

AZIENDA VITIVINICOLA MUSTO CARMELITANO

“...il vino per passione”



1

L'azienda

L'azienda vitivinicola si trova nel **comune di Maschito** (PZ), un piccolo borgo della Basilicata, dove da sempre è forte e radicata la tradizione vinicola. L'azienda Musto Carmelitano rappresenta tre generazioni di vignaioli ed attualmente è gestita da Elisabetta che, a soli 20, è subentrata nella conduzione, grazie ai finanziamenti del **POR 2000/2006** a favore dei giovani imprenditori. In seguito, con i finanziamenti del **PSR Basilicata 2007/2013**, la giovane imprenditrice ha aderito al bando della misura **121 "Ammodernamento delle aziende agricole"**, grazie al quale ha **migliorato le funzioni aziendali**, puntando sulla **qualità delle produzioni**. Elisabetta è coadiuvata nella conduzione dell'azienda dal **fratello Luigi** e dal **padre Francesco**, che si occupa della gestione e della cura dei vigneti.

L'estensione aziendale riguarda una **superficie di 13** ha di cui 3 ha di **vigneto**, 9,3 ha di **seminativi** e 0,2 di **oliveto**. L'azienda vinifica separatamente le uve dei **diversi vigneti aziendali**: vigna di Pian del Moro (piante di 90 anni), vigna di Serra del Prete (di 45 anni di età) e vigna Vernavà (di 25 anni). Cinque sono i vini prodotti: la linea **IGT Basilicata**



“Maschitano Bianco” da uve moscato, “Maschitano Rosato” e “Maschitano Rosso” da uve Aglianico, e i due Aglianico del Vulture **DOC**, “Pian del Moro” e “Serra del Prete”.

Il **60%** della produzione è assorbita dal **mercato extraeuropeo** mentre la quota rimanente è divisa tra Europa ed Italia. Il mercato di riferimento è rappresentato dai **Gruppi d’Acquisto Solidale**, da **mercatini rionali**, da **boutique alimentari**, da **negozi e gourmet specializzati**.

L’azienda agricola dei finanziamenti

2

L’azienda agricola nasce agli inizi del ‘900 ad opera dei bisnonni di Elisabetta. Inizialmente, la maggior parte dell’uva prodotta veniva venduta all’interno di damigiane anche all’estero (Inghilterra). Con il subentro della giovane conduttrice l’azienda è stata innovata e sono stati allargati i canali di distribuzione.

Gli interventi realizzati con il POR 2000/2006

L’imprenditrice nella passata programmazione ha aderito alla misura **4.10 “Imprenditoria giovanile – Insediamento giovani agricoltori”** del POR, ricevendo un premio pari a € 25.000

Gli interventi realizzati con il PSR 2007/2013

Con i fondi del **Programma di Sviluppo Rurale Basilicata** Elisabetta ha potuto **incrementare e migliorare le funzioni aziendali**, aderendo al bando della **misura 121 “Ammodernamento aziende agricole”**, con un **investimento ammesso** di € 194.642,88 di cui **contributo pubblico** pari a € 97.321,44 destinato all’acquisto di attrezzature per la cantina, alla realizzazione di vasche di cemento necessarie alla vinificazione, alla ristrutturazione dei servizi e degli uffici, all’acquisizione della certificazione ISO 22000.

L’azienda e il rinnovamento della tradizione familiare

Elisabetta all’età di 20 anni ha deciso di prendere in mano le redini dell’azienda per **portare avanti un progetto iniziato dai suoi avi nei primi del ‘900**. L’ingresso della giovane conduttrice ha in parte **rivoluzionato la gestione della struttura produttiva**; infatti, nel 2006 la **costruzione di una cantina**, rispondente a criteri moderni e dotata di attrezzature idonee alla produzione, ha consentito di **imbottigliare con il marchio “Musto Carmelitano”**. La nuova conduzione ha permesso di costruire l’immagine aziendale attraverso un processo di etichettatura attento e curato. Il **contributo della famiglia** continua ad essere



fondamentale e sostenuto dalla figura paterna, che gestisce e cura i vigneti, e dal fratello di Elisabetta.

Anche per quanto riguarda la **strategia commerciale** la giovane imprenditrice ha avviato una **gestione dinamica** e attenta alle esigenze del mercato. L'azienda partecipa alle **fiere di settore**, che consentono visibilità al prodotto, indispensabili per la collocazione sul mercato nazionale ed internazionale. Infatti, se il recente ingresso dei vini sul **mercato regionale** ed in particolare su quello del capoluogo lucano (ristoranti, enoteche, gastronomie) è avvenuta tramite la figura di un **intermediario** conoscitore della realtà locale, per le altre piazze è **Elisabetta** ad **occuparsi** dei **contatti** diretti con gli acquirenti, coadiuvata dalla presenza del fratello. L'adesione ad una associazione di viticoltori naturali, la **VinNatur** con sede a Vicenza, e alla **Federazione Italiana vignaioli indipendenti** (FIVI-Piacenza) ha fortificato l'immagine dell'azienda ed aumentato il potere contrattuale. Grazie a questa strategia la percentuale di **vendita si è incrementata** di oltre il 50% rispetto al passato, passando dalle iniziali 8.000 alle 20.000/25.000 bottiglie del 2012. USA, Giappone, Inghilterra, Francia, Germania, Danimarca, Italia e da quest'anno Australia, rappresentano la "rosa" di Paesi nei quali attualmente i vini trovano spazi di vendita. Attualmente il **60% della produzione** è assorbita dal **mercato extraeuropeo** mentre la quota rimanente è divisa tra Europa ed Italia.

3

I fattori dell'eccellenza rurale

- **Valorizzazione delle produzioni:** grazie alle innovazioni introdotte nell'allevamento e nel processo di vinificazione l'intera produzione aziendale è certificata DOC e IGT
- **Strategia commerciale:** l'imprenditrice ha allargato la rete di distribuzione, seguendo in prima persona i mercati nazionale ed estero, principali sbocchi di vendita dei vini aziendali
- **Rispetto dell'ambiente:** l'azienda adotta sistemi di produzione rispettosi dell'ambiente, limitando l'utilizzo di agenti invasivi e tossici di natura chimica per ottenere prodotti di alta qualità.

Finanziamenti pubblici

Contributi POR 2000/2006

Misura 4.10 "Imprenditoria giovanile - Insediamento giovani agricoltori" premio pari a € 25.000,00

Contributi PSR Basilicata 2007/2013

Misura 121 "Ammodernamento aziende agricole"

Investimento ammesso: € 194.642,88

Contributo concesso: € 97.321,44

Fonte: Intervista e dati economici Regione Basilicata



I numeri dell'azienda**Organizzazione del lavoro**

1 titolare

2 collaboratori familiari

Estensione: 12,56 ettari di cui

9,22 ha seminativi

3 ha vite

0,16 ha oliveto

Vini prodotti: IGT Basilicata "Maschitano Bianco" da uve moscato, "Maschitano Rosato", "Maschitano Rosso" da uve Aglianico, e DOC, "Pian del Moro" e "Serra del Prete da uve di Aglianico del Vulture"

Produzione annua: 20/25.000 bottiglie anno

Fonte: Intervista e dati economici Regione Basilicata

A cura di Diego De Luca e Teresa Lettieri

I dati sono aggiornati a dicembre 2013