

Graziano Prà: il vino deve essere buono e sano, senza compromessi

scritto da Gian Omar Bison | 7 Maggio 2025



Graziano Prà è un produttore con una visione chiara: il vino deve essere buono e sano, senza estremismi ideologici. La sua storia, dalla tradizione familiare alla sperimentazione moderna, lo ha portato a fondare la Fivi e a promuovere pratiche innovative come il tappo a vite. Tra scelte produttive consapevoli e critiche al sistema del Soave, il suo obiettivo è la qualità sostenibile.

Graziano Prà non è un barnabo delle colline né un irriducibile bastian contrario. È certamente un “hombre vertical”, essenziale, asciutto, con le idee chiare. Visionario fino in fondo, sperimentatore ma con la pazienza del contadino e la maestria dello scalpello chiamato a scolpire le colline, le

vigne, le uve e il vino con un'idea consolidata di buono e di bello.

Costantemente alla ricerca della migliore qualità come obiettivo; come orizzonte produttivo. Ma non c'è niente di astratto, né di improvvisato nel suo approccio.

“Mi piace il romanticismo – puntualizza – ma usare il cornoletame e schiattare a causa della peronospora non mi pare il caso. **Il vino è un alimento e deve essere innanzitutto sano.** E se il vino è difettato, puzza ed ha delle deviazioni perché è prevalso il pregiudizio ideologico se non antiscientifico sui metodi di allevamento delle uve o di produzione, se non di chiusura della bottiglia, meglio lasciar stare. Non va bene. Non so, ad esempio, cosa sia esattamente il vino cosiddetto naturale ma certamente non voglio contribuire a che vengano buttati al cesso cento anni di enologia, compreso Pasteur. Non me la sento. E per questo continuo col mio vino cercando di limitare sempre di più gli additivi, compresa l'anidride solforosa, ma sempre in ossequio ad un metodo scientifico e sperimentale certo e provato. **In questo senso l'unico vino che conosco e che credo esista è il vino buono e sano** che per me è il risultato di un approccio produttivo corretto e rispettoso di tutto, dall'ecosistema ai consumatori, in conformità alle normative vigenti. Una ricerca che non finirà mai, per quanto mi riguarda, cercando di porre sempre più attenzione alla responsabilità sociale e ambientale che ognuno di noi è chiamato ad esercitare”.

Una ricerca che negli anni ha portato l'azienda ad essere certificata biologica e Graziano a fondare con qualche decina di colleghi la Fivi (Federazione Italiana Vignaiuoli Indipendenti) e a condividere con un gruppo di cosiddetti “Svitati” una campagna di promozione sull'utilizzo del tappo a vite, chiusura a loro dire pratica, neutra ed inerte; in grado di non apportare difetti al vino dovuti al passaggio di ossigeno o a processi sbagliati di produzione del tappo, ma anzi di favorirne la serbevolezza e, quindi, di accompagnarne

al meglio il processo di affinamento.

“Vignaiuoli indipendenti per dare rappresentanza a quei produttori che come me seguono e imbottigliano esclusivamente le uve di proprietà dalla barbatella al calice. I prodromi della fondazione avvenuta poi a Pollenzo sono stati fatti qui da me con quarantaquattro piccole aziende che hanno condiviso un manifesto che elenca i dieci punti fondamentali del nostro modo di lavorare. Abbiamo voluto accendere un cono di luce su queste specifiche realtà e per questo ha avuto e sta avendo buoni risultati. Nel mio caso – puntualizza Graziano – anche perché **da tempo non mi sentivo rappresentato né dalle associazioni di categoria né dalle istituzioni preposte a regolare e a condurre il mondo del vino, consorzi in primis.** Al mio, quello del Soave, una delle denominazioni più estese in Italia, ho criticato su tutto la **miopia avuta nei decenni nel non aver favorito un approccio corretto** e di prospettiva volto a favorire la migliore qualità possibile del vino e a sostenerlo adeguatamente sul mercato con un prezzo congruo, riconosciuto, distintivo. Sicuramente più alto di quanto non si trovi ancora adesso nella distribuzione organizzata sia in Italia che all'estero. Il Soave non è stato debitamente valorizzato perché si è preferito una politica di quantità, in grado di distribuire qualche “scheo” a tutti, piuttosto che improntata alla qualità. Le rese troppo alte in termini di quintali di uva producibile ad ettaro, permesse da disciplinare, ne sono state la causa”.

