

Forum Montepaschi sul vino Italiano

Una ricchezza italiana
da valorizzare e promuovere.

In collaborazione con



MPS Wine Index

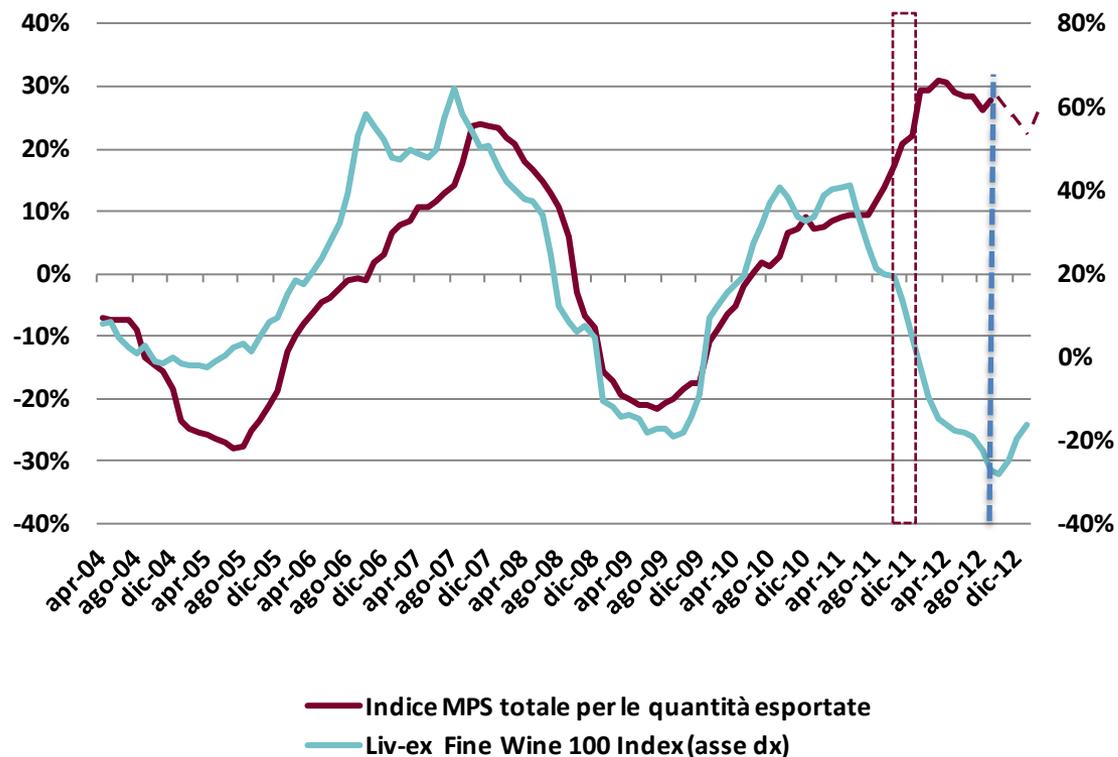


Siena, 24 novembre 2012

Indice di prezzo del vino: MPS Wine Index

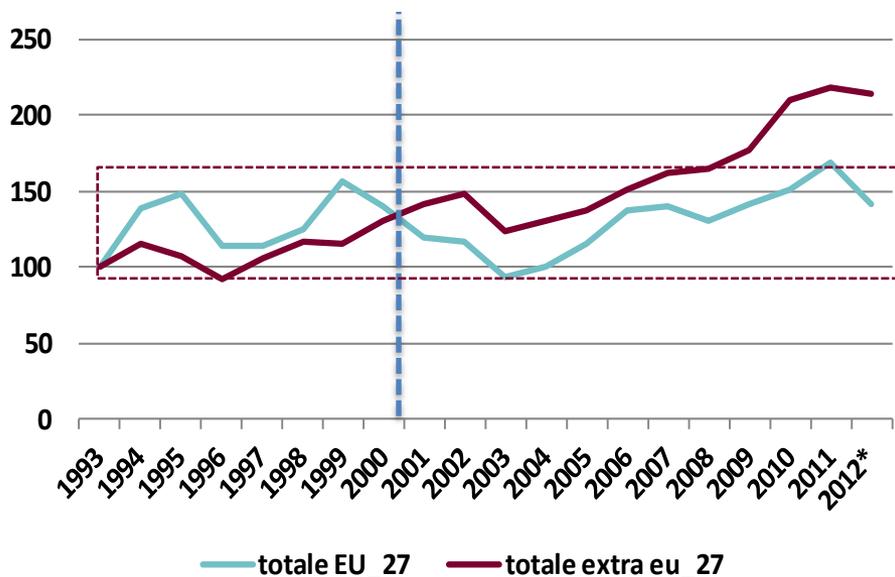
- L'indice di pressione competitiva elaborato dalla Research di Banca MPS, calcolato come prezzo medio ponderato per le quantità esportate, segnala un forte incremento dei prezzi alla produzione, con le quotazioni del nostro "vino sintetico" che hanno raggiunto livelli record. Interessante l'elevata correlazione che l'indice MPS mostra, fino alla fine del 2011, con il future Liv-ex Fine Wine 100 Index, il principale benchmark dell'industria mondiale del vino.
- Il Live-ex Fine Wine 100 (London International Vintners Exchange Index) indica la performance dei 100 vini più venduti al mondo (principalmente vini Bordeaux e altri pregiati) e tiene conto del valore e del volume di produzione oltre che della scarsità delle bottiglie. Il Liv-ex Fine Wine rappresenta anche un buon anticipatore dell'indice MPS con un lag temporale di circa 3/6 mesi.
- L'inizio del nuovo anno si è caratterizzato per una rottura della correlazione tra l'MPS Wine Index ed il Live-ex Fine wine 100 protrattasi per circa un trimestre e dovuta essenzialmente a fenomeni one-off che hanno inciso sui costi fissi per i vini italiani – es. IVA, incremento prezzo carburanti – e fenomeni di smobilizzazione di portafoglio da parte dei principali istituti finanziari mondiali che, alle prese con problemi di liquidità, hanno provveduto a liquidare anche le loro posizioni in derivati, contribuendo a raffreddare le quotazioni dei *fine wines* al livello globale.
