



» IL CORRIERE VINICOLO SEMPRE PIÙ DIGITAL

Vi aspettiamo anche su YouTube! Il nostro giornale continua il suo percorso di ampliamento dell'offerta informativa sui nuovi mezzi di comunicazione. Dopo il grande lavoro fatto su LinkedIn, che proseguirà con sempre maggiore impegno, e la consueta presenza su Twitter/X, la nostra redazione ha aperto anche il proprio canale YouTube, oltre a rinnovare la programmazione della pagina Facebook. Iscrivetevi sulle varie piattaforme per rimanere sempre aggiornati e accedere a contenuti originali ed esclusivi, senza dimenticare di inviarci i vostri commenti e suggerimenti per diventare così parte attiva del giornale!

- @corriere-vinicolo
- @IlCorriereVinicolo1928
- @corrierevinicolo
- @IIVinicolo

SUBSCRIBE NOW

Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

ASSOCIAZIONE PER LA TUTELA GENERALE DELLE ATTIVITÀ DEL CICLO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

EDITRICE UNIONE ITALIANA VINI Sede: 20123 Milano, via San Vittore al Teatro 3, tel. 02 72 22 281, fax 02 86 62 26
Abbonamento per l'Italia: 120,00 euro (Iva assolta);
Una copia 5,00 euro, arretrati 6,00 euro - Area internet: www.corrierevinicolo.com

Registrazione Tribunale di Milano n. 1132 del 10/02/1949 Tariffa R.O.C.: Poste italiane spa, spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Stampa: Sigraf, Treviglio (Bergamo) - Associato all'Usipi, Unione Stampa Periodica Italiana.

BILANCI 2023 La sfida: governare l'incertezza

da pag. 3

3ª EDIZIONE DELL'ANALISI ESCLUSIVA SUI DATI DEI BILANCI DI UN CAMPIONE DI 793 SOCIETÀ TRA TUTTE LE CANTINE ITALIANE CON RICAVI SUPERIORI A 1 MILIONE DI EURO

Il 2023 è stato un anno di transizione tra un periodo di crescita e sviluppo e un altro, l'attuale, in cui si intravedono tratti di una possibile crisi strutturale. I dati dell'analisi dei bilanci 2023 (letti anche nel confronto del quinquennio precedente) delle aziende con fatturato superiore ad un milione di euro confermano le preoccupazioni già emerse lo scorso anno. Le aziende hanno prodotto valore che ha, però, subito i pesanti contraccolpi dovuti all'esplosione dei tassi di interesse. Su tutto, la maggior preoccupazione è dovuta alla diminuzione dei ricavi e alla crescita dell'indebitamento. Una situazione di incertezza dove le imprese devono dedicare grande attenzione anche alla gestione dei flussi finanziari. Le differenze di performance tra imprese private (agricole e industriali) e cooperative.

L'analisi dei bilanci restituisce una serie di indicatori generali che possono offrire spunti di miglioramento e supportare le decisioni del management in un contesto difficile. Per scoprire, nei numeri, le chiavi del successo di sistemi aziendali e territori e comprendere le dinamiche finanziarie che caratterizzano certe tipologie di imprese e/o di investimenti

- A PAGINA 7 **Analisi per fasce dimensionali**
- A PAGINA 8 **La cooperazione: performance nei 5 anni**
- A PAGINA 10 **"Light" vs "Strong"**
- A PAGINA 12 **Il mondo agricolo e le imprese industriali**
- A PAGINA 13 **Regione che vai cantina che trovi**

Da Chicago una certezza: il "sistema vince" e il vino italiano si "salva" sul mercato Usa (grazie a spumanti e rossi luxury)

A pagina 21

» FOCUS VINI ROSSI

GDO E HORECA: "PROFONDO ROSSO" O... ROSSI PROFONDI?
L'andamento delle vendite sul mercato italiano nel 2024 con i commenti di: **Virgilio Romano (Circana)**, **Corrado Mapelli (Gruppo Meregalli)**, **Pietro Pellegrini (Pellegrini Spa)**, **Alessandro Rossi (Partesa)**

A pagina 24

USA: NEL LUXURY I ROSSI ITALIANI VINCONO
L'analisi dell'Osservatorio UIV-Vitaly

A pagina 31

GERMANIA: VINO ROSSO IN CADUTA LIBERA
Nella prima metà del 2024 un calo del 9%

A pagina 32

da pag. 14

ANALISI DELL'ANDAMENTO NEL 2024 DI UNA VOCE RILEVANTE DI COSTO NELLA FILIERA VITIVINICOLA

TRASPORTO DEL VINO SOTTO PRESSIONE, TRA RINCARI, INEFFICIENZE INFRASTRUTTURALI E NUOVE SFIDE PER LA SOSTENIBILITÀ

LAPAGINA DI **MED.&A.**

VINO, PRATICHE SLEALI E FILIERA

Gli aspetti principali del Decreto 8.11.2021 n.198, le sanzioni e la delicata funzione degli agenti e mediatori vinicoli

A pagina 38

CONVEGNO UGIVI

VINO E SALUTE: I GIURISTI DEL VINO SI INTERROGANO

A pagina 40

ALL'INTERNO

N. 6 - ANNO 7 - MENSILE

IL CORRIERE DELLE DONNE DEL VINO NEWS

STORIE DI VENDEMMIA 2024

LE DONNE DEL VINO DEL MONDO A ROMA

Il confronto come imprevedibile occasione di crescita

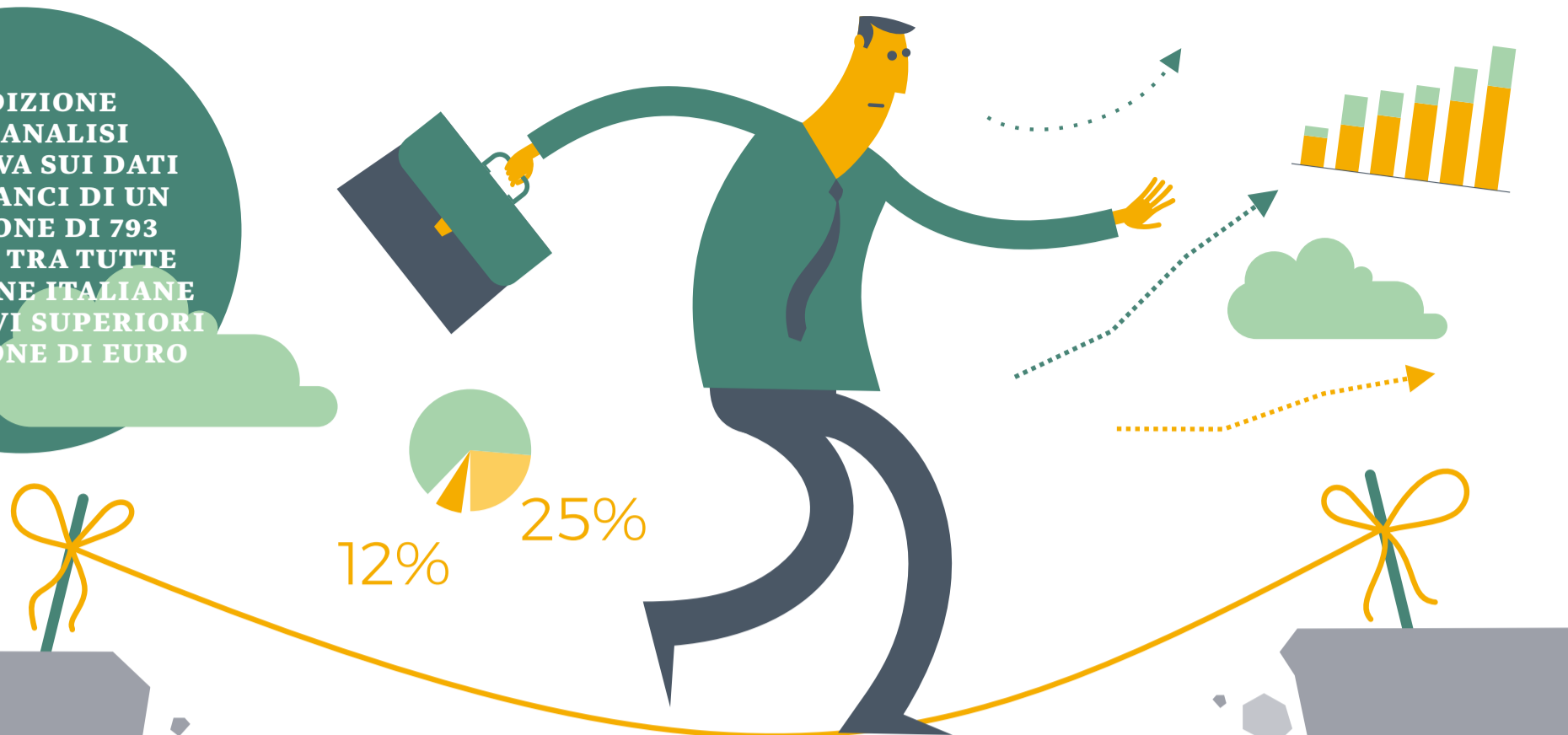
SYNEROCAP™ SERIES

Noi siamo già nel futuro... E tu?

