

Dimensione ottimale delle imprese nel mercato vitivinicolo: riflessioni su alcuni casi di studio

Eugenio Pomarici, Silvia Raia, Rossella Tedesco

Dipartimento di Economia e Politica Agraria – Università degli Studi di Napoli Federico II
Via Università, 96 – 80055, Portici (Italy), e mail: pomarici@unina.it, ph. +390812539056

Parole chiave: dimensione ottimale, costo di produzione, economie di scala; economie di organizzazione, mercato del vino

Abstract

In the wine market are present companies with a very different supply capacity. From the boutique winery making wine with the grape coming from a few hectares vineyard to giants with a turnover of more than a milliard of euros.

The coexistence of so different firms is the more stunning feature of the evolution of business models in the wine market. Nevertheless some observer foreseen, in the next future, a dramatic consolidation in the supply side of the wine market, as the optimal size of wine firms should become a very large one; this should be the consequence of the economies of scale through the different stages of the supply chain.

This paper brings some arguments against this point of view, starting from the theory of industrial organisation and considering the results of some empirical survey. Economies of scale are present now in the wine industry but some diseconomies as well; this technological element combined with the present complex structure of demand should substantially preserve the current structure of the market.

Key words: optimal size, production cost, economies of scale, economies of organisation, wine market

1. Introduzione

Nel mercato del vino operano imprese di dimensione estremamente diversa, dalle *boutique winery* che trasformano l'uva di pochissimi ettari ai giganti con fatturati maggiori superiori al miliardo di euro (Green *et al.*, 2006).

Certamente questa convivenza tra imprese tanto diverse appare come una macroscopica peculiarità dell'evoluzione dei modelli di business nel mercato del vino negli ultimi 20 anni.

Questa complessa articolazione strutturale trova una giustificazione in una segmentazione della domanda che ha visto crescere la quota dei vini di maggiore pregio e prezzo la cui produzione è compatibile anche con una scala di produzione contenuta e, al tempo stesso, nell'emergere di economie di scala che hanno dato un vantaggio competitivo alle imprese di maggiori dimensioni.

Ora che il mercato del vino sembra andare incontro ad un assestamento diventa però quanto mai attuale interrogarsi sulla possibile esistenza di una dimensione ottimale delle imprese nel settore vitivinicolo e quindi sulla prevedibile evoluzione della struttura produttiva. Ci si deve domandare, infatti, se l'attuale articolazione della struttura produttiva rappresenti una fase transitoria del sistema vitivinicolo oppure un assetto in buona sostanza coerente con la struttura della domanda e le condizioni della tecnologia.

Per riflettere su questo complesso tema, questa comunicazione intende, in primo luogo, riflettere sugli aspetti teorici di questo tema, per muovere, quindi, all'analisi di alcune evidenze empiriche e pervenire ad alcune considerazioni finali.

2. Dimensione ottimale delle imprese: aspetti microeconomici

Il problema della dimensione ottimale delle imprese e quello collegato del numero ottimale di imprese in un mercato è il problema di base della branca della microeconomia detta *industrial organisation*, che ha come oggetto di analisi il comportamento di impresa e le sue implicazioni sulla struttura dei mercati e dei processi produttivi e le politiche pubbliche rilevanti per l'organizzazione dei settori produttivi (Schmalensee e Willig, 1989).

Gli studiosi di *industrial organisation* hanno chiarito che la struttura di un settore produttivo è dipendente dalla forma e dalla posizione delle funzioni di costo che caratterizzano le imprese in un settore produttivo e dalla posizione della curva di domanda. E' l'interazione tra questi due elementi che definisce i contorni della struttura di un sistema produttivo, ossia il numero e la distribuzione dimensionale delle imprese che possono essere presenti in equilibrio.

Nel caso di imprese monoprodotto con una curva dei costi di breve periodo a U, quando la dimensione della domanda consente una situazione competitiva la determinazione della dimensione ottimale di impresa è univoca e concettualmente semplice; questa si complica però notevolmente quando l'impresa è multiprodotto e la curva dei costi di breve periodo non è a U, ma presenta un intervallo di dimensioni di offerta caratterizzato da invarianza del costo medio di produzione preceduto da una fase discendente e seguito da una fase crescente, oppure quando si è in presenza di economie o diseconomie di scala, ovvero di quel fenomeno in ragione del quale $f(x) \neq f(\lambda x)$, ossia quando moltiplicando per un certo fattore λ tutti gli input applicati (λx) l'output ($f(x)$) non appare moltiplicato per lo stesso fattore λ . Si hanno economie di scala se $f(x) > f(\lambda x)$ mentre si hanno invece diseconomie di scala se $f(x) < f(\lambda x)$. In tutti questi casi il numero ottimale di imprese che dovrebbe comporre un settore produttivo e la loro dimensione non è univocamente determinabile ed è invece possibile determinare un numero minimo e massimo di imprese che possono essere presenti all'equilibrio (Panzar, 1989).

