

5. LA FILIERA VITIVINICOLA¹

Pietro Berni, Diego Begalli, Roberta Capitello, Simone Pavignani - Università di Verona

5.1 AMBIENTE COMPETITIVO

I consumi di vino a livello mondiale, dopo i sensibili aumenti verificatisi sino alla metà degli anni '70, cui è seguita una progressiva contrazione durata per tutti gli anni '80, hanno fortemente rallentato il loro trend decrescente nella prima metà del decennio appena trascorso sino a stabilizzarsi attorno a 220 milioni di ettolitri nel periodo 1996-2000 (fig. 5.1). La riduzione più significativa ha interessato l'Europa, dove una siffatta tendenza è proseguita negli anni novanta, seppure con intensità che si è fortemente attenuata verso la fine del decennio; inevitabile conseguenza è stato il significativo trasferimento di quote di consumo dal vecchio Continente ai paesi del resto del mondo, dove questi ultimi, alle soglie del 2000, sono arrivati ad assorbire più del 30% del consumo totale.

Un quadro ancor più articolato dell'attuale struttura della domanda mondiale di vino può essere desunto dalla dinamica del consumo pro-capite nel corso degli ultimi due decenni. A tal riguardo, la contrazione più rilevante è da ascrivere all'Europa occidentale - soprattutto per il consistente calo fatto segnare da Italia, Francia, Spagna e Portogallo - nonché ai paesi del Sud

1) Gli autori desiderano ringraziare il dott. Giovanni Zanini e il dott. Giuseppe Catarin della Dir. Politiche Agricole e di Mercato della Regione Veneto per aver reso disponibili i dati relativi alla struttura e alla produzione della vitivinicoltura veneta e al piano di ristrutturazione e riconversione dei vigneti, nonché per i preziosi suggerimenti forniti ad una prima stesura del documento. Si ringraziano, inoltre, il dott. Andrea Galeotta, il p.i. Alessandro Pontello, la dott.ssa Mara Miatton e il rag. Stefano Tesaro, responsabili rispettivamente degli Uff. Agricoltura delle CCIAA di Padova, Treviso, Venezia e Vicenza, per aver consentito l'accesso alle informazioni produttive sulle uve e sui vini a denominazione di origine delle rispettive province. Un particolare ringraziamento va al rag. Piero Piccoli, resp. Ufficio Servizi alle Attività Produttive della CCIAA di Verona, che oltre ai dati sulle Doc e Docg veronesi, ha fornito un irrinunciabile contributo per la raccolta delle informazioni sulla struttura dell'industria enologica veneta. Gli autori esprimono la loro gratitudine anche al dott. Francesco Brunello, funzionario Confcooperative Unione Regionale del Veneto, e al dott. Giancarlo Frabboni, direttore del Consorzio delle Cantine Sociali della provincia di Verona, per aver coordinato l'indagine a mezzo questionario sulle cantine sociali del Veneto, nonché a tutti quei Direttori e Presidenti delle cantine cooperative che, attraverso la loro disponibilità, hanno reso possibile lo svolgimento della ricerca. Infine, si ringrazia il dott. Dario Boscaini per le puntuali osservazioni fornite nella predisposizione del prospetto relativo ai vitigni autoctoni delle denominazioni di origine.

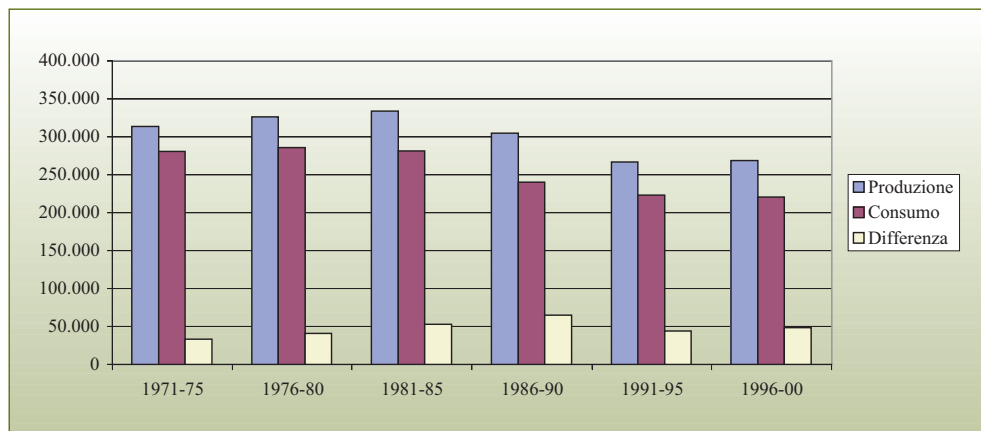


Fig. 5.1 - Produzione e consumo mondiale di vino (000 hl)

America (Argentina e Cile in particolare) e all'est-europeo (Romania in particolare). Per contro, il sud-est asiatico (Giappone e Cina), l'Australia ed il Canada vanno sempre più configurandosi come mercati emergenti, mentre il mercato USA, dopo una prima fase di grande espansione, sembra essere entrato in uno stadio riflessivo. All'interno del continente europeo, l'espansione della domanda ha invece interessato, oltre alla Germania (nonostante la flessione 1990-95 dovuta all'unificazione con la DDR), talune aree del centro-nord Europa (Belgio e Lussemburgo, Danimarca, Svezia, Olanda, Regno Unito in particolare), ma è ancora insufficiente per invertire la tendenza alla contrazione dei consumi che anche nello scorso decennio ha contraddistinto quest'area geografica (tab. 5.1).

Con riferimento all'UE, è comunque interessante osservare come le ultime stime fornite dall'*Office International de la Vigne et du Vin* (O.I.V.) per il 2001, segnalino per la prima volta, dopo oltre un quarto di secolo, un'inversione di tendenza, il cui consolidamento richiede tuttavia ulteriori elementi di conferma nei prossimi anni (Dutruc-Rosset, 2002). Il consumo globale di vino, rispetto al 2000, risulterebbe infatti aumentato di 700.000 ettolitri, soprattutto sotto la spinta di Regno Unito (+1,1 milioni di ettolitri, pari a +12,6%), Olanda (+400.000 ettolitri, pari a +14,8%) e taluni altri mercati del centro-nord Europa (Svezia, Norvegia e Belgio-Lussemburgo su tutti). Nei paesi tradizionali per produzione e consumo la dinamica della domanda è invece contrastante, evidenziando ulteriori riduzioni in Francia e, seppur in minor misura, in Italia (800.000 e 300.000 ettolitri rispettivamente), ma aumenti nella penisola iberica.

Se quelle appena descritte costituiscono le principali linee evolutive dei consumi sotto il profilo quantitativo, è necessario sottolineare come diversificati aspetti economici, sociali, culturali e psicologici contribuiscano ad elevare la complessità dell'ambiente nel quale viene esercitata la domanda di vino e a generare, su questa base, una forte articolazione qualitativa del mercato nel-

Tab. 5.1 - Consumo pro-capite di vino nel mondo, 1980-00

Paesi ed aree geografiche	consumo (litri/persona/anno)			variazioni (litri/persona/anno)		
	1980	1990	2000	1980/90	1990/00	1995/00
Nord e Centro America	5,7	5,1	5,0	-0,6	-0,1	-0,3
di cui:						
- USA	8,3	7,6	7,4	-0,7	-0,2	-0,7
- Canada	6,5	6,5	9,0	0,0	2,5	2,7
Sud America	12,3	8,7	5,8	-3,6	-2,9	-0,7
di cui:						
- Argentina	75,0	54,5	32,5	-20,5	-22,0	-7,5
- Cile	46,2	28,2	19,7	-18,0	-8,5	4,7
Asia	0,1	0,1	0,5	0,0	0,4	0,1
di cui:						
- Cina	0,1	0,2	0,9	0,1	0,7	0,3
- Giappone	0,7	1,2	2,2	0,5	1,0	0,8
Europa	39,0	31,0	21,6	-8,0	-9,4	0,4
di cui:						
- Francia	95,8	67,0	59,6	-28,8	-7,4	-0,9
- Italia	90,5	61,5	54,8	-29,0	-6,7	-2,8
- Spagna	59,8	43,7	36,3	-16,1	-7,4	-0,1
- Germania	21,7	26,7	24,2	5,0	-2,5	0,8
- Regno Unito	7,1	11,7	15,5	4,6	3,8	4,1
Oceania	13,8	14,0	14,4	0,2	0,4	1,2
di cui:						
- Australia	17,5	18,4	20,4	0,9	2,0	2,3
<i>Totale Mondo</i>	<i>5,7</i>	<i>4,4</i>	<i>3,9</i>	<i>-1,3</i>	<i>-0,5</i>	<i>0,0</i>

Fonte: ns. elaborazioni su dati FAO (Faostat, annate varie).

l'ambito del quale si sono ormai da tempo delineati alcuni orientamenti di fondo. Essi riguardano principalmente: a) l'aumento della spesa pro-capite e la tendenza a sostituire quantità con qualità; b) l'aumento e la differenziazione dei fattori di segmentazione che, oltre ad area geografica, tipo di prodotto, canale distributivo, caratteristiche socio-economiche degli individui, coinvolgono, sempre più, occasioni e modalità di consumo; c) la sempre più marcata contrapposizione, a livello di mercato globale, tra il modello di omologazione dei consumi, verso il quale tendono i nuovi competitors con offerta orientata ai grandi vitigni internazionali, e quello "local-specific" dei tradizionali produttori che concentrano sempre più la fonte del vantaggio competitivo nelle specificità socio-culturali, dell'ambiente e del paesaggio, dei valori storico-artistici dei tanti e differenziati sistemi vitivinicoli locali (Gaeta, 1997; Ismea, 2001).

In tal senso, recenti ricerche di mercato condotte in alcune aree di produzione tipica sia dell'Italia settentrionale (Berni *et al.*, 1995, Berni *et al.* 1996a) che del nord Europa (Berni *et al.*, 2002), hanno evidenziato, seppur con diversa intensità, la crescente rilevanza assunta, in termini di segmentazione, da sistemi di percezione dove identità territoriale, componenti salutistiche, di modernità, di socialità, di adattabilità dei vini a nuove e particolari occasioni di consumo, notorietà della marca o del produttore, identificazione soggettiva della qualità, rappresentano i fattori immateriali ai quali il consumatore attribuisce crescente attenzione nell'orientare le proprie scelte di acquisto. In particolare, l'originale approccio metodologico utilizzato per un'indagine condotta nella città di Odense, che rappresenta significativamente i consumatori del nord Europa, ha consentito di evidenziare come la fonte di diversificazione dei bisogni e dei comportamenti di acquisto di vino vada ricercata, oltre che nelle caratteristiche soggettive del consumatore, nel sistema delle interazioni soggetto-occasione di consumo (Berni *et al.*, 2002). Durante i pasti a casa, mentre i giovani percepiscono con favore l'aspetto salutistico del vino, gli altri componenti più esperti pongono particolare attenzione all'origine territoriale, dato che ciò contribuisce a ricordare con affettività i luoghi dove si sono trascorse le vacanze; inoltre, il vino è consumato frequentemente durante i pasti perché viene percepito adatto ad accompagnare i piatti della cucina familiare. Le occasioni di incontro durante i pasti con amici danno luogo al prevalere di diverse percezioni, a seconda che si verifichino a casa o al ristorante. Nel primo caso socialità e modernità rappresentano gli aspetti più significativi delle percezioni dei consumatori. Al ristorante, oltre a manifestarsi ovviamente forte attenzione alla socialità determinata dal vino, emergono percezioni di qualità legate all'origine e al suo rapporto con il prezzo. Se si osservano i comportamenti di consumo fuori dai pasti, è interessante notare come un'alta percentuale di consumatori, quasi esclusivamente giovani, beva vino al bar con amici, esprimendo particolare attenzione al rapporto qualità/prezzo. Durante le occasioni di incontro sociale a casa, ma fuori dai pasti, emergono sulle altre variabili percezioni legate ai caratteri territoriali di origine, sinonimo di qualità, puntualmente articolate a seconda della provenienza (Francia, Italia e Spagna). Infine, nelle occasioni di consumo fuori dai pasti, ma in famiglia, si evidenziano i caratteri legati alla provenienza geografica e alla percezione attraverso le peculiarità organolettiche, la genuinità dei vini e l'attenzione al prezzo.

Anche la produzione mondiale di vino, durante gli ultimi due decenni del secolo appena trascorso, si è fortemente ridimensionata sotto la spinta dell'orientamento alla contrazione delle superfici investite. Queste, dopo aver toccato a partire dal 1950 il loro livello minimo nel 1997 (7,717 milioni di ettari), hanno registrato un aggiustamento nel 1998, ulteriormente accentuatosi nei due anni successivi, sino a raggiungere i 7,884 milioni di ettari nel 2000, per

il duplice effetto esercitato, da un lato dall'allentamento, nella Comunità Europea, dell'applicazione dei premi all'estirpo dei vigneti e, dall'altro, dall'espansione degli investimenti viticoli nei paesi del nuovo mondo. L'offerta vinicola mondiale, dopo il picco del quinquennio 1981-85 (333,5 milioni di ettolitri) ha raggiunto i 262,2 milioni di ettolitri nel 1991-95 (-21,4%), ma dopo essere scesa ulteriormente sino al 1998 (256,4 milioni di ettolitri) ha ripreso ad aumentare nel 1999 (277,2 milioni di ettolitri) e la contrazione segnata nel 2000, così come quella prevista per il 2001, sono ben lungi dal riportare la produzione sui livelli precedenti.

Se nel lungo periodo le dinamiche dell'offerta e della domanda hanno chiaramente determinato un trend decrescente dello squilibrio strutturale produzione/consumo, ridottosi dai 64,5 milioni di ettolitri del quinquennio 1986-90 ai 43,5 del 1991-95, si segnala tuttavia una preoccupante inversione di tendenza dopo il 1998 quando il differenziale ha nuovamente superato i 55 milioni di ettolitri, mentre le proiezioni O.I.V. per il 2005 sembrano indicare un ulteriore ampliamento, soprattutto a causa dell'aumento meno che proporzionale dei consumi (Aigrain, 2002).

