

# Enoturismo a Losito e Guarini: grandi senza nascondersi

scritto da Lavinia Furlani | 15 Febbraio 2021



*"Uno dei nostri motti e`: "Non vince il piu` forte, ma il primo che si adegua al cambiamento". Siamo aperti a nuovi progetti, stiamo studiando cose nuove... siamo convinti che le aziende italiane dovranno essere specializzate o unirsi tra loro per fare massa critica. Ormai il futuro e` globalizzato".*

In ormai oltre trent'anni di attivita` all'interno del mondo del vino **ci è capitato rarissime volte di trovare produttori che non si 'vergognano' delle loro dimensioni**. Un sacco di volte alla canonica domanda "ma quante bottiglie producete?" ci è stato risposto con l'omertoso 'dipende'.

Come se produrre tante bottiglie fosse un peccato da non rivelare. Come se essere industriali del vino fosse una colpa, un limite da occultare attraverso quelle comunicazioni subdole

dove non si cita mai un numero ma solo passione e amore per la vigna.

Finalmente ho trovato nel cuore dell'**Oltrepo` Pavese, a Redavalle (Pavia)**, un'azienda che non solo cita i suoi numeri senza difficolta` ma è anche orgogliosa della sue grandi dimensioni. Anzi, pone chiaro l'obiettivo di poter crescere ulteriormente come ha fatto soprattutto in quest'ultimo decennio. **Sto parlando di Losito e Guarini che abbiamo avuto la fortuna di poter visitare nel nostro Italian Wine Tour.**

È chiaro che numeri di questa natura sono possibili anche quando c'è una grande attenzione alle tendenze del mercato, dei consumatori. **In questa direzione Losito e Guarini rappresenta un osservatorio molto interessante in relazione anche all'evoluzione dei gusti dei consumatori italiani.**

La capacita` dell'azienda di Redavalle di **intercettare con tempestivita` tutte le principali tendenze** è dettata dalla **possibilita` di gestire** (attraverso uno scrupoloso controllo dei viticoltori conferitori) 730 ettari nell'Oltrepo` Pavese e 980 ettari in Puglia, da Foggia a Lecce, nei principali territori vitivinicoli della regione.

La gamma dei vini dell'azienda, alcuni dei quali abbiamo avuto la fortuna di degustare sia durante la visita che successivamente, testimonia parecchie cose: la prima che sia l'Oltrepo` Pavese che la Puglia oggi sono in grado di regalare alcuni dei vini piu` 'contemporanei' del nostro Paese, capaci di coniugare al meglio tradizione e modernita; dall'altro che potersi muovere su grandi numeri consente una flessibilita` eccezionale non sempre possibile in realta`piu` piccole; terzo la possibilita`di avere un eccellente rapporto tra valore e identita`dei vini.

Ma devo ammettere che la scoperta piu`bella è stata quella dei due fratelli Guarini che si sono divisi al meglio i compiti in azienda: Davide il mercato, Renato la produzione.

Due fratelli diversissimi accomunati da una competenza e passione nei confronti della loro impresa invidiabile. Ci è capitato rare volte di trovare una famiglia del vino così unita attraverso il rispetto assoluto delle caratteristiche dei singoli.

Si sente poi ancora il positivo ‘peso’ della presenza di **mamma Luisa** che abbiamo avuto la fortuna di conoscere e che non fa mai mancare presenza e consigli in azienda.

La degustazione guidata dalla timida ma bravissima **enologa Raffaella Introini** ci ha confermato appieno le ragioni del successo commerciale dei vini Losito e Guarini, a partire dal **Le Bolle**, uno charmat extra dry, frutto dell'unione tra Pinot Nero e Sauvignon, una bollicina che ti arriva diretta, ma per nulla banale con una bevibilità straordinaria. Siamo poi passati sul versante pugliese dell'azienda attraverso il Bollato, ottenuto dal blend tra Negroamaro e Primitivo e che ti fa capire, senza giri di parole, come mai questi due ‘rossi’ di Puglia si sono affermati in tutto il mondo conquistando quotidianamente consumatori.

