



trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

▲ IL MIO EXPORT. Roberto Bava – Cocchi

1. QUAL È LA PERCENTUALE DI EXPORT SUL TOTALE AZIENDALE?

Un buon 60% della produzione complessiva, che va soprattutto verso Stati Uniti, Inghilterra, Canada e Asia.

2. COME VA CON LA BUROCRAZIA?

Essere italiani vuol dire essere esperti di burocrazia, quindi pronti alle sfide che offrono in questo campo mercati come quello cinese, per citarne uno. Analisi, dogane, etichette, regole inedite: siamo pronti a tutto. Nei Paesi occidentali, dove meno te la aspetteresti, ecco la persistenza dei monopoli di Stato, fuori dal tempo ormai e contro le normali regole del mercato libero.

3. COME SONO CAMBIATI L'ATTEGGIAMENTO E L'INTERESSE DEI CONSUMATORI STRANIERI NEI CONFRONTI DEL VINO ITALIANO?

I prodotti Italiani godono certamente dell'influenza positiva del made in Italy e della cucina Italiana, ma non è il caso di addormentarsi su questi due concetti. Abbiamo reso il consumatore più sofisticato: vuole quindi complessità oltre alla qualità. L'Italia può dare entrambe.

4. CI RACCONTI UN ANEDDOTO (POSITIVO/NEGATIVO) LEGATO ALLE SUE ESPERIENZE ALL'ESTERO...

Lo stimolo alla difesa della denominazione "Vermouth di Torino" poi condivisa dai nostri colleghi produttori, parti da un seminario negli Usa, dove alcuni produttori locali americani pretendevano di produrre vermouth senza artemisia, un po' come produrre mozzarella senza latte, insomma. Tornati in Italia, preoccupati, abbiamo fatto quadrato e direi che siamo ormai riusciti a trovare un accordo su una bozza di disciplinare che si trascinava da anni.