Alla riduzione dell'offerta mondiale di vino hanno contribuito soprattutto le regioni tradizionalmente produttrici dell'UE (Italia e Francia in particolare), dell'Est europeo (Bulgaria, Romania) e dell'ex-URSS (Moldavia e Ucraina), nonché del Sud America (Argentina in primo luogo), che hanno complessivamente determinato più dell'80% del ridimensionamento produttivo globale.

All'interno del continente europeo Italia e Portogallo hanno evidenziato tassi di riduzione assai più accentuati rispetto alla Francia, mentre la Spagna, verso la fine degli anni '90, è addirittura tornata ad espandere la propria produzione; la Germania, in controtendenza nel lungo periodo, ha prima espanso e poi stabilizzato attorno a 10 milioni di ettolitri la propria offerta sino a divenire, alla fine del secolo scorso, il sesto produttore mondiale di vino alle spalle dell'Argentina. Al contrario, sono significativamente aumentate le quantità prodotte nelle aree emergenti del Nord e Centro America, dell'Asia, dell'Africa e dell'Oceania, nell'ambito dei quali l'offerta è sostanzialmente concentrata in quattro paesi (USA, Australia, Sud Africa e Cina), cui si aggiunge il Cile. Il peso relativo di questi ultimi è addirittura raddoppiato nel corso degli ultimi due decenni e supera, attualmente, il 18% della produzione mondiale (tab. 5.2).

Questa dinamica produttiva si è manifestata in misura ancor più rilevante sulla struttura del mercato internazionale dove Australia, Cile ed USA, che all'inizio degli anni '80 non figuravano tra i primi dieci paesi esportatori, si sono ora prepotentemente inseriti a scapito di alcuni tradizionali produttori dell'Europa orientale (Ungheria, Bulgaria, Romania in particolare). Nonostante ciò, il grado di concentrazione territoriale delle esportazioni rimane elevato, poiché i primi dieci paesi esportatori coprono poco meno del 90% dei volu-

Tab. 5.2 - Produzione di vino nei principali paesi produttori

Paesi	Produzione (000 hl)				Variazioni relative (%)		
	1981-85	1986-90	1991-95	1996-00	1981-85/ 1991-95	1986-90/ 1996-00	1981-85/ 1996-00
Francia	68.178	64.641	52.886	56.251	-22,4	-13,0	-17,5
Italia	71.946	65.715	60.768	54.386	-15,5	-17,2	-24,4
Spagna	33.670	33.519	26.438	34.162	-21,5	1,9	1,5
USA	16.883	18.167	17.619	20.746	4,4	14,2	22,9
Argentina	21.250	19.914	15.588	13.456	-26,6	-32,4	-36,7
Germania	10.396	10.012	10.391	9.989	0,0	-0,2	-3,9
Sud Africa	7.496	7.742	8.228	7.837	9,8	1,2	4,5
Australia	3.929	4.285	4.810	7.380	22,4	72,2	87,8
Portogallo	9.219	8.455	7.276	6.828	-21,1	-19,2	-25,9
Romania	9.579	7.133	5.529	6.173	-42,3	-13,5	-35,6
Cile	5.035	4.135	3.326	5.475	-33,9	32,4	8,7
Cina	1.502	2.734	3.120	4.140	107,7	51,4	175,6
Ungheria	4.977	4.314	3.823	3.867	-23,2	-10,4	-22,3
Moldavia	n.d.	n.d.	4.356	2.431			-44,2

Fonte: ns. elaborazioni su dati FAO e O.I.V. (annate varie).

mi complessivi, mentre ben i due terzi sono appannaggio di Italia, Francia e Spagna (fig. 5.2) (Gaeta, 2001).

Dal lato delle importazioni questo fenomeno è meno accentuato, visto che i primi 10 paesi assorbono circa i tre quarti dell'import mondiale. In questo ambito si conferma il ruolo di leadership del mercato tedesco (il cui import aumenta anche in seguito all'unificazione con la DDR), la forte crescita di

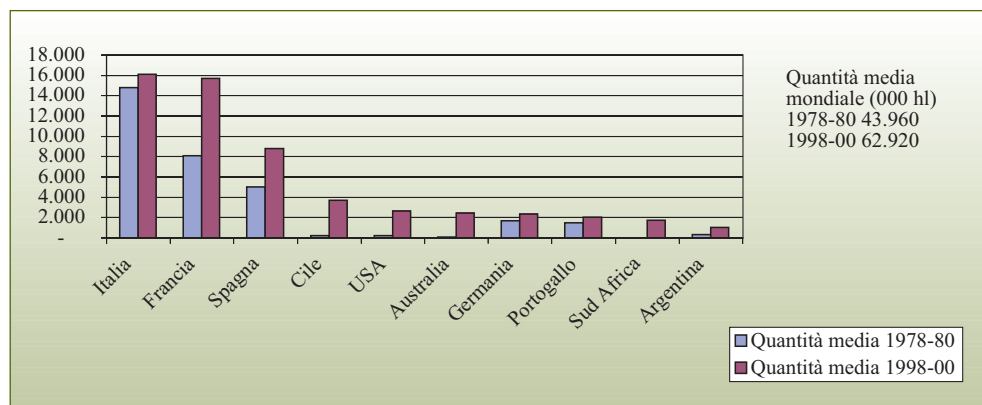


Fig. 5.2 - Dinamica delle esportazioni dei principali Paesi esportatori mondiali di vino nel periodo 1978-80/1998-2000 (000 hl)

Fonte: ns. elaborazioni su dati FAO (Faostat, annate varie).

quello britannico (maggior importatore non produttore) ed il consistente ridimensionamento della Francia. Tra i mercati emergenti è interessante osservare, sia pur con tendenze differenziate, l'espansione del Giappone e della Federazione Russa, paesi questi ultimi che, sia pure per diverse motivazioni, hanno sopravanzato in termini quantitativi taluni mercati nord-europei tradizionalmente importanti, quali Svezia e Danimarca (fig. 5.3).

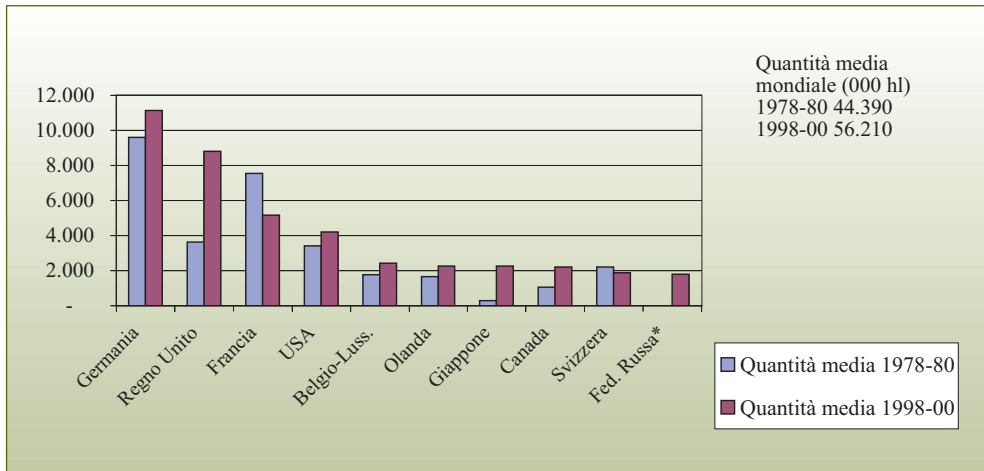


Fig. 5.3 - Dinamica delle importazioni dei principali Paesi importatori mondiali di vino nel periodo 1978-80/1998-2000 (000 hl)

* I dati si riferiscono solo agli anni 1998, 1999 e 2000.

Fonte: ns. elaborazioni su dati FAO (Faostat, annate varie).

La normativa dell'UE per il settore vitivinicolo costituisce un altro importante elemento di complessità dell'ambiente competitivo entro il quale si trova ad operare il sistema vitivinicolo nazionale ed europeo (Sardone e Zezza, 1997; Scoppola, 1997). Essa, infatti, prevedendo rigorose limitazioni ai nuovi impianti di vigneto, costituisce un forte vincolo alle iniziative d'investimento delle imprese, soprattutto se si tiene conto che i competitors internazionali possono disporre, senza alcuna forma di contingentamento, di una ampia disponibilità di terreni vocati alla viticoltura a prezzi di acquisto molto più bassi.

È per questo motivo che la riforma dell'Organizzazione Comune di Mercato (OCM) del vino (regolamento (CE) n. 1493/99) ha individuato come grande finalità, oltre al controllo del potenziale viticolo, il miglioramento qualitativo delle produzioni soprattutto attraverso lo sviluppo delle denominazioni di origine (DOC, DOCG) e della indicazione geografica tipica (IGT). È proprio in tale ambito che sono state previste misure volte a rendere più flessibile la gestione del patrimonio viticolo e in grado di elevare la qualità delle uve prodotte. Sempre in questa ottica, è stata assegnata minore importanza alle distillazioni, che in precedenza costituivano un meccanismo volto ad assicu-

rare tramite ampi interventi pubblici sul mercato prezzi convenienti alle produzioni di modesta qualità, anche se, contrariamente a quanto atteso dal sistema vitivinicolo italiano, non è stata modificata la norma che prevede la possibilità di aggiungere saccarosio per migliorare in cantina il basso grado alcolico ottenuto in pieno campo dai viticoltori delle regioni situate nelle zone A e B² (Berni, 2000).

5.2 L'APPLICAZIONE DELLA NUOVA OCM: IL PIANO DI RISTRUTTURAZIONE E RICONVERSIONE DEI VIGNETI NEL VENETO

Come si è visto, fra gli obiettivi strategici previsti dal regolamento (CE) n. 1493/99 relativo alla nuova OCM vino, vengono individuati il consolidamento dell'equilibrio domanda-offerta, soprattutto allo scopo di ridurre il ricorso all'intervento quale sbocco del surplus di produzione, il miglioramento a lungo termine della competitività del settore vitivinicolo e il perseguimento dei vantaggi provenienti da mercati e segmenti in espansione, specie tenendo conto delle tante peculiarità regionali europee (Sardone, 1999).

Secondo la Commissione UE, equilibrio di mercato e avvicinamento dell'offerta alla domanda possono conseguirsi anche con misure rivolte alla gestione del potenziale viticolo che riguardano, oltre ai premi all'abbandono, un severo controllo degli impianti a medio-lungo termine e un sostegno alla ristrutturazione e riconversione dei vigneti. In quest'ultimo caso, l'accesso al regime di aiuti è riservato ai casi di riconversione varietale, ricollocazione del vigneto (ad esempio da terreni di pianura ad altri più vocati di collina), miglioramento delle tecniche di gestione in pieno campo (forme di allevamento e sesti d'impianto più adeguati, miglioramento dell'equilibrio vegetativo-produttivo). Nel caso italiano, e sulla base del principio di sussidiarietà, le Regioni debbono predisporre un Piano di ristrutturazione e riconversione del vigneto che va successivamente approvato dallo Stato.

Si tratta di un'interessante occasione per il nostro Paese, poiché l'UE erogherà all'Italia, nei cinque anni compresi fra le campagne 2000/01 e 2004/05, più di mille miliardi di vecchie lire con la possibilità di utilizzare anche fondi regionali aggiuntivi, oltre a quelli non utilizzati da altri Stati membri.

È soprattutto in relazione al Piano di ristrutturazione e riconversione viticola che nel corso delle tre più recenti campagne si è dispiegata l'azione della

2) La zona viticola A comprende Germania (con esclusione del Baden), Lussemburgo, Belgio, Paesi Bassi, Irlanda, Svezia e Regno Unito. La zona B si estende nell'area viticola del Baden per la Germania, nelle regioni francesi di Alsazia, Lorena, Champagne, Giura, Savoia e Valle della Loira, nonché in Austria. Le altre aree viticole francesi, Spagna, Portogallo, Grecia e Italia sono comprese nella zona C.

Regione Veneto al fine di guidare con coerenza il perseguimento degli obiettivi di miglioramento qualitativo delle produzioni favorendo il loro grado di differenziazione, sulla base dell'originalità ampelografica e dei peculiari caratteri del territorio, specie quelli pedoclimatici e socio-culturali; inoltre, si nota, rispetto alle altre Regioni, una maggiore articolazione territoriale dell'intervento dato che si cerca di aumentare la competitività anche puntando, in talune zone, su varietà internazionali. Infine, si persegue l'obiettivo di adottare più razionali sistemi di gestione del vigneto per aumentarne l'efficienza economica (Regione Veneto, 2001).

La Regione Veneto stima di rinnovare, con il Piano quinquennale, 7.000-7.500 ettari di vigneto, vale a dire circa il 10% del potenziale produttivo. In particolare, si prevede che negli ultimi tre anni di applicazione possano essere annualmente realizzati interventi di ristrutturazione e riconversione per circa 2.000 ettari; si tratta tuttavia di una quota di rinnovo ancora sottodimensionata rispetto alle reali esigenze del vigneto veneto che sono stimate intorno a 3.000-3.500 ettari annui.

Vale la pena ricordare che i problemi più rilevanti da superare riguardano: 1) la modesta specializzazione del Veneto nei vini a Denominazione d'origine, che si colloca intorno al 26% nel 2000 soprattutto in virtù del forte contributo della provincia di Verona (circa 47% nel 2000), dato che tutte le altre province si collocano al di sotto della media regionale; 2) la diffusa polverizzazione delle aziende favorisce metodi di conduzione ormai superati e invecchiamento del vigneto che sembra costituire l'ostacolo più difficile da superare per la viticoltura veneta; 3) l'eccedenza di offerta per qualche produzione DOC; 4) la necessità di razionalizzare le produzioni di pianura per migliorarne il livello qualitativo e l'efficienza gestionale al fine di proporre vini con più elevato rapporto qualità/prezzo; 5) l'esigenza di recuperare la viticoltura nelle aree più vocate di collina e di bassa montagna.

Per quanto attiene alle tipologie di intervento (prospetto 5.1), accanto alla ristrutturazione tramite reimpianto utilizzando forme di allevamento e/o sestri di impianto diversi da quelli del vigneto estirpato e la ricollocazione su terreni più vocati, si osserva un ampio spettro di riconversioni che vanno dalla sola sostituzione delle varietà coltivate, anche mediante sovrainnesto, all'introduzione di nuove varietà con sovrainnesto e contestuale adattamento della forma di allevamento. Si noti che nel Piano del Veneto ogni intervento deve prevedere soluzioni volte a rendere meccanizzabili le operazioni colturali e di raccolta.

