

4 STORIE DI IMPRENDITRICI

# Il Primitivo di Manduria vede rosa

–di **Giambattista Marchetto** | 08 marzo 2019

Con venti milioni di bottiglie prodotte nel 2018 (+15% sull'anno precedente) di cui il 70% destinato all'estero, il Primitivo di Manduria è tra le Doc italiane più esportate nel mondo. Oggi il Consorzio di tutela raduna una squadra di 50 cantine con oltre mille viticoltori e negli ultimi anni, grazie anche al passaggio generazionale, punta sempre più sulla qualità dell'imbottigliato e sulla valorizzazione del territorio, con la spinta sull'enoturismo. I dati relativi alle vendite confermano in particolare il processo di “premiumizzazione” del Primitivo di Manduria: i consumatori tendono infatti a preferire bottiglie più costose percepite come di maggiore qualità.

Il neopresidente del Consorzio Mauro di Maggio, 44 anni, enfatizza in particolare l'evoluzione in corso. “La crescita del settore enoico pugliese, soprattutto per quanto riguarda le nostre cantine, sta attirando le energie della nuova generazione – afferma - Ragazze e ragazzi appassionati di vino che hanno una preparazione cosmopolita”. E sottolinea un'evoluzione in rosa delle cantine nella Doc: “Ci sono molte giovani donne che si affacciano in questo settore, con competenze elevate e grande passione. Un fattore decisivo è il cambio generazionale”.

## Il richiamo delle radici

Al momento della scelta del percorso universitario, **Maria Cavallo** era rimasta alla larga dall'attività del nonno e del padre, fondatore il primo e attuale presidente il secondo delle Cantine San Marzano di San Giuseppe, nel Tarantino. “Ho scelto di andarmene a studiare giurisprudenza e di evitare tutto quello che mi riportava a casa, alle mie radici – ricorda Maria, classe 1989 – In realtà, tornando ogni estate per le vacanze, ho iniziato a sentire il richiamo naturale del mio territorio e quindi ho riorientato i miei studi post-universitari. Dopo alcune esperienze all'estero, sono entrata operativamente nella cooperativa alla cui fondazione aveva contribuito mio nonno”.

Con la sorella Francesca, Maria rappresenta la terza generazione di Cavallo all'interno della cooperativa e, pur essendo entrata in punta di piedi, ha cercato di spingere molto su marketing e comunicazione. “La nostra è una cantina che conta 1200 soci e distribuisce 14 milioni di bottiglie – spiega – Per fortuna negli

ultimi anni si è scelto di dare spazio ai giovani, nella gestione e anche in vigna, e questo ricambio generazionale sta facendo molto bene al nostro territorio e al prodotto”.

### **Dalla metalmeccanica ai vini bio**

Trullo di Pezza nasce nel 2012 a Torricella, a pochi km da Manduria. L'azienda agricola, che si estende su oltre 100 ettari, esiste da vent'anni e però solo dal 2012 **Simona e Marika Lacaita** (oggi 39 e 42 anni) hanno costruito un progetto vitivinicolo giovane e femminile, contando sul vigneto ereditato dai genitori e costituito da diverse varietà autoctone. “Mio padre viene da una famiglia contadina e pur essendo un imprenditore nella metalmeccanica decise di investire sulla terra, acquistando terreni e poi impiantando vigneti, frutteti e uliveti – riferisce Simona -. Le uve venivano conferite, ma quando con mia sorella abbiamo preso in mano l'azienda abbiamo deciso di acquistare una masseria che è divenuta la nostra cantina. Da lì è partita la nostra avventura”.

Iniziata la vinificazione, oggi l'azienda vanta cinque etichette per un totale di 50mila bottiglie. “Con 40 ettari vitati avremmo una capacità produttiva fino a 400mila – precisa Simona – ma abbiamo scelto di focalizzarci sulla qualità e i primi riconoscimenti stanno arrivando. Noi produciamo solo biologico, fin dall'inizio. Il background industriale di famiglia ci porta a conciliare una grande concretezza con il massimo rispetto della natura e delle tradizioni”. Per chiudere la filiera le sorelle Laicata hanno aperto anche il wine resort Vinilia, in un castello immerso tra uliveti e vigneti.