Passione, tecnologia, innovazione...

www.nortan.it

3^a EDIZIONE
DELL'ANALISI
ESCLUSIVA SUI DATI
DEI BILANCI DI UN
CAMPIONE DI 793
SOCIETÀ TRA TUTTE
LE CANTINE ITALIANE
CON RICAVI SUPERIORI
A 1 MILIONE DI EURO



Il 2023 è stato un anno di transizione tra un periodo di crescita e sviluppo dei mercati e un altro, l'attuale, in cui si intravedono tratti distintivi di una possibile crisi strutturale del settore. I dati che emergono dall'analisi dei bilanci 2023 (letti anche nel confronto del quinquennio precedente) delle aziende con fatturato superiore ad un milione di euro (per un aggregato di ricavi pari a oltre 13,5 miliardi euro), confermano le preoccupazioni già emerse lo scorso anno. Le strutture aziendali hanno comunque prodotto valore che ha, però, subito i contraccolpi dei pesanti prelievi bancari causati dall'esplosione dei tassi di interesse. Su tutto, la maggior preoccupazione è dovuta alla diminuzione dei ricavi e alla crescita dell'indebitamento.

Bilanci 2023, la sfida: GOVERNARE L'INCERTEZZA

In questa situazione di incertezza le imprese devono dedicare grande attenzione anche alla gestione dei flussi finanziari. Le differenze di performance tra imprese private (agricole e industriali) e cooperative con l'analisi in dettaglio degli andamenti dei principali indicatori nelle diverse classi di fatturato ed Ebitda. L'analisi dei bilanci restituisce una serie di indicatori generali che, calati nella situazione particolare di ciascuna azienda, possono offrire spunti di miglioramento e supportare le decisioni del management in un contesto difficile. Per scoprire, nei numeri, le chiavi del successo di sistemi aziendali e territori e comprendere le dinamiche finanziarie che caratterizzano certe tipologie di imprese e/o di investimenti

A cura di **LUCA CASTAGNETTI**
Partner Studio Impresa - Direttore Management DiVino

Il mondo del vino sta attraversando un momento particolare. È forse ancora presto per dire che siamo in un momento di "crisi". Sicuramente è il momento in cui è necessario capire lo stato di salute delle imprese del vino per comprendere meglio come affrontare la realtà complessa che caratterizza oggi il settore e che può racchiudersi nella parola "incertezza". Prima di addentrarsi nei numeri e nelle analisi dei bilanci del 2023, proviamo

a ripercorrere velocemente i tratti distintivi del contesto in cui le imprese si stanno muovendo. In questi giorni, molti utilizzano l'immagine della "tempesta perfetta": una situazione in cui, fenomeni diversi e tra loro indipendenti, si trovano a interagire in modo uniforme generando effetti potenziati sull'ambiente di riferimento. L'ambiente di riferimento è il mercato del vino nel mondo, mentre i fenomeni tra loro indipendenti che stanno tra loro interagendo sono i seguenti:

1. INCREMENTO DEI COSTI DI PRODUZIONE: l'uscita dalla crisi generata dal Covid ha causato a livello mondiale una situazione di eccesso di domanda generalizzata in molti settori. L'effetto è stato un importante aumento dei prezzi delle materie prime, delle fonti energetiche e successivamente dei prodotti e dei servizi che ha portato a una generalizzata e importante perdita del potere di acquisto dei consumatori e a politiche monetarie restrittive con l'esplosione del costo del denaro.

2. LO SCOPPIO DELLE GUERRE IN UCRAINA E POI NEL MEDIO ORIENTE ha interrotto e invertito il fenomeno della globalizzazione, modificando in modo significativo le mappe mondiali dei mercati di sbocco e di approvvigionamento.

3. LA GLOBALIZZAZIONE POLITICA (e dei mercati) è in fase di parziale ritorno al passato ma non altrettanto si può dire per la globalizzazione dei costumi e degli stili di vita che, nei paesi più "avanzati", promuove un'idea salutista scollegata dai contesti e prodotti locali a favore di tipologie di consumo più uniformi e di origine più industriale: il tutto in un contesto di generale denatalità che assottiglia le fasce di mercato dei giovani.

4. IL CAMBIAMENTO CLIMATICO sta modificando la geografia mondiale di molte aree agricole con conseguenze sia sulla produzione che sui consumi.

5. LE PERSONE SI MUOVONO E VIAGGIANO MOLTO e ricercano luoghi ed esperienze nuove e diverse dalle solite mete le quali, peraltro, stanno subendo un vero e proprio assalto che genera il fenomeno dell'iper-turismo.



Questi fenomeni calati nel mondo del vino stanno producendo importanti cambiamenti:

- 1 riduzione dei consumi di vino per la perdita di potere di acquisto dei consumatori;
- 2 riduzione dei mercati di sbocco e potenziali nuove crisi all'orizzonte dettate da possibili nuovi dazi;
- 3 riduzione dei consumi a favore di bevande non alcoliche nell'uso quotidiano e di altri prodotti quali spirits e marijuana nei momenti di convivialità;
- 4 riduzione dei consumi di vini rossi e corposi (spesso i prodotti a maggior valore aggiunto) a favore di vini bianchi e rosati con minori gradazioni;
- 5 invecchiamento del target di riferimento per la perdita di interesse verso il vino delle fasce più giovani della popolazione (comunque in contrazione per la denatalità);
- 6 riduzione tendenziale delle attuali zone viticole che corrono il rischio di diventare inadeguate alla produzione di uva. Il rischio potrebbe interessare tra il 50 e il 70% delle attuali aree di produzione (Fonte: "Climate change impacts & adaptations of wine production", Université de Bordeaux, Università degli Studi di Palermo, Université de Bourgogne, marzo 2024).



Prendere decisioni in un contesto di incertezza

Se andassimo a rileggere le analisi fatte negli anni scorsi dagli analisti dei mercati faremmo fatica a individuare qualcuno che avesse detto una parola su questi fenomeni oggi così presenti e incidenti! Questa constatazione non ci deve rendere impermeabili alle analisi di settore ma ci deve fare comprendere come oggi si debbano prendere decisioni in un contesto di incertezza. Sappiamo che i rischi possono essere gestiti e coperti, come ad esempio è diventato prassi farlo con l'assicurazione dei vigneti contro la grandine. Infatti, il rischio è calcolabile e dal calcolo ne deriva una probabilità di accadimento. I rischi hanno una loro distribuzione resa nota dagli studi in materia.

Un fatto "incerto" non ha invece possibilità di calcolo in quanto non sono note le caratteristiche della sua distribuzione. In un'ottica di costi-benefici talvolta è solo un problema di acquisire informazioni sufficienti che rendano calcolabile un evento considerato incerto. Altre volte, e queste sono le vere incertezze, non è possibile avere informazioni tali da rendere superabile l'incertezza. Cosa fare quindi in questi casi? Si devono prendere delle decisioni oggi. Gli studiosi in risk management fanno spesso questo esempio: "Potrebbe piovere, prendo l'ombrello". Esiste uno scenario futuro, decido oggi (prendo l'ombrello) anticipando quello che, seguendo un atteggiamento "reattivo" avrei adottato in un tempo futuro qualora avesse iniziato a piovere (cercare un ombrello). La scommessa consiste nel minor costo della decisione odierna rispetto a quella che dovrei prendere una volta che il fatto incerto effettivamente dovesse accadere.

Quali siano le decisioni da anticipare ad oggi è materia che, una volta letta l'analisi sui bilanci 2023, sarà interessante approfondire.

Come fare "impresa" nel vino in questa situazione?



Sorge spontanea la domanda di come sia possibile fare impresa e pianificare sviluppo e investimenti in una situazione caratterizzata da fenomeni di contrazione dei mercati destinati a durare nel tempo. I bilanci delle imprese sono una lente straordinaria che aiuta a mettere a fuoco i reali movimenti del sistema produttivo e dell'economia. È necessario saperli scandagliare correttamente, individuando quelle variazioni che, di anno in anno, nascondono e al tempo stesso rivelano dove sta andando il settore.