Il Veneto articola il processo di pianificazione sulla base di "bacini viticoli omogenei", che corrispondono a territori, sui quali insistono in generale una o più denominazioni di origine, che presentano medesime caratteristiche pedoclimatiche, lo stesso modello viticolo o l'esigenza di attuare iniziative in modo coordinato. Per ciascun bacino vengono indicati vincoli relativi alle varietà (anche con riferimento al vigore dello sviluppo vegetativo), alle forme

Prospetto 5.1 – Tipologie di interventi ammessi

1	Ristrutturazione	Reimpianto di vigneto nella stessa superficie oggetto di estirpazione, con la medesima varietà, utilizzando forme di allevamento o sestri di impianto diversi da quelli del vigneto estirpato
2.1	Riconversione	Reimpianto di vigneto nella stessa superficie oggetto di estirpazione, secondo lo stesso sistema di coltivazione della vite, con varietà diverse da quelle del vigneto estirpato
2.2	Riconversione mediante la sostituzione di piante	Estirpazione totale delle viti e messa a dimora di materiale di moltiplicazione vegetale di varietà diverse da quelle estirpate, mantenendo la struttura (palificazione, ferri, e così via) già esistente
2.3	Riconversione mediante sovrainnesto	Modifica della varietà mediante la tecnica del sovrainnesto, mantenendo inalterati gli altri elementi dell'impianto
2.4	Riconversione mediante sovrainnesto ed adattamento della forma di allevamento	Modifica della varietà mediante la tecnica del sovrainnesto e modifica della forma di allevamento
3	Ricollocazione	Reimpianto del vigneto in una superficie diversa rispetto a quella in cui ha avuto luogo l'estirpazione, secondo lo stesso sistema di coltivazione e utilizzando la medesima varietà

Fonte: Piano di ristrutturazione e riconversione dei vigneti, DGR 4152/00 e successive modificazioni ed integrazioni, Regione Veneto – Direzione politiche agricole di mercato.

di allevamento, al numero minimo di ceppi per ettaro, alla estensione minima e massima delle superfici delle particelle oggetto dell'intervento.

Il Piano, che assume quali soggetti ammessi all'aiuto le aziende viticole singole o associate, si caratterizza per l'incentivazione delle produzioni tipiche (DOC e DOCG) e IGT, nonché dell'imprenditorialità sotto un triplice profilo: 1) grado di intervento, vale a dire attivando almeno due delle misure previste (intervento plurimo); 2) un più accentuato orientamento al miglioramento della qualità delle produzioni, che si esprime nel premiare la maggiore intensità di ceppi/ettaro rispetto a quanto previsto dalle schede di bacino; 3) orientamento alla tutela dell'ambiente e alla propensione all'investimento nel vigneto già dimostrato dalle imprese nell'ambito delle misure previste dal Piano di Sviluppo Rurale (PSR) (Regione Veneto, 1999). Merita ricordare come nel Veneto venga premiata anche la collocazione del vigneto all'interno di un parco naturale.

Per quanto attiene al sostegno pubblico, il Piano del Veneto segnala un'ampia modulazione sulla base delle misure di intervento e avendo cura di rispettare il vincolo del 50% della spesa complessiva come previsto dal regolamento (CE) n. 1493/99³. L'aiuto è comprensivo dei costi di ristrutturazione-riconversione, mentre i mancati redditi derivanti dall'espianto ven-

3) Secondo le valutazioni eseguite dalla UE l'aiuto non può complessivamente superare l'importo ad ettaro espresso in vecchie lire di 14.186.490 (euro 7.326,71).

gono coperti consentendo di estirpare il vecchio impianto dopo l'entrata in piena produzione del nuovo vigneto (tre anni) oppure con una partecipazione forfettaria; esso è più elevato nel caso di reimpianti che utilizzano diritti provenienti da estirpazione avvenuta nella medesima azienda rispetto ad impianti che fanno ricorso a diritti provenienti da terzi. L'indennizzo per la riconversione, mediante sovrainnesto, è in ogni caso più basso dei precedenti interventi. Secondo il Piano del Veneto il rispetto del potenziale produttivo verrà perseguito con un rigoroso controllo delle rese.

L'ampia modulazione del sostegno rappresenta un intelligente tentativo di adattamento alle esigenze delle imprese, dato che favorisce interventi coerenti, ma diversificati.

Allo scopo di poter meglio interpretare la capacità delle imprese viticole venete di cogliere gli stimoli del Piano volti a perseguire obiettivi di rinnovo del potenziale produttivo funzionali all'adeguamento dell'offerta, si ritiene interessante analizzare la tabella 5.3 relativa al secondo anno di applicazione del Piano (campagna 2001/02), che molto probabilmente rispecchia scelte più coerenti e meditate rispetto all'anno precedente durante il quale urgenza e carattere di novità dell'intervento pubblico avevano colto di sorpresa non poche imprese. Innanzitutto si deve rilevare come l'imprenditoria viticola veneta abbia saputo utilizzare tutti i fondi resi di-

Tab. 5.3 – Richieste di intervento per la campagna 2001/02 per provincia e tipologia di intervento

	Ristrutturazione		Riconversione		Riconversione mediante sovrainnesto		Riconversione mediante sovrainnesto e adattamento forma di allevamento		Riconversione con sostituzione piante		Ricollocazione		interventi plurimi		totale	
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
<i>Superficie interessata</i>																
Verona	182,5	79,7	4,0	21,9	3,8	21,8	0,5	10,1	0,0	0,0	3,5	16,6	189,5	22,2	383,7	33,5
Vicenza	1,4	0,6	1,1	6,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66,7	7,8	69,2	6,0
Treviso	34,2	14,9	12,6	69,6	9,7	55,5	2,9	65,2	0,8	100,0	1,1	5,1	447,9	52,5	509,2	44,5
Venezia	3,5	1,5	0,0	0,0	3,0	17,4	1,1	24,7	0,0	0,0	16,3	78,3	85,4	10,0	109,3	9,5
Padova	7,5	3,3	0,4	2,4	0,9	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	63,2	7,4	72,1	6,3
Rovigo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,1	1,0	0,1
Totale	229,0	100,0	18,2	100,0	17,4	100,0	4,5	100,0	0,8	100,0	20,9	100,0	853,7	100,0	1.144,4	100,0
<i>Ripartizione superficie per tipologia di intervento (%)</i>	20,0		1,6		1,5		0,4		0,1		1,8		74,6		100,0	
<i>Finanziamenti richiesti</i>	000 €	%	000 €	%	000 €	%	000 €	%	000 €	%	000 €	%	000 €	%	000 €	%
Verona	1.300,8	79,6	27,8	21,6	14,0	21,8	2,5	10,1	0,0	0,0	23,9	16,0	1.345,5	22,2	2.714,4	33,7
Vicenza	10,2	0,6	7,9	6,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	477,6	7,9	495,7	6,2
Treviso	245,6	15,0	90,0	69,9	35,5	55,5	16,0	65,2	2,4	100,0	7,0	4,7	3.180,5	52,6	3.576,9	44,4
Venezia	25,3	1,6	0,0	0,0	11,1	17,4	6,0	24,7	0,0	0,0	118,7	79,4	598,0	9,9	759,2	9,4
Padova	52,4	3,2	3,1	2,4	3,4	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	442,8	7,3	501,7	6,2
Rovigo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,3	0,1	7,3	0,1
Totale	1.634,4	100,0	128,7	100,0	63,9	100,0	24,5	100,0	2,4	100,0	149,5	100,0	6.051,7	100,0	8.055,2	100,0
<i>Ripartizione superficie per tipologia di intervento (%)</i>	20,3		1,6		0,8		0,3		0,0		1,9		75,1		100,0	

Fonte: Regione Veneto - Direzione politiche agricole di mercato.

sponibili dall'UE rispondendo con coerenza agli obiettivi pubblici per un settore da sempre costretto a confrontarsi con i mercati internazionali; infatti, ristrutturazione ed interventi multipli (in particolare combinazione ristrutturazione-riconversione e in minor misura anche ricollocamento) coprono circa il 95% delle complessive richieste di investimento. Si tratta, evidentemente, di interventi che, oltre a razionalizzare il vigneto al fine di aumentarne l'efficienza nella gestione (operazioni di coltivazione e raccolta), consentono di raggiungere migliore equilibrio vegetativo-produttivo e quindi più alto livello qualitativo delle produzioni soprattutto rinnovando sedi d'impianto, forme di allevamento e scelte varietali, talvolta spostando gli impianti verso terreni più vocati.

Le due province più duttili e dinamiche, e largamente più impegnate nei mercati internazionali (Verona e Treviso), coprono quasi il 95% delle richieste di ristrutturazione e i tre quarti degli interventi plurimi; ma, mentre Verona, dove l'esigenza di razionalizzazione degli impianti è più diffusa, ricorre in misura assai equilibrata ad entrambe le tipologie di intervento, Treviso concentra maggiore attenzione sugli investimenti plurimi anche al fine di puntare su vitigni più graditi dal mercato, specie in relazione alla notevole concorrenza che caratterizza i vini monovarietali.

Il Piano veneto lascia capire come un posizionamento di mercato efficiente e articolato non possa prescindere dall'affermazione di un'immagine coesa dei vini veneti; ma se è vero che tutti i progetti presentati convergono verso i principi di tipicità, qualità ed ecocompatibilità dei processi produttivi, ne deriva che si renderà necessario valorizzare questi elementi di differenziazione attraverso sistemi di certificazione della qualità dei vini e dell'ambiente, che costituiscono fondamentale contenuto della comunicazione. Un altro importante elemento riguarda l'esigenza di individuare puntualmente la tipicità sensoriale di produzioni ottenute su territori con spiccate peculiarità pedo-climatiche e socio-culturali. Un terzo fattore chiama in causa il connubio vigneto-paesaggio cui il Piano del Veneto dedica particolare attenzione; ciò costituisce un'importante leva di marketing territoriale specie in una regione fortemente caratterizzata da territori vocati alla vitivinicoltura e dove lo sviluppo rurale è condizionato dalla capacità delle comunità locali di integrare in modo sinergico questa filiera con attività legate al turismo e al tempo libero, all'artigianato e alla piccola industria, alle tradizioni culturali e ai valori storico-artistici, alla preservazione e tutela dell'ambiente naturale. Infine, visto che il Piano concede rilevanza strategica alla qualità del capitale umano, si ritiene che un'ulteriore crescita qualitativa del sistema vitivinicolo veneto richieda una rinnovata formazione culturale che coinvolga oltre la classe imprenditoriale anche il management di istituzioni pubbliche e private.

5.3 LA STRUTTURA DELLA FILIERA VITIVINICOLA VENETA

5.3.1 La viticoltura

La viticoltura veneta per la produzione di uve da vino contava nel 2000, secondo il V Censimento Generale dell'Agricoltura, quasi 77.000 aziende e circa 74.000 ettari di vigneti⁴ (tab. 5.4). L'estensione del vigneto veneto era stata stimata anche nell'ambito dell'inventario viticolo al 1/9/1999 predisposto dalle Regioni italiane e presentato per conto del Mipaf alla Commissione UE sulla base del regolamento (CE) n. 1493/99. Secondo questa fonte gli impianti coprivano 76.000 ettari; il Veneto deteneva così più di un decimo della superficie viticola nazionale pur rimanendo ben al di sotto della Puglia (115.000 ettari) e della Sicilia (158.000 ettari).

Tab. 5.4 - Veneto: ripartizione delle aziende viticole e della superficie investita a vigneto per area geografica

	1990				2000				Variazione 1990-2000	
	aziende		superficie		aziende		superficie		aziende %	superficie %
	n.	%	ha	%	n.	%	ha	%		
Pianura	77.579	68,7	48.042	59,6	51.308	66,7	41.451	56,3	-33,9	-13,7
Collina	30.782	27,2	31.060	38,5	22.960	29,9	30.861	41,9	-25,4	-0,6
Montagna	4.631	4,1	1.560	1,9	2.628	3,4	1.323	1,8	-43,3	-15,2
Totale	112.992	100,0	80.662	100,0	76.896	100,0	73.636	100,0	-31,9	-8,7

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 4° Censimento Generale dell'Agricoltura, 1990, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2000.

L'attuale connotazione della fase viticola veneta è il risultato di un profondo processo di ristrutturazione che può essere messo in luce confrontando i dati del IV e del V Censimento Generale dell'Agricoltura, e che ha condotto, nel periodo 1990-2000, ad una consistente diminuzione del numero delle aziende (-32%) e della superficie vitata (-9%). L'evoluzione della viticoltura veneta ha innanzitutto interessato la sua distribuzione geografica. Utilizzando la classificazione dell'Istat, nel decennio 1990-2000 il calo del numero delle aziende viticole ha colpito tutte le aree orografiche, anche se i disinvestimenti più elevati si registrano in pianura e in montagna, che perdono circa il 15% del vigneto. Mentre nel primo caso emerge la tendenza dei viticoltori a privilegiare le fasce collinari più favorevoli e vocate, nel secondo le maggiori difficoltà ambientali e produttive spingono all'abbandono. La collina rafforza il suo peso arrivando a detenere, nel 2000, il 42% degli impianti viticoli; si tratta tuttavia di una percentuale ancora inferiore alla media nazionale

4) Secondo taluni esperti la consistenza del vigneto veneto si aggirerebbe intorno a 69.000 ettari.

pari al 60%. Concentrando l'analisi a livello provinciale, Treviso e Verona vedono accrescere, nel decennio 1990-2000, la loro rilevanza disponendo oggi di oltre i due terzi della superficie vitata veneta (tab. 5.5); ma mentre la provincia di Verona, assieme a Vicenza, gode di una viticoltura più concentrata sulla collina (oltre il 60% in entrambe le province), Treviso si estende in maggior misura sulle aree pianeggianti (72%) e ciò determina la minore importanza relativa del vigneto veneto di collina rispetto alla media nazionale.

