

6 LA FILIERA VITIVINICOLA

Pietro Berni (Università di Verona)

6.1 Radicata tradizione storica, rilevanti risorse naturali e prestigiose istituzioni

Il Veneto occupa una delle posizioni più prestigiose nel panorama vitivinicolo mondiale, sia per la forte differenziazione dell'offerta, caratterizzata da vini a spiccata tipicità (bianchi, rosati, rossi, spumanti e passiti), e da eleganti e suadenti vini da tavola, sia per il notevole livello qualitativo raggiunto dalle sue produzioni.

Il successo del settore fa leva su originali e cangianti risorse naturali che dall'anfiteatro morenico del Garda, a ovest, si sviluppano verso est attraverso la lunga fascia collinare – ora di origine glaciale, ora vulcanica (Berici ed Euganei) esposta a mezzogiorno e ben riparata da venti del nord – fino alle Prealpi Bellunesi e al mare Adriatico vale a dire alla fertile pianura che dal Piave arriva sino al Tagliamento, sul confine del Friuli.

Ma il suo prestigio è certamente in gran parte legato alle lontane radici storiche. Infatti, numerose scoperte archeologiche attribuiscono alla Civiltà paleoveneta le prime sicure testimonianze sulla coltura della vite nei territori regionali di collina e del pedemonte. I reperti più significativi, trovati in provincia di Verona (semi di *Vitis vinifera sativa* per la produzione di vini in Valpolicella, situle di Valeggio sul Mincio e di Rivoli nei pressi del lago di Garda) e in quella di Padova sui colli Euganei (in particolare la situla Benvenuti capolavoro della Civiltà atestina) testimoniano l'uso del vino fin dal VII-V secolo a.C. (Paronetto, 1996a, 1996b, 1996c).

Con l'avvento di Roma la viticoltura veneta trovò ulteriore espansione nelle terre più orientali della Regione: Erodiano, Virgilio, Strabone e Plinio il giovane parlano di una diffusa coltivazione della vite nella pianura di Treviso e Venezia dove si erano insediate le centuriazioni romane, e descrivono la ricchezza di vigneti anche lungo le coste dell'alto Adriatico. Il periodo romano con la sua poderosa articolazione stradale rappresentò l'occasione per una migliore valorizzazione dei vini veneti non solo presso la Capitale dell'impero, ma anche oltre le Alpi fino all'attuale Ungheria (Rorato, 1996a, 1996b).

Il vino retico della collina veronese veniva considerato da Virgilio inferiore al solo Falerno, e lo storico Svetonio ricorda come fosse preferito dall'imperatore Augusto; Cornelio Celso, in un trattato sull'arte medica, suggeriva di impiegarlo nella cura della sterilità. Esso era prodotto anche nella collina di Vicenza come dimostrano i vasi vinari rinvenuti in una villa romana presso Gambellara.

I vini dei colli Euganei erano celebrati da Aureo Floro per la loro dolcezza, mentre il paesaggio segnato da questi floridi vigneti suscitava in Marziale ricordi nostalgici. In un'opera georgica, Palladio Rutilio loda il vino acinaticum, che corrisponde all'attuale recioto della Valpolicella, prodotto ancor oggi impiegando lo stesso processo di appassimento delle uve ottenute da vitigni autoctoni di antichissima origine; più tardi, Cassiodoro definì questo vino dal regale colore di porpora e dal sapore speciale "dato che la sua dolcezza si avverte con indicibile fragranza" (Paronetto, 1996a, 1996b).

Superato il periodo più triste delle invasioni barbariche, a partire da Teodorico e fino al XVII secolo, la vitivinicoltura veneta fu in grado di offrire vini di qualità; ma fin dall'inizio del settecento il settore manifestava, nonostante le micidiali avversità meteoriche di quel periodo, rese elevate caratterizzate da modesto livello qualitativo.

E così iniziò, specie presso le nuove Accademie di Agricoltura di Verona, Vicenza, Padova, Treviso, Conegliano e l'Accademia Olimpica di Vicenza, una profonda riflessione critica sui metodi e le tecniche utilizzate nella viticoltura e nell'enologia regionale. Studiosi ed operatori più attenti manifestavano preoccupazione perché accanto a pochi vini di assoluta eccellenza si notava la grande diffusione di produzioni di insoddisfacente valore qualitativo.

Le cause principali venivano individuate nella cattiva scelta delle varietà di vitigni di volta in volta poco adatte ai singoli territori, nelle errate forme di allevamento, nelle elevate rese di uva e cattive pratiche enologiche. I più illuminati partendo dal principio che la coltivazione della vite costituisce un momento funzionale alla trasformazione dell'uva, richiamavano l'attenzione sull'esigenza di una più stretta integrazione fra le scelte di pieno campo e quelle di cantina.

In tal modo si fece gradualmente strada la convinzione che un sistematico studio dell'ampelografia veneta costituisse condizione sine qua non per riportare la vasta produzione enologica regionale su posizioni di prestigio; in sostanza, nell'ambito di una disordinata, foltissima e confusa mescolanza di varietà, la loro catalogazione costituiva priorità necessaria a scelte funzionali alla produzione di vini di successo sulla scia del decreto del ministero dell'Agricoltura Industria e Commercio che istituiva nel 1872 il Comitato Centrale Ampelografico.

Nacquero così le Commissioni Provinciali Ampelografiche che riuscirono a completare, nel 1901, l'elenco descrittivo dei vitigni coltivati nel Veneto; fu questo un basilare punto di partenza per una selezione ragionata delle varietà più adeguate a soddisfare, tenendo conto della compatibilità del loro innesto su viti americane, gli orientamenti dei consumatori italiani ed esteri (Calò, 1996).

Vale la pena ricordare come anche i contributi relativi ai metodi per migliorare la scienza enologica si caratterizzassero, non di rado, per il carattere fortemente innovativo (ad esempio,

l'utilizzazione dello zucchero d'uva, il riscaldamento dei mosti per ottenere vini più intensamente colorati, l'impiego dei fermenti selezionati, le ricerche fisiche sulla fermentazione vinosa, le applicazioni del freddo per la stabilizzazione dei vini e dell'uso dell'anidride solforosa per la loro conservazione).

È nella seconda metà dell'800 che la meccanica enologica poté avvalersi dell'opera di un ingegnoso inventore patavino, Giuseppe Garolla; le sue tante ideazioni irrupero nella vitienologia con una straordinaria logica realizzatrice che sapeva coniugare la convenienza economica con il miglioramento della qualità e delle condizioni di lavoro. È qui sufficiente ricordare il contributo determinante della pompa irroratrice per la lotta alla peronospora (che fortissimi danni addusse ai vigneti veneti nel periodo 1870-80) e quello rivoluzionario della pigia-diraspatrice centrifuga che consentì di superare i numerosi problemi (enologici ed economici) legati alla separazione dei raspi (Calò, 1996).

Ma mentre erano in corso tante iniziative di istituzioni (pubbliche e private), di imprenditori, di ricercatori e studiosi, e di inventori, talune menti illuminate seppero saggiamente intuire che era necessario gettare le fondamenta per dare una impostazione più razionale al rilancio della vitivinicoltura veneta ancora ricca di nobili tradizioni culturali, e dotata di straordinarie risorse naturali. Tenendo conto delle difficoltà che i vini veneti stavano incontrando sui mercati, della progressiva apertura dei commerci in seguito ai nuovi accordi internazionali fra l'Italia e gli altri paesi, della diversificata struttura economica e sociale di questa vitivinicoltura fortemente segnata dal legame con i diversi territori regionali, si rendeva necessario formare una classe dirigente in grado di esercitare non solo la coltura della vigna e la preparazione-conservazione dei vini, ma anche la direzione di aziende enologiche e l'insegnamento delle scienze vitivinicole. Nasceva a tal fine, il 9 luglio 1876, la Scuola di Viticoltura ed Enologia di Conegliano che assumeva oltre ad obiettivi di formazione professionale anche il coordinamento di tante iniziative di ricerca ma, si badi bene, nell'ambito di una visione integrata fra le scienze di campagna e quelle di cantina. Essa seppe diventare, fin dall'inizio, oltre che un centro di impostazione del lungo e laborioso rinnovo dell'ampelografia veneta in un difficile periodo determinato, prima, dalle crittogame parassite (oidio e peronospora, in particolare) e, più tardi, della pericolosa fillossera, anche di miglioramento delle tecnologie di cantina e di guida alla valorizzazione dei vini veneti sui mercati nazionali ed esteri. Si trattava di una scelta di grande rilievo dal momento che formazione-preparazione delle risorse umane e innovazione stavano sempre più diventando le variabili strategiche della vitivinicoltura. La Rivista Italiana di Viticoltura ed Enologia, nata in seno alla Scuola di Conegliano qualche anno dopo la sua fondazione, divenne presto un punto di riferimento per la pubblicazione dei più interessanti risultati di ricerche e sperimen-

tazioni di valenza nazionale e internazionale. L'esigenza di dare sostegno istituzionale per potenziare adeguatamente l'intensa attività di ricerca-sperimentazione portò inevitabilmente alla fondazione, nel 1923, della Stazione Sperimentale di Viticoltura ed Enologia di Conegliano che fu diretta da prestigiosi studiosi e primi tra tutti G. Dalmaso e I. Cosmo. Fra i contributi più significativi di questa illustre Istituzione si ricordano - per la viticoltura - quelli sull'ampelografia e la scelta dei vitigni più adatti alla produzione di uve per vini di migliore qualità, sul vivaismo e portainnesti resistenti alla fillossera (ma compatibili con la vite europea), le meticolose e prolungate esperienze che portarono alla esclusione degli ibridi produttori diretti, l'individuazione dei sesti d'impianto e delle forme di allevamento volte a superare la coltura promiscua, quelle sui tipi di potatura (verde e secca) e sul rapporto tra vigore vegetativo, resa, e qualità delle uve, sui metodi di lotta ai parassiti della vite, sulla densità degli impianti e sulla riduzione dei costi di produzione nel vigneto tramite meccanizzazione (Calò, 1996).

Per quanto attiene all'enologia, il superamento dei processi tecnologici caratterizzati da arretratezza culturale e scarsa razionalità venne conseguito con una fitta serie di prestigiosi risultati relativi alle diverse tecniche di fermentazione, travaso, filtrazione, chiarifica e spumantizzazione, alle cause di malattia, ai difetti dei vini e alle conoscenze della loro composizione chimica (acido citrico, malico, succinico e tenore in zucchero dei mosti).

Sulla lunga questione delle denominazioni di origine e, più tardi, per la regolamentazione della disciplina viticola va rilevato come le istituzioni di Conegliano abbiano svolto un ruolo di grande rilievo sia nella fase di graduale formazione-maturazione culturale di tecnici, imprenditori, amministratori locali, *policy maker*, sia in quelle di stesura delle norme, che di concreta traduzione operativa. La Stazione Sperimentale di Viticoltura ed Enologia - che nel novembre 1967 sarà trasformata nell'Istituto Sperimentale per la Viticoltura determinando così inspiegabile separatezza fra le due fasi di campagna e di cantina - utilizzando, con la collaborazione degli Ispettorati Agrari delle province venete, le lunghe esperienze maturate attraverso i campi di sperimentazione diffusi fin dal 1923 in tutte le zone viticole della regione, aveva formulato, nel periodo che va dal 1930 al 1960, puntuali proposte su portainnesti e varietà che sono state via via aggiornate sulla base di successive esperienze e osservazioni. Si può pertanto osservare che sia per quanto attiene ai disciplinari dei vini tipici (VQPRD), sia per l'iscrizione al Catalogo Nazionale delle varietà emerge un orientamento dinamico, che pur conservando molti vitigni legati alla tradizione, ma di sicura valenza qualitativa, introduce nuove varietà il cui valore era stato valutato nel corso di lunghe sperimentazioni (Calò, 1996).

6.2 I consumi di vino: modelli e tendenze

I consumi mondiali di vino sono diminuiti in maniera consistente nel corso degli ultimi due decenni, con trasferimenti di quote dai paesi a forte tradizione vinicola verso quelli con modesta quantità di consumo, che tuttavia non sono stati sufficienti a contrastare il trend decrescente della domanda (ISMEA, 1999f). Vale la pena ricordare come il consumo globale pro capite, condizionato dai paesi del continente europeo (nei quali si concentra tuttora ben il 70% della domanda totale), sia passato, nel periodo 1980-98, da 6,6 a 3,3 litri/anno/persona. Il contributo più significativo ad una siffatta evoluzione è da ascrivere, oltre che all'Europa (dove il consumo pro capite si è ridotto da 39 a 21 litri/anno), ai paesi del Sud America (Argentina e Cile in particolare), che hanno addirittura ridotto del 60% la domanda pro-capite (12,3 litri anno nel 1980 contro i 5 litri/anno del 1998). Per contro, i paesi del sud est asiatico (tra i quali spiccano Giappone, Hong-Kong, Corea del Sud, Cina) e l'Australia vanno sempre più configurandosi come mercati emergenti, mentre dopo una prima fase di grande espansione sembra aver raggiunto una certa maturità il mercato nord-americano, con livelli di consumo che si attestano attorno agli 8 litri/anno/persona (tab. 6.1).

All'interno del continente europeo si osservano comportamenti assai differenziati tra i singoli paesi; al calo consistente di Italia, Francia, Spagna, Grecia e, seppur in minor misura, di Austria e Svizzera, si contrappone infatti l'espansione della domanda in talune aree del nord Europa (Belgio e Lussemburgo, Danimarca, Germania), anche in questo caso insufficiente ad invertire la tendenza alla contrazione della domanda. Per rendersi conto di ciò è sufficiente rilevare che Italia e Francia, ossia i due paesi che hanno visto quasi dimezzato il livello del consumo pro-capite di vino nel periodo 1980-98 (da 91 a 56 litri/anno per l'Italia e da 96 a 60 litri/anno per la Francia), concentrano ancora il 44% della domanda dell'intero continente europeo e più della metà di quella dell'UE.

Le motivazioni che stanno alla base di un siffatto calo dei consumi nei paesi tradizionalmente produttori sono da ricercarsi nell'ambito di componenti di natura strutturale e di mercato (Berni *et al.*, 1995).

