

Terre del Barolo: cambiamento culturale e diversificazione, fattori di crescita

scritto da Emanuele Fiorio | 21 Dicembre 2023



Il confronto con **Stefano Pesci**, **Direttore di [Cantina Terre del Barolo](#)**, rivela una evoluzione affascinante che intreccia le radici profonde della viticoltura nelle Langhe con una visione moderna e inclusiva. Nel corso dell'intervista, Pesci ha delineato un quadro vivido della crescita della cantina dalla sua fondazione, evidenziando **l'importanza dei viticoltori locali e della cooperazione nel preservare le conoscenze manuali, le tradizioni e la bellezza di questo territorio.**

Terre del Barolo si impegna non solo a produrre vini di alta qualità, ma anche a **sostenere la comunità locale e promuovere il cambiamento culturale** nei processi produttivi, consolidando il suo ruolo di presidio del territorio e garantendo un futuro

sostenibile per la viticoltura delle Langhe.

Qual è la storia e l'evoluzione della Cantina Terre del Barolo, e come si è trasformata nel corso degli anni?

La cantina nasce dopo la Seconda Guerra Mondiale alla metà degli anni '50, nella zona delle Langhe. **Quei luoghi e quei tempi furono descritti magistralmente dallo scrittore e partigiano piemontese Beppe Fenoglio** nella sua opera intitolata "La Malora". In sostanza essere un viticoltore delle Langhe era una sventura, uva e vino non valevano nulla.

Per fare un esempio, capitava che i viticoltori langhetti per evitare di gettare l'uva si recassero per giorni ad Alba in attesa che qualche speculatore la acquistasse a prezzi miseri. Più il carro rimaneva nella piazza, più la qualità delle uve ne risentiva e aumentavano gli attacchi di patologie fungine come la botrite.

Alcuni personaggi carismatici si resero conto del rischio di spopolamento e depauperamento di queste zone vocate, tra questi emerse **Arnaldo Rivera, maestro, partigiano, sindaco e primo Presidente della Cantina Cooperativa Terre del Barolo**, il quale decise di acquisire l'area su cui noi oggi operiamo, dando un futuro a questo territorio e a queste genti.

Avvenne lo stesso a Barbaresco ed in altre località, in quel periodo nacquero tante realtà di cooperazione sociale. La cooperazione raccolse sin da subito molti conferitori, in pochi anni passammo da 20 a 500. **La cooperazione fece da incubatore a tante realtà che successivamente decisero di vinificare in autonomia** e di sganciarsi dalla cooperativa per creare la loro azienda familiare.

Oggi ci sono 350 aziende familiari private e **la nostra Cantina Cooperativa che raccoglie 300 famiglie** decise a rimanere viticoltori puri. Questa eredità è essenziale, mantenere

competenze, conoscenze e legami affettivi ci permette di rappresentare un patrimonio della viticoltura mondiale.

Ora è necessario puntare sul ricambio generazionale perché spesso le nuove generazioni hanno intrapreso esperienze lavorative e di vita diverse e, nonostante la remuneratività, non proseguono l'attività dei padri.

Quali sono le peculiarità distintive di Cantina Terre del Barolo nel panorama dei vini tipici della Langa?

A differenza delle 350 cantine private familiari, la nostra realtà cooperativa ha la peculiarità di essere **diffusa in tutti gli 11 Comuni del Barolo**, distribuiti su un'area di circa 2.200 ettari. Per noi **differenziare è cruciale**, oggi il grande interesse per il Barolo a livello internazionale richiede un sempre maggiore dettaglio. **Produciamo tutti i 10 cru di 1° livello del Barolo, sotto il nome di Arnaldo Rivera**. Inoltre lavoriamo molto attraverso la selezione, andando a colpire diverse fasce di mercato che richiedono gradi qualitativi differenti.

Per differenziarci, agiamo a più livelli lavorando sulla piramide qualitativa, dal biologico al [Metodo Classico Alta Langa](#) per **evitare il rischio della monocultura legata al Nebbiolo**. Il Nebbiolo per noi rappresenta il 50% ma abbiamo anche Dolcetto, Barbera, Freisa, Grignolino, Nascetta, tutti questi vitigni parlano del nostro territorio.

Vogliamo continuare a rappresentare un presidio, lavoriamo molto anche sulla bellezza delle viti, sul paesaggio per chi viene a visitare le Langhe: tutto questo passa attraverso i custodi di questo territorio che sono i viticoltori a cui forniamo supporto in campo agronomico, contabile, fiscale, normativo, formativo.

Qual è il ruolo dei piccoli proprietari e delle famiglie nella continuità e nella qualità del vostro vino?

Terre del Barolo è composta da 300 realtà produttive su 600 ettari, la media è di 2 ettari per azienda anche se chiaramente ci sono produttori che hanno appezzamenti maggiori. Rimane questo **grandissimo frazionamento ereditato del passato**, bisogna ricordare che qui la potatura e la vendemmia ancora oggi sono attività manuali, quindi senza meccanizzazione espandersi è molto complesso.

Come coinvolgete i soci conferitori nella definizione delle strategie e nell'adozione delle pratiche sostenibili?

Abbiamo attivato negli anni dei progetti atti a favorire un **cambiamento culturale dei viticoltori**. In Langa le barriere culturali sono più rilevanti rispetto a quelle economiche. La classica risposta alle proposte innovative è: "Perché dovrei cambiare? abbiamo sempre fatto così, mio nonno faceva così".