Programmato per il vino

La storia di Graziano Prà è legata indissolubilmente a quella della famiglia. Una famiglia di agricoltori da generazioni, non trasformati; di coltivatori e conferitori di uva. Sempre lì, sempre a Monteforte D'Alpone (VR) e sempre nelle abitazioni e negli annessi agricoli, più volte restaurati, dove i Prà hanno sempre vissuto e operato: dal bisnonno Andronico al nonno Gervasio, fino a papà Angelo e con lui un

fratello e due sorelle.

“Quando sono nato io – ricorda Graziano – mio papà, classe 1912, aveva già 45 anni e da che ricordo ha sempre fatto il contadino e il viticoltore. All’epoca, nel nostro territorio, o erano realtà cooperative che condividevano una cantina sociale o commercianti di uva. Quella di mio papà era una famiglia modesta che lavorava mezzo ettaro ereditato dal nonno. Spesso per aumentare le entrate andavano a lavorare ad “opera” da un altro proprietario più grande che aveva necessità di contadini e braccianti. Io avevo due fratelli più vecchi di me di oltre dieci anni, Livio e Sergio. Il primo ha preso da subito una strada diversa ed è uscito dall’azienda. Io e Sergio abbiamo rilevato le attività agricole”.

Il percorso scolastico e professionale di Graziano era già segnato in ossequio al sogno del padre di avere almeno un figlio enologo immaginando lo sviluppo interessante e potenzialmente redditizio del settore del vino.

“Gli sono grato di avermi tracciato e indicato la strada. Per percorrerla ho frequentato una scuola ad indirizzo agrario per tre anni e poi il triennio all’Istituto G.B. Cerletti di Conegliano (Tv) dove mi sono diplomato enologo. Un’esperienza, anche di vita, importante e che mi è servita molto. Ho vissuto inizialmente nello studentato della scuola e poi in un appartamento. Uscire da casa e convivere con ragazzi della mia età provenienti da tutta Italia mi ha aperto la mente. Mi sono diplomato nel settantasette e poi ho svolto il servizio di leva militare. In buona sostanza sono rientrato stabilmente in famiglia nel 1979. Mio padre era mancato da poco e ci siamo trovati io e Sergio a mandare avanti l’azienda agricola che nel frattempo, grazie all’impegno, ai sacrifici e alla visione di mio padre era arrivata a sommare sette ettari di superficie, tutta vitata, tutta nelle colline qui attorno”.

Pronti via e arriva la mia prima vendemmia, nel 1979, ovviamente di sola garganega.

“Non avevo strumentazione adeguata ma soprattutto mi mancavano le vasche. Qui a Monteforte c’era una vecchia cantina in disuso di parenti alla lontana. Ho chiesto la disponibilità all’affitto e quindi all’utilizzo delle vasche ed ho iniziato da lì, senza nessun mercato”. Un vino sfuso da vendere all’ingrosso con un ricavo di poco superiore a quanto avrebbe maturato vendendo l’uva tal quale. Il salto di qualità è arrivato poco tempo dopo quando una piccola realtà familiare di Monteforte che vendeva il vino in damigiane propose a Sergio di subentrare alla guida della loro attività. “E così abbiamo iniziato a proporre e a vendere il nostro vino in damigiana. Da lì a breve avremmo creato la nostra prima etichetta che l’anno scorso ha festeggiato il quarantennale”. Da lì è stato un crescendo continuo anche grazie ad un importatore che Graziano aveva conosciuto in Germania e che lo spinse a vendere il vino a Berlino, di fatto la prima esportazione. E anche grazie ad una catena di enoteche. “Sapevo finalmente dove piazzare il mio vino in un momento in cui il vino italiano stava crescendo rapidamente di importanza e di considerazione nella ristorazione, nella distribuzione organizzata e tra i consumatori. Ho iniziato ad acquistare uva da terzi da vinificare e poi ad acquistare superfici vitate sempre qui attorno nella zona del Soave Classico oltre che a collaborare con altri vignaiuoli storici della zona come Anselmi”.