Tra le prime si ricordano i fattori di evoluzione socio-economica, demografica e culturale; l'aumento della quota di residenti in aree urbane o sub-urbane, la maggiore diffusione del lavoro intellettuale a scapito di quello basato sulla fatica muscolare, la modificazione degli orari di lavoro, degli stili di vita e l'aumento del lavoro femminile, con conseguente mutamento delle abitudini alimentari (pasti brevi e leggeri, spesso fuori casa), la crescente attenzione ai contenuti dietetici, salutistici e nutrizionali degli alimenti e delle bevande, le campagne informative contro l'alcolismo e, più in generale, la maggiore sensibilità verso i fattori di miglioramento qualitativo dell'ambiente di vita,

rappresentano in tal senso gli elementi più significativi.

Tab. 6.1 - Evoluzione del consumo di vino nel mondo (1980-98)

	Consumo totale (000 hl)				Consumo pro-capite (l/anno)			
	1980	1998	Var. ass.	Var. %	1980	1998	Var. ass.	Var. %
Nord e Centro America	21.050	24.070	3.020	14,3	5,7	5,1	-0,6	-10,5
<i>di cui: USA</i>	19.170	21.260	2.090	10,9	8,3	7,8	-0,5	-6,0
<i>Canada</i>	1.590	2.420	830	52,2	6,5	7,9	1,4	21,5
Sud America	29.770	16.750	-13.020	-43,7	12,3	5,0	-7,3	-59,3
<i>di cui: Argentina</i>	21.070	11.060	-10.010	-47,5	75,0	30,6	-44,4	-59,2
<i>Cile</i>	5.160	1.420	-3.740	-72,5	46,2	9,6	-36,6	-79,2
Asia	2.010	14.850	12.840	638,8	0,1	0,4	0,3	300,0
<i>di cui: Cina</i>	800	5.350	4.550	568,8	0,1	0,4	0,3	300,0
<i>Giappone</i>	790	4.820	4.030	510,1	0,7	3,8	3,1	442,9
Europa	188.520	154.000	-34.520	-18,3	39,0	21,1	-17,9	-45,9
<i>di cui: Francia</i>	51.600	35.350	-16.250	-31,5	95,8	60,2	-35,6	-37,2
<i>Italia</i>	51.100	32.010	-19.090	-37,4	90,5	55,8	-34,7	-38,3
<i>Spagna</i>	22.450	15.000	-7.450	-33,2	59,8	37,9	-21,9	-36,6
<i>Germania</i>	16.990	19.260	2.270	13,4	21,7	23,4	1,7	7,8
<i>Regno Unito</i>	4.000	8.590	4.590	114,8	7,1	14,6	7,5	105,6
Oceania	3.050	4.140	1.090	35,7	13,8	14,3	0,5	3,6
<i>di cui: Australia</i>	2.550	3.650	1.100	43,1	17,5	19,7	2,2	12,6
Totale Mondo	253.480	220.640	-32.840	-13,0	5,7	3,8	-1,9	-33,3

Fonte: Nostre elaborazioni su dati FAO: Faostat, annate varie.

Tra le componenti di mercato si sottolinea, invece, la crescente competizione esercitata dall'industria delle bevande analcoliche e dalla birra dove, al contrario del settore vitivinicolo italiano - al cui interno i problemi legati alla polverizzazione dell'offerta, alle barriere all'uscita dal settore, allo scarso coordinamento orizzontale e verticale tra produttori e tra i diversi segmenti della filiera, hanno disincentivato l'adattamento strutturale e gli investimenti nel marketing collettivo - si sono andati affermando processi di concentrazione tali da consentire, con la realizzazione di rilevanti economie di scala soprattutto nella funzione di comunicazione, adeguato sostegno alle politiche di marca aziendale ed ampliamento dei margini di profitto. Qui, la politica di innovazione, prestando particolare attenzione alle esigenze dei diversi segmenti di consumatori, nonché ad occasioni di consumo e funzioni d'uso ancor più differenziate, ha saputo creare nuovi e crescenti spazi di mercato per acque minerali, soft drink, succhi di frutta, bevande toniche, integratori salini, e fino a pochi anni fa anche per la birra, che hanno progressivamente accresciuto il loro rapporto di sostituibilità con il vino (Gios e Zucchelli, 1991; Raffaelli, 1994).

La combinazione di questi fattori ha dato origine, anche sul mercato nazionale, alla coesistenza di diversi modelli di consumo che sono alla base della forte articolazione per area geografica, tipo di

prodotto, canale distributivo, caratteristiche socio-economiche della famiglia, occasioni e modalità di consumo che contraddistinguono la domanda di vino (Gaeta, 1997). A tal riguardo taluni particolari elementi di specificità meritano di essere evidenziati.

1. La contrazione quantitativa della domanda è innanzitutto risultata più accentuata per i vini da tavola e segnala, in generale, una tendenza dei consumatori a sostituire quantità con qualità; il più spinto orientamento verso i vini fini e di pregio trova conferma nella dinamica crescente dei prezzi e conseguenti significativi aumenti della spesa per l'acquisto di vino. A questa circostanza si affiancano, seppur in netta contro tendenza con l'evoluzione generale del mercato, aumenti quantitativi della domanda di vino in brik, che lascia intravedere anche in questo settore potenziali opportunità di sviluppo per innovazioni di prodotto che puntino sul contenuto di servizio.
2. La riduzione quantitativa dei consumi di vino non è stata accompagnata da un proporzionale ridimensionamento del grado di penetrazione che rimane mediamente elevato (85% per vini e spumanti nel complesso e 76% per il vino), anche se differenziato per tipologie di prodotto (più accentuato per il vino confezionato rispetto allo sfuso e per il vino da tavola nei confronti del DOC-DOCG). Ne traspare un sostanziale cambiamento nella percezione complessiva di questa bevanda teso a favorire un riposizionamento più funzionale alle nuove esigenze della società e correlato a potenziale diffusione della domanda, seppur in presenza di un contenimento del consumo pro-capite.
3. Il carattere fortemente regionalizzato dei consumi determina variabilità anche a livello di area geografica, sia sotto il profilo quantitativo che qualitativo. La domanda pro-capite, infatti, è mediamente più elevata nelle regioni del centro-nord rispetto a quelle del sud, oscillando da un massimo di 90 litri/persona/anno per la Valle d'Aosta - cui seguono livelli assai elevati anche per Veneto, regioni del Centro, Puglia – ad un minimo di 30 litri/persona/anno in Sicilia. La differenziazione tra sud e regioni del centro-nord si accentua ulteriormente in termini di spesa riflettendo, in tal senso, un diverso orientamento qualitativo del consumo che privilegia i vini confezionati DOC-DOCG nel nord-ovest, il vino confezionato da tavola nel centro, il vino sfuso al sud. La struttura della spesa nelle regioni del nord-est si colloca, invece, assai vicino alla media nazionale con orientamento, leggermente più spiccato, verso gli spumanti.
4. L'articolazione della domanda al consumo tende, inoltre, a riflettere la diversificazione delle caratteristiche socio-economiche e culturali delle famiglie poiché si segnalano strette correlazioni positive tra la richiesta di vino fine e DOC-DOCG con il livello di reddito, il grado di istruzione, lo svolgimento di lavori intellettuali qualificati, il maggior tasso di occupazione della famiglia. Questi fattori condizionano, inevitabilmente, la segmentazione dei consumi osservabile anche a

livello di canale distributivo dove si segnala, da un lato la crescente importanza del canale della mescita (ristorazione, *catering*, bar), attraverso il quale viene ormai veicolato circa 1/5 delle quantità di vino DOC-DOCG e il 10% di quello da tavola e, dall'altro, della grande distribuzione che assorbe il 50% degli acquisti domestici di vino, quota che peraltro raggiunge, per gli spumanti, il 65%.

È evidente come, in un siffatto contesto, la globalizzazione del mercato abbia favorito significative modifiche nella distribuzione mondiale dell'offerta, con la prepotente entrata sul mercato internazionale di nuovi competitori (Argentina, Cile, Australia, Sud Africa su tutti), che hanno potuto far leva su sistemi normativi assai liberisti, costi di produzione tali da favorire sensibili miglioramenti del rapporto qualità/prezzo dei prodotti offerti, strategie di marketing finalizzate ad accentuare l'omologazione dei consumi su vini monovarietali contraddistinti da standard di qualità medio-elevati (ad esempio, Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah, Chardonnay).

D'altro lato, però, la sempre più spinta segmentazione della domanda che contraddistingue i mercati tradizionali, all'interno dei quali vengono ad assumere crescente rilevanza proprio quei fattori socio-culturali, che sono alla base di un riposizionamento del prodotto dove prevalgono i contenuti immateriali, lascia intravedere nuove ed interessanti opportunità di sviluppo per i vini tipici del continente europeo. In questo caso, infatti, la favorevole percezione del vino, correlata a rinnovate funzioni d'uso ed occasioni di consumo, trova nelle specificità territoriali della produzione, nel legame con le tradizioni socio-culturali, nel rispetto dei tradizionali processi di coltivazione e vinificazione, nella tutela dell'ambiente, del paesaggio agrario e dei valori storico-artistici, i principali fattori di vantaggio competitivo.

È proprio con riferimento a questi aspetti che recenti ricerche condotte sui consumatori di vino in Veneto (Berni *et al.*, 1995) hanno evidenziato una spinta articolazione della domanda (cinque ben distinti segmenti di consumatori), non solo in relazione alle caratteristiche socio-economiche e demografiche, ma anche del legame con l'origine dei prodotti offerti e di un sistema di percezioni che risente in misura crescente di componenti salutistiche, di modernità, di socialità e adattabilità del vino a nuove e particolari occasioni di consumo; in riferimento a questi caratteri vanno sottolineate le interessanti opportunità di sviluppo del mercato offerte da segmenti finora trascurati quali le donne e i giovani. La sempre maggiore rilevanza dei fattori immateriali è inoltre emersa dall'analisi della struttura delle preferenze dove, per gli spumanti e/o gli "altri vini", provenienza del prodotto, notorietà della marca o del produttore, denominazione di origine, influenzano in misura determinante il comportamento di acquisto (tab. 6.2) (Berni *et al.*, 1996a).

Tab. 6.2 - Fattori di scelta dei consumatori di vino in Veneto

	Peso relativo (%)	
	Spumanti	Altri vini
Colore		21,2
Gusto	35,2	27,5
DOC		16,2
Luogo di acquisto	19,8	18,7
Provenienza		16,4
Prezzo	19,7	
Notorietà marca	25,2	
Totale	100,0	100,0

Fonte: Berni *et al.*, 1996a.

6.3 La nuova riforma dell'OCM e le prospettive della vitivinicoltura veneta

Com'è noto, la nuova OCM vino, varata con il Reg. (Ce) n. 1493/1999 ed in vigore dall'1/8/2000, costituisce un significativo cambio di prospettiva rispetto a quanto previsto nella prima metà degli anni '90, quando la proposta della Commissione era certamente influenzata dalle crescenti eccedenze strutturali, e intorno alla quale non fu possibile raccogliere un sufficiente consenso.

Superato il periodo del dilagante squilibrio fra domanda e offerta, soprattutto in seguito alle basse produzioni verificatesi nel corso di diverse vendemmie, il dibattito si è alla fine orientato verso una serie di elementi innovativi fortemente influenzati dallo spirito riformatore di Agenda 2000.

Vale la pena sottolineare come la nuova OCM ridimensioni in misura assai consistente - almeno nelle intenzioni - gli aiuti al mercato, che in precedenza si erano espressi con il sostegno alle distillazioni dei vini da tavola, e manifesti, invece, un aumento della dotazione finanziaria per l'adattamento della base produttiva alla domanda e al corretto rapporto con l'ambiente (Sardone, 1999); queste circostanze favoriscono certamente la vitivinicoltura veneta abituata ad adeguarsi alle esigenze dei mercati internazionali pur conservando i suoi legami con le notevoli risorse naturali e culturali.

In estrema sintesi, si può osservare uno spostamento dell'intervento pubblico verso una programmazione della crescita per le produzioni di qualità anche se si continua a notare qualche grave contraddizione, che trova spiegazione negli equilibri politici comunitari ed interessa soprattutto la pratica dello zuccheraggio, che non viene nemmeno alleggerita (per esempio, elevando la gradazione naturale minima), perché considerata legata alla tradizione di regioni dove ricopre un ruolo ormai consolidato. In questo ambito le norme più interessanti riguardano, oltre al superamento della rigidi-

tà che ha caratterizzato il patrimonio viticolo a cominciare dalla sua consistenza, quelle legate alla sussidiarietà vale a dire al trasferimento alle Regioni delle funzioni di programmazione e gestione del vigneto italiano caratterizzato da tanti e diversificati sistemi territoriali vitivinicoli.

Per quanto attiene al primo punto, di fronte ai notevoli gradi di libertà di cui hanno potuto godere i competitori dei paesi situati negli altri continenti, molte e vibranti erano state le proteste contro la gabbia creata dall'UE, anche in relazione alle notevoli potenzialità ancora inesprese, e disseminate un po' ovunque nei Paesi di prestigiosa tradizione, e specie nel Veneto. E così, il reg. (Ce) n. 1493/1999 ha introdotto una serie di interventi sul patrimonio viticolo che solo una solida capacità amministrativa potrà tradurre in opportunità di adeguamento alle esigenze del mercato, e dunque di sviluppo dei sistemi vitivinicoli italiani. Infatti, la nuova OCM prevede la costituzione di una riserva regionale costituita dai nuovi diritti di impianto assegnati all'Italia dall'UE in deroga al blocco degli impianti previsto fino all'anno 2010 – si tratta di 12.933 ettari da ripartire fra le regioni¹ – dal recupero dei diritti di impianto-reimpianto non utilizzati, ma ancora validi, e di quelli derivanti dall'acquisto sul mercato (Sardone, 1999)². E' da questa riserva che si potrà attingere per consentire alle imprese l'allargamento della base produttiva, specie in riferimento al miglioramento qualitativo delle produzioni. Si tenga presente che, in seguito al decreto del Consiglio dei Ministri del 29 giugno 2000, sono state definite le modalità - fra le quali si nota la modesta entità delle sanzioni - per la sanatoria dei vigneti piantati abusivamente prima dell'1 settembre 1998, determinando così le condizioni per superare l'incertezza dei produttori, e consentire la compilazione dello Schedario viticolo³.

Mentre si continua ad applicare la norma che prevede l'erogazione di premi finalizzati all'abbandono dei vigneti, la riforma introduce un nuovo elemento di importanza strategica, anche per il Veneto, vale a dire l'aiuto alla ricostruzione e riconversione degli impianti al fine di soddisfare meglio le richieste del mercato vinicolo. Vale la pena ricordare, in proposito, che, seguendo queste linee di sviluppo, i sistemi territoriali legati alla vitivinicoltura hanno conosciuto nel Veneto, durante gli anni '90, una espansione del prestigio delle produzioni tipiche - caratterizzate da un ampio e diversificato portafoglio prodotti - con forti ripercussioni sulla loro crescita economica, sociale e

¹ Secondo gli ultimi accordi tra le Regioni la ripartizione dovrebbe avvenire sulla base di due parametri: il 60% verrebbe assegnato facendo riferimento alla complessiva superficie a vigneto per uve da vino, il 40% alla superficie a vigneto per uve VQPRD (40%).

