
Working Paper Series

41/14

I FLUSSI DELL'UVA VERSO LA VINIFICAZIONE: UN'ANALISI COMPARATA PER REGIONI E MACROAREE

SIMONETTA MAZZARINO and ALESSANDRO CORSI

I flussi dell'uva verso la vinificazione: un'analisi comparata per regioni e macroaree

di **Simonetta Mazzarino e Alessandro Corsi**

Università degli Studi di Torino, Dipartimento di Economia e Statistica "Cognetti De Martiis"

Introduzione

La filiera del vino in Italia è fortemente radicata sul territorio in rapporto alla diffusione che il suo consumo ha nel paese: benché con domanda in calo tendenziale, oggi sotto i 39 litri annui pro-capite, il vino è un bene consumato diffusamente per area geografica, fascia di età, sesso, estrazione culturale, reddito.

Nonostante la presenza della vite interessi praticamente tutte le regioni la filiera risulta tutt'altro che omogenea nella sua organizzazione. L'unico tratto che accomuna il comparto lungo tutta la penisola è l'elevato grado di frammentazione, presente in tutte le sue componenti. Tenuto conto dei tratti e delle differenze che maggiormente contraddistinguono l'organizzazione produttiva della filiera nelle diverse macroaree italiane, l'obiettivo del presente lavoro è la comprensione dei meccanismi di scambio che si instaurano ogni anno sui mercati intermedi delle uve, ambiti nei quali si esplicitano forme di integrazione più o meno strette tra aziende agricole, cantine cooperative e industrie enologiche.

Le condizioni entro cui tali scambi vengono a definirsi appaiono varie, in taluni casi interrelate e complesse, in ogni caso non sempre facili da delimitare (Malorgio et al., 2011). I mercati generati da questi flussi di uva (cui seguono necessariamente analoghi circuiti intermedi per il vino imbottigliato e allo stato sfuso) solo in parte risultano trasparenti e accessibili. Gli operatori coinvolti lungo tutta la filiera sono infatti diversi per funzioni svolte e modalità di azione, risultando in talune circostanze detentori di un potere di mercato che può erodere la profittabilità della fase agricola senza avvantaggiare il consumatore finale. Una conoscenza più approfondita dei processi di scambio a questi livelli può contribuire a definire, all'interno della filiera, strategie produttive e commerciali più robuste, soprattutto da parte dei soggetti agricoli, per essere meglio attrezzati ad affrontare il mercato e la concorrenza di sempre nuovi *competitors*.

1. I dati

I dati dell'ultimo Censimento Agricoltura (2010) non permettono di definire il peso degli operatori agricoli e industriali all'interno della vinificazione, nè riescono a valutare sia pur approssimativamente il peso dei diversi circuiti commerciali attivati dalle aziende che trasformano. Alcune informazioni aggiuntive sulla fase industriale possono essere desunte dal Censimento dell'industria e dei servizi (ISTAT, 2013), ma si segnala la mancanza – o forse una non facile accessibilità – di una banca dati nazionale su altri operatori della filiera, in particolare gli imbottiglieri e gli esportatori, che svolgendo funzioni cruciali al fine della distribuzione al consumo, possono risultare operatori di grande peso contrattuale nella filiera.

Un buon contributo all'analisi dei flussi di uva nei mercati intermedi deriva dalle dichiarazioni di vendemmia e da quelle di produzione vinicola che annualmente le aziende produttrici di uva da vino e i vinificatori sono tenuti a rilasciare. Tali dati (confluenti nella banca dati di AGEA, collegata allo schedario viticolo nazionale) permettono di valutare annualmente le produzioni di uva e di vino realizzate, e di effettuare controlli quantitativi di corrispondenza tra quantità dichiarate di uva e quantità di vino ottenuto, tenuto conto di due fattori importanti:

- i. la destinazione enologica delle uve: uve per vini generici e varietali, uve per vini a indicazione geografica (IG), uve per vini a denominazione d'origine (DO);
- ii. il coefficiente di resa alla vinificazione: mediamente intorno al valore 0.7 con scostamenti più o meno importanti rispetto alla media in funzione delle diverse varietà (vitigni) e delle diverse categorie di vino (vini generici e varietali, vini IG, vini DO).

Nel lavoro sono stati utilizzati i dati risultanti dalle dichiarazioni 2012, l'ultima vendemmia disponibile con copertura nazionale. L'applicazione di opportuni coefficienti di vinificazione ha permesso di ricostruire e valutare l'ordine di grandezza dei flussi di uva che annualmente si generano tra operatori quando la vinificazione è svolta da soggetti diversi dai produttori di uva.

Nell'analisi che segue i dati vengono presentati, oltre che a livello nazionale, con riferimento alle cinque grandi circoscrizioni che rappresentano differenti realtà produttive, organizzative e territoriali esistenti nella filiera. All'interno di queste macroaree sono state scelte sei regioni – Piemonte, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Puglia e Sicilia – nelle quali il settore vitivinicolo non solo assume un peso economico rilevante, ma è anche diversamente caratterizzato per tipologia di vini prodotti e attori coinvolti.

2. La fase agricola

Nonostante l'incidenza in termini di SAU non sia particolarmente elevata¹, la vite è sicuramente una delle colture che più caratterizza e qualifica il paesaggio agricolo italiano, interessando praticamente tutte le regioni in tutte le possibili fasce altimetriche in cui la pianta è in grado di vivere. La rilevanza economica dell'indotto prodotto è indiscussa; da solo il settore genera annualmente il saldo netto positivo più rilevante della bilancia agroalimentare nazionale, pari nel 2012 a 4,4 miliardi di euro².

I dati dell'ultimo censimento mostrano, in termini di aziende (poco meno di 389.000) e di superfici (poco più di 664.000 ettari), il peso e la frammentazione produttiva che caratterizza la fase primaria della filiera.

Le aziende viticole – al 96% imprese individuali di tipo familiare – dispongono di vigneti di modeste dimensioni, con una prevalenza della distribuzione sull'ampiezza inferiore ai 2 ettari. La frammentazione delle unità produttive interessa praticamente tutti gli ambiti territoriali, con dimensioni medie aziendali che non differiscono molto nelle diverse circoscrizioni (tab. 1). Significativamente diversa, invece, risulta essere la distribuzione delle superfici destinate alla produzione di vini più qualificati (graf. 1), che tendono a concentrarsi maggiormente nel Nord e nel Centro. Le dimensioni medie dei vigneti aumentano in presenza di uva destinata a produzioni DO, secondo una tendenza che si osserva in tutte le circoscrizioni e regioni considerate, e se dalla montagna ci si sposta verso la pianura, per la maggior facilità a meccanizzare.

Tab. 1 – Dimensione media del vigneto per azienda (ha) e titolo di possesso delle aziende (%)

Territorio	dimensione media a vite (ha)	dimensione media a vite in presenza di uva per DOC/DOCG	vigneto medio (ha)			% aziende			
			montagna	collina	pianura	in proprietà	in proprietà e in affitto	in affitto	altro
Italia	1,71	2,57	0,67	1,72	2,23	71,1	10,6	4,3	14,0
Nord-ovest	2,04	2,96	0,42	2,51	1,22	58,8	17,9	4,7	18,6
Nord-est	2,03	2,52	1,23	2,18	2,20	65,4	16,7	5,0	12,9
Centro	1,48	3,79	0,61	1,56	1,96	72,5	9,8	5,7	12,0
Sud	1,32	1,71	0,35	1,23	2,10	74,9	6,9	3,5	14,7
Isole	2,26	2,61	0,95	2,13	2,90	75,7	7,0	3,1	14,2
Piemonte	2,25	3,12	0,45	2,46	0,95	60,0	19,4	2,6	18,0
Veneto	2,01	2,63	2,11	2,27	1,85	66,1	15,0	4,2	14,7
Emilia-Romagna	2,21	2,87	0,47	2,01	2,39	64,9	22,6	7,9	4,6
Toscana	2,30	4,89	0,81	2,62	1,58	68,9	9,7	6,4	15,0
Puglia	2,17	1,89	0,39	2,11	2,20	79,6	3,6	2,0	14,8
Sicilia	2,81	3,12	0,98	2,73	3,62	74,9	5,7	3,3	16,1

Ns.