- A partire da marzo 2012, torna ad essere confermata l'elevata correlazione tra i due indicatori con la recente ripresa del future che suggerisce quotazioni sostenute per i prezzi dei vini italiani nei mesi a venire: i prezzi continueranno a crescere per i prossimi 3 mesi a ritmi compatibili con quelli recentemente sperimentati.
- Al di là delle possibili cause che hanno comportato una rottura della correlazione tra l'MPS Wine Index ed il Live Ex Fine wine 100 ad inizio 2012, l'andamento rialzista nelle quotazioni del nostro "vino sintetico", assieme alla ricomposizione delle varie tipologie di vino sull'export italiano, che almeno nella prima parte del 2012 sembra indirizzarsi verso una maggior ricerca della qualità, segnalano un'importante inversione di tendenza; in un mercato estremamente competitivo come quello del vino, la ricerca del prezzo "equo" diventa essenziale e più importante della ricerca dei volumi: "solo il prezzo adeguato alla qualità risulta il driver per dare la giusta collocazione del vino italiano nel contesto internazionale". Un prezzo elevato non necessariamente corrisponde ad aumentate tensioni competitive se la qualità sottostante è evidente.
- Un prezzo di vendita più elevato non deve semplicemente riflettere un incremento dei costi fissi all'origine (compresi i costi burocratici), ma divenire sinonimo di qualità. Essenziale a tal fine risulta l'investimento sulla diffusione del brand ed adeguate strategie di marketing per educare i consumatori sulle reali qualità del vino italiano anche di fascia di prezzo inferiore. I prossimi anni risulteranno decisivi per capire se e con quale decisione tale strada è stata intrapresa e quali siano le reali potenzialità in termini di margini, oppure se l'incremento odierno dei prezzi ha riflettuto in gran parte l'aumento dei costi fissi intervenuto negli ultimi anni.

