

Vino, la Spagna invidia la "via italiana"

La Spagna invidia la "via italiana" al vino. Secondo quanto riporta un articolo apparso sul portale iberico El Mundo Vino, i produttori spagnoli vorrebbero seguire l'esempio nostrano con il passaggio dall'esportazione di sfuso a quello di imbottigliato.

Dal 2000 l'Italia ha ridotto drasticamente le sue esportazioni di vino sfuso e ha aumentato quelle di vino imbottigliato, mentre la Spagna è diventato il grande paese del vino sfuso, in particolare sostituendo gli italiani sul mercato francese. Risultato: il vino italiano è esportato a una media di 2,50 euro al litro, mentre quello spagnolo supera di poco l'euro, e l'importo totale delle esportazioni spagnole è poco più della metà di quanto ottenuto dall'Italia, 2,633 miliardi di euro rispetto a 5,111 miliardi nel 2014. Questi dati sono riportati nella recente studio dell'Osservatorio di mercato del vino spagnolo (Oemv) dal titolo: 'Italia: dallo sfuso all'imbottigliato in 15 anni. e' la via da seguire?' che illustra come la tendenza a dipendere sempre di più dal vino sfuso con un margine molto basso di profitto, così criticata da alcune voci del settore come elmundovino, è un fenomeno strettamente spagnolo e non deve essere l'unico modello. L'Italia ne ha trovato un altro. Quindici anni fa, il prezzo medio del vino spagnolo e di quello italiano erano curiosamente identici: 1,41 euro al litro. A quel tempo, l'Italia vendeva molto più vino della Spagna (1.453 milioni di litri contro 917 milioni), ma quasi la metà delle sue vendite erano di vino sfuso. Oggi sono solo il 27,6% del totale. I vini fermi imbottigliati arrivano al 59,7% del totale, mentre i frizzanti arrivano all'11,8%, in pieno boom del prosecco. In Spagna, avviene il contrario: aumento del vino sfuso dal 47% al 55% del totale, mentre i vini imbottigliati sono scesi di quasi il 10%, fino al 33,8%. In termini assoluti, le vendite italiane di vino sfuso sono scese da 859 milioni a 563 milioni di litri. L'Oemv spiega: "A proposito di come sia potuto accadere un cambiamento così sostanziale delle esportazioni italiane verso la generazione di maggior valore, bisogna fare ulteriori analisi per individuare i fattori chiave. Dai commenti di molte cantine e dall'esperienza nei diversi mercati, si può intuire che un grande ruolo hanno avuto l'immagine del paese, la qualità dei prodotti, la rete di ristoranti tipici molto fedeli, ma soprattutto la straordinaria intensificazione del lavoro commerciale delle aziende nei diversi mercati: molto più sforzo commerciale". Di sicuro è possibile analizzare le statistiche per vedere quali sono i mercati in cui sono diminuite le vendite di vino sfuso italiano e quelli in cui c'è stato il maggior aumento delle vendite di vini in bottiglia. La chiave è il ruolo della Francia come cliente. A partire dal 2000, le vendite in Francia sono quasi scomparse, da 318 milioni di litri nel 2000 a 37 milioni nel 2014, mentre si sono mantenute nel mercato tedesco. Così il mercato francese, "che tradizionalmente aveva bisogno di vino sfuso in grandi quantità e a prezzi bassi", è proprio quello che oggi assorbe grandi quantità di vino spagnolo. La Spagna ha sostituito l'Italia come fornitore di vini economici per la Francia. Negli ultimi 15 anni la Francia ha importato tra i 400 e i 500 milioni di litri di vino sfuso. (...) Nel frattempo, le vendite di vino italiano imbottigliato hanno invaso Stati Uniti, Regno Unito, Canada, Russia e Francia. In particolare, i primi due paesi, dove sono cresciute dell'81%. Concentrazione in pochi mercati importanti, grande sforzo commerciale: così l'Italia ha modificato il proprio modello, con un enorme incremento della redditività. Il rapporto Oemv conclude: "La Spagna ha notevolmente aumentato le sue esportazioni negli ultimi anni in proporzione, molto più dei nostri principali concorrenti. Ci ha spinto a questo non solo la

associazioni, ma anche la necessita' derivante da un calo dei consumi interni e dalla diminuzione della distillazione. Il risultato iniziale e' stato una forte crescita dei volumi, con il calo dei prezzi e un ruolo predominante della fornitura di vini a buon mercato ad altri grandi distributori e ai paesi vicini. Ma l'esperienza dell'Italia e l'analisi dell'evoluzione spagnola negli ultimi anni ci portano a pensare che il miglioramento in termini di valore e' possibile e che la produzione di ricchezza che puo' derivare da questo settore e' molto grande". [portale web - a cura di agra press (pf)]