

# Competitività del sistema vino: Italia e Australia a confronto

**Eugenio Pomarici, Rossella Tedesco**

Dipartimento di Economia e Politica Agraria, Università degli Studi di Napoli Federico II - Centro per la formazione in economia e politica dello sviluppo rurale - Portici

**L**a fase critica che il settore vitivinicolo italiano sta attraversando impone la ricerca di nuove e più efficaci strategie di mercato (Pomarici, 2005a). Perché ciò sia possibile è necessario comprendere i fattori che determinano la diversa performance dei Paesi che si confrontano nel mercato del vino. La competitività dei sistemi produttivi è il risultato dei processi competitivi delle singole imprese, che sono in parte determinati, oltre che dal talento imprenditoriale, da un insieme complesso di elementi che annoverano l'accesso ai fattori della produzione in senso lato (input e tecnologie) e ad altre condizioni dell'ambiente nel quale il sistema delle imprese opera, che determinano nel loro insieme il potenziale competitivo delle diverse aree produttive (Traill e Pitts, 1998; Zanni, 2005). Le condizioni del potenziale produttivo sono spesso autorevolmente richiamate come causa della flessione della performance competitiva italiana (Accademia dei Georgofili, 2005); l'argomento merita, quindi, particolare attenzione e sistematiche ricerche.



Questo articolo si propone, intanto, di sviluppare un'esplorazione parziale del tema, confrontando alcuni elementi del potenziale competitivo del sistema vitivinicolo in Italia e in Australia. Questo confronto risulta di particolare interesse in considerazione del fatto che l'Australia ha mostrato la maggiore crescita nella performance competitiva tra i Paesi del Nuovo Mondo e attualmente rappresenta, a torto o a ragione, il paradigma dei nuovi modelli di competitività nel mercato del vino.

L'analisi prenderà in considerazione diversi elementi che contribuiscono alla competitività delle imprese: il costo di alcuni fattori della produzione (terra, lavoro e uva) e altri elementi che contribuiscono a determinare il costo della produzione o la corrispondenza dei prodotti alle aspettative dei consumatori, quindi il valore della produzione (dimensione delle imprese, normative di settore e redditività delle imprese). Il settore del vino è caratterizzato da un'ampia eterogeneità di input utilizzati, di condizioni soggettive di accesso agli input e di situazioni strutturali e organizzative. Questo rende difficile i confronti, che devono essere fatti con molto pragmatismo; quello che si propone deve essere considerato tenendo presenti i limiti del metodo.

## Valutazione del costo dei fattori

### Costo della terra

Alcuni dati sul costo dei vigneti in Australia sono riportati nella tabella 1. Si può constatare una notevole eterogeneità di prezzi; questo indica che anche in Australia, nonostante l'assenza di regolamentazioni sulle indicazioni geografiche di tipo europeo, la reputazione delle diverse aree determina valori dei vigneti molto diversi, giustificati da valori delle uve prodotte anche molto diversi tra le aree, come si vedrà anche meglio in seguito. La tabella 2 riporta, invece, un'analisi dei prezzi unitari dei terreni vitati rilevati in Italia dall'Inea in 67 aree. L'elaborazione è stata condotta sui prezzi massimi rilevati nelle singole aree. È evidente la notevole diversità nelle condizioni di costo del fattore terra, variando i prezzi massimi nelle singole aree tra 12.000 e 420.000 euro per ettaro. Il valore mediano, pari a 38.000 euro per ettaro, e i valori relativi al primo e terzo quartile (1), indicano tuttavia un livello di costo della terra in Italia comparabile con quello che si riscontra in Australia.

**IL SETTORE DEL VINO È CARATTERIZZATO DA UN'AMPIA ETEROGENEITÀ DI INPUT UTILIZZATI, DI CONDIZIONI SOGGETTIVE DI ACCESSO AGLI INPUT E DI SITUAZIONI STRUTTURALI E ORGANIZZATIVE. QUESTO RENDE DIFFICILE I CONFRONTI, CHE DEVONO ESSERE FATTI CON MOLTO PRAGMATISMO; QUELLO CHE SI PROPONE DEVE ESSERE CONSIDERATO TENENDO PRESENTI I LIMITI DEL METODO**

**Costo del lavoro**

L'Annual Financial Benchmarking Survey 2002 sull'industria del vino australiana (Deloitte Touche Tohmatsu, 2004) riporta i dati relativi al costo del lavoro calcolati su un campione rappresentativo di imprese. Queste sono stratificate per classi di dimensione e, come si può osservare nella tabella 3, il costo del lavoro varia, con buona approssimazione, tra 13 e 19 euro/ora. Le retribuzioni base dei dipendenti del settore alimentare italiano ammontano a poco più di 16 euro/ora (www.cnel.it). Nella fase di trasformazione, quindi, il confronto tra Australia e Italia non sembra mostrare una significativa differenza nel costo del fattore lavoro.

**Costo dell'uva**

Il già citato rapporto sull'industria del vino australiana riporta anche i dati relativi al costo dell'uva acquistata da parte delle imprese di trasformazione, imprese che peraltro dipendono in larga misura dall'approvvigionamento esterno (tabella 3). Si può osservare che il costo di acquisto medio è variato da un massimo di 1.000 euro/tonnellata a un minimo di 450 euro/tonnellata, che si registra nelle imprese più grandi, imprese che includono nella gamma una quota ampia di vini di minore pregio. La tabella 4 riporta, inoltre, i dati

**NEL CASO DEL COSTO DELL'UVA NON EMERGE UNA DISPARITÀ SIGNIFICATIVA NEL COSTO DI APPROVVIGIONAMENTO IN GRADO DI INDURRE RILEVANTI DIFFERENZE DI POTENZIALE COMPETITIVO; IN ITALIA COME IN AUSTRALIA I PRODUTTORI DI VINO SI CONFRONTANO CON UN'OFFERTA MOLTO DIFFERENZIATA IN TERMINI QUALITATIVI**

circa i prezzi nelle singole zone viticole del South Australia, area che esprime una quota importante della produzione di tutta l'Australia. Rilevante è la differenziazione dei valori nelle diverse aree e la presenza di valori molto elevati per le uve delle varietà più pregiate nelle aree più rinomate.