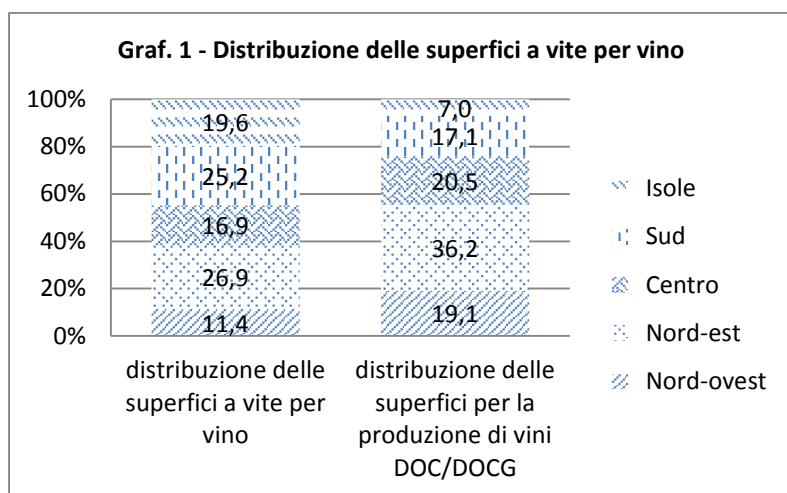
elaborazioni su dati Istat, Censimento Agricoltura 2010

Oltre il 71% delle aziende è in proprietà (con una percentuale che cresce tendenzialmente spostandosi verso il Sud e le Isole), mentre un 10% circa si avvale anche dell'affitto per cercare di allentare il vincolo fondiario (con una percentuale che al contrario cresce tendenzialmente spostandosi verso le macroaree del Nord, dato che qui il valore dei terreni agricoli è piuttosto elevato, anche senza impianto³).

¹ In Italia la superficie a vite rappresenta il 5% circa della SAU nazionale.

² Nello stesso anno il saldo complessivo della bilancia agroalimentare si è attestato sui 3,9 miliardi di euro. L'export del vino ha rappresentato circa 13% del totale attivo della bilancia agroalimentare nazionale.

³ In Piemonte, nelle aree più vocate tipo l'Albese, in determinate condizioni si possono raggiungere gli 80-100.000 euro/ha come valore della terra nuda.



Fonte: Ns. elaborazioni su dati ISTAT

Poiché il dato censuario non è focalizzato sulla sola filiera vino (comprende infatti anche aziende e superfici per uva da tavola e viti non innestate), al fine di valutare meglio le unità coinvolte nella filiera vino si è proceduto ad escludere aziende e superfici non interessate alla produzione di uva da vino⁴. Inoltre si è valutato il numero di aziende interessate in modo esclusivo a produzioni di uva destinata a vini DOC/DOCG, il numero di quelle interessate solo produrre uve per altri tipi di vino (in particolare modo IGT e vini generici), e infine il numero di aziende la cui produzione include entrambe le tipologie. Il risultato (tab. 2) ridimensiona il numero delle aziende effettivamente afferenti alla filiera, valutate complessivamente in poco meno di 369.000 unità, per circa 653.000 ettari. Si osserva un dicotomico orientamento degli imprenditori ad organizzare la produzione di uva o solo per vini DO ovvero solo per altri tipi di vino, con incidenze che prevalgono nella categoria orientata verso uve per i vini DO nel Nord-Ovest (per il Piemonte in particolare, quasi il 50%) o solo verso i vini meno qualificati (IG e generici) in tutte le circoscrizioni (con incidenze che arrivano a superare l'80% delle aziende nel caso delle isole e della Sicilia in particolare).

Tab. 2 – Distribuzione territoriale delle aziende della filiera in funzione del tipo di vite

Territorio	Numero aziende			%				
	totale con vite per vino	%	con vite solo per DOC/DOCG	con vite solo per altri vini	con entrambi i tipi	con vite solo per DOC/DOCG	con vite solo per altri vini	con entrambi i tipi
Italia	368.704	100,0	76.322	243.734	48.648	20,7	66,1	13,2
Nord-ovest	33.975	9,2	14.550	13.271	6.154	42,8	39,1	18,1
Nord-est	81.872	22,2	31.586	35.683	14.603	38,6	43,6	17,8
Centro	70.699	19,2	10.849	53.299	6.551	15,3	75,4	9,3
Sud	128.720	34,9	14.754	96.604	17.362	11,5	75,0	13,5
Isole	53.438	14,5	4.583	44.877	3.978	8,6	84,0	7,4
Piemonte	20.044	5,4	9.962	6.895	3.187	49,7	34,4	15,9
Veneto	37.922	10,3	14.647	16.637	6.638	38,6	43,9	17,5
Emilia-Romagna	24.935	6,8	6.292	14.334	4.309	25,2	57,5	17,3
Toscana	25.669	7,0	5.293	17.285	3.091	20,6	67,3	12,0
Puglia	40.619	11,0	6.334	28.118	6.167	15,6	69,2	15,2
Sicilia	36.582	9,9	2.238	32.466	1.878	6,1	88,7	5,1

Ns. elaborazioni su dati Istat, Censimento Agricoltura 2010

L'imprenditore viticolo tende quindi a fare una scelta netta "specializzandosi" nella produzione di un certo tipo di uva e/o di vino (DO/non DO). Scelta peraltro giustificata dal fatto che i relativi mercati, diversi tra loro, richiedono strategie di vendita distinte, non sempre conciliabili. In taluni contesti – il Piemonte ne è un esempio in un senso, la Sicilia in un altro – tale orientamento è anche determinato dal fatto che i vigneti si collochino o meno in aree rivendicabili.

⁴ Implicitamente si è fatta l'ipotesi che la produzione di uva da tavola e la presenza di viti non innestate interessi aziende distinte da quelle presenti nella filiera vino. Si tratta di un'ipotesi "forte", sicuramente vera per alcuni ambiti produttivi (piemontese, ad esempio), assolutamente non verificata per altre regioni e macroaree. Tuttavia, data la diversa organizzazione richiesta da queste produzioni e i piccoli numeri ad esse riconducibili, è parso possibile estendere il ragionamento a tutte le diverse aree produttive considerate.

Il patrimonio vitato nazionale si sta progressivamente riducendo con un ritmo che nel periodo 1999-2011 si è assestato intorno ai 10.000 ettari espantati/anno (Unione Italiana Vini, 2012). Questo trend in atto da almeno un ventennio oggi è soprattutto a carico degli impianti meno qualificati per effetto soprattutto di misure che hanno favorito l'uscita di produzione delle superfici meno idonee. Oggi oltre il 50% della superficie vitata nazionale è costituito da vigneti per la produzione di vini DO e IG, con un'incidenza percentuale che sembra essere in crescita (tab. 3).

Tab. 3 – Superfici vitate in produzione distinte per tipo di vino prodotto, anni 2007-2011

Superfici rivendicate/denunciate (ha)	2008	2009	2010	2011
superfici a DO	212.611	215.138	211.499	214.460
superfici a IG	150.389	147.088	150.268	140.951
tot DO/IG	363.000	362.226	361.767	355.411
totale superficie vitata per vino	684.093	702.550	670.107	644.489
incidenza % DO+IG/totale sup.	53,1	51,6	54,0	55,1

Ns. elaborazioni su dati ISMEA e ISTAT, 2014

Anche la base ampelografica italiana è estremamente frammentata⁵ ma polarizzata su pochi vitigni (tab. 4): nel 2010 solo 6 vitigni avevano una superficie superiore a 20.000 ettari e solo 9 superavano i 10.000 ettari, per un totale di superficie coperta dai primi 15 pari a quasi il 57% dell'intero territorio vitato in produzione.

Tab. 4 – I principali vitigni per distribuzione territoriale in Italia (ettari)

	totale	%	per DOC/DCOG	%	per altri vini	%
Sangiovese nero	71.558,01	11,43	42.328,86	13,19	29.229,15	9,59
Trebbiani*	36.964,78	5,91	15.646,81	4,88	21.317,97	6,99
Montepulciano nero	34.824,27	5,56	18.434,44	5,75	16.389,83	5,38
Merlot nero	28.041,70	4,48	12.205,38	3,80	15.836,32	5,19
Catarratto bianco	25.935,39	4,14	2.366,08	0,74	23.569,31	7,73
Barbera nero	20.523,88	3,28	15.999,16	4,99	4.524,72	1,48
Prosecco bianco	19.514,80	3,12	18.807,51	5,86	707,29	0,23
Moscato bianco	18.918,21	3,02	10.562,06	3,29	8.356,15	2,74
Pinot grigio	17.281,00	2,76	11.509,84	3,59	5.771,16	1,89
Calabrese nero	16.595,01	2,65	2.153,59	0,67	14.441,42	4,74
Lambruschi*	13.985,81	2,23	8.784,32	2,74	5.201,49	1,71
Cabernet Sauvignon nero	13.724,48	2,19	6.685,16	2,08	7.039,32	2,31
Chardonnay bianco	12.297,57	1,97	11.353,25	3,54	944,32	0,31
Primitivo nero	12.233,59	1,95	6.743,46	2,10	5.490,13	1,80
Negro Amaro nero	11.460,06	1,83	5.967,42	1,86	5.492,64	1,80
Totale superficie primi 15	353.858,56	56,54	189.547,34	59,07	164.311,22	53,90
Totale superficie vitata	625.800,05	100,00	320.859,42	100,00	304.840,63	100,00

Ns. elaborazioni su dati Istat, Censimento Agricoltura 2010

*La voce comprende più cultivar.

Nota: il totale della superficie vitata di questa tabella differisce dal dato, sempre fornito da Istat (AGRISTAT) riportato in tab. 3. L'Istat non fornisce spiegazioni per questa discrepanza.

