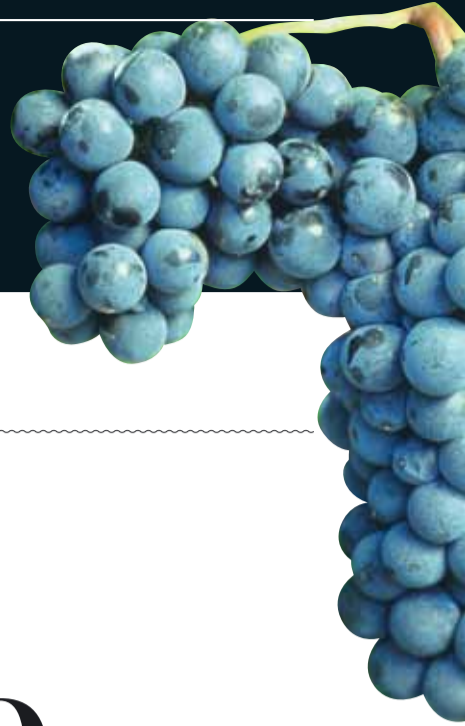




VINI
MONTEFALCO

IL CONSORZIO OLTRE IL 75%

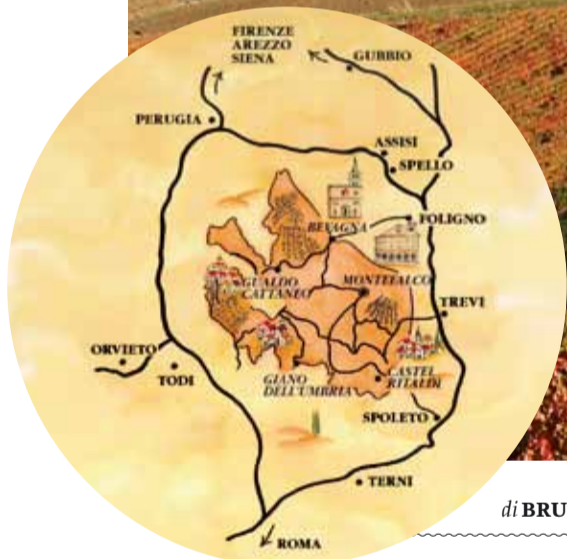
Il Consorzio tutela vini Montefalco è nato nel 1981, ma è stato rilanciato vent'anni dopo, nel 2001. Cogliendo l'occasione di adeguarsi ai nuovi requisiti delle normative, si è anche proceduto a una verifica generale e a reimpostare il lavoro. Ora il Consorzio vanta una rappresentatività superiore al 75% per quanto riguarda la produzione certificata di Sagrantino di Montefalco e Montefalco rosso. Consorzio tutela vini Montefalco, Piazza del Comune, 06036 Montefalco (Pg) Tel. e fax 0742 379 590 - info@consorziomontefalco.it - www.consorziomontefalco.it



LA "RIFONDAZIONE" DI UN DOCG MITO

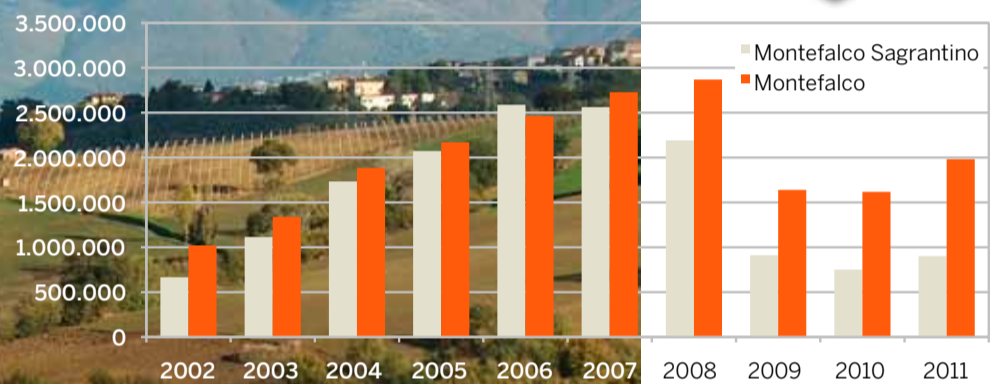
L'avventurosa storia di un vino diverso che, salvato dall'estinzione, in pochi anni è volato in alto, è caduto e ora va di nuovo bene, ha richiamato belle aziende esterne e si è stabilizzato creando un'area di rilancio dell'enologia umbra, con 1.500 addetti e una fama mondiale