Siamo partiti dall'eliminazione degli erbicidi chimici, abbiamo incentivato il biologico. Se i viticoltori aderiscono ai protocolli, Terre del Barolo **garantisce un incentivo ad ettaro**, quindi in molti hanno aderito. **Abbiamo 3 agronomi ed 1 geologo a disposizione dei soci conferitori** per consulenze professionali. Ai protocolli si sono aggiunti sempre più punti nel tempo.

Diamo delle linee guida per i trattamenti fitosanitari, **non usiamo concimi minerali ma solo organici, raccogliamo in cantina tutti i rifiuti dei nostri soci**, compreso olio esausto e batterie dei trattori, tutti rifiuti che i singoli viticoltori dovrebbero pagare, ma che noi assorbiamo gratuitamente.

Il vantaggio di natura economica è propedeutico al cambiamento culturale, ma con il passare del tempo diviene una prassi consolidata e l'incentivo non serve più.

In che modo la Cantina Terre del Barolo si impegna nella responsabilità sociale e nell'interazione con le comunità locali?

L'interazione con la comunità locale riguarda anche gli altri produttori. Siamo un territorio molto diversificato, **la nostra volontà è quella di avere un impatto significativo verso la comunità**, risultiamo una realtà rilevante dato che rappresentiamo 600 ettari di vigneto su una superficie totale di 2.200 ettari del Barolo DOCG.

Un tema critico a livello sociale ed economico è la mancanza di manodopera, per questo abbiamo avviato progetti attraverso cui **ci proponiamo come fornitori di manodopera per le imprese associate**. Alcuni nostri dipendenti che gestiscono i vigneti di Terre del Barolo, in caso di bisogno prestano manodopera alle aziende della cooperativa attraverso un contratto di rete.

In queste occasioni vengono impiegati anche lavoratori extracomunitari, ucraini ad esempio, **favorendone l'integrazione in un contesto di totale legalità e sicurezza**.

Quali sono le sfide principali che la Cantina sta affrontando, sia a livello locale che internazionale?

Non è un periodo di espansione, soprattutto per chi produce vini rossi ma siamo fortunati. A livello italiano ed europeo la difficoltà è prettamente economica legata ai volumi e alla GDO, alla classe media che oggi va a fare la spesa con parsimonia. **La GDO che durante la pandemia ha avuto una crescita importante, ora sta ripiegando** e questo è un fattore

abbastanza importante per quanto ci riguarda.

Sull'export non stiamo rilevando grandi tensioni anche perché l'estero per noi è il mondo. I nostri mercati di punta sono USA, Canada, Giappone, Nord Europa, UK, Paesi dove c'è un benessere diffuso che ci permette di mantenere stabili sia i prezzi che i volumi. **I fatturati continuano a rimanere buoni perché sono drogati dall'innalzamento dei listini che giocoforza abbiamo dovuto inserire a causa dell'inflazione.**

Qual è il vostro rapporto con la tecnologia e l'innovazione nel processo di produzione?

Ci siamo concentrati molto sulla diversificazione come le dicevo, **in vendemmia realizziamo quasi 100 selezioni all'interno degli stessi vitigni.** L'Alta Langa per noi sta diventando molto importante, avere in gamma un Metodo Classico di alta qualità è un punto a nostro favore.

Abbiamo fatto anche interventi volti ad **ampliare i nostri spazi per lo stoccaggio** sia per il periodo di invecchiamento in legno che in bottiglia e **abbiamo investito anche nell'autonomia energetica** con un upgrade tecnologico. Con il sole produciamo gran parte della nostra energia, con le biomasse ci riscaldiamo.

Abbiamo anche **creato degli spazi per l'ospitalità**, abbiamo diversi target di clienti: privati che vengono da noi per acquistare singole bottiglie, gruppi e comitive, giornalisti e quindi abbiamo creato diverse formule che andassero incontro a molteplici aspettative.

Come intendete mantenere e migliorare il vostro posizionamento nel mercato dei

vini di alta qualità?

Dal 2013 abbiamo lanciato il [progetto “ArnaldoRivera”](#), frutto di un protocollo ufficiale sottoscritto tra la Cantina e alcuni soci viticoltori e che rappresenta la gamma alta. All'interno di questa gamma ci sono dei gioielli come il [“Barolo DOCG Undicicomuni”](#), un blend molto ambizioso che raccoglie 25 vigneti del territorio.

Grazie alla diversificazione riusciamo a dare maggiore valore ai nostri vini, anche il progetto Alta Langa Metodo Classico o la produzione biologica servono a garantire un miglior posizionamento sui mercati internazionali.

Quali sono i progetti principali ed i vostri obiettivi nell'arco dei prossimi 3-5 anni?

Vogliamo continuare sulla strada che abbiamo intrapreso negli ultimi 10 anni per consolidare tutti gli obiettivi prefissati legati a ricambio generazionale, gestione manodopera, sostenibilità, diversificazione e posizionamento. Tutti gli investimenti sono stati definiti sul lungo raggio e riguardano anche gli aspetti commerciali.

Quando diversifichi hai bisogno di persone con diverse competenze, ci sono professionisti che lavorano con i fine wines, altri con importatori o con grossisti. **Il nostro obiettivo è creare valore per i soci**, ma anche aumentare costantemente la reputazione della nostra cantina cooperativa.