



VINO, INDAGINE UIV/VINITALY: CROLLANO I FATTURATI, PESANO COSTI E RECESSIONE

8 Novembre 2022 

VERONA – Voci di costo lievitate e vendite in flessione, crollo della redditività, ansia da recessione. Per il vino italiano, reduce da anni di crescita importante sui mercati mondiali, il grande freddo è già arrivato, e si farà sentire per tutto il 2023. Lo dice l'indagine congiunturale dell'Osservatorio Uiv/Vinitaly, presentata ieri al wine2wine di Veronafiere, nel corso del convegno di filiera che ha aperto l'evento dedicato al vino.

Secondo lo studio, il surplus di costi registrato quest'anno dalle imprese italiane – 1,5 miliardi, l'83% in più, derivanti dai soli aumenti dei prezzi energetici e delle materie prime secche, come tappi, vetro e carta – complicherà i bilanci 2022 delle imprese. A partire dal Margine operativo lordo, previsto quest'anno al 10%, in discesa rispetto al 25% del 2021 e peggiore anche dell'annus horribilis 2020, quando l'indicatore di redditività riscontrato era al 17%. Ma la vera doccia fredda sarà nel 2023: in uno scenario recessivo il Mol andrà in caduta libera (4%), con un fatturato, a -16%, che in molti casi non riuscirà a coprire costi in decremento (-11%) ma comunque relativamente alti. In termini monetari, la riduzione del Mol attesa per l'anno prossimo è di circa 900 milioni di euro, attestandosi così a 530 milioni di euro contro il miliardo e 400 milioni del 2022 e i 3,4 miliardi del 2021.

Relativamente al mercato, l'Osservatorio di Unione italiana vini e Vinitaly prevede per il 2022 una chiusura d'anno con vendite generali in calo dell'1% a volume (41,4 milioni di ettolitri), per un valore in aumento, grazie all'horeca e alla vendita diretta, del 6%, a 14,3 miliardi. Molto meglio l'estero sulla dinamica valoriale (+10% contro +1% del mercato italiano), mentre i volumi sono attesi stabili in Italia e in leggera contrazione sui mercati internazionali, in particolare Usa, Germania, ma anche Cina e ovviamente Russia. Il dato del valore – rileva l'analisi – non deve però trarre in inganno: l'incremento, del tutto inflattivo, del 7% sul prezzo medio non basta a coprire i costi, come dimostrato dalle richieste delle imprese alla distribuzione di aumentare i listini mediamente del 12%.

Una materia, quella del surplus dei costi, al centro dell'azione di Governo che “intende agire anche sul fronte delle accise” come confermato dal ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e Forestale, **Francesco Lollobrigida** intervenuto in videocollegamento in apertura dei lavori.

Il ministro, dopo aver ribadito “la centralità di Veronafiere nel sistema fieristico italiano” ha sottolineato che “Il vino fa parte dell'ossatura economica e culturale dell'Italia, grazie a un



sistema produttivo che ha fatto della qualità la propria bandiera, oltre che elemento competitivo su scala globale. Per questo – ha proseguito Lollobrigida – dobbiamo tutelare il nostro modo di produrre che è spesso oggetto di aggressione normativa. Su questo abbiamo dato un segnale anche in Europa votando convintamente contro al taglio del vino ai fondi della promozione orizzontale”. In questo scenario di incertezza, ha concluso il ministro Francesco Lollobrigida “Il ministero è disponibile a un confronto con la filiera per condividere proposte di carattere normativo ed economico che consentano al vino e alle imprese del settore di restare competitivi a livello nazionale, sui mercati esteri e anche in sede europea”.

Per l'amministratore delegato di Veronafiere, **Maurizio Danese**, “il vino italiano non è solo un prodotto bandiera ma un comparto sano che contribuisce in maniera determinante allo sviluppo economico e sociale del Belpaese. Affrontare con serietà e attenzione le dinamiche di un settore nelle sue fasi evolutive è un servizio che Vinitaly vorrà sempre più perseguire. Da una parte per mettere questi studi al servizio delle imprese e degli stakeholder, dall'altra perché è dall'analisi dei bisogni e delle priorità che proseguirà con ancora maggior determinazione il nuovo corso di una manifestazione che vuol essere sempre più pragmatica e in sintonia con la realtà del settore”.

