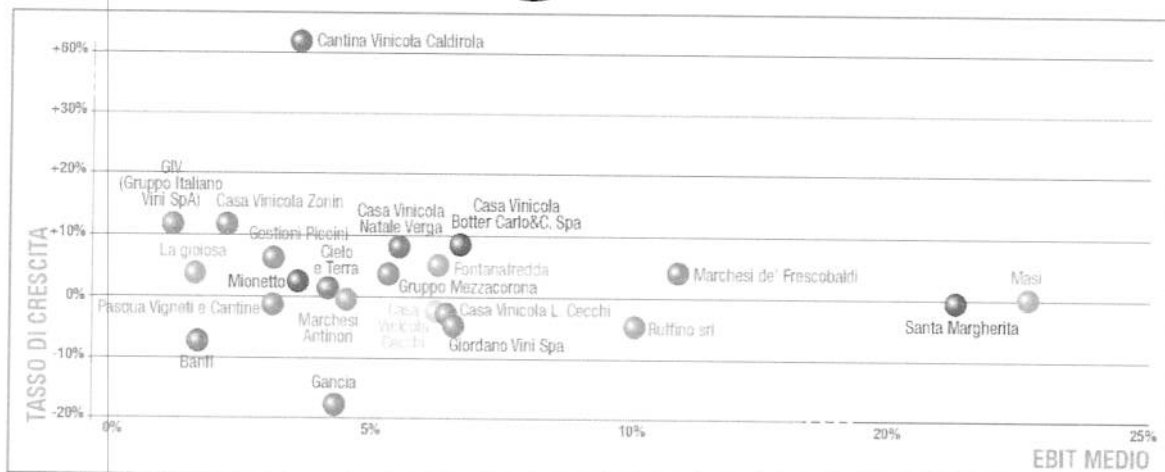


VINO&BILANCI

Alla vigilia del report annuale di Mediobanca uno studio conferma la bassa redditività della wine industry italiana. Con alcune eccezioni che confermano le strategie export oriented.

CHI VA SU, CHI GIÙ

Scopritelo con il grafico di Gea-Edison



Guardate bene questo grafico. Non è il Sudoku del vino italiano, ma una matrice, messa a punto da Luigi Consiglio (foto a sinistra), senior partner della Gea (storica società di consulenza milanese) e da Marco Fortis, (foto a destra), economista e vicepresidente della Fondazione Edison, per la loro ricerca annuale sulla wine industry italiana, un settore che vale 9 miliardi



di euro ai prezzi di produzione, valore che può essere tranquillamente raddoppiato per indicare il valore al consumo. Perché il grafico è importante? Perché consente, anche se i dati sono ancora quelli del 2010, di intercettare le dinamiche economiche dell'industria vinicola alla vigilia della diffusione dei dati Mediobanca e di fare, quindi,

Segue a pag. 2 >>>

laGIORNATA

a pag.

2

Le cantine che vogliono fondersi con la Due Palme

a pag.

I vini delle scuole agrarie che vanno al Vinitaly

2

LA MATRICE DEL VINO ITALIANO

Continua da pag. 1 >>>

confronti e paragoni (anche se dal report di Piazzetta Cuccia non arriveranno novità, ma molte conferme). Leggiamo, allora, il grafico. Sull'asse delle ascisse (linea orizzontale) è indicato l'Ebit medio (cioè il margine industriale) del periodo 2007-2010. Sull'asse delle ordinate (linea verticale) la crescita del fatturato nello

stesso periodo. Basta dare un'occhiata per rendersi conto che su 25 aziende vinicole del campione Gea-Edison la gran parte cresce poco (meno del 10%) con punte addirittura negative come Castello Banfi, Ruffino (ora del gruppo Constellation), Giordano Vini e Gancia (ora del gruppo russo Tariko) e ha una redditività media anch'essa molto bassa (non supera il 10%). Sul fronte della crescita fanno eccezione Contr Spumanti (che si avvicina al +30%) e Caldirola,

grande imbottigliatore brianzolo, che supera il +60% (è, infatti, tra i campioni delle vendite nella Gdo).

Ma il dato più interessante della matrice di Gea-Edison è quello che riguarda Frescobaldi, Santa Margherita (Marzotto) e Masi che hanno margini (ebit) rispettivamente del 15, 22 e 24%. A riprova, dicono Consiglio e Fortis, che si può guadagnare bene attivamente le leve leuste giuste.