Distretto Sagrantino



di BRUNO DONATI

ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE MONTEFALCO D.O.
(produzione potenziale espressa in milioni di bottiglie)



La storia del Montefalco Sagrantino è ben leggibile in questo grafico. Salvato dall'estinzione, è ripartito nel 2002, poi gli ettari sono stati aumentati con improvvisa leggerezza e il mercato non ha assorbito tutta questa produzione, che è crollata fino a ritrovare il suo punto d'equilibrio. Ora il Consorzio, secondo le annate, impone la diminuzione della resa massima dagli 80 quintali ettaro previsti dal disciplinare a 70. Questo provvedimento è stato applicato, ad esempio, per la vendemmia 2012, così come era già successo nel 2010

Montefalco (Pg). Non sono in pochi a collocare il Montefalco Sagrantino Docg al quarto posto, immediatamente sotto l'elitario podio di Barolo, Brunello di Montalcino e Amarone della Valpolicella. L'unico handicap riguarda una produzione limitata: 660 ettari, circa 20 mila quintali d'uva nel 2011 e, nel 2012, resa ridotta dal Consorzio dagli 80 quintali ettaro del disciplinare a 70. In pratica, parliamo di un milione di bottiglie vendute. Eppure il fuoriclasse umbro, ricco di polifenoli come nessun altro al mondo, non ha una storia da raccontare, anche se la sua antichità è codificata e il suo nome appare per la prima volta nel 1549. Era stato man mano abbandonato per i suoi "difetti", a cominciare dalla resa taccagna - imperdonabile fino a tutti gli anni Sessanta - e dalla furia dei

tannini, presenti in gran quantità nella buccia, indomabili dal contadino che pretendeva un vino da bere già a Natale. Salvato dall'estinzione negli anni Settanta, più tardi incappò in un'altra disgrazia e rischiò di inabissarsi definitivamente. Scambiato per la gallina dalle uova d'oro, negli anni Novanta fu costretto a pratiche che non erano nella sua natura - con una produzione magicamente quadruplicata fino a oltre 2 milioni e mezzo di bottiglie - e si vendicò facendosi rifiutare dagli stessi consumatori che l'avevano scoperto. La sua nuova vita è ricominciata nel 2008. Serietà, aziende giovani accanto alle storiche e passione fanno ora prevedere un cammino luminoso e solido. Così, molto sinteticamente e con qualche approssimazione, la sua avventura. E ora? Se ci troviamo seduti nella sede del Consorzio, affacciata sulla splendida Piazza del Comune (1270) con i suoi portici

del Quattrocento, è perché c'è nuovamente aria di festa. Il Sagrantino ha infatti trovato produttori locali e di altre regioni (qualche nome: Lunelli, Tenuta Castelbuono; Cecchi, Tenuta Alzatura; Livon, Fattoria Col-Santo; Saiagricola, Còlpetrone) capaci di valorizzarlo, ricorrendo anche a scienziati e istituti di ricerca di prima grandezza. Cominciamo allora dal nuovo presidente del Consorzio tutela vini Montefalco, **Amilcare Pambuffetti**, imprenditore in diversi settori fra i quali il vino con l'azienda agraria *Scacciadivoli*, fondata nel 1884 in località Cantinone di Montefalco dal principe Ugo Boncompagni Ludovisi. Sono 32 ettari di moderno impianto, 200-250 mila bottiglie complessivamente, 35% export. È la cantina storica, la memoria del Sagrantino. Sembra che il nome inconsueto della località, e poi anche dell'azienda, derivi dal fatto che, un tempo, vi abitasse nei pressi un popolare esorcista.



