

L'export delle big del vino italiane, crescono tutte, quasi

scritto da Fabio Piccoli | 18 Aprile 2016



È sempre molto interessante leggere l'annuale "Indagine sul settore vinicolo" di Mediobanca che coinvolge le prime 136 società di capitali italiane operanti nel settore vinicolo (tra queste vi sono anche 42 cooperative) che nel 2014 hanno fatturato più di 25 milioni di euro, i cui bilanci sono stati aggregati per il periodo 2010-2014.

Con questo articolo prendiamo in esame la parte dell'indagine riguardante l'export che ci offre interessanti spunti di riflessione.

Complessivamente è evidenziato nell'indagine di Mediobanca – nel 2015 l'area più dinamica per le aziende oggetto dell'indagine è stata il Sud America (+18,3% le vendite sul 2014), ma essa rappresenta solo l'1,5% del fatturato estero delle imprese italiane; molto vivace la crescita del Nord America (+13,3%), dove si realizza il 34% dell'export; il dato complessivo delle esportazioni italiane di vino (+6,5% sul 2014) deriva da queste due regioni, poiché i Paesi UE (51,5% del totale) avanzano del 3,7% e il resto del mondo (Africa, Medio Oriente e Paesi Europei non UE) del 3,2% per una quota pari al 9,1%; il residuo 3,9% delle esportazioni va nell'area asiatica che accusa una flessione del 10%.

Ma se questi sono i dati complessivi, molto interessante è

andare a vedere la differenziazione di questa evoluzione sia tra i diversi modelli produttivi (spa, srl, coop), sia successivamente tra le diverse imprese.

Riguardo gli sbocchi commerciali si evince dall'indagine che le cooperative mostrano una minore dipendenza dai mercati di prossimità (UE), ove realizzano il 44,1% delle vendite estere contro il 56,4% delle non cooperative. Tale area ha seguito nel 2015 dinamiche differenti: le spa e srl vi hanno realizzato una crescita del 5,6% a fronte del lieve ritocco delle cooperative (+0,2%). Il Nord America per le spa e srl vale poco più della metà dell'area europea (28,9%) e fa registrare una progressione (+12,5%) che appare più accelerata per le cooperative (+14%) per le quali la quota di quell'area è assai più cospicua, pari al 41,5%. Importante la presenza nelle restanti aree geografiche, in particolare nell'Europa non UE, in Africa e in Medio Oriente, mentre resta marginale quella in Centro e Sud America.

Andando invece ad osservare gli andamenti dell'export delle singole imprese (analizzando le prime 25 in termini di fatturato), emergono i seguenti aspetti:

- una forbice di oltre il 73% tra l'impresa che ha la più alta quota percentuale di export del suo fatturato (94,5% di Casa Vinicola Botter Carlo) e quella più bassa (22% Collis Veneto Wine Group);
- alcune società hanno una quota di fatturato estero quasi totalitaria: Botter al 94,5%, Ruffino al 93,1%, F.lli Martini con l'88,8% e Masi Agricola (88,4%). Solo sei gruppi hanno una quota di export inferiore al 50% delle vendite.
- la maggiore azienda italiana, Cantine Riunite & Civ (Gruppo Italiano Vini) è anche quella che ha il fatturato più elevato realizzato sul fronte export (361 milioni di euro);
- il Veneto, con 11 aziende è la prima regione sul fronte export tra le prime 25 (questo coincide anche con il dato export complessivo).

Infine, riguardo alle aspettative sull'export 2016 il 94,5% degli intervistati prevede un fatturato in crescita o al più stabile (era l'89,5% nel 2015) ma le attese di crescita

superiore al 10% arrivano al 24,3%. I pessimisti (riduzione dei volumi) sono solo il 5,5%. La maggiore quota di ottimisti è tra i produttori di spumanti: il 15% si aspetta nel 2016 di aumentare il fatturato totale di oltre il 10%, percentuale che sale al 35% guardando i mercati esteri.