Anni ottanta. Anni di svolta. Anni di corsa

Il 1985 l’anno fatidico. Un’annata particolarmente fredda che fece morire tutte le piante in pianura e che invece sopravvissero in collina. In più è stato l’anno dello scandalo del metanolo: una truffa perpetrata mediante adulterazione di vino da tavola con il metanolo che si verificò in Italia nel 1986 e che portò alla morte di 23 persone e all’intossicazione di oltre 150.

“E se proprio vogliamo ricordarla tutta – sottolinea Graziano – nel 1986 c’è stato lo scoppio della centrale nucleare di *Chernobyl*. Due anni durissimi proprio nel periodo in cui avevamo da poco iniziato l’imbottigliamento che facevamo fare da una grande cantina di Monteforte dove portavamo una piccola quantità di vino. Nel 1987 la svolta, quando abbiamo preso coscienza dei vini di qualità in Italia. Dapprima grazie a Gino Veronelli si iniziò a parlare di vini buoni, genuini, di vignaiuoli e di territorio. E poi, soprattutto, grazie alla prima edizione del 1986 della Guida ai Vini d’Italia. Nel frattempo avevo iniziato a frequentare il circolo veronese dell’Arcigola dalla quale in seguito è nato il movimento Slow Food. Un ambiente col quale sono sempre stato in collegamento e dove ho condotto diverse serate di degustazione. È stato un periodo di grandi passi in avanti nella percezione della differenza di qualità tra un vino industriale e un vino prodotto da piccoli vitivinicoltori nonostante la stessa ristorazione, nella stragrande maggioranza dei casi, non era ancora pronta al salto di qualità nella proposta dei vini da inserire in carta. La maggior parte proponeva ancora molto vino sfuso. Può sembrare preistoria, ma in realtà parliamo di quarant’anni fa. Sempre in quel periodo ho iniziato a conoscere altri territori vinicoli ed altri vignaiuoli, soprattutto veronesi, che avevano la voglia di emergere investendo sulla qualità. Inoltre, ho fatto la mia prima esperienza all’estero con la Borsa Italiana Vini a Dusseldorf, che dopo qualche anno divenne la fiera Pro Wein, ed ho iniziato a frequentare Vinitaly”.

Sul finire degli anni ottanta Graziano avverte la necessità di fare una scelta netta e la comunica al fratello da poco convolato a nozze: **costruire una cantina e acquistare macchine adeguate a garantire un vino di un certo livello.**

“Negli anni novanta ho costruito la mia prima cantina dopo aver spiegato a Paolo Castellini, giovane direttore della cassa di risparmio di Monteforte i miei obiettivi. Progetti

che sono stati supportati e finanziati da questo istituto di credito. Eravamo preoccupati ma sapevo cosa acquistare e cosa fare: vasche in acciaio, pressa soffice e refrigeratore. Non mi pareva vero di poter disporre di una cantina di proprietà e con una strumentazione moderna, adeguata. Da subito c'è stato il salto di qualità e non ci siamo mai pentiti del passo".

Nel 1994 iniziano i rapporti col primo importatore negli Stati Uniti. Un commerciante che vendeva i più grandi produttori italiani di qualità come Gaja.