Anche in Italia il ruolo delle uve non auto-prodotte è piuttosto importante, assicurando più dell'80% della produzione di vino da tavola e Igt. Buona parte del vino realizzato con queste uve in Italia passa, però, per le cooperative (oggi marginali in Australia); i vigneti che producono per la vendita a terzi si possono stimare, comunque, in almeno il 30% (2). Il loro ruolo è però importante nella fornitura della materia prima per l'esportazione. I produttori di vino che operano principalmente con uve acquistate esprimono circa il 45% delle esportazioni di vino imbottigliato (Sorbini e Agosta, 2005). Le cantine sociali esprimono il 37% e il restante 19% è espresso dalla produzione integrata. In Italia non si dispone, però, di valutazioni aggregate del valore medio delle uve acquistate dall'industria

enologica; l'analisi dei prezzi rilevati dall'Ismea, riportata nella tabella 5, ha consentito di calcolare una mediana che oscilla, nei periodi considerati, tra 375 e quasi 600 €/tonnellata. Il campo di variazione assoluto (variazione tra prezzo minimo e massimo) è estremamente ampio, ma anche la differenza tra il primo e terzo quartile, dove ricade il 50% dei prezzi rilevati, descrive una notevole variabilità. Anche nel caso del costo dell'uva non emerge una disparità significativa nel costo di approvvigionamento in grado, quindi, di indurre rilevanti differenze di potenziale competitivo; in Italia come in Australia i produttori di vino si confrontano con un'offerta molto differenziata in termini qualitativi.

**Valutazione di altri elementi di competitività**

**La dimensione delle imprese**

La dimensione aziendale è certamente un elemento importante, in quanto ha un'influenza sui costi di produzione per effetto delle economie di scala e in relazione al diverso potere dell'impresa nei confronti dei fornitori e dei clienti (Zanni, 2005).

In Australia operano circa 1.700 cantine commerciali, che sviluppano nel loro insieme una produzione che ha raggiunto circa 11 milioni di ettolitri. Negli ultimi 20 anni il numero delle imprese è cresciuto (erano 350 nel 1985), anche se hanno avuto luogo importanti operazioni di acquisizioni e fusioni tra le imprese più grandi, dando vita a un sistema vinicolo ormai ricco e articolato (Winetitles, 2003). Dividendo la produzione totale australiana per il

MILIONI DI AUSS\$ CORRISPONENTI A €	CLASSE DI FATTURATO				
	< 1	1-5	5-10	10-20	> 20
	< 0,63	0,63-3,1	3,1-6,3	6,3-12,5	> 12,5
Costo dell'uva (€/tonnellata)	1000,25	1002,76	702,37	1070,49	457,17
% uva acquistata	96%	54%	88%	83%	78
Costo del lavoro (€/ora)	12,92	16,22	18,79	15,70	18,82

Tab. 3 - Costi nelle imprese vinicole australiane per classi di fatturato. Fonte: Deloitte Touche Tohmatsu, 2004.

AREE VITICOLE	PREZZI 2004 (€/TONNELLATA)		
	MEDIO	MINIMO	MASSIMO
Adelaide Hills	900	124	2.418
Adelaide Plains	539	155	1.364
Barossa Valley	756	124	6.200
Clare Valley	861	260	1.860
Coonawarra	686	118	1.550
Eden Valley	845	-	-
Fleurieu Zone	741	155	1.162
Langhorne Creek	730	124	1.426
Limestone Coast Zone	572	-	-
McLaren Vale	849	124	2.418
Padthaway	665	124	1.116
Riverland	329	93	638
Wrattobully	815	124	1.240
Tutte le aree	524	-	-

Tab. 4 - Prezzi delle uve in South Australia nel 2004. Fonte: Phylloxera and Grape Industry Board of South Australia (2004).

	SET	OTT	SET	OTT	SET
	2003	2003	2004	2004	2005
Prezzo minimo	203	215,00	110	110	117
Primo quartile	454	450,00	292	361	285
Mediana	594	550,00	425	516	375
Terzo quartile	955	748,00	650	894	575
Prezzo massimo	6455	3.250,00	2150	6000	1950
Numero osservazioni	118	92	95	158	87

Tab. 5 - Prezzi delle uve da vino in Italia (€/tonnellata). Fonte: ns. elaborazione su dati Ismea.

DIMENSIONE PRODUTTIVA (hL)	NUMERO CANTINE	PRODUZIONE	
		hL	QUOTA
< 100	30.937	2.474.960	5%
100 - 200	2.437	402.105	1%
200 - 500	2.725	1.117.250	2%
500 - 1000	1.436	1.148.800	2%
1.000 - 5.000	1.444	5.776.000	12%
5.000 - 10.000	262	2.161.500	4%
10.000 - 50.000	444	18.870.000	38%
>50.000	183	17.385.000	35%
<b>Totale</b>	<b>39.868</b>	<b>49.335.615</b>	<b>100%</b>

Tab. 6 - Distribuzione dimensionale delle cantine italiane. Fonte: ns. elaborazione su dati Sorbini e Agosta, 2004.

**IN ITALIA IL SISTEMA PRODUTTIVO HA UNA DIMENSIONE CHE È ALMENO 4 VOLTE QUELLA AUSTRALIANA, COLLOCANDOSI LA PRODUZIONE ANNUA INTORNO AI 45 MILIONI DI ETTOLITRI. SI ASSISTE A UNA RIDUZIONE DEL NUMERO DELLE CANTINE, CHE RIMANE COMUNQUE MOLTO ELEVATO**

numero di cantine, risulta una produzione per cantina di circa 6.400 ettolitri, mentre i fenomeni di concentrazione sono testimoniati dalla quota di fatturato determinata dalle prime 5 imprese (C5), che è pari al 68%, valore che si ritiene sia ancora maggiore se si considerano le sole esportazioni.

