

Vinitaly2017. SACE e SIMEST pronti a intercettare oltre 200 milioni di nuovo export in tre anni

scritto da Scenari Internazionali | 6 Aprile 2017



SACE e SIMEST (Gruppo CDP) annunciano la loro presenza alla nuova edizione di Vinitaly, la vetrina nazionale più importante per il settore vitivinicolo, in programma a Verona dal 9 al 12 aprile prossimi, allo scopo di supportare la crescita internazionale delle imprese vinicole italiane. L'obiettivo dichiarato è quello di aumentare di oltre 200 milioni l'export nei prossimi tre anni. Vinitaly2017 vedrà all'opera espositori. Attesi a Verona circa operatori esteri.

VERONA – SACE e SIMEST, il Polo italiano dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP, saranno al Salone Internazionale di Veronafiere per l'edizione 2017 di Vinitaly (stand G3 del Padiglione Enolitech), per assistere gli espositori con l'offerta di soluzioni assicurativo-finanziarie destinate a supportare la crescita

estera del settore vinicolo, comparto di punta dell'agroalimentare italiano nel mondo.

Le due società del Gruppo CDP annoverano tra i propri clienti diverse eccellenze del comparto vinicolo e mettono loro a disposizione una gamma completa di prodotti per rafforzare il business lungo l'intero ciclo di vita del vino, anche grazie a partnership con altri player bancari e assicurativi: come quella con Cattolica Assicurazioni, per tutelare i magazzini dai rischi tipici del settore, o come quella con Banca Akros, per le esigenze di finanziamento funzionali al processo produttivo tipico di questo comparto, offrendo come collaterale i beni a magazzino. Inoltre SIMEST, grazie a finanziamenti a tassi agevolati e partecipazioni al capitale, eroga risorse e supporta il consolidamento sui mercati internazionali di importanti player nazionali con l'obiettivo di sostenere la loro crescita in termini di volumi e di fatturato: negli ultimi cinque anni il totale finanziato ha superato i 10 milioni di euro.

«Siamo orgogliosi del primato che ha il vino italiano nel mondo e vogliamo essere al fianco degli operatori del settore con strumenti studiati su misura – ha dichiarato Simonetta Aciri, Chief Network and Sales di SACE. In un contesto caratterizzato da forte competizione, nuovi protezionismi e rischi in aumento, le aziende devono poter contare su solide basi, sia assicurative che finanziarie ed è con questa mission che stiamo lavorando con Veronafiore per replicare e massimizzare anche all'estero il potenziale di un evento simbolo del Made in Italy come Vinitaly».

L'impegno di SACE e SIMEST – presenti per la settima edizione consecutiva a Vinitaly – trova conferma nelle prospettive del settore. Dopo un 2016 record sui mercati esteri (5,6 miliardi di euro di esportazioni, in aumento del 4,3% rispetto all'anno precedente) il settore vinicolo conserva infatti un forte potenziale di sviluppo internazionale anche per gli anni a venire: in base alle rilevazioni di SACE, l'intera filiera potrebbe conquistare nuove quote di export per oltre 200 milioni di euro nel triennio 2016-2019, puntando sia sul mercato principale di riferimento, gli Stati Uniti, sia su nuove destinazioni emergenti, come Cina, Messico e India, realtà che stanno sperimentando un'importante evoluzione negli stili di consumo.

Il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione per le aziende vinicole

Sono sempre più numerose le aziende vinicole italiane che si affidano al Polo dell'export e dell'internazionalizzazione per crescere in Italia e all'estero. Storie di successo di imprese provenienti da tutta Italia che hanno scelto d'integrare nelle proprie strategie di sviluppo il ricorso a strumenti assicurativo-finanziari per migliorare, la gestione dei flussi di cassa, la liquidità e la capacità di crescere su mercati sempre nuovi.

Astoria

SACE BT ha assicurato i crediti relativi a operazioni di export della cantina Astoria Vini di Refrontolo per un volume complessivo di oltre 20 milioni di euro, proteggendo così l'azienda dal rischio di mancato pagamento.

