

Luigi Galletto

*Dipartimento Territorio e Sistemi
Agroforestali, Università di Padova*

E-mail: luigi.galletto@unipd.it

*Key words: planting rights, prices,
market*

*Parole chiave: diritti d'impianto,
prezzi, mercato*

JEL: Q11, Q15, Q18, Q19, R39

Il mercato dei diritti d'impianto dei vigneti nel Veneto

The paper represents a pioneering study of market for vineyard planting rights. Based on two *ad hoc* surveys, it is aimed at identifying the characteristics of demand, supply and prices for planting rights in Veneto Region since first transactions (1995) to 2007. Results give a picture of a highly heterogeneous market, showing significant changes not only in prices. The use of cluster analysis have made possible to find out the presence of local market segmentation. Thanks to a demand, which grew faster than local supply, prices increased sharply until 2004; then a quick downturn followed. A wide gap exists between maximum and minimum price in the same zone combined with strong spatial price variability among and within provinces.

Introduzione

La politica agricola comunitaria ha adottato, nell'ambito degli strumenti volti al controllo strutturale dell'offerta, diversi sistemi di contingentamento della produzione: nel settore saccarifero, in quello lattiero caseario, in quello del tabacco, come pure in quello vitivinicolo. In questo settore, lo strumento più cogente, il divieto di nuovi impianti, è stato parzialmente mitigato dalla possibilità, risalente in Italia al 1987, di trasferire un diritto d'impianto¹ da un produttore a un altro, anche a prescindere dalla corrispondente superficie. La possibile mobilità ha determinato il costituirsi, sia pure gradualmente, di un mercato di tali diritti con proprie caratteristiche.

La letteratura economico-agraria si è da lungo tempo occupata del mercato delle quote di produzione, in particolare di quelle relative alla produzione di latte. Ricercatori europei e d'oltreoceano hanno, entrambi, affrontato la tematica sia sotto l'aspetto teorico sia sotto quello operativo. Senza pretesa di completezza, al riguardo si possono citare i lavori di Butcher e Heady (1963), Moschini (1984), Burrell

¹ In realtà, ciò che è trasferibile è più propriamente il diritto di reimpianto. Tuttavia, nella trattazione seguente, poiché non ha rilevanza la distinzione con altri tipi di diritto (della riserva, di nuovo impianto), si è scelto di utilizzare esclusivamente il termine più generale di diritto d'impianto.

(1989), Langer (1989), Pieri (1990), Dawson (1991), Babcock e Foster (1992), Oskam e Speijers (1992), Iotti e Setti (1993), Tiffin (1993), Galletto (1995) e Hennessy (1997).

Diversamente dal mercato delle quote di produzione, i lavori sul mercato dei diritti d'impianto sono alquanto rari ed esclusivamente dovuti ad autori europei, in quanto trattasi di una tematica specificamente inerente l'agricoltura comunitaria. Gli studi sui diritti d'impianto di carattere giuridico (Geninet, 1991; Devarenne, 1996; Tomassini, 2008; Bahans e Menjucq, 2010; Cavallo, 2011), focalizzati sulla loro natura e trasferibilità, sembrano inizialmente prevalere sulle analisi economiche. Queste, fino al 2010, si ritrovano in studi svolti su richiesta di istituzioni comunitarie (European Commission, 2004; Montaigne e Coelho, 2006) in vista della riforma dell'organizzazione comune di mercato del vino (OCM) emanata nel 2008, dove la trasferibilità dei diritti è affrontata esclusivamente sotto il profilo dell'efficacia nel raggiungimento delle finalità della politica vitivinicola comunitaria. In seguito, proprio all'approssimarsi della data della loro probabile abolizione stabilita dalla suddetta riforma (fine 2015), l'interesse dei ricercatori appare risvegliarsi, in concomitanza al dibattito politico sulla liberalizzazione degli impianti, sviluppatosi negli ultimi tre anni (Bogonos *et al.*, 2012; Montaigne *et al.*, 2012; Sardone *et al.*, 2012; European Commission, 2012; Delord *et al.*, 2014). A Deconinck e Swinnen (2013) si deve l'unico lavoro teorico, di notevole interesse per la comprensione del funzionamento del mercato. Tuttavia, pur discutendo casi di trasferibilità dei diritti (ad es. la regione della Rioja, in Montaigne *et al.* 2012), nessuna di queste ricerche costituisce un'analisi completa di un mercato concreto dei diritti d'impianto, analisi che costituisce invece l'oggetto del presente studio, con riferimento alla Regione Veneto.

L'indagine è partita dalla constatazione che l'unica fonte ufficiale che consente di conoscere alcuni dati sui prezzi dei diritti d'impianto su base territoriale, cioè l'Annuario dell'Agricoltura Italiana dell'INEA è alquanto inadeguata. I dati, rinvenibili nel capitolo sul mercato fondiario, sono discontinui e lacunosi. Esaminando diversi annuari, si rileva che le prime quotazioni di diritti in Veneto (0,30-0,40 €/mq) risalgono al 1992 e sono riferite al Veronese e al Vicentino. Il dato successivo è una forcilla 0,20-0,50 €/mq, riferita sommariamente all'intera regione per il 1995. Solo dal 1997 si possiedono indicazioni più regolari, sebbene inidonee a costruire un'affidabile serie storica². Nulla è detto su altri aspetti del mercato dei diritti. Ne è quindi scaturita l'esigenza di colmare tali carenze conoscitive, procedendo a rilevazioni accurate e puntuali, che sono alla base di questa ricerca. Pur non fornendo dati quantitativi sull'ammontare dei diritti trasferiti, essa ha come obiettivo la conoscenza del funzionamento di questo mercato, delle caratteristiche della domanda e dell'offerta e dell'andamento dei prezzi nel periodo 1995-2007. L'analisi delle informazioni raccolte è effettuata sia a livello regionale, onde offrire una visione d'assieme del mercato dei diritti d'impianto nel Veneto, sia a livello locale, al fine di coglierne le principali caratteristiche differenziali dei diversi ambiti territoriali. Ne è derivato un quadro alquanto variegato, di notevole utilità anche ai fini di stime attendibili dei diritti d'impianto.

² Ad esempio, per il 2006 si riportano due soli dati: 0,40 e 2,20 €/mq: il primo è riferito alle zone di pianura; il secondo riguarda quelle di collina.

Quanto segue è così articolato: dopo aver richiamato gli elementi essenziali della cornice normativa in cui si è sviluppato il mercato dei diritti nel Veneto ed un breve paragrafo sui dati e la metodologia utilizzati, si passa all'analisi dei diversi aspetti del mercato, cercando di approfondirne la differenziazione spaziale e l'evoluzione. Allo studio accurato dei prezzi dei diritti è dedicata la parte successiva e alcune considerazioni riepilogative concludono il lavoro.

Aspetti normativi

Alcuni richiami alla normativa comunitaria e regionale sembrano opportuni per meglio contestualizzare i risultati dell'indagine, in particolare quelli concernenti la dinamica dei prezzi.

L'OCM vino nasce nel 1962, con l'emanazione del regolamento CEE 24/62. Negli anni settanta si rendono concreti i primi interventi con il Reg. CEE 816/70. È allora che si stabilisce anche il divieto di realizzare nuovi impianti quale strumento per controllare l'offerta di vino (Reg. CEE 1162/76), accompagnato dalle sovvenzioni all'estirpazione di vigneti (Reg. CEE 1163/76) volto a limitare la sovrapposizione strutturale che si andava manifestando in tutta la sua gravità. In seguito, nel ventennio successivo tale impostazione fu mantenuta (Reg. CEE 456/80, 777/85, 1442/88, 1630/98). In questo quadro, si definisce quindi la nozione di diritto di impianto, presupposto per il reimpianto nella medesima azienda di un vigneto di superficie uguale a quella estirpata e oggetto di cessione conseguente all'adesione ai programmi di estirpazione. È soltanto con il Reg. CEE 822/87, che si consente il passaggio di tale diritto da un produttore a un altro, anche a prescindere dal trasferimento della corrispondente porzione di superficie, in base alle disposizioni stabilite da ciascuno Stato membro. Pertanto, in Italia, un mercato dei diritti si avvia timidamente soltanto nei primi anni novanta, con gradi di attività diversi da regione a regione, in relazione sia all'attenzione rivolta da ciascuna amministrazione a tale tematica, sia all'impatto dei programmi di estirpazione. Questi ultimi, infatti, costituiscono per l'offerente di diritti, un'alternativa alla cessione a un altro viticoltore, più o meno interessante in base al premio di adesione.

Con il primo decennio del nuovo secolo, l'uso modesto dei programmi di estirpazione previsto dal Reg. CE 1493/99 ha rafforzato, specie in alcune regioni italiane – tra cui il Veneto, il ruolo del mercato dei diritti.

Per converso, la successiva riforma dell'OCM (Reg. CE 479/08), ha operato in senso contrario al mercato dei diritti, riproponendo in modo consistente lo strumento dell'estirpazione (sebbene limitandone l'applicazione fino al 2011) e soprattutto prevedendone il superamento in virtù della liberalizzazione dell'impianto dei vigneti a partire dall'inizio del 2016³, che, tuttavia, appare ulteriormente ritardata dalle decisioni confluite nell'OCM unica prevista dall'ultima riforma della PAC (Sardone 2013).

³ A discrezione dei paesi membri, la data per la liberalizzazione degli impianti poteva essere procrastinata fino a un massimo di tre anni.