Presentiamo in queste pagine la nuova edizione della ricerca "Cosa dicono i bilanci delle imprese del vino italiano" realizzata dal Centro Studi di Management DiVino di Studio Impresa (vedi box qui a destra). Per rispondere in modo esaustivo a una esigenza impellente e imprescindibile dettata dalla situazione odierna abbiamo esaminato un periodo lungo, dal 2019 al 2023. Un'analisi di 5 anni che racconta un periodo molto travagliato: dalla "serenità" dei mercati e della situazione geopolitica mondiale del 2019 al contesto di difficoltà odierno attraversando la tragedia del Covid, la crisi energetica, le guerre e le tensioni inflazionistiche. Siamo in un momento di "crisi" che spesso viene ottimisticamente associato alla parola "opportunità". Ma trasformare il semplice ottimismo in una energia rinnovatrice reale e incidente è compito degli uomini di impresa. Conoscere quindi cosa ha generato il loro lavoro in questi 5 anni è la base di partenza su cui costruire nuove strategie e realizzare nuove imprese.

LA RICERCA

Come è stata fatta e cosa suggerisce di fare

La ricerca ha utilizzato i dati presenti nei bilanci del 2023 depositati presso il Registro delle Imprese alla data del 9 ottobre 2023. Su tali dati è stato individuato un campione 793 società tra tutte le cantine italiane che abbiano ricavi superiori a 1 milione di euro di cui fosse disponibile l'intera serie dei bilanci 2019-2023. Non sono stati inseriti nel campione i bilanci consolidati ma solo quelli delle singole società appartenenti a gruppi societari. Il campione ha subito una contrazione rispetto alle 850 imprese del campione dello scorso anno causato dall'uscita dal mercato di una decina di imprese e dal mancato deposito del bilancio alla data di molte altre. La contrazione non ha però reso meno significativo il campione in quanto comunque rappresenta un aggregato di ricavi pari a oltre 13,5 miliardi euro. Il database è stato collegato a un'applicazione di business intelligence che permette l'estrazione immediata di informazioni incrociando una molteplicità di variabili, fornendo diverse prospettive di analisi: la dimensione aziendale, la presenza nei diversi territori, le tipologie di società, l'appartenenza al settore agricolo o industriale, l'intensità degli investimenti aziendali, le diverse

strutture finanziarie.

La ricchezza dei numeri e delle prospettive di analisi proposte restituisce un identikit preciso delle imprese coinvolte evitando generalizzazioni che appiattiscono tutto su posizioni medie e che non permettono di cogliere il vero valore della nostra industria del vino, cioè la sua enorme varietà. Questa flessibilità dell'analisi favorisce la formulazione di ipotesi di lavoro e la loro verifica sui dati e offre agli operatori del settore una preziosa fonte di informazioni per individuare aziende con cui confrontarsi o aziende da coinvolgere o acquisire nei propri piani di sviluppo. La ricerca ha lo scopo di stimolare in ciascun operatore non una semplice curiosità ma uno spunto di miglioramento, per scoprire nei numeri le chiavi del successo di imprese e territori, per comprendere le dinamiche finanziarie che caratterizzano certe tipologie di imprese e/o di investimenti e per trovare aziende da acquisire (unico modo di crescere nei mercati maturi) con caratteristiche specifiche di redditività. La lettura dei numeri può quindi diventare un momento di lavoro che periodicamente l'imprenditore compie sul contesto e quindi sulla propria impresa.

Il campione di imprese analizzate

Tab 1 - Classificazione delle 793 aziende per dimensione vendite (euro) - Numero aziende per anno

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2019-2023	Δ (%) 2019-2023
Ricavi < 5 mln	414	414	381	362	375	-39	-9,4%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	136	148	154	159	150	14	10,3%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	115	108	112	120	115	-	0,0%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	82	81	94	92	93	11	13,4%
Ricavi > 50 mln	46	42	52	60	60	14	30,4%

Tab 2 - Classificazione delle aziende per dimensione vendite (euro) - Numero aziende per tipologia societaria
Dati riferiti al 2023

*Light: indice immobilizzazioni materiali/attivo <30%; **Strong: indice immobilizzazioni materiali/attivo >30%

	N° Totale	Srl-Spa	Coop	Light*	Strong**	Agricole	Industriali
Ricavi < 5 mln	375	271	104	154	221	248	127
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	150	96	54	74	76	84	66
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	115	61	54	63	52	65	50
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	93	60	33	51	42	43	50
Ricavi > 50 mln	60	43	17	48	12	22	38
Totale	793	531	262	390	403	462	331
Composizione % per tipologia		67,0%	33,0%	49,2%	50,8%	58,3%	41,7%

Le 793 imprese analizzate sono state suddivise in classi secondo diversi criteri tra loro incrociabili. La classificazione per dimensione di vendite in Tab. 1 evidenzia come sia cambiata la composizione del campione. Nel 2019 le imprese minori con ricavi < 5 milioni di euro erano 414 mentre oggi sono 375 con un calo di 39 unità pari al 9,4%. Queste imprese non sono sparite ma sono cresciute passando agli scaglioni dimensionali superiori. Questo fenomeno è stato costante fino a tutto il 2022 mentre nel 2023 ben 13 aziende sono scese nella categoria delle minori per evidenti problemi di fatturato in calo nell'anno. Riprendendo l'analisi del quinquennio, il 10,3%, pari a 14 società, è passato nella fascia superiore con ricavi compresi tra i 5 e i 10 milioni di euro portando il numero complessivo della fascia a 150 imprese. La fascia intermedia tra i 10 e i 20 milioni è rimasta invariata a 115 uni-

tà mentre sono cresciute del 13,4% le imprese nella fascia da 20 a 30 arrivata a 93 unità e del 30,4% le imprese nella fascia oltre i 50 milioni che conta oggi più di 60 imprese. Si pensi che le imprese in questo segmento sviluppano nel 2023 ricavi per 6,92 miliardi di euro, quando nel 2019 ne realizzavano solo 4,715. Una crescita del 46,7% in un quinquennio. Si consolida il fenomeno della crescita dimensionale delle imprese del vino che, nella realtà dei numeri, è ben più ampio di quanto documentato in questi numeri perché, come illustrato nel paragrafo precedente, essi non comprendono i bilanci consolidati ed è noto come in questi anni siano state numerose le acquisizioni di cantine da parte di gruppi industriali/commerciali del settore o di gruppi finanziari. Il mondo delle imprese vitivinicole è caratterizzato da profonde differenziazioni non solo dimensionali. Altri elementi

caratterizzanti sviluppano modelli molto diversificati tra loro (che vanno ad aggiungersi alle classi dimensionali). In particolare, come evidenziato nella Tab. 2, la ricerca utilizza tre criteri di selezione:

- **Modello societario:** Privati (srl, spa) e Coop (cantine sociali). Analisi molto interessante perché riferibile a modelli di business tra loro molto diversi nella struttura societaria ma sempre più allineanti nella proposta sul mercato. Nel nostro campione sono presenti 531 imprese private e 262 cooperative.

- **Modello di filiera:** Agricole o Industriali. Nel mondo del vino da sempre si confrontano le imprese agricole caratterizzate dall'intera filiera vitivinicola - dal grappolo allo scaffale - con le imprese industriali di trasformazione e/o di puro imbottigliamento. Talvolta questo confronto è contrapposto e antagonista, molto spesso

invece rappresenta un modo originale di lavoro integrato all'interno dello stesso soggetto economico: un'impresa agricola che cresce e apre un'attività industriale con la quale integrarsi a valle verso il mercato oppure un'impresa industriale acquista un'impresa agricola per sviluppare la filiera a monte.

- **Modello di investimento:** Asset Light o Asset Strong. Si tratta di una selezione delle società da noi chiamate "Asset light", che presentano un indice "Immobilizzazioni materiali/totale attivo" inferiore al 30%, contrapposte alle "Asset strong", con tale quoziente >30%. Riferendoci a quest'ultimo criterio di selezione, riteniamo di poter assimilare le prime a società più commerciali, con attivo in prevalente impiegato nel capitale circolante (crediti e magazzino), mentre le seconde a società di filiera con importanti investimenti in terreni e cantine.

GLI HIGHLIGHTS 2023

Il 2023 è un anno di transizione tra un periodo caratterizzato da crescita e sviluppo dei mercati e un periodo, l'attuale, di possibile crisi strutturale del settore i cui tratti distintivi già in parte emergono. Non senza qualche sorpresa! Vediamo i principali indicatori 2023

RICAVI: le società del campione registrano ricavi per euro 13.506.049.665 con una crescita del 1,5% sul 2022 e del 23,5% sul 2019. Se consideriamo l'impatto inflazionistico che ha caratterizzato il periodo (+5,3% nel 2023 al netto dei prodotti energetici) possiamo dire che nel 2023 i ricavi deflazionati hanno registrato un -3,8%.