In Italia la situazione è diversa sotto più profili. Prima di tutto si deve considerare che il sistema produttivo ha una dimensione che è almeno 4 volte quella australiana, collocandosi la produzione annua intorno ai 45 milioni di ettolitri. La dinamica delle imprese è poi opposta: si assiste a una riduzione del numero delle cantine, che rimane comunque molto elevato (tabella 6). Esistono circa 40.000 cantine, che però sono per la maggior parte destinate a una produzione per auto-consumo: infatti quelle che lavorano meno di 100 ettolitri sono quasi l'80% del totale. La produzione media per cantina, non considerando gli impianti che producono meno di 100 ettolitri, è di 5.200 ettolitri e se si escludono dal calcolo anche le cantine che producono tra 100 e 200 ettolitri, allora la media sale sopra 7.100 ettolitri, con un valore superiore a quello dell'Australia.

Anche se il dato medio sulla produzione per cantina è simile tra Italia e Australia, la diversità della distribuzione dimensionale delle imprese è tuttavia molto marcata: il C5 dell'industria italiana del vino può essere infatti stimato intorno al 5%. Rimane, comunque, il fatto che più del 70% del vino italiano è prodotto in impianti la cui dimensione (produzione di più di 10.000 ettolitri/anno) consente uno sfruttamento ragionevole delle economie di scala nella fase di trasformazione e la gestione di volumi di produzione che non precludono relazioni dignitose con la grande distribuzione nazionale ed estera e con i grandi circuiti di distribuzione internazionale che approvvigionano il settore Horeca e il dettaglio specializzato (Green et al., 2003; Pomarici, 2005a). Tuttavia, le grandi imprese australiane

AREE	PREZZI	
	MINIMO	MASSIMO
Riverland	32.000,00	32.000,00
Barossa Valley	32.000,00	56.000,00
Coonawarra	38.000,00	56.000,00
Yarra	35.000,00	56.000,00

Tab. 1 - Prezzi dei vigneti in Australia (€/ettaro). Fonte: San Francisco Chronicle (2002), Correia (2004), Rose (2004).

Prezzo minimo	12.000,00
Primo quartile	26.000,00
Mediana	38.000,00
Terzo quartile	67.000,00
Prezzo massimo	420.000,00

Tab. 2 - Prezzi dei vigneti in Italia (€/ettaro). Fonte: ns. elaborazione su dati Inea.

che determinano la sproporzione di concentrazione appena evidenziata, così come le grandi imprese degli Stati Uniti e quelle multinazionali delle bevande, hanno un vantaggio competitivo potenziale di assoluto rilievo legato allo sfruttamento delle economie di scala nella fase della distribuzione e delle politiche di comunicazione. Il mercato del vino, con la sua stratificazione qualitativa, lascia però spazi di manovra importanti per le piccole imprese, com'è testimoniato dalla crescita del numero di queste in Australia, focalizzate sul mercato interno e sull'esportazione di vini di pregio elevato (Gily, 2005). Peraltro, dato il numero delle aziende Australiane, a un C5 tanto elevato corrisponde necessariamente una galassia di imprese di piccolissima dimensione, quindi collegate a due o tre ettari di vigneto.

**Le normative di settore**

Le normative di settore hanno un effetto sui costi di produzione, determinando costi amministrativi e regolando l'accesso a pratiche enologiche che possono ridurre i costi o agevolare la modifica delle caratteristiche sensoriali del vino a vantaggio del suo valore sul mercato. Le disparità normative sono spesso chiamate in causa, più che altri fattori, per spiegare alcune manifestazioni di debolezza competitiva dell'Italia rispetto all'Australia e verso altri Paesi del Nuovo Mondo (Accademia dei Georgofili, 2005; Innova, 2004).

L'industria del vino italiana si muove in una cornice normativa determinata, nei suoi termini generali, dalla regolamentazione europea, riformata alla fine degli anni Novanta attraverso il Reg. (CE) n. 1493/99, e nei suoi termini specifici da una complessa normativa nazionale (UIV, 2004).

Anche nei nuovi Paesi produttori l'industria del vino è soggetta a un sistema di regole. In particolare, con il crescere della qualità e della diversificazione dell'offerta, anche in questi Paesi è stata percepita l'esigenza di definire un quadro normativo per la produzione vinicola che consentisse regole di etichettatura adeguate alla tutela dei produttori e dei consumatori. Questa esigenza ha dato vita, in Australia, al *Label Integrity Program* (Lip). Il Lip nasce nel 1963 e prevede la perimetrazione di aree viticole (denominazioni d'origine) e regole di etichettatura che definiscono quando un vino può reclamare la sua origine geografica e varietale (75% dell'uva proveniente dalla regione o dell'uva dichiarata) e di annata (95% del vino

dell'annata dichiarata); a garanzia di questo sistema viene istituito un sistema di tracciabilità sotto la supervisione della *Wine and Brandy Corporation*. Le cantine che desiderano indicare in etichetta l'origine geografica, la varietà e l'annata devono quindi adottare il sistema di tracciabilità e sottoporsi a tutti i controlli previsti. Le pratiche enologiche non sono regolate da liste positive. Il principio di base è quello di controllare il prodotto finale, lasciando una certa autonomia di scelta nei metodi di produzione. La composizione del prodotto, però, deve essere conforme alle norme redatte dall'*Australian New Zealand Authority*.

La normativa dell'Unione Europea è, tuttavia, molto più strutturata, essendosi sviluppata non solo con l'obiettivo di dare trasparenza al mercato, ma anche con quello di regolarlo, per stabilizzare i redditi agricoli e garantire il regolare approvvigionamento del mercato interno.

Le regole comunitarie hanno dato vita a un'organizzazione comune di mercato (Ocm) per il vino che si articola su cinque pilastri: gestione del potenziale produttivo (superfici investite a vite); controllo del mercato; pratiche enologiche e designazione dei prodotti; normazione dei vini di qualità prodotti in regioni determinate (Vqprd); regolazione degli scambi con i Paesi terzi (Pomarici e Sardone, 2001; Conforti e Sardone e 2003, Innova, 2004). Così come per altri prodotti strategici per l'agricoltura e per l'alimentazione europea, l'Europa comunitaria ha sviluppato un sistema integrato di norme di controllo del mercato del vino

che, data la persistente latenza dei problemi di sovrapproduzione, risentono in molti modi dell'esigenza di contenere l'offerta.