Seguendo l'orientamento della domanda, il processo di adattamento strutturale ha penalizzato gli impianti per uve volte alla produzione di vini da tavola e IGT e privilegiato i vigneti per vini a denominazione di origine, che nel decennio 1990-2000 hanno segnato una forte crescita, specialmente in collina, raggiungendo, secondo il Censimento del 2000, un'estensione di 33.400 (tab. 5.6). Questa tendenza si riflette sul grado di specializzazione della viticoltura veneta verso le

Tab. 5.5 - Veneto: ripartizione della superficie investita a vigneto per provincia e per area geografica nel 2000 (%)

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Totale
Peso sul totale regionale								
Pianura	0,0	6,3	0,9	25,3	9,3	10,5	3,9	56,3
Collina	0,0	4,1	0,0	10,0	0,0	20,6	7,2	41,9
Montagna	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,2	1,8
<i>Totale</i>	<i>0,1</i>	<i>10,5</i>	<i>0,9</i>	<i>35,3</i>	<i>9,3</i>	<i>32,6</i>	<i>11,3</i>	<i>100,0</i>
Peso sul totale provinciale								
Pianura	0,0	60,4	100,0	71,6	100,0	32,3	34,8	56,3
Collina	0,0	39,6	0,0	28,4	0,0	63,1	63,5	41,9
Montagna	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	1,7	1,8
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 4° Censimento Generale dell'Agricoltura, 1990, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2000.

Tab. 5.6 - Veneto: ripartizione della superficie investita a vigneto per tipo di destinazione delle uve e area geografica

	1990				2000				Variazione 1990-2000	
	uve DOC-DOCG		uve IGT e da tavola		uve DOC-DOCG		uve IGT e da tavola		uve DOC-DOCG	uve IGT e da tavola
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	%	%
Pianura	9.747	33,9	38.295	73,8	11.220	33,6	30.232	75,2	15,1	-21,1
Collina	18.296	63,6	12.764	24,6	21.439	64,2	9.422	23,4	17,2	-26,2
Montagna	718	2,5	843	1,6	754	2,3	569	1,4	5,0	-32,5
Totale	28.761	100,0	51.902	100,0	33.413	100,0	40.223	100,0	16,2	-22,5

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 4° Censimento Generale dell'Agricoltura, 1990, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2000.

produzioni VQPRD, che mostra un sensibile aumento passando dal 36% del 1990 al 45% del 2000 e si posiziona ben al di sopra di quello registrato a livello nazionale (35%), anche se è ancora al di sotto di Piemonte (75%), Lombardia (70%), Trentino Alto Adige (88%⁵) e Toscana (60%) (tab. 5.7).

Tutte le province venete hanno manifestato un maggior interesse verso i vigneti per vini tipici; spiccano, in particolare, Verona, che consolida ancora

Tab. 5.7 - Grado di specializzazione degli impianti viticoli verso le produzioni a DOC-DOCG nel Veneto e in Italia

	1990			2000		
	superficie investita a vigneto		grado di specializ.	superficie investita a vigneto		grado di specializ.
	uveDOC DOCG (ha)	totale (ha)	(%)	uveDOC DOCG (ha)	totale (ha)	(%)
Belluno	0	199	0,0	0	79	0,0
Padova	1.180	10.599	11,1	1.525	7.704	19,8
Rovigo	0	1.398	0,0	0	694	0,0
Treviso	5.768	26.765	21,5	7.497	26.020	28,8
Venezia	2.078	8.369	24,8	2.181	6.817	32,0
Verona	16.921	23.540	71,9	18.679	24.026	77,7
Vicenza	2.814	9.792	28,7	3.531	8.296	42,6
Veneto	28.761	80.662	35,7	33.413	73.636	45,4
Italia	190.786	862.606	22,1	233.522	675.580	34,6

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 4° Censimento Generale dell'Agricoltura, 1990, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2000.

Tab. 5.8 - Veneto: aziende per classi di superficie investita a vite

	classi di superficie investita a vite (ha)											
	meno di 1		1-2		2-5		5-10		più di 10		Totale	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
1990												
Aziende a vite per:												
- vini DOC e DOCG	5.127	37,3	3.315	24,1	3.538	25,7	1.258	9,2	508	3,7	13.746	100,0
- vini IGT e da tavola	89.718	85,9	7.831	7,5	5.038	4,8	1.277	1,2	526	0,5	104.390	100,0
Totale	93.749	83,0	9.853	8,7	6.862	6,1	1.843	1,6	685	0,6	112.992	100,0
2000												
Aziende a vite per:												
- vini DOC e DOCG	3.196	21,9	2.629	18,1	4.239	29,1	2.488	17,1	2.009	13,8	14.561	100,0
- vini IGT e da tavola	23.368	34,5	13.800	20,4	16.923	25,0	7.760	11,5	5.805	8,6	67.656	100,0
Totale	26.033	33,9	15.659	20,4	19.436	25,3	9.052	11,8	6.716	8,7	76.896	100,0

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 4° Censimento Generale dell'Agricoltura, 1990, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura, 2000.

5) Mentre per le altre regioni si sono utilizzati i dati del censimento, per le province di Trento e Bolzano si è fatto ricorso ai dati provenienti dall'inventario viticolo.

di più la propria propensione per le produzioni di qualità raggiungendo nel 2000 un grado di specializzazione del 78%, e Vicenza che con un consistente balzo supera il 42% (Berni *et al.*, 2002). Nonostante la fase viticola si caratterizzi ancora per la forte polverizzazione produttiva (media inferiore ad un ettaro), durante il decennio 1990-2000 si osserva un orientamento alla crescita della dimensione aziendale, sia nelle imprese specializzate verso le produzioni di uve per vino a denominazione di origine, sia nelle altre. Si può, infatti, osservare come l'incidenza delle aziende con almeno due ettari passi, nel primo caso, dal 39% al 60% e nel secondo dal 7% al 45% (tab. 5.8).

5.3.2 Le produzioni a denominazione di origine

Nel Veneto si contano 21 denominazioni di origine controllata (DOC) e 3 denominazioni di origine controllata e garantita (DOCG) (Caldano, Rossi, 2002). L'ampia disponibilità di risorse naturali differenziate ha costituito la base per lo sviluppo di numerose denominazioni di origine legate a specifici territori e ciò ha consentito alle imprese vitivinicole di rispondere adeguatamente alle nuove tendenze di consumo e di disporre di originali leve di differenziazione di fronte alla crescente competizione internazionale. Il prospetto 5.2 mostra l'ampiezza del portafoglio dei vini tipici veneti che si basa, soprattutto per le denominazioni di più antica costituzione, sul prevalente contributo di vitigni autoctoni. Recentemente le imprese vitivinicole e i Consorzi di Tutela si sono impegnati in un processo di revisione dei disciplinari di produzione e di istituzione di nuove denominazioni di origine. Si ricordano l'introduzione delle tre nuove denominazioni di origine controllata e garantita, tutte appartenenti alla provincia di Verona (Recioto di Soave, Soave Superiore e Bardolino Superiore), che hanno rafforzato il prestigio di alcune aree storiche, e di nuove sottozone (Valdadige "Terra dei Forti", Soave "Colli Scaligeri"), nonché la costituzione di nuove denominazioni di origine controllata che, pur privilegiando anche vitigni internazionali, valorizzano specifiche caratteristiche pedologiche e climatiche (ad esempio, le DOC Arcole e Merlara) o, ancora, dispongono di una più ampia portata territoriale (Vicenza e Garda), dando così concreta applicazione al principio della scelta vendemmiale e di cantina sorretta dalla piramide delle denominazioni tanto ribadita dalla Legge n. 164 del 1992.

La superficie destinata alla produzione di uve per vini DOC e DOCG iscritta all'Albo dei Vigneti supera, nel 2000, i 35.000 ettari⁶ (tab. 5.9).

⁶ Il confronto di questo dato con quello indicato in tab. 5.6 proveniente dal Censimento mostra una lieve discrepanza che può essere spiegata dalla diversa fonte statistica. Nel primo caso, si fa riferimento all'Albo dei vigneti tenuto dalle Camere di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura e quindi alle iscrizioni delle superfici destinate alla produzione di uve a denominazione di origine richieste dai viticoltori, nel secondo caso si tratta, invece, di rilevazioni censuarie raccolte tramite la compilazione di un questionario e pertanto soggette a inesattezze.

Prospetto 5.2 – Veneto: le denominazione di origine

Denominazioni di origine	Province interessate	Presenza di sottozone	Principali vitigni *	Rese massime consentite nella produzione delle uve (t/ha)	Anno di istituzione (anno della modifica più recente)
Arcole DOC	Verona	-	Garganega , Pinot bianco, Pinot grigio, Chardonnay, Merlot, Cabernet Sauvignon, Cabernet, Cabernet Franc, Carmenère	13-16	2000
Bagnoli DOC	Padova	classico	Merlot, Cabernet franc, Cabernet sauvignon, Carmenère , Raboso Piave , Raboso veronese , Chardonnay, Tocai italico, Sauvignon, Friularo	11-14	1995
Bardolino DOC	Verona	classico	Corvina veronese , Rondinella Molinara , Rossignola , Marzemino	13	1968 (2001)
Bardolino Superiore DOCG	Verona	classico	Corvina veronese , Rondinella , Molinara , Rossignola , Marzemino		2001
Bianco di Custoza DOC	Verona		Trebbiano toscano, Garganega , Tocai friulano	12-15	1971 (2001)
Breganze DOC	Vicenza	-	Tocai friulano, Merlot, Cabernet Sauvignon, Pinot nero, Marzemino , Pinot bianco, Pinot grigio, Vespaioia , Chardonnay, Sauvignon	12-13	1969 (1995)
Colli Berici DOC	Vicenza	-	Garganega , Tocai Italico, Sauvignon, Pinot bianco, Merlot, Tocai rosso , Cabernet, Chardonnay	12-14	1973 (1993)
Colli di Conegliano DOC	Treviso	-	Incrocio Manzoni 6.0.13, Pinot Bianco, Chardonnay, Sauvignon, Riesling, Cabernet franc, Cabernet sauvignon, Marzemino , Merlot, Incrocio Manzoni 2.15 (per il vino Torchiato di Fregona le varietà sono Prosecco , Verdiso , Boschera)	9-10	1993 (1997)
Colli Euganei	Padova	-	Garganega , Prosecco , Tocai friulano, Sauvignon, Pinella , Pinot bianco, Riesling Italico, Chardonnay, Merlot, Cabernet franc, Cabernet, Barbera, Raboso veronese , Moscato giallo	9-14	1969 (1997)
Conegliano Valdobbiadene DOC	Treviso	Superiore di Cartizze	Prosecco , Verdiso , Bianchetta , Perera , Prosecco Lungo	12	1969 (2000)
Gambellara DOC	Vicenza	classico	Garganega	14	1970 (1993)
Garda DOC	Verona	-	Garganega , Pinot bianco, Pinot grigio, Chardonnay Tocai, Riesling Italico, Riesling, Cortese, Sauvignon, Cabernet, Cabernet franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot nero, Marzemino , Corvina , Barbera, Groppello , Sangiovese, Groppellone	11-16	1996 (1998)

5. LA FILIERA VITIVINICOLA

Lison Pramaggiore DOC	Verona, Treviso, Pordenone	classico	Lison , Pinot bianco, Chardonnay, Pinot grigio, Riesling italico, Riesling, Sauvignon, Verduzzo , Merlot, Malbec, Cabernet, Cabernet franc, Cabernet Sauvignon, Refosco dal peduncolo rosso	12-13	1971 (2000)
Lugana DOC	Verona, Brescia	-	Trebbiano di Lugana	11-12,5	1967 (1998)
Merlara DOC	Verona, Padova	-	Tocai friulano, Merlot, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Malvasia, Carmenère, Marzemino	13-14	2000
Montello e Colli Asolani DOC	Treviso	-	Merlot, Cabernet franc, Cabernet sauvignon	10-12	1977 (1991)
Monti Lessini DOC	Verona, Vicenza	-	Durella	9	1987 (2001)
Piave DOC	Treviso, Venezia	-	Cabernet, Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Bianco, Pinot grigio, Pinot nero, Raboso , Tocai Italico, Verduzzo , Chardonnay	11-14	1971 (1992)
Recioto di Soave DOCG	Verona	classico	Garganega, Trebbiano di Soave	9	1998
Soave DOC	Verona	classico e Soave "Colli Scaligeri"	Garganega, Trebbiano di Soave	14	1968 (2002)
Soave Superiore DOCG	Verona	classico	Garganega, Trebbiano di Soave		2001
Valdadige DOC	Verona, Trento, Bolzano	Valdadige "Terra dei Forti"	Pinot bianco, Pinot grigio, Riesling italico, Muller Thurgau, Chardonnay, Trebbiano Toscano, Nosiola, Sauvignon, Garganega, Enantio , Schiava, Merlot, Pinot nero, Lagrein Teroldego, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon (varietà previste nella sottozona "Terra dei Forti": Merlot, Enantio , Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Lagrein, Teroldego, Chardonnay, Pinot bianco, Pinot grigio, Sauvignon)	10-12	1975 (2000)
Valpolicella DOC	Verona	classico, Valpolicella Valpantena	Corvina veronese, Corvinone, Rondinella, Molinara	12	1968 (2000)
Vicenza DOC	Vicenza	-	Sauvignon, Pinot bianco, Pinot grigio, Chardonnay, Manzoni bianco, Moscato, Garganega , Riesling, Merlot, Cabernet sauvignon, Pinot nero, Raboso , Cabernet	13-16	2000

* In grassetto sono evidenziati i vitigni autoctoni veneti.

In una piccola parte della provincia di Verona, vale a dire una zona del comune di Peschiera confinante con Brescia, insiste la denominazione di origine controllata "S. Martino della Battaglia".

Fonte: ns. elaborazioni su disciplinari di produzione.

