Al via Wine Business Executive Program

wine-business-roundtable-6e31abcc

[embed width="560"]https://www.youtube.com/watch?v=pBkvsNYJrOY[/embed]

Nel corso della Executive Roundtable “Wine Business Strategies 2014-2015” organizzata al Vinitaly da Business International è emerso un appello unanime alle istituzioni affinché i risultati positivi ottenuti dall’export nel 2013 vengano sostenuti con politiche di promozione che li rafforzino, favorendone ulteriormente la crescita, ma anche la visione sulla necessità di fare sistema e superare le logiche della frammentazione del settore vitivinicolo per affrontare la competizione internazionale.

Tiziana Sarnari, analista presso la Direzione servizi di mercato ISMEA, ha ricordato che di fronte a un lento ma costante aumento del consumo di vino mondiale, in Italia assistiamo a una flessione dei consumi. Negli ultimi trent’anni il consumo pro capite si è più che dimezzato e nel 2009 si è attestato per la prima volta sotto la soglia dei 40 litri, per poi restare tra i 39,4 e i 39 litri pro capite. Sul fronte del mercato internazionale le prime stime indicano che «il 2013 si è chiuso, sulla scia di quanto accaduto nel 2012, con una lieve flessione degli scambi internazionali in volume (-2%), ma con un balzo in avanti del 2% della spesa corrispettiva che supera complessivamente i 25 miliardi di euro.

Il 2013 è stato caratterizzato da un aumento dei listini medi internazionali, anche se i prezzi dei vini italiani rimangono ancora bassi, rispetto per esempio a quelli francesi. Aumento che ha colpito soprattutto i vini di fascia bassa di prezzo, cioè i vini comuni sfusi, di cui ha tratto soprattutto vantaggio un competitor in crescita come la Spagna. Grazie alla maggior produzione della vendemmia 2013, soprattutto nei Paesi Ue, le quotazioni d’inizio 2014 sono in deciso ribasso», annota Sarnari, che aggiunge: «Alla luce di questo, bisognerà vedere se le esportazioni internazionali riprenderanno a crescere in volume e che cosa succederà nel mercato interno».

Wine Business Executive Program è il percorso di alta formazione manageriale per gli executive del settore vitivinicolo, che inizia il 13 maggio a Milano e che ha ricevuto il patrocinato di Unione Italiana Vini, Assoenologi, Confagricoltura, ISMEA e Federbio.