Longevità e cura del suolo: Le Morette, ode alla lungimiranza

scritto da Emanuele Fiorio | 1 Aprile 2021



Abbiamo intervistato **Fabio Zenato**, titolare con il fratello Paolo, della cantina Le Morette – Valerio Zenato:

Lugana e longevità. Il Lugana ha la possibilità di accreditarsi tra i bianchi più importanti al mondo, in grado di distinguersi per la capacità di mantenere stabili nel tempo gli originari caratteri sensoriali, cromatici ed una certa stabilità del corredo aromatico. Le Morette come si sta muovendo rispetto a questo impegno?

Il Lugana è il simbolo del nostro territorio e da più di un decennio sta accelerando il proprio sviluppo e la propria crescita. Siamo stati tra i primi sostenitori della Riserva, presentando a Vinitaly 2014 l'annata 2011. La Riserva per noi è fondamentale, abbiamo voluto confrontarci più volte con i

grandi bianchi francesi e tedeschi.
C’è ancora molto lavoro da fare sulla percezione della longevità e della qualità intrinseca da parte dei consumatori. In Germania, ad esempio, le vendite sono ancora limitate forse perché i consumatori non sono ancora attenti a queste tipologia di Lugana. In Svizzera, Giappone, Taiwan c’è più apertura e curiosità di scoprire la qualità ed i vini di alta gamma.
Siamo convinti che sia un percorso di grande soddisfazione, il nostro impegno è quello di distinguerci: studiamo e selezioniamo il vitigno autoctono Turbiana – che cresce sui tipici suoli argillosi della zona – e immettiamo sul mercato poche bottiglie numerate di Riserva.
L’affinamento si distingue in due fasi: un anno in vasca (parte in cemento e parte in acciaio) e uno in bottiglia che permettono di far apprezzare mineralità e complessità di questo vino. Questa è l’idea rimarcata anche nel disciplinare che prevede 2 anni dalla vendemmia. A conferma della qualità del Lugana stiamo avendo particolari soddisfazioni da parte di alcuni ristoratori che propongono in carta vini più annate di Lugana Riserva: questo è un risultato importante che conferma l’attenzione per questo vino della clientela più qualificata.

Le Morette si suddividono in tre tenute, due a San Benedetto di Lugana e una in prossimità di Desenzano del Garda. Ci può descrivere le peculiarità di queste zone?

Il nostro Lugana nasce da un suolo molto compatto, dove l’argilla dura e tenace è predominante. Per fare un esempio, nei vigneti vicini alla Cantina lo strato argilloso giunge ad una profondità di 63 metri, poi è presente una piccola falda acquifera e successivamente scende in profondità per ulteriori 40/50 metri fino ad incontrare una successiva falda acquifera principale. Questa componente minerale molto forte dona sapidità e conferisce ottima struttura ai nostri vini che, con l’evoluzione nel tempo, esprimono grande mineralità.
I terreni della zona di San Benedetto di Lugana sono il nostro

“cru” ed hanno un contenuto di argilla del 40%, mentre quelli nella zona di Desenzano ne contengono meno, circa il 25% – 30%.

La sostenibilità è un tema su cui Le Morette sta investendo particolarmente e che sta guadagnando una importanza sempre maggiore nelle scelte dei consumatori. Nella scorsa intervista ci aveva parlato della confusione sessuale attraverso feromoni sintetici per la tignola, metodo grazie al quale è possibile eliminare l’impiego degli insetticidi. Quali altre pratiche colturali sostenibili mettete in campo?

Per Le Morette la sostenibilità si sviluppa su più fronti, a partire dalla struttura della cantina realizzata interamente al piano interrato, consentendo di sfruttare l’effetto termico del suolo ed evitando spreco di energia per il condizionamento. Certamente, nell’ambito viticolo, la cura, il rispetto e la salute del suolo sono aspetti di primaria importanza.
Una delle misure che abbiamo adottato è l’utilizzo di atomizzatori multifilari che permettono di trattare 3 file complete con un solo passaggio. Questo ci permette di ridurre i tempi di lavoro delle trattrici tra i filari delle vigne.
Che relazione c’è tra questa scelta e la sostenibilità?
C’è una relazione molto forte: i nostri terreni, come ho già sottolineato, sono particolarmente argillosi e tenaci e per rimanere sani e produttivi devono essere porosi e garantire una buona dotazione di aria nel suolo. Il passaggio ripetuto delle trattrici tende a compattare il suolo e questo processo, alla lunga, crea un suolo anaerobico con carenza di ossigeno, componente di vitale importanza per l’attività radicale.
Grazie a questa scelta, siamo in grado di ridurre del 66% i passaggi della trattrice nel vigneto e questo permette di migliorare le condizioni di equilibrio e stabilità del suolo.

