The Wine Net: la visione della cooperazione su presente e futuro

scritto da Claudia Meo | 11 Dicembre 2023



La **conferenza stampa del 1° dicembre scorso,** moderata da Fabio Piccoli, è stata l'occasione per **condividere con media e appassionati i valori e gli obiettivi che The Wine Net si è posta in un periodo caratterizzato da discontinuità e complessità**.

Le cooperative rappresentate nella Rete provengono da territori italiani particolarmente vocati e sono espressione di denominazioni di origine di particolare pregio nel panorama italiano: **Pertinace e Cantina Colli del Soligo nel nord Italia, Cantina del Morellino di Scansano e Cantina Frentana al centro, La Guardiense e CVA Canicattì nel sud Italia.**

Giovanni Greco, Presidente della Rete e di CVA Canicattì, ricorda che The Wine Net è oggi espressione di 6 regioni vitivinicole, oltre 5.200 ettari vitati e 22 milioni di bottiglie commercializzate ed esprime la mission di valorizzare i migliori territori italiani e il lavoro degli uomini che vi lavorano; **una condivisione, quella della Rete, che non è soltanto di iniziative e investimenti, ma anche e soprattutto umana, di valori**.

Luca Castagnetti, che assiste dal punto di vista strategico e gestionale la Rete fin dalla sua costituzione, circa 7 anni fa, osserva che **l'aspetto distintivo di The Wine Net è quello di rappresentare una reale strategia di crescita condivisa e non un'aggregazione temporanea** come alcune di quelle che prendono vita in vista di una fiera e non arrivano a sviluppare prospettive di crescita. Alla base del successo di questa Rete c'è un forte concetto di fiducia, che ha caratterizzato i rapporti fin dai primi incontri tra le cooperative; fiducia che è andata crescendo nel tempo, portando nel 2021 a scegliere la strada dell'acquisizione della soggettività giuridica, che ha permesso di gestire congiuntamente, oltre alla promozione, anche la commercializzazione del prodotto.

Come legge la Rete un anno come quello appena trascorso, che sarà a lungo ricordato per la sua complessità? E come stanno reagendo le cooperative per gestire gli effetti sempre più evidenti delle mutazioni climatiche?

Sergio Bucci, Direttore di Cantina del Morellino di Scansano, osserva come ormai la discontinuità sia divenuta la regola e la sfida, come cooperativa, è quella di gestire nel modo migliore tali oscillazioni, ricordando che, dietro 700 ettari di vigneto, lavorano e vivono **famiglie, che, in situazioni di urgenza, cooperano fattivamente per fornire reciproco aiuto, minimizzando gli effetti sulle quantità e mantenendo un ottimo**

livello di qualità del prodotto. Dal punto di vista della gestione del vigneto, **il 50% dei terreni è inerbito** per preservare la freschezza del terreno; **l'aumento della copertura fogliare** dà un'ulteriore mano nella protezione dal caldo eccessivo.

In rappresentanza dell'**Abruzzo, tra le regioni italiane più colpite dalle avverse condizioni climatiche** di quest'anno, **Felice Di Biase, Direttore di Cantina Frentana**, osserva che in presenza di un mercato che cambia in modo frenetico è impensabile affrontare gli impatti sull'economia del territorio senza il supporto reciproco. L'Abruzzo, e in particolare la provincia di Chieti, è caratterizzato da un'importante presenza di cooperative: quando il territorio soffre come quest'anno, registrando un calo del 70% delle quantità prodotte, malgrado i progressi tecnologici, si deve prende atto che si è impotenti davanti all'imprevedibilità della natura e che "**nessuno si salva da solo", all'insegna di una resilienza che non può che prendere forza l'uno dall'altro.**

Domizio Pigna, Presidente di La Guardiense, consuntiva un risultato allineato alla media campana di una **riduzione di circa il 50% in termini quantitativi**; **facendo massa con la rete, tuttavia, a livello commerciale interno ed estero, è possibile affrontare il mercato con la giusta dose di serenità** nei confronti del futuro. I risultati commerciali della cantina nei confronti dell'estero sono ottimali: si registra una crescita importante della platea di importatori serviti, e l'accesso a nuovi mercati; anche in Italia le posizioni si stanno rafforzando, grazie alla **capillarità della rete commerciale** messa in piedi sul territorio, che sta contrastando le difficoltà legate alla contrazione dei consumi.

Dalla terra del Barbaresco Cesare Barbero, Direttore di Pertinace, che rappresenta 20 soci che lavorano circa 110 ettari di vigneto, descrive le due ultime annate come

caratterizzate da forte siccità, e un 2023 che si è distinto anche per un'imponente grandinata, che ha portato ad una resa inferiore alla media del 30%. Le ricadute economiche dell'impatto climatico gravano su tutti i soci e la cantina ha intrapreso **interventi di tipo diretto nel vigneto, introducendo un consulente agronomo a disposizione dei soci, applicando stazioni meteo per il monitoraggio del vigneto e svolgendo campionature** frequenti a ridosso della vendemmia, come pure interventi di **tipo indiretto, adottando politiche più green di coltivazione** e puntando su standard di certificazione che garantiscano la massima difesa del territorio.