Le diseconomie di scala sono generalmente spiegate con la difficoltà di moltiplicare la capacità manageriale con la scala dell'impianto e finiscono quindi per essere associate a diseconomie organizzative.

Le economie di scala sono invece associate alla indivisibilità di alcuni input tecnici, che trovano una più efficiente utilizzazione a scale produttive elevate, scale alle quali sarebbe inoltre possibile godere di una proporzionale riduzione dei costi generali di impianto, di economie di specializzazione, di economie di apprendimento, di economie di ottimizzazione nell'uso degli impianti e, infine, di economie pecuniarie nell'acquisto dei fattori variabili (Silvestre, 1987).

Certamente, l'intensità delle economie di scala che si riscontrano in un settore produttivo tende a far ridurre il numero di imprese che ci si può attendere che operi in una situazione di equilibrio, anche se la dimensione della domanda tende invece a farlo crescere (Novshek, 1980).

In sostanza quindi la dimensione produttiva ottimale delle imprese in un settore appare fortemente condizionata dall'andamento della curva dei costi di lungo periodo e dalla presenza quindi di economie e diseconomie di scala oltre che dalla dimensione della domanda. Sotto questo profilo, l'analisi teorica mette bene in evidenza che una qualunque riflessione sull'evoluzione della struttura di un'industria deve partire da una precisa comprensione della domanda con la quale si confrontano le imprese; ciò è necessario per comprendere se un settore produttivo può essere considerato una entità unica, sebbene caratterizzata da funzioni di offerta multiprodotto, oppure deve essere considerato come il risultato dell'aggregazione di sottosistemi sostanzialmente separati nell'ambito dei quali si definiranno condizioni specifiche per la struttura ottimale delle imprese.

3. Relazioni tra dimensione produttiva e costo di produzione nel settore vitivinicolo: alcune evidenze empiriche

Le considerazioni finora svolte spiegano in modo chiaro per quale motivo la valutazione della possibile evoluzione della struttura del mercato del vino è un esercizio complesso. Il vino è un prodotto soggetto ad una forte differenziazione, le imprese produttrici sono generalmente multiprodotto ma l'offerta di ciascuna di queste non necessariamente copre tutta la possibile gamma. Il mercato è geograficamente molto vasto, con una segmentazione nazionale e regionale abbastanza marcata, e, inoltre, il costo di trasporto non è esiguo se rapportato al valore unitario del prodotto (nella maggior parte dei casi). Tutti questi elementi rendono naturalmente poco agevole sia l'individuazione delle curve di costo, sia quella dei singoli mercati con il quale si confrontano le imprese del settore del vino.

Alcune fonti consentono tuttavia di fare delle valutazioni di carattere generale sulla presenza di economie e diseconomie di scala nel settore, elementi chiave, come si è visto, per fare delle valutazioni di massima sulla possibile evoluzione della struttura del settore e quindi su possibili linee di tendenza circa la dimensione ottimale delle imprese nel settore stesso.

Il report 2006 sull'industria del vino australiana fornisce dei dati abbastanza precisi sull'evoluzione del costo di produzione del vino tra le imprese che ne fanno parte (Deloitte, 2006). Pur nei limiti di questo tipo di elaborazioni, che prevede il calcolo di medie su gruppi di imprese non necessariamente omogenee per composizione dell'offerta, il rapporto fornisce delle indicazioni importanti sull'andamento delle varie componenti di costo e quindi del costo complessivo. Nel grafico 1 si osserva che il costo unitario di produzione tende a crescere nella classe di fatturato maggiore, quindi nelle aziende più grandi, e ciò è dovuto principalmente ai costi di vendita e a quelli industriali. Rispetto a questa tipologia di costo si deve però considerare che la valutazione delle economie di scala nei costi industriali a partire dai dati di bilancio non è affidabile in quanto le imprese di maggiore fatturato sono generalmente imprese multi-impianto. Netta è invece la diminuzione costante dei costi amministrativi.