² I dati dell'Inventario viticolo, inviati al MIPAF e all'AIMA, segnalano, per il Veneto all'1/9/99, 2.871 ha di diritti disponibili (430 ha per nuovi impianti e 2.441 ha di reimpianti).

³ Inoltre, per la regolarizzazione degli impianti abusivi le regioni, in cui il potenziale viticolo ha dimostrato tendenza alla riduzione, possono attingere ad una riserva costituita dall'1,2% della superficie viticola nazionale; il Veneto, pertanto, potrà far leva anche su questa disponibilità dato che, sulla base della ricostruzione storica, avrebbe perso, negli anni '90, circa 7.000 ha di vigneto.

culturale. Ma la possibilità di cogliere le nuove opportunità offerte in tal senso dalla nuova OCM richiede, sulla base del principio di sussidiarietà, che a livello regionale si esprimano con tempestività - anche in mancanza di norme quadro nazionali - capacità di programmazione e di gestione per valorizzare quelle potenzialità che il settore vitivinicolo veneto non ha ancora dispiegato.

Infatti, se lo Schedario viticolo, che andrebbe completato entro il 31/3/2001, costituisce per la Commissione UE il documento essenziale per il controllo e la gestione del potenziale produttivo, la capacità di programmazione rappresenterà nei prossimi sei anni, il fattore strategico per accedere ai 1200 miliardi di lire che la Comunità Europea ha previsto di stanziare per il rinnovo del vigneto italiano.

In questo ambito la Regione Veneto si trova in una posizione avanzata assieme a poche altre regioni e, nonostante i ritardi da parte dell'Amministrazione Centrale, dopo l'invio al MIPAF e all'AIMA dell'Inventario sta completando lo Schedario viticolo e i piani di ristrutturazione e riconversione della sua vitivinicoltura. Ciò consentirà di accedere agli aiuti per gli interventi previsti dalla OCM, fra i quali i nuovi diritti di impianto derivanti dalla ripartizione dei circa 13 mila ettari già assegnati all'Italia, e di quelli che l'UE ripartirà fra gli stati membri nel 2003, ma soprattutto ai citati finanziamenti strutturali. Infatti, se è vero che nel Veneto la vocazione alla qualità, basata sull'innovazione e favorita dalla ricca disponibilità di risorse naturali e dal savoir-faire di una vasta schiera di valenti e (non di rado) geniali imprenditori è molto spiccata, le esigenze dettate dalla crescente competizione richiedono riconversioni e ristrutturazioni aziendali che - avendo presenti i diversi segmenti dei mercati obiettivo - siano in grado di determinare miglioramento qualitativo e ulteriore differenziazione delle produzioni. Zonazione ed adeguate scelte ampelografiche, delle tecniche e dei processi di produzione in pieno campo e in cantina, delle forme di allevamento e dei sesti d'impianto possono, di volta in volta, determinare rapporti qualità - quantità - successo di mercato più convenienti economicamente, e più compatibili sotto il profilo ambientale. Purtroppo, la nuova OCM vino non prevede uno specifico intervento comunitario per il rinnovo dei vigneti ormai vecchi, che nel Veneto, come si vedrà nel paragrafo 6.4 si estendevano nel 1990 su circa 1/3 degli impianti e interessano ancora oggi una quota consistente di essi. Inoltre, i programmi di aiuto all'abbandono della produzione richiedono un'attenta analisi degli effetti sulla conservazione del territorio e dell'ambiente, specie nella collina difficile sede di una parte prestigiosa delle DOC venete; qui, il vigneto costituisce, oltre che elemento paesaggistico di grande importanza, fattore di promozione dello sviluppo turistico endogeno, anche in relazione all'insediamento di quelle strade dei prodotti tipici che costituiscono uno degli strumenti di maggior rilievo della nuova politica regionale di sviluppo rurale integrato dei sistemi agroalimentari veneti.

Preme, ora, sottolineare due aspetti; il primo riguarda come per questi territori, caratterizzati da costi di produzione e livelli qualitativi delle uve più elevati, si dovrebbero prevedere maggiori aiuti non solo ai piani di riconversione, ma anche alla gestione del vigneto. L'altro, interessa gli investimenti nella progettazione di terrazzamenti più favorevoli alle operazioni colturali. Molto spesso essi comportano la predisposizione di scarpate, e più in generale di assetti territoriali che tendono ad alterare il precedente patrimonio paesaggistico; ciò va evitato studiando, di volta in volta, progetti di investimento (condizionati da aiuti più consistenti) tali da consentire, sulle tare e sulle altre superfici non coltivate a vigna, l'insediamento di specie e varietà vegetali che contribuiscano a conservare, per quanto possibile, il precedente assetto arboreo. Andrebbe, inoltre, considerato l'adeguamento dei materiali impiegati nel sostegno dei filari dei vigneti ed in particolare dei pali in cemento armato che, specie nelle stagioni fredde, trasmettono l'impressione di paesaggi inanimati.

Nel Veneto, esistono le condizioni perché queste problematiche possano trovare soluzioni equilibrate e pertanto favorevoli allo sviluppo dei sistemi territoriali vitivinicoli proprio perché, come si vedrà nel paragrafo 6.8, esso è dotato di prestigiose sedi di ricerca, e sperimentazione specializzate negli aspetti tecnici, economici e territoriali dei sistemi vitivinicoli e di istituzioni pubbliche e private in grado, prima, di stimolare e incentivare programmi scientifici finalizzati a ben precisi obiettivi e, poi, di dare concreta attuazione a quei risultati che possono contribuire a risolvere i problemi degli attori della filiera vitivinicola.

Infine, per quanto attiene agli aspetti gestionali è opportuno ricordare, che l'utilizzo della riserva, oltre ad assicurare l'orientamento alle varietà di uve per vini di migliore qualità, richieda la definizione di criteri e regole per la distribuzione dei diritti assegnati dall'UE, e di quelli derivanti dal recupero di espunti non utilizzati e da acquisti sul mercato.

6.4 La viticoltura tra polverizzazione e specializzazione

La viticoltura veneta con indirizzo alla produzione di uve da vino coprirebbe, al censimento del 1990, circa 81.000 ettari vale a dire poco meno del 10% della corrispondente superficie nazionale (Censimento dell'Agricoltura, 1990); essa era la più estesa fra le viticolture regionali del centro-nord, ma ben al di sotto di quella pugliese (110.000 ha) e soprattutto della Sicilia (153.000 ha). Secondo i criteri seguiti dall'ISTAT per la classificazione orografica, non più del 40% degli impianti sarebbe situato in collina e bassa montagna; se si tenesse conto, però, della reale posizione dei vigneti nei comuni considerati di pianura, dove una buona parte della superficie è caratterizzata da rilievi collinari, questa incidenza raggiungerebbe circa il 55% (tab. 6.3).

Il Veneto, seguendo la sua prestigiosa tradizione, e quasi appaiato da Piemonte e Toscana, segnava la più elevata quota di vigneto italiano investita in funzione di vini DOC-DOCG (15,1% del totale nazionale). Secondo l'ISMEA, nel periodo 1988-96, questa superficie occuperebbe una quota più elevata (fra il 19%-21%) e comunque ancora più consistente rispetto a Piemonte, e soprattutto Toscana (ISMEA, 1998a). Pare il caso di rilevare, però, come il grado di specializzazione della viticoltura veneta verso la produzione di uve per DOC-DOCG (26,4% del totale regionale) sia più basso rispetto a Piemonte, Lombardia, Trentino-Alto Adige e Toscana (ISMEA, 1998a). Tuttavia, se è vero che in queste regioni gli impianti sono soprattutto localizzati nelle aree vocate di collina e montagna, va anche rilevata la capacità delle imprese venete a soddisfare la domanda di fasce di consumatori orientati verso vini di medio-alta qualità non necessariamente tipici. Nel Veneto, inoltre, i ceppi di vitigni per vini a denominazione di origine oltre ad occupare in larga misura le aree geografiche storicamente più vocate di collina e bassa montagna, dove le condizioni di produzione determinano costi unitari più elevati e rese modeste, si dispongono in quelle situate a est nelle fertili pianure bagnate da Piave, Livenza e Tagliamento dove la vigna arrivò con le centuriazioni romane, e a sud di Padova ai piedi a est dei Colli Euganei (tab. 6.4).

Tab. 6.3 - Veneto (1990): ripartizione delle aziende viticole e della superficie investita a vigneto, per area geografica

	Aziende		Superficie	
	n.	%	ha	%
Pianura	77.579	68,7	48.042	59,6
Collina	30.782	27,2	31.060	38,5
Montagna	4.631	4,1	1.560	1,9
Totale	112.992	100,0	80.662	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991.

Tab. 6.4 - Veneto (1990): ripartizione della superficie investita a vigneto per tipo di destinazione delle uve e area geografica

	Vite per uve DOC-DOCG		Vite per uve IGT e da tavola	
	ha	%	ha	%
Pianura	9.747	33,9	38.295	73,8
Collina	18.296	63,6	12.764	24,6
Montagna	718	2,5	843	1,6
Totale	28.761	100,0	51.901	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991.

Se l'analisi si spinge a livello subregionale è facile notare l'importanza assunta da Verona e Treviso che da sole forniscono quasi i due terzi della produzione vitivinicola regionale (tab. 6.5); ma mentre la provincia scaligera è più concentrata sulla viticoltura di collina e sulle uve per vini tipici, l'altra - pur contando su prestigiose DOC di collina - si estende in maggior copia in pianura e sulle produzioni orientate all'IGT (tab. 6.6).

La frequente posizione sui rilievi collinari, il ruolo di integrazione assegnato alla vite nell'ordinamento colturale, il part-time dei conduttori e, non di rado, la tradizionale funzione di autoconsumo hanno una fondamentale influenza nel determinare, in generale, una modesta dimensione dell'investimento viticolo; nel Veneto, infatti, all'inizio del decennio appena trascorso esso non superava i 2 ha nel 91% delle aziende (tab. 6.7).

Tab. 6.5 - Veneto (1990): ripartizione della superficie investita a vigneto per area geografica e per provincia

	Belluno		Padova		Rovigo		Treviso		Venezia		Verona		Vicenza		Totale	
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
Pianura	0	0,0	7.102	8,8	1.400	1,7	19.372	24,0	8.368	10,4	8.235	10,2	3.565	4,4	48.042	59,6
Collina	0	0,0	3.497	4,3	0	0,0	7.393	9,2	0	0,0	14.267	17,7	5.903	7,3	31.060	38,5
Montagna	200	0,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1.036	1,3	324	0,4	1.560	1,9
Totale	200	0,2	10.599	13,1	1.400	1,7	26.765	33,2	8.368	10,4	23.538	29,2	9.792	12,1	80.662	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991.

Tab. 6.6 - Veneto (1990): ripartizione della superficie investita a vigneto per area geografica all'interno delle province

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Totale
	%	%	%	%	%	%	%	%
Pianura	0	67	100	72	100	35	36	60
Collina	0	33	0	28	0	61	60	39
Montagna	100	0	0	0	0	4	3	2
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991.

Tab. 6.7 - Veneto (1990 e 1997): aziende per classi di superficie investita a vite

	Classi di superficie investita a vite (ha)											
	< di 1		1 - 2		2 - 5		5 - 10		> di 10		Totale	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
1990												
Aziende a vite per:												
- vini Doc e Docg	5.127	37	3.315	24	3.538	26	1.258	9	508	4	13.746	100
- altri vini	89.718	85	7.831	8	5.038	5	1.277	1	526	1	104.390	100
Totale	93.749	82	9.853	9	6.862	6	1.843	2	685	1	112.992	100
1997												

Aziende a vite per:												
- vini Doc e Docg	6.806	46	3.723	25	3.003	20	1.114	7	305	2	14.951	100
- altri vini	51.450	82	6.540	10	3.716	6	693	1	622	1	63.021	100
Totale	55.382	75	9.340	13	6.239	8	2.092	3	1.015	1	74.068	100

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991, e ISTAT, 1997a.

Confrontando il Censimento del 1990 con i risultati dell'indagine sulla struttura delle aziende agricole condotta dall'ISTAT nel 1997, trova conferma la forte polverizzazione del vigneto anche se si nota, accanto ad una consistente diminuzione delle aziende con vite, che interessa le classi di ampiezza fino a 5 ha, ma soprattutto le più piccole, un moderato aumento in valori assoluti di quelle con dimensioni superiori a 5 ha. Tuttavia, si verificano sensibili differenze fra gli indirizzi viticoli; infatti, mentre i vigneti destinati alla produzione di vini da tavola scompaiono in circa il 40% delle aziende, quelli orientati alle produzioni di qualità aumentano la loro diffusione e ciò avviene soprattutto nelle unità di dimensioni non superiori a 2 ha. Verso la fine degli anni novanta la polverizzazione, pertanto, è ancora dominante e mentre per la viticoltura dei vini da tavola si nota una tendenza all'aumento della dimensione nelle classi più estreme, quella dedicata alle DOC segnala uno spostamento verso l'alto soprattutto nelle dimensioni più ampie.

Il confronto con l'Italia, pur evidenziando nel periodo 1990-97 una struttura polverizzata assai simile e caratterizzata dalla medesima evoluzione, denota tendenze opposte nell'estensione del patrimonio viticolo, che si allarga nel Veneto (+10%) e si riduce nel complesso del Paese (-10%).

Infine, la tabella 6.8 solleva un duplice problema: il primo riguarda l'invecchiamento del patrimonio viticolo, dato che il 17% ha un'età superiore ai trent'anni e quasi il 30% si colloca tra i 20 e i 30 anni. Si tratta di una circostanza che coinvolge non solo i vigneti per vini da tavola, ma anche quelli a denominazione di origine. L'altro problema riguarda il tasso di rinnovo degli impianti; infatti, solo il 4% di essi ha meno di tre anni e dà origine ad una capacità di rinnovamento annuale dell'1,3% ben inferiore a quel 3,5-4% che sarebbe necessario per mantenere inalterato il patrimonio viticolo, senza tener conto degli impianti con più di 25 anni per i quali sarebbe opportuno definire un specifico programma pluriennale di intervento cogliendo le opportunità offerte dalla nuova riforma dell'OCM vino⁴ (tab. 6.8).

