

• INTERVISTA A EMILIO PEDRON

# L'export vinicolo vola ma pagano i viticoltori

I buoni risultati del vino italiano sui mercati mondiali non convincono del tutto l'amministratore delegato del Gruppo italiano vini, che sottolinea come essi si basino in gran parte sul basso prezzo delle uve pagato ai viticoltori

di Fabio Piccoli

**N**el 2006 e 2007 le esportazioni di vino italiano sono tornate a correre segnando aumenti significativi: sono stati superati i 18 milioni di ettolitri (pari al 37% della produzione nazionale), per un valore record di oltre 3,4 miliardi di euro.

A leggerli così sembrano dati molto positivi, ma Emilio Pedron, amministratore delegato del Gruppo italiano vini (Giv), il maggior gruppo enologico del nostro Paese, ha una chiave di lettura diversa.

«Credo sia necessario – ci ha spiegato Pedron – evidenziare che sono risultati ottenuti sulle spalle dei viticoltori. In sostanza si tratta di esportazioni finanziate dal sottocosto con cui sono state pagate le uve nel nostro Paese e questo incide enormemente sulla sostenibilità di tutta la filiera. Infatti dove non c'è il corretto equilibrio tra tutti i segmenti della filiera che devono a vari livelli conseguire del profitto, è difficile consolidare il successo, si vive solo di speculazioni».

«Sono preoccupato – ha aggiunto Pedron – che nessuno dica questa verità. Dovrebbe gridarlo la cooperazione, prima fra tutte, e invece c'è il silenzio. Chi compra sta zitto, chi viene pagato poco ha paura di rimanere schiacciato».

Si tratta di affermazioni forti, importanti, soprattutto se si considera da dove provengono. Il Gruppo italiano vini, infatti, è una vera e propria holding vitivinicola, con 15 aziende presenti in tutte le principali aree viticole del nostro Paese, con marchi storici come Nino Negri in Valtellina, Santi in Valpolicella, Melini e Folonari in Toscana e Rapolà in Sicilia, tanto per citare i più noti.

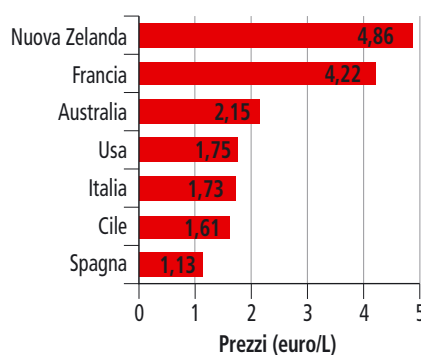
E Pedron è considerato da tempo come uno dei maggiori manager del vino a livello internazionale.

**Insomma Pedron, il vino italiano non può nemmeno sorridere sul fronte delle esportazioni?**

Dico semplicemente che i numeri vanno letti e interpretati con correttezza.

Intanto si deve sottolineare che gran parte del merito dello sviluppo dell'export degli ultimi anni è dovuto a due vini: Pinot grigio e Prosecco. Due vini di vitigno di grande successo, anche se non rappresentano spiccati caratteri di unicità, quindi teoricamente sono replicabili in altri Paesi. Non a caso il 45% del Pinot grigio consumato negli Usa nel 2007 non è di provenienza italiana.

Poi, per capire che ci sono alcune cose che non vanno basterebbe andare a vedere il prezzo medio all'export dei vini italiani che è tra i più bassi (vedi grafico) rispetto ai principali competitor internazionali (1,73 euro/L rispetto ai 2,15 di Australia e ai 4,22 della Francia). In sostanza solo circa il 20% del vino italiano esportato riesce a spuntare



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati UN Comtrade.

## Prezzi medi all'export di vino dei principali esportatori mondiali

Dal punto di vista del prezzo l'Italia è staccata dai principali produttori di vino.

prezzi in linea con la media mondiale, pari a 2,17 euro/L.

E, ripeto, questa non è una prerogativa positiva del sistema produttivo italiano nel suo complesso ed è possibile solo perché l'anello più debole della filiera non viene ripagato dei costi di produzione. Questo viene testimoniato anche da una recente elaborazione di Ismea.

Va ricordato, inoltre, che oggi parliamo di ripresa delle esportazioni, perché nel 2003 e 2004 ci fu un rallentamento diffuso e importante dei consumi di vino italiano nel mondo. Le motivazioni di quel rallentamento non sono venute meno e sussistono ancora oggi preoccupazioni per i prossimi mesi.

**Quali sono queste preoccupazioni?**

Innanzitutto la perdurante debolezza del dollaro, che si è svalutato negli ultimi cinque anni del 70-80%. Ciò significa che il vino italiano negli Usa costa il 70-80% in più oppure che i distributori hanno dovuto rinunciare al loro margine. Per contro i vini californiani arrivano a un buon prezzo sui mercati europei.

La competizione dei Paesi nuovi produttori è sempre più forte e forse è opportuno ricordare che sono aumentate le nostre esportazioni, ma anche le loro. Basti pensare che le importazioni comunitarie di vino da Paesi terzi hanno superato i 13 milioni di ettolitri e che Australia, Cile, Argentina, Nuova Zelanda e Moldavia hanno più che raddoppiato le quantità esportate dal 2000 al 2006.

Se poi aggiungiamo una crisi economica abbastanza generalizzata che deprime i consumi e la presenza di consumatori sempre più attenti negli acquisti, esigenti, informati, consapevoli di cosa vogliono e anche curiosi di affrontare vini diversi, penso che si debba rimanere molto vigili e non lasciarsi andare a superficiali soddisfazioni.

**Vorrei tornare al tema iniziale: i prezzi non remunerativi per le uve pagate ai viticoltori italiani. Cosa si potrebbe fare concretamente per evitare questo fenomeno?**

Purtroppo tutte le esperienze dell'interprofessione sono fallite nel nostro Paese, quindi è inutile pensare a una soluzione di questo genere. Penso, invece, che si debbano studiare in maniera più approfondita i costi di produzione a partire dai cosiddetti costi di campagna. La nuova vitivinicoltura moderna deve avere un budget specifico in relazione alla qualità dell'uva che si vuole ottenere in vigna. Noi come Giv abbiamo avviato un'analisi di questo tipo. Quello che è certo è che non si possono fare seri e duraturi progetti per l'export disattendendo i costi di produzione dell'uva.