3. I vinificatori industriali

La vinificazione interessa la fase agricola (produttori singoli e cantine sociali) e quella dei vinificatori industriali (Mediobanca, 2013 e 2014), secondo pesi e ruoli diversi nei vari ambiti che giustificano logiche di comportamento diverse sul mercato dell'uva. Il 9° Censimento dell'Industria (ISTAT, 2013) fotografa anche per la fase più strettamente industriale una notevole frammentazione: nel 2011 risultavano attive nella produzione di vino 1.834 imprese per un totale di 15.300 addetti secondo la natura giuridica e la struttura occupazionale riportata in tabella 5. A livello industriale le forme giuridiche più diffuse sono le società di capitali (922), seguite dalle società di persone (431), dalle ditte individuali (294) e dalle cooperative (169)⁶; in linea di massima questa ripartizione rispecchia quella rilevabile nelle diverse circoscrizioni considerate.

⁵ Nell'ultimo Censimento l'ISTAT rileva oltre 440 cultivar diverse.

⁶ Le imprese rilevate dal Censimento dell'Industria non comprendono, ovviamente, le aziende vitivinicole individuali ma includono solo una parte delle cantine cooperative. Le cantine sociali che non effettuano l'imbottigliamento in proprio rientrano infatti nel Censimento Agricoltura.

La quasi totalità delle società di capitali sono a controllo nazionale (pochissime risultano a controllo estero), ed alcune di massimo rilievo sono di proprietà familiare. Benché dai dati censuari le cooperative risultino meno numerose, in termini di volumi commercializzati alcune di esse sono tra i maggiori produttori nazionali. Sulla base dell'ultimo rapporto annuale Mediobanca (2014) tra le prime 25 società vinicole per fatturato, nel 2013 otto erano cooperative ed insieme hanno realizzato quasi il 22% del fatturato 2013, mentre 12 risultavano di proprietà familiare, con un controllo del fatturato nazionale poco al di sotto del 12%.

La distribuzione degli addetti interessa in modo assolutamente prevalente le società di capitali (il 64% a livello nazionale), secondariamente le cooperative (20%) e le ditte individuali (15% circa), con piccole variazioni a livello di macroarea che rispecchiano il tessuto aziendale.

Tab. 5 – Imprese attive e addetti nella vinificazione industriale, anno 2011

	numero imprese					addetti					addetti per impresa dimensione media
	imprese individuali e società di persone	società di capitali	coop.	altre forme giurid.	totale	imprese individuali e società di persone	società di capitali	coop.	altre forme giurid.	totale	
Italia	725	922	169	18	1.834	2.258	9.792	3.100	150	15.300	8,3
Nord-ovest	147	142	20	4	313	591	2.761	222	20	3.594	11,5
Nord-est	155	222	27	5	409	557	3.656	1.616	112	5.941	14,5
Centro	62	107	26	1	196	200	1.239	377	4	1.820	9,3
Sud	256	306	45	1	608	640	1.271	414	1	2.326	3,8
Isole	105	145	51	7	308	270	865	471	13	1.619	5,3
Piemonte	93	85	16	2	196	360	1.946	187	-	2.493	12,7
Veneto	85	131	4	1	221	328	2.397	190	-	2.915	13,2
Emilia Romagna	29	44	16	4	93	79	566	952	112	1.709	18,4
Toscana	25	38	12	1	76	92	785	189	4	1.070	14,1
Puglia	89	155	28	1	273	262	657	184	1	1.104	4,0
Sicilia	86	119	36	4	245	213	778	261	12	1.264	5,2

Ns. elaborazioni su dati Censimento Industria, 2013

Accanto a questi operatori “storici” della filiera, un'altra categoria che sta progressivamente assumendo rilievo, soprattutto per le produzioni di minor pregio, è quella dei grossisti-imbottigliatori, figure che nel portare a termine il confezionamento spesso associano fasi di lavorazione successive alla vinificazione precedentemente effettuata da altri soggetti, come ad esempio la presa di spuma di vini prodotti altrove (effettuata anche fuori dalla regione di origine del mosto), o pratiche enologiche come i tagli (anche qui con l'unione di vini di diversa provenienza regionale). Questi ultimi operatori si trovano a svolgere una duplice funzione nella filiera: una cruciale di collegamento diretto tra la fase agricola (produttori singoli o associati in cantine cooperative) e la distribuzione finale; e un'altra di movimentazione/stoccaggio e “finitura” delle partite, che a volte si può spingere fino all'esportazione. Purtroppo il Censimento dell'Industria non rileva la categoria degli imbottigliatori riferiti alla sola filiera vino e la raccolta di dati al riguardo va oltre le possibilità di questo lavoro. La dimensione delle imprese appare molto limitata nelle diverse macroaree, sia per dimensione occupazionale che di fatturato, con valori maggiori al Nord e al Centro. Nel 2013 il peso sul fatturato delle prime 10 imprese vinicole italiane è risultato pari al 21,9% mentre quello delle prime 25 è stato del 35,2% (Mediobanca, 2014), evidenziando una frammentazione molto maggiore rispetto ad altre filiere agroalimentari.

La produzione di vino, peraltro, risulta molto polverizzata prima ancora che per unità produttive, per numero di denominazioni (ISMEA, 2011). Complessivamente le denominazioni italiane superano il numero di 530⁷, essendo molto alto il numero di DOC/DOCG (tab. 6). Quasi tutte le denominazioni insistono su singole regioni, ad eccezione di una DOCG, nove DOC e cinque IGT che risultano interregionali.

Tab. 6 – Le denominazioni dei vini in Italia

	DOCG	DO C	IGT	Tot.
Piemonte	16	42	0	58
Valle d'Aosta	0	1	0	1
Liguria	0	8	4	12

⁷ A fine 2013. Il numero delle denominazioni va riferito ad una certa data in quanto in costante aumento. Chi scrive nutre seri dubbi che questa continua crescita numerica giovi positivamente all'immagine del vino italiano.

Lombardia	5	22	15	42
Emilia Romagna	2	18	9	29
Veneto	14	28	10	52
Trentino A. Adige	0	8	4	12
Friuli V. Giulia	4	10	3	17
Toscana	11	41	6	58
Umbria	2	13	6	21
Marche	5	15	1	21
Lazio	3	27	6	36
Abruzzo	1	8	8	17
Molise	0	4	2	6
Campania	4	15	10	29
Puglia	4	28	6	38
Basilicata	1	4	1	6
Calabria	0	9	10	19
Sicilia	1	23	7	31
Sardegna	1	17	15	33
Totale Italia	74	341	123	538

Elaborazioni ISMEA su dati MIPAAF, 2013

Come estensione rivendicata ogni anno le diverse denominazioni assumono pesi diversi, con tendenza a polarizzarsi verso categorie ben rappresentate sul piano produttivo (e quindi anche più facilmente riconoscibili sul mercato) e altre con visibilità molto più ridotta e valenza più spesso locale. La tendenza alla concentrazione produttiva sembra accentuarsi maggiormente tra le indicazioni geografiche: infatti mentre le prime 10 DOP italiane nel 2011 hanno rappresentato in volume oltre il 50% della produzione certificata, le prime 10 IGP hanno rappresentato oltre il 73% dell'intero segmento (ISMEA, 2013), con valori tendenziali in crescita. Va comunque ricordato che le situazioni appaiono abbastanza diversificate nelle diverse regioni.

4. Gli attori della vinificazione

Nel 2012 le dichiarazioni di vendemmia⁸ hanno riguardato per il 52% produttori singoli e per la restante parte viticoltori associati a cantine cooperative (tab. 7). Le cantine sociali raccolgono molti più soci nelle regioni del Nord-est e delle Isole (graf. 2), in particolare in Veneto, Emilia Romagna, Sicilia e Sardegna, perché qui la cooperazione vitivinicola è più forte e sentita.

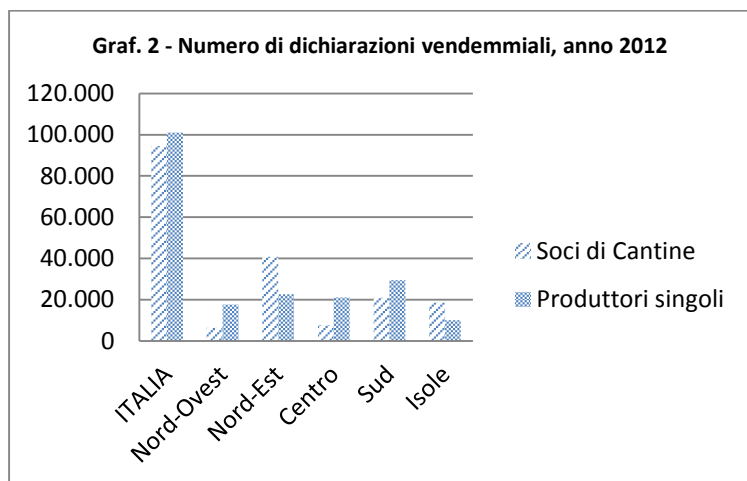
L'analisi sui vinificatori è stata condotta con riferimento alle diverse categorie di vini. Per quanto riguarda i vini generici (tab. 8), a livello nazionale il ruolo dominante nella vinificazione è svolto dalle cantine cooperative che da sole producono quasi il 45% della categoria, seguite a breve distanza (38%) dai vinificatori industriali. Le strutture cooperative da un lato, gli industriali dall'altro, agiscono – con pesi diversi nelle diverse macroaree – da collettori per la materia prima meno qualificata in quelle situazioni geografiche dove, per motivi diversi, l'espianto della vite tarda a realizzarsi e dove i produttori non sono in grado singolarmente di adottare strategie commerciali aggressive nei prezzi e nella distribuzione.