Appare evidente il peso rilevante di Verona e Treviso che assorbono quasi i quattro quinti del vigneto VQPRD; in particolare emergono le DOC “storiche” del Soave, del Valpolicella e del Bardolino per Verona e del Prosecco

Tab. 5.9 - Superfici iscritte e produzione di uva denunciata per le DOC venete

Province e Denominazioni di Origine	superficie iscritta (2000)		produzione media annua di uva DOC-DOCG denunciata (1998-2000)		potenziale produttivo medio annuo (1998-2000) t	indice di utilizzazione del potenziale produttivo 1998- 2000 (%) (*)
	ha	%	t	%		
Treviso	4.599	13,1	41.769	13,9		
Colli di Conegliano	155	0,4	491	0,2	1.355	36
Montello e Colli Asolani	406	1,2	1.835	0,6	4.455	41
Conegliano Valdobbiadene	4.038	11,5	39.443	13,1	46.009	86
Treviso e Venezia	6.746	19,2	30.070	10,0		
Lison Pramaggiore	2.205	6,3	12.772	4,2	26.121	49
Piave	4.541	13,0	17.299	5,8	58.281	30
Vicenza	3.087	8,8	26.049	8,7		
Breganze	575	1,6	3.684	1,2	7.304	50
Colli Berici	1.541	4,4	12.742	4,2	17.765	72
Gambellara	971	2,8	9.623	3,2	13.661	70
Vicenza e Verona	485	1,4	5.407	1,8		
Monti Lessini	485	1,4	5.407	1,8	7.926	68
Padova	1.682	4,8	10.471	3,5		
Bagnoli	200	0,6	1.742	0,6	6.904	25
Colli Euganei	1.438	4,1	8.729	2,9	53.676	16
Padova e Verona	52	0,1	111	0,0		
Merlara ^(a)	52	0,1	152	0,0	721	21
Verona	18.846	53,8	186.767	62,1		
Arcole ^(a)	4	0,0	0	0,0	53	40
Bardolino	2.894	8,3	30.700	10,2	35.198	87
Bianco di Custoza	1.497	4,3	18.067	6,0	22.085	82
Garda	997	2,8	2.733	0,9	12.413	22
Lugana	120	0,3	1.167	0,4	1.353	86
Recioto di Soave	399	1,1	300	0,1	3.177	9
Soave	6.584	18,8	72.000	23,9	90.325	80
Valdadige e Valdadige	679	1,9	7.033	2,3	9.650	73
Terra dei Forti						
Valpolicella	5.262	15,0	54.767	18,2	61.546	89
Totale	35.043	100,0	300.645	100,0		

(*) E' il rapporto percentualizzato tra la produzione denunciata 1998-2000 e il potenziale produttivo 1998-2000.

(a) Per le denominazioni di origine Arcole e Merlara sono disponibili solo i dati relativi alla campagna 2000/01 a causa della recente istituzione.

Fonte: ns. elaborazioni su dati CCIAA venete, Albo dei Vigneti.

di Conegliano Valdobbiadene e del Piave per Treviso. Tuttavia, se si osserva la produzione media annua di uve oggetto di denuncia, che nel triennio 1998/2000 raggiunge 300.000 tonnellate, il peso delle DOC veronesi si fa ancora più importante sfiorando i due terzi delle quantità di uve denunciate e ciò soprattutto a scapito di Treviso.

L'analisi dell'indice di utilizzazione del potenziale produttivo sintetizza gli orientamenti strategici dei viticoltori con riferimento alla produzione di uve per vini tipici. Si osserva, infatti, come siano le denominazioni di origine di più antica istituzione a raccogliere la più ampia adesione. In particolare si registrano indicatori oscillanti fra 70% e 86% per quelle denominazioni che in questi ultimi anni hanno acquisito crescente interesse (quali, ad esempio, le DOC Prosecco di Conegliano Valdobbiadene, Valpolicella, Bardolino, Bianco di Custoza, Soave, Lugana, Gambellara, Colli Berici). Si notano, invece, più bassi indici di utilizzazione per le denominazioni sorte di recente (Arcole, Merlara, Recioto di Soave), di maggiore portata territoriale (Garda), o che meno rispondono alle nuove tendenze della domanda (Piave). Occorre sottolineare che l'indice è condizionato anche dalle rese effettive dei vigneti; in alcuni casi, infatti, esso sottende la tendenza al raggiungimento della soglia massima di produzione viticola ad ettaro prevista nei disciplinari di produzione.

5.3.3 Industria di trasformazione e concentrazione della produzione

Secondo l'Unioncamere del Veneto la produzione regionale media annua di vino raggiunge, nel triennio 1999-2001, quasi 9 milioni di ettolitri, assorbendo circa il 16% della produzione nazionale (tab. 5.10). Rispetto alla media del triennio 1985-87, essa ha subito solo un lieve aumento (+3%), ma ciò è il

Tab. 5.10 - Veneto: produzione di vino per provincia, 1985/87-1999/01

Province	Media 1985/87		Media 1999/01		Variazione 1985/87-1999/01
	000 hl	%	000 hl	%	
Belluno	7	0,1	5	0,1	-25,9
Padova	1.301	15,0	810	9,1	-37,7
Rovigo	196	2,3	87	1,0	-55,4
Treviso	2.481	28,6	2.748	30,8	10,8
Venezia	883	10,2	765	8,6	-3,3
Verona	2.669	30,8	3.186	35,7	19,4
Vicenza	1.141	13,1	1.330	14,9	16,6
Veneto	8.678	100,0	8.932	100,0	2,9

Fonte: ns. elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto.

risultato di due tendenze contrapposte: lo sviluppo delle produzioni nelle province a maggiore vocazione, come Vicenza, Treviso e Verona, e il forte decremento nelle altre.

Nel primo caso la dinamica positiva è anche frutto della maggiore proiezione sui mercati internazionali dove si collocano non solo vini a DOC-DOCG, ma anche vini IGT e da tavola contraddistinti da buon rapporto qualità-prezzo. In particolare, Treviso e Verona hanno accresciuto il loro peso concentrando quasi i due terzi della produzione veneta.

Utilizzando i dati pubblicati dalla Regione Veneto (Direzione delle Politiche Agricole Strutturali) per l'anno 2000, è possibile analizzare il peso delle diverse tipologie di vino anche a livello subregionale (tab. 5.11). Più

Tab. 5.11 - Veneto: produzione di vino per tipologia di prodotto, 2000

Province	da tavola		IGT		DOC-DOCG		totale	
	(000 hl)	%	(000 hl)	%	(000 hl)	%	(000 hl)	%
Belluno	5	100,0	0	0,0	0	0,0	5	100,0
Padova	43	5,4	668	84,3	82	10,3	793	100,0
Rovigo	52	60,0	35	40,0	0	0,0	87	100,0
Treviso	236	8,8	2.043	76,4	396	14,8	2.675	100,0
Venezia	38	5,0	639	82,4	98	12,7	775	100,0
Verona	795	27,1	766	26,1	1.372	46,8	2.932	100,0
Vicenza	315	24,9	650	51,4	300	23,7	1.265	100,0
Veneto	1.484	17,4	4.801	56,3	2.248	26,3	8.533	100,0

Fonte: Regione Veneto - Direzione Politiche Strutturali Agricole.

della metà degli 8,5 milioni di ettolitri di vino prodotti nel 2000 è costituita da vini IGT, alla cui offerta contribuisce in modo rilevante la provincia di Treviso. Si tratta di produzioni che hanno assorbito buona parte delle uve destinate in precedenza ai vini da tavola di consumo corrente e, sebbene in misura minore, anche a quelli VQPRD attraverso le scelte vendemmiali e di cantina. Esse hanno in generale incontrato il favore dei consumatori dato che esprimono il legame con il territorio e spesso quello con il vitigno e sono caratterizzati da un buon rapporto qualità/prezzo; inoltre, va rilevato come questi vini abbiano richiamato l'interesse dei viticoltori poiché si tratta di prodotti in grado di posizionarsi su fasce di mercato anche di alta gamma con regole produttive meno rigide rispetto a quelle previste nei disciplinari DOC e DOCG.

Il vino a DOC-DOCG, invece, copre circa un quarto della produzione vinicola veneta. In questo ambito si sottolinea l'apporto della provincia di Verona, che concentra oltre il 60% della produzione regionale (tab. 5.13). Tuttavia, si può notare come in tutte le province venete l'incidenza della produzione a denominazione di origine sia molto più modesta rispetto a quella degli investimenti a vigneto. Questo fenomeno può essere ricondotto, oltre

che alle più basse rese ad ettaro che contraddistinguono gli impianti a denominazione di origine, alle scelte vendemmiali e di cantina verso i vini IGT o da tavola e agli acquisti di mosti e vini semilavorati provenienti da altre regioni effettuati dalle grandi industrie vinicole venete. Secondo la Regione Veneto, il valore del vino prodotto nel 2000 supera i 1.000 miliardi di lire (tab. 5.12). Si osserva ancora la forte incidenza delle produzioni IGT (53%) e, come era logico attendersi, il maggior peso dei vini DOC-DOCG rispetto a quello rivestito in quantità.

Treviso e Verona concentrano anche in valore quasi i due terzi della produzione regionale (tab. 5.13). Mentre la seconda spicca sulle altre province venete in termini di quantità di vino prodotte, Treviso mostra una più elevata capacità di valorizzazione delle produzioni, dato che è l'unica provincia che accresce il suo peso per tutte le tipologie di vino passando dalle quantità al valore.

Tab. 5.12 - Veneto: valore della produzione per tipologia di vino, 2000

Province	da tavola		IGT		DOC-DOCG		totale	
	(000.000 €)	%	(000.000 €)	%	(000.000 €)	%	(000.000 €)	%
Belluno	318	100,0	0	0,0	0	0,0	318	100
Padova	4.198	4,3	78.316	80,5	14.758	15,2	97.272	100
Rovigo	3.727	37,0	6.343	63,0	0	0,0	10.069	100
Treviso	19.226	5,0	258.460	67,3	106.247	27,7	383.933	100
Venezia	3.206	2,8	95.598	83,7	15.378	13,5	114.181	100
Verona	44.043	13,9	55.357	17,5	217.451	68,6	316.851	100
Vicenza	34.007	20,4	80.653	48,3	52.200	31,3	166.860	100
Veneto	108.725	10,0	574.726	52,8	406.034	37,3	1.089.485	100

Fonte: Regione Veneto - Direzione Politiche Strutturali Agricole.

Tab. 5.13 - Veneto: ripartizione della quantità e del valore della produzione per provincia e tipologia di vino, 2000 (%)

Province	Quantità di vinoprodotte				Valore della produzione			
	da tavola	IGT	DOC-DOCG	totale	da tavola	IGT	DOC-DOCG	totale
Belluno	0,3	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0
Padova	2,9	13,9	3,6	9,3	3,9	13,6	3,6	8,9
Rovigo	3,5	0,7	0,0	1,0	3,4	1,1	0,0	0,9
Treviso	15,9	42,6	17,6	31,4	17,7	45,0	26,2	35,2
Venezia	2,6	13,3	4,4	9,1	2,9	16,6	3,8	10,5
Verona	53,6	16,0	61,0	34,4	40,5	9,6	53,6	29,1
Vicenza	21,2	13,5	13,3	14,8	31,3	14,0	12,9	15,3
Veneto	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Regione Veneto - Direzione Politiche Strutturali Agricole.

I caratteri strutturali e gli orientamenti strategici adottati dalla fase della produzione vinicola (Berni, 2000; Berni *et al.*, 1996b; Capitello, 1996) riflettono la persistente polverizzazione aziendale che contraddistingue la viticoltura veneta. Con riferimento alla struttura dell'industria di trasformazione si osservano infatti:

- la presenza di un ampio numero di piccoli viticoltori-vinificatori in proprio per la produzione di vini a denominazione di origine; secondo i dati forniti dalle Camere di Commercio del Veneto, nella campagna 2000/2001, se ne contano più di 1.100⁷, concentrati per i quattro quinti nelle due province a più consolidata vocazione vitivinicola (Verona e Treviso);
- una buona concentrazione nella fase industriale dove operano imprese di dimensione medio-grande, spesso condotte da società di capitale conosciute a livello nazionale ed internazionale. Secondo il Registro delle Imprese nel Veneto operano nel 2002 quasi 230 industrie di "fabbricazione di vino di uve"⁸, localizzate per oltre i tre quarti a Treviso (46%) e a Verona (30%);
- la diffusione delle strutture cooperative in tutte le aree viticole venete, specie in quelle a denominazione di origine, dove hanno rappresentato fin dalla loro nascita intorno agli anni cinquanta, un imprescindibile strumento strategico per la concentrazione dell'offerta, la realizzazione di economie di scala nelle fasi della trasformazione e della commercializzazione, lo sviluppo imprenditoriale degli associati, nonché il presidio delle aree viticole spesso più vocate.

7) Albo dei vigneti delle Camere di Commercio del Veneto, Sezione vinificatori delle uve a denominazione di origine. Si coglie l'occasione per correggere un refuso di stampa della precedente edizione del Rapporto sul Sistema Agroalimentare del Veneto (Berni, 2000), dove a pagina 131 il numero delle cantine di viticoltori-trasformatori era stato indicato pari a "poco più di 2.100" anziché "poco più di 1.100".

8) Si tratta delle industrie alimentari classificate secondo il codice Ateco 1593. Nel Rapporto sul Sistema Agroalimentare del Veneto del 2000 (Berni, 2000) il numero delle industrie vinicole era stato calcolato intorno alle 400 unità. La discrepanza tra quest'ultimo dato e quello fornito nella presente edizione dipende dalla diversa fonte statistica. Per questa edizione è stato consultato il Registro delle Imprese iscritte secondo il codice Ateco 1593 tenuto dalle Camere di Commercio, mentre in precedenza si era fatto ricorso, sempre presso le Camere di Commercio del Veneto, al numero complessivo delle imprese iscritte disaggregato sulla base del numero di addetti dichiarato. L'attuale dato è più preciso perché l'elenco nominativo delle imprese iscritte ha consentito di estrapolare il numero delle cantine sociali venete e di depurare il dato da quelle imprese che non svolgono (consorzi di cantine sociali, consorzi di tutela dei vini a denominazione), o non svolgono prevalentemente (imbottigliatori), attività di lavorazione delle uve, facendo inoltre attenzione a quelle imprese organizzate a gruppo che possono presentare più unità locali giuridicamente autonome.