In attuazione della normativa comunitaria (Reg. CE 1493/1999 e 1227/2000 e successive modifiche⁴) e di quella nazionale di recepimento⁵, anche la Regione Veneto ha emanato⁶ alcune disposizioni significative per il mercato regionale dei diritti d'impianto trasferiti in assenza della corrispondente superficie a vite. Esse consistono: a) nella non applicazione di alcuna riduzione di superficie, se il trasferimento dei diritti d'impianto avviene all'interno della Regione, oppure se il diritto d'impianto è stato rilasciato in forza della normativa precedente; b) nell'applicazione di una riduzione di superficie, qualora il diritto provenga da fuori regione, pari alla differenza tra la resa risultante nell'attestato del diritto e quella del disciplinare di produzione della denominazione/indicazione cui l'impianto è stato destinato e al 10%, se il trasferimento avviene da una superficie non irrigua a una irrigua; c) nella non attuazione della concessione dei premi per l'abbandono della viticoltura, stante la previsione di una richiesta sostenuta di vini veneti nel lungo periodo. Pertanto, dal 2000, i premi all'estirpazione non hanno interferito sul mercato dei diritti d'impianto del Veneto.

La realizzazione di un vigneto con diritti d'impianto trasferiti da un'altra azienda è possibile a condizione che l'investimento sia rivolto alla produzione di VQPRD e vini a IGT⁷ e l'azienda non disponga già di diritti d'impianto sufficienti per realizzare il programma aziendale di sviluppo della viticoltura⁸.

Metodologia e dati

La mancanza di un mercato unico a livello regionale e l'assenza di statistiche hanno consigliato di raccogliere le informazioni di mercato per mezzo di uno specifico questionario, articolato in 20 domande, il quale è stato somministrato a soggetti a vario titolo coinvolti nelle trattative e quindi i più idonei a conoscere le caratteristiche del mercato dei diritti. Si tratta di un approccio già ampiamente utilizzato dall'INEA per le rilevazioni sul mercato fondiario e dal medesimo ente esteso, dagli anni novanta, a macchia di leopardo, al mercato dei diritti d'implan-

⁴ Modifiche a questo regolamento sono state apportate in seguito dai Reg. CE 784/2001, 1253/2001, 1342/2002, 2191/2002, 315/2003, 1182/2003, 571/2003, 1203/2003 e 1841/2003.

⁵ Si tratta in particolare del DM 27/07/00 che, per quanto concerne il trasferimento dei diritti, dispone la rilevazione, per ogni vigneto oggetto di estirpazione, oltre alla superficie viticola, anche la resa di produzione. Questa, nel caso di vigneti destinati alla produzione di vini VQPRD o IGT è quella prevista dal rispettivo disciplinare di produzione, mentre per i vigneti che producevano vini da tavola, si adotta la corrispondente resa media regionale.

⁶ DGR 3076/2000, 96/2001 e 2257/2003.

⁷ Nel primo caso l'autorizzazione può essere concessa solo per le varietà incluse nei disciplinari di produzione; mentre, nel secondo, le varietà ammissibili sono quelle incluse nelle liste predisposte per ciascuna provincia.

⁸ All'azienda cedente, che ha ridotto la propria superficie viticola di un ammontare pari a quello del diritto ceduto, si riconosce comunque la possibilità di impiantare viti in forza di eventuali altri diritti in suo possesso.

to, in considerazione anche di alcune sue analogie con il primo, in particolare la sua marcata disomogeneità territoriale. Il limite maggiore di tale metodo è costituito dall'impossibilità di ottenere dati attendibili sull'ammontare dei diritti trattati in una certa zona e in un dato periodo, il che preclude la possibilità di un'analisi quantitativa della domanda e dell'offerta. Pur consapevoli di tale limite, è parso opportuno utilizzare, accanto all'analisi descrittiva⁹, lo strumento della regressione per interpretare l'andamento e i determinanti dei prezzi. Infine, per individuare e descrivere più adeguatamente alcuni mercati locali dei diritti d'impianto, si è ricorsi all'analisi di raggruppamento non gerarchica (metodo delle *k* medie).

La prima rilevazione, avvenuta nel 2004, fotografa la situazione al 2003 e ricostruisce l'andamento dei prezzi dei diritti dal 1995 al 2003; la seconda, replicata sullo stesso campione ed effettuata dopo quattro anni, ha consentito di estendere la serie dei prezzi fino al 2007.

Pur non potendo fare affidamento su alcun dato o stima circa la domanda e l'offerta di diritti, il piano di rilevazione è stato calibrato tenendo conto dell'importanza di ciascuna area vitivinicola regionale, cercando di coprire il più possibile tutte le zone interessate dal mercato dei diritti. I 39 testimoni privilegiati, cui è stato somministrato il questionario, risultano così distribuiti a livello provinciale: 11 a Verona, 9 a Treviso, 9 a Padova, 6 a Vicenza e 4 a Venezia e Rovigo. In termini di afferenza dei soggetti intervistati, il campione è costituito da 19 cantine sociali, 10 consorzi di tutela delle denominazioni di origine e 10 associazioni di categoria¹⁰.

Le cantine sociali oltre a comprendere un numero considerevole di viticoltori, sovente approntano un mini-mercato interno dei diritti d'impianto, al fine di mantenere invariata la superficie vitata totale dei viticoltori conferenti. Inoltre, in molte cantine è presente un tecnico di campagna che è a conoscenza dell'andamento del mercato nella zona in cui operano i soci. Nei consorzi di tutela di maggiori dimensioni operano addetti che assistono i viticoltori nelle compravendite di diritti o che comunque, visitando le aziende, "hanno il polso" dell'andamento del mercato. Parimenti, presso molte associazioni di categoria, a livello provinciale, si trova un esperto di legislazione vitivinicola che segue gli associati in tutte le pratiche implicate dalla compravendita dei diritti. La quarta categoria d'intermediari – agronomi e altri liberi professionisti – è stata esclusa sia per la difficoltà di individuare quelli maggiormente coinvolti in tale attività, sia perché meno associabile a un determinato ambito territoriale.

I risultati di seguito esposti fan riferimento alla prima rilevazione (situazione al 2003), tuttavia grazie alla disponibilità della seconda indagine, è stato possibile

⁹ In tale contesto, al fine di evidenziare differenze significative fra le province, a seconda del tipo di variabile, si è utilizzata l'analisi della varianza o quella delle contingenze.

¹⁰ Le cantine sociali sono diffuse abbastanza omogeneamente in tutta la regione e rappresentano circa la metà di quelle presenti in Veneto all'epoca della prima rilevazione (40); i consorzi di tutela riguardano prevalentemente la parte occidentale e quella orientale della regione, dove si concentrano i vini delle denominazioni più importanti e il mercato dei diritti è stato in genere più attivo; le associazioni di categoria (due per ogni provincia, salvo una sola in quella di Rovigo), hanno permesso di avere una visione più ampia del mercato dei diritti a livello provinciale, anche per quelle zone prive di vini con marchi collettivi di rilievo.

mettere in luce in un successivo paragrafo (Aspetti dinamici) i principali cambiamenti intervenuti nel mercato veneto dei diritti a distanza di un quadriennio.

Aspetti generali

Nel Veneto, le prime transazioni di diritti d'impianto datano agli inizi degli anni novanta, ma l'avvio di scambi abbastanza consistenti si verifica solo dopo il 1995. Fino a tale anno un ostacolo di un certo rilievo era costituito dalla necessità di ratificare per mezzo di un atto notarile la compravendita, con un aggravio considerevole del costo di transazione, specie per diritti di entità modesta. Solo nell'anno successivo si afferma un consistente mercato dei diritti d'impianto, con la possibilità di utilizzare per il trasferimento anche la scrittura privata, più semplice e meno onerosa della modalità precedente. Peraltro, in alcune zone, le prime trattative risalgono alla fine degli anni novanta, stimulate dall'istituzione di nuove denominazioni, o anche al 2000, in seguito alla possibilità di acquistare diritti anche per vigneti destinati alla produzione di vini a IGT.

Nel lustro precedente il 2003, il mercato è divenuto via via più attivo: oltre l'80% dei testimoni privilegiati riferisce di transazioni in aumento e solo il 5% denuncia un mercato più fiacco. Sempre nel medesimo periodo, la situazione del mercato del vino veneto è stata complessivamente favorevole, contraddistinta da prezzi quasi ovunque in aumento (70% dei casi) o comunque non in declino (27%). I venditori sono prevalsi proprio in quelle zone di pianura in cui la viticoltura è marginale e offre generalmente vini di modesta qualità. Le zone a domanda più consistente sono state le province di Treviso e Verona, mentre nel Vicentino si è registrata una situazione di sostanziale equilibrio.

