

Storia, identità e futuro delle Cantine Monrubio

Le Cantine Monrubio nascono ufficialmente nel 1957, quando un piccolo gruppo di viticoltori di Monterubiaglio, nel cuore del territorio orvietano, iniziò a riunirsi con l'idea di creare una cooperativa capace di valorizzare le uve e il lavoro delle famiglie locali. Monterubiaglio, un borgo oggi di circa 500 abitanti nel comune di Castel Viscardo, era allora un paese dove ogni famiglia produceva vino: sotto ogni casa c'era una piccola cantina domestica, e il vino rappresentava spesso il principale mezzo di sostentamento.

Ci vollero quasi dieci anni di incontri e progettazione prima che la cooperativa diventasse realtà. I primi soci provenivano non solo da Monterubiaglio, ma anche da Castel Viscardo, Allerona e da alcune aree limitrofe di Orvieto. La cantina sorse esattamente dove si trova ancora oggi.

Dalle origini al nome “Monrubio”

In origine la cooperativa si chiamava VICOR, acronimo di Vitivinicola Colli Orvietani. Il nome Monrubio arrivò solo a metà degli anni Ottanta, quando la cantina iniziò a commercializzare vino in bottiglia e si rese necessario un brand più caldo, più territoriale, meno “tecnico”.

La vera svolta avvenne però nel 1981 con l'arrivo dell'enologo Riccardo Cotarella, che diede un'impronta decisiva alla politica produttiva e commerciale. Fino a quel momento la cantina aveva vissuto fasi alterne; con la sua direzione iniziò un percorso di crescita costante che ha portato Monrubio a diventare la più grande cooperativa vitivinicola dell'Umbria e uno dei principali attori nella DOC Orvieto.

Fusioni, sviluppi e crescita della cooperativa

Nel corso degli anni Monrubio ha integrato altre realtà cooperative del territorio:

- la cooperativa di Sugano,
- la [Co.Pro.Vi.AI.](#) di Allerona Scalo,
- la cantina della cooperativa Sasso dei Lupi, nelle immediate vicinanze.

L'ultima fusione richiese anche un cambio formale del nome — da “Cantina” a “Cantine” Monrubio — per rispondere ai requisiti di un bando regionale dedicato alle aggregazioni tra cooperative.

Oggi i soci sono oltre 400, un mondo eterogeneo che va dal piccolo confezitore familiare a grandi aziende agricole strutturate. Tra i soci o i partner più importanti figurano realtà come Podere le Macchie, l'azienda agricola Sarsedi, i Fratelli Albani, oltre alla storica e consolidata collaborazione commerciale con il Gruppo Antinori e con la Famiglia Cotarella, tra i principali clienti.

Il core business e l'espansione sul mercato

La principale attività delle Cantine Monrubio rimane la vendita del vino in cisterna, un settore gestito con grande solidità grazie alla selezione di clienti affidabili e puntuali nei pagamenti — elemento decisivo per garantire liquidità alla cooperativa.

Al fianco di questa attività tradizionale, negli ultimi anni Monrubio ha avviato un importante percorso di crescita nell'imbottigliato, con accordi già operativi con:

- Partesa, che distribuisce i vini Monrubio nel circuito nazionale [Ho.Re.Ca.](#);
- Esselunga, per le etichette Dieci Gradi e Sovana;
- e ulteriori trattative con altre grandi catene della GDO e con un partner internazionale per l'export del vino in bottiglia.

I vini Monrubio

La produzione spazia tra bianchi e rossi, con etichette ormai consolidate:

- Papabile, bianco di grande struttura e longevità;
- Sovana, Orvieto Classico Superiore;
- Dieci Gradi, nato come sperimentazione e oggi certezza commerciale;
- Palaia, rosso IGT.

Accanto a questi, Monrubio commercializza anche uno spumante prodotto da Partesa con uve del territorio orvietano.

Dieci Gradi: un caso di successo

Nel 2024 la DOC Orvieto ha introdotto — in via temporanea — una modifica al disciplinare permettendo di produrre Orvieto Classico a 10° alcolici anziché 11,5°. Monrubio ha creduto subito nel progetto: il successo commerciale è stato immediato, tanto che nel 2025 la modifica è diventata definitiva, approvata anche a Bruxelles.

Per il 2025 Monrubio prevede di più che raddoppiare i volumi del Dieci Gradi rispetto all'anno precedente.

La filosofia della cooperativa

La filosofia di Monrubio è rimasta immutata dalla fondazione: riconoscere ai soci il massimo valore possibile per le loro uve, lavorando con efficienza, serietà e una visione sempre orientata al mercato.

Uno dei tratti distintivi è la rapidità nei pagamenti: la cooperativa è in grado di liquidare un primo acconto già il lunedì successivo alla chiusura della vendemmia, per un valore compreso tra il 40% e il 60% del totale — un unicum nel panorama italiano.

Una cantina cresciuta anche nelle strutture

Il corpo storico della cantina è ancora visibile, ma oggi Monrubio è un complesso moderno, con decine di silos in acciaio inox termocondizionati, che permettono di mantenere il vino alla temperatura ideale anche nei mesi più caldi.

Una cantina che rappresenta l'intero territorio

Se alle origini Monrubio era la cantina di Monterubiaglio, oggi è una realtà che raccoglie conferimenti da tutto l'areale della DOC Orvieto, compresa la parte laziale della denominazione. Si tratta quindi di una cooperativa ormai rappresentativa dell'intero territorio orvietano.

Accoglienza e vendita diretta

Presso la sede di Monterubiaglio è attivo un piccolo shop aziendale, aperto dal lunedì al sabato, dove è possibile acquistare tutte le referenze Monrubio.

Progetti futuri

Oltre al consolidamento del percorso nell'imbottigliato e all'espansione nei mercati esteri, la cantina sta lavorando allo sviluppo di un nuovo rosso di maggiore importanza, destinato a diventare una delle etichette di punta della gamma.