

Cantina d'Isera: la resilienza della cooperazione "a misura d'uomo"

scritto da Stefano Montibeller | 9 Dicembre 2025



Ludovico Berteotti illustra la strategia della Cantina d'Isera, la più piccola cooperativa trentina. Puntando su sostenibilità operativa concreta, autonomia nell'imbottigliamento e rilancio del Marzemino, la cantina garantisce un futuro ai soci custodi del territorio. Un modello di resilienza che unisce efficienza industriale e vocazione artigianale per competere nel mercato globale preservando l'identità della Vallagarina.

Nel vasto e complesso panorama della cooperazione trentina, spesso dominato da grandi numeri e fusioni, esiste una realtà che fa della sua dimensione contenuta e della sua storicità il proprio punto di forza strategico. Parliamo della **Cantina**

d'Isera, fondata nel 1907 che, con i suoi 150 soci e circa 200 ettari vitati, rappresenta la **più piccola cantina sociale della provincia**, un vero "gioiellino" incastonato nel cuore della Vallagarina.

A guidarla c'è **Ludovico Berteotti**, Direttore Generale ed enologo con una solida formazione enologica e un background tecnico maturato negli anni. Lo abbiamo incontrato per capire come una piccola cooperativa possa competere sui mercati moderni, tra sfide climatiche e la necessità di preservare un tessuto sociale unico.

Cantina d'Isera rappresenta un unicum nel panorama trentino. Qual è il vostro posizionamento strategico rispetto ai colossi della cooperazione?

La nostra peculiarità risiede nella dimensione e nell'approccio al mercato. Pur aderendo a un consorzio di secondo grado come Cavit per la parte agronomica e tecnologica, Cantina d'Isera ha storicamente mantenuto una fortissima **vocazione all'imbottigliamento**. A differenza di altre realtà che fungono prevalentemente da centri di raccolta, noi imbottigliamo una percentuale molto elevata della nostra produzione rispetto al conferito. Questo ci permette di avere un peso specifico del nostro marchio sul fatturato decisamente superiore alla media delle cooperative trentine, garantendoci una maggiore autonomia e una **connessione diretta con il mercato** e il consumatore finale.

Si parla molto di sostenibilità. Per una realtà come la vostra, cosa significa essere sostenibili nel concreto delle

operazioni di cantina?

Per noi sostenibilità significa **efficienza e risparmio intelligente**. A livello energetico, grazie al fotovoltaico installato 5 anni fa, durante la vendemmia siamo autonomi per il funzionamento di presse e macchinari. Ma è nei piccoli gesti quotidiani che facciamo la differenza.

Un esempio concreto è la **gestione idrica**: per i risciacqui veloci dei serbatoi, riutilizziamo l'acqua pulita di un lavaggio precedente stoccandola in un serbatoio di passaggio, facendo 3-4 cicli. Questo ci permette di usare 4 ettolitri d'acqua invece di 12 per ogni operazione.

Un altro esempio riguarda i lieviti in fermentazione: invece di seguire ciecamente le dosi standard (es. 20g/hl), facciamo prove da anni **riducendo l'inoculo** a 10g o 5g. Se il risultato qualitativo è identico, manteniamo la dose minima. È un risparmio di prodotto, di trasporti e di costi che, su larga scala, diventa impatto ambientale ridotto. Inoltre, abbiamo un piano di controlli puntuali con scarichi delle acque reflue concordati in notturna per non sovraccaricare la rete fognaria.

Oltre all'aspetto ambientale, lei ha sottolineato l'importanza della sostenibilità sociale. In che modo la cooperativa impatta sulla comunità?

Questo è il nostro vero core business etico. Solo il 10% dei nostri soci vive esclusivamente di viticoltura; per la grande maggioranza è un'**attività secondaria**. Ma attenzione, non sono trascurano nulla: spesso chi lo fa come secondo lavoro ha una cura 'maniacale' del vigneto.

