

# Vino, debutto per la supercantina Ctr



dodici cantine sociali hanno deciso di mettersi assieme: i paesi dell'Est il primo banco di prova dalla Regione un finanziamento di 4 milioni di euro

di Massimo Mirabella

Tre febbraio 2011, una data da ricordare nella tormentata vicenda decennale delle cantine sociali siciliane. Ironia della sorte parte proprio da quelle realtà tacciate sempre di essere vetuste, fal-

dell'isola produttiva per eccellenza, la vera rivoluzione copernicana vitivinicola. Produttori piccoli e apprezzati in tutto il mondo sì ma da ora anche realtà grandi messe assieme per offrire un prodotto di qualità e in quantità.

È stato presentato dunque ufficialmente il tre febbraio all'Ars, il palazzo del Parlamento regionale sici-

un'utopia e invece all'appuntamento ci sono arrivati eccome i protagonisti che appena pochi mesi fa avevano deciso di fare squadra.

12 cantine sociali, dicevamo, che si apprestano a nozze per quasi 7 mila soci di cantine sparse sul territorio delle province di Trapani, Palermo e Agrigento che decidono così di giocare la carta della cooperazione. Non come a suo tempo fatto per la costituzione di cantine ma stavolta per costituire una supercantina di singole cantine.

Un progetto quello di Ctr (Cantine trapanesi riunite srl), società di capitali, che si appresta ad entrare nei libri di storia con obiettivi chiari e precisi. Ormai, del resto, per i soci a portata di mano.

## La presentazione all'Ars

Un parterre di tutto rispetto. A presentare il progetto Ctr in sala Gialla all'Ars c'erano consulenti internazionali come Jacques Amato, general manager della francese Architrave consulting e Armando Roncaglia



la tavola degli oratori

limentari e senza sbocco industriale e commerciale, in poche parole un freno allo sviluppo economico

liano il progetto di riorganizzazione e accorpamento mai pensato prima e sperato in Sicilia. Sembrava solo

presidente del gruppo di comunicazione Roncaglia con una forte specializzazione nel settore agroalimentare. Presenti anche i vertici della cooperazione agricola regionale e padri nobili dell'iniziativa: Elio Sanfilippo, presidente Legacoop Sicilia; Pino Ortolano, responsabile Confcooperative Trapani; Pino Gullo, responsabile regionale del Settore agroalimentare di Legacoop. Giovanni Luppi, presidente Legacoop agroalimentare e il dirigente Ice per la Sicilia Alessio Ponz De Leon Pisani. A rappresentare la Regione la dirigente dell'assessorato all'Agricoltura Rosaria Barresi e lo stesso Assessore D'Antrassi.

Presenti anche i nomi "grossi" della distribuzione cooperativa italiana: Sergio Soavi, responsabile dei prodotti tipici Coop Italia e della finanza della cooperazione con il presidente di Ugf Banca Pierluigi Stefanini e Mauro Gori presidente di Cooperfidi Italia.

A rappresentare Ctr il capo progetto Antonio Parrinello ed Enzo Ingraldi presidente della società consortile presentata. Gli onori di casa sono toccati invece al vice-presidente dell'Assemblea regionale siciliana On. Camillo Oddo. La presentazione è riuscita a concentrare i diversi

Ugf - può essere importante per ridurre le differenze all'interno del Paese e per stimolare una maggiore collaborazione anche tra realtà territoriali molto diverse tra loro. Ecco perché - continua - il sistema bancario ha accolto con favore e con ottimismo verso il futuro il progetto Ctr".



platea

**Parrinello: una esperienza positiva capace di essere competitiva in tempi brevi...**

interventi incentrati sulla possibilità data dal progetto di rilanciare il settore vitivinicolo regionale cooperativistico, ormai definito in come profondo. Forte l'interesse dimostrato per il prodotto vinicolo firmato Ctr dai responsabili di Coop Italia, pronta a fare la sua parte per la commercializzazione del prodotto presso i propri punti vendita sparsi su tutto il territorio nazionale.

