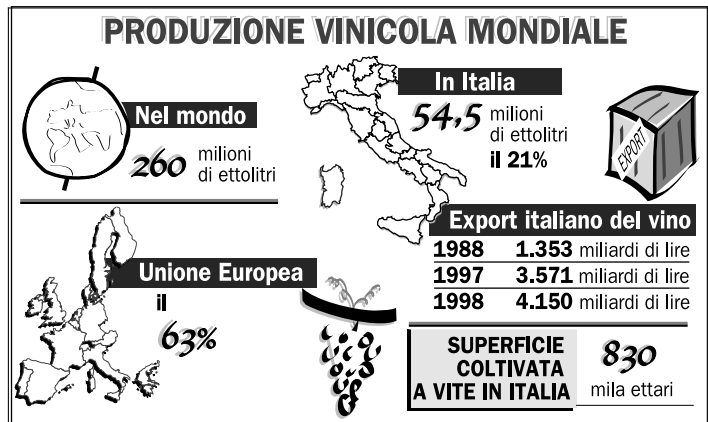


◆ L'Italia, con 54,5 milioni di ettolitri all'anno, copre il 21% del mercato mondiale

◆ Secondo gli esperti anche nel '98 la qualità è stata di alto livello. Il trend positivo del settore continua

# Vino, un business che non conosce crisi

## Cresce il giro d'affari. Viaggio fra i produttori



COSIMO TORLO

ROMA. Il vino in Italia è un vero e proprio business, il peso sull'economia nazionale è tutt'altro che indifferente. Lo dimostrano i numeri. Nel mondo, annualmente, la produzione vinicola è di media sui 260 milioni di ettolitri (dati Oiv-Fao riferiti al periodo 1994-98); di questi, poco più di 163 milioni di ettolitri provengono dalle viti coltivate nei Paesi dell'Unione Euro-

pea, per cui oltre il 63% del vino di tutto il mondo ha «etichetta comunitaria». La produzione italiana occupa una buona fetta del mercato e rappresenta il 21% di quella mondiale ed il 34% di quella comunitaria. Una produzione non solo riconosciuta universalmente di altissima qualità, ma anche molto importante dal punto di vista quantitativo. Nel 1998 la raccolta di vino in Italia è stata di 54,5 milioni di ettolitri, con un incremento quantitativo

rispetto all'anno precedente intorno all'8%. Questi dati da soli basterebbero da dare una dimensione al fenomeno. Ma ci sono anche altre cifre significative. L'Italia si colloca al primo posto al mondo per volume di vino esportato. Il giro d'affari dell'export è un business di notevoli dimensioni. È passato infatti dai 1.353 miliardi di lire del 1988 ai 3.571 del 1997 (16 milioni di ettolitri), per toccare, secondo le ultime stime la cifra record di oltre 4.150 miliardi

per il '98. Insomma, il settore va bene. Nel complesso oggi il giro di affari del vino, escluso tutto l'indotto, conta qualcosa come 15 mila miliardi di lire, per una superficie vitata che si sta andando a stabilizzare sugli 830 mila ettari di vigna. Le indicazioni di carattere qualitativo inoltre ribadiscono come il '98, per il terzo anno consecutivo, sia generalmente di buona qualità e dunque il trend positivo sembra destinato a durare ancora, gli ope-

ratori del settore sono ottimisti. Parlare di vino non significa dunque affrontare solo questioni puramente qualitative sulla produzione, né tantomeno significa limitarsi a esprimere giudizi per le guide enologiche. Parlare di vino vuol dire infatti anche raccontare un importante settore dell'economia italiana. Per questo abbiamo dato la parola ad alcuni dei produttori vinicoli italia-