La dimensione media di diritti trasferiti è piuttosto contenuta: nell'80% dei casi, non si supera un ettaro; anzi la metà delle compravendite riguarda superfici inferiori a 0,50 ha ("microdiritti"), mentre diritti maggiori di 2 ha riguardano solo circa il 5% degli scambi. L'analisi della varianza mostra differenze piuttosto significative fra le province, con la sola eccezione della percentuale di transazioni superiore ai 2 ha. Le estensioni più ampie riguardano la provincia di Treviso, dove meno del 30% dei trasferimenti è inferiore a 0,5 ha. All'interno della stessa emergono significative differenze tra la zona di collina e quella di pianura: nella prima, si compravendono anche diritti di ragguardevoli dimensioni, (il 25% è superiore a 1 ha), nella seconda invece l'87% non supera 1 ha. Gli scambi di microdiritti sono più diffusi nel Padova (67%) e nella provincia di Rovigo (97%). Nel Veneziano, invece, si è verificato un notevole numero di compravendite di diritti che superano 1 ha, destinati specialmente alla produzione di vini a IGT e Prosecco. Comunque, la dimensione media dei diritti è stata tendenzialmente crescente dall'avvio del mercato¹¹, perché sono stati inizialmente immessi sul mercato diritti relativi a uno o più filari o ad ap-

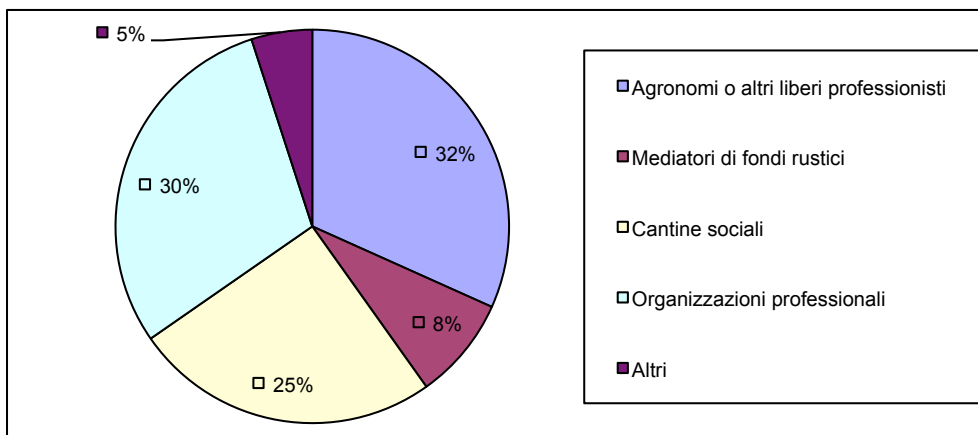
¹¹ Con riferimento al lustro precedente, il 69% dei casi denunciava aumenti nell'estensione media dei diritti, il 10% diminuzioni e la restante parte una situazione d'invarianza.

pezzamenti vitati modesti, spesso in concomitanza dell'abbandono della viticoltura da parte di aziende prevalentemente rivolte all'autoconsumo.

Raramente le transazioni avvengono direttamente fra gli interessati, assai sovente le parti si avvalgono dell'intermediazione di diversi operatori. Tra questi i più coinvolti appaiono gli agronomi o altri liberi professionisti, seguono nell'ordine le associazioni di categoria, le cantine sociali e i mediatori di fondi rustici (Fig. 1). Intermediari poco rilevanti sono invece i consorzi di tutela e i vivaisti che s'interessano di procacciare i diritti per i propri clienti. La distribuzione territoriale delle diverse forme d'intermediazione presenta alcune differenze significative: le associazioni di categoria intervengono maggiormente nel Padovano (43%), mentre, nel Vicentino, quasi i tre quarti delle trattative hanno luogo con l'ausilio delle cantine sociali, interessate a mantenere prezzi dei diritti bassi all'interno della zona, favorendo gli scambi fra i soci. Tendenzialmente, nelle aree viticole più specializzate, dove una maggiore richiesta di diritti spinge la ricerca oltre i confini della provincia, intervengono più frequentemente agronomi e liberi professionisti (48% nel Trevigiano).

I trasferimenti non sono però immediati, bensì sussiste un intervallo più o meno ampio fra il preliminare e la scrittura definitiva che conferisce all'acquirente l'autorizzazione al nuovo impianto. Mediamente l'iter per arrivare alla stipulazione del contratto si aggira attorno ai 6 mesi. Tuttavia sussistono differenze considerevoli tra una provincia all'altra: nel Vicentino l'intervallo è contenuto in due soli mesi, nel Veronese e Trevigiano esso è di 8-9 mesi, con tempi in alcune zone superiori a un anno, mentre negli altri ambiti provinciali occorrono circa 3-4 mesi. Il motivo di tale variabilità andrebbe ricercato, non solo nella diversa efficienza dell'amministrazione locale nel portare a termine gli adempimenti burocratici connessi alla compravendita, ma, specialmente, nell'origine prevalente dei diritti trasferiti. È, infatti, plausibile che in provincia di Venezia e nelle altre di pianura i tempi siano più brevi, poiché la maggior parte dei diritti è di provenienza locale; viceversa, nelle

Figura 1. Intermediari nel mercato dei diritti d'impianto in Veneto.



province di Verona e Treviso, iter assai lunghi paiono associati al fatto che, in molte transazioni, i diritti provengono da altre province o da altre regioni.

Circa la metà degli intervistati ha evidenziato vincoli all'impianto dei vigneti in alcune zone viticole. Si è trattato di vincoli legati alla natura dei terreni (ad es. divieto di piantare nelle zone golenali del fiume Piave o nelle zone recentemente disboscate o nei fondovalle troppo umidi del Vicentino) o più frequentemente legati alle denominazioni di origine, in particolare nelle province di Vicenza e di Verona. In quest'ultima, sono segnalati limiti all'espansione della superficie viticola nelle zone di produzione dei VQPRD, imposti dai disciplinari di produzione, in circa il 90% dei casi.

La domanda

I diritti d'impianto acquistati dai viticoltori sono in larga parte (73%) destinati a produrre VQPRD, a causa sia dell'orientamento dei viticoltori verso uve destinate ai vini di qualità elevata, sia della normativa che, fino al 2003, limitava a poche varietà la possibilità di utilizzare i diritti acquistati per la produzione di vini a indicazione geografica¹².

In particolare, la domanda di diritti per la produzione di vini IGT è stata leggermente superiore alla media regionale nella provincia di Treviso. Nel Padovano, la richiesta di diritti per vini a indicazione geografica riguarda circa la metà dei contratti e nelle altre province di pianura (Venezia e Rovigo) la propensione per l'acquisto di diritti finalizzati alla produzione di vini IGT è ancora più spiccata, mentre nel Veronese e nel Vicentino i diritti sono quasi completamente destinati alla produzione di VQPRD (rispettivamente 80% e 84% delle transazioni).

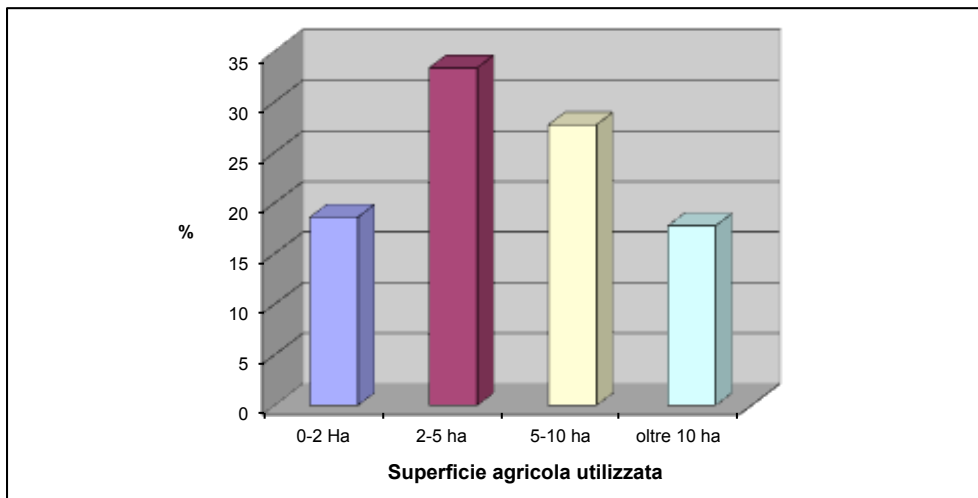
L'acquirente tipo possiede un'azienda viticola o vitivinicola specializzata (68%), mentre sono pochi (4%) i compratori di diritti per dedicarsi ex-novo alla viticoltura. La produzione di vino è attuata dal 42% degli acquirenti, ripartiti in parti pressoché equivalenti fra quelli che vendono il vino sfuso, quelli che si rivolgono all'imbottigliamento per conto terzi e quelli che possiedono un proprio impianto di imbottigliamento. Naturalmente il grado di specializzazione aziendale del compratore tende a essere più marcato quanto più è elevata la specializzazione territoriale nei confronti della vite. Peraltro, l'incidenza nell'acquisto di diritti delle aziende che non vinificano non sempre è legato alla minore importanza della viticoltura, ma dipende anche dalla diffusione dell'associazionismo cooperativo nella zona in rapporto alla presenza sul territorio di cantine aziendali. A tale motivo devono essere ricondotte le differenze circa la tipologia di acquirente, sia a livello provinciale sia all'interno della medesima provincia¹³.

¹² La DGR 2257/2003 ha ampliato la lista delle varietà consigliate per la produzione di vini a IGT.

¹³ Ad es., nel Trevigiano vi è una maggiore presenza di aziende vitivinicole specializzate (il 41% contro il 28% a livello regionale) e il 60% è formato da aziende che vinificano, ma una significativa differenza si nota fra la zona collinare, con acquirenti prevalentemente dotati di can-

Sebbene la SAU del 52% delle aziende degli acquirenti sia inferiore a 5 ha (Fig. 2), tuttavia la distribuzione delle dimensioni aziendali, appare migliore non solo di quella delle aziende venete con vigneto, ma anche del complesso delle aziende agricole della Regione, quale si evince dal Censimento dell'Agricoltura del 2000. Va rilevato, infatti, che oltre un sesto delle aziende acquirenti aveva un'estensione maggiore di 10 ha. Esistono peraltro ragguardevoli differenze: nel Vicentino solo l'8% supera i 10 ha, mentre, nel Padovano, quelle oltre i 10 ha raggiungono il 43%. Nel Veronese, nel Trevigiano¹⁴ e nel Vicentino, dove molte aziende sono specializzate nelle coltura della vite, la percentuale di acquirenti con SAU compresa fra i 2 e i 5 ha oscillava fra il 42 e il 47%. Nelle province di pianura, invece, la maggior diffusione di aziende non specializzate contribuisce ad aumentare la SAU degli acquirenti.