REDDITIVITÀ: Ebitda (risultato prima delle imposte, delle tasse, degli ammortamenti e accantonamenti) è aumentato dal 9,33% del 2022 al 9,58% del 2023 con una piccola variazione del +2,7%. Una parziale ripresa rispetto al calo registrato nel 2022. Complessivamente nel periodo 2019-2023 la redditività espressa dall'Ebitda è calata dell'1,9%. Se prendiamo in considerazione il valore dell'Ebit (aggiungendo gli ammortamenti al precedente indicatore) la situazione presenta un miglioramento del 3,5% sul 2022 (da 4,86% a 5,03%) ma un peggioramento pari al -6,3% sul 2019. Questo dato necessita di essere scomposto nelle diverse categorie di imprese ma a livello generale testimonia come nel 2022 le imprese siano state sorprese dal repentino incremento dei costi di produzione che solo in parte hanno compensato con adeguati aumenti di listino realizzati invece nel 2023 (con evidenti effetti "depressivi" sui volumi delle vendite).

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI: le imprese hanno continuato a investire facendo crescere nel 2023 le immobilizzazioni materiali del 3,69% leggermente sotto la media del quinquennio che registra un +3,9% annuale.

PFN - POSIZIONE FINANZIARIA NETTA: il calcolo della PFN (debiti finanziari - crediti finanziari) è possibile solo per le società più grandi che depositano il bilancio nella forma ordinaria (379 su 793). Prosegue nel 2023 il peggioramento della PFN che dopo la serie positiva degli anni scorsi, già nel 2022 era peggiorata del 28,05% e nel 2023 è ulteriormente peggiorata del 24,7% arrivando, in valore assoluto, a 2.486 milioni di euro (nel 2021 erano 1.545 milioni). La situazione è particolarmente preoccupante perché questo peggioramento è avvenuto non come naturale effetto di nuovi e significativi investimenti o per un importante calo della redditività lorda ma come risultato di variazioni di diverse poste patrimoniali (es. magazzini

che crescono e riserve liquide che vengono distribuite) che assorbono liquidità e per maggiori costi finanziari che hanno ridotto significativamente gli utili netti. Il fenomeno interessa le imprese "indebitate" che hanno peggiorato la situazione della PFN con un +12,4% ma ancor più le imprese non indebitate che hanno ridotto le loro riserve aumentando la PFN del 20,9%.

PN - PATRIMONIO NETTO: i mezzi propri delle società arrivano nel 2023 a 10.942 milioni di euro con un aumento del 5,6% sul 2022. La dinamica del PN evidenzia come le imprese con liquidità facciano con regolarità importanti dividendi. Infatti, queste aziende hanno diminuito i loro patrimoni netti di euro 210 milioni pari ad un -6,3%. È il secondo anno consecutivo che questo fenomeno si ripete e, se lo scorso anno l'avevamo solo segnalato sospendendo il giudizio, quest'anno possiamo dire che le imprese che se lo possono permettere prelevano liquidità dal sistema senza sviluppare nuovi investimenti. Anzi, proprio queste imprese hanno visto diminuire le loro immobilizzazioni materiali dell'8%, ben oltre l'incidenza degli ammortamenti. Siamo in un mercato maturo tipicamente caratterizzato dal realizzo dei flussi finanziari prodotti nel tempo a favore della proprietà: privati o holding che siano.

VALORE AGGIUNTO: nel corso del 2023 si assiste a un'inversione di rotta rispetto allo scorso anno. Nel 2022 infatti il valore aggiunto era sceso di oltre un punto percentuale mentre ora recupera e si posiziona al 18% rispetto al 17,58% dello scorso anno. Per comprendere il dato giova ricordare che il valore aggiunto rappresenta la differenza tra i ricavi e le componenti di costo in acquisto. Nel 2022 l'incremento dei costi causato dall'inflazione non era stato adeguatamente compensato dall'aumento del valore dei ricavi, cosa che invece è stata possibile nel 2023.

ONERI FINANZIARI: il 2023 resterà nei tristi ricordi degli imprenditori per l'impennata dei tassi di interesse. A marzo di quest'anno nell'articolo "BCE quanti ci costi" pubblicato sul n. 9 del Corriere Vinicolo, avevamo previsto che l'incidenza degli oneri finanziari sui ricavi salisse al 1,14%. Siamo stati allora troppo ottimisti! Oggi, infatti, i dati a consuntivo del 2023 ci dicono che questa incidenza è salita all'1,78%.

Analizziamo il presente attraverso i bilanci del 2023

I dati del 2023 (vedi box qui a sinistra) testimoniano che le preoccupazioni già emerse lo scorso anno stanno trovando precise conferme. Le strutture aziendali hanno comunque prodotto valore. Tale valore è stato in parte ridotto dai pesanti prelievi bancari causati dall'esplosione dei tassi di interesse. Su tutto però la diminuzione dei ricavi e la crescita dell'indebitamento sono i segni di maggior preoccupazione per il settore. Ma, mentre i tassi di interesse nel 2024 stanno migliorando, non altrettanto possiamo dire per le vendite. In questa situazione di incertezza le imprese devono mantenere una grande attenzione, oltre che ai mercati, anche alla gestione dei loro flussi finanziari. Sono questi infatti che, se vengono a mancare o a diminuire, "tolgono ossigeno" alle imprese e possono provocare immediate e repentine crisi anche in una situazione che, se opportunamente gestita, potrebbe continuare a dare soddisfazioni.

Per dare un contributo di conoscenza utile alle tante decisioni che le direzioni aziendali dovranno compiere in questi mesi abbiamo di seguito analizzato la situazione sopra esposta con un maggiore dettaglio. Infatti, gli indicatori generali aiutano a comprendere il settore nella sua dinamica complessiva ma non permettono al singolo operatore di trarre delle indicazioni utili a riformulare la propria strategia. Per operare un benchmark utile servono dati di sintesi ritagliati su imprese con caratteristiche simili per dimensione, localizzazione, tipologia societaria e patrimoniale. Servono però, prima di ogni cosa, i dati della propria azienda che, lo possiamo testimoniare per l'assidua frequentazione di imprese del settore, sono tanto preziosi quanto purtroppo scarsi o assenti sui tavoli e nelle menti di molte direzioni aziendali.

Negli articoli che seguono vengono presi in esame alcuni aspetti specifici emersi dall'analisi dei bilanci



- ✓ SELEZIONE INDIVIDUALE
- ✓ DENSITÀ COSTANTE
- ✓ ELEVATA ELASTICITÀ
- ✓ ASSENZA DI TANNINI

Belbo

SUGHERI

VOCAZIONE NATURALE
ALLA QUALITÀ

BELBO SUGHERI SRL Reg. San Vito 90/P CALAMANDRANA AT Italy
tel. +39 014175793 / info@belbosugheri.it / www.belbosugheri.it

Analisi per fasce dimensionali

Tab. 3 - Classificazione delle aziende per dimensione vendite (euro) - Volume dei ricavi per classe

Classi in base ai ricavi	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	1.013.635.070	937.728.197	913.927.291	910.999.475	950.902.247	-62.732.823	-6,2%	39.902.772	4,4%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	983.917.728	1.063.084.474	1.095.437.705	1.124.606.204	1.060.045.908	76.128.180	7,7%	-64.560.296	-5,7%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	1.625.734.676	1.577.068.371	1.571.323.690	1.726.252.595	1.653.054.401	27.319.725	1,7%	-73.198.194	-4,2%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	2.600.826.278	2.604.639.572	2.970.217.227	2.897.050.296	2.924.438.721	323.612.443	12,4%	27.388.425	0,9%
Ricavi > 50 mln	4.715.866.337	4.680.771.318	5.909.409.622	6.641.702.125	6.917.608.388	2.201.742.051	46,7%	275.906.263	4,2%
Totale	10.939.980.089	10.863.291.932	12.460.315.535	13.300.610.695	13.506.049.665	2.566.069.576	23,5%	205.438.970	1,5%