Una variazione analoga del costo unitario della produzione si può rilevare anche in un ampio campione di imprese vitivinicole italiane prevalentemente private, anche se i dati disponibili non consentono di disaggregare il costo unitario complessivo nelle sue principali componenti (Cordero di Montezemolo, 2006). Il grafico 2 evidenzia come il costo più basso si riscontri in una classe di imprese (tra 13 e 30 milioni di euro di fatturato) che si sovrappone in buona misura con quella che manifesta il costo minimo nelle imprese australiane (tra 10 e 20 milioni di dollari australiani di fatturato).

Una indagine condotta in Italia su un campione di 16 cooperative con volumi di produzione compresi tra 20.000 a 1.800.000 ettolitri e fatturati compresi tra 2,5 e 295 milioni di euro ha consentito di fare altre osservazioni più analitiche sulle relazioni tra costo unitario e dimensione della produzione (Pomarici e Tedesco, 2007). Considerando il campione intero, grazie ad un opportuno processo di normalizzazione per tenere conto del diverso valore unitario della produzione, è possibile mettere in evidenza un effetto di economie di scala complessivo. Il grafico 3, infatti, mostra gli indici di costo calcolati per le singole cooperative e la retta di interpolazione che evidenzia la tendenza alla riduzione del costo unitario al crescere della dimensione produttiva, pur in presenza di una forte variabilità individuale.

Le analisi parziali su sottogruppi di imprese, definiti in relazione alla loro specializzazione, consentono di mettere in evidenza come realmente operano le economie di scala e i processi di sostituzione tecnologica sottostanti (tabella 1). Nella tabella 1 sono confrontati i costi di produzione unitari complessivi e alcune componenti di costo in cooperative piccole e grandi specializzate o nello sfuso o nel vino imbottigliato. Si può osservare come la variazione del costo unitario complessivo sia particolarmente marcata per le imprese specializzate nello sfuso, ma è piuttosto rilevante anche per quelle specializzate nell'imbottigliato. Interessante è notare che le maggiori riduzioni di costo si registrano nel costo del lavoro. Per quanto

riguarda gli ammortamenti, questi diminuiscono nelle imprese specializzate nello sfuso, dove la tecnologia è più semplice, mentre nelle imprese specializzate nell'imbottigliato diminuiscono solo quelli specifici per gli impianti di imbottigliamento e confezionamento; la non diminuzione del costo complessivo degli ammortamenti nelle imprese imbottigliatrici segnala che al crescere della scala produttiva si utilizzano tecnologie progressivamente più costose ma che consentono risparmi di manodopera e un'adeguata gestione della qualità. Rilevante è la riduzione sia per le aziende specializzate nello sfuso sia in quelle specializzate nell'imbottigliato dell'indice di lavoro e del costo dei servizi per le attività di amministrazione e commercializzazione, segnalando come in queste fasi le economie di scala appaiano nel campione studiato particolarmente intense. La crescita dell'indice di valore del lavoro nelle due categorie di imprese considerate testimonia, inoltre, che nelle imprese di maggiore dimensione si ha un impiego di manodopera qualificata proporzionalmente maggiore rispetto a quelle più piccole.

4. Considerazioni finali

Le economie di scala nella produzione appaiono determinate soprattutto dalla sostituzione o migliore utilizzazione del lavoro umano. Le economie di scala nella produzione tendono comunque a ridursi nettamente oltre la soglia dei 100.000 ettolitri di produzione.

Emergono forti economie nelle attività amministrative mentre i dati sulle attività di commercializzazione non indicano in modo univoco la presenza di economie di scala nelle imprese di maggiori dimensioni segnalando la possibilità che le economie possibili sono in alcuni casi inficiate da limiti relativi ai fattori manageriali. Una conferma indiretta di questa possibilità potrebbe venire dalle notizie di difficoltà che sta incontrando l'impresa vinicola specializzata attualmente esistente, Constellation Brands, che realizza un fatturato di circa 4 miliardi di euro commercializzando più di 450 milioni di casse di vino (I numeri del vino, 2007; Pedron, 2007).

Le economie di scala che si evidenziano nell'attività vitivinicola determinano un vantaggio competitivo tendenziale per le imprese di dimensioni medio grandi soprattutto nelle produzioni di minore pregio dove solo con una minimizzazione dei costi si possono raggiungere margini remunerativi.

Le imprese di minori dimensioni, anche se devono superare costi di ingresso non proibitivi, possono sviluppare margini remunerativi solo nella produzione di vini di maggiore pregio. Le imprese di maggiore dimensione, sfruttando delle economie di scopo, possono però minacciare le imprese minori anche nel segmento specifico dei vini di alto pregio.

Sussistono quindi delle condizioni legate all'andamento della curva dei costi di lungo periodo che, in linea generale, favorirebbero dei processi di concentrazione nel settore vitivinicolo; la struttura di un'industria dipende però anche, come già segnalato, dalle condizioni specifiche della domanda.