Figura 2. Distribuzione degli acquirenti di diritti d'impianto per classi di SAU.



tina, e quella di pianura, dove dominano le aziende viticole, in larga parte socie di cooperative. Anche nel Veronese si osserva un maggior concorso delle aziende viticole specializzate nella zona del Soave, rispetto a quella del Bardolino e del Valpolicella, dove gli altri indirizzi sono più ampiamente rappresentati. La maggior parte dei compratori (57%) consiste in aziende che non trasformano l'uva, ma se tali aziende mostrano un'alta incidenza (73%) nella zona del Soave, nelle zone del Valpolicella e del Bardolino, ben il 78% dei compratori di diritti sono pure vinificatori, con percentuali crescenti passando da produttori di vino sfuso a quelli che imbottigliano direttamente. Il Vicentino si caratterizza per una domanda derivante soprattutto da aziende viticole specializzate (72%), mentre i vinificatori sono appena il 14%. Una maggiore incidenza di altri indirizzi produttivi concerne le province di pianura: nel Padovano, in particolare, la specializzazione vitivinicola riguarda il 35% dei compratori e il 37% sono aziende con altre colture principali diverse dalla vite.

¹⁴ Nella zona collinare di questa provincia, solo il 30% dei compratori possiede una SAU superiore ai 5 ha; anzi, il 38% si colloca al di sotto dei 2 ha.

La domanda di diritti era caratterizzata da una buona partecipazione dei giovani imprenditori (due quinti sotto i 40 anni), analoga a quella di coloro che hanno un'età compresa fra 40 e 50 anni, mentre assai esigua era la frazione degli ultrasessantenni (Fig. 3). Anche sotto questo aspetto vi è una notevole differenziazione territoriale. Nella provincia di Treviso la quota di acquirenti giovani (sotto i 40 anni) è maggiore nella zona collinare (55%) rispetto a quella di pianura (35%). Nel Vicentino, invece, l'età è tendenzialmente più elevata della media regionale. Una limitata presenza di giovani contraddistingue le province di Venezia e di Rovigo, mentre nel Veronese i compratori giovani sono più diffusi nella zona del Soave.

Il profilo anagrafico appare coerente con le motivazioni che inducono all'acquisto dei diritti d'impianto. Le più frequenti consistono nella maggiore redditività annessa al vigneto rispetto ad altri investimenti agricoli e nel conseguente desiderio di ampliare la propria superficie vitata, mentre un minor riscontro concerne la vocazione viticola della zona (indicata soprattutto nel Veronese) o le agevolazioni concesse ai giovani agricoltori. Nella pianura trevigiana, dove si sta progressivamente diffondendo la meccanizzazione integrale dei vigneti, l'ampliamento della superficie è considerato un modo per contenere i costi che essa comporta. Sempre in questa zona, vinificatori e imbottiglieri reputano l'aumento della superficie vitata una soluzione più favorevole dell'acquisto dell'uva al fine di beneficiare maggiormente delle economie di scala nella fase di trasformazione.

L'offerta

Nel 2003, il mercato è contraddistinto da un'offerta tendenzialmente locale, dato che la maggior parte dei diritti d'impianto (57%) è ancora compravenduta all'interno della medesima provincia. Il 22% proviene da altre province e solo poco più di un quinto dell'offerta era costituito da importazioni da altre regioni, tra cui si segnalano l'Emilia-Romagna, la Puglia e la Sicilia.

Il problema della reperibilità dei diritti si affacciò verso la fine degli anni novanta, quando in alcune zone la disponibilità locale cominciò a scarseggiare. A ciò si fece fronte con l'acquisto dei primi diritti provenienti da altre regioni¹⁵. Va peraltro ricordato che l'arrivo di diritti di dubbia attestazione (specialmente da alcune regioni meridionali) ha comportato trasferimenti talora poco chiari, provocando non solo contenziosi a livello amministrativo e/o legale, ma anche rallentamenti per tutte le compravendite riguardanti un determinato ambito territoriale.

Con riferimento alla provenienza, esiste una pronunciata variabilità fra le province. In quelle dove i VQPRD sono più affermati (Treviso e soprattutto Verona), la

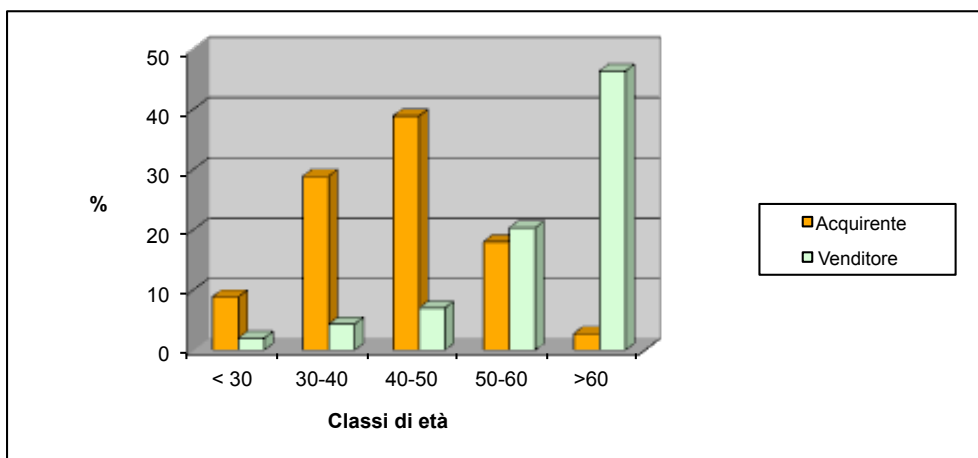
¹⁵ Alcuni acquirenti, o i loro intermediari, propendevano per questi diritti di più facile reperibilità e spesso di maggiore dimensione rispetto a quelli rinvenibili in Veneto. La loro ampia disponibilità ne determinava inoltre un prezzo che, almeno inizialmente, era inferiore a quello dei diritti di provenienza in regionale. In seguito, la decurtazione di superficie, legata al differenziale di resa con la zona di origine, ne ha ridotto il vantaggio.

situazione di mercato del vino è stata per lungo tempo alquanto positiva e il mercato dei diritti ha radici più antiche, sono più consistenti i flussi extraprovinciali ed extraregionali di diritti, sintomo di un'offerta interna piuttosto contenuta, poiché pochi viticoltori sono disposti ad abbandonare la propria attività; viceversa, nelle altre, dove i VQPRD sono meno conosciuti, le compravendite sono iniziate più tardi ed il mercato è influenzato dalle cooperative, i diritti sono originati prevalentemente nella medesima provincia. Ciò riguarda in particolare il Vicentino, dove circa l'80% dell'offerta era di origine locale. Nel Veronese, al contrario, si riscontra il minimo apporto di diritti provinciali, accompagnato da un'offerta proveniente per circa i quattro quinti da altre province o da altre regioni. Nel Trevigiano, circa il 30% dei diritti è d'importazione da altre regioni; tuttavia, nella zona di pianura, dove le compravendite si sono diffuse in un secondo tempo, i diritti derivano per il 75% dal Veneto, mentre, nella zona collinare, quasi il 35% è di origine extraregionale.

La cessione dei diritti d'impianto avviene da parte di viticoltori tendenzialmente anziani; infatti, gli ultrasessantenni sono oltre il 55%, con una distribuzione per classi di età tipicamente omegamodale (Fig. 3). Le percentuali di acquirenti delle diverse classi di età non mostrano differenze rilevanti fra le province, con la sola eccezione di quella concernente gli ultrasessantenni: sembra che, in quelle dove è più consistente il contributo di diritti di provenienza locale, vi sia una maggiore incidenza di vecchi viticoltori in qualità di offerenti; di contro, dove vi è un apporto più cospicuo di diritti extra-regionali, aumenta la percentuale di venditori giovani. Ciò potrebbe essere ascritto al fatto che, nelle regioni di provenienza, non sono soltanto i viticoltori anziani ad abbandonare o ridurre l'attività vitivinicola.

L'abbandono della viticoltura è quasi ovunque la ragione preminente addotta a favore della vendita dei diritti, la quale – a sua volta – è determinata da fattori quali l'età dell'imprenditore, la mancanza d'interesse dei successori, un'altra occupazione prevalente rispetto a quella agricola e la carenza di manodopera da

Figura 3. Distribuzione degli acquirenti e dei venditori di diritti d'impianto per classi di età.



impiegare nel vigneto. Altre motivazioni meno citate consistono nella limitata redditività del vigneto¹⁶, specialmente nelle zone che non producono VQPRD, nell'espropriazione di una parte del suolo vitato e nella mancanza di capitali per reimpiantare vigneti obsoleti.

Aspetti dinamici

Dopo quattro anni dalla prima rilevazione, il mercato dei diritti nel Veneto ha evidenziato alcuni importanti fenomeni evolutivi. In primis, si segnalano modificazioni nei prezzi del vino: i casi in cui le quotazioni sono in crescita sono senz'altro minori rispetto al 2003. Dal lato della domanda, si nota un marcato incremento della richiesta di diritti per la produzione di vini a IGT, accompagnato da un raddoppio degli acquirenti più anziani, cui si contrappone, dal lato dell'offerta, un raddoppio dei venditori di età compresa fra i 30 e i 40 anni: cambiamenti, entrambi, indicativi di un probabile deterioramento delle condizioni finanziarie e/o reddituali degli operatori più giovani. A ciò potrebbe collegarsi anche un contenimento, sia della superficie media dei diritti trattati, sia del grado di attività del mercato, nonostante una forte riduzione dei vincoli¹⁷ all'impianto di vigneti nelle zone di produzione dei vini a denominazione geografica. Un altro significativo mutamento intervenuto nel 2007 è la crescita dell'interscambio intraregionale, cioè di diritti originati in altre province del Veneto diverse da quella dove essi sono richiesti, dato il rarefarsi della disponibilità locale in alcune zone ad alta vocazione viticola. Infine, durante il periodo 2003-2007, si è riscontrato un contributo rilevante all'offerta extraregionale di diritti da parte della Lombardia, del Piemonte, del Friuli Venezia Giulia e del Lazio, mentre si è ridotto quello di altre (ad es. la Sicilia e l'Emilia Romagna), che in alcune annate hanno bloccato le esportazioni di diritti.