Tab. 6.8 - Veneto (1990): superficie investita per età delle viti

	Età delle viti (anni)					Totale
	< di 3	3-10	10-20	20-30	> di 30	

⁴ Pur tenendo conto che quest'ultime considerazioni si riferiscono al Censimento del 1990, data la mancanza di più recenti dati certi, si ritiene che i problemi sollevati, pur in parte ridimensionati, conservino consistente attualità.

Superficie totale a vite (ha)	3.165	12.815	26.707	24.063	13.912	80.662
Peso delle classi di età (%)	3,9	15,9	33,1	29,8	17,2	100,0
Superficie a vite per vini DOC-DOCG (ha)	1.214	5.357	9.386	7.820	4.984	28.761
Peso delle classi di età (%)	4,2	18,6	32,6	27,2	17,3	100,0
Superficie a vite per altri vini (ha)	1.951	7.458	17.322	16.242	8.928	51.901
Peso delle classi di età (%)	3,8	14,4	33,4	31,3	17,2	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT, 1991.

6.5 L'industria di trasformazione fra tradizione, differenziazione e innovazione

La struttura della trasformazione vinicola veneta manifesta, come quella italiana, forti elementi di complessità a causa del considerevole e variegato numero di unità di produzione coinvolte. Nel Veneto, il carattere di elevata polverizzazione della produzione vinicola emerge con accentuata evidenza; infatti, oltre a poco più di 400 imprese dedite alla trasformazione di uve e vini - vale a dire il 17% dell'industria vinicola italiana - (Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi, 1991), sono localizzate, nel 1999, anche poco più di 2.100 cantine di viticoltori-trasformatori in proprio (tab. 6.9).

Tab. 6.9 - Veneto (1999): imprese di fabbricazione di vino per numero di addetti

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Totale
Numero addetti non dichiarato	0	5	1	47	8	15	2	78
Da 1 a 15 addetti	3	20	3	149	25	56	26	282
Da 16 a 29 addetti	0	3	0	9	3	9	6	30
Più di 30 addetti	0	2	0	9	2	5	2	20
Totale	3	30	4	214	38	85	36	410

Fonte: Nostre elaborazioni su dati CCIAA di Verona.

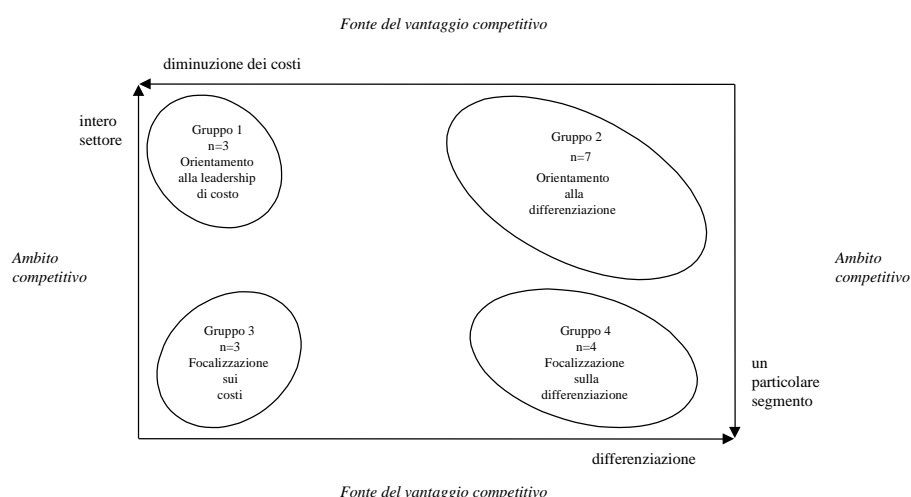
Se l'analisi viene condotta a livello di singola tipologia d'impresa, si può notare come, nonostante l'elevato grado di frammentazione e le piccole dimensioni aziendali, i "vinificatori in proprio" svolgano un ruolo fondamentale lungo l'intera filiera vitivinicola veneta per la capacità di valorizzazione delle risorse naturali ed umane locali, che si basa sul legame con il territorio e i suoi valori socio-culturali e storici. Si tratta, in larga prevalenza, di imprese familiari, focalizzate sulla produzione di vini tipici, dove l'orientamento strategico di impresa ancora "*product oriented*" è arricchito da fondamentali leve competitive, quali il controllo dell'intero processo produttivo, l'adozione di tecniche tradizionali, aggiornate in funzione delle richieste del consumatore, il posizionamento in

segmenti di mercato di alta gamma, e la vendita diretta. Nell'ambito della tipologia "fabbricazione di vino", si evidenzia il forte apporto, in termini di produzione, delle imprese cooperative e il persistere del carattere di polverizzazione nelle altre, che trova conferma analizzando la dimensione delle imprese sulla base del numero di occupati. Infatti, tra le imprese per le quali è disponibile questa informazione (quattro quinti di quelle registrate), l'85% si colloca nella fascia a carattere artigianale, mentre quelle con più di 15 addetti esercitano un peso modesto.

Seguendo l'importanza del bacino di produzione viticola, si assiste ad un'accentuata concentrazione nelle provincie di Treviso e Verona, che assieme raccolgono circa i tre quarti delle industrie; in particolare, a Treviso sono localizzate oltre la metà delle imprese venete e si manifesta il più elevato grado di polverizzazione, dato che la classe 1-15 addetti copre circa il 90% delle imprese.

Nel Veneto, il panorama dell'offerta di vino si presenta complesso anche in relazione agli orientamenti strategici. A tal proposito una significativa ricerca svolta in provincia di Verona sulle società di capitale (Berni *et al.*, 1996b), ha individuato, sulla base del modello porteriano, quattro principali impostazioni strategiche: orientamento alla differenziazione, focalizzazione sulla differenziazione, orientamento alla leadership di costo e focalizzazione sui costi (fig. 6.1).

Fig. 6.1 - Posizionamento strategico delle imprese di trasformazione vinicola in provincia di Verona



Fonte: Berni *et al.*, 1996b.

La prevalenza delle imprese evidenzia spinte strategie di differenziazione; al loro interno, tuttavia, si osservano, in funzione dell'ambito competitivo (ampio o ristretto) due differenti approcci di

mercato:

1. nelle imprese di maggiori dimensioni l'offerta di vini è ampia e contraddistinta da molteplici brand con peculiari rapporti qualità-prezzo. Integrazione a monte, impiego di tecnologie avanzate, ampio e profondo portafoglio prodotti, forte penetrazione sui mercati esteri e varietà dei canali di vendita, radicata cultura di impresa, cui si affiancano spiccate capacità di adeguamento in tutte le fasi del processo produttivo e commerciale, rappresentano le fondamentali leve strategiche. Secondo l'ISMEA (1999f), nello scenario delle industrie vinicole italiane tra le imprese venete con più elevato fatturato sono proprio quelle che hanno adottato il modello della differenziazione, con forte propensione ai vini di qualità e al legame con il territorio di origine, che occupano le prime posizioni in termini di fatturato;
2. al contrario, le imprese di minori dimensione produttiva si distinguono per un portafoglio prodotti limitato, concentrato su vini caratterizzati da un alto rapporto immagine-qualità-prezzo e destinati a nicchie di consumo (focalizzazione sulla differenziazione). I punti di forza vanno individuati nell'attenzione all'innovazione tecnologica, nel recupero di vitigni e processi produttivi di antica tradizione che rispondono a moderne esigenze del consumatore, nella forte cultura d'impresa, nella differenziazione internazionale dei mercati di sbocco e in una coerente politica di comunicazione volta a consolidare lo stretto legame qualità-territorio-prestigio.

Solo un terzo delle imprese segue l'orientamento strategico basato sul controllo dei costi. Questa impostazione si trova in difficoltà di fronte all'attuale dinamica di consumo, che, come si è visto, riserva maggiore attenzione ai vini di qualità, di origine specifica e dotati di elevati contenuti immateriali. Infatti, nelle imprese orientate alla leadership di costo, il modesto rapporto qualità-prezzo, la difficoltà di consolidare l'immagine aziendale presso il consumatore e talune scelte produttive e commerciali (ampio bacino di approvvigionamento delle uve e del vino, specializzazione nelle fasi finali del processo produttivo, forte incidenza delle vendite di vino sfuso, modesto ricorso all'export, scarso impegno nelle attività di comunicazione) indeboliscono la capacità di difesa di questo vantaggio. Le imprese di maggiori dimensioni, in grado di raggiungere adeguate economie di scala, praticano la focalizzazione sui costi e sono concentrate su uno specifico segmento di mercato, quello dei vini comuni e/o spumanti confezionati a basso valore aggiunto. Ampio bacino di approvvigionamento, scarsi legami con il territorio di origine, specializzazione nelle fasi finali del processo di produzione, orientamento ai mercati esteri costituiscono i più rilevanti fattori di rischio, che queste imprese hanno saputo affrontare attraverso la spiccata specializzazione produttiva, la dotazione di tecnologie avanzate, l'attenzione al posizionamento sui mercati emergenti e su segmenti in forte crescita, nonché il ricorso a canali di vendita in grado di raggiungere ampie fasce di mercato.

Come è noto, le cantine sociali, a causa della forte polverizzazione e diffusione territoriale delle imprese viticole venete, svolgono, attraverso la concentrazione di adeguate masse critiche e considerevoli investimenti tecnologici nella trasformazione delle uve e, non di rado, anche nella commercializzazione dei vini, una fondamentale funzione di valorizzazione delle risorse umane e del patrimonio viticolo.

Nell'ultimo decennio, il fenomeno cooperativo si è caratterizzato, nel Veneto come in Italia, per un progressivo processo di rinnovamento, che ha riguardato, innanzitutto, l'orientamento strategico globale e si è sviluppato nell'ammodernamento delle strutture di produzione e commercializzazione e nel più forte coinvolgimento dei soci nell'attuazione di piani produttivi coerenti con le richieste del mercato. Anche dal punto di vista economico-finanziario le cooperative venete sono state in grado di migliorare le performance. Sicuramente, lo spostamento degli obiettivi cooperativi dalla semplice gestione di servizio ai soci al rafforzamento di un'identità aziendale autonoma, ha spinto queste imprese ad accrescere la propria competitività sul mercato e a perseguire più marcatamente finalità di miglioramento della capacità reddituale. E così a partire dagli anni novanta è iniziato un processo di espansione del capitale investito, cui è corrisposto un aumento della partecipazione dei soci nel finanziamento cooperativo attraverso forme di prestito a breve (in particolare, mediante la dilazione di pagamento dei conferimenti) e a medio-lungo termine (attraverso i prestiti sociali e la partecipazione al capitale sociale) per migliorare la situazione di sottocapitalizzazione delle imprese cooperative (Capitello, 1996).

Le cantine sociali del Veneto (circa il 10% delle cantine sociali italiane) coprono pressoché la metà della produzione vinicola regionale. A causa delle difficoltà per talune strutture di realizzare adeguati processi di ammodernamento, si è assistito, nell'ultimo decennio, ad una diminuzione del numero delle cooperative, con un calo dei soci; ad esempio, nel periodo 1989-99 essi sono passati, per le cantine aderenti alla Confcooperative, da oltre 37.500 a circa 31.200. Questo fenomeno non è dovuto solo al processo di abbandono dell'attività agricola, ma anche alla crescente diffusione di viticoltori che hanno sviluppato forme di integrazione con l'industria di trasformazione non cooperativa o scelto di realizzare, soprattutto per i vini di qualità, la vinificazione in proprio.

Se si confrontano le medie di produzione di vino relative ai periodi 1987-89 e 1997-99 si può notare una consistente flessione dell'offerta cooperativa (-9%), anche se inferiore a quella del Veneto nel suo complesso. Ma è interessante rilevare come in questo ultimo decennio - a conferma del mutamento di strategie avvenuto all'interno di queste imprese e sulle quali ci si è in precedenza soffermati - le produzioni di migliore qualità siano significativamente aumentate: i vini DOC, infatti, che all'inizio coprivano meno di un quinto della produzione totale di vino, si avviano oggi ad interessare

un terzo di essa.

A livello subregionale, si può notare che nelle province di Verona e Treviso sono insediati i due terzi delle cooperative; quest'ultime sono caratterizzate da forte crescita del fatturato (+92% Treviso, +200% Verona) che alla fine del periodo copre oltre l'80% di quello totale realizzato dalle cantine sociali venete.

Pur nella eterogeneità delle strutture cooperative, in termini di dimensione produttiva e di compagine sociale, si possono distinguere due principali linee strategiche di sviluppo: differenziazione e leadership di costo. Il primo orientamento si propone il posizionamento dell'offerta (abbastanza ampia per i vini di qualità e di origine specifica) su una fascia di mercato di alta gamma. A tal fine, esercita un ruolo importante il legame della cantina sociale al territorio di origine con riferimento sia al bacino di approvvigionamento, che alle risorse naturali e ai valori sociali e storico-culturali locali. Le principali leve di successo possono così compendiarsi: la costante attenzione all'innovazione tecnologica, la crescente flessibilità dell'impresa cooperativa e delle produzioni dei soci in coerenza con la dinamica del mercato, lo sviluppo della struttura commerciale in funzione di differenziate strategie di marketing sulla base della qualità-tipicità dei prodotti e dei mercati obiettivo, la capacità di collegamento e coordinamento con altre cantine sociali, imprese e istituzioni private e pubbliche. L'orientamento alla leadership di costo, come nelle imprese non cooperative, punta sul raggiungimento di crescenti economie di scala e su indirizzi produttivi e commerciali che generano modesti rapporti qualità-prezzo con conseguente difficoltà di rafforzamento dell'immagine aziendale. Tuttavia, tale impostazione strategica spesso è funzionale allo sviluppo di forme di collaborazione con altre unità cooperative, che convergono nello stesso bacino di approvvigionamento e che attuano politiche di differenziazione, o ai consolidati rapporti commerciali con grossisti e imbottiglieri locali ed esteri.

6.5.1 Spumanti e Novelli: nuove risposte alle esigenze del consumatore

Per quanto concerne la tipologia dei vini, nel paragrafo precedente si è già messo in luce il rilevante peso esercitato, nel Veneto, dalle produzioni di qualità e di origine tipica. Vale ora la pena ricordare il ruolo svolto in questa regione dall'offerta di vini spumanti e novelli, dato che essi contribuiscono in modo significativo alla differenziazione del portafoglio prodotti.