⁸ Gli unici soggetti esonerati sono i produttori con una superficie a vigneto inferiore a 0,1 ettaro il cui raccolto non venga destinato a commercializzazione come uva/mosto/vino. Sono invece ricompresi nell'obbligo coloro che vendono l'uva "sulla pianta" e quelli che hanno avuto una produzione pari a zero.

Tab. 7 – Dichiarazioni di vendemmia, anno 2012

	Numero dichiarazioni			%		
	Soci di Cantine	Singoli produttori	Totale	Soci di Cantine	Singoli produttori	Totale
ITALIA	94.760	101.932	196.692	48,2	51,8	100,0
Nord-Ovest	6.359	17.700	24.059	26,4	73,6	100,0
Nord-Est	40.809	22.668	63.477	64,3	35,7	100,0
Centro	7.928	21.907	29.835	26,6	73,4	100,0
Sud	20.986	29.544	50.530	41,5	58,5	100,0
Isole	18.678	10.113	28.791	64,9	35,1	100,0
Piemonte	4.238	11.025	15.263	27,8	72,2	100,0
Veneto	17.747	10.494	28.241	62,8	37,2	100,0
Emilia Romagna	12.330	6.863	19.193	64,2	35,8	100,0
Toscana	3.322	11.149	14.471	23,0	77,0	100,0
Puglia	9.642	14.396	24.038	40,1	59,9	100,0
Sicilia	15.708	7.616	23.324	67,3	32,7	100,0

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARPEA, 2014



Fonte: Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARPEA

Tab. 8- Produzioni di vino generico in Italia, anno 2012

	ettolitri			%		
	produttori	vinificatori	cantine sociali	produttori	vinificatori	cantine sociali
Italia	2.907.972	6.421.234	7.587.722	17,2	38,0	44,9
Nord-ovest	298.503	265.401	128.476	43,1	38,3	18,6
Nord-est	730.032	2.056.253	2.748.653	13,2	37,2	49,7
Centro	465.729	468.444	141.596	43,3	43,5	13,2
Sud	1.249.170	3.434.981	2.942.141	16,4	45,0	38,6
Isole	164.538	196.155	1.626.856	8,3	9,9	81,9
Piemonte	207.444	181.950	102.268	42,2	37,0	20,8
Veneto	392.472	446.996	292.373	34,7	39,5	25,8
Emilia Romagna	220.242	1.580.131	2.427.069	5,2	37,4	57,4
Toscana	101.637	3.947	16.506	83,2	3,2	13,5
Puglia	1.073.775	3.289.736	1.160.874	19,4	59,5	21,0
Sicilia	133.464	194.777	1.561.368	7,1	10,3	82,6

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

Probabilmente la stessa vinificazione comporta difficoltà per cercare di eliminare nel vino difetti direttamente imputabili alla qualità dell'uva, e i singoli produttori, specie i piccoli, non riescono a gestire bene questa fase. I vinificatori prevalgono come peso nelle regioni del Sud, affiancati dalle cantine sociali, ma assumono un peso non trascurabile anche nel Nord-est, dove peraltro le cantine sociali detengono il ruolo dominante. Questi dati riflettono situazioni produttive che si rinvengono facilmente in regioni come Puglia, Veneto ed Emilia Romagna, ma anche nelle Isole, dove le rese produttive storicamente sono sempre state molto elevate, per

ragioni diverse (climatiche, di impianto, di tecnica colturale e/o di vitigno), a detrimento della qualità enologica.

Per quanto riguarda i vini IG (tab. 9) le cantine sociali assumono un peso ancora maggiore che nel caso dei vini generici (oltre il 57% del vinificato IG), affiancate questa volta dai produttori singoli (29%), con uno schema che tende a riproporsi in modo amplificato e più evidente nel Nord-est, ma anche, sebbene meno accentuato, al Sud, nelle Isole e nel Nord-ovest.

Tab. 9 - Produzioni di vini IG in Italia, anno 2012

	ettolitre			%		
	produttori	vinificatori	cantine sociali	produttori	vinificatori	cantine sociali
Italia	3.709.929	1.683.292	7.377.665	29,0	13,2	57,8
Nord-ovest	185.148	106.824	251.174	34,1	19,7	46,2
Nord-est	2.065.703	712.955	3.816.693	31,3	10,8	57,9
Centro	654.370	122.048	326.011	59,4	11,1	29,6
Sud	536.780	539.357	1.276.946	22,8	22,9	54,3
Isole	267.928	202.108	1.706.841	12,3	9,3	78,4
Piemonte	295	29.717	501	1,0	97,4	1,6
Veneto	1.577.071	509.035	1.714.576	41,5	13,4	45,1
Emilia Romagna	125.713	118.344	1.743.823	6,3	6,0	87,7
Toscana	382.526	3.096	99.471	78,9	0,6	20,5
Puglia	398.178	451.614	922.030	22,5	25,5	52,0
Sicilia	236.862	195.728	1.670.841	11,3	9,3	79,4

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

Anche qui le ragioni possono essere molteplici. Dal punto di vista tecnico le uve per vini IG sono migliori e sono meglio gestibili dagli attori agricoli. Inoltre la fase agricola tende a percepire (e probabilmente anche a realizzare) un maggior valore di trasformazione rispetto all'uva per vini generici, e cerca di esternalizzare meno la vinificazione, lasciando in media agli industriali solo il 13% del vinificato della categoria IG. Al buon risultato in termini di valorizzazione delle uve concorre sicuramente la possibilità di rivendicare sulle bottiglie il marchio IGP stesso, senza con ciò occupare le fasce top di prezzo. Il mondo vitivinicolo sta imparando ad utilizzare questo strumento che permette di dare visibilità a produzioni di fascia media destinate a chi non può o non vuole spendere più di 3-4 euro/bottiglia.

Nel caso dei vini DO (tab. 10) si ripropone, *mutatis mutandis*, la situazione già osservata per i vini IG, con i produttori singoli che accentuano notevolmente il proprio peso (oltre il 37% di vinificato della categoria), a detrimento di quello delle cantine sociali (48%), che rimangono a livello nazionale la classe di vinificatori più importante per i vini DOC/DOCG. Le ragioni fondamentalmente sono le stesse indicate in precedenza: il valore di trasformazione cresce al crescere della qualità dell'uva, adeguatamente sostenuto dalla denominazione che rappresenta una carta ben spendibile anche sul mercato estero.

Nelle diverse macroaree, tuttavia, le situazioni appaiono piuttosto differenziate. Nel Sud e nelle Isole il peso predominante è assunto dalle cantine sociali (sopra il 70-60%, con valori di questa entità in Puglia e Sicilia), poiché i produttori singoli sono poco strutturati per la vinificazione in proprio e tendono a delegare la vinificazione alle strutture cooperative; lasciando così ai vinificatori una quota minoritaria (8%), anche perché in queste zone sono pochi gli insediamenti enologici industriali se si escludono le cantine cooperative. La situazione del Nord-est trova giustificazione nel fatto che la tradizione cooperativa è forte (soprattutto in Emilia Romagna) e fa sentire il suo peso anche sulle produzioni enologiche di maggior valore. Si osservi tuttavia come nel Veneto i produttori singoli raggiungano un peso quasi paritario rispetto alle cantine sociali. Al Centro, ed in Toscana in particolare, i ruoli produttivi tra singoli e cantine cooperative si invertono completamente, lasciando la produzione dei vini più qualificati (Chianti e Chianti Classico in testa) per la massima parte in mano all'iniziativa privata (oltre il 77% in Toscana). Le ragioni qui sono da rinvenire in un tessuto produttivo dove l'imprenditorialità dei singoli (ma non si tratta solo di piccole aziende familiari) è forte, coadiuvata da supporti e iniziative politiche mirate che hanno permesso da decenni di rilanciare il territorio e le sue tradizioni enogastronomiche, permettendo di coniugare l'offerta agroalimentare con la ricettività agri-turistica e il settore benessere, e rafforzando così il mercato dei singoli produttori.