Si propone ora una breve analisi degli effetti che i diversi pilastri della politica comunitaria del vino hanno sulla struttura dei costi dell'impresa.

Si sostiene che le *norme sul potenziale produttivo*, avendo conservato una stretta regolazione della possibilità di impiantare nuovi vigneti, avrebbero determinato una crescita del costo di impianto dei vigneti stessi; questo perché al costo del terreno e a quello della realizzazione dell'impianto si somma il costo di un diritto di impianto che è diventato molto rilevante. Si è potuto però osservare che il costo dei vigneti in Italia e in Australia non presenta differenze macroscopiche a svantaggio dell'Italia; inoltre, negli ultimi anni la superficie a vite in Italia ha continuato a diminuire, determinando condizioni nelle quali il blocco dei nuovi impianti avrebbe potuto essere superfluo; infine, si deve ricordare che i valori fondiari più ele-

**L'INDUSTRIA DEL VINO ITALIANA SI MUOVE IN UNA CORNICE NORMATIVA DETERMINATA, NEI SUOI TERMINI GENERALI, DALLA REGOLAMENTAZIONE EUROPEA, RIFORMATA ALLA FINE DEGLI ANNI NOVANTA ATTRAVERSO IL REG. (CE) N. 1493/99, E NEI SUOI TERMINI SPECIFICI DA UNA COMPLESSA NORMATIVA NAZIONALE**

**IMPATTO NEGATIVO SULLA COMPETITIVITÀ DELLE PRODUZIONI UE**

		1: NON RILEVANTE - 5: MASSIMO					
		BASIC	POPULAR PREMIUM	PREMIUM	SUPER PREMIUM		
INTERVENTI SUL MOSTO	Fattore di crescita per i lieviti	Farina di soia	1	1	1	1	
		Mono e digliceridi degli acidi grassi	1,3	1,3	1,3	1,3	
	Antischiuma	Dimetilpolisilossano	1,7	1,7	1,7	1,7	
	Chiarifica	Monostearato di poliossietilene	1	1	1	1	
		Carboidrasi	1,3	1,3	1,3	1,3	
		Cellulasi	1,7	1,7	1,7	1,7	
		Proteasi	2,3	3	2,7	2,7	
		Catalasi	1,3	1,3	1,3	1,3	
		Correzione acidità	Acido fumarico	1	1	1	1
		Riduzione tenore in zucchero	Glucosio ossidasi	2,3	2	1,7	1,3
INTERVENTI SUL VINO	Modifica nel vino del contenuto in alcol o altre sostanze	Eliminazione fisica SO <sub>2</sub>	2,3	2	1,33	1	
		Concentrazione per osmosi inversa	3	3,3	2	1,3	
		Dealcolazione in film sottile a pressione	2,7	3	3,7	2,7	
		Dealcolazione con <i>spinning cone column</i>	2	2,3	2,7	2,7	
		Separazione del vino in frazioni più e meno alcoliche con gradiente termico	2	1,7	1,3	1	
		Diluizione con acqua	4	4	2	2	
	Acidificazione	Acido lattico	3,7	3,7	2,7	2,3	
		Acido malico	4	4	3	2,3	
		Acido fumarico	2	2	1,7	1,7	
	Deacidificazione	Carbonato di potassio	2,3	2	1,7	1,3	
Chiarifica	Ultrafiltrazione	1,7	2	2	1,3		
	Pectinasi	3,3	3	2,7	3		
Stabilizzazione	Solfato di ferro	1,3	1,3	1,3	1,3		
	Resina a scambio ionico	4,3	4	3,3	2,7		
	Dimetil dicarbonato (DMDC)	3	2,7	2,3	2		
	Acido fumarico	2	2	1,7	1,7		
Fattore di crescita per i lieviti	Tiamina	2,3	2,3	2,3	2,3		
Aromatizzazione	Sughero granulare	1	1	1	1		
	Concentrati volatili floreali e fruttati	4,7	4,7	4	3,7		
	Trucioli	4,3	5	4,7	4,3		

Tab. 7 - Pratiche enologiche non ammesse nell'Ue e utilizzate in Australia e altri Paesi del Nuovo Mondo: valutazione del loro impatto competitivo sulle diverse tipologie qualitative. Tipologie basate sui prezzi al dettaglio per bottiglia da 0,75 L. Basic: < 3 €; Popular Premium: 3 - 5 €; Premium: 5 - 7 €; Super Premium (e superiori): > 7 €.

Fonte: Yuban (2000) per l'individuazione delle pratiche enologiche e ns. interviste per la valutazione dell'impatto.

vati si riscontrano in aree di particolare pregio e fama, dove l'effetto saturazione prevale su qualunque altro, come peraltro avviene in Australia e, per esempio, nella Napa Valley in California (Gaeta et al., 2004). Certamente si è determinata una situazione di formazione di un costo non necessario, il diritto d'impianto, che però in Italia è salito negli anni recenti a valori molto elevati (anche 5.000 o 6.000 euro per ettaro), per un'incapacità di costruire un mercato efficiente e trasparente di questi diritti. Il fenomeno sembra comunque oggi molto ridimensionato, con scambi di diritti di impianto per un controvalore che si avvicina a 1.000 euro per ettaro.

**NEI PAESI DEL NUOVO MONDO, ANCHE DOVE ESISTONO LISTE POSITIVE DELLE PRATICHE ENOLOGICHE AMMESSE, COME NEGLI STATI UNITI, LE IMPRESE HANNO ACCESSO A UN NUMERO PIÙ AMPIO DI OPZIONI IN TUTTE LE FASI DEL PROCESSO DI PRODUZIONE DEL VINO**

