

7 maggio 2020

Coronavirus

Ruffino

Sandro Sartor

Italia

Nelmondo

🔖 Salva

💬 Commenta

f t in ...

BILANCI E STRATEGIE

Ruffino: possiamo uscire rafforzati dalla crisi Covid

Dop un ottimo bilancio 2019 per l'azienda toscana controllata da Constellation Brands, per il dg il 2020 avrà segno meno «ma non da panico»

di Silvia Pieraccini

24

La tenuta Ruffino di Poggio Casciano

🕒 2' di lettura

Nel mondo del vino investito dalla crisi dell'export e dei consumi legata al Covid-19, c'è anche chi non vede solo nero: «Saranno momenti difficili, in cui tante aziende forse non ce la faranno, ma noi pensiamo di uscire rafforzati da questa crisi», annuncia **Sandro Sartor, direttore generale di Ruffino**, l'azienda vinicola con sede a Pontassieve (Firenze) che è uno dei marchi più conosciuti negli Usa, e che fa capo al colosso americano delle bevande Constellation Brands.

Ruffino ha appena archiviato un **bilancio 2019 da record**: 33,5 milioni di bottiglie vendute, in crescita del 21% come i ricavi, arrivati a 133,2 milioni di euro, per il 91% realizzati all'estero in 90 Paesi (il primo mercato sono gli Usa). Il margine operativo lordo (ebitda) è stato di 22 milioni, salito del 14%, mentre l'utile netto è di 12,4 milioni (+17%) e sarà portato, come avviene quasi tutti gli anni, a riserva.

Ora, terminata la fase di lockdown causata dall'epidemia di coronavirus e riaperte le linee di imbottigliamento, l'azienda guarda al futuro consapevole della sua forza: «I 30 milioni di disoccupati americani fanno tremare i polsi – ha spiegato Sartor in una conferenza stampa via web – ma speriamo di veder ripartire i mercati, anche se lentamente. Nel 2020 il nostro fatturato calerà, ma il **segno 'meno' non sarà da panico**». L'Italia in questi ultimi due mesi «ha segnato -50%» e i mercati esteri «hanno fatto -20%, eccetto il Canada che sta registrando crescita».

Con le spalle solide, **Ruffino** «**n on ha necessità di aderire alla distillazione di crisi** per eccesso di stock in magazzino» (anche se

24

EFFETTI DEL LOCKDOWN

Vino, la fascia alta soffre di più la chiusura dei ristoranti: a rischio 2,8 miliardi

di Giorgio dell'Orefice

24

CONSUMI E LOCKDOWN

Nei primi quattro mesi dell'anno aumenta la vendita di vino nella Gdo (+7,9%)

di Giorgio dell'Orefice

la misura è considerata utile per togliere le eccedenze) e, pur avendo pensato più volte di mettersi a produrre alcool per gel igienizzanti (come stanno facendo altre aziende vinicole), ha accantonato l'idea quando ha capito che era necessario adeguare le proprie linee produttive.

Se il lavoro in vigna in questi mesi non si è mai fermato, ora a segnare la ripartenza completa ci sarà la prossima riapertura del ristorante aziendale a Poggio Casciano, sulle colline fiorentine, insieme con quella del resort rurale, che si affiancano agli **investimenti digitali per il lancio di nuovi prodotti** come il vino rosato nato sulla costa della Maremma 'Aqua di Venus' e il vermouth e l'amaro della linea 'Antica ricetta'.

Ruffino in questa fase ha messo in atto anche azioni per sostenere i collaboratori (retribuzione di quattro settimane agli operai avventizi che a causa dell'emergenza Covid-19 hanno perso giornate di lavoro; copertura delle provvigioni figurative di marzo e aprile per gli agenti in Italia; assicurazione anti Covid-19 per tutti i dipendenti del gruppo) e ha donato 250mila euro alla Regione Veneto per l'acquisto di quattro postazioni di terapia intensiva.

Riproduzione riservata ©

[Coronavirus](#) [Ruffino](#) [Sandro Sartor](#) [Italia](#) [Nelmondo](#)

T PER SAPERNE DI PIÙ

loading...

Brand connect

Loading...

24

Newsletter

Notizie e approfondimenti sugli avvenimenti politici, economici e finanziari.

ISCRIVITI

Loading...