

Cantine Brugnano, l'anima giovane di una re-start-up siciliana

scritto da Claudia Meo | 6 Maggio 2025



Cantine Brugnano racconta una storia di ripartenza e visione contemporanea. Guidata dalla nuova generazione l'azienda di Partinico punta su identità, autenticità e qualità, valorizzando i vitigni autoctoni siciliani. Tra premi internazionali e una rete commerciale in crescita, il progetto Brugnano si afferma come restart-up capace di lasciare il segno nel panorama vinicolo.

“Siamo una restart-up”: così Anastasia Moroaica racconta l'avventura intrapresa con il marito Francesco Brugnano e il cognato Giuseppe, alla guida di Cantine Brugnano. Una storia di famiglia, di ritorno alle origini e di visione contemporanea che ha permesso a questa realtà di farsi

riconoscere nel panorama vinicolo siciliano.

Siamo a Partinico, a metà strada tra Palermo e Trapani: un territorio che coinvolge la Doc Monreale e si estende fino alla Doc Alcamo e una produzione di 250.000 bottiglie, per 19 etichette che interpretano con personalità il potenziale di un'area viticola collinare particolarmente vocata, tra i 300 ai 600 metri sul mare.

Cosa significa per voi definirvi oggi una restart-up?

“Siamo ripartiti da radici solide, che risalgono al 1970, quando il nonno di Francesco, mio marito, già produceva e vendeva vino sfuso. Nel 2005 mio suocero Salvatore inizia ad imbottigliare il vino creando le prime etichette. Ma è nel 2021, dopo un lungo periodo di stop e riflessione, complice anche il Covid, che decidiamo di dare vita alla nuova era di Brugnano, un progetto del tutto nuovo rispetto al passato”.

Qual è stato il punto di partenza di questa nuova fase aziendale?

“Siamo partiti dall'identità. Prima di tutto abbiamo lavorato sull'immagine aziendale: volevamo che fosse semplice, contemporanea, trasparente, come noi ci sentiamo. Le nostre bottiglie sono essenziali e riconoscibili, giocano con simboli come il cerchio, che richiama la continuità o il triangolo, che simboleggia le tre generazioni e i tre fratelli della famiglia. E poi, naturalmente, dai vini: 19 etichette, ognuna con una sua personalità precisa e riconoscibile. La nostra gamma, principalmente fatta da vitigni autoctoni, con qualche espressione internazionale, include, tra gli altri, 2 Metodo Classico, 2 vini frizzanti, 2 blend fermi in bianco e in rosso, un rosato, un rosso riserva. Al Vinitaly 2025 due dei nostri vini sono stati premiati: il passito Alquimia ha ricevuto il riconoscimento di 93 punti tra i 5StarsWines,

mentre il nostro Spumante Metodo Classico dosaggio zero si è visto assegnare 91 punti”.

Cosa esprimono questi risultati in termini di filosofia produttiva?

“Puntiamo sull’unicità, senza voler essere migliori di altri, vogliamo esprimere le peculiarità che ci sono proprie.

La riconoscibilità per noi è fondamentale: chi conosce i nostri vini spesso li individua senza nemmeno guardare l’etichetta. Lavoriamo quasi esclusivamente con vitigni autoctoni, con una predilezione per i monovarietali, proprio per esaltare l’identità di ciascun vino. Il mercato in questo momento ci chiede principalmente vini in purezza.

Diamo grande importanza al lavoro in vigna: collaboriamo con Giotto Consulting, realtà veneta di grande esperienza nel Metodo Classico. Ogni progetto nasce dalla vigna, dalla scelta agronomica: se la vigna esprime qualità e identità le ritroveremo nel bicchiere. In cantina siamo assistiti da Angelo Rubino, consulente di aziende siciliane di pregio”.

Dove sono concentrati i vostri mercati?

“La nostra produzione è pensata per il canale Horeca. Oggi l’Italia rappresenta circa l’80% del nostro fatturato, ma stiamo crescendo bene anche all’estero, che attualmente pesa per il 20%. Il nostro obiettivo è di crescere sia sul mercato nazionale che quello estero”.

Qual è oggi la sfida di Cantina Brugnano?

“Continuare a crescere, certamente in termini dimensionali: c’è un progetto a 5 anni che prevede di arrivare alle 400.000 bottiglie prodotte; ma anche e soprattutto in valore. Non vogliamo rincorrere grandissimi numeri a tutti i costi. Il nostro obiettivo è consolidare la nostra presenza sul mercato,

togliendo magari alcune referenze entry level e puntando sempre di più su etichette che raccontano davvero chi siamo. Vogliamo essere un'azienda giovane che trova il suo spazio non solo per l'età dei suoi protagonisti, ma per l'autenticità della sua proposta. Desideriamo fortemente dimostrare che una giovane realtà può trovare sul mercato lo spazio che merita".

Cosa vi rende più orgogliosi?

"Vedere che sempre più persone al Vinitaly riconoscono il nostro stand. Questo per noi vale più di ogni altra cosa: significa che stiamo costruendo qualcosa che resta, che parla alle persone, che lascia un segno. Siamo anche molto soddisfatti di vedere una rete di vendita che ha sposato il nostro progetto, la nostra storia; stiamo costruendo un'ottima squadra commerciale di siciliani per il mercato sull'isola, e abbiamo altri agenti che portano i nostri vini nel resto d'Italia. La sintonia con chi ci rappresenta per noi è fondamentale, è la nostra forza".

Punti chiave

1. **Restart-up familiare con radici solide:** Cantine Brugnano riparte dal 2021 con una nuova generazione alla guida;
2. **Identità forte e riconoscibile:** lavoro mirato sull'immagine aziendale e predilezione per i monovarietali, con bottiglie essenziali e distintive;
3. **Crescita qualitativa e mirata:** obiettivo a 5 anni di aumentare la produzione a 400.000 bottiglie puntando su valore e selezione delle etichette;
4. **Riconoscimento crescente e premi:** premi internazionali al Vinitaly 2025 (passito Alquimia e Spumante Metodo Classico);
5. **Forte legame tra squadra e territorio:** focus sulla

costruzione di una rete vendita radicata che condivide i valori aziendali.