Nel complesso, in un anno tenuto a galla dall'horeca nostrana e internazionale oltre che dalla vendita diretta, il 2022 chiuderà peggio di come è iniziato. In questo senso non aiuta né il calo del 10% a tutto settembre dei volumi di vendita nella Gdo dei primi 3 mercati esteri (Usa, Germania e Uk), né soprattutto i valori medi del vino sfuso, relativi a una nuova vendemmia sopra i 50 milioni di ettolitri, in calo del 15%-20%. Sul punto si sofferma l'analisi, perché le difficoltà congiunturali acuiscono la crisi di crescita di una superpotenza enologica che produce troppo vino, e l'invenduto trascina verso il basso anche il valore del prodotto “sano”.

“Una riduzione di 3 milioni di ettolitri – cita l'analisi – aiuterebbe ad alleggerire la filiera delle eccedenze, liberando energia sulla parte sana e messa in commercio”. La sovrapproduzione genera eccedenze sia tra i vini comuni che tra le Dop-Igp; per questo sarebbe necessario fare ordine sul sistema dei prodotti certificati: su un totale di 458 Dop-Igp solo 90 presentano un tasso di imbottigliato su rivendicato sopra l'80%, mentre sono ben 270 (il 60% del totale) le denominazioni sotto il 60% di imbottigliato.

Per **Luca Rigotti**, coordinatore settore vino Alleanza delle Cooperative, “il vino cooperativo si trova nelle stesse difficoltà in cui si trova l'intero settore: parliamo di costi ormai ingestibili, dall'energia alla logistica, e di difficoltà nel reperimento delle materie prime. Per la vendemmia 2021 riusciamo ad avere dei risultati soddisfacenti, ma per la prossima sarà impossibile non andare ad incidere sulla remunerazione dell'uva. Credo che ci sia un



problema di aziende meno strutturate che dovranno per forza fare un percorso di accorpamento, di fusione o di ri-organizzazione: ci sono tante forme per diventare più competitive e in questo modo ridurre i costi. Sicuramente sarà un anno difficile, ci sono tanti problemi collegati ad uno scenario socio-economico-politico liquido, che dà insicurezza. Il mondo del vino deve fare squadra per far capire che siamo un'economia importante e che vogliamo un sistema vino maturo, che percorre la strada della sostenibilità”.

“Il vulnus del nostro settore è il divario tra domanda e offerta”, rileva **Riccardo Cotarella**, presidente di Assoenologi. “Produciamo troppo: non possiamo impiantare continuamente, prima di fare il vino bisogna pensare a chi, dove e come venderlo. Quello della qualità è un problema risolto da tempo grazie proprio al lavoro degli enologi e dei produttori che ci permettono di svolgerlo. Ora è giunto il momento di lavorare sul rapporto tra domanda e offerta, e solo poi possiamo dare valore attraverso il patrimonio materiale e immateriale del nostro Paese. Come ci insegnano i francesi, non dobbiamo parlare delle uve ma del nostro territorio, quello nessuno lo può rubare. Dobbiamo dare importanza a ciò che è nostro”.

Luca Brunelli, vicedirettore Cia-Agricoltori italiani: “I nostri produttori e i nostri agricoltori hanno investito e hanno costruito un vigneto Italia che è tuttora depotenziato: è necessario fare squadra come Paese per utilizzare appieno quel potenziale. Ci sono infatti dei percorsi non ancora tracciati o perlomeno non utilizzati al meglio. Inoltre, il mondo del vino rappresenta un settore che, rispetto alle altre attività agricole, ha tenuto in vita i nostri territori e le nostre aree rurali. Ci vuole lavoro, intenzione e continuità e in questo senso il ruolo che l'agricoltura svolge è fondamentale: rende vivibili le aree rurali”.

“Stiamo vivendo un momento complesso perché le aziende soffrono l'aumento dei costi energetici e tutto quello che fa parte della produzione del mondo enoico ha subito un incremento”, dice **Francesco Ferreri**, membro della giunta nazionale Coldiretti e presidente Coldiretti Sicilia. “Ma il sistema Italia-vino è un sistema unico al mondo per le sue varietà e per la sua distribuzione all'interno del nostro Paese. Questo è quello che oggi dobbiamo tutelare perché questo è quello che ha permesso al comparto di rappresentare una delle prime voci dell'export del Belpaese. Il vigneto è la cosa più importante che abbiamo: oggi viviamo un attacco non indifferente su tutta la dieta mediterranea”.

