

Export vino, il modello Veneto

scritto da Fabio Piccoli | 23 Gennaio 2015



Il Veneto rappresenta la prima regione esportatrice di vino italiana con un valore che anche nel 2014 crescerà, secondo gli ultimi dati, e supererà i 1,6 miliardi di euro (32% del valore dell'export enologico nazionale).

Non si hanno ancora i dati definitivi ma secondo le previsioni più accreditate anche il 2014 si è chiuso per il Veneto con un incremento interessante sul versante delle esportazioni enologiche. Se il 2013 si era chiuso con quasi 1,6 miliardi di euro, lo scorso anno si dovrebbe registrare con un ulteriore aumento. Valore che consolida la posizione di leadership del Veneto nel panorama delle esportazioni enologiche con una quota di oltre il 32% sul complessivo nazionale.

Capire il successo dell'export del vino Veneto aiuta anche a capire cosa potrebbe essere fatto anche nelle altre regioni per cercare, almeno, di avvicinarsi a queste ottime performance.

Innanzitutto, come ha correttamente sottolineato l'assessore all'agricoltura della Regione Veneto, Michele Manzato, ad un convegno sullo stato di salute del sistema vitivinicolo veneto

tenutosi il 23 gennaio a Lonigo (Vicenza), grazie all'intraprendenza e dinamismo delle imprese sia private che cooperative. "Come sistema politico amministrativo" ha spiegato Manzato "siamo facilitati nelle scelte perché cerchiamo di assecondare ciò che le imprese già fanno in autonomia senza aspettare "stimoli pubblici". Può sembrare un'ovvietà ma è bene ricordarlo, senza capacità e coraggio imprenditoriale non vi è supporto pubblico sufficiente a garantire evoluzione dei sistemi produttivi.

Per questo Manzato fa bene a lamentarsi che nonostante questo virtuosismo della sua regione anche per il prossimo Psr (piani sviluppo rurale) molte delle risorse europee andranno a regioni che non sono riuscite a dimostrare altrettanta efficacia nell'utilizzo, ma questo purtroppo è un vecchio e ma sempre attuale discorso.

Ma cosa significa assecondare con gli strumenti pubblici a disposizione questi flussi d'export? Ad esempio organizzare come ha fatto la Regione Veneto in collaborazione con il Consorzio negli ultimi 3 anni decine di incoming di importatori e giornalisti internazionali. Anche quest'anno, ha spiegato Manzato, ne arriveranno oltre 350. Ricordiamo che vi sono regioni dove non solo non vengono utilizzati fondi ocm per fare azioni all'estero ma non si è nemmeno in grado di organizzare azioni di incoming che almeno consentono di far conoscere direttamente a buyer internazionali territori di produzione e incontrare direttamente le aziende.

A nostro parere la vera chiave del successo del Veneto enologico risiede nell'equilibrio del suo sistema produttivo. La produzione complessiva, infatti, è praticamente nelle mani del 50% circa alle aziende private e il resto alle cooperative. Come pure tra i privati vi è un giusto mix tra piccoli e medi. Questo impedisce il "dramma" dell'ampia divaricazione tra piccoli e grandi con tutte le conseguenze in termini di posizionamento del prodotto e della reputazione in generale di una denominazione.

Ma l'altro elemento, a nostro parere, fondamentale per spiegare la competitività del sistema veneto è la grande

valorizzazione che è stata fatta in questi anni alle denominazioni rispetto a vini varietali o alle igt. Degli oltre 10 milioni di quintali prodotti nel 2014, infatti quasi 6 milioni sono tra doc e docg e 3 milioni sono igt. La denominazione, pertanto, è il grande strumento di riconoscibilità e distinzione sui mercati internazionali. Certo, quando si hanno denominazioni del calibro dell'Amarone della Valpolicella o del Prosecco di Conegliano Valdobbiadene è chiaro che le cose si "semplificano", ma di esempi italiani di allontanamento da certe denominazioni importanti nel passato anche recente ve ne sono moltissimi. Come pure vi sono moltissime regioni e province che continuano a non credere in generale al fattore territoriale spesso non tanto per colpa della denominazione in quanto tale ma proprio per l'incapacità di creare sistema, coesione tra i produttori.

Ecco, anche su quest'ultimo fronte, il Veneto dà la sensazione di essere più avanti di altre regioni. Nel nome del business, come è corretto, i produttori veneti sono disponibili a fare molta più squadra, basti pensare cosa stanno riuscendo a fare sul fronte del Pinot Grigio sotto il cappello della "doc Venezia".

Forse più che avere paura del Veneto ogni tanto sarebbe meglio prenderlo come esempio.