

# Vino: la qualità del prodotto italiano continua a favorire la costante crescita della domanda mondiale

scritto da Redazione Wine Meridian | 3 Ottobre 2017



Nonostante una quantità che potrebbe essere al minimo storico nazionale degli ultimi 50 anni sui 40-42 milioni di ettolitri per effetto delle condizioni climatiche anomale, l'Italia manterrà comunque il primato mondiale tra i produttori di vino.

**A compensare l'amarezza per una vendemmia scarsa la richiesta**

**di vino italiano all'estero in continua crescita: 2809 milioni di euro di esportazioni di vino nel primo semestre e un aumento del 6,8 %.**

Questo porta a confermare che il Vino è il primo prodotto del food&beverage made in Italy con un saldo commerciale attivo di oltre 5 miliardi di euro l'anno.

I primi mesi del 2017 hanno anche fatto segnare un recupero del prezzo medio a litro, una novità per l'Italia che risulta sempre in sofferenza rispetto ai principali competitor. L'Italia, infatti, è attualmente il primo paese esportatore in volumi, con 730.000 ettolitri, il terzo dopo Usa e Francia per i ricavi, che hanno raggiunto nel 2016 la cifra di 330 milioni di euro.

**Ecco perché questo incremento in valore deve essere stabilizzato per la sostenibilità economica di tutti gli anelli della filiera.**

Obiettivo strategico di qualunque azienda diventa quindi **migliorare il posizionamento del vino italiano in tutti i mercati sia in termini di volumi di vino venduti che di incremento del valore medio a bottiglia.**

Un valido strumento per il settore vitivinicolo Made In Italy di farsi conoscere all'estero, potenziando le relazioni di business attraverso incontri B2B prefissati, sono gli eventi di **"International Wine Traders"**, organizzati da Iron3.

Il tour internazionale di "International Wine Traders" si compone di workshop, walk around, seminari informativi, masterclass ed incoming. Le ultime due tappe del tour si svolgeranno a Lazise e a Francoforte.

**Venerdì 20 e sabato 21 ottobre**, a Lazise (VR), si svolgerà il **wine workshop** che permetterà alle aziende vinicole italiane di incontrare buyers provenienti da Germania, Danimarca, Regno Unito, Stati Uniti, Svizzera, Olanda, Singapore, Belgio, Irlanda Canada, Lituania, Repubblica Ceca, Polonia, Svezia, Norvegia.

Una fitta agenda di incontri one-to-one, definiti in base alle reali richieste dei buyers e alle effettive esigenze delle

aziende, definirà le due giornate.

Due giorni dopo, **lunedì 22**, IWT vola in Germania, per il **walk around tasting** di Francoforte, la capitale finanziaria della Germania, uno dei più importanti centri economici in Europa.

La **Germania**, tra i primi tre Paesi d'interesse per il nostro export, nel 2016 è tornata a crescere sensibilmente rispetto al 2015, con un +1,7 in valore (977 milioni di euro) e un +0,5 in volume (5,56 milioni di ettolitri); **nel primo semestre 2017 ha segnato un +4,7%**.

Il walk around sarà preceduto da una master class che permetterà agli operatori di approfondire la conoscenza su alcuni vini e territorio italiani; al walk around parteciperanno importatori, distributori, stampa selezionata e operatori trade come ristoratori, enoteche, sommelier.