La scorsa annata è stata contrassegnata da rincari elevatissimi delle materie prime: qual è la vostra valutazione dell'impatto sui vostri costi produttivi e nelle vostre relazioni sui mercati, in particolare con la grande distribuzione organizzata?

Per **Cantina del Morellino di Scansano** il bilancio appena chiuso ha comportato un incremento notevole di costi di produzione, principalmente legato al maggiore costo del vetro. La cantina ha optato **per non ricaricare il delta sui prezzi di vendita**, per non andare fuori prezzo; la scelta non è dipesa da una espressa richiesta della GDO, ma dalla consapevolezza del prezzo massimo proponibile a scaffale.

Cantina Frentana osserva che il comparto dell'energia elettrica è stato quello che ha più risentito degli aumenti, che nel giro di pochi mesi lo hanno più che raddoppiato. Oltre a questo, i costi delle materie prime hanno dato un ulteriore contributo, assottigliando maggiormente le marginalità lorde dei singoli vini. In contesti come quello attuale si impone la massima attenzione ai costi, non dimenticando che le cooperative sono anzitutto aziende e che, quindi, sono tenute a raggiungere l'economicità, laddove la grande sfida è

quella **sfuggire al c.d. "effetto sandwich",**evitando di essere schiacciati tra i prezzi in certa misura calmierati, soprattutto della GDO e la crescita dei prezzi applicati dai fornitori.

È sempre più evidente l'attacco che stanno subendo le bevande alcoliche: l'Organizzazione Mondiale della Sanità sta spingendo sempre di più per eliminare le differenziazione tra abuso e consumo moderato. Quale è la vostra valutazione a tal riguardo?

Andrea Curtolo, Direttore di Cantina Colli del Soligo, richiama l'importanza di far sentire la propria voce nei confronti dell'Organizzazione Mondiale della Sanità, facendo emergere le caratteristiche del bere in modo moderato. Il dibattito recente sta dando voce a questa posizione: in un recente evento a Tolosa dello scorso mese di ottobre è emersa l'esigenza di fare chiarezza in questo senso ed è stato confermato che nel dibattito scientifico il concetto del c.d. "no safe level" propugnato dall'OMS viene in realtà contraddetto.

È evidente che **il piano si sposta necessariamente sul fronte della formazione**: è necessario impegnarsi nell'educazione, soprattutto dei più giovani, e far comprendere l'importanza della degustazione, dell'apprezzamento delle sfumature dei vini e della conoscenza della loro storia.

In questi anni di vita di The Wine Net quali sono stati gli aspetti che hanno maggiormente favorito lo sviluppo delle cooperative? E, in prospettiva, quale ritenete potrà essere il contributo della Rete in una fase di mercato che molti osservatori definiscono come rivoluzionaria?

La Rete è stata in questi anni **un luogo aperto di confronto**

sincero e ha permesso di confrontarsi con operatori anche al di fuori della realtà territoriale nella quale si opera, come affermato da **Sergio Bucci**, che dà voce a un pensiero condiviso da tutti gli esponenti della Rete: di fronte a situazioni nuove e sconosciute lo scambio di pareri ed esperienze ha permesso di superare momenti difficili.

Per ciò che riguarda il futuro, la Rete darà il suo importante contributo nella individuazione di nuovi mercati, anche al di fuori di Paesi che conoscono bene la morfologia enologica dell'Italia: la Rete permette di soddisfare tutte le curiosità e i desideri di conoscenza sull'Italia enologica, mostrando il territorio italiano in tutte le sue sfaccettature.

Per il **Presidente Greco**, la Rete dovrà garantire anche in futuro la **condivisione di valori e di buone pratiche**, rappresentando un punto di riferimento assolutamente originale e autorevole nel panorama enologico, senza nulla togliere ad altri tipi di realtà, come quelle consortili, che operano a sostegno delle denominazioni.

Il 2024 sarà un anno di svolta per la Rete: è stato individuato **un responsabile commerciale comune** che ha il compito di focalizzare nuovi mercati e sfruttare tutte le sinergie commerciali che questa aggregazione consente. La Rete sarà presente nelle piazze fieristiche della prossima stagione e sperimenterà la propria capacità di attrarre interesse

Oggi The Wine Net rappresenta una realtà molto appetibile nel panorama cooperativo e, sulla scorta del valore che l'aggregazione ha prodotto in capo alle cantine partecipanti, sta valutando nuovi ingressi da parte di cooperative altrettanto rappresentative dei propri territori.