ACCEDI

Archivio Storico

Cerca nell'Archivio storico

Home Opinioni Economia Cultura Spettacoli Cinema Sport Salute Tecnologia Scienze Motori Viaggi 27ora

< CULTURA ARCHIVIO STORICO

CORRIERE DELLA SERA.it

LA STORIA NATA NEL 2000, LA PERLA DEL GARDA DI GIOVANNA PRANDINI HA DECISO DI LASCIARE L'ESTERO ALLA CONCORRENZA PER SFIDARE I BIG TOSCANI E PIEMONTESI

Il Lugana che «snobba» il mercato estero

La produzione I 30 ettari vitati hanno una capacità produttiva di 250 mila bottiglie. Oggi l'azienda ne raggiunge 120 mila

Il progetto Perla del Garda nasce agli inizi del 2000, quando Giovanna e Ettore Prandini (foto) decidono di diversificare le attività dell'azienda agricola che già allora gestivano nella produzione di latte. La decisione di coltivare i propri vigneti per trasformarne direttamente le uve in vino è stata presa per recuperare redditività a livello aziendale. In quegli anni, d'altronde, il mercato del vino era in crescita e quindi le premesse delle migliori. Purtroppo, quel trend positivo si è successivamente interrotto, in particolare per i vini lombardi. Oggi siamo infatti a 35 litri pro capite, quando solo alcuni anni fa si era ancora sopra i 40 litri. Il trend del Lugana è stato comunque soddisfacente, con livelli importanti in valore sia per le uve che per il vino in vasca. C'è domanda di prodotto, quindi vuol dire che il mercato desidera berne. Nel mezzo di questi due trend sta il "piccolo" successo di questa cantina, che quest'anno al Vinitaly potrà presentare il proprio Lugana Madreperla 2010, quale Lugana che ha raggiunto il punteggio più alto sommando i giudizi delle principali guide del settore.Fin da subito la Perla del Garda ha puntato tutto sulla qualità della propria filiera produttiva, certificandone la tracciabilità ancor prima delle entrata in vigore dei piani di controllo per i vini a denominazione di origine e indicazione geografica. Il know how aziendale sviluppato in materia è oggi a disposizione di un progetto sperimentale, promosso da Valoritalia, società specializzata nel controllo delle produzioni vinicole, per implementare questo modello di gestione e controllo dei dati su scala nazionale. «Trovo più serio dire e scrivere ciò che faccio in vigna e in cantina, - afferma Giovanna Prandini - piuttosto che dover intervenire in deroga, rispetto alle prescrizioni di protocolli biologici o biodinamici, per poter portare a casa uve conformi alla qualità voluta».Sono 30 gli ettari vitati, per un potenziale produttivo di 250 mila bottiglie. Oggi si è sulle 120 mila, dalle 60 mila della prima annata imbottigliata, cinque anni fa. Per il 2012 Prandini conta di chiudere con ricavi per 600 mila euro, garantendo occupazione a tempo pieno a sette dipendenti. Il canale commerciale scelto è esclusivamente quello Horeca, in quanto la grande distribuzione organizzata non garantisce margini adeguati alla qualità e agli investimenti.Pur esportando circa un quinto della produzione, e pur riconoscendo che la vendita all'estero è più semplice, tuttavia alla Perla del Garda pongono particolare cura nello sviluppare il mercato interno. «Essendo un'azienda giovane, la mia più grande soddisfazione ? afferma la produttrice ? è riuscire a coprire un pezzo d'Italia in più, prima di andare all'estero. Ristoratori italiani che inseriscono i miei vini in carta mi inorgogliscono». Si vola negli States, piuttosto che nel Nord Europa, per educare al buon bere, partendo dall'abc del vino. Se si presentato invece i propri vini in zone di produzione di grande tradizione come la Toscana o il Piemonte, l'asticella si alza, ma il premio per chi vince è la soddisfazione di vedere riconosciuto il proprio vino tra le eccellenze da chi fa eccellenza. Come il valore della spiegazione che riesce a chiarire le scelte aziendali che si riflettono sul prezzo finale del vino, e che non può essere data via web. Alla Perla del Garda l'ospitalità in cantina è quindi parte fondamentale del progetto di qualità aziendale, in sintonia con il «vedi cosa bevi», fortunato slogan promosso dal Movimento Turismo del Vino.RIPRODUZIONE RISERVATA

Bonassi Davide

Pagina 06
(13 febbraio 2013) - Corriere della Sera

Ogni diritto di legge sulle informazioni fornite da RCS attraverso la sezione archivi, spetta in via esclusiva a RCS e sono pertanto vietate la rivendita e la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi modalità e forma, dei dati reperibili attraverso questo Servizio. É altresì vietata ogni forma di riutilizzo e riproduzione dei marchi e/o di ogni altro segno distintivo di titolarità di RCS. Chi intendesse utilizzare il Servizio deve limitarsi a farlo per esigenze personali e/o interne alla propria organizzazione.

PUBBLICA QUI LA TUA INSERZIONE PPN

BPM – GHIACCIA IL TASSO
PRESTA ESTATE-IL FINANZIAMENTO FRESCO PER LA TUA ESTATE
www.bpm.it

American Express per te!
Carta Verde con quota gratuita il primo anno!
Scopri di più!
americanexpress.it

Nuovo Macbook Pro €82.25?
Consumatori italiani scoprono il segreto degli affari online
megabargains24.com