Le dimensioni del business aziendale incidono molto sui risultati e sulle dinamiche finanziarie e patrimoniali. Per questo il nostro Centro Studi dedica una particolare attenzione a tutti gli attori del sistema: dalle grandi imprese alle più piccole classificandole tutte in 5 fasce per volumi di ricavi. Ciò che accade in una fascia può essere totalmente diverso dai dati generali o dai dati di altre fasce e, siccome il nostro scopo non è solo fotografare la realtà ma suggerire modelli virtuosi, queste differenze offrono molti spunti di lavoro. Nella **Tab. 3** riportiamo i dati dei ricavi per le 5 fasce dimensionali dal 2019 al 2023. Le grandi imprese con >50 milioni di ricavi realizzano nel quinquennio vendite per un +46,7%. Crescono di numero passando da 46 a 60 e di dimensione media passando da 105 a 115 milioni di euro con un +9,5% di incremento. Le imprese con ricavi compresi tra i 20 e i 50 milioni di euro hanno anch'esse una buona performance di crescita pari al 12,4% nei 5 anni ma solo del 0,9% sul 2022 e la loro dimensione media rimane costante nei 5 anni intorno a 31 milioni di euro. Diminuiscono le altre fasce minori intermedie mentre le imprese più piccole con ricavi <5milioni perdono

terreno con un -6,2% nel 5 anni, ma registrano un +4,4% sul 2022 dovuto non alla crescita delle aziende stesse ma solo al loro aumentare di numero che passa da 362 a 375 dopo anni di costante diminuzione a testimonianza di come per molte aziende siano diminuiti ricavi tanto da farle scendere nella fascia delle imprese minori. Abbiamo calcolato la redditività per le singole fasce con l'indicatore Ebitda% (vedi **Tab. 4**). L'indicatore generale con un 9,58% è in lieve ripresa rispetto al calo dello scorso anno (+2,68%). Il dato si spiega facilmente con lo slittamento in avanti dei rincari dei listini rispetto all'impennata dei costi

di produzione nel 2022 e al recupero conseguente di marginalità avvenuto nel 2023. Questo però vale solo per le imprese di maggiori dimensioni che hanno registrato un miglioramento del 7,3% e per le imprese di medie dimensioni con un +5,7%. Le altre fasce sono tutte diminuite, in particolare la fascia delle imprese minori con un -6,1%. A livello assoluto però la fascia delle imprese minori con un ebitda del 11,05% mantiene il primato del settore. Poi al crescere delle dimensioni il dato diminuisce fino al 8,63% delle imprese tra 20 e 50 milioni di ricavi per tornare poi a crescere nelle grandi oltre i 50 milioni.

Tab. 4 - Ebitda % per singola classe in base al volume di ricavi

Classi in base ai ricavi	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	9,84%	9,05%	12,16%	11,77%	11,05%	1,2	12,3%	-0,7	-6,1%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	9,88%	8,38%	10,68%	10,56%	10,31%	0,4	4,4%	-0,3	-2,4%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	8,56%	7,18%	10,46%	9,43%	9,97%	1,4	16,5%	0,5	5,7%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	10,21%	9,83%	9,26%	8,92%	8,63%	-1,6	-15,5%	-0,3	-3,3%
Ricavi > 50 mln	9,90%	10,32%	10,43%	8,93%	9,58%	-0,3	-3,2%	0,7	7,3%
Totale	9,77%	9,45%	10,31%	9,33%	9,58%	-0,19	-1,94%	0,25	2,68%

IMPIANTI DI DEPURAZIONE specifici per il trattamento di acque reflue, idonei a processi di **IMBOTTIGLIAMENTO E VINIFICAZIONE**

Impianto biologico, funzionante ad innovativa tecnologia MBR, con reattore serie

ECOBLOCK®

corredato di locale tecnico, fornito preassemblato e completo di allacciamenti elettroidraulici.

Pronto all'uso ed amovibile.

Installazione presso:
CANTINE GIACOMO MONTRESOR S.P.A.
Via Cà di cozzi, 16 - 37124 - Verona - Italia



Depur Padana Acque S.r.l.
Via Maestri del lavoro, 3
45100 Rovigo - Tel +39 0425 472211
info@depurpadana.it
www.depurpadana.com

SAREMO PRESENTI A:

SIME
12-15.11.2024
Milano - Italy
PADIGLIONE 3 / STAND G21 / H22



➔
Analisi per fasce dimensionali

Tab. 5 - Ebit % per singola classe in base al volume di ricavi

Classi in base ai ricavi	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	2,56%	0,59%	4,73%	4,54%	3,49%	0,9	36,3%	-1,1	-23,1%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	3,90%	3,07%	4,92%	4,85%	4,01%	0,1	2,8%	-0,8	-17,3%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	4,08%	2,73%	5,98%	4,86%	5,56%	1,5	36,3%	0,7	14,4%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	5,75%	5,56%	4,95%	4,63%	4,24%	-1,5	-26,3%	-0,4	-8,4%
Ricavi > 50 mln	6,52%	6,64%	5,97%	5,01%	5,61%	-0,9	-14,0%	0,6	12,0%
Totale	5,37%	4,94%	5,55%	4,86%	5,03%	-0,3	-6,3%	0,2	3,5%

Abbiamo approfondito l'analisi con il calcolo dell'Ebit (vedi **Tab. 5**). Si tratta di aggiungere ai dati della precedente tabella sull'Ebitda anche il valore degli ammortamenti e delle svalutazioni. Il dato generale è evidentemente più basso e si assesta al 5,03% mentre il primato va alle imprese più

grandi con un 5,61%. Dato che decresce al diminuire delle dimensioni aziendali fino al 3,49% delle imprese minori. Infatti, gli ammortamenti sono dei costi fissi che nelle imprese minori vanno particolarmente a pesare su ricavi che non sviluppano economie di scala. Nel quinquennio però le imprese minori hanno notevolmente migliorato questo valore passando dal 2,56% del 2019 al 3,49% del 2023 (+36,3%) mentre le maggiori hanno perso terreno passando dal 6,52% del 2019 al 5,61% del 2023 (-14%)

La cooperazione nel vino: performance nei 5 anni

Nel nostro campione abbiamo analizzato 262 cooperative, valutando le loro performance nei 5 anni. Dobbiamo ricordare che molte cooperative, a differenza della società private, chiudono i loro bilanci nei mesi di luglio e/o agosto, alcune a settembre, e pertanto i loro dati possono trovare differenze anche significative con le imprese private a causa anche dei diversi periodi di riferimento. La cooperazione rappresenta una realtà fondamentale per il mondo vitivinicolo italiano. La sua specificità introduce nel settore un protagonista con una identità propria e originale che sicuramente arricchisce il mercato perseguendo obiettivi e strategie proprie. Ne abbiamo lungamente parlato nel n. 19 del Corriere Vinicolo. Infatti, il modello cooperativo ha due fondamentali caratteristiche:

- la cooperazione favorisce i ristorni ai soci conferitori di uva; nella voce "Acquisti" del bilancio troviamo il maggior valore per kg di uva riconosciuto ai soci grazie alla loro compartecipazione al valore creato nella trasformazione e commercializzazione del prodotto. Diversamente nelle imprese private tale valore raggiunge i soci attraverso i dividendi che non incidono sul valore dell'Ebitda;
- il valore aggiunto nelle coop mediamente è del 50% inferiore a quello delle imprese private. Questa differenza è dovuta in modo principale dal valore dei ristorni. Dobbiamo però anche ricordare che molte cooperative limitano la loro attività a una frazione della filiera e vendono il loro prodotto sfuso e non imbottigliato e, anche quando arrivassero all'imbottigliamento, spesso prediligono il canale Gdo per la capacità tipica di produrre flussi di cassa regolari e pianificabili: una necessità vitale per alimentare il flusso dei pagamenti ai soci e mantenere il sistema.

Per questi motivi non andremo ad analizzare la cooperazione confrontandola con il mondo delle imprese private ma cercheremo di capire le dinamiche che l'hanno portata a essere un grande protagonista nell'imprenditoria del settore vinicolo italiano e come oggi sta reagendo/subendo il momento di crisi del settore.

VENDITE - Le vendite sono aumentate nel quinquennio del 22,01% (**Tab. 6**). Le imprese di maggiori dimensioni sviluppano maggiori ricavi con un +50%. Meno le medio-grandi (+6,8%) e le medie (+10,4%). Perdono terreno invece le imprese tra 5 e 10 milioni di euro (-1,5%) e le piccole cooperative (-10,9%). Il percorso di crescita dimensionale è forte e deciso e non ammette eccezioni: nel 2019 le piccole cooperative erano 114 mentre nel 2023 sono scese a 104 in quanto 10 di loro sono passate nelle fasce superiori. Allo stesso modo le grandi cooperative erano 13 nel 2019 e 17 nel 2023.

