

LE AZIENDE VINICOLE ITALIANE BRINDANO A UN 2018 DA RECORD

*Il fatturato continua a crescere. Bene sia l'export che il mercato domestico
Occupazione e investimenti in rialzo
Cresce l'export in Asia e America
I produttori veneti, piemontesi e toscani al top
Prevale l'ottimismo per il 2019, specialmente per la domanda estera*

Milano, 4 aprile 2019

L'**Area Studi Mediobanca** presenta la nuova edizione dell'indagine annuale sul settore **vinicolo italiano e internazionale**.

La prima sezione della ricerca analizza i **volumi aggregati del periodo 2013-2017** delle **168 principali società italiane** operanti nel settore e che nel 2017 hanno fatturato più di €25 mln. I dati economico-finanziari sono stati integrati con interviste alle imprese volte a valutare i pre-consuntivi del 2018, le attese sulle vendite per il 2019 e alcuni aspetti della struttura commerciale e di governance.

La seconda esamina i **dati aggregati delle 14 maggiori imprese internazionali** negli ultimi cinque anni, oltre ad un approfondimento sulla dinamica tra l'inizio del 2001 e la metà di marzo 2019 dell'indice mondiale di Borsa delle imprese vinicole quotate.

Nel 2018 **aumenta il fatturato delle società italiane** (+7,5% sul 2017) grazie alla buona performance dell'export (+5,3%) ma soprattutto al consistente contributo delle vendite domestiche (+9,9%). Aumentano gli **occupati** (+3,7%), gli **investimenti** (+25,9%) e c'è **ottimismo sulle aspettative di vendita per il 2019**. Punte di diamante dell'industry si confermano le aziende venete, piemontesi e toscane. Anche l'aggregato dei 14 maggiori produttori internazionali quotati è in crescita.

L'indagine completa è disponibile per il download sul sito www.mbres.it

Il settore vinicolo in Italia

Il 2018 segna una **notevole crescita del fatturato** delle principali società italiane attive nel settore vinicolo, **+7,5% rispetto al 2017**. Un risultato importante, specialmente se confrontato con quello della **manifattura** (-7,2%) e dell'**industria alimentare** (-4,6%). Rispetto al 2013 l'incremento del fatturato è ancora più evidente (+27,1%), così come l'aumento dell'export (+31,9%) e del fatturato domestico (+22,4%).

Tra i comparti, il maggiore sviluppo nel fatturato lo registrano le **cooperative** (+9,2% sul 2017), trainate dal mercato interno (+13,6%). Le **S.p.A** e le **s.r.l.** sono in crescita del 6,7% (+7,0% all'estero), mentre gli **spumanti** e i **"vini non spumanti"** crescono rispettivamente del 7,1% e del 7,6%, i primi grazie all'export (+7,2%) e i secondi spinti dalle vendite domestiche (+10,8%).

Bene anche l'**occupazione**, cresciuta del 3,7% sul 2017, con le **S.p.A. e s.r.l.** (+6,1%) e gli **spumanti** (+5,8%) davanti ai **"vini non spumanti"** (+3,4%). Meno netto l'incremento della forza lavoro per le cooperative (+1,6%). Sul fronte **investimenti**, il 2018 conferma la vivacità degli operatori, che registrano un +25,9% rispetto all'anno precedente. A distinguersi, in particolare, sono i **"vini non spumanti"** (+30,4%), seguiti dagli **spumanti** (+10,8%).

I dati relativi all'**affidabilità creditizia** confermano la solidità delle imprese vitivinicole: nel 2017 il 70% delle imprese ricade nella classe *investment grade*, il 28,6% in quella delle imprese intermedie e il residuo 1,2% in quella delle fragili.

Cosa si aspettano gli operatori per il 2019? L'82,6% degli intervistati prevede di non subire un calo delle vendite, il 10,5% crede in un aumento del fatturato in doppia cifra e il 17,4% si aspetta una flessione dei ricavi. In generale permane un certo **ottimismo** anche se sembrano remote le possibilità di ripetere l'exploit del 2018. **Le attese per l'export** seguono la stessa prospettiva ma con **più fiducia**, specialmente tra i produttori di spumanti.

Le aziende vinicole al top in Italia...