A livello nazionale si nota, nel segmento dei vini spumanti, un più elevato grado di concentrazione rispetto ai vini da tavola, e al complesso dei vini fini e tipici: le prime quattro imprese detengono un terzo della produzione e le prime otto oltre la metà (ISMEA, 1999f). Si tratta di imprese che nella qualità (adeguate politiche di approvvigionamento delle uve, adozione di moderne tecno-

logie) e nell'immagine (ampia gamma di offerta, posizionamento nella fascia media e alta del mercato, attenzione alla rete commerciale e all'attività di comunicazione) hanno trovato le principali leve di vantaggio competitivo. La produzione è concentrata nel Nord Italia (Piemonte, Veneto, Lombardia, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia). Nel Veneto i vini spumanti segnalano un'elevata concentrazione nella fascia collinare trevigiana, compresa in direzione est-ovest tra i comuni di Conegliano e Valdobbiadene, con la denominazione "Prosecco di Conegliano Valdobbiadene DOC". In essa operano quasi 3.000 aziende viticole che hanno prodotto, nel 1999, 38.500 quintali di uva dai quali si sono ottenuti circa 270.000 hl di vino. Circa 100 ettari riguardano la sottodenominazione Superiore di Cartizze situata in una piccola subzona contraddistinta da peculiari caratteri pedoclimatici, che fornisce ogni anno circa un milione di bottiglie di spumante dry di elevata qualità. Le cantine di spumantizzazione del Prosecco Conegliano Valdobbiadene sono più di 80 e hanno reso questo distretto il più specializzato in Italia per la produzione dello spumante con metodo Charmat. La tendenza della domanda è favorevole per la crescente attenzione che questa tipologia di prodotto riscuote presso il consumatore, anche meno abituale. Si osserva, inoltre, l'aumento della quota di esportazione (circa il 30% delle bottiglie prodotte) inviata per oltre il 70% sul mercato tedesco.

Il segmento dei vini novelli ha rappresentato un significativo esempio della capacità della filiera vitivinicola veneta di affrontare le difficoltà del mercato e di rispondere tempestivamente alle esigenze del consumatore. Sulla base del successo francese (*Beaujolais nouveau*), le imprese venete sono state in grado di differenziare l'offerta con un prodotto fruttato, meno alcolico, che ha trovato crescente successo anche tra le categorie di consumatori meno abituali e di più giovane età. La rapida disponibilità di margini operativi e la forte richiesta dei mercati esteri hanno accresciuto l'interesse delle imprese dei produttori per questa tipologia di vino. Nel contesto nazionale emerge il rilevante contributo di Toscana, Trentino Alto Adige e Veneto che controllano oltre il 60% della produzione di novello; il Veneto, con 4,7 milioni di bottiglie, detiene poco meno di un terzo della offerta in questo segmento di mercato (ISMEA, 1999f). Di fronte alla forte concentrazione nazionale si notano ben due gruppi veneti nelle prime quattro aziende leader. Infine, il Veneto spicca anche per il maggior numero di denominazioni di origine e indicazioni geografiche italiane relative al vino novello: ben il 40% delle 77 DOC e 30% delle 175 IGT.

6.6 Controllo della produzione e orientamento alla qualità

Nel Veneto, l'evoluzione della produzione di vino nel periodo che va dal triennio 1985/87, ossia

prima della penultima riforma dell'OCM, fin verso la fine del decennio successivo (1996/98), mette in rilievo la capacità di adeguamento del settore vitivinicolo ai mutamenti dell'ambiente di riferimento. In relazione a quest'ultimo, si ricorda, in primo luogo, il forte eccesso di offerta rispetto alla domanda, che ha caratterizzato, in Europa, il settore specie nella prima metà degli anni '90, e una consistente asimmetria fra nuovi orientamenti del consumatore e la tipologia qualitativa delle produzioni esitate sui mercati.

L'imprenditoria vitivinicola veneta, da sempre abituata ad adeguarsi alla richiesta del mercato, e che già da tempo aveva iniziato una profonda riflessione sull'esigenza dei nuovi orientamenti della produzione, durante questo periodo spostò gradualmente la sua attenzione dalle uve per vino da tavola e IGT (-32,4%) verso quelle per vini DOC-DOCG (+24,6%) (tab. 6.10). E così alla fine del periodo la produzione media di vino del triennio 1996/98 segnalava la perdita di circa 1,35 milioni di hl (-15%), mentre la composizione del portafoglio d'offerta era nettamente spostata verso un più elevato livello qualitativo visto che i vini a denominazione di origine aumentavano la loro quota di nove punti percentuali e coprivano circa il 28% della produzione vinicola regionale; a livello subregionale si può notare una consistente crescita generalizzata, del peso relativo di quest'ultima tipologia di vini nelle cinque province a più radicata tradizione vinicola (Padova, Treviso, Venezia, Verona e Vicenza). Alla fine del periodo le denominazioni di origine coprono quasi la metà della produzione veronese, che assieme a Treviso determina più dei 4/5 dell'offerta di vini a più elevata tipicità (tab. 6.11).

Tab. 6.10 - Veneto: Evoluzione della produzione di vino per provincia (1985-87/1996-98)

	Media 1985-87 (000 hl)		Media 1996-98 (000 hl)		Variazione assoluta (000 hl)		Variazione %	
	Totale vino	DOC- -DOCG	Totale vino	DOC- -DOCG	Totale vino	DOC- -DOCG	Totale vino	DOC- -DOCG
Belluno	7	0	5	0	-2	0	-28,6	nd
Padova	1.301	36	833	70	-468	34	-36,0	93,6
Rovigo	196	0	89	0	-107	0	-54,6	nd
Treviso	2.481	302	2.283	422	-198	120	-8,0	39,7
Venezia	883	67	609	95	-274	27	-31,0	40,6
Verona	2.669	1.144	2.662	1.297	-7	154	-0,3	13,4
Vicenza	1.141	124	896	201	-245	77	-21,5	62,4
Veneto	8.678	1.674	7.377	2.086	-1.301	412	-15,0	24,6

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto, 1990 e 1999c, e Regione Veneto - Direzione per le Politiche Agricole, Strutturali e di Mercato.

Tab. 6.11 - Veneto: Ripartizione della produzione di vino e peso delle produzioni DOC-DOCG per provincia, 1985-87 e 1996-98 (%)

	1985-87		1996-98		Peso relativo	
	Totale vino	DOC-DOCG	Totale vino	DOC-DOCG	1985-87	1996-98
Belluno	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Padova	15,0	2,2	11,3	3,4	2,8	8,4
Rovigo	2,3	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0
Treviso	28,6	18,1	30,9	20,2	12,2	18,5
Venezia	10,2	4,0	8,3	4,5	7,6	15,5
Verona	30,8	68,3	36,1	62,2	42,9	48,7
Vicenza	13,1	7,4	12,1	9,7	10,9	22,5
Veneto	100,0	100,0	100,0	100,0	19,3	28,3

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto, 1990 e 1999c, e Regione Veneto - Direzione per le Politiche Agricole, Strutturali e di Mercato.

La diminuzione della produzione veneta trova spiegazione nelle scelte pubbliche e private che, a partire dai primi anni ottanta sotto la spinta di una continua e incisiva caduta dei consumi di vino e dei nuovi orientamenti del consumatore verso produzioni caratterizzate da più elevato valore qualitativo e ben definita provenienza territoriale, hanno determinato una diminuzione del patrimonio viticolo soprattutto nelle aree meno vocate.

Infatti, nel Veneto, durante il periodo 1985-98, mentre le rese medie segnalano una modesta tendenza all'aumento, l'estensione del vigneto perde complessivamente più di 16.000 ettari, vale a dire poco meno del 18% della superficie di partenza⁵, seguendo una tendenza emersa anche a livello nazionale (quasi 167.000 ettari in meno), dopo l'apice raggiunto nel 1978.

Vale la pena ricordare che le politiche dell'UE volte a ridurre lo squilibrio fra domanda e offerta sono andate a inserirsi su tendenze già in corso, e se talvolta ne hanno rallentato l'evoluzione, va comunque osservato come, nonostante talune distorsioni, il sostegno comunitario al settore sia gradualmente diminuito. Com'è noto la riforma dell'OCM dell'87 (reg. CEE n. 649/87), che tentava di ricomporre con organicità e maggiore chiarezza le iniziative emanate in precedenza per il settore, comprende una serie di misure orientate al superamento delle eccedenze strutturali del settore vitivinicolo orientando la produzione verso una migliore qualità. A tal fine, si individuano due strumenti fondamentali: l'intervento sul mercato e la riduzione del patrimonio viticolo.

Per quanto attiene al mercato, e in linea con quanto stabilito nel corso delle decisioni del marzo 1984, dove viene affermato il principio della garanzia limitata di prezzo, si introduce un regime di prezzi alle distillazioni (preventiva e obbligatoria) ritenuto - dalla Commissione - dissuasivo per i produttori. Infatti, si fissano livelli di intervento più bassi rispetto al precedente regime e meccani-

⁵ Sulle superfici investite a vigneto le diverse fonti forniscono dati abbastanza difforni; secondo la Regione Veneto, l'ISTAT e l'Unioncamere nel 1998 la superficie viticola per uve da vino copriva, nel Veneto, 76.497 ettari dei quali

smi che dovrebbero penalizzare rese più elevate (Scoppola, 1997).

In realtà, la normativa sulle distillazioni, pur consentendo risparmi di spesa, non è stata in grado di combattere con successo le eccedenze di vino da tavola perché nei territori caratterizzati da produzioni ettariali elevate, e bassi costi marginali di produzione, si sono determinate, per i viticoltori, convenienze economiche ad aumentare la produzione dato che il maggiore ricavo dovuto alle vendite di mercato è stato in grado di compensare i modestissimi costi marginali della quota obbligatoriamente consegnata alla distillazione. Infatti, secondo uno studio basato sui dati dell'andamento delle distillazioni (Sardone e Zezza, 1997) nel periodo compreso fra l'entrata in vigore della riforma del 1987 e la serie di campagne caratterizzate dalla forte caduta delle produzioni (verificatesi a partire dal 1995), il Veneto viene classificato, assieme a Toscana, Piemonte ed Abruzzo, "regione maggiormente orientata al mercato con bassa tendenza alla distillazione".

In relazione all'obiettivo di riduzione del patrimonio viticolo merita ricordare come anche in questo caso gli interventi impiegati - divieto di nuovi impianti, reso in seguito meno rigido da deroghe basate su ben precise indicazioni, e l'incentivazione (mediante premio) all'espianto (Reg. (Cee) n. 1422/88)⁶ - non facciano altro che applicare con più determinazione quanto previsto nella precedente normativa.

Pertanto, a partire dall'entrata in vigore dell'OCM dell'87, mentre la possibilità delle imprese di allargare il vigneto diventa difficile e angusta, perché affidata all'utilizzo del diritto di reimpianto di estirpazioni avvenute senza premio e/o all'utilizzo della deroga (ad esempio, ripartizione fra le aziende della quota nazionale di superficie assegnata dall'UE, approvazione di un piano di miglioramento aziendale basato solo su vitigni per uve da vino VQPRD) si è facilitata l'uscita dal settore di imprese e/o produzioni marginali, perché caratterizzate da costi di produzione e/o da prodotti a bassa attrattività, e non più in grado di realizzare compensi soddisfacenti ai fattori impiegati.

Con riferimento al periodo più significativo della incentivazione comunitaria all'estirpazione (campagne fra 1988/89 e 1995/96 comprese) è interessante confrontare il comportamento della viticoltura veneta con quello delle altre regioni italiane (ISMEA, 1998a).

In primo luogo, si può notare una estesa tendenza delle regioni del centro-nord, con prestigiosa tradizione vitivinicola, alla minore utilizzazione dell'espianto con premio e alla sostituzione di vitigni per uve da vino da tavola con quelli vocati alla produzione di uve per vini VQPRD; al sud, invece, prevale la tendenza all'espianto anche dei vitigni per vini di qualità pur notando maggiore attenzione a conservare questi ultimi in Sicilia, Sardegna, Molise e Campania. Questo fenomeno è

3.398 in fase di impianto.

⁶ Inoltre, va ricordato che il Reg. (Cee) n. 649/87, allo scopo di monitorare il patrimonio viticolo, impegnava gli Stati

certamente legato alle difficoltà incontrate da non pochi vini a denominazione di origine a riscuotere un soddisfacente successo di mercato a causa, sia di inadeguate politiche di marketing mix, sia di alleanze collaborative tra imprese ed istituzioni. In questo ambito il Veneto dimostra di avere risposto con maggiore coerenza complessiva alle indicazioni provenienti dal mercato e dalla UE, dato che gli espianti (con o senza premio) di vigna per vini di minore qualità coprono una fra le quote più elevate (17% della superficie di partenza, inferiore solo a Toscana, Lazio e Sardegna), ma soprattutto perché la crescita della superficie per uve per vino VQPRD (quasi 5.000 ha) rappresenta, in assoluto, più della metà del corrispondente aumento nazionale.

Nel Veneto, pertanto, l'adattamento del patrimonio produttivo è avvenuto, non solo con l'abbandono della collina più difficile, dei vigneti in quelle piane dove le rese sono meno elevate e le produzioni di scarso valore, ma anche con il graduale recupero dei terreni collinari per lunga tradizione sede di produzioni tipiche, che durante i due decenni precedenti avevano segnalato un consistente cedimento di questa viticoltura.

Infine, pare il caso di rilevare come le estirpazioni con premio coprano, nel Veneto, una quota abbastanza modesta della superficie di vigneto per la produzione di uve per vini da tavola soggette ad espianto (22% contro 64% dell'Italia e 37% del centro-nord); probabilmente la possibilità di cessione del diritto di reimpianto a prezzi più convenienti del premio UE ha demotivato una parte di coloro che hanno deciso di cambiare ordinamento colturale ad intraprendere il non facile iter burocratico del premio all'estirpazione. Inoltre, va tenuto presente che la Regione Veneto a partire dalla campagna 1996/97 ha scelto di rinunciare alla opportunità dell'esproprio con premio.

6.7 Gli scambi internazionali: una crescente vocazione all'esportazione

Nel Veneto, sulla scia di una lontana tradizione agli scambi internazionali, le esportazioni vinicole hanno raggiunto, in media, nel periodo 1996/98 circa mille miliardi di lire, a fronte di flussi di importazione assai irrilevanti. L'importanza del settore è dimostrata, a livello regionale, dall'elevata quota di esportazione (38,8%) sul totale dell'export alimentare veneto e dal contributo fornito all'export vitivinicolo italiano; nel corso degli anni novanta l'esportazione dei vini veneti ha manifestato costante crescita per raggiungere nel 1998 il 26% circa in termini di valore e il 25% in volume, vale a dire poco meno di 4 milioni di ettolitri su 15,7 milioni di ettolitri esportati dall'Italia. È interessante rilevare come, a valori costanti 1998, si sia verificato un aumento delle quantità esportate di quasi il 70%, rispetto al periodo 1987-89 determinato soprattutto dal contributo di Verona e

membri alla realizzazione di uno Schedario Viticolo da tenere rigorosamente aggiornato.