Giordano Emo Capodilista, vicepresidente di Confagricoltura: “Non solo in Italia ma anche in altri Paesi produttori riscontriamo difficoltà. C'è un periodo di assestamento post-Covid, aggravato dal conflitto, che non aiuta. L'occasione ci deve indurre a fare squadra ed essere uniti: promozione, Cancer Plan, Nutriscore sono temi sul tavolo a Bruxelles dove le nostre istanze dovranno avanzare in maniera compatta. Anche i nuovi progetti del Pnrr possono essere occasione di crescita ed efficientamento del sistema, non ultimo il capitolo



energetico”.

Per **Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi**, presidente di Federdoc, “effettivamente i numeri attuali riflettono un andamento che richiama la nostra attenzione; i consorzi italiani del vino, che rappresentano tutta la filiera, possono però aiutare a trovare un punto di equilibrio tra domanda e offerta, per esempio attraverso la definizione di strategie di produzione, di resa in campo, di blocco degli impianti. Detto questo, sarà anche necessario avere una visione comune e cercare di anticipare i tempi: la sostenibilità potrà infatti rivelarsi un elemento importante per il futuro, siamo convinti infatti che i vini certificati sostenibili potranno avere maggior appeal sui mercati esteri”.

Micaela Pallini, presidente di Federvini: “Le aziende si trovano a fronteggiare momenti molto difficili. Quando si parla di misure antiinflazione, quindi di lavorare sui tassi di interesse, per l’Italia del vino occorre considerare i nostri 3 mercati di riferimento – Stati Uniti, Germania e Regno Unito – che iniziano a mostrare segnali di difficoltà. Negli Stati Uniti in particolare nel 2023 i tassi dovrebbero crescere del 5-7% e potrebbero arrivare al 10%. Questo è un tema molto importante perché influirà sui consumatori americani. Il grande tema per il prossimo anno è quello di alcool e salute: l’health warning irlandese purtroppo è andato avanti, nonostante il parere contrario di tanti. Tra i temi prioritari, quello dei fondi promozionali della Pac e degli accordi di libero scambio”.

“Fivi rappresenta 1.500 aziende di dimensioni anche molto piccole, strutture che nella maggior parte dei casi non hanno sbocchi internazionali, con un mercato estremamente locale, spesso fuori anche dalla Gdo. Al di là della crisi, che tocca un po’ tutti, crediamo sia importante ridurre gli oneri per le aziende. Tra le nostre proposte, abbiamo sviluppato un dossier ‘Burocrazia’, già anticipato al precedente ministro: è necessario intervenire su tutto ciò che genera costo e riduce la marginalità”, ha detto **Andrea Pieropan**, consigliere Fivi.

Carlo Ferro, presidente Ice Agenzia: “Ice Agenzia è pronta ad accelerare l’azione di sistema a supporto delle aziende che esportano. Il rafforzamento della collaborazione con Veronafiere e Vinitaly va in questa direzione. Così come vanno in questa direzione le venti nuove iniziative messe in campo da Ice Agenzia negli ultimissimi anni per affrontare anche le dinamiche geopolitiche del tutto inusuali che spingono a una rimodulazione verso i singoli mercati. Tra queste l’utilizzo della tecnologia blockchain con relativi servizi messi a disposizione gratuitamente da Ice: si tratta di nuove opportunità da seguire dal marketing alla formazione, altro elemento propedeutico ai mercati esteri”.

Lamberto Frescobaldi, presidente di Unione italiana vini (Uiv): “È in fasi particolari come quella che si prospetta, non solo per il vino ma anche per moltissimi comparti della nostra



economia, che bisogna avere il coraggio di prendere decisioni in grado di accelerare dinamiche evolutive sempre più necessarie. Oggi emerge con sempre maggiore evidenza che chi fa più vino non solo non vince ma rischia di far perdere gli altri; per questo è urgente intervenire sulla riorganizzazione delle numerose Dop e Igp che vendono solo in parte quanto rivendicato e rivedere le norme che disciplinano la gestione di mercato dei vini a denominazione. Sarà inoltre importante agire sulla limitazione, senza deroghe, a 300 quintali per ettaro delle rese sui vini comuni, sottoponendo anche questi ultimi a controlli puntuali dato il loro peso non trascurabile sul totale”.