

[ASSEMBLEA FEDAGRI] L'esempio di Cavit e Mezzacorona: dall'estero oltre il 70% del fatturato

Coop del vino, obiettivo export

[DI CARLO BRIDI]

Orsi: «La dimensione dell'impresa fa la differenza nella competizione sui mercati mondiali»



Aggregazioni e sinergie per reggere il mercato e andare oltre la crisi. È questo il messaggio forte emerso dalla due giorni dell'Assemblea nazionale del settore vitivinicolo di Fedagri-Confcooperative svoltosi in Trentino, in parte alla Cavit e in parte presso la Cittadella del vino delle Cantine Mezzacorona. «Anche se in questi anni si sono verificati importanti casi di aggregazione - ha ricordato il presidente del settore vino di Fedagri oltre che di Cavit **Adriano Orsi** -, resta ancora molto da fare lungo questo percorso per permettere alle nostre imprese di aumentare il proprio posizionamento competitivo in un mercato che diventa sempre più concorrenziale. In tale scenario, la cooperazione vitivinicola dovrà continuare a giocare un ruolo fondamentale per lo sviluppo e la salvaguardia della viticoltura italiana che sconta, com'è noto una forte polverizzazione produttiva».

I dirigenti delle 420 cantine sociali con 180mila soci e un fatturato di 1.700 miliardi si sono fatti una chiara idea "per andare oltre la crisi con strategie per una cooperazione vitivinicola sostenibile", come titolava il convegno.

[FILIERE CHIUSE, MA EFFICIENTI

L'attenzione ai mercati internazionali da parte delle Cantine di Fedagri, è dimostrata dal sensibile miglioramento dei processi produttivi, e da un più efficace accesso al mercato. La cooperazione vitivinicola ha una percentuale di export del 59% contro una media delle altre imprese cooperative del 25%. Ma vi sono casi, come quelli delle due aziende che

hanno ospitato il summit, che vanno ben oltre: il Gruppo Mezzacorona come ha ricordato in un appassionato intervento, l'ad **Fabio Rizzoli**, esporta l'88%, mentre Cavit va oltre il 70%.

Il Trentino ha ricordato nel suo saluto il presidente della cooperazione trentina **Diego Schelfi**, si pone come "laboratorio di sviluppo tanto che su 500mila abitanti, 170mila sono soci di cooperative.

«Questo - ha affermato il neopresidente di Fedagri - Confcooperative, **Maurizio Gardini** - è il momento della concretezza, del fare, è certo che usciremo da questa crisi diversi da come siamo entrati, ma la cooperazione che è già filiera, ha un vantaggio purché sappia

essere efficiente, cambiare mentalità».

Approfondendo anche dei cambiamenti che stanno caratterizzando la politica agricola europea. A Trento Paolo De Castro, presidente della Commissione Agricoltura e Sviluppo Rurale del Parlamento Europeo ha ricordato le interessanti prospettive per l'agricoltura innescate dai Trattati di Lisbona che stanno entrando in vigore. «Questo toglierà - ha detto - alle mediazioni estenuanti del Consiglio dei Ministri europei il potere centrale nelle decisioni per l'agricoltura dando al Parlamento dove c'è molto meno mercanteggiamento e più capacità di fare sintesi dei problemi un potere vincolante». ■

[COMPETITOR I grandi gruppi dell'emisfero Sud

del vino, ma quelli dell'emisfero Sud (Australia, Cile, Sud Africa, Nuova Zelanda), e anche gli Usa, dove l'esportazione è passata dall'11 al 22% e, in termini di quantità esportate, dall'8% al 30%; contestualmente i primi 5 paesi produttori (Francia, Italia, Spagna, Portogallo e Germania) sono scesi dal 76 al 61%. I dati sono

Negli ultimi 10 anni, il commercio internazionale del vino è quasi triplicato passando dai 10 miliardi del 1995 agli oltre 28 miliardi di dollari del 2007. Ma a crescere non sono stati i Paesi storici di produzione

stati presentati da **Denis Pantini**, coordinatore Area Agricoltura e Industria Alimentare di Nomisma, nell'ambito dell'assemblea. Questi dati, dimostrano come la dimensione d'impresa sostenuta da una maggiore flessibilità che punta con attenzione a soddisfare le esigenze che emergono dal mercato in costante evoluzione, sia un reale vantaggio competitivo. Non è un caso che al vertice della viticoltura internazionale non si trovi un'azienda della vecchia Europa ma dell'Australia, la Foster's Group. Questa azienda pur non avendo nella commercializzazione del vino il proprio core business, ricava dall'export del vino il 37% del proprio fatturato. ■