L'MPS Wine-Index ed il principale future del settore

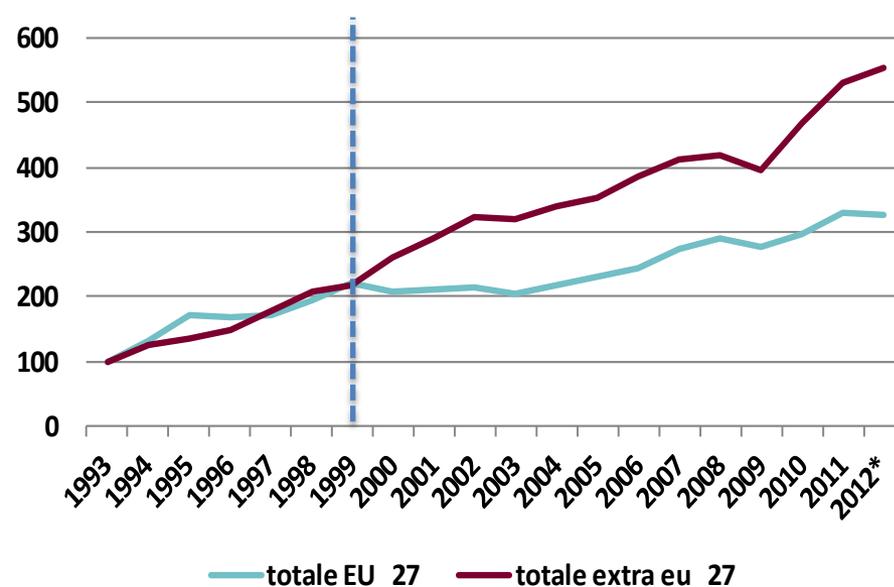


Fuori dall'Europa le maggiori prospettive

Esportazioni di vino in volume



Esportazioni di vino in valore



- Nel corso degli anni 2000 si assiste ad una ricomposizione dei mercati di sbocco. A partire dal 2000 l'area **Extra UE-27** diviene l'area più dinamica per le esportazioni italiane sia in valore che in quantità.
- L'Unione Europea, sebbene rimanga il **primo mercato di sbocco** (51,8% la quota di volumi assorbiti dall'Unione secondo i dati disponibili a luglio 2012, vs il 48,2% extra UE), evidenzia una certa dose di "saturazione" del mercato.
- Le maggiori potenzialità in termini di valore e volumi si riscontrano all'esterno dell'Unione.

... e si modifica la qualità esportata

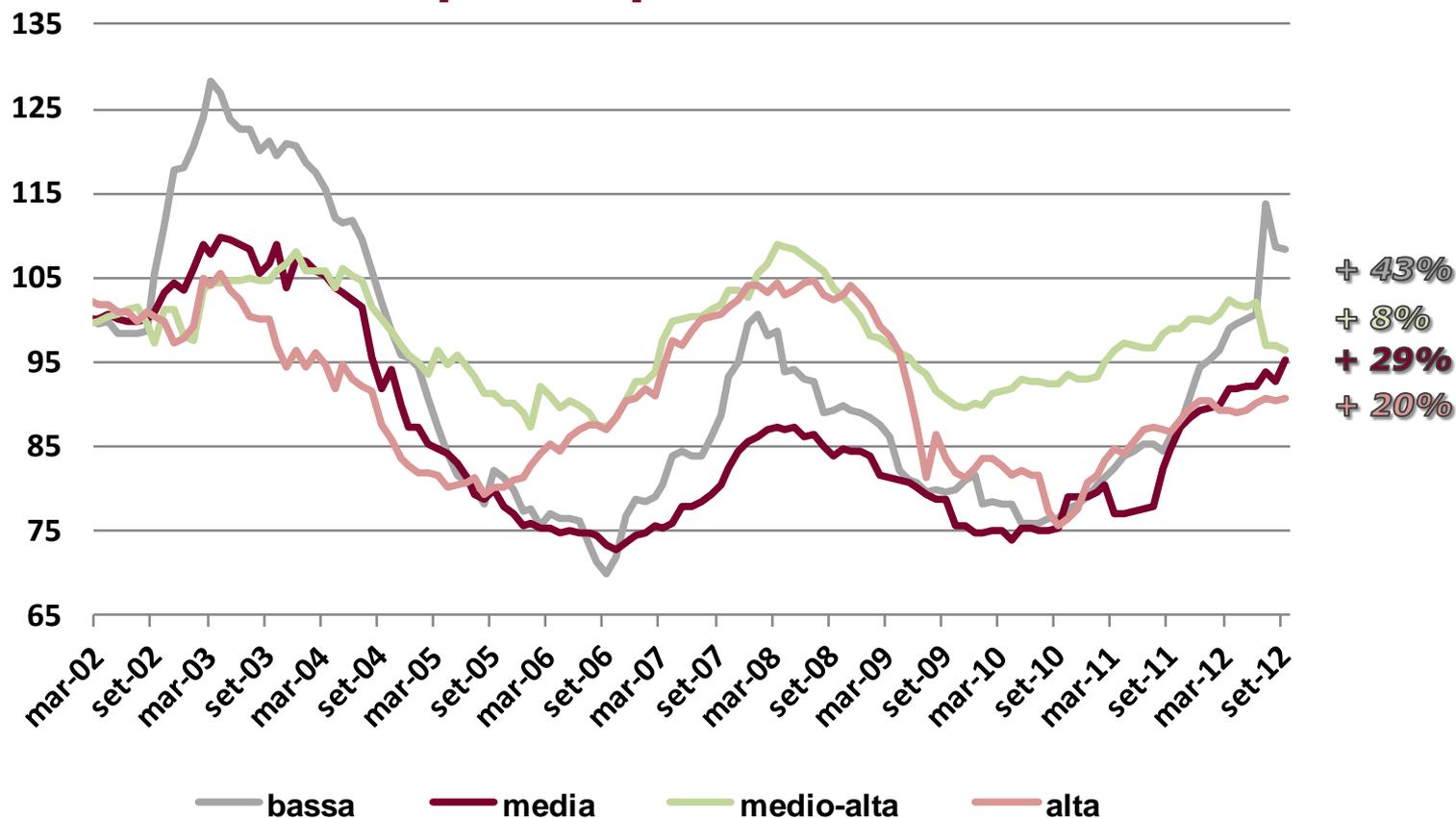
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variazione quote 2003-2011	Quota 1H 2012
Vini da tavola *	52,3%	54,5%	59,1%	61,6%	60,0%	58,2%	60,8%	59,6%	60,0%	7,7% ←	57,2%
Vqprd	30,2%	29,1%	25,4%	24,1%	24,6%	24,6%	22,0%	23,2%	22,0%	-8,2% ←	26,2%
Frizzanti	8,4%	8,2%	7,9%	7,8%	8,3%	8,9%	9,1%	8,3%	8,5%	0,1%	8,8%
Spumanti	6,4%	5,7%	5,5%	5,3%	5,9%	7,4%	7,0%	7,6%	8,4%	2,0%	7,0%
Mosti	2,8%	2,4%	2,1%	1,1%	1,2%	0,9%	1,0%	1,3%	1,1%	-1,7%	0,8%