Il nostro ruolo è garantire una remunerazione che renda sostenibile questo impegno. Senza la cantina sociale, questi piccoli appezzamenti verrebbero abbandonati. Invece, vediamo

il nipote che lavora con lo zio, famiglie che mantengono viva la tradizione. Questo **presidio garantisce la cura del territorio**: strade, sentieri, ecc. È un valore inestimabile per tutta la Vallagarina e per l'indotto turistico.

In un mercato globale che premia bianchi e bollicine, voi puntate ancora molto sul Marzemino. Come sta rispondendo il mercato?

Paradossalmente, la crisi generale dei rossi strutturati sta giocando a nostro favore. Il Marzemino, specialmente nella nostra zona vocata 'Superiore d'Isera', è un '**rosso nordico**': non cerca gradazioni eccessive, non fa legno, non subisce appassimenti spinti. È un vino fresco, moderno, con una **grande bevibilità**. Per noi è la bandiera: senza Marzemino perderemmo credibilità. Mentre il mercato dei rossi cala, noi manteniamo i volumi sulle nostre linee di punta proprio perché offriamo un'autenticità che oggi il consumatore cerca. È un vino attuale che non ha bisogno di inseguire le mode.

Dove guardate per il futuro commerciale?

L'Italia e l'Horeca restano il nostro focus principale. Abbiamo scelto una strategia faticosa ma premiante: **ampliare la rete distributiva** aumentando il numero di clienti. Invece di dipendere da pochi grossi acquirenti, abbiamo **parcellizzato le vendite**. Questo richiede più energia, più telefonate, più gestione, ma ci mette al riparo dai rischi e ci ha permesso di contenere il calo fisiologico del mercato.

Sull'estero stiamo crescendo, seppur su numeri di nicchia, affidandoci molto alle relazioni personali e al passaparola. Oltre all'Europa (Germania, Belgio, Olanda, Polonia), stiamo lavorando bene in mercati meno ovvi come Brasile e Thailandia.

Le ultime vendemmie sono state complesse. Si parla spesso di spostare i vigneti in quota come soluzione. È una strada percorribile per voi?

Bisogna essere molto realisti e cauti su questo tema. È vero che il cambiamento climatico ci impone delle riflessioni, con vendemmie sempre più corte e calde. Tuttavia, **spostarsi in quota non è una soluzione** semplice né immediata.

Primo, perché cambia completamente il profilo del vino: il Marzemino fatto a 200 metri non è lo stesso di quello fatto a 500. Secondo, c'è un fattore umano: non è facile dire a un socio anziano di abbandonare il vigneto storico per salire di 100 metri dove la gestione è più faticosa.

Più che una migrazione verso l'alto, stiamo **lavorando sulle esposizioni**: sfruttare versanti a Est o Nord, che prima erano scartati, piuttosto che il Sud pieno. Dobbiamo adattare la viticoltura nelle zone attuali per preservare la qualità, piuttosto che pensare di poter traslocare la viticoltura in blocco su altre altitudini.

L'intervista a Ludovico Berteotti ci restituisce la fotografia di una cooperazione sana che non cerca scorciatoie narrative ma punta sulla **concretezza**. Cantina d'Isera dimostra che il modello cooperativo "piccolo" ha ancora un enorme potenziale se gestito con logiche di efficienza industriale applicate a un tessuto artigianale.

In conclusione, Cantina d'Isera si conferma un presidio fondamentale non solo per il Marzemino, vitigno che sta vivendo una seconda giovinezza proprio grazie alle sue caratteristiche intrinseche di leggerezza, ma per la **tenuta socio-economica** della Vallagarina.

Punti chiave

1. **Strategia:** Alta percentuale di imbottigliamento del conferito per garantire autonomia e connessione diretta col mercato.
2. **Sostenibilità Operativa:** Efficienza concreta tramite riutilizzo idrico, riduzione intelligente dei lieviti e autonomia energetica fotovoltaica.
3. **Impatto Sociale:** Remunerazione sostenibile per i piccoli soci viticoltori che presidiano e curano il territorio locale.
4. **Prodotto:** Il Marzemino come “rosso nordico” moderno e bevibile, resistente al calo dei vini strutturati.
5. **Sfide Climatiche:** Adattamento tramite lo sfruttamento di diverse esposizioni solari piuttosto che la migrazione in quota.