**CERETTO/PIEMONTE**

### «Servono controlli rigorosi sulla qualità»

La storia dell'azienda di Bruno e Marcello Ceretto di Alba è quella tipica di molte realtà delle Langhe, del Monferrato e del Roero; nonno contadino e viticoltore fino al primo dopoguerra, poi papà Riccardo dopo la grandine, malattie delle viti e la scarsa rendita che questo faticoso lavoro comportava ha fatto sì che il nostro andasse a cercar pane e fortuna in altre parti. Ma la passione per la terra e per la vite a portata è stato nel '88 l'acquisto di Bricco Asili, alcuni ettari di straordinario pregio in quel di Barbaresco ed inizio di una scalata al successo che ancora oggi non smette di stupire gli operatori del settore. «Il nostro segreto - racconta Bruno Ceretto - è stato quello di farci conoscere immediatamente fuori dai nostri confini, ed allora abbiamo mirato prima su Torino, poi Milano, Roma, l'Inghilterra, gli Usa ed oggi siamo presenti in oltre 30 paesi del mondo. Tutto questo salvaguardando ogni specificità produttiva».

Cispiègh bene.

«Noi abbiamo 9 realtà produttive, ognuna con i propri vigneti, cantine, etichette ed il suo personale, cioè 50 dipendenti, un fatturato di oltre 15 miliardi».

Qual è il futuro delle aziende delle Langhe?

«Oggi si è competitivi se si hanno i numeri. Noi come Ceretto stiamo lavorando per ampliare la nostra capacità produttiva; a Castellinaldo, nel Roero stiamo lavorando per costruire una cantina che produca oltre 500 mila bottiglie di Arneis Blanc. Ma anche per il Moscato sarebbe necessario aumentare l'attuale capacità produttiva».

Cosa chiedono alle istituzioni?

«Controlli sulla qualità del nostro prodotto». La vostra azienda promuove anche iniziative culturali. Perché?

«Il Premio Ceretto per la cultura del cibo è partito nel '91 grazie ad un'idea di Folco Portinari e Franco Iseppi, un premio che vuole far emergere opere originali che affrontino il tema della cultura alimentare nei suoi più svariati punti di vista; storico, scientifico ed altri ancora. Ma la ragione più di fondo è che noi dal nostro lavoro abbiamo guadagnato più che abbastanza e pensiamo sia giusto fare qualcosa in più per il nostro territorio».

C.T.

**ZONIN/VENETO**

### «Noi vendiamo anche in Oceania»

La famiglia Zonin possiede un patrimonio di 1200 ettari di vigna specializzata, diffusa in ben 8 regioni del nostro paese e con un fatturato nel '98 di oltre 130 miliardi per il solo comparto vino. Nel settore è il gruppo leader in Italia, il presidente è Gianni Zonin.

Qual è il futuro delle piccole aziende?

«I piccoli faranno sicuramente fatica a reggere la competizione, oggi il mercato prevede la reciprocità degli scambi ed allora la dimensione avrà un peso decisivo. Noi ci confrontiamo sempre di più con paesi quali il Cile, l'Australia, la Nuova Zelanda, l'Argentina, gli stessi Stati Uniti, paesi che hanno terreni e manodopera che costano molto meno che da noi, e condizioni pedoclimatiche dove le viti trovano le condizioni migliori ed ottimali».

Ma quali sono le dimensioni di questi paesi?

«Lei pensi che in Cile l'azienda più grande ha 5000 ettari di vigneto, l'Argentina addirittura 8000 ettari ed in Australia oltre 4000, come lei sa, il nostro gruppo, che è il più grande si ferma a 1200. Ma ancora, è questi sono dati che si commentano da soli, in Italia la proprietà media è poco di più di un ettaro, in Francia siamo ad oltre 4. Ma questo è solo l'aspetto quantitativo, un altro grave problema è rappresentato dall'arretratezza e inadeguatezza dell'attuale vigneto. Qui, è assolutamente necessario che le Regioni diano una mano, anche finanziaria, affinché si attivi un'opera di rinnovi ed innesti in vigna di sistemi orientati a produrre la qualità».

Ma come vanno le esportazioni?

«Bene, ma iniziamo a sentire che in Australia c'è un esubero della loro produzione, fenomeno che pare si stia verificando in Usa».