"L'incontro di oggi ha un valore storico - ha dichiarato durante il suo intervento di apertura dei lavori Elio Sanfilippo, presidente Legacoop Sicilia - non solo perché 12 cantine sociali hanno deciso di riunirsi creando un punto di discontinuità rispetto alla notoria scarsa capacità associativa del passato, ma soprattutto perché si segna la nascita di un percorso che vede uniti il sistema creditizio, le istituzioni, le cantine sociali e l'associazionismo, il tutto lanciando uno sguardo al futuro". Dello stesso avviso il parere del Presidente Ugf Banca: "La prassi cooperativa - afferma Pierluigi Stefanini, presidente

Ma è attorno all'innovazione e al lancio del marchio in giro per il mondo che si gioca la vera partita. In un'economia in continua mutazione, Ctr deve necessariamente configurarsi come una "esperienza positiva capace di essere competitiva in tempi brevi - sostiene il Capo Progetto Antonio Parrinello - il nostro mercato deve varcare i confini nazionali".

Al momento la Ctr è già presente nei mercati dell'Est Europa (Bulgaria, Repubblica Ceca, Ungheria e Slovacchia) grazie alla distributrice della Gdo Coop Euro ma anche Polonia, Ucraina, Albania e Kenya. I responsabili della commercializzazione, però, non si sono fermati qui. Prossime tappe per il prodotto siciliano, fanno sapere, saranno infatti Cina, India, SudEst asiatico, Stati Uniti, Canada e Russia che assieme presentano numeri di sviluppo e potenziale di acquisto di tutto interesse.

#### queste le cantine associate

<b>C. sociale Avanti</b>	Fulgatore	Tel. 0923 811122
<b>C. sociale Madonna del Piraino</b>	Salaparuta	Tel. 0924 75801
<b>C. sociale UVAM</b>	Marsala	www.cantinasocialeuvam.it
<b>C. sociale San Francesco</b>	Mazara del Vallo	www.cantinesanfrancesco.it
<b>C. sociale Petrosino</b>	Petrosino	Tel. 0923 985319
<b>C. sociale San Antonio</b>	Alcamo	www.cantinasantantonio.it
<b>C. sociale Alto Belice</b>	San Cipirello	www.cantinealtobelice.it
<b>C. sociale Cellaro</b>	Sambuca di Sicilia	www.cellaro.it
<b>C. sociale Corbera</b>	Santa Margherita Belice	Tel. 0925 31377
<b>C. sociale Valle del Belice</b>	Poggioreale	www.vinientella.com
<b>C. sociale Kaggera</b>	Calatafimi Segesta	www.cantinekaggera.it
<b>C. sociale San Francesco di Paola</b>	Alcamo	Tel. 0924 22250

**obiettivo di vendita di vino sfuso e confezionato come previsto dal progetto di riorganizzazione**

cantina	n. soci	ha	vino 2009 hl	vino conf. 2009 hl	uva 2009 q.li	obiettivo vendita vino sfuso da Ctr (hl) (15% prod. totale)	obiettivo vendita vino confezionato da Ctr (hl) (30% col. precedente)
Alto Belice	563	1.436,5704	96.272	6.999	120.283	14.440,80	4.332,24
Avanti	374	853,5200	43.704	95	62.296	6.555,60	1.966,68
Cellaro	768	1.449,9640	86.027	5.736	111.394	12.904,05	3.871,22
Corbera	742	1.957,8300	130.220	6.465	165.900	19.533,00	5.859,90
Madonna del Piraino	198	511,4658	29.670	349	38.427	4.450,50	1.335,15
Petrosino	761	1.530,0000	71.853	101	181.532	10.777,95	3.233,39
San Francesco (Mazara)	794	2.017,1802	154.203	0	186.585	23.130,45	6.939,14
Sant'Antonio	366	1.091,9646	57.928	1.830	87.305	8.689,20	2.606,76
UVAM	828	2.209,3908	101.221	228	164.487	15.183,15	4.554,95
Valle del Belice	364	938,8063	31.178	672	68.139	4.676,70	1.403,04
San Francesco Di Paola	446	1.185,1100	69.969	63	99.891	10.495,35	3.148,61
Kaggera	630	1.601,7800	110.888	0	137.352	16.633,20	4.989,96
<b>TOTALE</b>	<b>6.834</b>	<b>16.783,5821</b>	<b>983.133</b>	<b>22.538</b>	<b>1.423.591</b>	<b>147.469,95</b>	<b>44.240,99</b>

