

## Facendo "sistema" i nostri vini conquistano il mondo

ottobre 7, 2016 Bruno Galante

Se l'Italia ha ottenuto **risultati eccellenti** a livello planetario nel settore dell'**agroalimentare** e **vitivinicolo** è anche perché è riuscita a fare **sistema e squadra**. In pochissimi lustri abbiamo scalato la graduatoria ed oggi in diversi comparti occupiamo **posizioni dominanti**.

Quello che è accaduto per la **vigna** ed il **vino** è un qualcosa di unico. Nel giro di 30 anni siamo passati dalla **polvere**, e forse anche al di sotto della polvere, alle galassie delle **eccellenze**. Rimane ancora tanto da fare ma soprattutto non ci si può sedere sui **primati** e sui **risultati** conquistati.

Ne ho parlato con **Antonio Rallo**, dal 17 maggio presidente dell'Uiv, **Unione Italiana Vini**. L'Uiv è una sigla poco conosciuta al di fuori degli specialisti della materia però nasce nel 1895 ed è l'insieme di 500 aziende che significano il 70% del nettare italiano esportato, è l'insieme di tre Federazioni (Commercio Vinicolo, Industriali Vinicoli oltre a Viticoltori e Produttori Vinicoli).

L'impegno è quello di **tutelare** gli interessi politici, **garantire** lo sviluppo settoriale in linea con le regole della trasparenza e del libero mercato, ma innanzitutto **promuovere** la cultura della vite e del vino nella penisola e nel mondo. La sua rete di **laboratori**, con Verona sede centrale, è in grado di garantire quotidianamente la **genuinità** e la **qualità** sensoriale dei prodotti, specie sulle produzioni a **denominazione di origine** e **indicazione geografica**, come pure collabora con la **Grande distribuzione** organizzata per la scelta e il monitoraggio della costanza qualitativa delle forniture.



Antonio Rallo, presidente di Unione Italiana Vini



Ottima annata il 2016

Succede a **Domenico**

**Zonin** e rimarrà in carica per tre anni. Tra i meriti di Zonin vi è quello di aver saputo **coinvolgere** le aziende alla vita associativa, aver saputo **affrontare** le tematiche del momento, come pure **assumere decisioni** rapide sugli orientamenti politici e veloci nel **fornire** risposte alle istituzioni, al mercato e alla politica.

Antonio Rallo vive tra le vigne e le botti da **cinque generazioni**, classe **1967** è ad di **Donnafugata** che possiede vigneti e cantine a **Contessa Entellina, Pantelleria e Marsala**.

Le previsioni per la vendemmia **2016** sono favorevoli alla **qualità** ed anche alla **qualità**, un'ottima annata simile a quella del **2015**. In attesa di conoscere i prossimi dati guardiamo a ciò che succede **oggi** con uno sguardo a **ieri**.

I **francesi** hanno scoperto con larghissimo anticipo il **mercato cinese** che, nel 2015, ha importato vino per **1836** milioni di Euro:

la Francia ne ha esportato **813**, e noi appena **91** milioni. Quanti anni ci vorranno per colmare questo gap? Come mai una sottovalutazione così errata?

"I francesi hanno **iniziato** molto tempo prima di noi ad esportare le loro eccellenze nel mondo e, quindi, in Cina. La nostra, invece, è una **storia recente** che inizia attorno agli anni **2000** quando la **Francia** era già molto affermata sul **mercato cinese**. Quindi non parlerei di **sottovalutazione**: siamo solo **partiti**, e quindi **arrivati**, molto più tardi.

Certamente però, oggi, il **differenziale** con i francesi è consistente e dobbiamo recuperarlo, ma non tanto per una sfida nazionalistica con i cugini d'oltralpe quanto perché, la **Cina**, rappresenta un mercato complesso ma con **potenzialità** di crescita straordinarie. Ed affermarsi in quel paese significa **consolidare** le fondamenta per lo sviluppo futuro del nostro export. Previsioni temporali è difficile farne perché le **variabili nei mercati internazionali** sono sempre tante e imprevedibili. Però, l'esperienza che abbiamo avuto, ad esempio, con il grande **festival** promosso dal

colosso internet di **Alibaba**, lo scorso **9** settembre, ha dimostrato che, quando ci muoviamo come **sistema paese**,



arriviamo subito a risultati positivi. In quel giorno il **gap lo abbiamo colmato** e ci siamo collocati appena sotto i francesi. Adesso dobbiamo rendere strutturale questo **successo episodico**, ma tutte le **premesse** di un buon lavoro tra imprese e istituzioni, oggi, **ci sono**".



Antonio Rallo ottimista e fiducioso nel domani

Ci siamo riconfermati primi nel **vino** e nelle **bollicine** come quantità, ma nella qualità?