Tab. 10 - Produzioni di vini DO in Italia, anno 2012

	ettolitri			%		
	produttori	vinificatori	cantine sociali	produttori	vinificatori	cantine sociali
Italia	5.746.371	2.210.620	7.332.903	37,6	14,5	48,0
Nord-ovest	1.190.404	877.943	890.770	40,2	29,7	30,1
Nord-est	2.329.652	901.340	3.775.115	33,3	12,9	53,9
Centro	1.488.530	173.899	666.283	63,9	7,5	28,6
Sud	400.543	167.241	1.339.287	21,0	8,8	70,2
Isole	337.164	90.197	661.448	31,0	8,3	60,7
Piemonte	776.703	805.642	662.361	34,6	35,9	29,5
Veneto	1.653.982	646.511	1.884.695	39,5	15,4	45,0
Emilia Romagna	223.609	121.739	898.094	18,0	9,8	72,2
Toscana	1.132.796	49.747	286.463	77,1	3,4	19,5
Puglia	67.303	32.195	284.719	17,5	8,4	74,1
Sicilia	228.225	80.620	449.080	30,1	10,6	59,3

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

Nel Nord-ovest la produzione dei vini DO si distribuisce in modo egualitario tra industria enologica e cantine cooperative (circa il 30% ad ogni classe di operatori), lasciando il 40% della produzione in mano ai singoli. Il maggior peso assunto qui dall'industria enologica è ricollegabile alla presenza in Piemonte e in Franciacorta di un'industria specializzata nella produzione di spumanti DOCG (Asti e Franciacorta) secondo procedimenti che vanno dal metodo Charmat al metodo classico (entrambi utilizzati per l'Asti, il metodo classico unico utilizzabile per il Franciacorta), poco alla portata dei singoli produttori. Il risultato complessivo è quindi una partizione del vinificato DO abbastanza paritaria, ben osservabile in Piemonte, anche se qui i produttori singoli costituiscono comunque una realtà importante e consolidata per i vini DO diversi dall'Asti.

5. I mercati dell'uva da vino

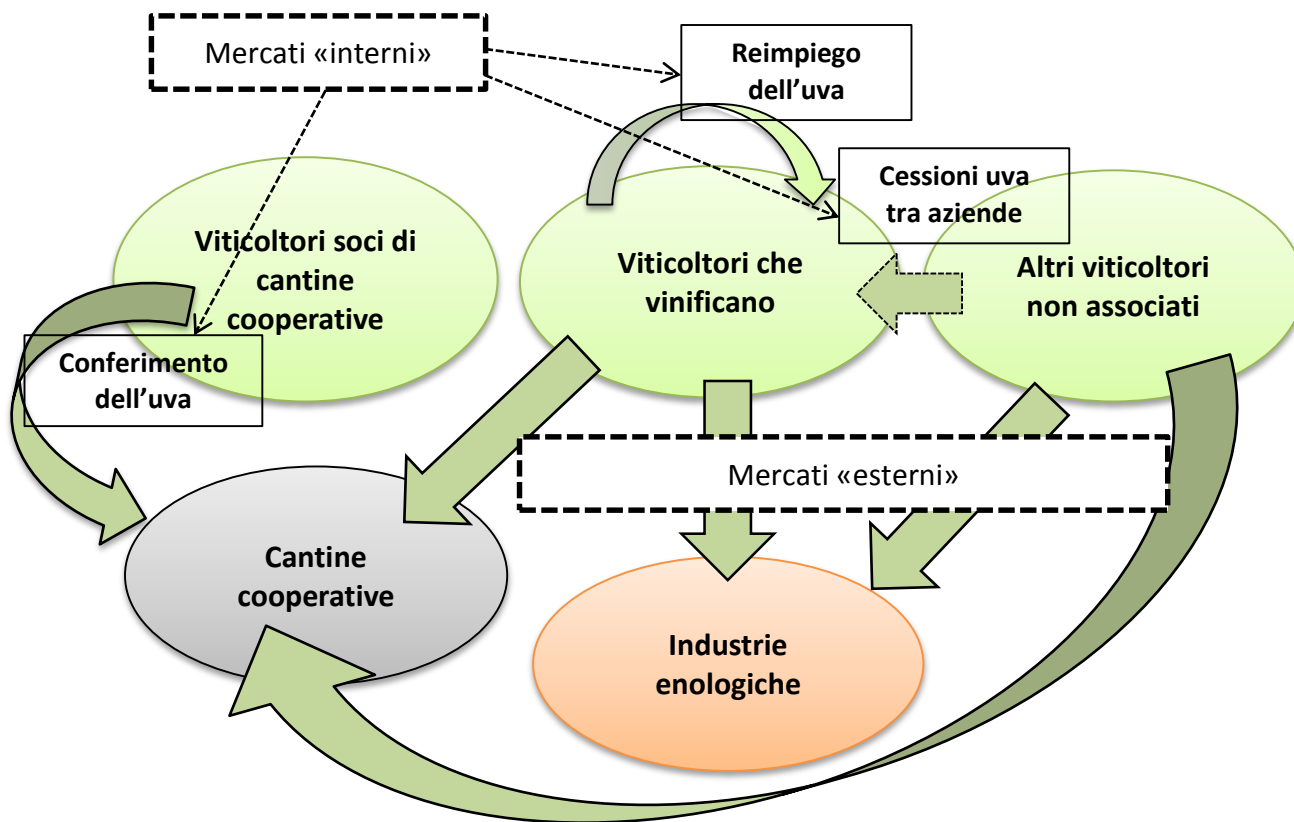
L'uva rappresenta un output della fase agricola che può costituire, alternativamente o congiuntamente, un prodotto finale da vendere/conferire all'esterno dell'azienda e/o un bene intermedio da reimpiegare nella fase di cantina. Il passaggio dell'uva dal vigneto alla cantina per la vinificazione è un passo cruciale per la comprensione dei rapporti interni alla filiera.

Il mercato dell'uva da vino "alla produzione" nelle forme assunte svariati decenni fa oggi non esiste più. Le cessioni, quando presenti, avvengono per lo più in modo diretto, regolate da contratti di fornitura di natura privata o da accordi interprofessionali. Si tratta di canali estremamente corti perché l'intermediazione, se esiste, è realizzata per lo più da un solo soggetto, rappresentato da un commerciante locale. In questo lavoro l'intermediazione nel mercato delle uve da vino non è stata quantificata in quanto i dati a disposizione non permettevano di evidenziarne il peso. Sulla base dei riscontri avuti, tuttavia, l'intermediazione commerciale in molte regioni sembra essere in via di esaurimento.

I dati delle dichiarazioni di vendemmia e di quelle di produzione vinicola aggregati a livello regionale hanno permesso di ricostruire, in termini assoluti e relativi, un quadro interessante sui flussi di fornitura di uva tra la fase agricola e quella di trasformazione, evidenziando quelli che possono essere definiti i «mercati» delle uve, tenuto conto dei diversi attori della vinificazione e delle diverse destinazioni enologiche (uve per vini DO, IG, generici e varietali).

Ai fini della definizione dei flussi, abbiamo distinto i mercati dell'uva destinati alla vinificazione in «mercati esterni» e «mercati interni» (fig. A), a seconda che questi siano in grado di esplicitare un vero e proprio «prezzo di mercato» (*mercati esterni*), piuttosto che di realizzare una remunerazione dell'uva in termini di prezzo di trasformazione (*mercati interni*). Sulla base di questa distinzione la cessione di uve da aziende agricole alle industrie enologiche o a cantine cooperative da parte di aziende non socie sono situazioni riconducibili ai mercati esterni. Il reimpiego dell'uva autoprodotta ed il conferimento alle cantine sociali di cui l'imprenditore è socio sono invece riconducibili ai mercati interni. I dati desunti dalle dichiarazioni di produzione vinicola hanno permesso di distinguere e quantificare, almeno in termini di volume, queste differenti situazioni di seguito illustrate.

Fig. A – I mercati dell’uva e i flussi di fornitura tra gli operatori della filiera vino



Ciò che invece non è stato possibile quantificare, a causa dei dati a disposizione, è la quota di uva ceduta dalle aziende agricole ad altre aziende agricole che la vinificano insieme a quella autoprodotta. Questo flusso (a tutti gli effetti parte dei mercati esterni) è stato necessariamente ricompreso nei mercati interni, in quanto i dati di vinificazione delle aziende agricole sono onnicomprensivi. Ma d'altra parte non occorre sottolineare che il valore aggiunto derivante dalla vinificazione di questa parte di uva rimane pur sempre all'interno della fase agricola. Va ricordato che i flussi di uva che si generano tra operatori distinti possono a volte travalicare i confini regionali, nei rari casi delle denominazioni interregionali⁹ ma soprattutto nel caso dei vini generici e varietali.