### **Dal vino sfuso alla brand awareness**

Forte di una formazione in management, **Marzia Varvaglione** è entrata nell'azienda di famiglia nel 2013 a 23 anni. “Ho compiuto i miei studi a Milano e quell'estate mio padre mi propose di entrare per sostituire temporaneamente il direttore commerciale – ricorda la giovane donna del vino -. È stata un'esperienza importante, anche se i primi tempi sono stati davvero difficili. Dopo i tre mesi, pur non abbandonando del tutto il commerciale (seguo alcuni Paesi e viaggio 150 giorni l'anno), mi sono dedicata al nostro marketing”.

Dopo quattro generazioni, Marzia ha “rivoluzionato” l'azienda con un progetto di rebranding e brand awareness. “La nostra azienda era conosciuta soprattutto nel mondo del vino sfuso, vendendo vino ad altre cantine – spiega -. Il mio impegno principale è stato cambiare questa percezione e valorizzare il brand, soprattutto in relazione con i vini che proponiamo in bottiglia. Ho lavorato sul brand 12 e mezzo, una linea di cinque vini prodotti in purezza da vitigni autoctoni e proposti con etichette che richiamano le texture della moda, giocando sul made in Italy di qualità. È tra i progetti più riusciti, come la linea bio con etichette in fibra di cotone”. Oggi l'azienda incarna il brand Varvaglione 1921 (l'anno di fondazione) e il focus è sull'imbottigliato: tra i 150 ettari di proprietà, vigneti in affitto e conferitori, il 70% della produzione finisce nelle 4 milioni di bottiglie distribuite in Italia e soprattutto all'estero.

### **Alleanza di famiglie per la qualità**

Nata dall'alleanza di due famiglie presenti nel mondo della viticoltura da tre generazioni, Agricola Erario è nata nel 2006 direttamente sotto la guida di quattro giovani: le gemelle **Eleonora e Anna Brunetti** e i fratelli Roberto e Silvio Nicola Erario. “Le uve prodotte nei nostri terreni venivano conferite alle cooperative del

territorio, ma quando noi quattro abbiamo avviato l'azienda puntavamo a produrre il nostro vino”, riferisce Eleonora, oggi quarantenne, che guida la gestione di Agricola Erario.

La cooperativa “di famiglia”, come la definisce Eleonora, è partita con il vino sfuso e poi è passata all'imbottigliato, a cui oggi è destinato il 60% del prodotto (per un totale di 268mila bottiglie). “Siamo concentrati sulla qualità e oggi ci stiamo dedicando quasi esclusivamente allo sviluppo dell'export – sottolinea l'imprenditrice –. Siamo posizionati su una fascia di prezzo medio-alta e questo ci porta a focalizzarci sull'Horeca. Siamo piccoli, ma proprio per questo puntiamo su mercati particolari in grado di comprendere il lavoro dietro ai nostri vini”. I mercati di riferimento sono oggi Cina, Vietnam, Hong Kong e Giappone in Asia, ma anche Canada ed Europa (Svizzera, Germania, UK).

### **Un Consorzio da 20 milioni di bottiglie**

Il Consorzio di tutela del Primitivo di Manduria è nato nel 1998 e ha ottenuto il riconoscimento legislativo nel 2002. L'area si estende su una superficie totale di 3.140 ettari e riguarda 18 comuni tra Taranto e Brindisi e la sua produzione è suddivisa in Primitivo di Manduria Dop, Primitivo di Manduria Dop Riserva (affinamento di 24 mesi, almeno 9 in legno) e Primitivo di Manduria Dolce Naturale Docg (prima Docg riconosciuta in Puglia nel 2011, con appassimento in pianta o su graticci).

I soci del Consorzio producono circa 15 milioni di litri per 20 milioni di bottiglie, con un fatturato complessivo intorno ai 120 milioni di euro. L'export rappresenta il 70% della produzione, con la Cina mercato in forte crescita (+45% nel 2018) e l'Asia in generale che si appresta a diventare il mercato di riferimento per l'export di Primitivo di Manduria.

© Riproduzione riservata



Brand Safe Viewability Ad Fraud Certificate

Fake news free Impatto ADV



Scopri di più