5.3.3.1 Le cantine sociali: mutualità, orientamento al mercato e nuovo management

Le 44 cantine sociali del Veneto assumono un ruolo insostituibile di fronte alla crescente complessità dell'ambiente di riferimento e all'ampliamento dell'arena competitiva, poiché rappresentano una possibilità di accesso al mercato da parte delle numerose imprese di piccola e piccolissima dimensione che caratterizzano la frammentata struttura produttiva viticola. Esse coprono circa la metà della produzione vinicola regionale e la loro presenza segue l'importanza dei bacini di produzione evidenziando un'accentuata concentrazione (circa due terzi) nelle province di Verona e Treviso.

In tal senso la tradizionale e importante funzione svolta dalla cooperazione nel Veneto nel processo di valorizzazione del patrimonio viticolo viene confermata da una nostra indagine, a mezzo questionario, svolta su un campione assai significativo. I risultati mettono in luce come, accanto al carattere mutualistico nei confronti dei soci, emergano differenziati percorsi strategici volti al perseguimento di una pluralità e multidimensionalità di obiettivi socio-economici che evidenziano, per alcune cantine, l'allontanamento da una mera gestione di servizio al socio a favore di una più alta integrazione cooperativa-impresa associata e, per altre, una conduzione tendenzialmente manageriale finalizzata al consolidamento dell'autonomia dell'impresa cooperativa.

I caratteri strutturali si presentano eterogenei, sotto l'influenza delle peculiarità geografiche dei territori interessati e del radicamento culturale che la cooperazione gode nelle singole zone di produzione in rapporto alla diffusione di altre forme aziendali, dando luogo a una realtà fortemente differenziata che passa da cooperative che associano circa cinquanta-cento soci ad altre con più di 1.400; prevalgono imprese di piccole-medie dimensioni con più dei due terzi delle cantine sociali che non superano i dieci milioni di Euro e i venti addetti.

Pur nelle peculiarità determinate da dimensione aziendale, volume d'affari complessivo e numerosità dei soci si nota, in generale, nell'ambito di un crescente adattamento alle esigenze della domanda, una complessa articolazione dei parametri assunti per la determinazione del valore di conferimento delle uve quale strumento di indirizzo dell'attività produttiva dei soci. Si segnala, inoltre, specie in aree particolarmente vocate alla vitivinicoltura, l'inserimento del prezzo di liquidazione delle uve all'interno di progetti di qualità, che assumono quale leva competitiva il maggior controllo della materia prima.

Ampia è la diffusione di vini prodotti a Indicazione Geografica Tipica (circa i tre quarti della produzione), seppur con ben più marcata presenza nelle province di Verona e Vicenza di vini a denominazione di origine.

La maggior parte delle cantine sociali si limita alla prima trasformazione del prodotto, che viene venduto allo stato sfuso alle imprese di imbottigliamento e commercializzazione determinando una perdita di valore aggiunto e di fidelizzazione del consumatore. È però interessante osservare come molte

cantine sociali abbiano sviluppato la vendita diretta facendo leva sul forte legame con il territorio; questo canale può raggiungere, dove forte è il richiamo turistico, una elevata quota delle vendite complessive (dal 50 all'80%), fornendo interessanti esempi di integrazione socio-economica a livello territoriale.

Uno dei principali problemi di talune cantine sociali è rappresentato dallo stringato portafoglio prodotti che si basa sui conferimenti dei soci anche se una conduzione di tipo manageriale non di rado riesce a superare.

Compendiando questi aspetti nell'ambito di una matrice di posizionamento strategico, è possibile delineare alcuni significativi profili delle cooperative vitivinicole venete (fig. 5.4).

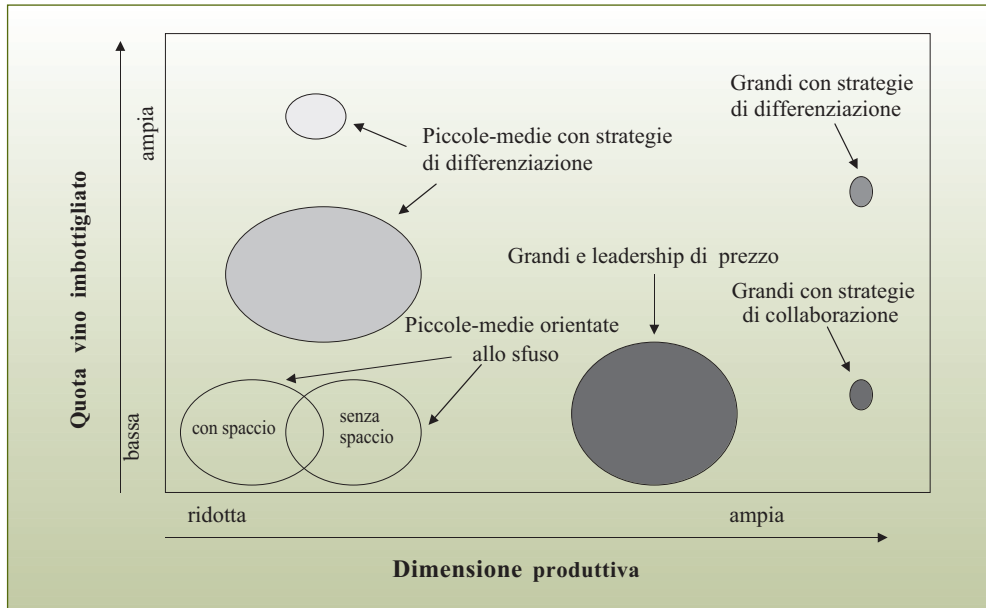


Fig. 5.4 - Matrice di posizionamento strategico delle cantine sociali venete

In particolare, mettendo in relazione la dimensione produttiva con la quota di vino imbottigliato, si osserva un accentuato orientamento delle unità di maggiore ampiezza alla commercializzazione di vino sfuso, che rivela una specializzazione di queste cooperative sul segmento del mercato dell'ingrosso dove competizione di prezzo e capacità di concentrare l'offerta costituiscono i fattori di vantaggio competitivo più rilevanti. Fa eccezione in un siffatto contesto la Cantina di Soave che da tempo ha intrapreso la strada della differenziazione, ma anche altre realtà cooperative hanno realizzato e stanno realizzando accordi di collaborazione con società di capitali finalizzate ad aumentare la presenza su differenziati canali con portafogli prodotti più ampi.

Le strategie di posizionamento delle piccole e medie imprese cooperative si presentano assai più variegata. Infatti, a fronte di una consistente

parte di esse operanti nel segmento dello sfuso, si osserva anche una diffusa presenza di aziende orientate verso l'imbottigliamento, con un picco particolarmente significativo nelle aree di produzione dello spumante (Valdobbiadene). Si tratta di un raggruppamento strategico assai dinamico ed innovativo nell'utilizzo delle leve del marketing-mix. Infatti, accanto ad una incidenza dell'imbottigliato che oscilla tra il 30 e il 50% si osserva un ampio portafoglio prodotti, reti di vendita differenziate e ben organizzate, intenso utilizzo degli strumenti di comunicazione.

All'interno delle piccole e medie cooperative specializzate nella produzione di vino sfuso si possono individuare due raggruppamenti strategici: quello delle cantine che sono riuscite a valorizzare la loro produzione sviluppando il canale diretto attraverso lo spaccio aziendale ed unità che presentano, invece, un orientamento assai simile al gruppo delle grandi cooperative. È evidente come, in quest'ultimo caso, i vincoli strutturali spesso non consentano di realizzare economie di scala coerenti con la competizione di prezzo imposta dal mercato ponendo il management di fronte ad importanti scelte di riposizionamento per gli anni futuri.

A tal fine, due principali opzioni sembrano prefigurarsi: la crescita dimensionale anche attraverso accordi di collaborazione con le imprese di maggiori dimensioni, oppure quella della valorizzazione del prodotto accentuando le politiche di differenziazione e/o di gestione della rete di vendita.

Anche con riferimento ai mercati di destinazione si riscontrano due differenti approcci per i quali si segnalano fattori di rischio: da un lato, un orientamento prevalentemente rivolto al mercato nazionale, dall'altro, uno più integrato nei circuiti commerciali internazionali. In quest'ultimo caso emerge ancora una modesta diversificazione dei mercati esteri con concentrazione su quelli tradizionali (in particolare Germania e Centro Europa), seppur in presenza di alcune cantine sociali attente ai mercati emergenti (quelli di Giappone e Canada).

Le dimensioni aziendali delle cantine sociali, le risorse economiche e finanziarie a disposizione, i canali di vendita utilizzati nonché l'ampiezza, la profondità della gamma offerta e la presenza di vini a denominazione di origine e di marchi aziendali influenzano in modo rilevante l'entità, le modalità e gli strumenti delle attività di comunicazione. Solo quelle di maggiori dimensioni e con un marchio aziendale affermato destinano una quota di fatturato per le campagne di comunicazione dello 0,5-2%. Fra i canali utilizzati si nota soprattutto la partecipazione a manifestazioni enogastronomiche e, in minor misura, a spazi sulla carta stampata e a spot pubblicitari in televisione e radio. Le principali leve si basano sul buon rapporto qualità-prezzo e, nel caso di vini a denominazione di origine, sul legame territorio-tradizioni.

Ampio è il ricorso a forme di collaborazione di tipo inter-organizzativo con altre cooperative e/o imprese di tipo capitalistico funzionali all'acquisto di materie prime e nello svolgimento di alcune fasi di trasformazione (spumantizzazione, imbottigliamento) e, meno frequentemente, nell'attività di commercializzazione, attraverso un maggior utilizzo di forme di aggregazione di tipo non equity⁹ che assicurano, in un ambiente dinamico, il raggiungimento di tre fondamentali fattori competitivi: flessibilità, integrazione e diversificazione.

5.4 GLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Il Veneto si conferma un'area produttiva fortemente proiettata sui mercati internazionali, e, in particolare, il comparto vitivinicolo dimostra un deciso orientamento all'esportazione (Inea, annate varie).

Nel periodo 1997-99, a fronte di importazioni assai esigue, il flusso commerciale vinicolo verso l'estero ha raggiunto, in media, poco meno di 543 milioni di euro, registrando un incremento, a valori correnti, di 3,6 volte dall'inizio del decennio e segnalando, in tal modo, l' incisivo aumento di competitività dei vini veneti sui circuiti commerciali internazionali (tab. 5.14). La quota di esportazione media nello stesso periodo ha superato il 40% del totale dell'export agro-alimentare veneto con un incremento del 4% rispetto al triennio 1988-90, evidenziando l'elevato e crescente grado di specializzazione produttiva verso il settore vitivinicolo raggiunto negli anni novanta. Tuttavia tale andamento deriva da variazioni in termini relativi assai differenziate da parte delle singole province; a fronte di variazioni positive per Vicenza, Venezia e, in particolar modo Treviso (più del 26%), si evidenziano andamenti di segno opposto per Padova, Belluno e, seppur in lieve misura, Verona (Unione Regionale delle CCIAA del Veneto, annate varie).

In relazione ai mercati di destinazione appare ancora largamente predominante il peso ricoperto dall'UE, che continua a costituire il principale bacino di assorbimento dei prodotti vinicoli veneti (oltre il 65%) (tab. 5.15); ma il fenomeno di estrema concentrazione delle esportazioni risulta ancora più evidente dalla considerazione che soli tre Paesi (Germania, USA e Regno Unito) assorbono oltre i 2/3 delle esportazioni venete di vino. Sulla base di tale considerazione un confronto tra l'area UE e "resto del mondo" tra i due trienni presi a riferimento (1988-90 e 1997-99) permette di delineare alcuni aspetti rilevanti. All'interno dell'UE le esportazioni si concentrano in Germania, principa-

9) Si tratta di tipologie di aggregazione che non prevedono l'assunzione di forme proprietarie (acquisizioni o fusioni di imprese, partecipazioni al capitale), ma la stipulazione di accordi e alleanze di collaborazione.

Tab. 5.14 - Veneto: flussi commerciali di vino, 1988/90 - 1997/99

	Esportazioni (milioni di euro)	Importazioni (milioni di euro)	Incidenza sull'export alimentare (%)	Incidenza delle province sull'export di vino (%)
media 1988/90				
Belluno	0,5	0,0	7,3	0,3
Padova	18,6	0,1	39,1	12,4
Rovigo	0,4	0,0	1,6	0,2
Treviso	8,5	0,7	16,9	5,7
Venezia	14,5	0,2	19,8	9,6
Verona	97,2	0,3	55,5	64,6
Vicenza	10,8	0,7	26,4	7,2
Totale	150,4	2,0	36,2	100,0
media 1997/99				
Belluno	0,1	0,2	1,3	0,0
Padova	42,0	1,6	30,5	7,7
Rovigo	0,1	0,0	0,1	0,0
Treviso	105,9	1,4	43,1	19,5
Venezia	43,9	1,0	23,2	8,1
Verona	318,0	1,7	52,1	58,6
Vicenza	32,8	4,6	32,5	6,0
Totale	542,7	10,5	40,2	100,0

Fonte: ns. elaborazioni su dati Unioncamere del Veneto (annate varie).

Tab. 5.15 - Veneto: riparto dell'export di vino per Paese di destinazione, 1988/90-1997/99 (%)

	1988-1990	1997-1999
Germania	34,2	39,1
Francia	3,9	2,0
Regno Unito	13,6	11,1
Paesi Bassi	2,6	2,6
Spagna	0,0	0,1
Altri UE	9,8	10,8
<i>Totale UE</i>	<i>64,1</i>	<i>65,7</i>
USA	22,5	16,1
Svizzera	5,0	4,1
PECO ed Europa orientale	0,3	1,2
Resto del mondo	8,1	12,8
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: ns. elaborazioni su dati Inea - Rapporto annuale del Commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari (annate varie).

le partner commerciale per le imprese venete, che raggiunge una quota di mercato di quasi il 40%; ciò conferma la presenza di potenzialità di crescita e di penetrazione offerte in altri Paesi dal processo di integrazione europea non ancora pienamente utilizzate. Al contrario, nei mercati extra UE, emerge un orientamento volto alla differenziazione del portafoglio paesi attraverso un'espansione in nuovi mercati, soprattutto del Sud America e dell'Est asiatico, e in minor misura, PECO e dell'Europa orientale. In entrambe le aree si manifesta minore importanza relativa, nonostante una crescita delle esportazioni, nei mercati tradizionali, tra i quali si segnala il calo nel Regno Unito (-2,5%) e negli USA (-6%). In termini quantitativi, il Giappone si presenta nel decennio considerato tra i Paesi più dinamici, il quale mostra attualmente segnali di ripresa dopo le difficoltà delle campagne 1998/99 e 1999/00. Inoltre, dalla metà degli anni novanta va rilevato il forte calo dei volumi spediti verso il mercato russo, diminuiti da circa 40 milioni a poco meno di 300 mila ettolitri.