6. I flussi di uva tra fase agricola e vinificatori

Con alcuni opportuni adattamenti, incrociando le dichiarazioni di vendemmia con quelle di produzione enologica sono stati ricavati i quantitativi di uva impiegati dai diversi attori della vinificazione. In particolare i flussi di uva impiegati/conferiti, quando non rilevati direttamente (come per le cantine sociali), sono stati stimati applicando alle dichiarazioni di produzione enologica opportuni coefficienti di resa alla vinificazione¹⁰. Con riferimento allo schema di figura A si è quindi cercato di dare una dimensione ai mercati dell'uva delineando i flussi tra i diversi operatori (tabb. 11, 12, 13, 14); i flussi sono presentati in milioni di quintali per meglio coglierne l'ordine di grandezza (pochissimi i casi in cui per riuscire a rendere significativo il dato si è

⁹ Com'è noto, i disciplinari di produzione DO e IG impongono che la materia prima utilizzata provenga solo dall'area definita nel disciplinare, che nella maggior parte dei casi è sempre all'interno di una singola regione, con poche eccezioni. Ovviamente questa possibilità esiste invece per le DO e le IG interregionali.

¹⁰ Per l'uva nel suo complesso si è utilizzato il coefficiente 0,74 in quanto corrispondente alla media generale nazionale. Analogamente per i vini generici, IG e DO si sono utilizzati le rese medie nazionali (rispettivamente 0,80, 0,74 e 0,70). Solo nel caso del Piemonte e solo per i vini DO si sono utilizzati coefficienti di trasformazione diversi per i diversi operatori della vinificazione, tenuto conto della prevalenza di uve vinificate: in questo caso si è deciso di usare 0,70 per i produttori singoli, 0,75 per le cantine sociali e 0,78 nel caso dei vinificatori industriali.

reso necessario aggiungere un decimale), e in quanto frutto di stime e non di riscontri puntuali. Le tabelle mettono in evidenza situazioni diverse nelle diverse macroaree e per i diversi tipi di uva, assegnando ai mercati dell'uva pesi e ruoli anche molto diversi.

Nel caso dell'uva nel suo complesso (tab. 11), a livello nazionale prevale nettamente il mercato «interno» su quello «esterno», poiché la vinificazione dell'uva rimane per la massima parte (69,3%) in carico alla fase agricola, interessando prioritariamente le cantine sociali (oltre il 41%) e secondariamente i produttori singoli (oltre il 28%). La situazione tende invece a diversificarsi nelle diverse macroaree: in tutte il «mercato interno» prevale, coprendo in media nazionale quasi il 70% della produzione, ma questa percentuale è maggiore nel Centro (80%) e nel Nord-Est (74%) rispetto al Sud e Nord-Ovest (60 e 61%), mentre le isole si collocano in una situazione intermedia (72%). La composizione dei «mercati interni» è poi largamente differente, soprattutto rispetto al ruolo assunto dalla cooperazione, il cui peso tende ad essere sopra la media nazionale nelle Isole e nel Nord-est e ad allinearsi al valore medio nel Sud. Il peso dei singoli produttori è invece particolarmente significativo al Centro (oltre il 58% dell'uva vinificata) e nel Nord-ovest (oltre il 41%). E' soprattutto in Sicilia, Veneto ed Emilia Romagna che si percepisce il ruolo svolto dalle cantine cooperative, con conferimenti che nelle due regioni del Nord-est superano i 5 milioni di quintali per regione, mentre in Sicilia si attestano sui 3,5 milioni di quintali. In questi territori le cantine cooperative assumono un significato di assoluto rilievo, in senso produttivo ma anche sociale. Un ruolo di queste proporzioni si riflette naturalmente anche sulla capacità di controllo del mercato dell'uva (e del vino), che soprattutto nelle due regioni del Nord-est risulta dominato da questi stessi attori. Mentre è soprattutto in Toscana (con 2,3 milioni di quintali, pari al 77,8% dell'uva vinificata a livello regionale) e in Lombardia (con 0,9 milioni di quintali, corrispondenti al 46,7%) che spicca il ruolo svolto dai singoli produttori nella vinificazione. Il Piemonte (con «solo» 1,4 milioni di quintali vinificati dai singoli produttori, pari al 37,2% dell'uva regionale) risulta invece «spaccato» al suo interno in due differenti realtà produttive, dove solo nell'Albese e nel Roero (in provincia di Cuneo) è possibile osservare una spiccata iniziativa imprenditoriale privata, mentre nelle altre province le cantine sociali vinificano il 50% circa dell'uva.

Tab. 11 – Stima dei mercati dell'uva nel complesso, vendemmia 2012 (milioni di quintali e %)

	Mercati «interni»				Mercati «esterni»			
	Conferimenti alle cantine cooperative		Utilizzo delle uve da parte dei produttori singoli		Acquisti delle cantine cooperative		Acquisti delle industrie enologiche	
	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%
Italia	24,8	41,2	16,9	28,1	5,1	8,5	13,3	22,2
Nord-ovest	1,1	19,7	2,3	41,2	0,6	10,6	1,6	28,6
Nord-est	12,0	46,5	7,0	27,2	2,0	7,6	4,8	18,7
Centro	1,3	21,7	3,6	58,3	0,2	3,7	1,0	16,2
Sud	6,3	40,9	2,9	18,5	1,0	6,5	5,3	34,1
Isole	4,0	56,7	1,0	15,0	1,3	19,0	0,6	9,3
Piemonte	0,7	19,7	1,4	37,2	0,3	7,8	1,3	35,3
Veneto	5,3	42,1	5,0	39,8	0,1	0,8	2,2	17,3
Emilia Romagna	5,1	52,8	0,8	7,8	1,5	15,6	2,3	23,7
Toscana	0,4	15,0	2,3	77,8	0,1	4,4	0,1	2,8
Puglia	1,9	19,1	2,0	20,1	1,2	12,4	4,8	48,4
Sicilia	3,6	56,8	0,8	12,9	1,3	20,3	0,6	9,9

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

I «mercati esterni» assumono quindi un peso «residuale», tendenzialmente ridotto (poco più del 30% a livello nazionale e per l'uva nel suo complesso¹¹) ma con accentuazioni o riduzioni che localmente dipendono soprattutto dal tipo di produzioni espresse dai diversi territori. In termini generali, comunque, sui «mercati esterni» prevale sempre il ruolo dei vinificatori industriali: gli acquisti delle cantine sociali appaiono per lo più ridotti e quando sono più significativi (come ad esempio nel Nord-ovest e nelle Isole), sono funzionali al raggiungimento di economie di scala attraverso l'utilizzo al massimo livello degli impianti disponibili.

Come già accennato, la predominanza della fase agricola nel ruolo di vinificatore è in ogni caso frutto di situazioni molto diversificate, per ambito geografico come per tipologia di uva, qui di seguito presentate

¹¹ Il dato è inferiore a quello stimato da Malorgio et al. (2011) che, con riferimento al 2008, valutavano che il 35% della produzione di uva passasse attraverso il «mercato spot». Questo potrebbe indicare una tendenza alla riduzione della parte di uva commercializzata come tale.

attraverso le tabb. 12, 13, 14, che permettono di capire meglio le differenze organizzative all'interno della filiera.

Tab. 12 – Stima dei mercati dell'uva per vini generici, vendemmia 2012 (milioni di quintali e %)

	Mercati «interni»				Mercati «esterni»			
	Conferimenti alle cantine cooperative		Utilizzo delle uve da parte dei produttori singoli		Acquisti delle cantine cooperative		Acquisti delle industrie enologiche	
	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%
Italia	7,5	35,6	3,6	17,2	1,9	9,2	8,0	37,9
Nord-ovest	0,05	5,4	0,4	43,1	0,1	13,1	0,3	38,3
Nord-est	2,2	31,7	0,9	13,2	1,2	18,0	2,6	37,2
Centro	0,2	11,9	0,6	43,3	0,02	1,3	0,6	43,6
Sud	3,6	37,6	1,6	16,4	0,1	1,0	4,3	45,0
Isole	1,6	62,4	0,2	8,3	0,5	19,4	0,2	9,9
Piemonte	0,03	4,2	0,3	42,2	0,1	16,6	0,2	37,0
Veneto	0,3	24,5	0,5	34,7	0,02	1,4	0,6	39,5
Emilia Romagna	1,8	34,9	0,3	5,2	1,2	22,5	2,0	37,4
Toscana	0,01	6,8	0,1	83,3	0,01	6,7	n.r.	3,2
Puglia	0,9	12,7	1,3	19,4	0,6	8,3	4,1	59,6
Sicilia	1,5	62,9	0,2	7,1	0,5	19,8	0,2	10,3

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

Tab. 13 – Stima dei mercati dell'uva per vini IG, vendemmia 2012 (milioni di quintali e %)