Treviso - la cui quota esportativa cresce in modo rilevante - che coprono, da sole, più dei tre quarti delle spedizioni verso l'estero (tab. 6.12).

La destinazione presenta una notevole concentrazione nei paesi dell'Unione Europea dove in Germania e Regno Unito va più della metà dell'export globale di vino proveniente dal Veneto (tab. 6.13). Negli altri continenti si nota una buona penetrazione negli USA, mentre nei riguardi del resto del mondo la forte polverizzazione non sembra ancora in grado di determinare un sufficiente livello di differenziazione della destinazione dei vini e conseguente maggiore stabilità dei flussi di scambio. Rispetto al decennio precedente si nota il rafforzamento della quota tedesca (+6%) e del Giappone (+3,7%) che ridimensionano l'incidenza degli altri Paesi, ma soprattutto degli Usa (-7,1%), fatta eccezione per Austria (+1,2%) e Danimarca (+0,9%) che tuttavia interessano ancora una quota marginale dell'export italiano di vini. Infine, per quanto attiene alla qualità dei vini esportati, si può notare come Regno Unito, Usa, Svizzera e Giappone, assieme a Danimarca, Francia e Brasile, paesi ricchi o caratterizzati da alto sviluppo economico, e/o dalla crescente attenzione alla tradizione culturale legata alla qualità alimentare, manifestino maggiore propensione ai prodotti di pregio.

Tab. 6.12 – Veneto: esportazioni ed importazioni di vino nei periodi 1987/89 e 1996/98 per provincia (a valori correnti 1998)

	Esportazioni (miliardi di lire)	Importazioni (miliardi di lire)	Incidenza export vino sull'export alimentare (%)	Incidenza delle province sull'export vino (%)
media 1987/89				
Belluno	2,0	0,1	8,0	0,3
Padova	67,4	0,3	37,3	11,3
Rovigo	1,4	0,1	1,5	0,2
Treviso	31,7	2,3	16,2	5,3
Venezia	55,5	0,9	18,8	9,3
Verona	386,4	0,9	55,3	65,0
Vicenza	49,8	3,6	29,6	8,4
Totale	594,1	8,1	35,9	100,0
media 1996/98				
Belluno	0,2	0,3	1,2	0,0
Padova	89,6	2,4	31,4	8,9
Rovigo	0,3	0,0	0,3	0,0
Treviso	183,7	1,9	39,4	18,3
Venezia	80,1	1,5	21,6	8,0
Verona	592,9	2,8	50,6	59,0
Vicenza	58,0	10,7	30,8	5,8
Totale	1.004,8	19,5	38,8	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto, 1990 e 1999c.

Tab. 6.13 - Veneto: principali Paesi di destinazione dell'export vinicolo

	% Media sul valore corrente dell'export		Valore corrente dell'export 1998		Quantità esportate 1998	
	1988-1990	1996-98	mio lire	%	.000 hl	%
Germania	34,2	40,1	418.399	39,1	1.811	46,3
Regno Unito	13,6	11,1	121.675	11,4	357	9,1
Francia	3,9	2,0	20.243	1,9	62	1,6
Belgio e Lussemburgo	4,0	2,8	27.015	2,5	130	3,3
Paesi Bassi	2,6	2,5	24.668	2,3	101	2,6
Svezia	1,9	2,0	20.521	1,9	89	2,3
Austria	1,7	2,9	30.143	2,8	179	4,6
Danimarca	1,0	1,9	18.342	1,7	38	1,0
Altri Paesi Ue 15	1,2	1,4	15.583	1,5	56	1,4
<i>Totale Ue 15</i>	64,1	66,7	696.588	65,1	2.824	72,2
Svizzera	5,0	3,8	41.206	3,9	135	3,4
Usa	22,5	15,4	156.769	14,7	397	10,1
Brasile	0,2	0,8	9.924	0,9	19	0,5
Russia	0,0	0,3	858	0,1	3	0,1
Giappone	0,8	4,5	78.866	7,4	161	4,1
Resto del mondo	7,3	8,5	85.830	8,0	374	9,6
<i>Totale</i>	100,0	100,0	1.070.040	100,0	3.912	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati INEA, 1999c.

6.8 Nuovi fattori di successo: istituzioni e sistemi di relazioni

La crescente complessità dell'ambiente socio-economico ed istituzionale, nonché del quadro competitivo in cui si trova ad operare il sistema delle imprese vitivinicole venete, impone una continua interazione, non solo tra gli attori tradizionalmente coinvolti nelle specifiche attività che contraddistinguono i diversi segmenti della filiera (fornitura di input, produzione agricola, vinificazione e confezionamento, commercializzazione e sostegno alle vendite), ma anche tra essi e quelle istituzioni (pubbliche e private) che in misura crescente condizionano, da un lato le relazioni con gli organi nazionali e sovra-nazionali preposti alle scelte di politica economico-agraria e, dall'altro, la capacità progettuale e competitiva dei singoli sistemi vitivinicoli territoriali.

Numero e tipologia degli attori coinvolti, intensità e contenuti dei flussi relazionali, risentono evidentemente, sia della specificità della dimensione territoriale all'interno della quale si localizzano le attività di filiera, sia della dimensione strategico-relazionale che contraddistingue imprese singole o associate, o ancora micro e macro-reti generatesi a livello locale, di area-sistema, a livello regionale-multiregionale o globale (Begalli, 1999).

L'analisi approfondita di una siffatta varietà strutturale e di comportamenti strategici richiederebbe un approccio per casi studio che va ben oltre gli obiettivi del presente lavoro; appare tuttavia irrinunciabile procedere, anche in questo contesto, ad un esame dei principali soggetti istituzionali che interagiscono in modo sistematico col mondo operativo della vitivinicoltura veneta enucleando-

ne funzioni specifiche e principali caratteristiche dei sistemi relazionali attivati. Tenuto conto di queste finalità l'attenzione è stata pertanto concentrata sulle seguenti organizzazioni (pubbliche e private) che sono chiamate a svolgere ben precise attività nell'ambito del sistema viticolo-enologico regionale:

- Regione del Veneto – Assessorato all'Agricoltura, Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura e Dipartimento Politiche Agricole, Strutturali e di Mercato;
- Regione del Veneto – Ispettorati Regionali dell'Agricoltura;
- Amministrazioni provinciali – Assessorati all'Agricoltura;
- Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura;
- Istituti di ricerca e formazione specifici per la vitivinicoltura;
- Confederazione Italiana della Vite e del Vino – Unione Italiana Vini;
- Consorzi per la Tutela delle DOC-DOCG e loro unioni.

La Regione del Veneto interviene, a livello centrale, sul settore vitivinicolo, con azioni programmatiche che, con riferimento al periodo 1994-99, hanno riguardato in particolare: a) gli investimenti nelle aziende agricole (ex Reg. (Ce) n. 950/97); b) l'insediamento dei giovani agricoltori (ex Reg. (Ce) n. 950/97); c) il miglioramento delle condizioni di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli (ex Reg. (Ce) n. 951/97); d) i progetti di filiera per la promozione dell'adeguamento e dello sviluppo delle zone rurali (ex obiettivo 5b); e) l'applicazione delle misure agro-ambientali (ex Reg. (Cee) n. 2078/92)⁷. Pare il caso rilevare come, per il periodo 2000-2006, molte delle suddette azioni di programmazione, accanto a nuove misure di intervento, trovino spazio all'interno del Piano di Sviluppo Rurale della Regione Veneto ed in particolare nelle misure 1, 2, 6 (sottomisura 6.1), 7, 13⁸.

⁷ Con riferimento agli investimenti nelle aziende agricole, all'insediamento dei giovani agricoltori ed al miglioramento delle condizioni di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, il peso della viticoltura è stato quantificato, sulla base della valutazione d'impatto effettuato dalla Regione Veneto, pari a circa 1/5 dei finanziamenti complessivi. I progetti di filiera hanno assorbito, invece, circa il 13% della spesa totale ammessa a finanziamento nell'ambito dell'ex obiettivo 5b, ma più del 25% di quella destinata specificatamente alle filiere (misure 5.1 e 5.2); in questo ambito sono stati finanziati ben 561 progetti, di cui 530 riguardano progetti di investimento aziendale e 6 le iniziative agroindustriali. Infine, in riferimento alle misure agro-ambientali previste dal Reg. (Cee) n. 2078/92, l'applicazione della misura A1-A2 (sensibile riduzione dei concimi e fitofarmaci) ha interessato poco più di 8.700 ettari (ossia circa il 10% della superficie vitata regionale), mentre quella della misura A3 (introduzione o mantenimento dei metodi dell'agricoltura biologica) ha riguardato quasi 840 ettari (pari a circa l'1% degli investimenti viticoli).

⁸ Mentre le misure 1 e 2 riguardano, rispettivamente, gli investimenti nelle aziende agricole e l'insediamento dei giovani in agricoltura, la sottomisura 6.1. della misura 6 (Agroambiente) implementa di fatto le misure A1-A2 e A3 del precedente Reg. (Cee) n. 2078/92. La misura 7 (miglioramento delle condizioni di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli) amplia ed articola ulteriormente i sostegni previsti nel precedente periodo programmatico dal Reg. (Ce) n. 951/97 e, limitatamente ai territori interessati, dai progetti di filiera realizzati nell'ambito dell'obiettivo 5b, individuando peraltro tra le condizioni prioritarie per accedere ai finanziamenti la localizzazione in aree vocate e l'orientamento alle produzioni di qualità. Infine, all'interno della misura 13 (commercializzazione di prodotti agricoli di qualità) va rilevato il chiaro orientamento della Regione a privilegiare investimenti che costituiscono irrinunciabile presupposto

A livello periferico la Regione Veneto interagisce con il sistema delle imprese attraverso le sedi provinciali degli Ispettorati Regionali dell'Agricoltura, le cui competenze coinvolgono, in modo specifico:

1. l'applicazione dei regolamenti sulla OCM del vino con particolare riguardo alla distillazione preventiva, alla ricezione delle denunce di produzione e giacenza, ai contratti di magazzinaggio dei prodotti enologici, al divieto di nuovi impianti, alla gestione delle deroghe, dei diritti di reimpianto, delle autorizzazioni per nuovi impianti, delle denunce di modifica dei vigneti esistenti, dei trasferimenti dei diritti di reimpianto delle viti di produzione VQPRD;
2. il controllo delle superfici estirpate per i vigneti che hanno usufruito del premio di abbandono definitivo ai sensi del Reg. (Cee) n. 1442/88;
3. la certificazione ed il controllo della produzione e commercializzazione del materiale di propagazione della vite (DPR 24 dicembre 1969 n. 1164);
4. l'applicazione della L. 10 febbraio 1992 n. 164 con riferimento alla ricezione e gestione delle nuove iscrizioni DOC e DOCG, delle variazioni delle iscrizioni, delle revisioni degli albi DOC e DOCG, dei cambi di conduzione, nonché dell'accertamento, congiuntamente con la Repressione Frodi, della produzione dei vigneti DOC e DOCG.

L'azione delle Amministrazioni Provinciali, attraverso gli assessorati dell'agricoltura riguardano principalmente il sostegno di iniziative promozionali di tipo collettivo, di attività di divulgazione mediante l'organizzazione (congiuntamente con le organizzazioni e le istituzioni del mondo produttivo, le istituzioni preposte all'attività di ricerca e sperimentazione) di convegni e seminari di studio e, in taluni casi, di supporto all'avviamento e alla gestione di progetti formativi e di ricerca di livello universitario.

Anche le Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura intervengono, a livello provinciale, mediante le attività di:

1. tenuta dell'albo vigneti DOC-DOCG che prevede la raccolta delle denunce dei vigneti e delle uve DOC e DOCG prodotte, nonché il rilascio delle relative certificazioni;
2. raccolta delle denunce dei vigneti e delle produzioni IGT, per le quali non esiste ancora un albo, ma si sta comunque procedendo alla informatizzazione dei dati raccolti;
3. elaborazioni statistiche su dati relativi all'albo dei vigneti, e suddivisi per zona a DOC-DOCG e comune, di supporto ad imprese ed altre istituzioni per seguire la dinamica degli investimenti e

all'affermazione di programmi integrati per la valorizzazione della qualità delle produzioni vitivinicole, poiché coinvolgono l'incentivazione dei sistemi di certificazione della qualità (sottomisura 13A), le azioni di supporto alla commercializzazione delle produzioni agroalimentari di qualità (sottomisura 13B), lo sviluppo dell'offerta integrata di qualità nell'ambito delle strade del vino e degli altri prodotti tipici.

delle produzioni;

4. tenuta dell'elenco degli esperti e tecnici degustatori;
5. sede operativa e gestione delle commissioni di degustazione che valutano, su base volontaria, l'idoneità del prodotto ad essere direttamente commercializzato sul mercato.

Gli organi camerali intervengono poi attivamente a sostegno delle attività di comunicazione collettiva, sia a livello decentrato attraverso le singole CCIAA, sia a livello regionale attraverso loro organismi di coordinamento. Tali azioni si collocano nell'ambito di programmi promozionali annuali di attività e riguardano, in particolare, l'attività di organizzazione ed assistenza alle imprese per la partecipazione a manifestazioni fieristiche nazionali ed internazionali, l'organizzazione di incontri di cooperazione e per lo scambio di esperienze con imprese estere, nonché di visite a significative realtà produttive europee e mondiali, la progettazione e pubblicazione di brochure ed altro materiale informativo per la promozione dei vini veneti. Attraverso il Centro Estero delle CCIAA del Veneto viene coordinata l'attività promozionale regionale sui mercati esteri che trova nell'UVIVE (Unione Consorzi Vini Veneti DOC) il principale interlocutore. Si segnalano, tuttavia, a livello provinciale, diversificate iniziative, intensità e modalità di attuazione delle stesse che hanno portato, in taluni casi, alla costituzione di vere e proprie società esterne (si veda ad esempio Pa-

dova Promo Qualità) in grado di gestire il coordinamento delle attività di marketing collettivo.

