

Burato Wines: una visione unica per nobilitare il Valpolicella Superiore

scritto da Emanuele Fiorio | 16 Gennaio 2024



Con radici profonde nella tradizione vitivinicola della Valpolicella, **Andrea Burato**, fondatore di [Burato Wines](#), ha trasformato la sua eredità familiare in un progetto audace, caratterizzato da innovazione e rispetto per il territorio.

La sua storia è un'ode alla ricerca costante, all'attenzione scrupolosa a ogni dettaglio, dalla coltivazione dei vigneti alla vinificazione, fino alla presentazione dei vini. La sua

visione di valorizzare il Valpolicella Superiore, offrendogli l'attenzione e la dedizione che merita, è il cuore pulsante di Burato Wines.

Andrea ha condiviso la sua filosofia, evidenziando le sfide affrontate nel plasmare vini distintivi, l'influenza determinante dell'enologo Damiano Peroni e l'impegno costante nell'elevare il Valpolicella Superiore.

Qual è stata l'idea madre o la fonte di ispirazione che l'hanno ispirata nel processo di ideazione di Burato Wines e come descriverebbe l'essenza dei vostri vini in tre parole?

Il progetto è iniziato 12 anni fa, mio padre era originario di Marcellise ed ha iniziato ad acquisire alcuni terreni nel 1975. **Sono cresciuto in una famiglia che si è occupata di viticoltura**, nel 1995 ho iniziato a seguire la parte agronomica in campo e parallelamente ho iniziato ad appassionarmi diventando nel 2003 sommelier Ais.

Mi hanno sempre affascinato e incuriosito alcune pratiche in campo e le modalità con cui queste misure possono influenzare il vino in bottiglia, perciò ho iniziato a riflettere sulla possibilità di produrre vino dai terreni di proprietà. Ma vinificare solo perché si possiedono dei terreni non mi convinceva e per anni è sempre stata una idea che non aveva avuto risvolti concreti.

Nel 2013 ho incontrato Damiano Peroni con cui ho cominciato a confrontarmi sugli elementi e sui fattori che impediscono al Valpolicella Superiore di essere considerato un grande vino, alla stregua dell'Amarone. Da questa discussione che si è protratta per un po' di tempo è nata l'idea di un **progetto di valorizzazione che mirasse a dare al Valpolicella Superiore il valore che merita**. Il progetto si è basato sulla volontà di

evitare la tecnica di cernita e selezione delle uve migliori per l'Amarone e delle restanti per il Valpolicella Superiore e dedicare due appezzamenti distinti alla produzione dei due vini.

Queste scelte sono indirizzate a conferire ad entrambi i vini il loro valore specifico, elevando il Valpolicella Superiore e garantendo la massima prerogativa di qualità. L'obiettivo è sempre stato quello di **ottenere un vino territoriale, equilibrato e piacevole**, questa è la base per produrre un vino durevole e appetibile. Ognuno ha i suoi gusti ma il vino piacevole è un vino che invita a bere un secondo bicchiere.

Abbiamo puntato ad ottenere un vino territoriale perché la nostra convinzione è che **la massima espressione della Valpolicella debba essere legata ai vitigni Corvina e Corvinone**. La Corvina ha delle caratteristiche simile al Pinot Nero, ha un profilo neutro se la vinificazione è fatta a fresco, se inseriamo tecniche di appassimento potremmo snaturarlo. Da qui l'idea di utilizzare solo uve fresche per il nostro Valpolicella Superiore. Inoltre lavoriamo con un dirado importante, **produciamo circa 60 quintali ettaro, una resa al di sotto dei parametri dettati dal disciplinare**.

Cerchiamo di lavorare sull'acidità, grazie al blend che ci consente il disciplinare cerchiamo di ottenere una costanza di stile tra le vendemmie.

Riuscire a trovare un equilibrio tra basso tenore alcolico, complessità e longevità è stata la vera sfida che pensiamo di aver vinto.

Quali sono i principali elementi identitari e peculiari che caratterizzano la vostra azienda e vi differenziano nel

panorama produttivo della Valpolicella?

La volontà di dedicare singoli appezzamenti esclusivamente alla produzione di un determinato vino è una peculiarità unica nel panorama della Valpolicella. L'obiettivo, come ho sottolineato in precedenza, è quello di alzare il livello qualitativo e il percepito del Valpolicella Superiore che rispecchia l'identità della nostra azienda. Sono convinto e contento di essere all'interno di questa denominazione e apprezziamo l'impegno del Consorzio per promuovere questa tipologia di vino.

Quali sfide principali ha affrontato nel portare avanti il progetto di Burato Wines e come le ha superate?