**Lasciamo Losito e Guarini felici di aver incontrato finalmente un'azienda che si racconta senza inutili veli.**

---

## **Che cosa abbiamo imparato da Giampaolo Gavioli, Davide e Renato Guarin**

Abbiamo imparato un sacco di cose da **Davide e Renato** e compreso ancora una volta che si puo` piacere al mercato rimanendo autenticamente sé stessi. Ci sono degli incontri che nascono in salita, e questo è uno di quelli. Abbiamo cambiato programma e orario di visita più volte, fino ad arrivare a

pensare che avremmo potuto intervistare i titolari in modalita` digital.

Ma è grazie a **Giampaolo** che invece l'incontro è avvenuto, grazie alla sua tenacia e a quel pizzico di insistenza tipico di chi sa che è importante che un incontro avvenga. Da lui ho imparato quindi cosa significa essere convincenti e tempestivi, due caratteristiche che non possono mancare in un manager del vino oggi.

Grazie per aver creato questo incontro e per avermi anche permesso di conoserti meglio, **credo che ci sia bisogno di persone con la tua visione in questo mondo**, e grazie anche per avermi fatto capire che da soli non si va da nessuna parte, ogni successo nasce da un lavoro di squadra e da una molteplicita` di competenze.

Veniamo poi ai titolari, **Davide e Renato**, che abbiamo incontrato per la prima volta ma che dopo dieci minuti erano già `tutt'uno con il nostro mood. Due persone così diverse tra loro, non tanto su aspetti fisici, quanto su modalita` di approccio. Ma così complementari, in sintonia e armonia da far sembrare semplice la gestione della loro azienda. **Da loro ho imparato che esistono ancora l'empatia e i colpi di fulmine professionali**, a prescindere dal tipo di azienda che si conduce, basandosi solo sulle caratteristiche delle persone che fanno le aziende.

Renato mi ha insegnato che per far funzionare le aziende di famiglia occorre trovare un proprio spazio e un proprio ruolo che siano ben definiti e non sovrapposti ad altri, e che occorre avere il dono della mediazione e del compromesso. Renato mi ha trasmesso quel **meraviglioso atteggiamento di chi sa essere presente pur lasciando spazio a chi ha un carattere piu` esuberante**, e che con la giusta dose di ironia si puo` contribuire al successo di una azienda.

Davide mi ha insegnato che il sorriso, il buonumore,

l'umorismo e l'amore per il proprio lavoro sono contagiosi e alla base della buona riuscita delle nostre imprese. Mi ha insegnato che oltre all'apparenza c'è sempre un duro lavoro che a molti sfugge e che oggi nessun manager puo` essere superficiale nella gestione delle relazioni commerciali, perché è un attimo fare errori che poi inficiano il business. Ma soprattutto **Davide mi ha insegnato una cosa tanto fondamentale quanto rara: l'amore per la propria identita` aziendale e produttiva**, la trasparenza di scattare una fotografia reale della propria azienda, senza edulcorare nulla, senza scimmiettare altri e senza voler apparire per quello che non si è. Per essere così lucidi e trasparenti occorre aver fatto un **percorso di maturita` manageriale e di consapevolezza dei propri valori ma anche dei propri limiti**. Grazie Davide per avermi fatto vivere tutto questo, senza ostentare la tua forte e contagiosa personalita`.

Non posso terminare il racconto senza citare l'incontro con **Luisa, la mamma di Davide e Renato, con cui abbiamo trascorso solo pochi minuti**. Ma sufficienti per farci capire che l'impostazione in questa azienda è stata dettata da lei, dal suo sguardo fiero, profondo, brillante e curioso. Quell'atteggiamento tanto orgoglioso verso i figli quanto di continuo monitoraggio che le cose vengano fatte come intende lei. Quegli incontri che ti fanno capire tutto senza dire niente.