* Comprensivi di IGT

Elaborazioni Research BMPS su dati Ismea

- La necessità di rimanere competitivi ha generato nell'ultimo decennio **una ricomposizione della qualità offerta a favore di vini da tavola** rispetto ai vini a denominazione.
- Tuttavia i dati relativi al primo semestre 2012 indicano **una possibile inversione di tendenza con un ritorno della qualità sul vino che torna a predominare**: la quota (in volume) dei Vqprd sale infatti oltre il 26%, mentre quella dei vini da tavola si riduce di quasi il 3%.

I prezzi per fascia



➤ A partire dalla metà del 2011 si assiste ad un incremento dei prezzi del vino per tutte le categorie, a causa dell'aumento dei costi fissi e delle difficoltà dell'offerta. Ma all'interno dei vini di qualità quelli a fascia di prezzo medio bassa risultano molto più sensibili alle oscillazioni delle principali variabili di mercato, mentre quelli a fascia medio alta, godendo verosimilmente di una chiara identificazione prezzo-qualità, hanno quotazioni meno volatili.

Contatti

Banca MPS - Responsabile Area Pianificazione Strategica, Research & Investor Relations

Alessandro Santoni, PhD

Email: alessandro.santoni@banca.mps.it

Tel: +39 0577-296477

Autori Pubblicazione:

Nicola Zambli

Area Pianificazione Strategica, Research & IR

Email: nicola.zambli@banca.mps.it

Tel: +39 0577-298593

Lucia Lorenzoni

Area Pianificazione Strategica, Research & IR

Email: lucia.lorenzoni@banca.mps.it

Tel: +39 0577-293753

Disclaimer

This analysis has been prepared solely for information purposes. This document does not constitute an offer or invitation for the sale or purchase of securities or any assets, business or undertaking described herein and shall not form the basis of any contract. The information set out above should not be relied upon for any purpose. Banca Monte dei Paschi has not independently verified any of the information and does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of the information contained herein and it (including any of its respective directors, partners, employees or advisers or any other person) shall not have, to the extent permitted by law, any liability for the information contained herein or any omissions therefrom or for any reliance that any party may seek to place upon such information. Banca Monte dei Paschi undertakes no obligation to provide the recipient with access to any additional information or to update or correct the information. This information may not be excerpted from, summarized, distributed, reproduced or used without the consent of Banca Monte dei Paschi. Neither the receipt of this information by any person, nor any information contained herein constitutes, or shall be relied upon as constituting, the giving of investment advice by Banca Monte dei Paschi to any such person. Under no circumstances should Banca Monte dei Paschi and their shareholders and subsidiaries or any of their employees be directly contacted in connection with this information.