Tab. 6 - I dati delle cooperative

Ricavi	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	298.541.886	265.838.918	249.967.472	240.506.497	265.982.985	-32.558.901,0	-10,9%	25.476.488,0	10,6%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	392.855.621	440.384.595	421.500.275	403.172.115	386.936.192	-5.919.429,0	-1,5%	-16.235.923,0	-4,0%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	723.007.927	779.113.182	708.566.264	803.976.872	798.279.738	75.271.811,0	10,4%	-5.697.134,0	-0,7%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	898.907.292	783.630.835	1.046.470.769	1.047.391.275	960.044.168	61.136.876,0	6,8%	-87.347.107,0	-8,3%
Ricavi > 50 mln	1.436.541.124	1.695.233.404	1.965.880.889	2.136.107.686	2.168.028.118	731.486.994,0	50,9%	31.920.432,0	1,5%
Totale	3.749.853.850	3.964.200.934	4.392.385.669	4.631.154.445	4.579.271.201	829.417.351,0	22,1%	-51.883.244,0	-1,1%

Ebitda%	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	5,60%	4,92%	4,92%	5,15%	5,77%	0,2	3,0%	0,6	12,0%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	6,08%	5,52%	5,76%	5,43%	6,29%	0,2	3,5%	0,9	15,8%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	5,30%	5,45%	5,52%	4,49%	5,30%	0,0	0,0%	0,8	18,0%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	7,70%	5,56%	5,76%	5,66%	6,77%	-0,9	-12,1%	1,1	19,6%
Ricavi > 50 mln	4,57%	5,50%	5,67%	3,27%	3,64%	-0,9	-20,4%	0,4	11,3%
Totale	5,70%	5,47%	5,63%	4,31%	4,93%	-0,8	-13,5%	0,6	14,4%

Ebit%	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	1,33%	1,02%	1,11%	1,07%	1,32%	0,0	-0,8%	0,3	23,4%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	1,28%	1,08%	1,15%	1,21%	1,62%	0,3	26,6%	0,4	33,9%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	1,32%	1,28%	1,82%	0,35%	1,43%	0,1	8,3%	1,1	308,6%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	2,28%	0,98%	1,52%	1,60%	2,35%	0,1	3,1%	0,8	46,9%
Ricavi > 50 mln	0,83%	1,48%	2,20%	0,47%	0,62%	-0,2	-25,3%	0,2	31,9%
Totale	1,36%	1,26%	1,81%	0,80%	1,25%	-0,1	-8,1%	0,5	56,3%

PFN	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	23.984.363	17.261.951	22.896.021	22.183.652	29.112.596	5.128.233,0	21,4%	6.928.944,0	31,2%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	88.791.770	111.560.787	93.166.441	80.837.838	79.599.525	-9.192.245,0	-10,4%	-1.238.313,0	-1,5%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	196.501.468	273.842.301	181.952.264	190.980.783	258.375.006	61.873.538,0	31,5%	67.394.223,0	35,3%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	321.358.703	279.460.330	315.442.112	245.337.917	247.623.500	-73.735.203,0	-22,9%	2.285.583,0	0,9%
Ricavi > 50 mln	162.795.436	213.588.234	181.935.202	230.506.037	325.325.882	162.530.446,0	99,8%	94.819.845,0	41,1%
Totale	793.431.740	895.713.603	795.392.040	769.846.227	940.036.509	146.604.769,0	18,5%	170.190.282,0	22,1%

PFN/Ebitda	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Ricavi < 5 mln	143,39%	132,10%	186,05%	179,00%	189,74%	46,4	32,3%	10,7	6,0%
Ricavi > 5 mln e < 10 mln	371,72%	458,67%	384,04%	368,93%	327,26%	-44,5	-12,0%	-41,7	-11,3%
Ricavi > 10 mln e < 20 mln	512,51%	645,12%	465,05%	528,75%	610,65%	98,1	19,1%	81,9	15,5%
Ricavi > 20 mln e < 50 mln	464,06%	641,65%	523,17%	414,21%	381,00%	-83,1	-17,9%	-33,2	-8,0%
Ricavi > 50 mln	247,79%	229,04%	163,28%	329,62%	412,26%	164,5	66,4%	82,6	25,1%
Totale	370,93%	413,45%	321,49%	385,72%	416,16%	45,2	12,2%	30,4	7,9%

REDDITIVITÀ - La redditività è il punto di maggior differenza dal mondo delle cantine private a causa dei due diversi modelli di business: uno centrato sull'impresa e uno sulla filiera agricoltore/impresa. Nei 5 anni di analisi l'Ebitda passa dal 5,7% al 4,93% con un calo del 13,5%. Il calo è stato mitigato dal parziale miglioramento avvenuto nel 2023, anno in cui l'Ebitda è cresciuto del 14,4% sul 2022. Anche nel mondo cooperativo si assiste quindi a un piccolo recupero di valore nel corso del 2023. I motivi sono a nostro avviso gli stessi descritti in precedenza: un recupero tardivo dei listini sulla spirale inflazionistica che solo nel 2023 ha avuto pieno effetto. Le cooperative di maggiori dimensioni registrano il trend peggiore nei 5 anni con un -20,4% di Ebitda. Le piccole invece migliorano di poco la loro situazione con un +3% portando l'Ebitda al 5,77%. Le cose non cambiano se prendiamo in esame l'indicatore Ebit. Aggiungendo ammortamenti e svalutazioni la redditività scende davvero molto e si assesta a livello generale ad un 1,5%, dato più o meno simile in tutte le fasce dimensionali.

SITUAZIONE FINANZIARIA - Una dinamica economica debole incide sulla situazione finanziaria che per le cooperative è complessa ed è venuta peggiorando in particolare nel corso del 2023. La PFN

che ricordiamo è la differenza tra i debiti finanziari e i crediti finanziari, era stata abbastanza stabile negli anni 2019-2022 con un picco nel 2020 anno del covid. Nel 2023 registra un importante peggioramento salendo del 21,1% sul 2022 e concentrando questa crescita in particolare sulle grandi cooperative con un +41,1%. Questa crescita della PFN (più debiti bancari) affiancata ad una contrazione della redditività (calo dell'Ebitda) porta ad un peggioramento dell'indicatore maggiormente utilizzato in area finanziaria: PFN/Ebitda che passa dal 370% del 2019 al 416% del 2023. Questo indicatore non favorisce il ricorso al credito bancario che, se venisse meno o si contraesse, potrebbe innescare una serie di crisi finanziarie che già abbiamo visto "scoppiare" nel settore. È quindi necessario che le grandi cooperative presenti a livello nazionale sappiano intervenire con decisione per sostenere il sistema cooperativo innescando forti stimoli di adattamento ai profondi cambiamenti in atto nel mercato del vino. Le opportunità non mancano in quanto il controllo dell'intera filiera, in un contesto di mercato in diminuzione, potrebbe essere un vantaggio competitivo importante nei confronti, ad esempio, degli imbottiglieri che sono sempre più "schiacciati" da un mercato che non riconosce loro valore e dei costi che non cresciuti in modo significativo.





Il Centro Studi Management DiVino è una Divisione specializzata di Studio Impresa che realizza ricerche nelle discipline aziendali del mondo vitivinicolo e svolge attività di consulenza e di assistenza alle imprese del settore. La sua mission è "Rispondere alla domanda di conoscenza delle imprese vitivinicole che vogliono migliorare la managerialità delle loro organizzazioni e assisterle nei loro progetti di sviluppo". Il Team specializzato di Studio Impresa opera su tutto il territorio nazionale e lavora per dare risposte e soluzioni su importanti esigenze del settore:

- Strategia: quali strategie mettere in atto per migliorare la competitività delle imprese del vino e per sostenerne marginalità economica e sviluppo dei mercati?
- Capitale: come aprire le società al capitale di terzi e/o realizzare attività di M&A?
- Reti: come creare aggregazioni di imprese per sostenerne lo sviluppo?
- Costi: quanto costa davvero la bottiglia? Come fare Controllo di gestione in cantina?
- Fisco: come ottimizzare la fiscalità nelle imprese agricole e nei gruppi di imprese misti agricoli/commerciali?
- Ricambio generazionale: quale strada seguire per la tutela dell'integrità e dell'identità aziendale? Come orientarsi nei complessi sistemi fiscali italiani?
- Sostenibilità: Studio Impresa ha dato vita al network www.reliant.it che opera in area sostenibilità e compliance per le cantine.
- Finanza: rapporto con le banche: come finanziare i progetti di sviluppo?