Si può osservare, calando l'analisi a livello di singola provincia e considerando il contributo offerto da ciascuna agli scambi commerciali regionali di vino verso l'estero, una diversa vocazione all'esportazione: si distinguono, da un lato, Verona per l'elevata incidenza sulla quota dell'esportazione veneta (quasi il 60%) e, dall'altro, Treviso per il considerevole tasso di crescita registrato in meno di dieci anni (quasi 14 punti percentuali), anche se in termini assoluti l'aumento di Verona è più che doppio (tab. 5.14).

5.5 I CONSORZI DI TUTELA ED I SISTEMI A RETE

La complessità dell'ambiente competitivo e del contesto socio-economico ed istituzionale nei quali si trovano ad operare le imprese vitivinicole venete richiede l'attivazione e la gestione di un altrettanto complesso sistema di relazioni, non solo con i tradizionali attori della filiera, ma anche con le istituzioni (pubbliche e private) che intervengono con la logica del gruppo di pressione sulle scelte di politica agraria e determinano quella capacità progettuale e competitiva sempre più fondamentale nel favorire i processi di sviluppo dei diversi sistemi vitivinicoli territoriali.

In questo ambito i rapporti di collaborazione e cooperazione tra istituzioni ed imprese divengono, pertanto, una nuova fonte di vantaggio competitivo, poiché attraverso questi legami gli attori della filiera vitivinicola hanno la possibilità di accedere ad uno spettro di risorse, competenze e informazioni altrimenti non disponibili.

Evidentemente, numero e tipo degli attori coinvolti, contenuti ed intensità delle relazioni, dipendono, oltre che dalla dimensione territoriale del sistema locale, dalla forza strategico-relazionale delle imprese coinvolte, nonché dalle reti relazionali (formali ed informali) configuratesi a livello locale, di area siste-

ma e nel più ampio contesto regionale-multiregionale o globale (Begalli, 1999).

Le istituzioni divengono, in questo ambito, una nuova variabile di competizione che si esplicita, sia a *livello generale* (attraverso la programmazione nazionale e regionale della politica agraria per il settore vitivinicolo, l'interazione con i gruppi di pressione nell'attivazione e gestione dell'organizzazione comune di mercato), sia a *livello locale*, dove le istituzioni intervengono sulle politiche di sviluppo rurale integrato, anche incentivando forme di aggregazione fra imprese e tra queste ed altre organizzazioni finalizzate alla valorizzazione delle risorse dei sistemi vitivinicoli territoriali.

Come si è visto nel precedente rapporto (Berni, 2000), le principali organizzazioni (pubbliche e private) che, a diverso titolo, sono chiamate a svolgere ben precise attività per il sistema vitivinicolo regionale, nell'ambito dei due suddetti livelli di intervento istituzionale, possono così individuarsi:

- a) Regione Veneto, che opera attraverso l'Assessorato all'Agricoltura, il Dipartimento per i Servizi Speciali per l'Agricoltura, il Dipartimento Politiche Agricole, Strutturali e di Mercato, gli Ispettorati Regionali dell'Agricoltura;
- b) Amministrazioni provinciali, mediante gli Assessorati all'Agricoltura;
- c) Camere di Commercio, Industria, Artigianato, Agricoltura e loro Unione;
- d) Istituti di ricerca e formazione specifici per la vitivinicoltura;
- e) Associazioni di categoria agricole e degli industriali del vino;
- f) Consorzi per la tutela delle DOC-DOCG e loro Unioni.

E' nella seconda dimensione della variabile istituzionale (quella locale) che rientrano i Consorzi di Tutela, la cui prossimità al territorio può diventare centro motore per la definizione e lo sviluppo di nuove e più efficaci strategie. Si tratta di un ruolo tanto più significativo quanto più il sistema vitivinicolo è orientato a produzioni il cui prestigio deriva dalla reputazione complessiva di una determinata zona in cui tradizione culturale, qualità dell'ambiente e del paesaggio, risorse umane, processi produttivi divengono fondamentali leve di valorizzazione integrata.

In questo ambito, sostenute dalla conoscenza, si sviluppano risorse immateriali (processi produttivi, marchi, reputazione, fedeltà, sistemi di qualità), delle quali la Denominazione di Origine rappresenta un esempio di trasformazione in proprietà intellettuale collettiva protetta legalmente. Nella figura 5.5 è appunto evidenziato come, sia il capitale sociale (costituito dalle competenze specifiche e dalla cultura condivisa che si sedimentano a livello locale), sia la proprietà intellettuale (di cui marchi e denominazione di origine ne rappresentano gli esempi più significativi), si generino da quelle conoscenze che maturano - attraverso processi di apprendimento specifici - da un adeguato accesso all'informazione da parte di operatori ed istituzioni (pubbliche e private).

La necessità di gestire l'informazione pone il Consorzio di Tutela al centro di un complesso sistema di relazioni che può consentire di ampliare le già esisten-

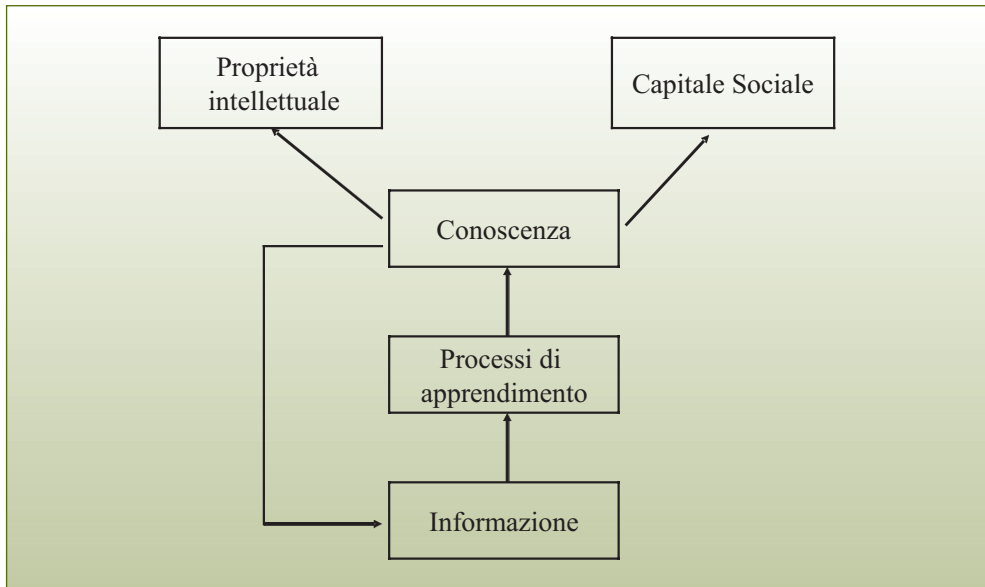


Fig. 5.5 - Processo di generazione delle risorse immateriali locali

ti reti locali, ed è quando si determina una siffatta integrazione che possono trovare valorizzazione risorse collettive altrimenti utilizzate con minore efficienza.

Proprio in questa ottica la vigente legislazione ha attribuito ai Consorzi di Tutela funzioni propositive, consultive, di vigilanza, oltre che di tutela e valorizzazione delle rispettive denominazioni.

La funzione propositiva, che si esplicita con la possibilità di avanzare proposte sulla disciplina della denominazione, implica tuttavia, da parte del Consorzio di Tutela, la capacità di valutazione complessiva della situazione di mercato dei vini interessati dalla denominazione. Se da un lato essa coinvolge volontà e capacità per svolgere un ruolo innovativo, al fine di garantire vantaggio competitivo (puntando sulla qualità differenziale rispetto ai concorrenti) e difesa dinamica di una tipicità che deve sapersi adattare all'evoluzione del mercato, dall'altro richiede adeguata dotazione (qualitativa e quantitativa) di risorse umane e finanziarie, fondamentali per affrontare con efficacia l'analisi della domanda, dove il consumatore manifesta comportamenti vieppiù diversificati. Proprio in riferimento a questa funzione, va rilevato come taluni Consorzi abbiano dimostrato rilevanti capacità progettuali attraverso la definizione, prima, ed il riconoscimento, poi, di disciplinari per vini a DOP (Bardolino Superiore, Soave Superiore, Recioto di Soave), oppure l'individuazione e la messa a punto di norme per sottogruppo particolarmente vocate alla produzione di vini di elevata specificità, che possono trovare favorevole apprezzamento sul mercato.

La funzione di vigilanza, in base alla normativa vigente, può limitarsi

ai propri associati oppure essere estesa *erga-omnes*¹⁰ a tutti coloro che intendono usufruire di una denominazione, siano essi consorziati o meno. In quest'ultimo caso la rappresentatività minima richiesta al Consorzio di Tutela sale al 66% e sotto questo profilo va rilevato come buona parte dei Consorzi attualmente operanti nel Veneto siano in grado di soddisfare questa condizione, che testimonia la rilevante capacità di aggregazione da loro esercitata sugli attori della filiera.

Le implicazioni connesse a questa nuova funzione sono tutt'oggi al centro di un ampio dibattito e inevitabilmente coinvolgono, da un lato la responsabilità del Consorzio di tutela quale organismo gestore del marchio collettivo nei confronti del mercato e più in generale della collettività, dall'altro, i dubbi legati al fatto di affidare ad un ente "non terzo", qual è il Consorzio di Tutela, la funzione pubblica di controllo, prima, e certificazione poi del marchio stesso.

Per quanto riguarda la tutela, si rileva come essa consista, in primo luogo, in un'azione di conoscenza allo scopo di mettere produttori e altri utilizzatori della denominazione di origine nelle condizioni (tecniche e culturali) di conoscere le norme di legge per poterle rispettare. In secondo luogo tutelare significa evitare l'utilizzo fraudolento della denominazione, proteggere dal plagio e dalla sleale concorrenza, evitarne l'uso indebito.

L'analisi delle attività svolte nel recente passato dai Consorzi veneti, evidenziate nel precedente Rapporto sul Sistema Agroalimentare del Veneto (Berni, 2000), consente di affermare come la loro azione abbia interessato prioritariamente la tutela dei produttori consorziati nei riguardi di comportamenti scorretti da parte di soggetti terzi, piuttosto che l'ampliamento delle conoscenze (attraverso la formazione culturale e la preparazione professionale), che richiede tuttavia acquisizione di nuovi strumenti tecnici fondamentali per rendere compatibili i risultati economici e competitivi con le attese, sia dei produttori che dei consumatori.

Infine, la funzione di valorizzazione assume un ruolo fondamentale proprio perché coinvolge le istituzioni quali organismi che esprimono un interesse collettivo della società insediata nel territorio della denominazione di origine.

Si tratta di una funzione che si basa su un ampio ventaglio di obiettivi che spaziano ben oltre il tradizionale ruolo assegnato al Consorzio di Tutela, dal momento che essi coinvolgono un insieme di elementi che richiamano l'importanza e il ruolo storico, socio-culturale, ambientale ed economico che i vini tipici svolgono nei confronti delle peculiarità territoriali venete e delle loro collettività.

10) Per il momento l'applicazione del DM sull'*erga-omnes* 29 Maggio 2001 è stata prorogata di sei mesi (sino al 5 Gennaio 2003) allo scopo di consentire una profonda riflessione e conseguenti probabili adattamenti con tutte le componenti della filiera.

Ne consegue che dall'attività di valorizzazione del vino tipico può scaturire un più ampio sistema di relazioni che possono promuovere lo sviluppo di una determinata zona, dato che la capacità di generare ricchezza costituisce la base, non solo per la sopravvivenza dell'impresa, ma per uno sviluppo rurale integrato in cui il sistema vitivinicolo svolge spesso un ruolo motore (fig. 5.6).

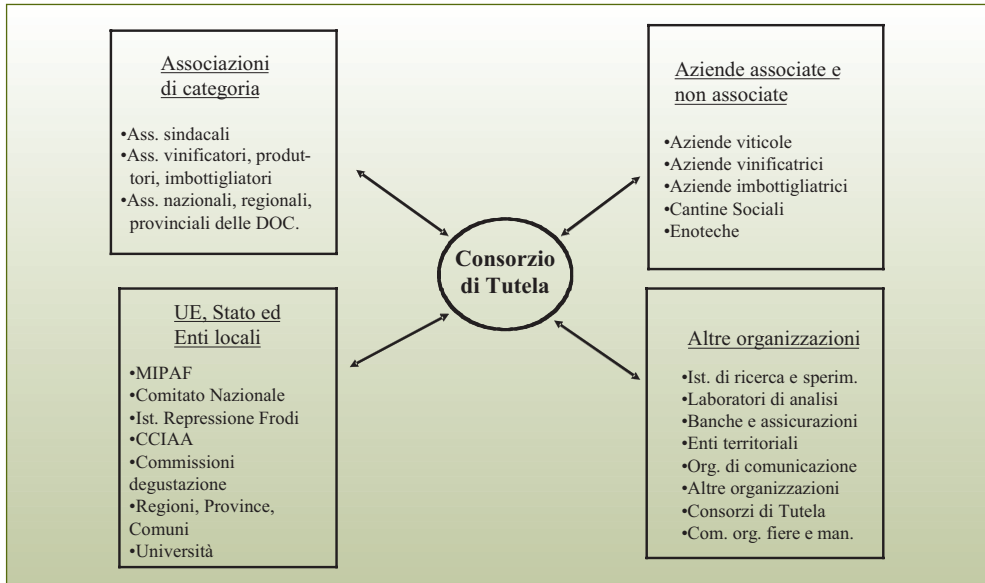


Fig. 5.6 - Sistema di relazioni Consorzio - Istituzioni locali

In questa logica i processi di valorizzazione attuabili dal Consorzio di Tutela coinvolgono un insieme di attività che chiamano in causa, prima la capacità di elaborare progetti e, poi, quella organizzativa e di coordinamento dei soggetti funzionalmente coinvolti per il perseguimento delle finalità generali e degli obiettivi specifici.