"Le cose andavano sempre meglio e subentrarono altre esigenze, su tutte, avendo iniziato ad entrare anche nelle guide, quella di disporre di una cantina in grado di accogliere visitatori e turisti e la mia era ancora molto spartana. È stato così che nel 2001 ho iniziato a costruire la cantina com'è attualmente. Penso di essere stato uno dei pochi che ha abbattuto la vecchia cantina per farne una nuova e più grande. Inoltre, ho iniziato ad imbottigliare da solo tramite i centri mobili di imbottigliamento che arrivavano sui camion. Una differenza sostanziale perché avevi sottomano tutto il processo". Le vendite andavano bene al punto da continuare nell'acquisto di vigneti compresi alcuni in Valpolicella, all'inizio degli anni duemila, dove Graziano ha iniziato a produrre anche qualche vino rosso. "Nel 2007 ci siamo divisi con Sergio ed io ho rilevato tutto. L'azienda negli anni si è sviluppata ulteriormente e adesso abbiamo circa una cinquantina di ettari con una quindicina di persone occupate. Da una decina d'anni abbiamo cambiato il sistema di allevamento sostituendo buona parte della pergola col guyot. Adesso, però, bisogna stare attenti considerate le conseguenze del cambiamento climatico: la pergola ti protegge dalle scottature e invece il guyot bisogna considerare l'orientamento dell'impianto. Posizioni che andavano bene trenta anni fa non vanno più bene adesso".

Vini naturali? Biodinamici? Piwi?

“Per quanto riguarda i piwi, ora come ora, sono tutte o quasi varietà aromatiche o semi aromatiche e il rischio è quello di svilire il terroir e di perdere biodiversità. Vini Naturali? Biodinamici? **Se son buoni a me sta bene, della certificazione mi interessa poco, a parte quelle obbligatorie.** Mi fido dell'uomo. Se mi portano un vino privo di difetti, ben venga. Durante una serata all'Ais di Brescia mi è stato chiesto cosa ne pensassi dei vini naturali. Ho risposto con un'ulteriore domanda: se vai al ristorante e chiedi una bistecca e il ristoratore ti porta una bistecca apparentemente avariata, che puzza e il sistema d'allarme dei sensi ti dice di non mangiarla cosa fai? Mangi o chiami il cameriere e la mandi indietro? La mandi indietro e lo stesso deve valere, e per me vale, per il vino che è un alimento. Se il vino è difettato, puzza ed ha delle deviazioni meglio lasciar stare. Quindi naturale, vegano, biodinamico? Mi interessa relativamente poco, l'importante è che esprima al meglio la sua, intrinseca, qualità potenziale e che sia privo difetti. Il vino buono è sostanzialmente la massima qualità raggiungibile da determinate uve, in un determinato areale, con un determinato sistema di allevamento, di produzione, di affinamento e di chiusura della bottiglia. Ci vogliono anni di sperimentazione e una mentalità aperta. In Italia ad esempio – prosegue Graziano – nel 2023 la peronospora ha portato via il 30 per cento del prodotto e in certe zone non hanno neanche vendemmiato. Io, come stabilito dal regime biologico, utilizzo il rame e lo zolfo e avrò perso non più del tre per cento della produzione. Ma questo perché mi sono attrezzato adeguatamente per intervenire tempestivamente quando serve secondo quanto rilevate dalle mie centraline diffuse nel vigneto collegate a un pc e ad un programma che dispone, attraverso un'analisi dei diversi parametri atmosferici registrati, se, dove e quando trattare”.

La solitudine dei visionari

Graziano lo dice con estrema franchezza: gli sembra veramente strano essere arrivato alla sua età così rapidamente.