Fuori dai nostri confini ha investimenti già operativi?

«Fuori siamo presenti in Usa, in Virginia, con 400 ettari, di cui 60 già oggi vitati».

Come valuta la politica agricola del governo?

«Paolo De Castro, è secondo me il miglior ministro per per l'agricoltura che l'Italia ha avuto, abolire il dicastero sarebbe stata una follia. Due milioni di operatori agricoli e un milione di viticoltori non possono stare senza un luogo di direzione e di interlocuzione fondamentale, soprattutto rispetto ai partner europei».

C.T.

**MORETTI/LOMBARDIA**

### «Il mercato premia i nuovi imprenditori»

Vittorio Moretti, imprenditore edile con interessi diversificati in vari comparti produttivi, nel '75 fondò la «Bellavista», oggi una delle più prestigiose ed importanti aziende vinicole nel nostro paese. «È nata per il piacere di fare un grande prodotto di qualità - racconta Moretti -, all'inizio era quasi un hobby, poi però le dimensioni sono cresciute e l'impegno anche. Ma insieme al vino ho teso ad investire nel territorio. La Franciacorta aveva e ancor di più ha oggi un bel nome, però la sua fortuna è stata che alcuni imprenditori, oltre me, hanno investito, portando una visione del concetto di qualità assolutamente avanzata».

Le piccole realtà alla lunga faranno fatica a reggere il mercato?

«Indubbiamente i numeri sono importanti, ma penso anche che lo spazio ci sarà e rimarrà anche per le piccole realtà aziendali».

Quanto conta oggi nel suo gruppo il settore vitivinicolo?

«Sui 20 miliardi è l'attuale fatturato delle due aziende di Franciacorta, oltre la Bellavista che realizza circa un milione, un milione e duecentomila bottiglie annue, da qualche anno è nata un'altra azienda, la Contadi-Castaldi che porta volumi nell'ordine di circa 250 mila bottiglie».

Quali sono secondo lei i maggiori problemi che ancor oggi frenano uno sviluppo più ampio del settore?

«C'è ancora una politica pubblica dell'assistenza che è preminente rispetto ad altre scelte, e se si continua così l'imprenditoria non crescerà. Quest'ultima potrebbe crescere attivando altre politiche, ad esempio aiutando dei progetti validi, mettendo in piedi merchant-bank per incentivare le buone idee e i giovani».

Lei oltre ad investire sul vino ha puntato anche sul turismo, recuperando nel '93 una antica dimora, e realizzando l'Albereta, un Relais & Chateau che al suo interno ospita il Ristorante di Gualtiero Marchesi. Perché questa scelta?

«La mia è una passione vera per questa terra e questo connubio vino, gastronomia, ambiente, è una risorsa alla quale la mia azienda crede molto».

C.T.

**PERATONER/TRENTINO**

### «Il modello coop funziona bene»

Nel settore vinicolo, operano 622 coop (dati '97), forti del 50% della produzione totale del nostro paese, un giro d'affari pari a circa 4.500 miliardi, di cui 1.350 derivanti dall'export. 285.000 soci e lavoro per oltre 10.000 dipendenti. Fausto Peratoner, direttore della Azienda La Vis di Lavis in Trentino, è uno dei protagonisti dell'affermazione delle coop nel settore. «La nostra - dice - è una storia che oramai ha traguardato i 50 anni. La Vis è una impresa forte di quasi 770 soci con mille ettari e che con le due altre coop, Associazione, la Valle Cembra e la Cantina di Nomi, arriva ad oltre 1.500 ettari di vigna e circa 1.200 soci. Tutto questo vuole dire una produzione di 180 mila quintali di uve e un fatturato che è di circa 38 miliardi per la capogruppo e di altri 13 miliardi dalla Vila Export».

Qual è il peso delle Coop in Trentino?

