

La sfida dello spumante classico con uve locali

LATINA

«La crisi? Ci sta aiutando: tutti vogliono risparmiare, non comprano più solo vini importanti a prezzi proibitivi, ma cercano prodotti di qualità a un prezzo abbordabile. Proprio come i vini che facciamo noi». Marco Carpineti guida un'azienda agricola che ha fatto dell'innovazione la sua bandiera: è stata una delle prime a produrre vino biologico al 100% (certificato dal 1994), e porta avanti da anni la riscoperta e la valorizzazione dei vitigni tipici, autoctoni del Lazio: dal Nero Buono al Greco, fino all'Arciprete Bianco. A Cori, in provincia di Latina, con 62 ettari (solo tre anni fa erano 16) e 18 dipendenti, l'azienda produce circa 140 mila bottiglie all'anno, con un fatturato che nel 2008 ha raggiunto 700 mila euro. Tra i vini prodotti, i bianchi "Colleganti" e "Moro", il rosato "Os Rosae" e il rosso "Tufaliccio". «Stiamo crescendo rapidamente - spiega Carpineti - quest'anno prevediamo un

incremento di fatturato del 10-20%, il mercato ci chiede più prodotti di quelli che realizziamo: entro tre anni contiamo di arrivare a una produzione annua di 350 mila bottiglie». Puntando molto sull'internazionalizzazione: il 35% del fatturato proviene dall'estero. Addirittura dalla Francia: «un mercato in cui è difficilissimo penetrare e nel quale siamo attivi da meno di un anno grazie a uno dei più importanti importatori francesi», spiega Carpineti. Che sta per lanciare anche un prodotto completamente nuovo:



Marco Carpineti
PRODUTTORE
DI VINI

Più innovazione. Nell'ultimo anno l'azienda ha ampliato le cantine per ottimizzare i costi, investito in macchinari e riorganizzato la rete commerciale

uno spumante metodo classico fatto solo con uva del vitigno Bellone, tipico della zona di Cori. «Si tratta di un vino assolutamente unico, che sarà pronto a Natale, al prezzo di 10-12 euro - racconta Carpineti - una scommessa che portiamo avanti con i nostri esperti: la sfida del futuro è fare vini buoni a un prezzo accessibile, puntando sulle ricchezze del territorio». Ma innovare costa: nell'ultimo anno l'azienda ha ampliato le cantine, investito in macchinari per ottimizzare i costi e riorganizzato la rete commerciale. «Il problema è che il sistema bancario non punta su chi investe e innova: nonostante il trend in crescita e gli importanti risultati raggiunti, le banche non ci aiutano. E lo stesso vale - denuncia Carpineti - per le istituzioni: sono due anni che aspettiamo che la Regione sblocchi i fondi europei del Piano di sviluppo rurale: così non si aiutano, ma si soffocano gli investimenti».

Lu. Pa.