Per maggiori informazioni scrivere a luca.castagnetti@studioimpresanet.it
Info: www.managementdivino.it
www.studioimpresanet.it

➔ Segue da pagina 8

Meglio stare leggeri o essere più immobilizzati? "Light" vs "Strong"



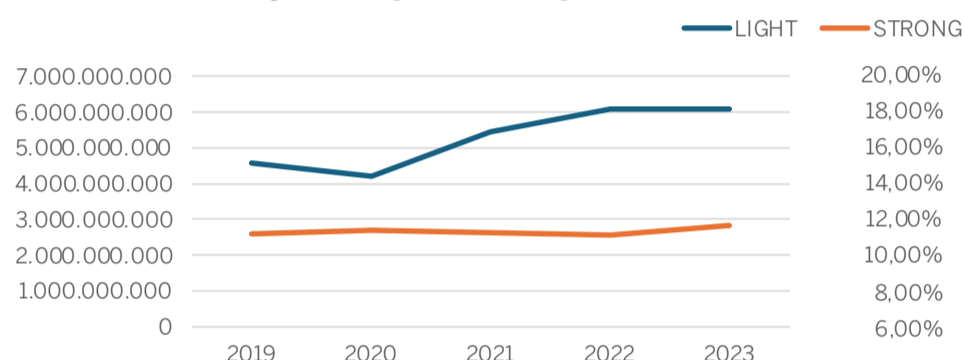
Tab. 7 - Classificazione dei ricavi per imprese Light e Strong

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Light	4.586.566.439	4.202.770.494	5.445.679.115	6.092.685.572	6.092.923.482	1.506.357.043	32,8%	237.910	0,00%
Strong	2.603.559.800	2.696.320.504	2.622.250.751	2.565.650.479	2.822.734.783	219.174.983	8,4%	257.084.304	10,02%

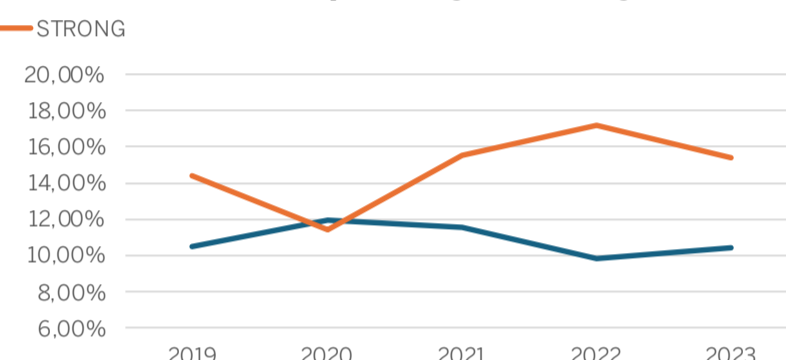
Tab. 8 - Classificazione dell'Ebitda% per imprese Light e Strong

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Light	10,46%	11,92%	11,55%	9,84%	10,40%	-0,06	-0,6%	0,56	5,7%
Strong	14,40%	11,44%	15,54%	17,17%	15,38%	0,98	6,8%	-1,79	-10,4%

Graf. 1 - Ricavi: imprese Light e Strong a confronto



Graf. 2 - Ebitda%: imprese Light e Strong a confronto



Nel 2019 in occasione della prima edizione della nostra analisi sui bilanci delle imprese del vino avevamo notato la presenza di una costante che caratterizzava la redditività del settore: le imprese che presentavano un quoziente "Immobilizzazioni materiali/tot attivo" superiore al 30% (imprese Strong) performavano meglio delle imprese con quoziente inferiore (imprese Light). Questa situazione è stata confermata in tutte le

edizioni successive fino al 2022. Nel 2023 si assiste a una parziale inversione di tendenza. I ricavi (vedi **Tab. 7** e **grafico 1**) migliorano nelle Strong e restano stabili nelle Light che invece erano salite molto negli anni post Covid, così come erano calate molto nell'anno del Covid. Le imprese Light sono sempre state sensibili al contesto e pertanto se il contesto peggiora immediatamente ne risentono. Non così le Strong che nel corso del 2023 hanno comunque incrementato le vendite del 10,2%.

Dal punto di vista economico accade un'inversione rispetto al passato (vedi **Tab. 8** e **grafico 2**). Le aziende con maggiori immobilizzazioni erano uscite dal Covid realizzando performance molto importanti portando l'Ebitda medio del segmento al 17,17%. Ora nel 2023 mentre le Light migliorano del 5,7% con un Ebitda al 10,40%, le Strong calano del 10,4% portando il loro Ebitda al valore di 15,38 (-1,79 punti). Si mantiene comunque un differenziale importante di 4,98

punti tra i due segmenti a conferma della forza e della capacità di creazione di valore da parte delle imprese con investimenti fissi più significativi. Se negli anni passati questa tendenza aumentava la polarizzazione del sistema delle aziende, con aziende più commerciali e con minori margini da una parte e dall'altra aziende di filiera, più immobilizzate e con maggiori margini, oggi questo fenomeno sembra essersi fermato e la situazione assestata. Vedremo cosa accadrà nel 2024.

Continua a pagina 12 ➔

ATMOS

Scacco matto ossigeno! Scopri **ATMOS**, la pressa pneumatica ad **atmosfera inerte** progettata per garantire mosti di eccellenza. Grazie alla tecnologia Enoveneta, ATMOS crea un ambiente inerte durante l'estrazione, **proteggendo i composti organolettici** dell'uva dall'ossidazione. Disponibile con capacità **da 9 a 330 hl**. Scegli l'eccellenza, scegli **ATMOS** per una **vinificazione senza compromessi**.

Scopri di più su www.enoveneta.it

➔ Segue da pagina 10

Il mondo agricolo e le imprese industriali

Il settore del vino è da sempre caratterizzato dal saper dare sviluppo a due settori completamente diversi tra loro: il mondo agricolo e il mondo industriale. Consideriamo agricola un'impresa che vinifica uve ottenute in prevalenza dai vigneti in propria conduzione (proprietà o affitto), mentre è industriale l'impresa che acquista uva e vino prevalentemente da terzi. Le differenze sono importanti: le prime hanno la possibilità di espandere la loro catena del valore dalla barbatella allo scaffale, mentre le seconde sono estranee alla fase agricola della catena del valore. Queste differenze hanno 5 importanti conseguenze:

- 1) l'impresa agricola investe anche nei terreni e nei vigneti e questo comporta spesso un forte appesantimento patrimoniale e finanziario;
- 2) l'impresa agricola è meno esposta alle oscillazioni del prezzo delle uve e del vino sfuso in quanto produce essa stessa la materia prima, ma proprio per questo è esposta alle dinamiche naturali che possono pesantemente penalizzare una vendemmia rispetto a un'altra;
- 3) l'impresa agricola ha un regime fiscale di assoluto favore. Semplificando potremo dire che le "agricole" pagano le im-

Tab. 9 - Analisi dei ricavi: imprese agricole e industriali a confronto

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Agricole	1.044.901.457	945.028.142	1.170.930.941	1.290.331.304	1.473.508.842	428.607.385,0	41,0%	183.177.538,0	14,2%
Industriali	6.145.224.782	5.954.062.856	6.896.998.925	7.368.004.747	7.442.149.423	1.296.924.641,0	21,1%	74.144.676,0	1,0%

Tab. 10 - Analisi dell'Ebitda: imprese agricole e industriali a confronto

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Agricole	22,47%	21,50%	26,90%	26,36%	22,71%	0,24	1,07%	-3,65	-13,85%
Industriali	10,09%	10,18%	10,47%	9,50%	9,85%	-0,24	-2,38%	0,35	3,68%

Tab. 11 - Analisi PFN nelle imprese agricole

	2019	2020	2021	2022	2023	Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022
Agricole	579.515.159	563.910.240	504.834.894	470.146.625	366.540.204	-212.974.955,0	-36,8%	-103.606.421,0	-22,0%

poste sulla rendita catastale dei loro vigneti, le industriali sul reddito come "Ricavi-Costi";
4) dal punto di vista qualitativo l'impresa agricola ha la possibilità di un maggior controllo delle produzioni e questo controllo potrebbe essere determinante nel momento in cui la qualità potesse fare la differenza nella creazione di valore della singola impresa;
5) Dal punto di vista quantitativo le imprese agricole hanno un limite alla loro crescita data dall'entità dei loro vigneti. Quale è l'effetto di tutto questo sui numeri e sulle performan-

