I prezzi bassi spingono la Spagna sul fronte export

scritto da Fabio Piccoli | 28 Maggio 2018



In queste settimane stanno arrivando da varie fonti i dati conclusivi dell'andamento dell'export vitivinicolo nel 2017. Da questi dati emergono due elementi essenziali, per certi aspetti già da tempo noti: da un lato il consolidamento della Spagna come leader, in termini di volume, dell'export mondiale di vino sfiorando i 23 milioni di ettolitri; dall'altro il primato della Francia sul fronte dei valori con i suoi circa 9 miliardi di euro. L'Italia segue la Spagna in termini di volumi con circa 21,6 milioni di ettolitri.
Se guardiamo ai valori, l'Italia si colloca al 2° posto con i suoi circa 6 milioni di euro, seguita dalla Spagna al terzo posto con soli 2,8 miliardi di euro.
La Spagna, pertanto, evidenzia ancora una volta una forbice decisamente ampia tra volumi e valori, testimoniata ulteriormente dal prezzo medio del vino spagnolo esportato che nel 2017 si è attestato a 1,25 euro al litro, meno della metà di quello italiano (2,78 euro) e circa 1/5 di quello francese (6 euro). Ma i prezzi medi spagnoli sono anche inferiori a quelli di Australia e Cile e davanti, di poco, solo a quelli sudafricani che nel 2017 hanno registrato un prezzo medio di 1,23 euro al litro.
Risulta evidente, pertanto, il proseguire della politica di dumping del vino spagnolo sui mercati internazionali. Una

politica che sicuramente sta spingendo i vini spagnoli in molti mercati, talvolta determinando una concorrenza non semplice anche per i vini italiani, ma che fa emergere delle perplessità rispetto allo sua sostenibilità economica anche nel prossimo futuro.
Su tale scelta difficile non andare con la memoria alle politiche di prezzo degli anni passati dell'Australia che hanno determinato una sorta di "bancarotta" del sistema vitivinicolo australiano (dalla quale solo ora, lentamente, si sta rialzando).
Riguardo a questa politica di prezzi bassi, recentemente Rafael del Rey, responsabile dell'Osservatorio economico del vino spagnolo ha dichiarato ad Euronews:"E' vero che la Spagna rimane ancora indietro rispetto a Francia e Italia sul fronte del valore, ma questo perché questi due Paesi hanno maggiore esperienza di noi sui mercati internazionali".
Non siamo così convinti che la differenza di comportamento sul fronte prezzi tra la Spagna e Francia e Italia sia da ascrivere solo alla maggiore "nostra" esperienza, riteniamo, infatti vi sia una politica strategica definita in gran parte del sistema vitivinicolo spagnolo. Consideriamo, a questo riguardo, lo stesso comportamento del vino italiano sui mercati internazionali ancora ben lontano dal garantire posizionamenti adeguati.
La domanda da porsi, pertanto, è quanto queste politiche di prezzo siano il frutto della sommatoria dell'incapacità di molte imprese spagnole, ma anche italiane, australiane, cilene, sudafricane, di sostenere adeguatamente il loro posizionamento, la loro reputazione, o quanto, invece, sia frutto di strategie precise in particolare delle imprese industriali, degli imbottigliatori.
E' indubbio che parte del basso posizionamento dei vini spagnoli sui mercati internazionali è da ascrivere alla sua ancora forte produzione di vini sfusi che lo scorso anno ha rappresentato più della metà (12,6 milioni di hl) del vino spagnolo venduto.