Le norme sul controllo del mercato hanno determinato un complesso sistema di dichiarazioni e di obblighi (prestazioni viniche) che certamente determina un peso nell'amministrazione delle imprese, che tuttavia non è facilmente quantificabile, anche se può essere rilevante (Donna, 2005). D'altra parte, anche le imprese australiane che si muovono nell'ambito del Lip sono soggette a obblighi di registrazione dei flussi che determinano un onere in termini di costi. Nell'Unione Europea, e quindi in Italia, le imprese vitivinicole sono vincolate a utilizzare nella produzione del vino solo le pratiche enologiche espressamente consentite. Nei Paesi del Nuovo Mondo, anche dove esistono liste po-

sitive delle pratiche enologiche ammesse, come negli Stati Uniti, le imprese hanno accesso a un numero più ampio di opzioni in tutte le fasi del processo di produzione del vino. La tabella 7 riporta le pratiche correntemente utilizzate in Australia non ammesse nell'Unione Europea e una valutazione dell'impatto negativo sulla competitività delle imprese europee, che discende dal non accesso a queste pratiche, ottenuta attraverso interviste a testimoni privilegiati. Dalla tabella emerge come l'impatto negativo del divieto di singole pratiche enologiche risulti diverso anche in relazione al tipo di vino che deve essere prodotto. In alcuni casi, infatti, l'impatto negativo è maggiore nella produzione dei vini di minore pregio (*Basic e Popular Pre-*

*mium*), dove i margini di contribuzione sono molto ridotti e quindi il controllo dei costi più critico. Tra le limitazioni alle pratiche enologiche imposte dall'Unione Europea, quelle che maggiormente prefigurano elementi di debolezza competitiva sono il divieto di usare trucioli o polveri di legno e i concentrati volatili per l'aromatizzazione, nonché il divieto di usare gli acidi malico e lattico per l'acidificazione e l'osmosi inversa per la concentrazione del vino. Il dibattito sulla liberalizzazione di queste pratiche è in corso, appoggiato da sperimentazioni per quanto riguarda l'uso dei trucioli e l'osmosi inversa, ma l'industria del vino in Italia e in Europa non riesce a esprimere una posizione univoca.

**IL DIBATTITO SULLA LIBERALIZZAZIONE IN UE DI PRATICHE ENOLOGICHE AMMESSE IN AUSTRALIA È IN CORSO, APPOGGIATO DA SPERIMENTAZIONI PER QUANTO RIGUARDA L'USO DEI TRUCIOLI E L'OSMOSI INVERSA, MA L'INDUSTRIA DEL VINO IN ITALIA E IN EUROPA NON RIESCE A ESPRIMERE UNA POSIZIONE UNIVOCA**

La legislazione europea ha definito un sistema di classificazione dei vini in due categorie: vini da tavola e vini di qualità prodotti in regioni determina-

te (Vqprd). Nell'Europa comunitaria i vini di qualità sono dunque i vini con un'origine geografica esplicita e le norme sui Vqprd vengono indicate come responsabili della debolezza competitiva dell'offerta europea e italiana. Si deve osservare, però, che la legislazione europea su questo tema è molto generale e rimanda a norme nazionali per la strutturazione del sistema di offerta dei vini di qualità (Reg. (CE) n. 1493/99, titolo VI).

La norma europea stabilisce esclusivamente che perché un vino possa essere presentato come Vqprd deve essere prodotto rispettando una norma di produzione (disciplinare) che deve specificare i principali aspetti della produzione (art. 55):

- a) delimitazione dell'area di produzione;
- b) varietà e norme di coltivazione della vite;
- c) norme relative alle pratiche enologiche;
- d) titolo alcolico minimo naturale dell'uva;
- e) resa per ettaro;
- f) controlli organolettici.

Tutti gli aspetti specificati dalla regola europea possono avere un'influenza sui costi, ma sono gli Stati membri che stabiliscono come questi disciplinari debbano essere definiti. In Italia l'applicazione delle norme dell'Ue sui Vqprd è regolata dalla legge 164 del 1992 che stabilisce che i vini di qualità si articolano in Doc e Docg e non contiene alcuna norma generale restrittiva rispetto agli elementi costitutivi del disciplinare e rimandano all'autonomo giudizio dei produttori, che richiedono l'istituzione di una Doc, di specificare il contenuto del disciplinare. I disciplinari devono essere approvati da un comitato regionale vini Doc e quindi da un comitato nazionale, che sono anch'essi espressione del mondo della produzione, anche se il ruolo delle Istituzioni in questi comitati è importante. Nell'ambito delle regole autonomamente scelte, quella che più incide direttamente sul costo di produzione è la resa nel vigneto.

**LA REDDITIVITÀ DELLE IMPRESE PUÒ ESSERE CONSIDERATA UN FATTORE DERIVATO DI COMPETITIVITÀ, IN QUANTO CONDIZIONA IL FLUSSO DI RISORSE CHE L'ATTIVITÀ PRODUTTIVA GENERA E CHE SONO DISPONIBILI PER NUOVI INVESTIMENTI E PER IL RAFFORZAMENTO DELLA STRUTTURA PATRIMONIALE**

L'analisi dei dati sulla produzione dei vini Doc dimostra che, in genere, le rese effettive sono ampiamente inferiori a quelle consentite, che quindi non risultano effettivamente vincolanti (Federdoc, anni vari). Il sistema dei vini Doc e Docg comporta un sistema di registrazioni che servono a consentire il controllo sul rispetto dei disciplinari ma, anche in questo caso, l'impegno richiesto da queste operazioni appare del tutto confronta-

bile con quello richiesto ai produttori australiani dal Lip. Il sistema europeo dei vini di qualità, e quello italiano in particolare, possono, comunque, essere visti come sistemi che portano in sé il germe di una rigidità che sarebbe nemica della possibilità di adattarsi ai nuovi mercati e all'evoluzione di quelli tradizionali (Spawton, 2004; Rabobank, 2003, Fiore, 2005). Altri esperti hanno invece opinioni diverse e lamentano che la concreta applicazione delle regole sui Vqprd abbia di fatto consentito una flessibilità che nella pratica ha determinato la dispersione del patrimonio di tipicità esistente in Italia, senza favorire quindi la sua espansione, determinando una omologazione dell'offerta vinicola italiana a un modello sensoriale globalizzato (Fregoni, 2005).