Da sinistra, Marco Caprai, Maruska Passeri del Consorzio con il suo presidente Amilcare Pambuffetti, e Peter Heilbron della Tenuta Bellafonte

Presidente, due parole intanto sul suo Consorzio.

Cominciamo dalle novità. Diverse aziende private che erano uscite dal Consorzio stanno rientrando. Ora le socie sono 54, su poco più di 60, ma pensi che prima del 2000 erano solo 15-20. Nel 2004 abbiamo raggiunto l'importante traguardo dell'attività di controllo "Erga Omnes" e ora ne stiamo richiedendo l'autorizzazione anche per le funzioni di tutela, promozione e valorizzazione. Mi sono imposto questa priorità perché ci deve essere la massima unità fra le aziende. Del resto abbiamo ormai una rappresentatività superiore al 75%. Le cantine sociali sono intorno al 20% della produzione. Il percorso è cominciato negli anni Ottanta, è indispensabile una visione comune tenendo soprattutto presente che solo dal 2008 si sono stabilizzate produzione e vendita, senza più flessioni. Ed è aumentato l'export, ora al 45%, diretto soprattutto in Germania e Usa.



Così il professor Rocco Di Stefano, già direttore di Chimica enologica all'Istituto enologico di Asti e docente all'Università di Torino, spiega le "diversità" di questo vitigno

SAGRANTINO: I PERCHÉ DELLA SUA UNICITÀ

Grazie alla loro composizione, le uve Sagrantino comunicano al vino sapori, aromi e caratteri del tutto particolari. A rendere questo vino unico non è solo la composizione, ma anche la zona in cui le uve nascono e raggiungono la maturità, lentamente, anche in condizioni meteorologiche avverse. La buccia spessa e ricca di tannini, ad esempio, rappresenta una barriera agli attacchi delle muffe e di altri parassiti. Solo a completa maturità i tannini, che rappresentano la struttura intorno a cui si evolve il vino, completano le trasformazioni che porteranno

alla diminuzione dell'astringenza propria della loro natura. Il successo pieno può essere raggiunto solo quando, con la maturazione dell'uva, essi raggiungono una struttura adatta che viene percepita in bocca come volume, come sensazione di vellutato. Quando si è usato il termine "unico" per questa varietà, ci si riferiva non solo ai caratteri legati alla resistenza agli attacchi dei parassiti, alla tardività della maturazione, alle modalità con cui vengono sintetizzati i polifenoli ma anche alla particolarità della composizione polifenolica e aromatica.

Le nuove tecniche di vinificazione hanno come obiettivo il completamento delle reazioni idrolitiche che avvengono nell'uva durante la fase di maturazione. Le nuove tecniche di affinamento si propongono di modellare i processi di trasformazione degli antociani e dei tannini con conseguire la stabilità del colore e la formazione di una struttura polifenolica in grado di minimizzare la sensazione di astringenza propria delle sostanze di questa classe, presenti nelle bucce e nei semi.

Che aziende sono?

Di tutte le tipologie. Le storiche e le recenti, sorte dal 2000 a oggi, in mano alla nuova generazione. C'è chi ha sempre fatto vino qui e chi ha avuto successo in altre regioni e a un certo punto ha voluto investire a Montefalco, ha creduto in questo prodotto. Così abbiamo vigneti di diversi anni e altri molto più recenti. Per quanto riguarda le cantine, invece, c'è poco da dire: dispongono tutte di supporti tecnici di elevato valore e sono in forte crescita qualitativa.

Una curiosità: qual è la percentuale di vini bianchi in questo zoccolo duro di grandi rossi?

