

Il segreto del successo del Nero d'Avola nel mondo

scritto da Agnese Ceschi | 19 Gennaio 2016



Una famiglia, tre uomini e l'amore per il vino da sempre. Carmelo Morgante, responsabile marketing e vendite dell'azienda vinicola Morgante, ci racconta una Sicilia del vino, quella della sua terra, arsa dal caldo quasi africano nella zona di Agrigento, dove la vite produce, talvolta in condizioni estreme, l'uva e dove produttori appassionati e legati da sempre al vino trasformano con passione quello che la terra faticosamente rende, l'uva in vino. Il loro marchio di fabbrica, il Nero d'Avola, unico vino prodotto e venduto con successo nel mondo, è espressione autentica e sincera della terra siciliana, proprio come la famiglia Morgante che ha fatto dell'immediatezza e della lealtà una firma d'autore. Dalla Sicilia al mondo, Carmelo Morgante ci svela i risvolti del successo internazionale della sua terra e dei suoi vini.

La Sicilia del vino sembra avere molte più potenzialità di sviluppo rispetto anche a quanto ha fatto vedere fino ad oggi. Quali sono a suo parere i principali limiti da superare al fine di far emergere completamente la grande forza enologica della Sicilia del vino?

La Sicilia ha un grande vantaggio rispetto ad altre Regioni italiane, in quanto molto conosciuta come marchio, un po' per le vicende negative ad essa legate ma anche per gli aspetti culturali. In questo processo di costruzione della reputazione della Sicilia, il vino ha contribuito a far conoscere in positivo questo territorio nel mondo.

Io penso che noi produttori siciliani siamo fortunati perché la nostra terra offre delle temperature che ci consentono di avere annate quasi sempre bellissime o eccezionali e dunque prodotti di qualità. La distanza dal Nord e dall'estero un po' ci limita: da Verona un turista ci passa, in Sicilia bisogna proprio arrivarci e fare un viaggio più lungo. Siamo un po' lontani per la ricettività dei turisti, per questo dobbiamo essere ancora più bravi nel comunicare quello che facciamo.

Cosa si sta facendo oggi per promuovere la Sicilia nel mondo?

La Sicilia sta iniziando da poco tempo con il Consorzio della DOC Sicilia ad investire sulla promozione, vedremo quali saranno i frutti, ma per lo meno c'è un inizio promettente.

Su quali vini puntare per la promozione all'estero?

Sui vitigni autoctoni. Per questo noi facciamo solo Nero d'Avola. Questa è la strada del futuro, altrimenti ci scontriamo con nazioni che hanno dei costi di produzione più bassi dei nostri: fare Cabernet in Cile costa meno che farlo in Sicilia. Con gli autoctoni si possono raccontare delle storie sconosciute e dei gusti nuovi e mai provati, legare il vino al territorio.

Perché Morgante produce solo Nero d'Avola?

Abbiamo sempre avuto solo quest'uva e prodotto questo vino fin dalle nostre origini, perché noi siamo persone semplici e dirette e vogliamo essere immediati nella nostra

comunicazione.

Se dovesse definire la sua azienda con un aggettivo?

Definirsi è difficile. Trasparenti e leali, direi.

Qual è la vostra personale storia?

La famiglia Morgante ha sempre prodotto vino, fin da quando mio nonno faceva vino sfuso e lo vendeva ai paesi della nostra zona, l'area di Agrigento. Nel 1990 mio papà Antonio ha deciso di investire in una cantina moderna. Nel 1998 io e mio fratello Giovanni, che si occupa della produzione, abbiamo capito che il mondo era cambiato ed era il momento di investire di più con l'imbottigliamento. In quell'anno, grazie all'aiuto del nostro enologo Riccardo Cotarella, abbiamo fatto la prima produzione di vino in bottiglia. Siamo stati fortunati perché in quel periodo la Sicilia si era già fatta conoscere per la qualità dei vini e noi abbiamo sfruttato l'effetto della "moda Sicilia" cercando di far conoscere il Nero d'Avola nel mondo.

Dall'Italia al mondo?

Abbiamo sempre avuto il pallino di vendere il vino all'estero, infatti abbiamo iniziato a vendere prima all'estero, poi in Italia e per ultimo in Sicilia.

Inizialmente abbiamo puntato alle fiere di settore, poi la stampa ha parlato bene di noi e da lì il successo del Nero d'Avola. Devo ammettere però che siamo stati molto fortunati.

Su quali mercati avete puntato all'inizio?

America, Germania, Svizzera. Poi sono arrivati Danimarca, Belgio, Russia.

Quali mercati sono più interessanti oggi?

Gli USA, la Germania e la Svizzera, che non vivono la nostra crisi.

Anche il Giappone è un buon mercato. I giapponesi sono molto attenti alla qualità, amano l'Italia e conoscerne i prodotti.

Quali sono le qualità di un buon Export Manager oggi?

Io mi occupo personalmente dell'export dell'azienda e penso che la caratteristica principale sia, come dice Angelo Gaja, "non parlare l'inglese, ma cantarlo". Inoltre l'export manager è l'immagine dell'azienda, spesso ci sono professionisti che non sentono l'azienda come propria e questa caratteristica fa la differenza. La proprietà è dunque un membro della famiglia saprà sempre raccontare meglio l'anima dell'azienda; mentre se a ricoprire questo ruolo è un esterno allora dovrebbe saper dare empatia al prodotto.

Quante Sicilie esistono?

La Sicilia è molto grande, si comincia a vendemmiare a luglio e si finisce a novembre sull'Etna. Temperature, qualità di terreni molto diversi. Ci sono tante Sicilie, e molte ancora da scoprire che possono esprimersi.

Se dovesse raccontare il vostro territorio

La nostra zona, la provincia di Agrigento, è la più siccitosa di tutta la Regione. Ma come per incanto, come dice mio padre, le piante crescono in un posto dove piove pochissimo. Quando ero piccolo, quando veniva una piccola pioggerella era festa nazionale, il miracolo del vino. Sicuramente il terreno è di ottima qualità e noi facciamo questo da sempre, ci viene naturale.

Ricordo che quando ero giovane e non pioveva d'estate si andava con la zappa a zappare attorno alla vite e con i piedi ci cerca di chiudere le fessure del terreno.

Il vino è nella nostra terra e nel nostro sangue.