Se questi sono i principali cambiamenti intervenuti a livello regionale, dinamiche particolari; di seguito sintetizzate, riguardano alcuni ambiti più circoscritti. Il prevalere della domanda sull'offerta di diritti, si concentra soprattutto nelle province di Verona e Treviso, mentre assai diviene più raro in quelle più propriamente di pianura. Il Trevigiano, dove il prezzo del vino anche nel 2007 si mantiene tendenzialmente crescente, si distingue per un aumento della frazione di acquirenti con SAU minore di 2 ha, e, diversamente dal 2003, dal maggior peso nell'ambito della domanda delle aziende viticole specializzate (57%) rispetto a quelle vitivinicole (26%). Si tratta di fenomeni entrambi connessi a un'elevata redditività del Prosecco, sia nelle aziende più piccole sia in quelle dedite esclusivamente alla produzione di uva.

¹⁶ Questa è sovente determinata da un'eccessiva polverizzazione di molte superfici vitate, destinate a non essere rinnovate allorché termina la loro funzione di autoconsumo e/o hobbistica.

¹⁷ Si tratta di vincoli riscontrati solo nel 17% dei casi nel 2007: rimangono delle modeste limitazioni con riferimento a zone totalmente inadatte alla vite (fondovalle umidi, terreni a ridosso di fiumi o appena disboscati, versanti collinari scarsamente soleggiati).

I mercati locali

La precedente analisi descrittiva ha messo in luce un mercato veneto dei diritti d'impianto caratterizzato da una notevole eterogeneità a livello territoriale (in particolare fra le province), di cui, per esigenze di concisione, si è solo parzialmente riferito. Tuttavia, considerata l'ubicazione delle diverse denominazioni geografiche, si è voluto esplorare la possibilità di individuare ambiti non strettamente vincolati da confini amministrativi, definiti da un consistente grado di omogeneità interna delle variabili, in altre parole mercati subregionali o, meglio, mercati locali dei diritti d'impianto.

Al riguardo si è ricorsi all'analisi dei cluster non gerarchica, applicata ai dati del 2003, con riferimento alle variabili non categoriali. Quattro iterazioni sono state sufficienti a conseguire la convergenza attorno a quattro centri di raggruppamento, ben distanziati fra loro¹⁸. L'esito appare piuttosto soddisfacente e offre un'ulteriore conferma della segmentazione territoriale del mercato dei diritti. Ne sono emersi quindi 4 mercati locali, contraddistinti da significative differenze in molte variabili. Di seguito se ne propone una breve descrizione, confortata dalle risultanze statistiche della Tabella 1, dove accanto al valore medio si riporta il livello di significatività dell'analisi della varianza fra i gruppi.

Mercato locale 1: Comprende prevalentemente la provincia di Rovigo e la porzione meridionale di quella di Padova (zona di pianura). La domanda è dominata da acquirenti che utilizzano i diritti per impiantare vigneti per la produzione di vini a IGT. L'offerta di diritti provenienti da altre regioni è trascurabile. I venditori sono in larga parte agricoltori ultracinquantenni e le transazioni di diritti di piccola dimensione sono più elevate che altrove, mentre quelle di maggiori dimensioni sono le più scarse.

Mercato locale 2: Include le aree di Produzione dei vini di qualità delle province di Verona (esclusa quella del Soave) e Treviso. La domanda è principalmente determinata da acquirenti che sono viticoltori o vitivinicoltori specializzati e utilizzano i diritti per la produzione di VQPRD, fra i quali si riscontra sia la maggior incidenza di cantine dotate d'impianto di imbottigliamento sia di giovani imprenditori. La frazione di diritti proveniente da altre regioni è massima; di contro la quota di diritti originati nella medesima provincia è più contenuta che altrove. Anche la partecipazione dei venditori anziani è la più bassa. Si evidenzia pure la più alta percentuale di diritti di grandi dimensioni e la più bassa di quelli di ampiezza più ridotta.

Mercato locale 3: Consta principalmente della provincia di Padova. È contraddistinto dal più alto tasso di acquirenti che si affacciano per la prima volta all'attività vitivinicola e dalla più bassa quota di viticoltori specializzati. L'offerta è costituita da un livello molto elevato di agricoltori locali, mentre insignificante è il contributo dei diritti di provenienza extraregionale.

¹⁸ Sono stati considerati raggruppamenti anche a 2, 3, e 5 cluster. La soluzione a 4 cluster è apparsa quella più appropriata sia in termini di distanze tra i centri dei cluster finali, sia con riferimento alle caratteristiche territoriali della viticoltura veneta.

Tabella 1. Analisi di raggruppamento: Medie delle variabili nei cluster e significatività del test F per la differenza fra le medie.

Cluster	1	2	3	4	Sign.
% acquirenti - viticoltori specializzati	64	35	21	77	**
% acquirenti - aziende vitivinicole specializzate	18	44	27	10	**
% acquirenti - senza vigneto	15	15	49	12	**
% di utilizzo dei diritti per vigneti per VQPRD	8	84	66	99	**
% acquirenti - non vinificatori	53	37	47	94	**
% acquirenti - vinificatori e imbottiglieri in proprio	7	30	12	1	*
% acquirenti - di età fra i 40-50 anni	50	29	46	48	**
% di venditori della stessa provincia	69	24	89	71	**
% di venditori di altre regioni	2	47	2	7	**
% di venditori ultracinquantenni	98	65	90	91	*
% di diritti al di sotto di 0,5 ha	87	32	59	51	**
% di diritti al di sopra di 1,0 ha	2	36	12	11	**
% di diritti intermediati da cantine sociali	13	22	17	46	*
n. di casi	6	15	7	9	

Distanze tra i centri dei cluster finali: 1-2:159, 1-3:115, 1-4:153, 2-3:113, 2-4:123, 3-4:112.

Livelli di significatività: ** $p=0.01$, * $p=0.05$.

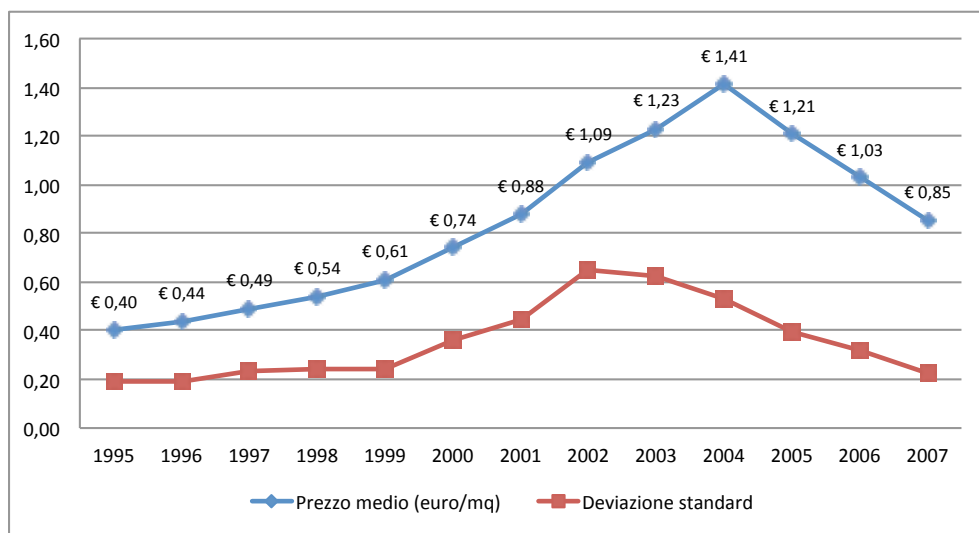
Mercato locale 4: Consiste principalmente nella zona del Soave e nel Vicentino. La domanda è formata prevalentemente da acquirenti specializzati solo nella produzione di uva e che utilizzano i diritti quasi totalmente per vigneti destinati a VQPRD. Il ruolo delle cantine sociali nell'intermediazione dei diritti è più elevato che nel resto della Regione.

I prezzi

Come già affermato, il mercato dei diritti d'impianto si è sviluppato in modo consistente soltanto dalla metà degli anni novanta, in un contesto di prezzi crescenti, i quali raggiunsero, per la prima volta nel 1995, in alcuni contratti, valori attorno a 0,70-0,80 €/mq. Da tale anno è stato possibile ricostruire l'andamento del prezzo medio regionale dei diritti fino al 2007, riportato in Fig. 4.

Dai primi anni fino al 2004, la domanda di diritti è cresciuta in modo ben più consistente dell'offerta, comportando un deciso aumento del prezzo degli stessi, soprattutto dal 2000, quando la normativa comunitaria in materia di potenziale viticolo è stata maggiormente conosciuta dai viticoltori ed è venuta meno nel Veneto la possibilità di aderire a programmi di estirpazione. Le variazioni sono state piuttosto forti, specialmente fra il 2001 e il 2002 (+0,21 €/mq e +23,8%) e fra il 2003

Figura 4. Andamento della media e della deviazione standard del prezzo (€/mq) dei diritti d'impianto nel Veneto.

