

La congiuntura di mercato vista dalla cooperazione: il punto di vista di Cantina Vignaioli di Scansano

scritto da Claudia Meo | 17 Settembre 2024



Cantina Vignaioli di Scansano, con 170 soci e 700 ettari vitati, rappresenta un esempio di stabilità nel mercato del vino, nonostante le difficoltà generali. Il direttore Sergio Bucci sottolinea la crescita del vino sfuso e del bag in box, mentre Horeca ed export sono in lieve calo. Le preoccupazioni riguardano la contrazione dell'enoturismo tedesco in Toscana e il rischio di calo dei prezzi delle uve, con un invito alla cooperazione per affrontare le sfide future.

Prosegue il nostro excursus tra le cooperative italiane, con l'obiettivo di ascoltare la voce di chi, per mission,

valorizza il lavoro di centinaia di piccoli produttori, ne vive le difficoltà quotidiane e ne raccoglie le attese.

Cantina Vignaioli di Scansano rappresenta 170 soci per un'estensione aggregata del vigneto di 700 ettari: siamo nella **zona di produzione del Morellino** di Scansano, con una gamma i prodotti che, oltre al Morellino, valorizza vitigni autoctoni quali Ciliegiolo, Alicante, Vermentino, Ansonica.

Cantina Vignaioli di Scansano aderisce a The Wine Net, l'esperienza associativa che rappresenta 6 regioni vitivinicole in tutta Italia, con oltre 5.200 ettari vitati e 22 milioni di bottiglie prodotte.

Sergio Bucci, Direttore della cooperativa, ci aiuta a leggere alcuni dati aziendali e a trarne alcune considerazioni di interesse generale.

Leggi anche: [*Cantina Vignaioli Morellino di Scansano cresce e segna un +4% nel bilancio 2023*](#)

Direttore, quali dinamiche registra Cantina Vignaioli di Scansano in questo momento?

In certa controtendenza con l'andamento generale del mercato, Cantina Vignaioli di Scansano rendiconta, nella prima metà dell'anno, una **sostanziale stabilità**, sia in valore che in volume. Il totale delle vendite mostra un leggero gap positivo rispetto al corrispondente periodo dello stesso anno: se si scende ad analizzare le singole componenti si possono osservare alcuni fenomeni interessanti.

I segmenti di mercato in trend marcatamente positivo sono il vino **sfuso**, che evidenzia un incremento dell'ordine di circa il 180% sia in valore che in volume e le vendite di **bag in box** che, tra tutti i formati, evidenziano una crescita del 16% in valore e del 10% in volume. La **GDO** mostra una sostanziale stabilità, mentre la componente Horeca, le vendite dirette in cantina, lo shop on line e l'export – quest'ultimo

normalizzato da alcune componenti non ricorrenti – manifestano cali compresi nella fascia del 2,5 – 5%.

Cosa evidenziano i dati che ci ha illustrato?

I segnali si muovono in una direzione piuttosto chiara. **I vini di fascia meno elevata**, rappresentati dal bag in box e dallo sfuso, mostrano **ampi margini di tenuta**. Il bag in box, per Cantina Vignaioli di Scansano, risponde alla scelta aziendale di proporre al mercato vini accessibili ma di qualità, anche se destinati ad uso quotidiano; questa fascia di mercato raggiunge il consumatore anche attraverso la ristorazione meno impegnativa; anche il segmento della gdo può offrire grandi opportunità in questo momento.

Per quanto riguarda l'**Horeca**, la cooperativa di Scansano sostiene soltanto **perdite lievi**, ma è evidente che la Toscana e la Maremma stanno soffrendo e il Direttore Sergio Bucci non nasconde la sua preoccupazione: **frequentare i ristoranti è diventato mediamente più costoso**, a causa degli accresciuti costi del personale e delle materie prime; se **in enoteca le vendite tengono**, in quanto intercettano un consumo voluttuario, alimentato dalle fasce più abbienti, il consumo fuori casa risente del ridotto potere di acquisto della classe media.

Con una lente più ravvicinata alla gamma prodotti della cooperativa, **il Morellino mantiene la propria posizione**, ad eccezione della **riserva**, che **cede qualche punto**; i prodotti a base di **Ciliegiolo e Vermentino** sono in incremento; anche **il rosato e lo spumante sono in territorio positivo**.

Qual è la sua percezione delle dinamiche di mercato al di fuori della cooperativa?

Fuori dalla cooperativa i rossi, soprattutto quelli strutturati, soffrono ovunque; la Toscana e la Maremma risentono, inoltre, della contrazione dell'**enoturismo di matrice tedesca**, che, per effetto della compressione dei

budget di viaggio, tende a fermarsi in **aree viticole più prossime al confine, come il lago di Garda**, per fare un esempio.

Il rischio di veder calare sempre più i prezzi delle uve è molto concreto, anche se, naturalmente, la cooperazione è un grande strumento di tutela per i piccoli produttori. In termini di preoccupazione, non conforta pienamente sapere che a livello aziendale i numeri manifestano una tenuta a livello aggregato: nascondere un problema fino al momento di esserne coinvolti direttamente non risponde ai valori della cooperazione e alla lungimiranza che deve contraddistinguere l'azione imprenditoriale: “nessuno si salva da solo” è un mantra che dovrebbe risuonare sempre più forte, anche al di fuori dell'ambito cooperativo.

Key Points:

- 1. Stabilità complessiva con tendenze positive nei segmenti a basso costo:** Cantina Vignaioli di Scansano registra una stabilità generale nelle vendite, con un forte incremento nel vino sfuso (+180%) e nel bag in box (+16% in valore). I vini di fascia economica mostrano margini di crescita significativi.
- 2. Difficoltà nel segmento Horeca e vendita diretta:** Nonostante le vendite dirette in cantina e nel settore Horeca mostrino solo un calo modesto (2,5-5%), si nota una generale preoccupazione per l'aumento dei costi nella ristorazione e il ridotto potere d'acquisto dei consumatori.
- 3. Resistenza del Morellino e crescita dei vitigni locali:** Il Morellino di Scansano mantiene buone performance, mentre altri prodotti, come il Ciliegiolo e il Vermentino, sono in crescita, così come i vini rosati e

spumanti della cooperativa.

4. **Pressione sul settore enoturistico toscano:** La riduzione dell'enoturismo, specialmente da parte dei turisti tedeschi, sta impattando negativamente l'economia vinicola toscana, con conseguenze sui prezzi delle uve.
5. **Importanza della cooperazione come strumento di tutela:** Nonostante la tenuta complessiva, la cooperativa è consapevole dei rischi per i piccoli produttori, sottolineando l'importanza della cooperazione come meccanismo di protezione e la necessità di un'azione imprenditoriale lungimirante.