“Ma non ho mai pensato di fare altro nella vita. Quando ho esordito c'erano Anselmi e Pieropan che erano realtà già strutturate e alle quali ho cercato di ispirarmi. Certo, se avessi avuto da subito risorse e strumentazioni adeguate sarei cresciuto prima e più in fretta. All'inizio, ad esempio, mi sono dovuto accontentare di una Cognac 40, una vecchia pressa a piatti, consapevole che con una pressa pneumatica i risultati sarebbero stati migliori sicuramente. Ma non ho rimpianti nonostante la solitudine a tratti provata dal non sentirmi assistito adeguatamente dal Consorzio di Tutela della Doc Soave che ha fatto delle scelte, all'epoca, più che discutibili. In particolare non valorizzandone la vera vocazione vinicola e sposando di fatto la linea della Cantina Sociale, socio di maggioranza, le cui istanze sono state sempre impostate sulle loro necessità: su tutte, in particolare negli anni novanta e nei primi del duemila, produrre e raccogliere uva massicciamente con rese ad ettaro alte per quanto possibile. E questo ha determinato che la doc è diventata sempre più grande e si è estesa particolarmente in pianura per avere agevolmente quantità. E invece molti viticoltori di collina, io tra questi, volevano venissero diminuite le rese (quantità di uva da vino coltivabile e raccogliabile ad ettaro) per avere più qualità nei vini e proporli sul mercato ad un prezzo adeguato. E senza, con questo, mettere in difficoltà i più piccoli. Si è imboccata la strada della zona classica, della docg e per carità va bene. Ma noi vendiamo per il 90% all'estero. Cosa vuoi che capisca il newyorkese o il cinese su quale sia la differenza tra doc e docg chiamandosi tutto Soave? Come gliela spieghiamo? È stata una strategia sbagliata. Le abbiamo percorse tutte le strade ma non c'è stato verso di capirci. Proprio di recente, dopo che noi, tra tante difficoltà, siamo riusciti negli anni a

crearci un brand, farci un mercato e a vendere il nostro vino ad un prezzo decoroso, anche cinque se non dieci volte superiore a quello che mediamente vendono gli associati al consorzio, siamo arrivati che il Soave, non promosso e conosciuto adeguatamente sui mercati, si fa fatica a venderlo. Ma quando si arriva ad un deprezzamento così marcato non esiste più niente e non ha neanche più senso parlare di qualità. Ci sono aspetti fondamentali per rendere dignitoso questo lavoro: avere una vocazione viticola alta, che noi abbiamo perché le colline del Soave sono tra le più belle e produttive d'Italia e la seconda è la qualità. E la qualità deve comportare anche la serbevolezza del vino. Se fai 3 – 400 quintali di uva ad ettaro non puoi pretendere troppa qualità e longevità in un vino. Si ottiene solo facendo una resa per pianta, non per ettaro, sotto una certa soglia. Io ed altri, al tempo, avevamo consigliato al consorzio di perorare il guyot come sistema di allevamento che è autolimitante di fatto. Se, ad esempio, a parità di produzione allevi 3000 piante per ettaro o 6000, va da sé che nel secondo caso rispetto al primo la resa coltivabile a ceppo è la metà. La terza componente, per avere un grande vino e dare risalto alla dop, è il prezzo. Se non esci sul mercato con un prezzo dignitoso a bottiglia non puoi pretendere di essere presentabile e quindi competitivo nel tempo. Questa è stata a suo tempo la politica del consorzio che, così facendo, ha limitato la piena espressione del potenziale del Soave”.

Guardando al futuro

Ma cosa vede Graziano per la sua azienda, per il mondo del vino in generale e Veneto in particolare nel prossimo futuro?

“Per l’azienda vedo un futuro abbastanza roseo perché oramai il brand è conosciuto ed è considerato sufficientemente autorevole sia in Italia che in giro per il mondo. Tuttavia, non trovo giusto espandermi all’infinito e quando avremo raggiunto una determinata quantità di bottiglie supportata da