Ciò richiama l'importanza di un nuovo posizionamento competitivo del Consorzio di Tutela che non dovrà più limitarsi alla gestione del solo sistema vitivinicolo, ma spingersi, magari in collaborazione con altre istituzioni, a quella dell'intero sistema territoriale. Un interessante esempio è rappresentato in tal senso nella figura 5.7 dove, attraverso lo strumento della strada del vino, viene evidenziato il ruolo centrale che il Consorzio di Tutela potrebbe svolgere nello stimolare la coesione e coordinare le azioni dei diversi sub-sistemi coinvolti all'interno del più ampio territorio e sistema socio-culturale. In tale ambito, la L.R. 7 Settembre 2000 n. 17 costituisce un modello di riferimento particolarmente significativo che sta trovando, ad esempio, realizzazione nel territorio del Consorzio di Tutela del Lison Pramaggiore.

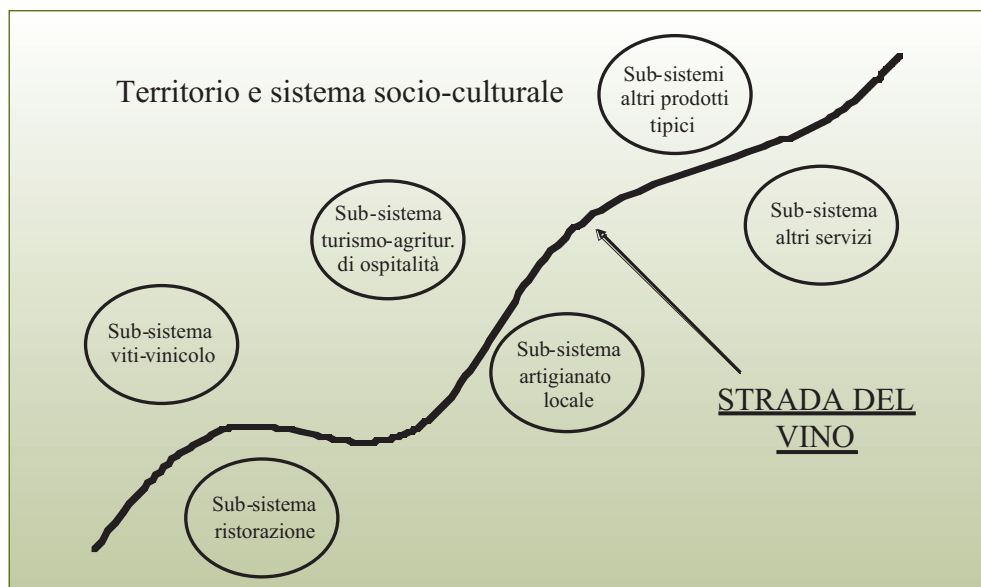


Fig. 5.7 – Sistema di relazioni locali generate da una strada del vino

Ne deriva di qui un'esigenza di ricerca di nuove scelte strategiche e soluzioni organizzative che, al di là delle opzioni di volta in volta ritenute più adatte, richiedono l'affermazione di una nuova filosofia progettuale dove gli aspetti inter-organizzativi assumeranno, inevitabilmente, rilevanza crescente rispetto a quelli intra-organizzativi.

5.6. SCENARI DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE FUTURE

Come si è visto, nonostante la consistente perdita segnalata dal potenziale produttivo mondiale, all'inizio degli anni 2000 lo squilibrio fra produzione e consumi è tornato a preoccupare il settore vitivinicolo, tanto che le proiezioni dell'O.I.V. per il 2005 indicano un ulteriore allargamento del surplus.

Pare il caso ricordare che l'orientamento dei consumi ha determinato e accentuerà nei prossimi anni problemi di eccedenza nell'ambito dei vini da tavola di consumo corrente, mentre per i VQPRD continuerà a manifestarsi una tendenza all'aumento della domanda.

Inoltre, poiché la produzione sta espandendosi e spostandosi verso quei paesi nuovi produttori in grado di presentarsi sul mercato internazionale con vini monovarietali caratterizzati da ottimi rapporti qualità/prezzo, occorre sottolineare che la competizione si accentuerà nell'ambito di quella ampia fascia dei VQPRD non contraddistinti da insostituibili caratteri di

unicità. Se, infatti, si tiene conto che tra i primi dieci esportatori mondiali - che controllano il 90% dell'export complessivo - Australia, Cile e Usa hanno significativamente incrementato le loro quote durante gli anni '90, ben si capisce come presentino concrete possibilità di successo solo produzioni caratterizzate, oltre che da tipicità e sicuro valore qualitativo, da elevato contenuto di servizio, da sistemi relazionali in grado di controllare processi di innovazione e sistemi distributivi altamente concentrati.

In questo scenario di fondo la vitivinicoltura veneta presenta diversi fattori di vantaggio competitivo che si esprimono:

- a) nella forte tradizione legata alle zone tipiche (quasi la metà del vigneto è situata in queste regioni con 21 DOC e 3 DOCG);
- b) nel grande dinamismo imprenditoriale e istituzionale in grado di adattarsi con rapidità ai mutamenti dei consumatori e dell'ambiente competitivo; in questo ambito merita ricordare il deciso orientamento al miglioramento qualitativo delle produzioni attraverso il Piano di riconversione e ristrutturazione dei vigneti;
- c) nella diffusa presenza di marche leader e di grandi aziende industriali sui mercati internazionali;
- d) nel consistente ruolo di marchi collettivi con vini di alto pregio, ben conosciuti nel mondo ed in grado di attribuire prestigio all'intero settore;
- e) nella vasta importanza di un'industria cooperativa di buone dimensioni e in taluni casi aperta a nuove strategie competitive, specie con riferimento alle funzioni di trasformazione e commercializzazione;
- f) nella vicinanza a grandi mercati esteri che ha stimolato una storica e ancor viva tradizione commerciale;
- g) nella attrattività di importanti e diffusi bacini turistici;
- h) nella presenza di istituzioni pubbliche e private di grande rilevanza per la formazione culturale e la preparazione professionale degli operatori, le relazioni internazionali e la comunicazione;
- i) nell'attivo ruolo dei Consorzi di Tutela nell'ambito del marketing territoriale, anche in relazione ai possibili adattamenti richiesti dalla nuova normativa sulla tracciabilità.

Accanto a questi fattori di vantaggio competitivo esistono anche elementi di rischio essenzialmente riconducibili a:

- a) forte polverizzazione delle strutture produttive, seppur parzialmente attenuata dalla diffusa presenza delle realtà cooperative;
- b) cooperative non di rado caratterizzate da modesto orientamento manageriale in relazione alla differenziazione di prodotto e alla commercializzazione dei vini;
- c) assai più modesta incidenza delle produzioni di VQPRD rispetto alle superfici iscritte agli Albi dei vigneti che trova giustificazione nella storica vocazione del Veneto all'attività di trasformazione e dunque all'importazione di

- mosti e vini da affinare;
- d) presenza di ampie quote di VQPRD nelle fasce di mercato più soggette a competizione che, nel caso di taluni vini monovarietali, si è tradotta in difficoltà di collocamento;
 - e) modesta utilizzazione delle politiche di differenziazione territoriale basata su sottozone, microzone e così via;
 - f) vetustà degli impianti viticoli da un lato, e localizzazione per una parte relativamente consistente di essi in aree di pianura, anche se questo fenomeno è in corso di ridimensionamento alla luce dei nuovi orientamenti dell'OCM vino;
 - g) elevata concentrazione dei flussi di export in un ridotto numero di Paesi del centro-nord Europa (Germania in particolare);
 - h) modesta propensione a potenziare le reti inter-organizzative, sia all'interno dei singoli sistemi vitivinicoli territoriali, che fra di essi.

Alla luce di queste considerazioni possono essere individuate alcune linee guida che potrebbero condizionare gli scenari di riferimento nei prossimi anni.

Il primo aspetto di grande rilevanza va individuato nel miglioramento qualitativo della base viticola rispetto al quale un grande impulso dovrebbe derivare dai piani di ristrutturazione e riconversione dei vigneti previsti dalla nuova OCM, ma sui quali si dovrà intervenire anche con risorse finanziarie aggiuntive, se si vorrà assicurare un tasso di ricambio coerente con l'innovazione richiesta dalla dinamica del mercato.

Un secondo fattore concerne la revisione, in taluni casi, ed il rafforzamento, in altri, del posizionamento competitivo di quell'ampia fascia di produzioni VQPRD particolarmente esposte alla concorrenza internazionale. In questo ambito, poiché le possibilità di differenziazione della qualità tecnologica dei prodotti vanno via via assottigliandosi, particolare attenzione dovrà essere dedicata alla componente di servizio, al marketing relazionale e in particolare ai rapporti con la clientela, all'aumento dell'efficienza dei sistemi distributivi, alla rapida implementazione di nuovo valore aggiunto attraverso la certificazione di sistemi di qualità aziendali, ambientali, di prodotto e di filiera.

Con riferimento, sia a questa fascia di mercato, sia a quella dei vini tipici che già godono di un vantaggio competitivo basato sulla differenziazione, una terza strategia è da individuarsi nel recupero e nel rafforzamento dei profili organolettici in grado di legare la qualità tecnologica al territorio, nonché di intervenire su tutte quelle componenti immateriali che sempre più possono contribuire ad accrescere il valore aggiunto dei vini veneti.

Tutto ciò chiama evidentemente in causa la necessità di affermare una nuova filosofia di marketing collettivo in grado di spostare i termini della

competizione dal settore vitivinicolo al sempre più complesso sistema territoriale, all'interno del quale lo stesso si trova ad operare. Si tratta in definitiva di ricercare nuove sinergie tra politiche di marca aziendale e di marchio collettivo non più riconducibili alla sola denominazione di origine, bensì alla qualità differenziale che una specifica regione, ma anche più ampie aree-sistema, possano essere in grado di esercitare nei confronti di altri territori rispetto ai quali si troveranno a competere. Ciò richiede di diffondere una nuova dimensione relazionale poiché la percezione della qualità viene sempre più a dipendere da tutti i valori che, indipendentemente dai settori di attività, sono riconducibili a un determinato territorio.

BIBLIOGRAFIA

- P. Aigrain (2002), *Note de conjoncture mondiale*, in: Bulletin de l'O.I.V., n. 855-856, pp. 322-355.
- G. Dutruc-Rosset (2002), *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 2000*, Supplément au «Bulletin de l'O.I.V.», Office International de la Vigne et du Vin.
- D. Begalli (1999), *Reti di impresa: organizzazione e istituzioni come fattori di competitività*, XXXVI Convegno di Studi della Società Italiana di Economia Agraria, Milano.
- P. Berni (2000), *La filiera vitivinicola*, in: Rapporto sul sistema agroalimentare del Veneto, a cura di P. Berni, V. Boatto, A. Povellato, Regione Veneto, Inea, Veneto Agricoltura, Padova, pp. 119-147.
- P. Berni, D. Begalli, R. Capitello (1995), *Fattori qualitativi e di percezione nei consumi di vino: una proposta metodologica per l'analisi della segmentazione di mercato*, Studi di Economia e Diritto, n. 3.
- P. Berni, D. Begalli, R. Capitello (1996a), *La percezione dei consumatori di vino in un'area a forte tradizione viticola: un'applicazione della conjoint analysis*, in: Studi di Economia e Diritto, n. 3.
- P. Berni, D. Begalli, R. Capitello (1996b), *Le strategie competitive dell'industria enologica nelle zone di produzione tipica: analisi di un caso di studio*, Economia Agroalimentare, n. 1.
- P. Berni, D. Begalli, R. Capitello (2002), *Segmentazione del mercato del vino in Danimarca: l'approccio metodologico delle occasioni di consumo*, XXXIX Convegno di Studi della Società Italiana di Economia Agraria, Firenze.
- P. Berni, D. Begalli, R. Capitello, S. Pavignani (2002), *Caratteri strutturali, strategie e prospettive del settore vitivinicolo nella provincia di Verona*, Seminario Internazionale sulla perizia di danni da grandine alla vigna, AIAG-Ania.
- G. Caldano, A. Rossi (2002), *Codice denominazioni di origine dei vini*, Unione Italiana Vini Editrice, Milano.
- R. Capitello (1996), *Le performance economico-finanziarie dell'industria viticola: risultati di un'indagine in un'area a forte specializzazione*, Studi di Economia e Diritto, n. 4.
- D. Gaeta (1997), *Strategie di marketing, consumo di vino e riforma dell'organizzazione comune di mercato*, in: M. Scoppola, A. Zezza (a cura di), *La riforma dell'organizzazione comune di mercato e la vitivinicoltura italiana*, Inea, Roma.
- D. Gaeta (2001), *Il sistema vitivinicolo in cifre*, Unione Italiana Vini Editrice, Milano.
- Inea (annate varie), *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

- Ismea (annate varie), *Filiera vino*, Roma.
- Ismea (2001), *Il marketing del vino*, Roma.
- Regione Veneto (1999), *Piano di Sviluppo Rurale*, Regione del Veneto, Giunta Regionale, Venezia.
- Regione Veneto (2001), *Piano di ristrutturazione e di riconversione dei vigneti*, Regione del Veneto, Giunta Regionale, Venezia.
- R. Sardone (1999), *La riforma dell'OCM vino*, in: La riforma della PAC in Agenda 2000, Inea, Roma.
- R. Sardone, A. Zezza (1997), *Le politiche vitivinicole comunitarie in Italia*, in: M. Scoppola, A. Zezza (a cura di), La riforma dell'organizzazione comune di mercato e la vitivinicoltura italiana, Inea, Roma.
- G. Sartor (1997), *Per costruire insieme il futuro dell'agricoltura veneta*, in: Atti I Conferenza regionale per l'agricoltura, Regione Veneto, Giunta Regionale, Vicenza.
- M. Scoppola (1997), *Il riequilibrio del mercato vitivinicolo: vecchi e nuovi strumenti nella politica agricola comunitaria*, in: M. Scoppola, A. Zezza (a cura di), La riforma dell'organizzazione comune di mercato e la vitivinicoltura italiana, Inea, Roma.
- Unione Regionale delle CCIAA del Veneto (annate varie), *Relazione sulla situazione economica del Veneto*, Venezia.