**Il bando sulla riorganizzazione**

Tutto nasce con la partecipazione al bando regionale voluto dalla passata legge Finanziaria regionale (art. 80) "riorganizzazione del sistema cooperativistico vitivinicolo siciliano" da parte della società di capitali che

rappresenta la volontà cooperativa delle dodici cantine sociali, apprezzate sempre per la loro produzione ma mai per la loro capacità di commercializzazione del prodotto. Un prodotto ancora venduto sfuso, così come negli anni d'oro del business del vino siciliano venduto a fiumi

all'estero, ma ora lontano da qualsiasi legge di mercato e per questo da anni mortificato con quotazioni bassissime.

Ne sanno qualcosa i soci conferitori che hanno visto scendere i pagamenti, rinviati tra l'altro da mese in mese e suddivisi in più tranche, a soglie minime mai raggiunte prime. Fino a 10 centesimi di euro kg

**un italo-francese firma il business plan**

La società internazionale "Architrave", diretta da Jacques Elvio Amato, è leader in Europa nell'attività di accompagnamento alla gestione manageriale delle aziende vantando oltre vent'anni di collaborazioni importanti con imprese del calibro delle francesi "Airbus", "Nestlé", "Perrier" o dell'Italiana "Martini e Rossi".

L'incarico che Jaques Amato, italiano trapiantato in Francia, ha ricevuto, è quello di provvedere ad analizzare e riorganizzare l'intero ciclo produttivo-commerciale delle cantine Ctr per ottimizzare i costi di produzione e di gestione aziendale. In sostanza si tratta di aiutare Ctr a collocarsi nei mercati internazionali, rimuovendo gli ostacoli (di carattere organizzativo e logistico) che, sin'ora hanno reso difficoltoso uno sviluppo pianificato di questo processo. Per raggiungere questi obiettivi Jacques Amato, e gli esperti del suo staff, sono al lavoro da qualche settimana, ed hanno già acquisito i principali dati economici delle cantine Ctr. Questi dati sono attualmente oggetto di un'attenta analisi da cui scaturirà il "business plan".



da destra: pino gullo - pino ortolano  
antonio parrinello - jacques amato

per le proprie uve. E si parlava già di abbandono di campagne da parte dei piccoli produttori che non rientravano nemmeno delle spese vive di gestione del vigneto.



Un ciclo che il progetto Ctr punta a ribaltare in un sol colpo grazie ai processi di razionalizzazione dei costi cui si potrà arrivare per mezzo della sinergia produttiva, logistica e commerciale cui il Ctr aspira.

Dodici cantine che puntano ad una unica centrale per gli acquisti, una sola centrale per la standardizzazione e la commercializzazione dei vini sfusi prodotti con uve autoctone, un unico centro di confezionamento del prodotto e la promozione e gestione dell'immagine del marchio.

La società consortile è stata promossa dalle tre maggiori centrali cooperative: Legacoop e Confcooperative. Mentre le cantine che hanno scelto la strada della cooperazione sono: Alto Belice, Avanti, Cellaro, Corbera, Madonna del Piraino, Petrosino, San Francesco, Sant'Antonio, Uvam, Valle del Belice, San Francesco di Paola, Kaggera, tutte, ad eccezione di due in provincia di Trapani. "L'incontro di oggi ha un valore storico - dichiara Elio Sanfilippo, presidente Legacoop Sicilia -. Non solo perché 12 cantine sociali hanno deciso di riunirsi creando un punto di discontinuità rispetto alla notoria scarsa capacità associativa del passato, ma soprattutto perché si segna la nascita di un percorso che vede uniti il sistema creditizio, le istituzioni, le cantine sociali". Positivi anche i giudizi dei presidenti delle singole cantine sociali.