Infine va sottolineato l'importante ruolo svolto dalle CCIAA nell'ambito della formazione attraverso l'organizzazione di seminari e corsi di aggiornamento sulla normativa in materia di commercio, vigente all'interno dell'Unione Europea e negli altri principali mercati di sbocco per la produzione vitivinicola veneta. Merita inoltre ricordare, a Verona, la Borsa merci del vino il cui ruolo di calmiera dei prezzi e di garanzia di controllo dell'offerta è rilevante.

Con riferimento all'azione svolta dagli istituti di ricerca e sperimentazione impegnati in modo specifico nell'ambito vitivinicolo va evidenziata l'importante azione svolta, prima dalla Stazione Sperimentale di Viticoltura e di Enologia di Conegliano e poi, anche se ridimensionata nelle funzioni svolte al solo ambito viticolo, dall'Istituto Sperimentale per la Viticoltura con sede appunto a Conegliano, ma articolato nelle sezioni periferiche di Asti, Arezzo e Bari. Ad esso sono attribuite funzioni di studio e ricerca ampelografica sui vitigni, sui portinnesti e sul miglioramento genetico della vite, nonché sulle tecniche di coltivazione e sui connessi problemi di fisiologia viticola. Sotto il profilo formativo va sottolineato come sin dal 1876 sia operante a Conegliano la Scuola di Viticoltura ed Enologia (passata di recente sotto la gestione dell'Università degli Studi di Padova che l'ha trasformata in Scuola Diretta a Fini Speciali in Viticoltura ed Enologia), che costituisce un punto di riferimento per la formazione di enotecnici e che ha certamente contribuito ad elevare il grado di preparazione professionale di molti operatori della filiera vitivinicola veneta.

Inoltre, Veneto Agricoltura ha istituito il Centro Regionale per la Viticoltura, l'Enologia e la Grappa quale punto di riferimento per tutte le altre istituzioni che operano nell'ambito di questo settore; in sostanza, obiettivo dell'Ente è quello di coordinamento e di filtro al fine di individuare le innovazioni (tecnico-organizzative e legislative) volte a migliorare, non solo la qualità delle produzioni, ma ancor prima la cultura degli attori in funzione della difesa dei prodotti tipici e dell'orientamento al mercato internazionale.

Va comunque segnalato come la varietà e variabilità degli ambienti competitivi e dei conseguenti comportamenti strategici imponga, anche in questo ambito, risposte articolate e coerenti con la dinamica dei mercati che sono alla base delle nuove iniziative che stanno nascendo in Veneto nell'ambito della formazione, ricerca e sperimentazione universitaria. E' in un siffatto contesto che viene dunque a collocarsi anche la prossima attivazione a Verona del CIVE (Centro Interuniversitario di Viticoltura ed Enologia) con il compito precipuo di gestire il futuro Corso di Laurea in Scienze e Tecnologie Viticole ed Enologiche, ma proponendosi anche quale interfaccia del mondo operativo con il sistema interdisciplinare della ricerca e sperimentazione.

Con riferimento alle istituzioni private, particolare rilevanza vengono ad assumere le attività

svolte dalla Confederazione Italiana della Vite e del Vino che, tramite l'Unione Italiana Vini si propone quale associazione interprofessionale del settore vitivinicolo fornendo assistenza e servizi agli associati che riguardano in particolare:

1. la consulenza tecnico legislativa su tutte le problematiche del settore;
2. la gestione di un servizio analisi e certificazione (svolto attraverso il nuovo laboratorio agroalimentare di Verona fra i più attrezzati d'Europa) di tipo multifunzionale;
3. l'assistenza, attraverso l'EIQS srl (European Improvement Quality System), per l'implementazione dei sistemi HACCP, ISO 9000 e 14000, EN 45000 e di certificazione di prodotto;
4. attività editoriali orientate, sia alla divulgazione e preparazione tecnico professionale, che alla formazione culturale;
5. l'organizzazione di importanti manifestazioni fieristiche volte a promuovere e diffondere la cultura della vite e del vino.

6.8.1 I Consorzi di Tutela dei vini a denominazione di origine: un ruolo strategico di coordinamento e sviluppo delle relazioni

Attualmente nel Veneto, in corrispondenza di ciascuna denominazione di origine, operano 18 Consorzi di Tutela⁹. Nel prospetto 6.1 si può osservare l'ampia differenziazione dei vini tutelati, fortemente orientata verso prodotti tradizionali e di pregio (ottenuti da uve autoctone), ma allargata anche a vitigni "internazionali" che hanno trovato nel Veneto importanti elementi di valorizzazione, nonché la localizzazione delle zone di produzione a denominazione di origine prevalentemente nelle fasce collinari contraddistinte da specificità pedologiche e climatiche. A tal proposito, si notano due "blocchi" posizionati ad est e ad ovest della Regione. Partendo da ovest, le tre province di Verona, Vicenza e Padova formano un continuum che prende avvio dalle colline moreniche del Lago di Garda (denominazione di origine Bianco di Custoza e Bardolino), che confinano con la provincia di Brescia (denominazione di origine Lugana) e dalla Valle dell'Adige a nord-ovest di Verona (denominazione di origine Valdadige), si estende lungo tutta la fascia collinare della provincia di Verona ai piedi del Monti Lessini (denominazioni di origine Valpolicella e Soave) e prosegue con la denominazione Lessini Durello nella provincia di Vicenza (qui si trovano anche le denominazioni di origine Gambellara, Colli Berici e Breganze), per arrivare alle colline vulcaniche euganee e ai terreni

⁹ Una piccola parte della provincia di Verona, vale a dire una zona del comune di Peschiera confinante con Brescia, è interessata alla denominazione di origine S. Martino della Battaglia il cui Consorzio di Tutela ha sede a Brescia; dalle informazioni raccolte, però, in provincia di Verona solo qualche raro e modesto appezzamento è coltivato a vigneto per vini a DOC S. Martino della Battaglia.

più pianeggianti a sud di Padova (denominazioni di origine Colli Euganei e Bagnoli). Più a

Prospetto 6.1 - I Consorzi di Tutela delle denominazioni di origine venete

Consorzi di Tutela	Vini tutelati	Territorio
Bagnoli	Bianco, Bianco Classico, Rosato, Rosato Classico, Rosso, Rosso Classico, Rosso Riserva, Rosso Classico Riserva, Friularo, Friularo Classico, riularo Riserva, Friularo Classico Riserva, Friularo Vendemmia Tardiva, Friularo Classico Vendemmia Tardiva, Spumante, Spumante Rosato, Friularo Passito, Friularo Classico Passito, Cabernet, Cabernet Classico, Cabernet Riserva, Cabernet Riserva Classico, Merlot, Merlot Classico, Merlot Riserva, Merlot Riserva Classico	14 comuni della provincia di Padova localizzati a sud della città
Colli Euganei	Moscato, Moscato Spumante, Fior d'Arancio, Fior d'Arancio Passito, Serpino, Pinello, Colli Euganei Bianco, Colli Euganei Bianco Superiore, Colli Euganei Bianco Spumante, Colli Euganei Rosso, Colli Euganei Rosso Superiore, Cabernet, Cabernet Superiore, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Merlot, Merlot Superiore, Pinot Bianco, Pinot Bianco Superiore, Tocai Italico, Tocai Italico Superiore	17 comuni della provincia di Padova localizzati sui Colli Euganei a ovest di Padova
Colli di Conegliano	Colli di Conegliano Bianco, Colli di Conegliano Rosso, Refrontolo Passito, Torchiato di Fregona	20 comuni della fascia collinare a nord della provincia di Treviso
Montello e Colli Asolani	Montello e Colli Asolani Rosso, Montello e Colli Asolani Rosso Superiore, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Cabernet Superiore, Cabernet Franc Superiore, Cabernet Sauvignon Superiore, Chardonnay, Chardonnay Spumante, Merlot, Merlot Superiore, Pinot Bianco, Pinot Bianco Spumante, Pinot Grigio, Prosecco (tranquillo), Prosecco Spumante	16 comuni della fascia collinare a nord di Treviso e a destra Piave
Piave	Raboso, Cabernet, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Merlot, Pinot Bianco, Pinot Grigio, Pinot Nero, Tocai Italico, Verduzzo	62 comuni del bacino del basso Piave a est di Treviso e a nord di Venezia
Prosecco di Conegliano Valdobbiadene	Superiore Cartizze Spumante Dry, Prosecco (tranquillo), Prosecco Frizzante, Prosecco Spumante Extra Dry e Brut	15 comuni della fascia collinare a nord-ovest di Treviso e a ovest di Conegliano
Lison Pramaggiore	Riesling Italico, Refosco dal Peduncolo rosso, Cabernet, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Merlot, Pinot Bianco, Pinot Grigio, Sauvignon, Tocai Italico, Tocai Italico Lison Classico, Verduzzo	11 comuni di Venezia, 2 comuni di Treviso e 6 comuni di Pordenone della fascia pianeggiante compresa tra i fiumi Livenza e Tagliamento
Bardolino	Bardolino, Bardolino Classico, Bardolino Superiore, Bardolino Novello, Bardolino Chiaretto, Bardolino Chiaretto Spumante	16 comuni della provincia di Verona che si affacciano sul Lago di Garda o dell'entroterra gardesano
Bianco di Custoza	Bianco di Custoza, Bianco di Custoza Spumante	9 comuni della provincia di Verona che si affacciano sul Lago di Garda o dell'entroterra gardesano
Garda	Riesling, Cortese, Garganega, Marzemino, Corvina, Barbera, Frizzante, Spumante, Cabernet, Chardonnay, Merlot, Pinot Bianco, Pinot Grigio, Pinot Nero, Sauvignon, Tocai	nelle aree Doc di Bardolino, Bianco di Custoza, Soave, Valdadige e Valpolicella in provincia di Verona
Lugana	Lugana, Lugana Superiore, Lugana Spumante	situato sulla collina morenica a sud del Lago di Garda, interessa soprattutto la provincia di Brescia e comprende un solo comune di quella di Verona
Valdadige	Valdadige Bianco, Valdadige Rosso, Schiava, Valdadige Rosato, Chardonnay, Pinot Bianco, Pinot Grigio	3 comuni della Valdadige a nord della provincia di Verona
Valpolicella	Valpolicella, Valpolicella Classico, Valpolicella Superiore, Valpolicella Classico Superiore, Valpolicella Valpantena, Valpolicella Valpantena Superiore, Recioto della Valpolicella, Recioto della Valpolicella Classico, Recioto della Valpolicella Valpantena, Recioto della Valpolicella Spumante, Amarone della Valpolicella, Amarone della Valpolicella Classico, Amarone della Valpolicella Valpantena	17 comuni della fascia collinare settentrionale della provincia di Verona
Soave	Soave, Soave Classico, Soave Superiore, Soave Classico Superiore, Soave Spumante, Recioto di Soave, Recioto di Soave Classico, Recioto di Soave Spumante	13 comuni della fascia collinare a est di Verona
Lessini Durello	Lessini Durello, Lessini Durello Superiore, Lessini Durello Spumante	27 comuni dell'area collinare dei Monti Lessini nelle provincie di Verona e Vicenza
Breganze	Breganze Bianco, Vespaiolo, Vespaiolo Superiore, Breganze Rosso, Breganze Marzemino, Torcolato, Cabernet Sauvignon, Cabernet, Cabernet Superiore, Chardonnay, Pinot Bianco, Pinot Bianco Superiore, Pinot Grigio, Pinot Grigio Superiore, Pinot Nero, Pinot Nero Superiore, Sauvignon	13 comuni della fascia collinare a nord di Vicenza
Colli Berici	Garganega, Tocai Rosso di Barbarano, Spumante, Cabernet, Cabernet Riserva, Chardonnay, Merlot, Pinot Bianco, Sauvignon, Tocai Italico	28 comuni della zona collinare berica a sud di Vicenza
Gambellara	Gambellara, Gambellara Classico, Gambellara Recioto, Gambellara Recioto Classico, Gambellara Vin Santo, Gambellara Vin Santo Classico	4 comuni della fascia collinare a ovest di Vicenza

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Unione Consorzi Vini Veneti DOC (U.VI.VE.).

est, a partire dall'area pedemontana e collinare, in provincia di Treviso (denominazioni di origine Montello e Colli Asolani, Prosecco di Conegliano Valdobbiadene e Colli di Conegliano), si rag-

giunge la fascia pianeggiante del bacino del basso Piave e del Livenza-Tagliamento (denominazioni di origine Piave e Lison Pramaggiore). Infine, nella provincia di Verona la denominazione Garda copre il territorio delle altre denominazioni veronesi escluso quello del Lessini Durello.

Tutti i Consorzi, ad eccezione di quelli di più recente istituzione per i quali è ancora in corso la procedura di ottenimento dell'incarico di vigilanza, svolgono le funzioni di controllo e tutela delle relative denominazioni previste dalla Legge n. 164/1992. Gli interventi realizzati interessano il controllo delle denunce sull'albo vigneti e delle rese, le visite vendemmiali, anche per seguire gli indici di maturazione delle uve nelle diverse località (in particolare per i Consorzi di Tutela dei vini Soave, Valpolicella, Prosecco di Conegliano Valdobbiadene e Lison Pramaggiore), i controlli in cantina, durante la messa a riposo delle uve, la vinificazione o la maturazione dei vini. Particolare importanza è riservata alle analisi delle caratteristiche chimiche ed organolettiche dei vini per l'attribuzione della denominazione. A tal fine, taluni Consorzi si avvalgono di un proprio laboratorio (come, ad esempio, per il Consorzio di Tutela dei vini Lison Pramaggiore, per il quale è in corso la procedura di accreditamento, e quelli del Prosecco di Conegliano Valdobbiadene e dei Colli Euganei). Quasi tutti i Consorzi svolgono azioni di tutela attraverso il prelievo di bottiglie nei punti vendita; si tratta di verifiche che riguardano sia le caratteristiche chimiche e organolettiche dei vini posti in vendita, che la conformità di confezionamento ed etichettamento. Sul mercato interno queste attività vengono svolte autonomamente; la loro frequenza e intensità dipende, invece, dalle risorse disponibili. All'estero (soprattutto nei mercati più importanti, Germania, Austria e Stati Uniti) queste azioni vengono realizzate solo da alcuni Consorzi (come, ad esempio, quelli del Soave e del Prosecco di Conegliano Valdobbiadene) con la collaborazione di Federdoc; mentre quest'ultima si occupa della raccolta dei campioni e delle analisi chimiche, i Consorzi, attraverso la formazione di commissioni di assaggio, esaminano i caratteri organolettici. Inoltre, si ricorda il collegamento con l'Istituto di Repressione Frodi al quale vengono comunicate le eventuali irregolarità.

