ne avrebbe da beneficiare se si condividessero delle 'linee guida' che permettano al cliente di bere sapendo che il prezzo di un bicchiere o di una bottiglia è correttamente proporzionale al prezzo deciso dal produttore.*

Riprendo la parola.

Che cosa rimane da dire? Io continuo a pensare che questi ricarichi dovrebbero essere regolamentati affinché non sia il vino a pagare gli eccessi delle spese derivanti dalla gestione della ristorazione. Resta il fatto che da consumatrice informata quale sono, vorrei capire caso per caso quanto viene maggiorato il suo costo.

Questa consapevolezza rientrerebbe nel mio grado di soddisfazione nella valutazione di un ristorante. Con tante linee guida che ci sono, mi chiedo come sia possibile che non ce ne sia una aggiornata e consultabile on line che dia la

possibilità di effettuare nell'immediato questa verifica.  
Chissà...