Per Vito Bufalo della Corbera: "Ctr offre ai propri associati la possibilità di unirsi ed unire le proprie esperienze per affrontare con maggiore forza il mercato globale, diminuendo le spese di produzione e trasporto e massimizzando i guadagni".

Sulla stessa linea Salvatore Barone (Kaggera): "abbiamo aderito al Ctr con il massimo dell'entusiasmo, non era mai successo prima che 12 cantine si riunissero per fare quadrato ed uscire

### "il mio punto di vista"

L'iniziativa di Ctr coinvolge cooperative aderenti a Legacoop e Confcooperative.

La sinergia tra le due maggiori centrali del movimento cooperativo italiano anche in questo caso è stata vincente. Per Confcooperative era presente alla manifestazione di presentazione del progetto il Dott. Pino Ortolano, responsabile dell'ufficio provinciale di Trapani, provincia che la fa da padrone in termini di cantine coinvolte.

Ortolano tiene a far evidenziare la natura imprenditoriale dell'iniziativa che, essendo tale, non necessita di ingerenze da parte delle associazioni di riferimento che, come hanno fatto, devono assicurare la massima assistenza e supporto tecnico e sindacale.

Ctr ha interpretato in pieno lo spirito del bando per la riorganizzazione del sistema vitivinicolo siciliano, ma non è l'unico progetto. Altre cantine stanno mettendo in piedi iniziative simili e le associazioni hanno il dovere di sostenere tutti i percorsi di innovazione, soprattutto quelli orientati al mercato. Un mercato che ha bisogno di un prodotto di qualità ad un prezzo conveniente.

È la sfida delle 12 cantine di Ctr. Al centro dell'iniziativa a determinare il suo successo ci sono però le migliaia di soci-produttori delle cantine sociali che con il loro lavoro quotidiano assicurano un prodotto eccellente. A questi rivolgo l'appello di non lasciarsi affascinare dall' "uovo oggi" della vendemmia verde ma pensare al futuro. Spesso il prodotto conferito non viene remunerato per quello che vale. È vero! Spesso i dirigenti delle cantine hanno intrapreso strade che non mettevano al centro il socio. È vero anche questo. Ma



pino ortolano - confcooperative

la cooperazione autentica ha bisogno di un socio attivo, che frequenta le assemblee ed elegge in autonomia gli organi sociali, scegliendo tra i soci stessi quelli che rispondono alle caratteristiche di una corretta gestione.

La cooperazione agricola può continuare a costituire una risposta vincente per un comparto in crisi. Nel caso di Ctr la cooperazione è protagonista. Siamo consapevoli che le criticità ci sono. Bisogna fare sintesi tra dodici cantine, dodici Cda, dodici enologi, dodici stabilimenti, dodici bilanci societari, dodici commercialisti, una trentina di impiegati, ma una comune necessità: dare un futuro alla viticoltura siciliana. Il Movimento cooperativo farà la sua parte, fondamentale sul fronte economico-finanziario attraverso il sistema delle banche di credito cooperativo, Cooperfidi, Ircac e la disponibilità di Ugf banca, sul fronte della Gdo attraverso le reti commerciali di riferimento delle due centrali, sul fronte politico-sindacale continuando ad interfacciarsi con le istituzioni, ma soprattutto sul fronte culturale difendendo i principi della cooperazione autentica.