Anche il 2018 incorona **Cantine Riunite-GIV**, che si riconferma prima per fatturato (€615 mln, +3,1% sul 2017), seguita da **Caviro** (€330 mln, +8,6%) e dal primo gruppo non cooperativo, **Antinori** (€230 mln, +4,5%). Ai piedi del podio **Fratelli Martini** (€220 mln, +14,7%,) passato dalla quinta alla quarta posizione e **Zonin** (€202 mln, +2,9%). **Botter** (€195 mln, +8,3%) è sesta, seguita da **Cavit** (+4,4%, 190 mln), stabile al settimo posto e **Mezzacorona** (€188 mln, +1,9%). Chiudono la Top10 **Enoitalia** (€182 mln, +7,6%) e **Santa Margherita** (€177 mln +4,6%). Dieci società hanno realizzato nel 2018 un aumento dei ricavi a due cifre.

Cantine Ermes, che passa da €63 a €85 mln (+34,2%), è l'azienda vinicola cresciuta maggiormente nel 2018. A seguire **Vivo Cantine** (+19,8%, €102 mln) e **Cantina Sociale Cooperativa di Soave** (+19,2%, €141 mln).

Botter guida la classifica per quota di fatturato realizzato estero (95,4%), seguita da **Farnese** (94%), **Ruffino** (93%), **Fratelli Martini** (90%), **Zonin** (85,6%), **Mondodelvino** (82,5%) e **La Marca Vini e Spumanti** (81,8%). In generale, sono solo undici i gruppi che hanno una quota di export inferiore al 50%.

Anche per il 2018 le società toscane e venete sono in testa per redditività (utile sul fatturato) con **Antinori** al 25%, **Santa Margherita** al 17%, **Frescobaldi** al 16,7%, **Masi** all'11% seguite da **Botter** (9,1%), **Ruffino** (8,6%) e **Mionetto** (5,4%).

...e a livello regionale

Secondo lo z-score (un indice che misura la bontà dei bilanci) basato sui dati 2017, le venete **Mionetto** e **Botter** offrono le migliori performance, davanti alla toscana **Ruffino**. A seguire, **Vinicola Serena**, **Frescobaldi**, **Cantine Ermes** e **Farnese**. Nelle prime dieci posizioni figurano cinque società venete, due toscane, una siciliana, una abruzzese e una piemontese.

Complessivamente le **società piemontesi** battono la concorrenza, soprattutto sotto il **profilo reddituale** (roi all'8,6% contro il 6,6% nazionale; roe al 12,1% contro 7,2%). Bene anche le **venete** e le **trentine**, al di sopra della media nazionale. Le **toscane** (roi e roe al 7,3%) sono patrimonialmente più **solide** (debiti finanziari al 37% dei mezzi propri contro 69,4%), più **efficienti** (costo del lavoro per unità di prodotto al 46,8% contro 58%) e **più vocate all'export** (63,6% contro 52,4%).

Quali sono i canali distributivi più utilizzati?

Domina la **Grande Distribuzione Organizzata** (GDO), che interessa il 38,8% delle vendite. Seguono l'**Ho.Re.Ca.** (17,1%), **grossisti e intermediari** (15%) e la **rete diretta** (12,3%). Sui mercati esteri non ha rivali l'**intermediario importatore** (75%), evidenziando un punto di potenziale debolezza nel presidio diretto delle vendite.

Com'è ripartito l'export?

Le aziende vinicole italiane segnano all'estero un incremento delle vendite pari al 5,3% sul 2017. Cresce l'export in **Asia** (+42,2% sul 2017, per un totale pari al 5,7% del fatturato estero), in **Sud America** (+11,9%, l'1,6% del totale) e in **Nord America** (+3,9%, 32,3% del totale). È però nei **Paesi UE** dove si concentra gran parte dell'export (+5,6%, 52% del totale). In flessione le performance nel resto del mondo (**Africa, Medio Oriente e Paesi Europei non UE** rappresentano l'8,4% del totale, -12,5% sul 2017).