Sotto questo profilo sono da segnalare due elementi che in linea generale possono rallentare o inibire i processi di concentrazione e impedire l'emergere di una taglia ottimale specifica e di dimensione piuttosto elevata. Il primo è specifico dei paesi grandi produttori dove il permanere di un mercato nazionale molto ampio, con una persistenza di circuiti locali di approvvigionamento determina delle situazioni locali particolari che possono garantire una redditività soddisfacente per le imprese di dimensione medio piccola anche nella fornitura di vini di gamma medio bassa. Il secondo è specifico delle imprese di piccola dimensione focalizzate sulle produzioni di gamma elevata; queste hanno una struttura dei costi compatibile con i prezzi di vendita ma svantaggiosa rispetto alle imprese di maggiori dimensioni in grado, in linea di principio, di esercitare una maggiore pressione sul mercato; queste imprese possono però attualmente godere di una domanda specifica se si orientano verso il segmento di domanda dei vini *life style* (Spawton, 2005). In questo segmento, infatti,

il pubblico richiede vini con una forte connotazione territoriale, tipicità e personalità del produttore; le imprese di minore dimensione sono, quindi, quelle che hanno le caratteristiche per sviluppare un'offerta con le caratteristiche specifiche apprezzate dal pubblico e possono godere, pertanto, di un vantaggio competitivo in buona misura non contendibile.

Si può quindi concludere che se si verificherà una stabilità della struttura dei consumi nei paesi tradizionali produttori e una permanenza o rafforzamento della domanda per i vini *life style* ci saranno le condizioni per la permanenza di imprese che coprono una vasta gamma di dimensioni operative diverse, qualora tutte siano capaci di gestire in modo efficace le relazioni con il mercato. La permanenza di imprese di trasformazione, eventualmente integrate a monte, di dimensione piccola e media potrà essere anche facilitata da una più diffusa scomposizione del processo produttivo complessivo che veda una maggiore presenza di operatori della distribuzione indipendenti, in grado di raggiungere le elevate dimensioni operative che consentono di ottimizzare la struttura dei costi in questa fase della filiera.

Bibliografia

Cordero di Montezemolo S. (2006), "Osservatorio finanziario delle società vinicole italiane", in: *VQ*, 7.

Deloitte (2006), *Annual financial benchmarking survey for Australian wine industry*, Winemaker's Federation of Australia, Adelaide.

Green R., Rodríguez Zúñiga M., Seabra Pinto A. (2006). "Imprese del vino: un sistema in continua evoluzione" in: Cesaretti G. P., Green R., Mariani A., Pomarici E. (a cura di), *Il mercato del vino, tendenze strutturali e strategie dei concorrenti*, Franco Angeli, Milano.

I numeri del vino (2007). "Il profit warning di Constellation Brands", in: www.inumeridelvino.it, 9 gennaio 2007.

Panzar J.C. (1989). "Technological Determinants of Firm and Industry Structure", in: Schmalensee R., Willig R.D. eds. *Handbook of Industrial Organisation*, North-Holland, Amsterdam.

Pedron E. (2007). "Crescono le quantità ma calano i prezzi", intervista di F. Piccoli in: *Supplemento all'informatore agrario*, del 23-29 marzo 2007.

Schmalensee R., Willig R.D. eds. (1989). *Handbook of Industrial Organisation*, North-Holland, Amsterdam.

Silvestre J. (1987). "Economies and diseconomies of scale" in: *The new Palgrave, a dictionary of economics*, The MacMillan press limited, London, The Stockton press, New York, Maruzen Company limited, Tokio.

Spawton A. (2005), *Marketing mix*, Wine marketing lectures at CIHEAM International Wine

Pomarici E., Tedesco R. (2007). *Effetti di scala sui costi delle aziende vinicole: indagine su campione di cantine sociali*, relazione al convegno Fedagri-Confcooperative presso Vinitaly, 2007.