	Mercati «interni»				Mercati «esterni»			
	Conferimenti alle cantine cooperative		Utilizzo delle uve da parte dei produttori singoli		Acquisti delle cantine cooperative		Acquisti delle industrie enologiche	
	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%
Italia	8,1	46,7	5,0	29,0	1,9	11,1	2,3	13,2
Nord-ovest	0,2	23,7	0,3	34,1	0,2	22,5	0,1	19,7
Nord-est	4,8	53,8	2,8	31,3	0,4	4,1	1,0	10,8
Centro	0,4	24,6	0,9	59,4	0,07	5,0	0,2	11,1
Sud	1,1	35,4	0,7	22,8	0,6	18,9	0,7	22,9
Isole	1,6	54,3	0,4	12,3	0,7	24,1	0,3	9,3
Piemonte	-	-	n.r.	1,0	n.r.	2,0	0,04	97,4
Veneto	2,2	42,2	2,1	41,5	0,1	2,9	0,7	13,4
Emilia Romagna	2,4	87,9	0,2	6,3	-	-	0,2	6,0
Toscana	0,1	17,3	0,5	78,9	0,02	3,3	n.r.	0,6
Puglia	0,7	29,0	0,5	22,5	0,6	23,0	0,6	25,5
Sicilia	1,6	54,9	0,3	11,3	0,7	24,6	0,3	9,3

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

A livello nazionale il peso dei mercati «interni» rimane in assoluto prevalente ma tende a crescere progressivamente passando dall'uva per i vini generici e varietali (52,8%) a quella per i vini IG (75,7%) e ancor più per l'uva DO (79,1%), così come già riscontrato nella produzione di vino; lo schema tende a replicarsi un po' in tutte le macroaree, secondo percentuali che di volta in volta danno maggior rilievo alla fase agricola associata (di nuovo nel Nord-est, in modo particolare in Emilia Romagna e nel Veneto) o a quella dei singoli produttori (soprattutto nel Centro, in modo particolare in Toscana). La ragione è ricollegabile al fatto che il valore aggiunto della trasformazione aumenta, come già detto, con l'aumentare della «qualità» dell'uva e quindi la fase agricola si attiva in progressione per mantenere al suo interno questo valore, o attraverso il canale della cooperazione o attraverso l'iniziativa individuale. Tuttavia le cantine cooperative dominano anche nel caso dell'uva generica in quei contesti, come le Isole ed il Sud, dove la fase agricola associata è una risposta (o un adattamento) ad uno scarso interesse dei vinificatori industriali per un'uva troppo poco qualificata, il cui esito enologico può risultare incerto anche da un punto di vista commerciale.

Tab. 14 – Stima dei mercati dell’uva per vini DO, vendemmia 2012 (milioni di quintali e %)

	Mercati «interni»				Mercati «esterni»			
	Conferimenti alle cantine cooperative		Utilizzo delle uve da parte dei produttori singoli		Acquisti delle cantine cooperative		Acquisti delle industrie enologiche	
	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%	milioni q	%
Italia	9,2	41,7	8,2	37,4	1,3	5,7	3,0	13,8
Nord-ovest	0,9	22,1	1,7	42,0	0,3	7,8	1,1	28,1
Nord-est	5,0	50,3	3,3	33,3	0,4	3,6	1,3	12,9
Centro	0,8	24,5	2,1	63,9	0,1	4,2	0,2	7,5
Sud	1,6	59,0	0,6	21,0	0,3	11,2	0,2	8,8
Isole	0,8	52,1	0,5	31,0	0,1	8,7	0,1	8,3
Piemonte	0,7	23,1	1,1	36,7	0,2	6,1	1,0	34,1
Veneto	2,8	46,2	2,4	39,5	-	-	0,9	15,5
Emilia Romagna	0,9	53,2	0,3	18,0	0,3	19,0	0,2	9,8
Toscana	0,3	15,0	1,6	77,1	0,1	4,6	0,07	3,4
Puglia	0,3	57,1	0,1	17,5	0,1	17,0	0,05	8,4
Sicilia	0,5	48,8	0,3	30,1	0,1	10,5	0,1	10,6

Ns. elaborazioni su dati AGEA e ARTEA, 2014

Lo spazio lasciato ai mercati «esterni», ed in particolare ai vinificatori industriali, rimane quindi più ristretto e relegato alla vinificazione delle uve di tipo generico (con incidenze tra il 37 e il 45% ad esclusione, come già detto, delle Isole) o, in misura minore, di quelle IG (soprattutto al Sud). Nel caso delle uve DO si segnala un certo peso della componente industriale nel Nord-ovest (28,1%) a causa della marcata presenza in Piemonte del Moscato destinato alla produzione dell’Asti (XXXX et al., 2010).

7. La formazione del prezzo sui mercati «esterni» dell’uva

In passato le cessioni di uva da vino avvenivano in veri e propri mercati alla produzione, dove i prezzi (rilevati giornalmente nei valori minimi e massimi per i diversi vitigni) erano espressione di un mercato ben delineato nella logistica e negli operatori (viticoltori, vinificatori, commercianti). Oggi mercati in questa forma non esistono più, ma il prezzo dell’uva continua ad essere influenzato da questi stessi fattori, normati in contratti di fornitura che possono realizzarsi tra produttore e vinificatore oppure sfociare in accordi interprofessionali, in relazione alle forme di integrazione che la filiera localmente riesce ad esprimere.

Gli accordi interprofessionali si sono consolidati laddove la vinificazione è significativamente gestita da attori industriali, situazione tipica in Piemonte e in Sicilia. In Piemonte gli accordi riguardano prioritariamente uve destinate alla produzione di vini DOCG (tab. 15), come il Moscato per le DO Asti e Moscato d’Asti; le uve Brachetto per le DO Brachetto d’Acqui e Piemonte Brachetto, le uve Cortese per la DO Gavi, in minima parte le uve Chardonnay e Pinot nero per la DO Alta Langa. In Sicilia gli accordi regolano le cessioni delle uve destinate alle DOC Marsala e Pantelleria.

Nel caso del Moscato e del Brachetto, ad esempio, l’accordo definisce annualmente la remunerazione da assegnare alle partite di uva prodotte nei limiti di resa ettolitrica/ettaro stabiliti dal contratto, che non necessariamente corrisponde a quanto previsto in disciplinare, con una tendenza negli ultimi anni alla riduzione delle rese, sia per migliorare la qualità del vino che per limitare le eccedenze delle produzioni rispetto all’assorbimento del mercato. Proprio in funzione del mercato viene attuato un meccanismo di “*blocage-deblocage*”¹², già previsto dai disciplinari, su richiesta del Consorzio di Tutela in base ai dati di imbottigliamento e vendita. Al prezzo fissato, solo per il Moscato si prevede possa aggiungersi un piccolo incremento legato ai vigneti di pregio, situati in posizioni particolarmente difficili per giucitura. In linea di massima, oltre al prezzo, vengono normate anche le modalità di pagamento ai viticoltori, prevedendo in genere due *tranches* di pagamento (la prima, entro la metà dicembre dell’anno di vendemmia, varia tra il 50 e il 75%, a seconda dei casi). Le contrattazioni, pur realizzandosi tra organismi rappresentativi delle parti contrapposte, spesso lasciano l’amaro in bocca alla fase agricola, quando poi non generano serie contrapposizioni con gli industriali.

¹² Si tratta di un meccanismo di blocco all’imbottigliamento in base alla situazione di mercato.

Tab. 15 – Prezzi delle uve riferiti agli accordi interprofessionali siglati in Piemonte, vendemmia 2013

	Uva a destinazione enologica DOP	Uva per altre destinazioni	Mosti
Moscato per Asti DOCG	106.50 €/q + IVA	Non fissato	156.205 €/q + IVA
Brachetto per Brachetto d'Acqui DOCG	125.00 €/q + IVA	40 €/q + IVA	
Brachetto per Piemonte Brachetto DOC	110.00 €/q + IVA	40 €/q + IVA	
Cortese per DOCG Gavi:			
<i>Gradaz. alcolica 9.50-11.20</i>	72.50 €/q + IVA		
<i>Gradaz. alcolica 11.21-12.40</i>	76.50 €/q + IVA		
<i>Gradaz. alcolica >12.40 (da uve selezionate)</i>	92.00 €/q + IVA		
Cortese per DOCG Gavi di Gavi:			
<i>Gradaz. alcolica 9.50-11.20</i>	91.50 €/q + IVA		
<i>Gradaz. alcolica 11.21-12.40</i>	94.50 €/q + IVA		
<i>Gradaz. alcolica >12.40 (da uve selezionate)</i>	111.00 €/q + IVA		
Chardonnay per Alta Langa DOCG	110.00 €/q + IVA		
Pinot nero per Alta Langa DOCG	110.00 €/q + IVA		

Ns. elaborazioni su dati Regione Piemonte e C.C.I.A.A.

