

# Prosecco, guerra di prezzi Bisol: «Autolesionismo»

## L'imprenditore: all'estero corsa al ribasso, danni per tutti

### 3

**sterline** è il prezzo a bottiglia del prosecco in Inghilterra.

Secondo l'imprenditore Bisol fino a qualche anno fa era a 4,5 sterline

**VENEZIA** «I produttori di prosecco si fanno male da soli. Ti dai un gran daffare per consolidare in ogni mercato estero il prestigio del prodotto che vendi e poi arriva qualcuno, magari del tuo stesso consorzio che, per piazzare qualche migliaio di bottiglie in più, propone prezzi stracciati». La denuncia è giunta ieri da Gianluca Bisol, presidente dell'omonima azienda vitivinicola di Valdobbiadene, nel corso di una tavola rotonda («Sapori d'impresa») a Preganziol in cui sono stati illustrati i risultati di un monitoraggio sull'industria agroalimentare del Nord Italia curato da «Community media research» e da Banca Friuladria-Crédit Agricole.

La conseguenza, ha sottolineato Bisol, è che «il prezzo della bottiglia al distributore estero oggi è inferiore fino al 40% di quello che dovrebbe essere. In Inghilterra, per esempio, siamo sulle tre sterline mentre fino a qualche anno fa il prosecco te lo pagavano mediamente 4,5 sterline».

Così diminuiscono i margini, le aziende riducono gli investimenti e si rischia di andare ad intaccare la qualità del prodotto. Se non addirittura a compromettere la sopravvivenza dell'azienda stessa.

«Lo scorso anno una casa dell'area del prosecco è fallita e sono convinto che è stata una conseguenza di una errata politica dei prezzi - rintuzza Bisol - Adesso la cantina se la sono comperata degli imprenditori

russi. Oltre all'Antitrust, ci sarebbe bisogno davvero di un authority anticrash».

Un altro rilievo dell'imprenditore va ai consorzi di tutela. «Svolgono un ottimo lavoro, sia chiaro - specifica - Però sono tre e nelle fiere hanno ciascuno uno stand per conto proprio. Così la comunicazione che si trasmette è sbagliata, sembra che il prosecco significhi tre cose diverse. Invece è uno soltanto ed è la nostra forza».

L'importanza di avere un'immagine unitaria nelle esportazioni, del resto, pare un'esigenza percepita dal mondo agroalimentare nella sua totalità. «È una delle azioni che gli operatori si attendono dalle istituzioni - ha evidenziato Daniele Marini, responsabile del rapporto - ed in particolare dalle Regioni».

E anche in questo caso il settore complessivo, il cui stato di salute è mediamente migliore che in molti altri comparti produttivi, soffre per una questione di marginalità risicata.

«Questo - ha fatto notare il ricercatore - è spesso collegato alla negoziazione con la Grande distribuzione organizzata (Gdo, Ndr), dunque con operatori quasi sempre non italiani e al fatto di doversi affidare per l'export a soggetti della logistica anch'essi stranieri. Bisognerebbe affrontare un progetto nazionale di ampio respiro che coinvolga grandi imprenditori e il sistema del credito».

All'iniziativa anche altri imprenditori come Riccardo Illy e assessori regionali come Isi Coppola e Franco Manzato.

**Gianni Favero**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Bollicine della discordia** Concorrenza ai limiti tra i produttori veneti