una giusta quantità di superficie vitata ci fermeremo e magari andremo a lavorare ancora di più sulla bellezza dei vigneti. Stiamo già lavorando sui vigneti nuovi creando dei veri e propri giardini in un'ottica di bellezza perché la qualità del vino ne è conseguenza. Certamente l'enoturismo ne guadagnerà e con esso l'obiettivo di portare la gente in cantina ad acquistare anziché andare noi a proporci nel mondo. Sarà questo il futuro e per questo un aspetto fondamentale è e sarà coltivare un buon rapporto con i lavoratori per esercitare verso di loro una corretta responsabilità sociale e impegnarsi per la tutela dell'ambiente e della biodiversità. Per quanto riguarda il vino italiano non dobbiamo assolutamente ricercare la quantità. Dobbiamo togliercela dalla testa. Essere i primi produttori al mondo non significa nulla. E su questo, come detto, per quanto riguarda il Soave siamo piuttosto indietro per quanto qualcosa recentemente sembra sia stato capito. **Per quanto riguarda Il Veneto bisogna guardare al mondo Prosecco, che non produco semplicemente perché faccio altro.** Ha salvato l'economia vitivinicola veneta e non solo e parliamo di imprenditori che sono stati e sono dei veri e propri fenomeni. Io, ad esempio, se fossi stato direttore della Cantina Sociale di Soave vent'anni o anche dieci anni fa **avrei invitato i miei soci ad espianare garganega e a impiantare glera. Oramai il treno è stato perso. Mi chiedo come abbiano fatto a non fiutare l'opportunità.** Dagli ultimi dati a disposizione il mondo Prosecco sia nella Doc che nella Docg tiene bene anche se, come tutti un po', dovranno aggiustare il tiro. Diminuire le rese? Promuoversi in maniera diversa? Non lo so. Sono certo che lo faranno e lo faranno bene come sempre e ne beneficerà tutta la regione".

Papà Angelo non ha fatto a tempo ad assistere ai successi di Graziano. "Ne parlavo proprio con mia moglie e i miei figli considerando che **purtroppo non ha visto e goduto nulla dello sviluppo dell'azienda agricola essendo mancato quando io avevo vent'anni.** E questo mi dispiace tanto. Mio padre l'ho avuto vicino per poco tempo ma mi ha dato tantissimo. Lui lo sapeva

che un giorno la famiglia avrebbe tratto beneficio dal mondo del vino. Mia madre, invece, è morta nel 2001 poco dopo che presi il mio primo tre bicchieri del Gambero Rosso con il mio vino più iconico: il Monte Grande del 2000. Fino ad allora ha visto ed apprezzato gli sforzi e i risultati che piano piano abbiamo raggiunto”.

Passaggio generazionale? “Ci stiamo lavorando, con calma. **Federico sta entrando in punta dei piedi** in azienda e credo ne sia contento. Camilla, invece, ha tutt’altre mire”.

Punti chiave

- **Qualità e salubrità sono al centro della filosofia produttiva di Graziano Prà**, con un approccio scientifico e senza compromessi.
- **La sua azienda è certificata biologica e promuove l’uso del tappo a vite** per migliorare la conservazione del vino.
- **Ha fondato la Fivi insieme ad un’altra decina di colleghi**, rappresentando i vignaioli indipendenti che seguono l’intero ciclo produttivo dalla vite al calice.
- **Critica la gestione del Consorzio del Soave**, che ha favorito la quantità a scapito della qualità e del valore di mercato.
- **Il futuro dell’azienda punta su enoturismo**, bellezza del territorio e una produzione di qualità limitata ma distintiva.

FAQ – Frequently Asked Questions

1. Chi è Graziano Prà?

Graziano Prà è un produttore di vino del Soave noto per

la sua filosofia basata su qualità, sostenibilità e innovazione.

2. Qual è la filosofia produttiva di Graziano Prà?

Il suo obiettivo è produrre vini buoni e sani, con un approccio scientifico e senza estremismi ideologici.

3. Perché Graziano Prà promuove il tappo a vite?

Lo considera una chiusura neutra e sicura, che preserva la qualità del vino senza alterazioni ossidative.

4. Quali sono le critiche di Graziano Prà al Consorzio del Soave?

Ha contestato le politiche basate sulla quantità piuttosto che sulla valorizzazione della qualità e dei prezzi.

5. Come si è sviluppata l'azienda di Graziano Prà?

Da una piccola produzione familiare, ha costruito un marchio riconosciuto, investendo in qualità ed esportazione.