

Quattro chiacchiere con Marisa e Andrea

di Paolo Valente | 



Marisa Cuomo e Andrea Ferraioli sono una coppia legata a doppio filo al mondo del vino; marito e moglie nella vita, compagni di avventura nella gestione della cantina che porta il nome di lei.

Chi parla è Andrea ma lo sguardo attento di Marisa, che annuisce, lascia intendere come il suo pensiero si espliciti nelle parole del marito.

Con loro parliamo di impresa, di Sud e non solo.

Quanto è difficile essere imprenditore al Sud ed in particolare in una terra aspra e dura come quella di Furore?

Fare impresa in Italia è difficile, farla al Sud è difficilissimo ma farla in un territorio che dal punto di vista morfologico è particolarmente svantaggiato, è qualcosa di inimmaginabile. Per fare impresa e per resistere nel nostro territorio c'è un solo

credo: l'amore per la propria terra e l'attaccamento alla propria cultura vitivinicola. Fare impresa a Furore, dove i costi di produzione sono decisamente superiori al resto del Paese, significa lavorare con un'ottica diversa. Occorre essere in grado di produrre vini valorizzandone sia i punti critici che le peculiarità date dal territorio.

Cioè?

La morfologia del suolo, appezzamenti strappati alla roccia con pendenze che superano il 60%, è tale da rendere impensabile la meccanizzazione: tutto è fatto dall'uomo con le proprie mani, in condizioni difficili e con enormi sacrifici. A controbilanciare questa difficoltà, vi sono le straordinarie caratteristiche pedoclimatiche e la meravigliosa ampiezza della nostra tavolozza ampelografica che ci è invidiata in tutto il sud. Abbiamo tantissimi vitigni locali alcuni dei quali non arriveranno nemmeno ad avere una classificazione tanto sarebbe complesso. Il nostro è un territorio unico e non replicabile in nessun altro luogo. Questo è quanto il nostro consulente enologo, il professor Mojo, con la sua sapienza enologica ci ha insegnato: valorizzare le peculiarità dei vitigni della nostra terra al fine di ottenere un prodotto finale netto, pulito, privo di difetti.



La vostra azienda nasce nel 1983; come sono stati gli inizi?

L'azienda nasce con grande fatica, in un territorio con scarse risorse economiche e in un contesto culturalmente difficile in cui i contadini svolgono anche l'attività di pescatori. Matteo Camera, storico amalfitano dell'ottocento, li definiva "contadini-pescatori". In una logica di sopravvivenza, di giorno vestono i panni di viticoltori e di sera quelli di pescatori. Era poi necessario avere una cantina tecnologicamente avanzata. I momenti iniziali sono stati difficilissimi ma ciò che ci ha consentito di superarli, e anche con buoni risultati, è stato l'attaccamento alla nostra terra.

E' stato dunque necessario fare il passaggio da una viticoltura di sopravvivenza a una viticoltura di qualità?

Certamente. Uno dei problemi principali incontrati è stata la disomogeneità dei territori dal punto di vista pedoclimatico. In effetti stiamo parlando di fazzoletti di terra aggrappati alla roccia. Abbiamo dovuto creare una rete di una cinquantina di produttori che ci portano le loro uve. Con una media di 0,2 ettari per produttore. Pensate che il più piccolo produttore possiede solo 465 mq! Immaginate le difficoltà incontrate dal punto di vista organizzativo e burocratico.

Il nome dell'azienda, Marisa Cuomo, già evidenzia uno stretto legame tra le persone e l'azienda. In che modo oggi la famiglia entra nella gestione aziendale?

Le nostre due famiglie sono legate al mondo del vino fin dal 18° secolo. Allora il vino era una bevanda, un alimento che doveva apportare soprattutto calorie. Dopo il matrimonio con Marisa, creiamo l'azienda Marisa Cuomo che cresce, dal punto di vista imprenditoriale, con il supporto di tanti piccoli produttori. Questo ha determinato anche un miglioramento economico e agrario del territorio a vantaggio di tutta la zona; la totale assenza di dissesto idrogeologico e di incendi ha contribuito alla crescita del turismo che può godere così della bellezza e della cura del paesaggio.

E le nuove generazioni?

Tanti sforzi non potevano andare a disperdersi e così ho cercato di fare in modo che i nostri figli avessero le basi per poter portare avanti questo progetto. Nostra figlia ha fatto studi linguistici, che possono agevolarla nel mondo del commercio, ed è sommelier AIS. Nostro figlio ha acquisito una preparazione tecnico-commerciale anche se non direttamente legata al mondo del vino. Questo dovrebbe consentire loro di continuare l'attività.

Come è gestita la distribuzione e a quali mercati esteri si rivolge?

Prima di tutto occorre saper produrre uva e poi essere in grado di trasformarla in vino di qualità in una cantina all'avanguardia. Poi bisogna vendere il vino prodotto e vendere 130.000 bottiglie non è facile. Fortunatamente oggi le richieste sono superiori alla produzione; abbiamo così definito un sistema di assegnazioni ben preciso in modo da non scontentare nessuno. Siamo presenti su alcuni mercati esteri nei quali ci siamo fatti conoscere anche grazie alla partecipazione a concorsi. Esportiamo il 28% della nostra produzione in America, Giappone, Germania, Svizzera, Francia, Canada e Brasile. I numeri sono ancora molto bassi ma siamo presenti nell'altissima ristorazione internazionale.



Ci consiglia un abbinamento che trova particolarmente azzeccato per Fiorduva e il Furore Rosso Riserva?

Il Fiorduva può essere gustato con il Provolone del Monaco, un formaggio di media stagionatura leggermente piccante le cui note burrose creano uno stacco degustativo ideale. Totani e patate, ricetta tipica della costiera amalfitana, preparati con il pomodorino della collina di Furore si possono abbinare piacevolmente al Furore Rosso Riserva.