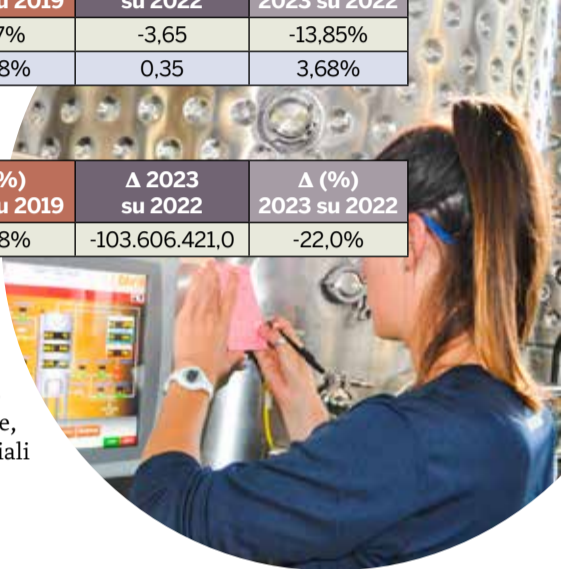
ce dei due segmenti? Per avere due cluster tra loro comparabili abbiamo escluso le cooperative in quanto gli asset agricoli non sono nei bilanci delle cooperative ma in quello dei loro soci. Venendo ai numeri, nelle **Tab. 9 e 10** sono rappresentate le dinamiche nel quinquennio dei ricavi e dell'Ebitda. Come ricavi le imprese agricole sono cresciute mediamente il doppio rispetto alle industriali: +41% rispetto a 21,1%. La crescita interessa anche il 2023 con un +14,2% contro l'1% delle industriali. Dal punto di vista economico il divario tra le due

è elevato: nel 2023 l'Ebitda delle agricole è del 22,71% contro il 9,85% delle industriali. Da notare come nel 2023 le agricole abbiamo perso redditività in quanto nel 2022 l'Ebitda era stato del 26,36% (-13,85%). In ogni caso questi flussi economici positivi portano al miglioramento della situazione finanziaria e la PFN migliora anno su anno per tutto il quinquennio (vedi **Tab. 11**) riducendo l'indebitamento finanziario del 36,8%. Sempre interessante l'analisi del peso della fiscalità nelle agricole rispetto alle industriali (vedi **Tab. 12**). Le im-

poste sui redditi pesano sulle prime solo per l'8,7% del reddito ante imposte, mentre per le industriali l'incidenza sale al 28,6%.

Tab. 12 - Analisi dei bilanci: imprese agricole e industriali a confronto

	Imprese agricole	Imprese industriali
Utile ante imposte (euro)	153.228.534	414.363.277
Imposte (euro)	13.457.249	118.743.587
Incidenza %	8,7%	28,6%



Immaginiamo il futuro della viticoltura, dal 1988.

CONSORTIUM
VITICOLTURA

Via dell'Industria, 26
37038 Soave (VR) Italia
Tel. +39 045 6102 888
info@consortiumspa.net
www.consortiumspa.net

Regione che vai cantina che trovi



Da sempre l'Italia è uno dei maggiori produttori di vino mondiale

e da sempre alcune regioni la fanno da padrona. Il Veneto è la regione che di gran lunga realizza il maggior fatturato (vedi **Tab. 13**) superando i 4,7 miliardi di euro con una crescita nel quinquennio del 28,08%. Altre 4 regioni superano il miliardo di euro (Emilia Romagna, Toscana, Trentino, Piemonte) tutte con buoni tassi di crescita sul 2019. Il 2023 è stato un anno avaro per tutte queste regioni con l'esclusione dell'Emilia-Romagna che ha visto crescere i ricavi delle sue imprese del 4,5%. Il Veneto è leggermente arretrato con un -0,12%, mentre crescono meno della media nazionale le altre regioni grandi produttrici. Giova ricordare che questi dati fanno riferimento ai bilanci delle imprese e che molte imprese sono localizzate in diverse regioni. Quindi i dati riflettono sicuramente le condizioni locali e le diverse tipologie di vini ivi prodotti ma possono in parte risentire di distorsioni dovute all'aggregazione su regioni diverse in base alla sede sociale

dell'impresa a cui si fa riferimento. Il fenomeno è molto diffuso in questi anni a causa delle frequenti e significative acquisizioni da parte soprattutto di imprese del Centro-Nord di produzioni nelle regioni del Sud. Se il Veneto è al 1° posto come volumi di produzione non altrettanto si può dire sulla sua capacità di produrre valore.

Tab. 13 - Distribuzione regionale ricavi e redditività

Regioni	Imprese (Numero)	Ricavi			Δ 2023 su 2019	Δ (%) 2023 su 2019	Δ 2023 su 2022	Δ (%) 2023 su 2022	Ebitda 2023
		2019	2022	2023					
Veneto	144	3.730.165.149	4.783.417.081	4.777.700.247	1.047.535.098	28,08%	-5.716.834	-0,12%	7,62%
Emilia Romagna	70	1.190.948.224	1.435.192.306	1.500.273.853	309.325.629	25,97%	65.081.547	4,53%	4,25%
Toscana	106	1.186.025.482	1.464.433.746	1.483.666.093	297.640.611	25,10%	9.232.347	1,31%	21,24%
Trentino A. Adige	49	1.118.478.427	1.262.808.890	1.265.043.435	146.565.008	13,10%	2.234.545	0,18%	7,72%
Piemonte	66	879.166.506	1.060.906.620	1.066.705.476	187.538.970	21,33%	5.798.856	0,55%	11,04%
Puglia	85	600.863.637	805.896.656	850.063.872	249.200.235	41,47%	44.167.216	5,48%	7,71%
Lombardia	64	733.016.596	740.512.102	840.236.454	107.219.858	14,63%	99.724.352	13,47%	12,66%
Sicilia	48	475.382.064	573.138.873	560.138.282	84.756.218	17,83%	-13.000.591	-2,27%	7,95%
Abruzzo	45	307.099.37	361.568.955	358.576.302	51.476.929	16,76%	-2.992.653	-0,83%	7,69%
Friuli V. Giulia	30	259.886.255	323.499.222	315.535.582	55.649.327	21,41%	-7.963.640	-2,46%	12,10%
Marche	21	129.965.824	152.368.932	145.814.415	15.848.591	12,19%	-6.554.517	-4,30%	7,89%
Campania	19	88.561.549	100.679.901	102.193.324	13.631.775	15,39%	1.513.423	1,50%	17,15%
Sardegna	16	85.490.407	94.195.820	98.179.977	12.689.570	14,84%	3.984.157	4,23%	9,27%
Lazio	9	54.068.644	51.118.049	49.805.912	-4.262.732	-7,88%	-1.312.137	-2,57%	13,04%
Umbria	9	37.066.565	41.812.066	40.684.391	3.617.826	9,76%	-1.127.675	-2,70%	11,85%
Liguria	5	14.412.050	18.411.056	19.779.532	5.367.482	37,24%	1.368.476	7,43%	11,32%
Molise	3	10.967.559	12.298.516	12.431.617	1.464.058	13,35%	133.101	1,08%	3,82%
Calabria	2	31.565.469	9.655.720	9.081.597	-22.483.872	-71,23%	-574.123	-5,95%	13,13%
Basilicata	1	4.836.407	6.341.352	7.423.917	2.587.510	53,50%	1.082.565	17,07%	5,24%
Valle d'Aosta	1	2.013.902	2.354.832	2.715.387	701.485	34,83%	360.555	15,31%	9,25%
Totale	793	10.939.980.089	13.300.610.695	13.506.049.665	2.566.069.576	23,46%	205.438.970	1,54%	9,58%



Nella classifica dell'Ebitda nel 2023 scende di 5 posti e scivola al 17° posto. La Toscana mantiene il primato con un 21,24% in aumento rispetto al 2022, quando aveva registrato un 20,01%. Tra le regioni con produzioni minori spicca la Campania con un Ebitda del 17,15% e la Lombardia con un 12,66%. Il dato lombardo è frutto delle

performance delle imprese bresciane produttrici di Franciacorta con un Ebitda provinciale del 25,48% e delle imprese della Valtellina che portano la provincia di Sondrio a un Ebitda del 21,91%. In ogni caso ottimi risultati, ma lontani dall'Ebitda di Livorno al 55,52% grazie alle produzioni di Bolgheri. ■

QUANDO SCEGLI UNA CHIUSURA ASTRO, SAI CHE IL TUO PRODOTTO AVRÀ UN SUCCESSO SPECIALE.

*Astro ha sempre la chiusura giusta
per proteggere e valorizzare i tuoi prodotti.*

Astro significa una gamma completa di chiusure in metallo e plastica per tutti i settori merceologici. Dalle famose chiusure Bacchus per i vini alle Jupiter per gli spirits, dalle Demeter per gli oli d'oliva alle Mercury per aceti e sciroppi, fino alle Convivium per le bevande frizzanti. I sistemi di chiusura Astro garantiscono in ogni circostanza protezione assoluta nel tempo e un impatto visivo eccezionale, grazie alle tecniche di stampa più sofisticate oggi disponibili.



astrogroup.it



ASTRO
CLOSING TECHNOLOGIES