Ci sono solo tre aziende che fanno un po' di bianco, siamo al 5%. A parte il Grechetto Umbria Igt, non controllato dal nostro Consorzio, c'è la novità del Montefalco bianco, da uve Grechetto e Trebbiano.

Parliamo sempre di Montefalco Sagrantino ma c'è anche il Montefalco "semplice", senza la parola Sagrantino.

Il Montefalco rosso dispone di 420 ettari contro i 660 del Sagrantino. La differenza è che il Sagrantino non si vende ancora tutto, mentre il Montefalco sì. Non ha subito troppo la crisi, il turismo lo ama - anche per il prezzo - e sta andando bene pure nelle esportazioni. Per il Sagrantino, la bottiglia va dai 15 ai 30 euro. Per il Montefalco, dai 7 ai 15.

Quante bottiglie vende il Sagrantino?

Le vendite reali superano il milione, ma la capacità produttiva è più alta. Il Montefalco rosso sfiora i 2 milioni. Non sono grandi numeri di sicuro, ma sia per le caratteristiche originali del Sagrantino sia soprattutto per il suo forte legame al territorio, è sempre più conosciuto nel mondo. È il futuro, parla immediatamente di Umbria. Il territorio fa la sua parte, è propositivo, al suo interno ci sono produttori capaci, innovativi. La funzione del Consorzio è di sintetizzare gli intendimenti comuni.

Che cosa significano questi vini in termini economici?

Gli occupati nel settore superano le 1.500 persone, sono tutte piccole-medie aziende con il controllo diretto della proprietà. C'è molta energia, molta voglia e volontà, lo sviluppo è in linea con le forze giovani. È un distretto vero e proprio, che scaturisce da un fermento cul-

turale, da un'età media molto più bassa. Ci sono ormai 70-80 aziende, parecchie delle quali nuove. Nessun'altra realtà umbra riesce a mettere insieme tante società. Bisognerebbe andare nella Terni dell'acciaio, ma è un altro discorso.

Quali sono i punti forti, e quelli meno, del Sagrantino?

È un vino apprezzato soprattutto in abbinamento a cibi specifici, che ne esaltano le caratteristiche. La parte più debole riguarda la promozione, un processo che deve essere affrontato collettivamente. Il vero lavoro oggi è quello più lento, passo dopo passo, che richiede tempo, ma poi alla fine riesce a creare le radici più profonde. La promozione accelera questi tempi.

Parliamo un po' della sua azienda, dove vende maggiormente?

La quota maggiore è indubbiamente distribuita in Umbria, anche perché è un'azienda storica. Nel resto d'Italia la presenza è più relativa. Roma è un'eccezione, che si può spiegare con il forte flusso turistico. Per quanto riguarda l'export, principalmente Stati Uniti e Europa.

Dal presidente del Consorzio ad alcuni produttori.

Marco Caprai, ovvero la società agraria intitolata al papà **Arnaldo Caprai**, località Torre di Montefalco, che la fondò nel 1971 e subito dopo piantò 5 ettari e mezzo di Sagrantino, in un periodo in cui l'intero vigneto di Sagrantino non arrivava neanche abbondando ai 20 ettari. Oggi l'azienda conta 125 ettari, 800 mila bottiglie, 35% di export. Quando entrò in azienda nel 1989, per prima cosa Marco aumentò il numero di ceppi scegliendo il cordone speronato e riducendo la resa ai minimi termini. Forse lo immaginava, forse no, ma da allora sul suo esempio sarebbe cambiata la viticoltura di Montefalco. La collaborazione con Leonardo Valenti dell'Università di Milano ha poi fatto il resto.

L'esperienza di Caprai è stata quindi fondamentale e riconosciuta per lo sviluppo futuro del Sagrantino, un vino che stava totalmente scomparendo e quel poco che c'era si consumava nell'annata, secondo l'usanza contadina, o era usato nei tagli come vitigno miglioratore.

Lei è stato l'apripista.