**La redditività delle imprese**

La redditività delle imprese può essere considerata un fattore derivato di competitività, in quanto condiziona il flusso di risorse che l'attività produttiva genera e che sono disponibili per nuovi investimenti e per il rafforzamento della struttura patrimoniale. Nella tabella 8 vengono posti a confronto i dati di redditività dell'industria del vino australiana (Deloitte Touche Tohmatsu, 2004) e quelli dell'industria italiana (Cordero di Montezemolo, 2005). Le fonti utilizzate classificano le imprese in categorie dimensionali diverse, ma è possibile osservare che le imprese italiane più grandi hanno un livello di redditività pari

a quello delle imprese australiane, quelle medie una redditività inferiore e quelle piccole maggiore. Il confronto dei dati non evidenzia quindi differenze sistematiche di redditività e dimostra, inoltre, che nella fascia di fatturato

**Attrezzature professionali per la potatura**



**Kuker®**  
di Fratelli Fazzini s.n.c.

Via Verdi, 21 - 37060 - Castel d'Azzano (Verona) - ITALIA  
Tel. +39.045.51.25.86 - Fax +39.045.51.29.34

	CLASSE DI FATTURATO				
	< 1	1-5	5-10	10-20	> 20
<b>AUSTRALIA</b>					
MILIONI DI AUSS					
PARI A MILIONI DI €	< 0,63	0,63-3,1	3,1-6,3	6,3-12,5	> 12,5
ROEL	-23	2,2	5,6	16,7	16,2
ROI	-2	2	4,8	10,5	10,8
<b>ITALIA</b>					
MILIONI DI €					
ROEL		2-7	7-13	13-30	> 30
ROI		10	8	19	14
		7	6	11	9

Tab. 8 - Redditività delle imprese vinicole per classi di fatturato (2002). ROI: Return on investment; ROEL: Return on equity lordo.  
Fonte: Deloitte Touche Tohmatsu, 2004; Cordero di Montezemolo, 2004.

intorno ai 10 milioni di euro non emergono ancora diseconomie di scala tanto marcate da impedire alle imprese australiane che appartengono a quella classe di avere prestazioni reddituali simili a quelle della classe superiore. Interessanti sono i dati sulle imprese australiane di minore dimensione, che sottolineano le difficoltà di produzione del reddito di queste imprese, gravate da un'incidenza delle spese generali e amministrative particolarmente elevata, che sono oggi costrette a individuare percorsi di evoluzione delle strategie aziendali molto specifici. Il rapporto sull'industria australiana evidenzia, però, che i risultati delle singole imprese piccolissime sono molto diversi e numerose sono quelle che hanno individuato questi percorsi e risultano in grado di esprimere performance positive.

**I PREZZI DELL'UVA RELATIVAMENTE BASSI CHE SI RISCOVRANO IN ITALIA COSTITUISCONO UN ELEMENTO DI COMPETITIVITÀ PER L'INDUSTRIA ITALIANA DEL VINO SOLO NEL BREVE PERIODO. NEL MEDIO TERMINE, I BASSI PREZZI DELL'UVA, DATI I COSTI DI PRODUZIONE IN GENERE PIUTTOSTO ELEVATI PER CARENZA DI MECCANIZZAZIONE, COMPROMETTONO LA REDDITIVITÀ DEI VIGNETI E QUINDI NON FACILITANO IL NECESSARIO RINNOVO DEGLI IMPIANTI**

### Conclusioni

Il confronto tra l'Italia e il suo concorrente più dinamico, l'Australia, non ha fatto emergere elementi generali di debolezza competitiva dell'Italia rispetto a diversi elementi che influenzano il costo di produzione: una quota ragguardevole dell'industria enologica italiana opera con dimensioni che consentono un ragionevole sfruttamento delle economie di scala nella fase di trasformazione e i costi della terra, del lavoro (nella trasformazione) e dell'uva sono sostanzialmente allineati.

I prezzi dell'uva relativamente bassi che si riscontrano in Italia costituiscono però un elemento di competitività per l'industria italiana del vino solo nel breve periodo. Nel medio termine, i bassi prezzi dell'uva, dati i costi di produzione in genere piuttosto elevati per carenza di meccanizzazione, compromettono la redditività dei vigneti e quindi non facilitano il necessario rinnovo degli impianti. È necessario che i percorsi di meccanizzazione intrapresi dalle imprese vinicole più lungimiranti si diffondano superando - con adeguate soluzioni organizzative - i vincoli strutturali (Montaldo, 2005).

Più controversa è la situazione sul piano normativo: certamente numerose inefficienze sono dovute al modo in cui le imprese o le amministrazioni si muovono nell'applicazione delle norme; oggettivamente, però, la preclusione per i produttori italiani dell'utilizzo di alcune pratiche enologiche influisce in modo negativo sulla competitività, soprattutto nella produzione per le fasce basse del mercato. A questo proposito, il settore dovrà trovare una coesione, finora mancata, che porti a una modifica, prevista dal Reg. (CE) n. 1493/99, del quadro normativo, risolvendo i problemi di etichettatura. Circa i trucioli, il loro divieto determina un effetto negativo che non è attenuato dall'evoluzione del gusto nei mercati, soprattutto anglosassoni, verso una preferenza per vini con note di legno meno intense o assenti (Gily, 2005). I trucioli possono, infatti, avere un effetto positivo sulla struttura del vino che li rende un coadiuvante tecnologico molto importante anche senza ricercare l'effetto aromatico (Giacosa, 2005; Tachis, 2005).

La comparazione con l'Australia fa tuttavia emergere un vero nodo strategico per la competitività di buona parte delle imprese italiane rappresentato dal grado di concentrazione delle imprese stesse, basso in Italia e altissimo in Australia: la bassa concentrazione determina forti condizionamenti alla possibilità di sviluppare e gestire politiche di marketing e minaccia la competitività del sistema vitivinicolo nazionale nei confronti del nucleo forte delle imprese esportatrici australiane, così come di quello degli Stati Uniti e delle grandi multinazionali delle bevande che operano nel settore del vino. Soprattutto nel mercato internazionale, la distribuzione è diventata la fase nella quale maggiormente si sviluppa il vantaggio competitivo delle imprese e dove il vantaggio dimensionale può avere un valore discriminante, soprattutto nell'approvvigionamento del canale Horeca. Paradossalmente le imprese italiane che più soffrono per questa situazione sono le nostre imprese *grandi*, che per la loro dimensione non possono vivere di strategie di nicchia. Per fare fronte a questa situazione, le imprese italiane dovranno sviluppare in modo massiccio alleanze strategiche e altre forme di coordinamento, intensificando azioni e iniziative che in modo episodico sono già iniziate (Ismea, 2004; Zonin, 2005). Un ultimo importante esempio è, peraltro, l'accordo tra i gruppi cooperativi Caviro, in Italia, e Val D'Orbieau, in Francia (Eurowine, 2005).