«Oggi l'82% del sistema produttivo, dalla trasformazione alla commercializzazione del prodotto trentino passi da queste aziende. La grande frammentazione delle proprietà non avrebbe reso possibile la loro sopravvivenza. L'insieme del reddito restituito agli oltre 5.000 soci aderenti alle Coop è stato nel '98 di 130 miliardi di lire».

Come si sta evolvendo la vostra esperienza?

«Già da qualche anno siamo passati alla nascita di poli integrati, organizzazioni di produttori ai quali è affidato il compito di gestire l'intera filiera, dalla vigna all'export. È in atto infatti un ripensamento del ruolo della cooperazione, essa oggi non ha più solo una funzione di sostegno vitale alla vita del socio, ma è una opportunità più alta nella vita dello stesso».

Che evoluzione del mercato prevede?

«Il futuro sicuramente vedrà una sempre più spiccata competitività, e certamente una più marcata sinergia tra produzione e commercializzazione ma per fare questo penso che la dimensione aziendale sarà un componente importante. Credo che non si possa più dire che piccolo è bello e grande è brutto, oggi bisogna attrezzarsi per avere il miglior rapporto qualità/prezzo, una buona comunicazione, una rete di alleanze importanti, e una buona flessibilità. Non dimenticando che il vitigno Europa si sta impoverendo, e al contempo siamo davanti ad una crescita del consumo mondiale di vino».

C.T.

**BANFI/TOSCANA**

### «Spesso i prezzi sono illogici»

Parlare di vino, vuol dire parlare di quello straordinario prodotto che è il Brunello di Montalcino. Abbiamo incontrato Ezio Rivella, creatore di quel fenomeno enologico che è la Banfi. La prima azienda italiana che è partita con in testa l'idea di strutturarsi per raggiungere una dimensione «industriale», dotandosi di una organizzazione in grado di esprimere in un tempo dato la «qualità totale» in vigneto, in cantina e in bottiglia.

Quanto «pesa» oggi la Banfi?

«E certamente fra le 5 aziende leader. Il nostro fatturato è oggi sui 70 miliardi, in crescita costante e utili in continuo crescendo. Il 60% della produzione è esportato e il patrimonio aziendale è rappresentato da una proprietà di quasi 3000 ettari, di cui 800 a vigneto e un castello medievale che è un po' il luogo immagine della proprietà».

Come vede il futuro del comparto in Italia?

«L'azienda piccola ha problemi piccoli, che può risolvere facilmente, il mercato globale però appartiene alle aziende di dimensioni e struttura organizzativa in grado di competere con la concorrenza internazionale. Per noi circa 300 persone ogni giorno vanno a vendere i nostri vini in tutto il mondo. Questo costa, ma fa la differenza».

Cosa pensa del ruolo degli organismi di indirizzamento ed supporto alle attività agricole?

«A parte qualche sprazzo di buona volontà, abbastanza assente. Valga per tutti l'idea peregrina di cancellare il ministero dell'Agricoltura, unico caso nei paesi evoluti».

I futures di Brunello della Banfi hanno segnato una svolta nel modo di vendere il vino in Italia?

«In effetti per il mercato fu una svolta epica. I tempi erano maturi, ma anche il mix prestigioso messo in campo interessava gli estimatori. Infatti l'importanza del vino, la vendemmia prestigiosa, il prezzo hanno sicuramente premiato la nostra scelta di sperimentare questo sistema. È chiaro però che questa vendita dovrà essere ripetuta in avvenire solo in presenza di annate eccezionali».

Non le sembra che alcuni prezzi siano diventati un po' esagerati?

«Ci sono prezzi ragionati e ci sono quelli illogici. Il segreto sta nel dosare e valutare in base alla legge della domanda dell'offerta, i falsi miti hanno vita breve».

C.T.

Mercoledì

**SIAMO IN VACANZA. ARRIVEDERCI AL 1 SETTEMBRE**

DALL'OBBLIGO ALL'UNIVERSITÀ.  
CORSI, CONCORSI,  
RICERCA SCIENTIFICA

# Scuola & Formazione

**Quotidiano di politica, economia e cultura**

**L'Unità**