Questa è una zona giovane, ha bisogno di un po' di tempo per consolidare il suo mercato. Fino agli anni Novanta c'erano una

cinquantina di ettari, poi una politica disennata li ha improvvisamente portati a 700. Il mercato non riesce a essere così elastico. In compenso gli agricoltori hanno dimostrato maggior intelligenza dei funzionari che rilasciavano con tanta facilità le autorizzazioni e sono stati contenuti nella produzione.

In una decina d'anni è successo un po' di tutto e Montefalco è salito sulle montagne russe. Siamo arrivati all'apice della fama, poi abbiamo pagato questo conto salato, ora stiamo tornando sulla nostra via, con tante cantine e impianti nuovi. Il territorio, la forte identità del Sagrantino e la buona fama dell'Umbria ci stanno aiutando.

Che cosa manca, adesso?

Si stanno mettendo insieme le strategie per la promozione, per far crescere il territorio con il turismo.

Quale potrebbe essere il punto di equilibrio, parlando di tutta la produzione?

Considerando circa un milione di bottiglie di Sagrantino, circa due di Montefalco rosso, aggiungendo un po' di bianchi nelle varie denominazioni, direi 4-5 milioni. È la produzione di oggi, mi sembra equilibrata.

Lei crede molto nella ricerca. Che cosa si è fatto a livello di selezioni clonali?

Sicuramente molto, come del resto nella gestione dei terreni, sui polifenoli che caratterizzano fortemente il Sagrantino, un patrimonio che supera quello di tutte le altre varietà con 4 mila milligrammi per litro. Ci sono studi di San Michele all'Adige e delle Università di Milano e Perugia. La sperimentazione è soprattutto diretta a rendere meno invadente la struttura del Sagrantino. Abbiamo anche fatto ricerche per la biodiversità dei vari genotipi. Infine, studi per l'abbattimento del carbonio e per limitare il consumo di acqua coinvolgendo 6-7 aziende.

Altra bella azienda **Le Cimate**, dal nome della località, con la famiglia Bartoloni dedita dall'Ottocento all'agricoltura: 170 ettari, di cui 20 vitati e 15 di oliveto e una cantina modernissima, del 2011. Ora, con la titolare, Francesca, c'è il fratello **Paolo Bartoloni**, il cui nonno - Paolo anche lui, ora novantenne - è stato per 22 anni presidente della Cantina sociale dei Colli spoletini.

Un notevole investimento.

Quattro milioni di euro. Abbiamo finito di pagare in agosto, non abbiamo più debiti con nessuno ed è una gran bella cosa. Siamo appena nati con la nostra etichetta e non

Da sinistra, Vittorio Stringari della Tenuta Castelbuono, Paolo Bartoloni de Le Cimate e Alessandro Meniconi di Perticaia



GINKGO
COLLECTION

COSA mi METTO OGGI ?



Tutte le scatole che vuoi con i colori che vuoi, per i professionisti del vino e dei liquori.

Registrati su www.ginkgobox.com
e ottieni uno **SCONTO** del **10%**
sul primo acquisto

Via Vespucci, 9 • 21050 Gorla Maggiore (VA) • T 0331 602348 • info@ginkgobox.com



A Montefalco ci sono una ventina fra ristoranti e trattorie, che fanno a gara nel proporre saporiti piatti tipici, più diverse enoteche



LA FAMIGLIA MONTEFALCO

Do	vino	uve	resa max (q.li/ha)	affinamento (mesi)
Docg	Sagrantino secco	Sagrantino	80*	37 (12 nel legno)
Docg	Sagrantino passito	Sagrantino	80*	37
Doc	Montefalco Rosso	Sangiovese (60-70%) Sagrantino (10-15%) altre 15-30%	110	18
Doc	Montefalco Rosso Ris.	Sagrantino (10-15%) altre 15-30%	110	30 (12 nel legno)
Doc	Montefalco Bianco	Grechetto min.50%, Trebiano 20-30%, altre 0-30%	130	-