L'assenza di macroscopiche differenze nell'accesso ai fattori della produzione e nella redditività induce a ritenere che le riduzioni di competitività mostrate dal sistema viti-

vicolo italiano negli anni recenti abbiano origine anche da una non sufficientemente diffusa qualità del marketing, vista soprattutto nella sua dimensione strategica (Mazzei, 2005; Meregalli, 2005; Pedron, 2005). Ciò che è oggi patrimonio di poche imprese leader deve quindi diventare patrimonio di tutti, soprattutto per quanto riguarda la capacità di analizzare il mercato.

Cruciale diventa la capacità di leggere la complessa evoluzione dei sistemi distributivi, nell'ambito dei quali si stanno sviluppando, da un lato, soggetti con operatività internazionale di grande rilievo dimensionale, dotati di un'ampissima gamma di prodotti e, dall'altro, operatori specializzati per fasce di prodotto o aree geografiche. Una maggiore e diffusa comprensione del mercato dovrà sfociare in un progetto strategico di filiera nel quale le diverse possibili e attuali declinazioni dell'offerta - veri vini di territorio, vini semplici per il consumo quotidiano, vini *di marca* in senso moderno - abbiano spazio, senza conflitti, massimizzando le sinergie e utilizzando in modo saggio il sistema delle Doc (Pomarici, 2005b). Ciò richiederà molte risorse. L'industria australiana del vino, dalla vendemmia 2005, accresce il contributo per la ricerca da 3 a 5 dollari per tonnellata di uva lavorata, generando un fondo cui si sommano le risorse fornite dallo Stato (Flamini, 2005); come risponderà il sistema vitivinicolo italiano?

### Note

(1) Dato un insieme di unità statistiche (in questo caso i prezzi) ordinate, i quartili sono i valori dei tre elementi che dividono l'insieme in quattro parti di uguale numerosità; la mediana corrisponde al secondo quartile. Il primo e il terzo quartile individuano un intervallo che contiene il 50% delle unità statistiche (inclusa la mediana) e che può essere considerato una misura della dispersione dei valori centrali del collettivo osservato.

(2) Valutazione su dati in Sorbini e Agosta 2005; il dato non include, non trattandosi di vendita, la cessione delle uve alle cantine sociali. Le ricerche documentate nell'articolo sono state svolte nell'ambito del Prin *Settore vitivinicolo e sviluppo sostenibile* (coordinatore prof. I. Bernetti, Università di Firenze), UO Università Parthenope di Napoli, coordinata dalla Prof.ssa Angela Mariani.

### Ringraziamenti

Si ringraziano gli enologi Pierstefano Berta, Franco Giacosa e Christian Scrinzio per la preziosa collaborazione. La responsabilità di quanto scritto è naturalmente tutta degli Autori.



FOTO O. PATTI

**Bibliografia**

ACCADEMIA DEI GEORGOFILI (2005). Problemi attuali, prospettive globali e scelte strategiche per le produzioni vinicole. I Georgofili, Quaderni 2004 - VI, Firenze.

BOCCIA F., POMARICI E. (2005). Evoluzione dei consumi di vino nel mondo. VQ, 4: 10-19.

CONFORTI P., SARDONE R. (2003). Assessing the Effectiveness of the EU Common Market Organisation for Wine: a Research Agenda. In: Gatti S., Giraud-Héraud E., Mili S. (2003), *Wine in the Old World: New Risks and Opportunities*. Franco Angeli, Milano.

CORDERO DI MONTEZEMOLO S. (2005). Analisi dei profili reddituali e finanziari di un campione rappresentativo delle diverse tipologie di società vinicole italiane. Osservatorio finanziario delle società vinicole italiane, Verona Fiere Dipartimento di Scienze Aziendali dell'Università degli Studi di Firenze, Aprile.

CORREIA T. (2004). How Surplus Fruit Affects Vineyard Values. In: Wine Business OnLine, 1 Ottobre, <http://winebusiness.com>.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (2004). Annual Financial Benchmarking Survey 2002. Winemakers' Federation of Australia, Adelaide.

DONNA P. (2005). Intervista in: Montaldo G. (2005), Per il Vigneto Italia è tempo di maquillage. Enotria, Editrice UIV, Milano.

EUROWINE (2005). Redazionale, 25.

FEDERDOC (anni vari). V.Q.P.R.D. d'Italia. Federdoc, Roma.

FLAMINI C. (2005). Essere o avere? Un quesito che vale un millennio. In: Enotria, Editrice UIV, Milano.

FREGONI M. (2005). Globalizzazione e vitigno in etichetta. L'Informatore Agrario, 38.

GAETA D., POMARICI E., RAIA S., SARDONE R. (2004). Effectiveness of the EU policy about wine identification: an evaluation based on the cost for the firms. In Atti del XXVIII Congresso dell'OIV, Vienna, Giugno.

GILY M. (2005). Intervista in: Flamini C. (2005), Essere o avere? Un quesito che vale un millennio, Enotria, Editrice UIV, Milano.

GIACOSA F. (2005). Intervista diretta.

GREEN R., RODRIGUEZ ZÚÑIGA M., SEABRA PINTO A. (2003). Las empresas de vino de los países del Mediterraneo, frente a un mercado en transición. Distribución y Consumo, 77.

INEA (2003). Annuario dell'agricoltura italiana, Volume LVI, 2002. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

INNOVA (2004). Ex-post evaluation of the Common Market Organisation for wine, Final Report, Roma.

ISMEA (2004). Assetti e nuove tendenze dell'industria del vino in Italia e nel mondo. Quaderni di filiera n° 8, Roma.

JUBAN Y. (2000). Pratiques oenologiques: la nouvelle donne mondiale. In: Bulletin de l'OIV, 73, n. 827-828.