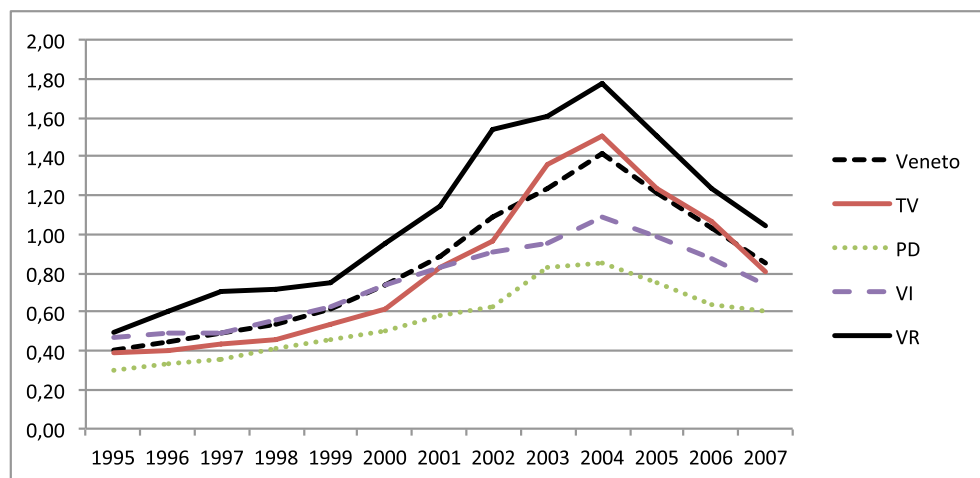


e il 2004 (+0,18 €/mq e +14,6%). Il prezzo medio più elevato si verifica nel 2004 (1,41 €/mq). L'anno successivo il trend si inverte bruscamente: s'innescia un processo di rapido declino, che riporta la quotazione media dei diritti nel 2007 quasi al livello del 2001, con una diminuzione complessiva sul valore massimo del 2004 del 40% (43% in termini reali).

Da un lato è possibile che dopo il 2004 si "sgonfi" una vera e propria bolla speculativa, cui avevano verosimilmente contribuito quegli intermediari (agronomi e mediatori) particolarmente attivi nell'importazione di diritti da altre regioni, specialmente da quelle che proprio nei primi anni duemila avevano posto alcune restrizioni all'esportazione degli stessi; dall'altro la contrazione delle quotazioni può ricondursi ad altri due ordini di motivi: a) un livello dei prezzi dei vini veneti, in generale più contenuto (specialmente per alcuni rossi) rispetto ai primi anni duemila e b) le prime indicazioni sulla riforma dell'OCM del vino (poi approvata nel 2008), che lasciavano intravedere una possibile liberalizzazione dell'impianto dei vigneti, con la conseguente progressiva riduzione di valore dei diritti.

È inoltre evidente, fin dall'inizio, una marcata variabilità, che cresce all'aumentare del prezzo, ma raggiunge il suo valore massimo nel 2002. In seguito, si riscontra una progressiva contrazione della deviazione standard (nel 2007 ha lo stesso valore del 1997), verosimilmente a causa di un aumento del livello di trasparenza nel mercato dei diritti parallelamente al suo consolidarsi. E gli andamenti dei prezzi medi a livello provinciale non sono altro che una conseguenza di siffatta variabilità territoriale (Fig. 5). Essi presentano una consistente analogia con quello regionale, ma si differenziano per variazioni più pronunciate o più attenuate rispetto al primo. Il prezzo medio più alto dei diritti in tutto il periodo considerato riguarda la

Figura 5 – Andamento del prezzo medio (€/mq) dei diritti d’impianto nel Veneto e nelle province di Treviso, Padova, Vicenza e Verona.



provincia di Verona. Quello del Vicentino supera quello regionale nei primi anni della serie, quello del Trevigiano in buona parte degli ultimi anni. Il prezzo medio del Padovano è sempre più contenuto rispetto a quello delle altre province.

Per un approfondimento di questi andamenti si è ricorsi a una stima degli stessi, avvalendosi di due regressioni: una per il periodo di costante incremento (1995-2004) e una per quello successivo (2004-2007), di costante riduzione del prezzo. Ciò è apparso più realistico rispetto a un'unica regressione, (ad es. con una funzione quadratica), considerata la presenza di un massimo (2004) alquanto pronunciato, con una netta inversione di tendenza per tutte le serie provinciali.

Sebbene per qualche serie sia apparsa più appropriata la semplice funzione lineare, nelle Tabelle 2 e 3 si riportano le stime dei parametri della funzione esponenziale:

$$P = a(1+b)^n \quad (1)$$

(dove **P** rappresenta il prezzo medio del diritto e **n** gli anni), il cui coefficiente **b** è semplicemente una stima del saggio di incremento (o di decremento) medio annuo composto.

Il prezzo dei diritti su scala regionale è aumentato molto rapidamente, a un saggio annuo del 15,7% ed è, poi diminuito altrettanto rapidamente a un saggio quasi uguale¹⁹. Nella fase di crescita, il prezzo dei diritti nella provincia di Treviso

¹⁹ La medesima funzione stimata per i prezzi regionali deflazionati per l'indice generale dei prezzi al consumo produce per i due periodi i seguenti saggi di variazione: 12,4% per il primo periodo, -18,6% per il secondo.

Tabella 2. Stime dei parametri del trend del prezzo medio dei diritti d'impianto (1995-2004).

Ambito geografico	a	b	R ² corr.
Veneto	0,321	0,157	0,985
Treviso	0,274	0,175	0,943
Verona	0,424	0,156	0,968
Vicenza	0,397	0,105	0,979
Padova	0,255	0,128	0,985

Tabella 3. Stime dei parametri del trend del prezzo medio dei diritti d'impianto (2004-2007).

Ambito geografico	a	b	R ² corr.
Veneto	1,681	-0,154	0,998
Treviso	1,854	-0,183	0,985
Verona	2,133	-0,164	0,998
Vicenza	0,983	-0,121	0,983
Padova	0,958	-0,115	0,979

presenta un valore di partenza (coefficiente a) più contenuto rispetto alla provincia di Vicenza, ma un saggio d'incremento notevolmente elevato, maggiore anche di quello riscontrabile nel Veronese. Il saggio d'incremento del Trevigiano deve il suo valore particolarmente alto alla persistente domanda di diritti per l'impianto di vigneti destinati alla produzione di vino Prosecco registratasi all'inizio del nuovo secolo. Peraltro, se in questa provincia il prezzo dei diritti è lievitato più rapidamente, più celere che in altre province ne è stato il suo "sgonfiamento", a un ritmo di oltre il 18% l'anno, nel quadriennio finale del periodo considerato, forse connesso alle incertezze politiche sui marchi collettivi da adottare per il Prosecco²⁰. Nel Veronese, infatti, pur in presenza di un prezzo medio sempre più elevato che altrove, il decremento annuo è stato più contenuto. Meno marcato è il declino del prezzo nel Vicentino e soprattutto nel Padovano. Quanto alla prima provincia, è plausibile che i prezzi inizialmente siano stati influenzati da quelli vigenti nella limitrofa provincia di Verona, per poi aumentare a un saggio relativamente contenuto (+10,5%), più basso anche di quello riscontrato nel Padovano.

I dati concernenti i prezzi minimi e massimi rilevati nelle due epoche di rilevazione contribuiscono a rafforzare l'immagine di un mercato quanto mai segmentato, poco trasparente e con caratteristiche di concorrenza monopolistica/monopsonistica anche per micro zone. La Tabella 4 conferma la gerarchia dei prezzi già evidenziata fra le provincie e mostra anche un forte scarto prezzo massimo-prezzo minimo all'interno di ciascuna. Con la sola eccezione della provincia di Vicenza, tale scarto si riduce in valore assoluto passando da un'epoca di prezzi elevati (2003) a un'epoca di prezzi più contenuti (2007); tuttavia, in tale intervallo, la forbice percentuale (calcolata con riferimento al prezzo minimo) si è accentuata ovunque, salvo che nel Veronese, consolidando un quadro di un mercato regionale dei diritti, non solo territorialmente variegato ma caratterizzato da notevoli imperfezioni anche a livello locale. Ciò ha suggerito di verificare tramite l'impiego

²⁰ Tali incertezze si risolsero nel 2009 con la trasformazione dei vini prosecco a DOC in vini a DOCG e di quelli a IGT nell'unico Prosecco a DOC, su base interregionale, comprendente il Friuli Venezia Giulia e cinque province venete.

Tabella 4. Prezzo minimo, medio e massimo (€/mq) dei diritti d'impianto nelle due epoche di rilevazione.

Ambito geografico	2003			2007		
	Minimo	Medio	Massimo	Minimo	Medio	Massimo
Veneto	0,91	1,23	1,62	0,59	0,85	1,08
Treviso	1,07	1,36	1,62	0,64	0,89	1,16
Verona	1,10	1,61	2,32	0,64	1,04	1,30
Vicenza	0,72	0,95	1,12	0,54	0,74	0,98
Padova	0,60	0,83	1,01	0,43	0,60	0,75

della regressione multipla quali fossero i principali determinanti del prezzo dei diritti d'impianto con riferimento alle altre variabili rilevate nell'indagine.

Al riguardo, le Tabelle 5 e 6 riportano le equazioni che meglio interpretano i prezzi dei diritti minimo, medio e massimo nelle due epoche di rilevazione, le cui variabili indipendenti sono state individuate con il metodo di selezione a gradini (*stepwise*) come le più esplicative. Considerato anche il numero di casi limitato, i coefficienti di determinazione multipla appaiono abbastanza soddisfacenti.