* La resa massima prevista dal disciplinare è di 80 q/ha, ma per la vendemmia 2012 il Consorzio l'ha ridotta a 70. Un provvedimento non applicato nel 2011, ma attuato anche nel 2010

La Docg Montefalco Sagrantino è del 1992 e il disciplinare è stato aggiornato nel 2009. La Doc era stata concessa nel 1979. Zona di produzione: Montefalco e parte dei comuni di Bevagna, Gualdo Cattaneo, Castel Ritaldi e Giano dell'Umbria, in provincia di Perugia. L'altimetria varia dai 220 ai 472 metri. Resa massima per ettaro: 80 quintali*, massimo 2,5 chilogrammi a ceppo. Vinificazione: nei comuni di produzione.

La famiglia trentina in prima linea

DALLA SPERIMENTAZIONE AL CARAPACE DEI LUNELLI

Quando i Lunelli nel 2001 acquistarono la Tenuta Castelbuono - che dal 2014 sarà azienda biologica - 32 ettari fra Bevagna e Montefalco, lo fecero per la passione del vino rosso e per l'olio di queste colline, che sembrano progettate per questi due scopi. A Montefalco incontriamo Vittorio Stringari, responsabile di produzione dell'azienda, che ci parla di questo importante investimento mirato in particolare al Sagrantino, del quale si era innamorata la famiglia Lunelli. Un'ottima etichetta accanto agli spumanti. Certamente, un ampliamento della gamma trentina sempre restando al massimo livello. La prima vinificazione è stata fatta nel 2003, mentre il Montefalco rosso è seguito nel 2004. L'azienda è quindi relativamente giovane, ma certamente ha portato nella zona molte energie e il desiderio di comprendere a fondo le caratteristiche della varietà. Questo per sviluppare una stilistica enologica, venendo anche incontro a una fruibilità da parte del consumatore. Siamo sulle 120 mila. L'esportazione è al 30%, diretta soprattutto negli Usa, in Brasile, nel Nord Europa. Ci siamo indirizzati alla produzione di vini Doc e Docg, evitando l'Igt, in linea con la filosofia aziendale che punta sulla valorizzazione dei prodotti del territorio, a cominciare dal Trento Doc. Il nome stesso dell'azienda, Castelbuono, è una frazione del paese di Bevagna.

Presto i vostri vini saranno certificati bio.

La zona si presta. Le aziende sono distanti l'una dall'altra, non c'è monocultura, il paesaggio è promiscuo.

In due parole, come fate il vostro Sagrantino?

Molta cura nel vigneto, dove sono state selezionate le migliori viti della tenuta con il "Progetto Patriarchi" in collaborazione con l'Istituto agrario di San Michele all'Adige. Allevamento a cordone speronato, 6.250 ceppi e 35 ettolitri di vino per ettaro, vendemmia manuale, premacerazione a freddo per 30 ore, macerazione di 15-20 giorni, maturazione di 24 mesi in botte grande e affinamento di almeno 12 mesi in bottiglia.

E poi è arrivato il Carapace...

La nuova cantina di Arnaldo Pomodoro è stata inaugurata il 16 giugno scorso. Uno sforzo fatto anche per cercare di portare turismo, dare un'occasione in più alle persone per conoscere questa zona e i suoi vini.

Al di là della bellezza dell'opera, davvero una scultura nella quale si può vivere, il Carapace è anche il segno di un nuovo umanesimo, dove l'arte si mescola al lavoro quotidiano.

Marcello Lunelli, agronomo, ha solo cercato di ottenere il meglio da un vitigno così straordinario e relativamente ancora poco conosciuto. Con il Consorzio aveva avviato già nel 2003 un'importante sperimentazione in più fasi, a cominciare da quella attuata dal prof. Rocco Di Stefano (vedi box a pagina 11). Nessuna stravaganza, nessuna ricerca per modificare un carattere unico, ma tanto lavoro e prove infinite per coniugare tanta potenza a eleganza e longevità, che sono poi le stesse prerogative di uno spumante importante.