MAZZEI F. (2005). Un caso aziendale. Intervento al workshop La viticoltura italiana nello scenario internazionale, aspetti tecnico-scientifici. Associazione Italiana Società Scientifiche Agrarie, Firenze, 7-8 Novembre.

MEREGALLI G. (2005), Dichiarazione di Giuseppe Meregalli nell'articolo *Costa troppo la grande crisi del vino*. Corriere della Sera, 5 Settembre.

MONTALDO G. (2005). Per il Vigneto Italia è tempo di maquillage. Enotria 2005, Editrice UIV, Milano.

PEDRON E. (2005). Intervento alla tavola rotonda *Il consumo del vino: riflessioni sul futuro*. XVIII Giornata internazionale vitivinicola, Siena, Maggio. OIV - Enoteca Italiana di Siena, in: [www.enoteca-italiana.it](http://www.enoteca-italiana.it)

PHYLOXERA AND GRAPE INDUSTRY BOARD OF SOUTH AUSTRALIA (2004). South Australian winegrape crush survey 2004. [www.phylloxera.com.au](http://www.phylloxera.com.au).

POMARICI E. (2005a). Il mercato mondiale del vino: tendenze, scenario competitivo e dualismo tra Vecchio e Nuovo Mondo. VQ, 0 e 1.

POMARICI E. (2005b). Opportunità delle Doc nel nuovo contesto competitivo. In: OICCE Times, 20, Inverno.

POMARICI E., SARDONE R. (2001). Il settore vitivinicolo in Italia, Studi e Ricerche, INEA, Roma.

Rabobank (2003). Wine is business, shifting demand and distribution: major drivers reshaping the wine industry. Rabobank International. Food & Agribusiness Research Utrecht.

ROSE B.W. (2004). Price changes modify grape contracts. In: The Press Democrat, 2004.

SAN FRANCISCO CHRONICLE (2002). Record price for US vineyard: So you thought Australian vineyards were expensive. In: Kilikanoon Wines Website, 8 Dicembre. <http://www.kilikanoon.com.au>.

SORBINI M., AGOSTA, M. (2005). Situazione strutturale delle produzioni vinicole italiane. In: Accademia dei Georgofili (2005), *Problemi attuali, prospettive globali e scelte strategiche per le produzioni vinicole*, I Georgofili, Quaderni 2004-VI, Firenze.

SPAWTON A. (2004). Wine Marketing: with or without Denomination of Origin? EuroWine, 19.

TACHIS G. (2005). Intervista in: Flamini C. (2005), *Essere o avere? Un quesito che vale un millennio*, Enotria 2005, Editrice UIV, Milano.

TRAILL W.B., PITTS E. (1998). Competitiveness in the Food Industry. Blackie Academic & Professional, London. UIV Codice.

WINETITLES (2003). The Australian & New Zealand Wine Industry Directory Database. In: <http://www.winetitles.com.au/awol/wineries/>, 16 Settembre.

ZANNI L. (2005). Leading Firms and Wine Clusters. Franco Angeli, Milano.

ZONIN G. (2005). Le risorse finanziarie. Intervento al convegno *Il mercato del vino: le leve per il futuro*, UniCeSV, Firenze, 21 Ottobre.

Tra le fiere agricole più qualificate del panorama espositivo Triveneto, **Agriest** si colloca con un'accentuata visibilità nello scenario nazionale delle specializzate di settore.

**SETTORI ESPOSITIVI SPECIFICI**

- **MECCANICA AGRARIA**  
Tecnologia, innovazione e qualità dei materiali si combinano in questo che è il comparto predominante dell'esposizione con le ultime novità presenti sul mercato e i marchi più affermati.
- **VITICOLTURA ED ENOLOGIA**  
Un settore in forte espansione trattato dalla coltivazione della vite al confezionamento del prodotto e rappresentato da macchinari, attrezzature e tecnologie.
- **ZOOTECNIA**  
Esposizione soggetti, aste, eventi promozionali orientati non solo agli addetti ai lavori, ma finalizzati a coinvolgere anche un pubblico più ampio sensibilizzando le famiglie, il mondo della scuola e il consumatore finale sull'importanza dell'agricoltura come qualità dell'ambiente, della vita e dell'alimentazione.

A completare il settore zootecnico anche le attrezzature, mangimi e foraggi.

- **SEMENTI, VIVAISTICA, FERTILIZZANTI**
- **EDILIZIA RURALE**

**EVENTI DA NON PERDERE**

- **FESTA DELLA TREBBIATURA**
- **PROVE PRATICHE DI TREBBIATURA**
- **PROVE PRATICHE DI LAVORAZIONE DEL TERRENO**

Tre momenti che faranno della domenica di **Agriest** una giornata suggestiva coinvolgendo il pubblico e offrendo alle aziende presenti in Fiera l'opportunità di promuovere macchinari e attrezzature con dimostrazioni e test in collaborazione con la Facoltà di Agraria dell'Università di Udine.

- **ESIBIZIONE MONTA WESTERN**
- **ALLEVATORI: ZOOTECNIA A 360 GRADI**  
in collaborazione con l'Associazione Allevatori del Friuli Venezia Giulia

- Mostra libro genealogico
- Asta bovina
- Prove di mungitura
- Caseificazione
- Esposizione e passerella razze equine
- Esposizione ovini, caprini, suini e altri animali da cortile
- Esposizione, degustazione e vendita dei prodotti della filiera carne e latte

**CONVEGNI: SI PARLERÀ DI ...**

- Viticoltura ed Enologia (27 gennaio) **"Il mondo enologico a un bivio: le scelte per il futuro tra tecnologia e mercati"** (Assoenologi del Friuli Venezia Giulia)
- Zootecnia **Tracciabilità e controllo nel settore lattiero - caseario**
- Apicoltura
- Incontri di categoria

Per aggiornamenti visitare il sito.

- 9 padiglioni + aree esterne per una superficie di 31.000 mq
- Ingresso: € 6,50 intero € 4,50 ridotto
- Parcheggio gratuito

**Udine Fiere S.p.A.**  
Tel. 0039/0432/4951  
E-mail: [info@udinefiere.it](mailto:info@udinefiere.it)