I principali Paesi stranieri di cui i nostri produttori temono maggiormente la concorrenza sono Francia e Spagna con una quota del 25,7% ciascuno e Cile (12,1%); seguono USA (7,9%), Australia (7,1%), Germania (3,6%). Le prime nazioni nelle quali i nostri produttori vorrebbero esportare e/o incrementare la propria presenza sono: Cina (7,7%), Messico (6,8%), Australia (6,0%), India (5,1%); a seguire Argentina, Brasile, Canada e Russia con il 4,3%. Le esportazioni in Cina si attestano mediamente attorno all'1,9%, con quota massima pari al 10%. Le principali difficoltà di accesso ai mercati esteri incontrate dagli imprenditori sono: concorrenza sul prezzo (50,8%), dipendenza da intermediari stranieri (32,8%), ostacoli

normativi e linguistici (9,8%) e concorrenza sulla qualità (6,6%). Il 37,7% degli intervistati vede nella produzione ecosostenibile il principale driver futuro del vino. Seguono l'appeal del confezionamento con il 34,8% e il miglioramento della qualità del prodotto con il 27,5%.

Caratteristiche dei board

Complessivamente i **board** delle 116 aziende non cooperative sono composti da 421 membri, per una consistenza mediana per ogni board pari a tre membri. I componenti del consiglio a maggiore longevità (*Over73*) rappresentano il 17,8% delle posizioni, mentre i *Baby Boomers*, con età compresa tra i 54 e i 73 anni, sono la fascia generazionale più rappresentata (44,4%). I nati tra il 1966 e il 1980 (*Generazione X*) coprono il 33,5% delle cariche. Scarsa la presenza dei *Millennials* (1981-1995) con il 4,3%.

Il 59,5% delle imprese ha un Amministratore delegato appartenente alla famiglia proprietaria; il 48,6% dichiara la presenza di membri indipendenti nel Consiglio di amministrazione. Circa le competenze necessarie all'azienda **spicca l'esigenza** di adeguate figure manageriali (50%), commerciali (32,5%), tecniche ed enologiche (12,5%) e finanziarie (per un marginale 5%).

Le 14 maggiori società internazionali del vino

I **14 maggiori produttori internazionali** quotati hanno realizzato nell'insieme un fatturato pari a **€5,7 mld** (+1,2% sul 2016), con il contestuale miglioramento delle incidenze dei margini industriali sulle vendite: **Mol** (ebitda) al 18,9% e **Mon** (ebit) al 15,1%. Per confronto, le 103 vinicole italiane non cooperative hanno segnato nel 2017 un aumento del fatturato del 6,6% e margini sul fatturato pari al 12,9% (Mol) e al 9,3% (Mon). Il **roe** è stato pari al 9,9% (8,6% le italiane), mentre la struttura finanziaria evidenzia un **rapporto tra debiti e mezzi propri** pari al 50,8% nel 2017, molto simile al 53,2% degli operatori del nostro Paese. Cala, invece, l'**occupazione** (-2,4%).

I più recenti **rendiconti infrannuali** relativi al 2018 evidenziano un rialzo del **fatturato complessivo** del 5,8%, con incrementi generalizzati a tutte le società.

La neozelandese **Delegat's Group** (Mon sul fatturato al 30,2%) strappa a **Yantai Changyu** (28,9%) la prima posizione per **marginale industriale**.

Il vino e la Borsa

Dal gennaio 2001 l'indice di **Borsa mondiale** del settore è **cresciuto del 354,1%**, più delle Borse mondiali (+163%). La migliore performance in termini relativi (ossia al netto delle dinamiche delle Borse nazionali) è segnata dalle società del **Nord America** (+359%), seguite dall'**Australia** (+117%) e dalla **Francia** (+71%), mentre in altri Paesi le società vinicole hanno reso meno della Borsa nazionale soprattutto in Cile (-22,2%) e in Cina (-78,7%).

Tra marzo 2018 e marzo 2019 la **capitalizzazione delle società quotate è diminuita del 17,6%**, risultando composta per il 59,9% dalle società nordamericane (-20,9% sul 2018), per il 15,1% dalle australiane (-11,3%) e per l'8% dalle cinesi (-23%). **Constellation Brands** è la società con la capitalizzazione più elevata (€28,1 mld, -20,9%). Due le quotate italiane: **IWB - Italian Wine Brands** e **Masi Agricola**, la cui capitalizzazione era, a metà marzo 2019, complessivamente pari a €206 mln. Le **10 società inserite nella sezione Elite di Borsa Italiana** si segnalano per l'elevata incidenza dell'export sul fatturato (pari al 73,4%, contro il 56,2% per le 103 società non cooperative).