Le Morette si distingue non solo per praticare la sostenibilità sul campo ma anche per le scelte strutturali. L’impianto fotovoltaico – che funge anche da riscaldamento –

di 92 kw con moduli integrati nella costruzione è uno degli impianti più grandi di questo genere finora realizzato su una Cantina in provincia di Verona. Può approfondire questo aspetto?

Esatto, è stata una scelta ponderata e progettata a monte: il tetto della Cantina è stato predisposto sin dall'inizio per ospitare un impianto di questa portata, in alternativa alle tegole di copertura in laterizio.
A distanza di alcuni anni dalla prima installazione, nel corso del 2021 andremo ad implementare ulteriormente la nostra disponibilità di energia rinnovabile, grazie ad una nuovo ricovero attrezzi che sarà interamente ricoperto da pannelli fotovoltaici integrati, per un aumento della capacità produttiva di circa 50 Kilowatt.

Un altro vostro cavallo di battaglia è l'accoglienza enoturistica che sarà la chiave di volta per la ripartenza. Per garantirsi riscontri positivi, bisognerà fare un notevole lavoro a monte, voi come vi state preparando?

Soprattutto nell'ultimo decennio nella zona del Lago di Garda si è sviluppato un sistema enoturistico dinamico ed omogeneo che ha favorito questo approccio a livello aziendale e professionale.
Questo processo non riguarda solo le capacità e gli strumenti delle singole aziende, c'è stato un lavoro a monte che ha visto coinvolti stakeholders, istituzioni, associazioni, consorzi e privati che insieme hanno creato un tessuto ricettivo in grado di soddisfare la domanda sempre più ampia del turismo gardesano. In questi ultimi anni, i flussi turistici sono diventati sempre più consistenti e internazionali e ci auguriamo che si torni presto ai livelli del 2019.
L'aspetto dell'accoglienza per noi ha una rilevanza limitata (6-8%) ma vorremmo che crescesse ed acquisisse importanza e ci stiamo organizzando perché ciò avvenga.

Le generazioni che determineranno il mercato, in primis i Millennials, ricercano sempre più una identificazione con le aziende e quindi coi valori e le persone che le compongono. Lei come vede questa tendenza a "metterci la faccia"? È un fattore positivo di trasparenza o una trovata di marketing poco efficace?

Questo approccio può essere positivo su più livelli: mediante la comunicazione diretta con gli ospiti che visitano la Cantina ed attraverso l'utilizzo dei canali social e dei nuovi strumenti di comunicazione che permettono di collegare le persone in tutto il mondo.
Oltre ad essere produttori di vino siamo anche vivaisti, ovvero "genitori" di tanti vigneti. Questo è un plus che cerchiamo di valorizzare a conferma della nostra attenzione per l'intera filiera della vigna.
Grazie a questa particolare caratteristica aziendale, sviluppata nel corso dei decenni da mio padre Valerio, abbiamo potuto anche presentare questa attività ai nostri clienti internazionali attraverso dei webinar in cui abbiamo condiviso l'esperienza di realizzare un innesto di vite "live".

In ambito export, quali sono i Paesi da tenere d'occhio in previsione delle riaperture post-Covid?

La seconda ondata ci ha messo alla prova, soprattutto nel settore Horeca europeo. Ci auguriamo che il mese di aprile ci permetta di ripartire visto che si tratta della nostra area di mercato principale. Pensando alla ripresa in Asia, la Corea del Sud è un mercato interessante su cui stiamo lavorando, assieme a Taiwan e Singapore. Sono tutti Paesi che non dipendono esclusivamente dai flussi turistici e quindi hanno subito meno la flessione commerciale durante la pandemia. Restando in Asia, Vietnam, Filippine e Thailandia sono mercati interessanti ma, al contrario dei 3 appena citati, sono molto legati al turismo e pertanto, secondo noi, vivranno una ripresa molto più lenta.
Gli Stati Uniti sembravano essersi fermati per noi, ma grazie

anche all’effetto del nuovo ed efficiente piano di vaccinazione americano, stanno tornando a dare segnali positivi di ripresa. Questo è un fattore importante, dato che si tratta del più grande mercato extraeuropeo per il vino italiano.