Le forniture dirette tra viticoltori e vinificatori industriali rappresentano, tuttavia, la situazione più tipica dei mercati «esterni». In questo caso le cessioni sono lasciate alla libera contrattazione secondo accordi siglati prima della vendemmia o nel corso della stessa, a seconda del tipo di acquirente. I vinificatori industriali, infatti, si comportano secondo differenti logiche di approvvigionamento della materia prima, in funzione della qualità enologica dei vini prodotti. Quando il vinificatore ha un obiettivo di qualità i contratti (spesso solo verbali) vengono chiusi molto prima della vendemmia e per lo più reiterati con i medesimi viticoltori (specie per uve di pregio e per DO poco estese). Quando invece prevale un interesse di tipo speculativo i contratti possono essere fatti in modo estemporaneo e con fornitori non consolidati, in funzione dell'interesse momentaneo per talune partite di uve (sia DO che IG di richiamo nazionale) giustificato essenzialmente da prezzi bassi. Le quotazioni che scaturiscono da questi accordi privati non sono facili da verificare nell'entità, in quanto dati riservati, ma risentono in ogni caso delle condizioni di mercato, in particolare della maggior o minor disponibilità di vino nelle cantine a ridosso della nuova vendemmia, a sua volta determinata dall'esito vendemmiale dell'anno precedente e dall'andamento della domanda nel corso della passata stagione. Di norma a una-due vendemmie consecutive scarse in termini quantitativi seguono aumenti sensibili nelle quotazioni delle uve, con corse all'accaparramento delle partite migliori (ISMEA, 2012). Le quotazioni dei prezzi delle uve, che con cadenza quindicinale le Camere di Commercio pubblicano, risultano pertanto molto meno affidabili e significative rispetto a 20-30 anni fa, in quanto spesso influenzate nella loro definizione da interessi di parte industriale.

Data l'importanza attribuita dai vinificatori all'approvvigionamento di materia prima, l'intermediazione commerciale si è oggi fortemente ridimensionata rispetto a 15-20 anni fa e tendenzialmente, quando ancora in essere, risulta limitata alle partite di uva generica e ad ambiti strettamente locali.

Considerazioni di sintesi

L'analisi dei dati censuari dimostra quanto la filiera vino in Italia sia ancora caratterizzata da un elevato grado di frammentazione, molto evidente nelle unità produttive della fase primaria (bassissime superfici medie a vigneto), meno accentuato ma pur sempre esistente nella fase di trasformazione, con conseguenze che si fanno sentire sui mercati intermedi dell'uva e del vino. L'elevata frammentazione viene segnalata anche sul numero di indicazioni e denominazioni che con il loro aumento numerico rischiano di disorientare il consumatore, particolarmente quello estero, sia sul singolo vino che sull'effettivo significato da assegnare al marchio territoriale.

L'orientamento produttivo della filiera sta progressivamente migrando verso le produzioni a denominazione (DO e IG), con una quota di vini generici e varietali che permane elevata al Sud (oltre il 64% nel 2012), particolarmente in Puglia; la percentuale appare decisamente più contenuta in altre aree produttive se si esclude l'Emilia Romagna (con quasi il 57%). Le produzioni DO tendono invece a concentrarsi e ad aumentare di incidenza spostandosi dal Sud e Isole verso il Centro (quasi 52%), e ancor più nel Nord-ovest (70,5%), evidenziando che nel caso di aziende orientate alle denominazioni il vigneto medio aziendale raggiunge dimensioni maggiori. Le IG sembrano in qualche modo supplire alla carenza di DO, collocandosi maggiormente nelle Isole (41,4%), in particolare in Sicilia (oltre 44%), e nel Nord-Est (34,5%), in particolare nel Veneto (quasi 42%).

La vinificazione, realizzata da tre attori – aziende singole che vinificano in proprio, cantine cooperative, vinificatori industriali – avviene secondo forme organizzative e logiche di comportamento differenti, dal momento che per i produttori agricoli (singoli o associati ad una cantina sociale) l'uva rappresenta un prodotto aziendale di reimpiego, da valorizzare il più possibile attraverso la trasformazione individuale o cooperativa, mentre nella vinificazione industriale l'uva rappresenta una materia prima da acquisire da altri operatori della filiera, con posizioni ed interessi contrapposti, mediati quando possibile da contratti di filiera o altre forme di integrazione.

Partendo da una situazione media nazionale che vede al primo posto, nel ruolo di vinificatori, le cantine cooperative (con il 48% del volume vinificato) seguite dai singoli produttori (quasi il 38%), e volendo in qualche modo offrire uno schema interpretativo, nella filiera vino italiana si possono identificare tre diversi modelli organizzativi della produzione enologica:

- il *modello cooperativo*, tendenzialmente diffuso nelle regioni del Nord-est e in Meridione (Sud e Isole), molto implementato nel caso di vini generici e IG, ma localmente (Puglia, Emilia Romagna e Sicilia) anche per i vini DO, con volumi vinificati a livello di regione e macroarea sensibilmente al di sopra della media nazionale, sfiorando o superando in taluni casi un'incidenza dell'80%;
- il *modello di iniziativa privata* da parte dei singoli produttori agricoli, riscontrabile in modo particolare in Toscana, con valori superiori al 77% del vinificato regionale per i vini DO e percentuali ancora maggiori per i vini IG e generici;
- il *modello tripartito*, tipico del Piemonte, nel quale nessuna categoria tende a sovrastare le altre, con qualche differenza in più che si apprezza in modo particolare sui vini DO; a livello provinciale, a Cuneo si ripropone il modello di iniziativa privata, specie per i vini DO, mentre nelle rimanenti province si osserva in prevalenza quello cooperativo.

I mercati dell'uva, valutati utilizzando i dati provenienti dalle dichiarazioni di vendemmia e di produzione enologica del 2012, sono stati distinti in due diversi tipi, i mercati «esterni» e i mercati «interni». Tale distinzione si è basata sulla possibilità di distinguere se l'uva viene remunerata con un vero e proprio prezzo di mercato (mercati «esterni») ovvero con un prezzo implicito di trasformazione (mercati «interni»). Il tipo di dati a disposizione non ha permesso di valutare nei mercati esterni l'entità delle cessioni di uva tra aziende agricole, che pure esistono, potendo essere localmente anche non trascurabili.

Tenuto conto di ciò, è emerso che i mercati «esterni» assumono un significato particolare solo in taluni contesti territoriali e per alcuni tipi di uva, rappresentando più spesso situazioni di mercato residuali. I mercati «esterni» pesano a livello nazionale e per tutti i tipi di uva poco più del 30% dell'uva vinificata, con una netta predominanza nel ruolo di “acquirenti” dei vinificatori industriali rispetto alle cantine cooperative, che possono invece avere un maggior peso in alcune regioni, forse per la difficoltà di trovare in questi contesti un acquirente adeguato (Sicilia) o per la sua totale assenza (Emilia Romagna), stante il ruolo dominante del modello cooperativo. Il peso assunto dai mercati «esterni» è maggiormente rilevante al Sud (40,7%) e nel Nord-ovest (39,2%) per una forte presenza di uva destinata a vini generici in Puglia, e delle uve Moscato, oggetto di vinificazione da parte di operatori industriali, in Piemonte.

Prendendo in considerazione la destinazione enologica delle uve, in generale si osserva che i mercati «esterni» tendono ad avere un peso maggiore per le uve generiche, mentre lo spazio acquisito dai mercati «interni» aumenta all'aumentare della “qualità enologica” delle uve, non tanto per lo scarso interesse degli operatori industriali quanto piuttosto per la volontà di mantenere in seno alla fase agricola la vinificazione e con essa la valore aggiunto che ne deriva.

I determinanti che influenzano il meccanismo di formazione dei prezzi sui mercati dell'uva sono quindi diversi a seconda del tipo di mercato. Il prezzo che si forma sui mercati «esterni» dell'uva è soprattutto influenzato dalla disponibilità di uva sul mercato nel caso di vinificatori di tipo speculativo, mentre la comprovata qualità delle partite assume maggior rilievo per i vinificatori interessati alla qualità enologica. Sui mercati «interni», invece, il prezzo di remunerazione dell'uva, avendo il significato di un prezzo di trasformazione, risulta influenzato da fattori diversi, correlati alle capacità tecniche, manageriali e commerciali di chi realizza la vinificazione.

Riferimenti bibliografici

XXXX (2010), XXXXX, XXXX, 22-24

De Ruvo E., Sarnari T., Monduzzi F. (2012), *Report Vini a Denominazione di Origine. Struttura, produzione e mercato*, ISMEA, aprile, 4-35

ISMEA (2012), *News mercati - Vini*, n.33, settimana n. 37, 1-2

ISTAT, 6° Censimento dell'Agricoltura, Roma, 2012

ISTAT, 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi, Roma, 2013

Malorgio G., Pomarici E., Sardone R., Scardera A., Tosco D. (2011), *La catena del valore nella filiera vitivinicola*, *AgriregioniEuropa*, n. 27, Dic. 2011, 14-19

Mediobanca (2013), *Indagine sul settore vinicolo*, Milano, aprile, 4-50

Mediobanca (2014), *Indagine sul settore vinicolo*, Milano, aprile, 3-56

Osservatorio Ismea-Mipaaf sui prodotti a denominazione d'origine (2011), *Analisi della struttura e del mercato dei vini Doc, Docg e Igt*, ISMEA, marzo, 5-37

Unione Italiana Vini, *Vigneto Italia*, continua l'erosione, *Il Corriere Vinicolo*, 25/06/2012