Il Consorzio va avanti anche su un'altra strada: l'analisi dei polifenoli di cui il Sagrantino è così incredibilmente ricco, fuori da ogni standard. Questa sperimentazione si è svolta nella cantina di un'altra azienda, Antonelli (vedi intervista qui a fianco), anche questa alla ricerca della massima eleganza e della sua migliore evoluzione nel tempo.



La famiglia Lunelli con il maestro Arnaldo Pomodoro (al centro) in occasione dell'inaugurazione del Carapace lo scorso giugno



All'interno delle mura di Montefalco vegetano ancora, e in buona salute, viti che in parte risalgono al 1700-1800. Ora queste viti storiche sono state affidate alla cura di alcune aziende produttrici

posso quindi indicare numeri definitivi, in poco più di un anno d'attività. Nel 2014 dovremmo comunque arrivare a 120 mila bottiglie.

Da un'azienda nuovissima a una storica, Antonelli. Acquistata nel 1883 dal bisnonno, dopo che dal 1200 era stata di proprietà del vescovo di Spoleto, è gestita con perizia dal 1986 da Filippo Antonelli, che ne ha fatta un'etichetta di grande successo. La sua azienda, quindi? Sono 45 ettari e 300 mila bottiglie, con export al 30%, in ordine decrescente verso Usa, Germania, Svizzera. Il resto è così diviso: 40% in Umbria, 15% ai privati, 15% resto d'Italia.

Per quanto riguarda il rapporto Montefalco-Sagrantino, siamo 3 a 1. Sul territorio sono però 6 le bottiglie di Montefalco contro una di Sagrantino.

All'estero va invece più forte il Sagrantino. Noi poi contiamo anche su un 25% di bianco, grazie a due varietà autoctone: Grechetto e Trebbiano spoletino. In una terra di rossi, il bianco aiuta.

Una curiosità: quanto costa all'estero una bottiglia di Sagrantino?

In enoteca al pubblico sui 25-30 euro. Il Montefalco, 12-15. Di-

Una volta in Umbria l'aratro si chiamava perticaia, il simbolo del passaggio dalla pastorizia all'agricoltura, che legava definitivamente l'uomo al territorio. E Perticaia è stata chiamata questa azienda di 16 ettari e 100-120 mila bottiglie, fondata nel 2000 da Guido Guardigli. Oggi è presente il responsabile commerciale Alessandro Meniconi.

Altra azienda giovane.

La nostra prima annata del Sagrantino è il 2003 e dal 2006 sul mercato si trova tutta la gamma, che comprende il Sagrantino normale e Riserva e qualche Igt, Umbria rosso, Trebbiano spoletino e Grechetto.

Export?

Siamo sul 60%, soprattutto Stati Uniti, Germania e Svizzera. Il mercato Italia è frazionato così: l'80% e anche il 90% in Umbria, il poco che avanza nel resto del Paese.

Essendo nati da pochi anni, siamo ancora in piena espansione. La filosofia dell'azienda è di fare vini il più possibile legati al territorio, senza ricorrere a vitigni internazionali.

Continuando la serie delle brillanti esordienti, ecco un'altra

vitigni per la dimensione limitata dell'azienda, per cui si è scelto il più interessante.

Credo ci sia qualcosa da dire e da fare con un vitigno giovane, nel senso ovviamente della sua nuova esistenza. C'è quindi la possibilità di esprimere la nostra interpretazione, cosa che non sarebbe facile con vini famosi e blasonati.

L'azienda agraria Colle del Saraceno è stata fondata ai primi del Novecento dalla famiglia Botti a 470 metri di quota nelle colline di Montefalco, in località Pietrauta. Lo slogan dell'azienda è stato ripreso da un aforisma di Virgilio: Loda i grandi poteri ma coltiva un piccolo. È presente la signora Maila Orazi Botti.