"I **record** che ormai da diversi anni sta mietendo il nostro **export** testimonia quanto l'eccellenza dei vini italiani sia riconosciuta e affermata a **livello internazionale**. Il problema non è la qualità, sulla quale non temiamo confronti, ma il **valore**. Mi piace, a tal proposito, ricordare l'aneddoto raccontato da **Matteo Renzi** all'ultimo **Vinitaly** sull'incontro col presidente francese 'Quando ho detto a **François Hollande**: Il nostro vino è migliore di quello francese', mi ha risposto: 'Forse, ma **il nostro è più caro**'. E ha vinto lui'. In questo scambio di battute è racchiusa, la nostra sfida del futuro, che si gioca sul **valore** che il vino italiano riuscirà a **conquistarsi** nei diversi mercati internazionali. E nella battaglia del valore non entra in gioco solo la qualità organolettica percepita dal **consumatore**, ma un complesso di fattori immateriali, vedi **storia, territorio, tradizioni, enogastronomia, turismo**, di cui siamo ricchi ma che dobbiamo imparare a proporre in maniera ancora più **organizzata** ed efficace".

Sinora il **Brexit** è stata la montagna che ha partorito il topolino, ma in futuro il topolino crescerà?

"È presto per dirlo, anche se i timori sono fondati. Il **Regno Unito** è il terzo mercato di esportazione del **vino** italiano (3,2 milioni di ettolitri per 746 milioni

di euro nel 2015), il primo per gli **spumanti**, e nel semestre gennaio-giugno 2016, siamo cresciuti del **12%** in valore, passando dai 233,7 a 261,7 milioni di sterline, confermandoci al **secondo posto** dopo la Francia con uno share

assestatosi al **21%**. La Gran Bretagna è un paese, strategico per le nostre esportazioni. Ma nutriamo due preoccupazioni: la prima legata all'**indebolimento della sterlina** sull'euro che porterebbe un aumento del prezzo dei vini italiani rispetto a quelli di altri paesi; la seconda, riguarda gli **accordi commerciali** che si stabiliranno con il Regno Unito a **conclusione** del percorso del Brexit, previsto non prima del **2018**. Abbiamo due anni per lavorare con le **istituzioni italiane ed europee** al fine di raggiungere un accordo soddisfacente soprattutto sui temi della **tassazione**, della

**semplificazione amministrativa** e della **libera circolazione** delle merci. Ci siamo già attivati in sede di **Comité Vin**, la federazione europea del settore vitivinicolo, con i colleghi inglesi della Wsta, **Wine and Spirits Trade Association**, per definire una linea comune che garantisca il **consolidamento** e il **miglioramento** dei rapporti commerciali con la Gran



Bretagna, perlomeno nel nostro comparto. Le premesse ci sono: a differenza dei valori dell'**interscambio** complessivo Gran Bretagna-Ue che, attualmente sono a favore del continente, il settore **vino-superalcolici** è in equilibrio grazie alla quota di export inglese rappresentata dal **whisky**".

Noi italiani siamo insuperabili come **individualisti**, molto meno se dobbiamo presentarci in gruppo e, sembra, che non riusciamo a capire che lo **stare insieme genera benefici** per tutti. Gli imprenditori spessissimo all'estero sono allo **sbaraglio**, non supportati adeguatamente dalla **classe politica** e dalle **banche**, a differenza dei francesi che riescono a fare

squadra in modo massiccio: è tanto difficile **smuovere** questo macigno?

"Sono diversi i fattori la cui convergenza, in passato e purtroppo ancora oggi, rallenta la costruzione di un 'sistema paese' in grado di supportare efficacemente la valorizzazione dei nostri prodotti all'estero: poca sensibilità della **politica** e delle **istituzioni pubbliche** ma anche private, vedi **banche, assicurazioni, ecc., inefficienza** dell'apparato burocratico-amministrativo. Così come un atteggiamento degli **imprenditori** che non ha favorito lo sviluppo di gruppi, **associazioni e consorzi** per la promozione delle nostre produzioni all'estero. Negli ultimi tempi qualcosa è cambiata. L'**Expo di Milano**, il piano straordinario di promozione del **Made in Italy** messo a punto dalla ministro **Calenda**, il **Testo Unico** del vino, sono solo alcuni esempi felici di come l'**atteggiamento complessivo** stia cambiando con risultati positivi. Dovuto anche ad una rivalutazione '**culturale**' del wine & food italiano nell'opinione pubblica così come nella classe politica, del Paese. Adesso dobbiamo **proseguire** su questa strada".

Meglio tardi che mai si potrebbe dire, intanto godiamoci questi risultati in attesa delle prossime **manifestazioni** fieristiche che dovrebbero confermare il **trend** di crescita e le recenti ottime performance



Recenti ottime performance.

**Bruno Galante**

Condividi    



**Correlati**



Le eccellenze del Made in Italy, il nettare divino  
In "Economia"



Ragionevoli dubbi su sterlina, rublo ed euro  
In "Politica"



Fabrizio Merlo, quando il Barolo diventa passione  
In "Economia"



## Commenti

Facendo "sistema" i nostri vini conquistano il mondo – Nessun commento

WordPress spam blocked by CleanTalk.

© LeMeridie 2016. LeMeridie.it è iscritta presso il Tribunale di Firenze. Per segnalare notizie e comunicare con i giornalisti, inviare un messaggio dalla pagina [Contatti](#).