## i numeri aggregati del gruppo

produzione	<b>Produttività</b>	<b>Linee</b>	<b>Autovinificatori</b>	<b>Presse soffici</b>
	1.423.591 q.li	40 linee operative (20% operanti con vino rosso)	100.000 hl	30 unità con capacità lavorativa di 4.500 q.li/h
risorse	<b>Ettari di superficie vitata</b>	<b>Numero complessivo di soci</b>		<b>Capacità magazzino</b>
	16.783,5821 ha	6.834		2.000.000 ettolitri con un numero totale di frigoriferi pari a 12 milioni
volume d'affari	<b>Fatturato complessivo</b>	<b>Capacità d'imbottigliamento</b>	<b>Capacità di confezionamento (bag in box)</b>	
	€ 40.000.000	12.000 bottiglie/h Su 4 linee di lavorazione	5.000 bags/h Su 3 linee di lavorazione (2 manuali ed una semiautomatica)	

dalla crisi. La speranza è che all'entusiasmo seguano adesso dei risultati". E poi anche Cosimo Blanda (Valle del Belice) per il quale "il Ctr dà la possibilità di garantire un'offerta unica, permettendoci di tenere bassi i prezzi, ma il progetto va allargato e portato avanti. I contributi erogati dalla Regione ci permetteranno anche di presentare i nostri prodotti sui mercati internazionali" e Vincenzo Lombardo (Uvam) secondo cui "il progetto Ctr è l'unica iniziativa valida varata per uscire dalla crisi, ma la

mia speranza è che si proceda a gradi ulteriori di aggregazione, unificando le sedi e l'amministrazione per creare un'unica vera persona giuridica". Soluzione per superare la crisi intravista invece da Franco Mangiaracina (Cellaro). "È necessario impegnarsi al massimo - spiega ad Agrisicilia Mangiaracina - per portare avanti questa iniziativa, al fine di dare un colpo di reni definitivo e superare il momento critico. Non è più possibile aspettare, i soci sono allo stremo".

## L'approvvigionamento della "componentistica" e le attrezzature per la produzione

Un business plan che parla chiaro: abbattere i costi comuni puntando su economie di scala e concentrazione delle attività produttive, di imbottigliamento e di commercializzazione.

Su quest'onda si muove la catena del "secco" come viene definita nel business plan della Ctr, ovvero la centralizzazione degli acquisti di bottiglie, tappi, capsule, etichette e cartoni per il confezionamento riuscendo in questo modo a spuntare prezzi decisamente più bassi di quelli fino ad ora pagati.

Allo stesso modo, parlando di confezionamento in brick del vino, non riuscendo nessuna delle singole cantine ad utilizzare a pieno i sistemi di confezionamento e quindi di ammortare in tempi brevi questa voce di spesa si provvederà, recita il documento industriale Ctr, a sottoscrivere a nome dell'intero gruppo un accordo con una primaria ditta per la fornitura del servizio a nome di tutti i soci.

Vino da tavola in brick che andrà poi nel mercato della grande distribuzione italiana ed internazionale 🌿

## "la comunicazione alla base del successo di un prodotto"

Già conosciuto in Sicilia per la promozione del pomodorino Pachino e per il caso interessante del marcio dell'arancia Rosaria, Armando Roncaglia, esperto di comunicazione, punta in alto: "il principale ostacolo con cui deve misurarsi un prodotto destinato alla vendita - spiega alla platea - è rappresentato dall'anonimato. Soltanto attraverso l'attribuzione di un nome unico, di un marchio, insomma di una identità inconfondibile, quel prodotto potrà imporsi sul mercato".

"Ai consumatori - continua Roncaglia - dobbiamo raccontare la storia dei prodotti, far capire da dove vengono e quale sia il loro valore, non soltanto in termini economici, ma anche sociali". "la forza del nome e della storia di questa regione - aggiunge Roncaglia - va tuttavia integrata con una robusta attività di comunicazione, che si ponga l'obiettivo di far conoscere il valore e la qualità dei prodotti. Assai importante, da questo punto di vista, è il ruolo giocato dall'ente pubblico, i cui investimenti possono fare la differenza".



armando roncaglia