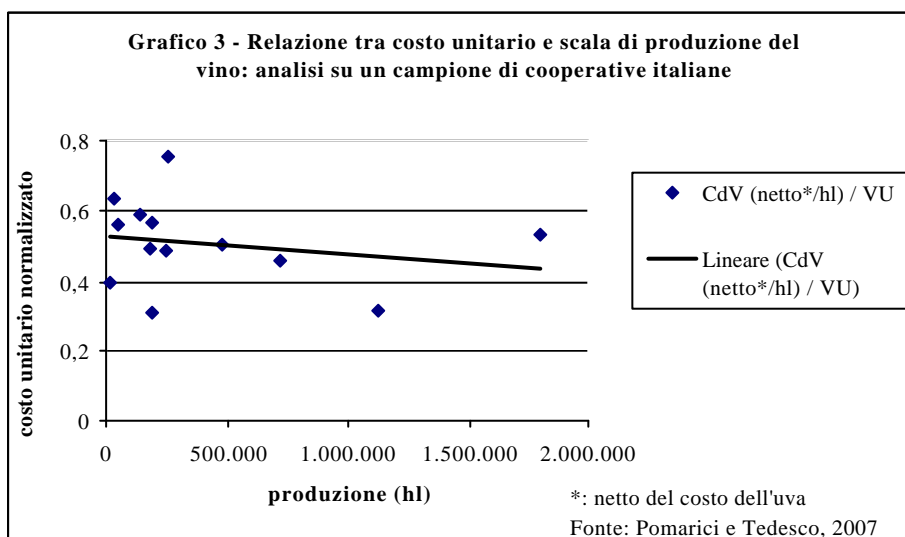
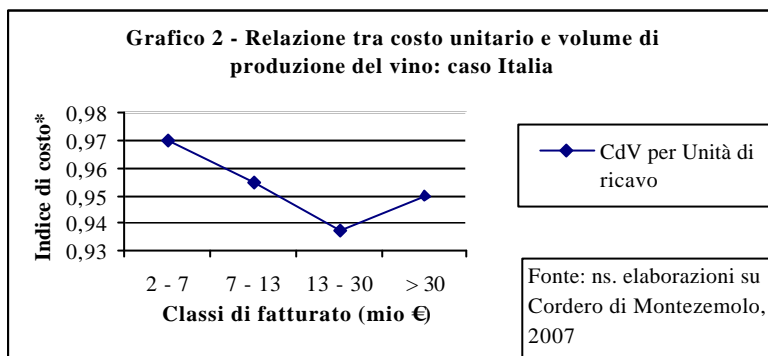
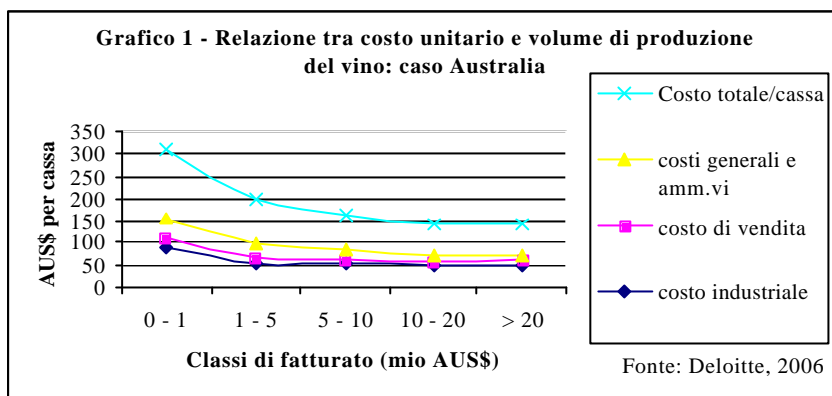


Tabella 1 - Relazioni tra costo unitario e volume di produzione del vino: analisi su cooperative italiane specializzate

Specializza-zione produttiva	Classe dimensionale (hl)	Costo unitario produzione ¹	Costo lavoro	Amm. ti	Amm. ti imb-conf ²	Costo servizi	Costo servizi com-am ³	Indice lavoro ⁴	Indice lavoro ⁴ com-am ³ (€/hl)	Indice valore lavoro ⁵
vino sfuso	150.000 m1	24,02	4,77	3,54		3,94	3,94	2,22	0,71	2,15
	1.200.000 m2	12,00	1,17	3,34		1,07	1,07	0,29	0,07	3,99
	variazione m2/m1	-50%	-75%	-6%		-73%	-73%	-87%	-90%	86%
vino imbottigliato	120.000 m1	133,56	8,40	1,84	0,99	7,62	7,62	4,06	2,06	2,07
	1.200.000 m2	97,69	5,02	2,42	0,66	11,00	6,06	1,74	0,52	2,88
	variazione m2/m1	-27%	-40%	31%	-33%	44%	-21%	-57%	-75%	39%

1: Costo del venduto al netto del costo dell'uva; 2: ammortamenti per gli impianti di confezionamento/imbottigliamento; 3) servizi commerciali e amministrativi; 4: UL/produzione (hl)*10.000; 5: rapporto tra costo del lavoro e unità di lavoro per ettolitro
Fonte: Pomarici e Tedesco, 2007