Un altro grande campo di intervento dei Consorzi di Tutela veneti è l'attività di comunicazione. Tutti i Consorzi svolgono azioni di pubbliche relazioni attraverso la partecipazione a fiere regionali, nazionali ed internazionali (Vinitaly di Verona, Prowein di Dusseldorf, Vinexpo di Bordeaux, Mostra nazionale dello Spumante di Valdobbiadene, Wein Festival di Merano, Anuga di Colonia, Cibus di Parma, Salone del Gusto di Torino). Per le manifestazioni che si svolgono all'estero, è fondamentale la capacità di coordinamento dei Consorzi con le altre istituzioni pubbliche e private come, ad esempio, l'UVIVE (Unione Consorzi Vini Veneti DOC), le Camere di Commercio e le loro aziende speciali di promozione delle produzioni agroalimentari di qualità (quali, Padova Promo Qualità o Vicenza Qualità), l'ICE. Il supporto dell'UVIVE consente, inoltre, a tutti i Consorzi di or-

ganizzare incontri con gli operatori nei più importanti mercati esteri (Stati Uniti, Regno Unito, Danimarca, Svezia, Austria, Germania).

In funzione delle tipologie di prodotti offerti e delle risorse finanziarie disponibili, l'attività di coordinamento dei Consorzi si estende alla partecipazione o, perfino, all'organizzazione di manifestazioni enogastronomiche che hanno luogo soprattutto a livello locale o regionale. A tal proposito è strategico l'impegno di coordinamento che i Consorzi realizzano con le diverse istituzioni locali. Anche le azioni pubblicitarie trovano, seppure in modo non omogeneo, vasta applicazione tra i Consorzi veneti. È ampiamente praticata la stampa di pieghevoli, brochure e volumi, anche di carattere storico, la presenza di inserzioni pubblicitarie, specie su riviste specializzate, nonché le pubbliche relazioni con giornalisti locali e nazionali, anche in occasione di trasmissioni televisive. Si osserva la crescente attenzione a inserire la figura del Consorzio e le tipologie di prodotti offerti su guide enologiche, enogastronomiche e turistiche. Vale la pena mettere in rilievo la molteplicità di azioni pubblicitarie intraprese da tutti i Consorzi a livello regionale e non di rado su scala nazionale e internazionale anche in occasione di importanti incontri scientifici e sportivi (Consorzi del Prosecco Conegliano Valdobbiadene e del Soave); Lessini Durello e Soave si avvalgono anche di un comune ufficio stampa. Di recente è stato costituito il consorzio "Treviso DOC", che riunisce i quattro Consorzi di Tutela della provincia di Treviso al fine di coordinare e gestire le attività di comunicazione relative a vini e altri prodotti agroalimentari tipici locali. La prima iniziativa realizzata è stata l'apertura di una enoteca permanente "La casa del vino" nella città di Treviso, dove accanto ai vini a denominazione di origine della provincia vengono presentati i prodotti agroalimentari a DOP e IGP.

Sulla base delle norme previste dalle nuove Leggi Nazionale e Regionale, la prevalenza dei Consorzi è, inoltre, attiva nella costituzione/rivitalizzazione delle Strade del Vino attraverso la partecipazione a comitati promotori che riuniscono i diversi operatori economici interessati e le istituzioni. Ciò evidenzia la consapevolezza, da parte di tutti i Consorzi, delle importanti sinergie a valenza turistica che si possono creare tra attività economiche, risorse naturali, testimonianze storiche e artistiche, tradizioni locali, attrazioni ricreative e sportive. In questo ambito Lison Pramaggiore sta avviando il progetto Interreg in collaborazione con le istituzioni interessate del Friuli Venezia Giulia e della Slovenia.

Infine, un altro campo di intervento dei Consorzi di Tutela, dove si evidenzia una notevole varietà di iniziative, sono i servizi di assistenza ai soci e i progetti di ricerca e sperimentazione. La maggior parte dei Consorzi svolge costanti servizi di consulenza, in vigneto e in cantina, attraverso proprio personale (agronomi ed enologi) e la collaborazione di istituti di ricerca (Istituto Sperimentale di Conegliano, Università di Padova, Venezia, Verona, Udine, Milano e l'Istituto Agrario di San

Michele all'Adige) e degli enti locali (Amministrazioni Provinciali, Camere di Commercio, Regione Veneto); solo dove è rilevante il ruolo aggregatore delle cantine sociali queste funzioni vengono demandate, totalmente o parzialmente, ai tecnici delle cooperative. Degni di rilievo sono la vigilanza e il tempestivo impegno dei Consorzi a far fronte a improvvisi fenomeni negativi, specie sotto il profilo fitosanitario. Inoltre, essi svolgono un ruolo essenziale nell'applicazione dei programmi agro-ambientali sulla base del Reg. (Cee) n. 2078/92 fornendo assistenza tecnica e nella predisposizione della modulistica; si nota, ad esempio, l'impegno del Consorzio del Soave, attraverso le cantine sociali, nella sottoscrizione di un protocollo per la lotta integrata, e del Consorzio Lison Pramaggiore nella realizzazione della viticoltura biologica che interessa il 14% della superficie iscritta al relativo albo vigneti.

Un'area strategica è l'organizzazione di attività di formazione professionale, di aggiornamento e di divulgazione attraverso l'organizzazione di corsi, incontri monotematici, serate tecniche, convegni su problematiche che riguardano prevalentemente le fasi della produzione viticola e vinicola, ma che si estendono, più recentemente, anche ad aspetti di natura commerciale (ad esempio, l'allestimento della sala di degustazione in cantina e le modalità di accoglimento dei clienti).

Si ricordano, inoltre, i servizi di consulenza su specifiche problematiche, quali l'applicazione delle procedure Haccp e del sistema di certificazione aziendale (Consorzio del Prosecco Conegliano Valdobbiadene, dei Colli Euganei, del Lison Pramaggiore, Soave e Lessini Durello).

Taluni Consorzi svolgono una importante funzione di diffusione delle informazioni tra gli associati attraverso la raccolta di informazioni di mercato e presso i soci (quantità prodotte, giacenze, prezzi), nonché l'invio di bollettini informativi.

La capacità di coordinamento del Consorzio si esprime, in alcuni casi, con l'attivazione di accordi, tra le diverse figure professionali, interessate sui prezzi delle uve o il collocamento delle giacenze.

Per quanto concerne l'attività di ricerca e sperimentazione, alcuni Consorzi svolgono un forte ruolo di coordinamento e diffusione delle informazioni tra gli associati, prendendo i contatti con gli istituti di ricerca, le istituzioni pubbliche o le imprese di consulenza o fornitrici di input, e realizzando attività di rilevamento. Altri, invece, si fanno promotori di mirati progetti di ricerca che affidano ad enti specializzati. Particolare rilevanza assumono a tal riguardo le iniziative di zonazione viticola (Consorzi del Soave, dei Colli Euganei, del Prosecco di Conegliano e Valdobbiadene e del Lison Pramaggiore), la selezione di vitigni autoctoni e di forme di allevamento tradizionali (Consorzio del Soave e del Bagnoli), la valutazione degli effetti di alcune pratiche agronomiche sulla qualità dei vini e lo studio della fisiologia dell'uva nel corso dell'appassimento e i relativi effetti sa-

lutistici derivanti dal resveratrolo (Consorzio del Valpolicella), la selezione di lieviti per la vinificazione e la spumantizzazione e l'analisi delle caratteristiche chimiche e organolettiche dei vini (Consorzio del Prosecco Conegliano Valdobbiadene e del Bagnoli), o i metodi di coltivazione biologica (Consorzio Lison Pramaggiore).

6.9 Problemi e prospettive

Come si è visto, la vitivinicoltura veneta è dotata di una tradizione storica di grande prestigio e di risorse naturali particolarmente favorevoli, che consentono di ottenere un ventaglio di produzioni di media ed alta qualità. L'evoluzione della domanda e l'affermazione dei nuovi modelli di consumo, che da un lato richiedono vini caratterizzati da forte identità territoriale, e dall'altro prodotti di qualità legati a varietà di vitigni con immagine affermata sul mercato internazionale, ma che bene si adattano alle diversificate condizioni pedoclimatiche del Veneto, costituisce un altro fattore di vantaggio per questa vitivinicoltura. Si è visto, infatti, come il portafoglio prodotti si presenti ampio e differenziato, dato che, oltre a grandi vini ottenuti da uvaggi e da singole varietà autoctone, vanno sempre più diffondendosi prodotti innovativi frutto di tecniche di vinificazione che valorizzano materie prime locali di ottima qualità, o incentrati su noti ceppi varietali internazionali di recente introduzione, quali ad esempio Sauvignon, Chardonnay, i Cabernet e Merlot che nel Veneto orientale vantano una solida tradizione.

Seguendo queste linee la vitivinicoltura veneta si è già posta nelle condizioni di perseguire gli obiettivi della nuova OCM del 1999, ma è chiaro che le azioni di ristrutturazione e riconversione del vigneto diventano sempre più determinanti per migliorare il grado di adeguamento alla domanda di mercato anche tenendo presente che lo squilibrio fra eccesso di produzione e consumo potrebbe di nuovo caratterizzare il settore nei prossimi anni. A tal fine, si ritengono necessari due fondamentali solchi operativi: il primo, riguarda l'estirpazione dei vigneti nelle zone non vocate dato che la sanatoria si limiterà ad interessare l'1,2% della superficie vitata; l'altro, ben più importante, chiama in causa il rinnovo degli impianti ormai vecchi, il riordino varietale e la selezione clonale, volti a migliorare il patrimonio ampelografico e a controllare le rese attraverso opportuni modelli di impianto e tecniche colturali al fine di perseguire un ottimale equilibrio vegetativo-produttivo. In quest'ultimo caso va sottolineata la crescente attenzione posta dal legislatore comunitario, non solo alla qualità, ma anche alla compatibilità ambientale; tuttavia, mentre i programmi per il minor impiego di input interessano ormai buona parte della vitivinicoltura veneta, l'impegno per i vini biologici va ulteriormente accentuato, poiché di fronte alla crescente domanda, essi coprono ancora una

quota marginale della produzione. In tal senso, la capacità di programmazione già dimostrata dalla Regione Veneto col Piano di Sviluppo Rurale e con l'Inventario Viticolo costituiscono un fattore di vantaggio competitivo per accedere agli aiuti previsti del Reg. (Ce) n. 1493/1999.

I problemi da affrontare riguardano, innanzitutto, la polverizzazione della filiera, specie per quanto attiene alla viticoltura, che tuttavia attraverso l'integrazione cooperativa (che copre circa la metà della produzione vinicola), l'integrazione per contratto con l'industria enologica privata (in particolare per spumanti e vini di pregio), e la vinificazione in proprio di molti piccoli produttori, ha implementato forti dosi di innovazione (sia in campo, che in cantina), stimolando la sostituzione di vitigni per vini da tavola con quelli per DOC-DOCG e IGT allentando in tal modo i vincoli strutturali.

Nella fase di trasformazione si deve rilevare, inoltre, la presenza di diversificati orientamenti strategici stimolati, un po' ovunque, da imprese guida, sia alla ricerca di leadership di costo, che di focalizzazione sulla differenziazione (di prodotto, di canale, di mercato), utilizzando strumenti di comunicazione originali ed efficaci. Se ciò, da un lato ha generato sovrapposizione di marchi e di brand, dall'altro ha favorito la penetrazione dei vini veneti sui mercati internazionali, dove i flussi di esportazione sono notevolmente accresciuti nel corso degli anni novanta con forte ampliamento anche del portafoglio paesi.

Queste dinamiche strategiche hanno contraddistinto pure una parte delle imprese cooperative, dove a fianco del servizio ai soci, è gradualmente emerso un orientamento manageriale che ha generato profitti tali da favorire investimenti (specie nell'innovazione tecnologica) e maggiore capitalizzazione.

Le istituzioni hanno ricoperto un ruolo fondamentale nel processo di sviluppo qualitativo e di affermazione mercantile della vitivinicoltura veneta, ma di fronte al nuovo quadro competitivo emergono i limiti di azioni caratterizzate da insufficiente coordinamento, sia per quanto attiene alle istituzioni che al sistema delle imprese. Se è vero, infatti, che a livello di micro-reti locali si sono andati sperimentando sistemi relazionali innovativi (si veda ad esempio Treviso DOC, Padova Promo Qualità, le iniziative tra Consorzi di Tutela ed altre istituzioni pubbliche e/o private), manca ancora un progetto veneto frutto di coesione culturale ed in grado di determinare condivisione di obiettivi e convergenza su strategie e strumenti quali ricerca e sperimentazione, qualificazione e specializzazione superiore, comunicazione e promozione integrata delle risorse. Due esempi possono assumere particolare significato. Il primo richiede che i Consorzi di Tutela siano resi obbligatori proprio per dare più chiaro e pregnante significato alle relazioni con gli altri attori della filiera; si ritiene infatti che soprattutto in tal modo si possa realizzare, tramite un ente terzo, più puntuale garanzia per pro-

duttori e consumatori e, attraverso il Consorzio, una più profonda e vasta azione di tutela nei riguardi dei soci e dunque dell'immagine dei vini tipici veneti. Il secondo esempio attiene alle relazioni con gli altri attori del sistema vitivinicolo; in tal caso è molto importante ampliare la logica progettuale incentrata sulla singola strada del vino ad un contesto, che coinvolgendo le altre produzioni tipiche e soprattutto le altre strade dei prodotti tipici, consenta di passare dalla integrazione interna al sistema territoriale locale a quella fra sistemi territoriali regionali coinvolgendo anche la cultura e gli altri settori dell'economia.

Si tratta, dunque, di definire un nuovo modello di relazioni a basso contenuto di dominanza, che favorendo armonica partecipazione di imprese ed istituzioni (pubbliche e private), determini l'interazione fra tre fondamentali fattori organizzativi: flessibilità, integrazione, diversificazione. In sostanza, è necessario convogliare la capacità relazionale, di apprendimento e gestione delle informazioni e delle conoscenze delle micro-reti locali all'interno di una macro-rete regionale dove le istituzioni pubbliche debbono svolgere un ruolo di catalizzatore dei processi di sviluppo della capacità competitiva. Pare il caso ricordare come gli stessi strumenti organizzativi previsti dalla nuova OCM (associazioni dei produttori ed organismi interprofessionali) dovrebbero assumere questo orientamento strategico passando, così, dalla logica operativa a quella progettuale.