Deduco che la sua sia una piccola azienda.

Siamo i più piccoli tra quanti sono qui. Dieci ettari ma solo 20 mila bottiglie: la nostra azienda ha sempre coltivato uva ma vinifichiamo solo da una decina di anni con una nostra etichetta.

Lavoriamo con particolare attenzione sul Sagrantino passito, tradizione di famiglia, e cerchiamo di produrlo al meglio. È uno dei prodotti che ci dà maggior soddisfazione.

Per nostra precisa scelta, facciamo tutto da soli e gestiamo un mercato particolarmente di nicchia che si rivolge all'estero per l'85%, e vendita diretta. Abbiamo clienti in tutto il mondo, ma soprattutto in Europa, in particolare Belgio, Paesi Bassi e Francia, dove abbiamo una rilevante presenza. Siamo presenti su alcune loro guide, dove siamo arrivati casualmente, forse perché parliamo francese correntemente. Adesso cominciamo a fare qualcosa anche negli Stati Uniti.

Ed ecco una cantina sociale (le cooperative della zona controllano il 20% circa della produzione), la Tudernum, nata a Todi nel 1958 con 54 viticoltori.

Ora ha 200 soci su 240 ettari, di cui 6,50 a Sagrantino, 30 mila bottiglie (15 mila di Montefalco) sul milione e mezzo complessivo. Ne parliamo con Danilo Andreocci, tecnico di produzione.

Che cosa rappresenta il Sagrantino per una cooperativa come la vostra?

Ci abbiamo investito già dall'inizio degli anni Novanta come autoctono di pregio e lo stesso abbiamo fatto, aiutati anche dalla collaborazione con l'Università di Milano, per una migliore identità del Grechetto di Todi, che abbiamo riportato sul mercato.

Proponiamo tutta la linea del Todi Doc, che si estende su quattro comuni.

Dove vendete?

Il 40% in Umbria, il 25% all'estero (Cina, Giappone, Canada, Usa e Germania), il resto sul mercato nazionale.



Da sinistra, Maila Orazi Botti del Colle del Saraceno, Danilo Andreocci della Cantina Tudernum e Filippo Antonelli dell'omonima azienda

pende anche dal numero di intermediari. Noi ci avvaliamo di piccoli importatori.

Progetti per il futuro?

Adesso (vendemmia 2012) usciamo con il bio. E poi siamo sempre più interessati a puntare sui cru, a valorizzare le diverse espressioni del territorio. Altra cosa - ma qui ci stiamo lavorando un po' tutti - miriamo a cordere con l'eleganza un vitigno come il Sagrantino, importante e unico, mentre forse in questi anni avevamo più valorizzato la potenza. Con l'esperienza che ci sta venendo vendemmia dopo vendemmia, stiamo dunque virando sull'eleganza.

Cosa che si riesce a fare: se uno assaggia un Sagrantino di dieci anni fa e uno d'adesso, nota differenze significative. Senza snaturarlo, evidentemente. Rimane un vino con la sua struttura, ma la tendenza è quella.

azienda giovanissima, nata nel 2008: la Tenuta Bellafonte a Bevagna. Sette ettari e mezzo per un unico vino, ovviamente il Sagrantino. Titolare è Peter Heilbron che, a dispetto del nome, parla un italiano assolutamente perfetto. Altri non è che l'ex amministratore delegato di Heineken Italia e per cinque anni di Martini & Rossi, oltre che direttore generale. Ora abita con la moglie Sabina sopra la cantina ("stile azienda lombarda", scherza) e vanta tecnici di prima fila, come Federico Curtaz per la parte agronomica e Beppe Caviola per quella enologica.

Il suo primo vino?

Sta uscendo proprio adesso, è il 2008, la nostra prima vendemmia, 3.900 bottiglie da un'unica botte da 30 ettolitri. In futuro potremmo arrivare a 20.000 bottiglie. Non utilizziamo altri