Finché non siamo arrivati al dunque è stato abbastanza semplice, io seguivo la parte agronomica e Damiano Peroni dettava le modalità di vinificazione, affinamento e imbottigliamento.

Le sfide sono emerse quando siamo usciti sul mercato, da parte dei players del mercato mi aspettavo maggiore curiosità e voglia di scoprire qualcosa di nuovo, ma ci siamo trovati davanti ad un certo immobilismo. È necessario un cambiamento di visione, partendo dal locale per allargarsi a livello nazionale ed internazionale. L'obiettivo è innalzare la percezione del Valpolicella Superiore dandogli il valore che merita, cioè quello di un vino rappresentativo e di prima fascia.

Qual è il ruolo chiave dell'enologo Damiano Peroni nel vostro progetto e come ha influenzato il vostro approccio alla

produzione del Valpolicella Superiore e dell'Amarone Riserva?

Con Damiano abbiamo condiviso una idea, un progetto ed ha avuto un impatto fondamentale su Burato Wines. Le posso raccontare un aneddoto che dimostra quanto mi sia affidato alla sua esperienza e professionalità.

Il nostro Valpolicella Superiore riposa 3 anni in botte grande, l'abbiamo imbottigliato nel 2021 e si è affinato in bottiglia per altri 2 anni.

Durante questi 3 anni in botte abbiamo effettuato diversi assaggi: sinceramente i risultati non mi convincevano ma Damiano era sicuro e diceva che l'evoluzione era ottima. Quando siamo passati alla bottiglia, **mi sono dovuto ricredere perché ciò che avevo in mente si è concretizzato nel migliore dei modi. Questa fiducia è stata la carta vincente**, ci sono produttori che di fronte ad incertezze o problematiche non si fidano dell'enologo e continuano di testa loro, ma non è il mio approccio.

In che modo il vostro approccio sostenibile si riflette nella gestione dei vigneti e nel lavoro in cantina? Qual è il suo punto di vista sull'equilibrio tra intervento umano ed ecosistema nella viticoltura?

La sostenibilità nella gestione dei vigneti è una conseguenza del nostro progetto che si fonda sulla riconoscibilità e sull'espressione del territorio. Dobbiamo dare la possibilità al vino di esprimere il territorio, ad esempio attraverso l'utilizzo di lieviti indigeni.

Dal 2021 Burato Wines è un'azienda certificata biologica,

questa dimensione è semplicemente la conseguenza delle nostre scelte che, tramite lieviti e vinificazioni indigene, vogliono far emergere l'espressione autentica del territorio.

Quali sono state le scelte a monte grazie alle quali avete definito packaging e design delle bottiglie e quali sono gli obiettivi finali di marketing?

L'idea legata al packaging è la stessa che caratterizza il vino: la bellezza risiede nella semplicità e nell'essenzialità, abbiamo riflettuto sugli elementi da togliere, piuttosto che su quelli da inserire.

L'obiettivo era definire un design semplice ma non banale, nudo o spoglio. **La scelta di due differenti bottiglie non è stata casuale**, per il Valpolicella Superiore abbiamo preferito una borgognotta, elegante e verticale come il vino contenuto, per l'Amarone una bordolese a spalla alta rappresentativa della "potenza".

La "B" di Burato è stata la trasposizione della facciata della sede storica, sono le bifore del 1600 che decorano la facciata della villa sede dell'azienda, la "punta" a sinistra della lettera simboleggia la croce ubicata in cima al campanile dell'edificio storico e l'elemento romboidale a destra rappresenta una misteriosa chiave che dà accesso all'universo enologico di Burato.

Guardando al futuro, quali sono i vostri obiettivi principali per Burato Wines e quali sviluppi o novità state pianificando?

Gli obiettivi si legano a quello che dicevo prima, cercare di ritagliarci un nostro posto all'interno dell'offerta

vitivinicola non solo della Valpolicella. **Non ho mai considerato i miei vicini come dei competitor**, non dobbiamo puntare a questo, dobbiamo piuttosto lavorare per spingere il Valpolicella Superiore come vino di territorio, di qualità, rappresentativo di una determinata zona di produzione e portarlo all'interno dei mercati esteri che ora richiedono solo Amarone e non si aspettano un vino di elevata qualità ma più fresco.

Siamo stati a Vinexpo Singapore e torneremo ad Hong Kong con il Consorzio, **oggi i mercati asiatici dimostrano una attenzione sulla qualità e sulla tipologia di prodotto che non riscontra in Europa**, quindi vogliamo investirci tempo e comunicazione.