Con riferimento ai prezzi del 2003, è interessante notare che il miglior modello riguarda il prezzo minimo e che soltanto la prevalenza della domanda sull'offerta influenza positivamente tutti tre livelli di prezzo. Sull'entità del prezzo minimo incidono positivamente sia la presenza in loco di compratori privi di vigneto, sia un trend crescente del prezzo del vino nell'ultimo quinquennio, mentre agiscono in senso contrario sia la domanda di diritti da parte dei giovani agricoltori – verosimilmente dotati di minori capacità finanziarie, sia l'attività d'intermediazione delle cantine sociali. Il modello del prezzo medio presenta la più ampia variabilità residua e i medesimi determinati che influiscono maggiormente sul prezzo massimo denotano un effetto – sia pur più attenuato – anche su quello medio. Dal lato della domanda, evidenziano un effetto negativo su entrambi i prezzi due percentuali: quella dei compratori volti alla sola produzione di uva e quella di chi intende piantare vigneti destinati a vini a IGT, cioè fattori che comportano una minor valorizzazione del diritto rispetto all'acquisto per la produzione di uva per VQPRD. Dal lato dell'offerta è la quota di diritti di provenienza locale a deprimere maggiormente il livello dei prezzi, giacché più questa è elevata e meno c'è necessità di ricorrere a diritti provenienti da altre province o regioni, spesso gravati da maggior oneri di intermediazione. Al contenimento del prezzo concorre pure una maggior incidenza di diritti di dimensione medio-grande, che, richiedendo un consistente impegno finanziario, sono alla portata di un numero limitato di acquirenti.

I modelli dei prezzi dei diritti riguardanti il 2007 mostrano una capacità interpretativa leggermente minore. Fra le variabili esplicative comuni ai modelli dell'epoca precedente permangono solo il prezzo del vino crescente e la quota di contratti intermediati da cantine sociali. Tuttavia, le differenze appaiono meno pronunciate se si considera che la percentuale di diritti provenienti da altre province vene-

Tabella 5. Principali fattori influenzanti il prezzo dei diritti d'impianto nel Veneto (Anno 2003).

Variabile dipendente	Costante	Coefficienti delle variabili dipendenti					R ² corr
Prezzo minimo	0,616 (0,139)	0,363D (0,122)	0,300 Cr (0,086)	0,021Av (0,005)	-0,006 Ag (0,002)	-0,005 Cs (0,001)	0,586
Prezzo medio	1,849 (0,356)	0,506D (0,258)	-0,008V (0,003)	-0,005Pr (0,002)	-0,013M1 (0,005)	-0,006IGT (0,002)	0,337
Prezzo massimo	3,049 (0,574)	0,849D (0,416)	-0,016V (0,004)	-0,009Pr (0,004)	-0,029M1 (0,008)	-0,010IGT (0,004)	0,432

Legenda variabili: D: Prevalenza della domanda sull'offerta nel mercato dei diritti negli ultimi 5 anni (dicotomica); Cr: Prezzo del vino tendenzialmente crescente negli ultimi 5 anni (dicotomica); Av: % di acquirenti con imprese senza vigneto; Ag: % di acquirenti giovani (fino a 40 anni); Cs: % di intermediazioni svolte dalle Cantine sociali; V: % di acquirenti con aziende esclusivamente viticole (solo produzione d'uva); Pr: % di diritti provenienti dalla medesima provincia; M1: % di diritti di superficie maggiore di 1 ha; IGT: % di diritti destinati alla produzione di vini a IGT. Errori standard tra parentesi – Campione di 36 casi.

Tabella 6. Principali fattori influenzanti il prezzo dei diritti d'impianto nel Veneto (Anno 2007).

Variabile dipendente	Costante	Coefficienti delle variabili dipendenti				R ² corr
Prezzo minimo	0,389 (0,058)	0,004M2 (0,002)	0,005Reg (0,005)			0,305
Prezzo medio	0,310 (0,138)	0,005A10 (0,002)	0,006Reg (0,001)	0,262Cr (0,072)	0,004Cs (0,002)	0,444
Prezzo massimo	0,462 (0,163)	0,006A10 (0,003)	0,007Reg (0,002)	0,353Cr (0,086)	0,005Cs (0,002)	0,429

Legenda variabili: M2: % di diritti di ampiezza superiore ai 2 ha; Cr: Prezzo del vino tendenzialmente crescente negli ultimi 5 anni (dicotomica); A10: % di acquirenti con imprese superiori ai 10 ha di SAU; Cs: % di intermediazioni svolte dalle Cantine sociali; Reg: % di diritti di originari della regione Veneto, ma non della medesima provincia. Errori standard tra parentesi – Campione di 36 casi.

te – variabile che più contribuisce a spiegare il prezzo in tutti e tre i modelli – è in larga misura alternativa alla percentuale di diritti provenienti dalla medesima provincia. Il fatto che il prezzo medio e quello massimo siano positivamente influenzati dall'intermediazione svolta dalle cantine sociali non è necessariamente in antitesi con l'effetto negativo manifestato sul prezzo minimo nel 2003: ciò non fa che confermarne il ruolo calmierante, di freno in una fase di rapido aumento di prezzi, di sostegno in una fase di altrettanto rapida diminuzione. La percentuale di diritti superiori a 2 ettari, quale fattore di crescita del prezzo minimo, potrebbe indicare che in un mercato di quotazioni flettenti, l'offerta è più restia a cedere sul prezzo se dispone di un diritto di ampie dimensioni, rispetto al caso in cui la sua estensione sia più modesta. E il fatto che il prezzo medio e quello massimo tendano a cresce-

re con la percentuale di aziende acquirenti superiore ai 10 ettari, può indicare una maggiore attenzione alle economie di scala anche nella produzione vitivinicola.

La riduzione della variabilità del prezzo dei diritti a livello intraprovinciale, è rimarchevole specialmente nel Veronese e nel Trevigiano. Nella prima provincia, infatti, i dati del 2003 evidenziano un divario considerevole (già presente nel 1995) tra la zona del Soave, dove i prezzi erano più bassi anche di quello medio regionale (1,13 €/mq), e quella del Bardolino e del Valpolicella, dove, anche a causa anche delle restrizioni poste dai disciplinari, la competizione fra i vitivinicoltori ha determinato i prezzi più alti del Veneto²¹; con quotazioni circa doppie (2,50 €/mq) rispetto al dato medio regionale. Nel 2007, tuttavia tale differenza appare del tutto annullata. Nel Trevigiano, il divario iniziale (1995) fra i prezzi della zona di collina (0,40 €/mq) e quelli della zona di pianura (0,30 €/mq), è stato gradualmente colmato, in virtù di una forte richiesta di diritti volti alla produzione di Prosecco anche nella zona di pianura e di una parziale saturazione della domanda in quella di collina.

Infine, nelle province di Venezia e Rovigo i prezzi appaiono inferiori al prezzo medio regionale durante tutto il periodo considerato, quale conseguenza della minore vocazione viticola delle stesse. La domanda è stata in genere più in equilibrio con l'offerta interna e non vi sono state tensioni che hanno spinto a una spasmodica ricerca di diritti extraprovinciali. In queste zone un mercato con un discreto numero di contrattazioni è iniziato soltanto nel 1998, le quotazioni si sono aggirate attorno al 50% del prezzo medio regionale e, solo nel 2003, hanno raggiunto valori simili (0,58 €/mq) a quelli vigenti nel Veronese nel 1995. In seguito, dal 2004, i prezzi medi dei diritti di queste province sono apparsi più vicini alla media regionale.

Considerazioni finali

L'analisi svolta ha messo in luce un mercato veneto dei diritti d'impianto alquanto complesso e articolato. Dal lato della domanda esso è stato dominato da aziende tendenzialmente medio-piccole, pur con alcune significative differenze fra le realtà provinciali. Gli acquirenti conducono in primo luogo aziende viticole specializzate e in secondo luogo aziende vitivinicole specializzate, annoverando anche una presenza considerevole di giovani. L'acquisto è stato determinato specialmente dalla necessità di ampliare la dimensione produttiva e dall'aumento della redditività aziendale, mentre passa in secondo piano l'attitudine dei terreni alla coltura della vite.

L'offerta ha origine principalmente nella stessa provincia in cui avvengono le transazioni, seguono gli apporti da altre province venete e da altre regioni italiane, con i flussi interprovinciali in aumento nella fase finale del periodo. Vi è una marcata preponderanza di produttori anziani fra i venditori, i quali sono motivati

²¹ Si è talora trattato di veri e propri prezzi d'asta: in Valpolicella, nel 2003, si sono compravenduti diritti anche a 5-6 €/mq!

soprattutto dalla cessazione dell'attività e secondariamente dalla bassa redditività della viticoltura.

Le transazioni si sono concentrate su diritti corrispondenti a piccoli appezzamenti, generalmente inferiori a 1 ha, specialmente nelle aree a minor vocazione vitivinicola; tuttavia la dimensione media manifesta un andamento crescente, specialmente in alcune province. Fondamentale per il funzionamento del mercato è stata l'attività d'intermediazione svolta soprattutto da agronomi o altri liberi professionisti, seguiti dalle associazioni di categoria e dalle cantine sociali.

Un notevole dinamismo e una forte eterogeneità sono i connotati fondamentali di questo mercato. Il primo è suffragato da una consistente evoluzione, anche per aspetti diversi dal prezzo, pur in un breve periodo (quattro anni). Il secondo è avvalorato non solo da differenze significative fra le province per alcune variabili, ma specialmente dalla presenza di una segmentazione in mercati subregionali che prescindono dai confini provinciali.

