

La gestione delle doc fondamentale per rimanere competitivi

scritto da Fabio Piccoli | 25 Novembre 2014



Si può presentare un bilancio positivo, con molti dati record, ed essere ciò non di meno preoccupati per il futuro? Ecco quanto è emerso dalla conferenza stampa di presentazione del bilancio 2013/2014 della Cantina di Soave, che con i suoi 2.200 soci, 6.500 ettari di vigneto di proprietà e oltre 30 milioni di bottiglie prodotte all'anno è la realtà leader nella produzione di Soave e Valpolicella.

“Chiudiamo con un bilancio che ha spiegato il presidente della Cantina, Attilio Carlesso che supera i 102 milioni di euro e con un valore record di ben 54,5 milioni di euro di liquidazione complessiva delle uve ai nostri soci (+12%

rispetto l'anno precedente). Un ottimo risultato pur in presenza di una situazione economica tuttoggi drammatica nel nostro paese e in gran parte del mondo". "Ci testimonia ha aggiunto Carlesso che il settore agroalimentare spesso in controtendenza rispetto agli altri comparti economici ma al tempo stesso, vedendo anche i risultati di altre imprese del nostro settore, non dobbiamo certo sederci sugli allori perché non è assolutamente scontato che il futuro possa ancora essere di crescita".

Un'analisi ripresa anche da Bruno Trentini, direttore generale della Cantina che ha evidenziato come "questo ulteriore incremento dei nostri risultati va da ascrivere in particolare grazie alla gestione corretta delle denominazioni. Non è un caso, infatti, che Valpolicella e Soave rappresentino due tra le poche denominazioni italiane che in questi ultimi anni di crisi economica mondiale siano riuscite ad aumentare la redditività ad ettaro".

Per il Soave, ad esempio, la Cantina chiude il bilancio con una redditività per i propri soci di 11.000 euro ad ettaro e si sale, ad esempio, ai 14.000 euro/ettaro per il Pinot Grigio (una cifra ben più alta, ad esempio, del vicino Trentino ndr).

"I Consorzi di tutela ha aggiunto Trentini giocano un ruolo fondamentale in questa direzione, ma è altrettanto vero che è indispensabile al fine che la gestione dell'offerta della denominazione sia adeguata che tutti i produttori si sentano in qualche modo responsabili del destino del proprio territorio e si abbandonino pericolosi egoismi".

"Anche in Valpolicella, ad esempio ha spiegato Trentini troppe volte assistiamo ad aziende che pur di "speculare" sui risultati immediati non si rendono conto che si deve preservare il bene comune attuale con maggiore pazienza e attenzione. Noi, per esempio, utilizziamo solo il 20% (del 50% possibile) del nostro potenziale produttivo dell'Amarone. Ogni mese, invece, in Camera di commercio arrivano proposte di vini con etichette che "scimiottono" il termine ripasso, appassimento, amarone. I peggiori nemici delle nostre denominazioni, quindi, siamo solo noi stessi, molto meno il

mercato”.

Altra preoccupazione di Trentini è la dimensione media delle aziende.

“Continuiamo a sottacere il problema della dimensione media delle aziende italiane” ha detto Trentini “ma io sono convinto che se non riusciamo nei prossimi 5 anni a migliorare sotto questo fronte, attraverso accorpamenti, organizzazioni aziendali più evolute, rischiamo tantissimo. Anche noi, pur essendo considerati “grandi” nel nostro paese, siamo piccoli ed inadeguati per poter affrontare con serenità il futuro del mercato enologico”.

I numeri in sintesi della Cantina di Soave

Fatturato consolidato che supera i 102 milioni di euro

o In particolare molto bene il trend del fatturato derivante dal prodotto imbottigliato con un + 13% in valore rispetto allo scorso esercizio. Le vendite di prodotto imbottigliato mantengono una quota maggioritaria rispetto allo sfuso pari al 55%; di cui ben il 58% deriva dal prodotto a marchio azienda, contro il 42% determinato dalla vendita di prodotti a “private label”.

o Buon la ripartizione tra le vendite Italia ed estero rispettivamente 56% le prime e 44% le seconde.

Record sul fronte della liquidazione totale che ammonta a 54.500.000 di euro con un incremento del + 12% rispetto all'esercizio precedente; la resa per ettaro si attesta su un +9% rispetto all'anno precedente, sfiorando gli 11.000 euro/ettaro.

o In tema di capitalizzazione aziendale il patrimonio netto raggiunge quest'anno gli oltre 52 milioni di euro, a fronte di un cash flow di oltre 7 milioni di euro e un utile di esercizio di 1.312.000 euro. Bene anche la Posizione Finanziaria Netta che si attesta ad euro 5.158.000 con un miglioramento rispetto all'anno precedente di euro 3.554.673.