

Qualità e innovazione nella produzione vitivinicola

Un'imprenditrice con la passione per il vino abbandona il suo lavoro e si lancia in una nuova avventura, trasformandola in progetto di vita

Ci troviamo in provincia di Pescara, a Loreto Aprutino un borgo di origini medievali; l'economia locale è incentrata sull'olivicoltura e sulla viticoltura.

In questo contesto si trova l'azienda vitivinicola biologica Torre dei Beati, gestita da Adriana Galasso con il marito Fausto Albanesi che nel 1999 decidono di lanciarsi in un nuovo progetto, abbandonando le loro professioni: lei commercialista, lui ingegnere.

Per questa azienda sono stati fondamentali i finanziamenti pubblici, utilizzati in modo razionale fin dall'acquisto del primo trattore e, da ultimo, con il PSR Abruzzo 2007/2013 per l'ampliamento delle strutture e l'acquisto di nuove attrezzature.



Ad accoglierci in azienda la Signora Adriana che ci racconta come ha dato vita ad un'azienda all'avanguardia e di successo nel settore vitivinicolo, avendo a disposizione solo terra e passione.

Adriana, come è nata l'azienda?

Nel 1999 ho ereditato da mio padre circa 12 ha di vigneto che producevano uva da vino, interamente conferita ad una cantina sociale. In un primo momento ho deciso di dare in affitto i terreni a mio cugino, titolare di un'azienda attiva nella produzione del vino. Poi insieme a mio marito abbiamo iniziato a documentarci e a cercare di capire come utilizzare i vigneti per produrre vino; ho sfruttato la mia formazione come commercialista per fare un primo progetto economico e capire i volumi e gli investimenti che avrei potuto realizzare.

Non sapevamo produrre vino, ma avevamo chiaro che volevamo puntare sulla qualità. Per questo abbiamo cercato un enologo specializzato nelle produzioni di qualità, che ci ha insegnato l'arte della vinificazione. Abbiamo studiato ed affinato conoscenze e tecniche produttive tanto che, da circa sei anni, non ci avvaliamo più dell'enologo.

Entrambi abbiamo abbandonato le nostre precedenti attività per dedicarci a tempo pieno all'attività aziendale, io ho lasciato nel 2003 mentre mio marito solo di recente, da poco meno di un anno.

Che peso hanno avuto i finanziamenti pubblici?

I contributi pubblici sono stati vitali per la nascita e per l'espansione dell'azienda. La prima occasione è arrivata con i finanziamenti per l'imprenditoria femminile, con i quali ho acquistato il primo trattore ed alcune attrezzature per la produzione di vino. In seguito, grazie al PSR 2000/2006, ho costruito il capannone ed acquistato alcuni macchinari per la trasformazione; successivamente, con il PSR 2007/2013 sono intervenuta sul processo produttivo al fine di aumentare la produzione, pur mantenendo alto il livello qualitativo del prodotto. Inoltre, percepiamo annualmente i contributi previsti per l'agricoltura biologica.



I premi ricevuti

Quali sono i punti di forza dell'azienda?

Quello che ha sempre orientato le mie azioni è stata la passione per il vino, soprattutto per il vino di qualità. Con questo spirito abbiamo intrapreso questa nuova avventura: facciamo tanta selezione sia in vigna che in cantina.

Da quando ho iniziato ad occuparmi in prima persona della coltivazione dei terreni, non ho più dato concime e a luglio effettuo la potatura verde, questi accorgimenti hanno permesso di elevare la qualità delle produzioni.

La vendemmia viene effettuata secondo la tecnica della "vendemmia a scalare", vengono raccolti solo i grappoli che hanno raggiunto la piena maturazione. L'uva raccolta è subito trasportata in cantina dove ha inizio il processo di trasformazione. Non utilizziamo vasconi di raccolta ma un "tappeto di scelta", un rullo scorrevole dove costantemente quattro/sei persone girano con abilità i grappoli ed eliminano eventuali chicchi rovinati.

Le tecniche di vinificazione sono innovative...

All'inizio, quando abbiamo deciso di introdurre questa innovativa tecnica di selezione dei grappoli, dietro suggerimento dell'enologo, in Italia era poco o per nulla conosciuta ed abbiamo avuto grandi difficoltà ad acquistare il tappeto, tanto che abbiamo dovuto farcelo realizzare su misura da un artigiano; oggi il tavolo di scelta è diffuso anche nelle cantine più importanti di Toscana e Piemonte, ad esempio, e comincia ad essere presente anche nelle fiere.

Come ultimo accorgimento, effettuiamo una spremitura "soft", in questo modo non viene spremuta la parte del chicco più vicina alla buccia, che ha un sapore più sgradevole.

Come è cresciuta nel tempo l'azienda?

È stata una crescita lenta ma costante, calibrata sempre in base alla capacità di assorbimento del mercato, in tal modo siamo sempre riusciti a vendere il vino prodotto. Siamo passati da una produzione di 20 mila bottiglie all'anno alle attuali 130 mila, con l'obiettivo di arrivare a produrne 160 mila a breve, ma soprattutto abbiamo avuto negli ultimi anni numerosi riconoscimenti. Quello che più mi gratifica è il fatto che ad essere premiato non è stato un solo vino, ma ogni anno vini diversi, ciò vuol dire che la nostra filosofia produttiva è apprezzata.

Abbiamo ottenuto i massimi riconoscimenti dalle maggiori guide italiane ed estere, dai Tre Bicchieri del Gambero Rosso alla Chiocciola dello Slow Wine, mentre la rivista americana The Wine Advocate nel 2012 ci ha premiato come miglior Montepulciano d'Abruzzo.



La bottaia

Quali sono i vostri mercati di riferimento?

Circa l'80% della produzione viene esportato in Europa, America e Cina. Fino al 2006 mi avvalevo dell'opera di un distributore toscano che selezionava solo cantine di qualità. Grazie a lui siamo cresciuti molto, e siamo arrivati ad esportare in tutto il mondo, persino in Giappone.

Questa scelta si è dimostrata vincente ed è stata portata avanti anche dopo la cessazione dell'attività del distributore. Con altre aziende, che si avvalevano del medesimo distributore, abbiamo deciso di costituire un Consorzio, attraverso il quale distribuiamo sul mercato europeo.

Fuori dai confini europei non ci avvaliamo di un unico distributore, ne abbiamo uno in ogni Stato; in molti casi è mio marito che partecipa direttamente a fiere ed eventi, prendendo i contatti con gli importatori locali.

Io mi occupo principalmente del mercato italiano ed abruzzese, che però rappresenta una percentuale minoritaria del nostro fatturato

Quali programmi per il futuro?

Di recente ho acquistato circa 8 ha di terreno piantati a Pecorino e Trebbiano, quindi la prossima sfida è sui bianchi, in particolare sul Trebbiano, vino poco conosciuto e apprezzato fuori dai confini regionali. Poi siamo in attesa del nuovo PSR, abbiamo ancora molti progetti.

Di Giorgia Matteucci