Barone di Ricasoli

SACE ha garantito un finanziamento da 2,5 milioni di euro per l'internazionalizzazione di Barone di Ricasoli, la più antica azienda vitivinicola italiana che nel 1872 inventò la formula del Chianti.

Cantina Due Palme

SACE ha garantito un finanziamento da 500 mila euro a favore di Cantine due Palme, cooperativa agricola di oltre soci nella provincia di Brindisi, per l'acquisto di uve destinate alla produzione di vino pregiato per i mercati esteri e per la partecipazione a fiere di settore.

Decordi

SACE ha garantito un finanziamento da 600 mila euro per le strategie di crescita all'estero della storica azienda vinicola cremonese Decordi.

Gruppo Italiano Vini

SACE ha garantito un finanziamento da 10 milioni di euro per sostenere le attività promozionali all'estero di Gruppo Italiano Vini, tra i più grandi produttori italiani di vini pregiati.

Gruppo Terra Moretti

SIMEST ha acquisito per 12 milioni di euro il 14% del capitale dell'azienda bresciana, contribuendo a fornirle risorse per sostenere il piano di sviluppo e per rilevare dal Gruppo Campari le cantine Sella & Mosca e Teruzzi & Puthod.

Mondodelvino Spa

SIMEST ha investito 5 milioni di euro attraverso un incremento di capitale nella società MGM Mondo del Vino Srl. destinato a supportare un importante programma di investimenti strutturali in Italia e commerciali prevalentemente all'estero nel periodo 2014-2018.

Zonin

SACE ha garantito due linee di credito del valore complessivo di un milione di euro, in favore di Zonin, nota casa vinicola di Vicenza produttrice di vini e spumanti, per crescere negli Stati Uniti e in Gran Bretagna.

Export e trend del settore vinicolo italiano

Grazie ad una quota di mercato globale del 18%, quella del "vino" è una fra le industry più rilevanti per l'export italiano, anche se il settore è per lo più frammentato per la presenza di grandi gruppi con un elevato gradi di internazionalizzazione e di piccole società a carattere

artigianale e cooperative di viticoltori, che operano a livello locale.

Il 2016 si è concluso con le esportazioni di vino Made in Italy che hanno raggiunto i 5,6 miliardi di euro – record storico di sempre – facendo misurare una crescita del 4,3% rispetto all'anno precedente, dato trainato soprattutto dall'ottima performance degli spumanti (+22%) che ha contrastato il -4,5% fatto registrare dai vini fermi in bottiglia.

Primo mercato per i vini italiani rimangono gli Stati Uniti, dove si è registrato un incremento in valore del 5,5%, per un corrispettivo di 1,35 miliardi di euro; per gli spumanti, invece, il mercato target rimane il Regno Unito dove le bollicine hanno fatto registrare un +33% pari a circa 310 milioni di euro.

Su entrambi i mercati l'export italiano dovrà saper affrontare sfide molto importanti: le politiche protezionistiche di Trump e l'impatto della Brexit.

Tuttavia il comparto ha in sé il potenziale per conquistare nuove quote di export e guadagnare oltre 200 milioni di euro nel triennio 2016-2019, rafforzando le proprie strategie con adeguate soluzioni assicurativo-finanziarie sia sui principali mercati di riferimento, sia sulle nuove destinazioni emergenti.

I vini europei di importazione, specialmente quelli francesi e italiani e che rappresentano il segmento premium, continueranno a subire la concorrenza più economica di altri Paesi (come Cile, Australia, Sudafrica e Argentina) e dei prodotti locali, che coprono circa l'80% del mercato, la cui rilevanza offre possibilità sia per i produttori di macchinari per l'industria enologica sia per lo sviluppo da parte dei produttori vinicoli di percorsi di internazionalizzazione più strutturata tramite acquisizioni e joint venture con i partner locali.

Il peso dell'Italia nell'import di vino del Paese è ancora limitato (5% rispetto, per esempio, al 44% della Francia) ma è pronto a crescere grazie anche alla spinta derivante dall'accordo con Alibaba, la più grande piattaforma di e-commerce al mondo, che ha consentito all'Italia di diventare il primo Paese al mondo i cui prodotti e le cui certificazioni Dop e Igp sono protetti sul web.

Fonte: SACE