La crescita continua della domanda, congiunta alla difficoltà di reperire sufficienti diritti a livello locale e alle restrizioni ai flussi interregionali hanno comportato un aumento continuo del prezzo praticamente generalizzato fino al 2004. I prezzi e i relativi incrementi sono stati più marcati nelle zone più vocate e sono intervenuti specialmente dopo il 2000 e, dal 2005 in poi, è iniziata una discesa vertiginosa dei prezzi in ogni realtà viticola regionale, accompagnata da una riduzione delle differenze territoriali, sebbene la forbice fra prezzo massimo e prezzo minimo nella medesima zona rimanga ancora piuttosto elevata.

Tutto ciò porta a concludere che si è trattato di un mercato alquanto imperfetto. La notevole variabilità evidenziata non solo a livello territoriale, ma anche all'interno di ambiti molto circoscritti (i singoli casi dell'indagine), indica che in questo mercato la trasparenza è stata assai scarsa, forse più limitata di quella del mercato fondiario. Le informazioni sull'entità dei diritti in gioco e soprattutto sui prezzi sono rimaste per lo più appannaggio di pochi intermediari, i veri protagonisti dei mercati locali: ne è conseguito uno svantaggio per ampie porzioni sia della domanda che dell'offerta di diritti d'impianto, che li hanno sovra pagati o svenduti. A parte la funzione "calmierante" delle cantine sociali, il loro ruolo rimane piuttosto oscuro²² ed è plausibile ipotizzare margini di intermediazione alquanto elevati, specialmente allorché la trattativa ha riguardato diritti provenienti da luoghi lontani rispetto alla domanda. Ciò va addebitato alla presenza di più figure: il "raccoglitore" nei luoghi di estirpazione dei vigneti e il "procacciatore" nei luoghi di forte richiesta di diritti, eventualmente messi in contatto da un ulteriore intermediario.

Pertanto, dall'analisi emerge anche che, pur affetto da un notevole grado d'imperfezione e vischiosità, il mercato ha funzionato consentendo un adattamento della vitivinicoltura veneta all'evoluzione delle tecniche produttive e, soprattutto, del mercato del vino intervenuta negli ultimi anni. È questo un dato di fatto che

²² In qualche caso si è trattato anche di persone di dubbia reputazione. Infatti, verso la fine del periodo oggetto dell'indagine, la magistratura è dovuta intervenire contestando il reato di truffa per la compravendita di diritti d'impianto fittizi provenienti dalla Puglia.

dovrebbe far riflettere i responsabili delle scelte di politica agraria, in un momento in cui si è scelto di passare dal sistema dei diritti a quello delle autorizzazioni nella gestione del potenziale viticolo. Il caso del Veneto dimostra che l'evoluzione del settore vitivinicolo non è preclusa anche in presenza di un mercato dei diritti di impianto certamente non ottimale, mentre forti perplessità desta il nuovo sistema adottato, specialmente sotto il profilo della gestione amministrativa.

L'esperienza veneta va considerata nell'ottica di un mercato in divenire, dove il legislatore si è limitato a normare flussi e destinazioni dei diritti, ma nulla ha stabilito circa il loro funzionamento. Al riguardo, la semplice istituzione di una borsa telematica dei diritti, accessibile direttamente a compratori e venditori, avrebbe potuto incrementarne notevolmente la trasparenza, riducendone in particolare l'asimmetria informativa e gli eccessivi margini di negoziazione praticati da alcuni intermediari.

Pur con i limiti evidenziati, i risultati delle indagini svolte, (solo in parte riportati nel presente lavoro per ovvie esigenze di spazio), rappresentano una fonte primaria di conoscenza del mercato dei diritti d'impianto che, sebbene circoscritta a un ambito regionale, è di riferimento per le eventuali valutazioni estimative relative a queste particolari immobilizzazioni immateriali. L'estensione di indagini analoghe anche ad altre aree geografiche è senz'altro utile, sebbene sarebbe stato auspicabile che fossero iniziate quando il mercato dei diritti si stava affermando, anziché in una fase prossima alla sua conclusione. Tuttavia esse possono rivelarsi utili anche nel nuovo regime di autorizzazioni all'impianto, orientando l'amministrazione pubblica nella concessione delle medesime verso le realtà locali dove i valori dei diritti sono stati maggiori, poiché, almeno in parte, essi riflettono la suscettività all'investimento viticolo della zona. Ciò potrebbe contribuire a evitare, o quanto meno a contenere, il rischio, da più parti paventato, che criteri soggettivi o personalistici prevalgano nell'assegnazioni di dette autorizzazioni.

Riferimenti bibliografici

- Babcock B.A. e Foster W.E. (1992). Economic Rents under Supply Controls with Marketable Quota, *American Journal of Agricultural Economics*, 74: 630-637.
- Bahans J.M. e Menjucq M. (2010). Droit du la vigne et du vin – Aspects juridiques du marché vitivinicole. Paris, LexisNexis.
- Bogonos M., Engler B., Dressler M., Oberhofer J. e Dabbert S. (2012). How the liberalization of planting rights will affect the wine sector of Rheinland-Pfalz, Germany: a partial equilibrium analysis. *American Association of Wine Economists (AAWE) Working Paper*, 115: 1-25.
- Burrell A. (1989). The Microeconomics of Quota Transfer. In Burrell A. (ed.): *Milk Quotas in the European Community*. Wallingford. CAB International.
- Butcher W.R. e Heady E.O. (1963). Negotiable Feed Grain Output Quotas: An Estimate of Marginal Value and Exchange. *Journal of Farm Economics*, 55: 780-788.
- Cavallo D. (2011). Natura giuridica dei diritti d'impianto e di reimpianto. Beni mobili o immobili? Conseguenze. In: *Seminario di aggiornamento - Sabato 9 aprile 2011. Vinitaly. Unione Giuristi della vite e del vino*. <http://www.ugivi.org/res/default/dirittireimpianto.pdf>.
- Dawson P.J. (1991). The Simple Analytics of Agricultural Production Quotas, *Oxford Agrarian Studies*, 19 (2): 127-141.

- Deconinck K. e Swinnen J. (2013). The economics of planting rights in wine production. *American Association of Wine Economists (AAWE) Working Paper*, 115: 1-56.
- Delord B., Coelho A. e Montaigne E. (2014). Vine planting rights, farm size and economic performance: do economies of scale matter in the French viticulture sector? In: *Academy of Wine Business Research 8th International Conference June 28-30 2014*. Geisenheim. http://academyofwinebusiness.com/wp-content/uploads/2014/07/BM09_Coelho_Alfredo.pdf
- Devarenne P. (1996). Nature juridique de droits de plantation et de replantation, *Revue de Droit Rural*, 245: 324-325.
- European Commission (2004). Ex-post Evaluation of the Common Market Organization for Wine – Final Report, DG Agriculture.
- European Commission (2012). *The EU system of planting rights: main rules and effectiveness*. Working document. DG Agriculture.
- Galletto L. (1995). Il mercato delle quote di produzione in agricoltura: alcuni aspetti teorici. *Rivista di Economia Agraria*, 50 (2): 323-342.
- Geninet M. (1991). Du droit de planter la vigne, *Revue de Droit Rural*, 189: 1-17.
- Hennessy D.A. (1997). Equilibrium Analysis of a Quota Regulated Market, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 45: 69-82.
- INEA (vari anni). *Annuario dell'agricoltura italiana*. Roma, Il Mulino.
- Iotti R. e Setti M. (1993). Trasferibilità delle «quote latte»: valutazione del diritto a produrre e considerazioni di ordine economico, *Rivista di Politica Agraria*, 11 (5): 23-32.
- Langer F. (1989). Dairy Cessation Schemes, Quota Transfer, and Regional Rigidities. In Burrell A. (ed.): *Milk Quotas in the European Community*. Wallingford. CAB International.
- Montaigne E. e Coelho A. (2006). The reform of the common market organisation for wine, *Report presented to the European Parliament*, Policy Department Structural and Policies. IP/B/REGI/ST/2006-22, Brussels.
- Montaigne E., Coelho A., Delord B. e Khefifi L. (2012). Etude sur les impacts socio-économiques et territoriaux de la libéralisation des droits de plantations viticoles. Rapport d'étude. Montpellier, AREV – UMR – MOISA.
- Moschini G. (1984). Quota Values and Price Uncertainty, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 32: 231-234.
- Oskam A.J. e Speijers D.P. (1992). Quota Mobility and Quota Values: Influence on the Structural Development of Dairy Farming, *Food Policy*, 1: 41-51.
- Pieri R. (1990). *L'esperienza delle quote latte nella Comunità Economica Europea*. Milano, Franco Angeli.
- Sardone R. (2013). Lo strano caso del comparto vino. *Agriregionieuropa*, 35. <http://agrireregionieuropa.univpm.it/content/issue/31/agrireregionieuropa-anno-9-ndeg35-dic-2013>
- Sardone R.; Cardinale V., dell'Aquila C., Doria P., Solazzo R., Coelho A.M., Montaigne E., Boatto V., Dal Bianco A., Galletto L., Rossetto L., Albisu L.M., Del Rey R., Pomarici E. e Diana S. (2012). *The Liberalisation of planting rights in the EU wine sector*. Brussel, European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development, Directorate general for internal policies.
- Tiffin R. (1993). The Welfare Effects of Technological Change under Quotas, *Oxford Agrarian Studies*, 21 (1): 3-12.
- Tomassini A. (2008). Quote latte diritti di impianto e titoli all'aiuto. Milano, Giuffrè.