

Salvatore Ferragamo ci racconta come cambia il vino e l'ospitalità

L'emergenza, la sostenibilità, il futuro. La visione del titolare dell'azienda aretina Il Borro, in un'intervista a ruota libera

21-05-2020



Salvatore Ferragamo, titolare de [Il Borro](#) relais & chateaux, in località Borro a Loro Ciuffenna (Arezzo)

Nel cuore della campagna Toscana c'è [Il Borro](#), azienda agricola in cui vino e ospitalità costituiscono un binomio essenziale per la famiglia Ferragamo. Dal 1993 è di proprietà di [Ferruccio Ferragamo](#), che la conduce con l'ausilio dei figli [Salvatore](#) e [Vittoria](#). Mille e cento ettari, nel bacino del Valdarno Superiore, col rispetto dell'ambiente come imperativo dal 2015: la coltivazione biologica è applicata sugli 85 ettari vitati e sugli orti che circondano la tenuta.

Al Borro si allevano razza Chianina e galline autoctone. Si producono olio, miele e si coltivano primizie e alberi da frutto. Da qualche anno una ventina di produttori hanno creduto nella denominazione Valdarno di Sopra, una piccola storica doc, presente già ai tempi del casato mediceo. Oggi è attualizzata in un terroir singolare, dalla forte identità toscana.

Salvatore Ferragamo vive a Firenze. All'inizio del lockdown ha deciso di trasferirsi, con la famiglia, proprio al Borro. Ci racconta: «Sono sempre in viaggio, nel mondo per almeno 150 giorni l'anno. A fine febbraio mi trovavo a Firenze. Ho compreso subito che la situazione non si sarebbe risolta presto. Con mia moglie e i miei figli ci siamo trasferiti subito in azienda. I miei ragazzi hanno continuato le loro lezioni scolastiche mentre io ho potuto, in primis, mettere in sicurezza il nostro personale. Abbiamo chiuso l'albergo diffuso e le suite. La cantina è sempre rimasta attiva e il lavoro in campagna non si è mai fermato. Pensiamo di rimanere chiusi fino alla fine di giugno, qui gli spazi non ci mancano. Abbiamo tre ristoranti e la possibilità di offrire una cucina, a norma, soprattutto per

le ville che sono perfette per questa imposizione del distanziamento sociale».

Come affrontate le tematiche della sicurezza?

Provvediamo ogni giorno alle sanificazioni in tutta l'azienda agricola. Con i collaboratori abbiamo studiato un protocollo di accoglienza per gli ospiti che verranno. Ci saranno gli spazi per permettere di accreditarsi con disponibilità di mascherine, gel igienizzanti e un personale preparato a non rendere il passaggio ingessato. L'ospitalità è nel nostro dna e la nostra filosofia di sostenibilità è applicata, da sempre, a tutto il nostro quartier generale. Produciamo energia pulita. Io non faccio più il pendolare da Firenze, inquinio meno, consumo meno carburante e mi posso applicare con maggiore dedizione di prima a quest'azienda. La passione per la nostra attività ci guida nel fare scelte responsabili ma non possiamo fermarci.



Villa Casetta de Il Borro relais & chateaux (foto Francesca Pagliai)



Cassetta estiva

Com'è cambiato, nella sua visione, il mercato del vino?

Il canale horeca chiuso è un ostacolo serio. L'estero lavora a macchia di leopardo. Io sono diventato più social, paradossalmente, restando fermo in tenuta da lavoro molto più di prima. Cerco di assistere i miei collaboratori, italiani e stranieri, con dirette Instagram che mi impegnano, per via dei fusi orari, molte ore al giorno. La mattina presto mi attivo con gli importatori asiatici, di giorno con la forza vendita e i clienti italiani mentre alla sera con gli Stati Uniti. Ho compreso che è fondamentale essere vicino a loro. Non si può ridurre tutto a percentuali di crisi; occorre trovare nuove idee per ripartire. C'è l'e-commerce che permette di rinforzare la penetrazione del brand. In azienda ogni mattina le squadre di lavoro devono superare la misurazione della temperatura corporea, igienizzarsi, indossare la mascherina e distanziarsi. Si può e si deve andare avanti. La vendemmia sarà affrontata come ogni anno con le nostre squadre di lavoro de Il Borro e sono fiducioso di produrre una grande annata.

La maggior parte dei vostri clienti sono stranieri, ora impossibilitati a muoversi. Pensate di testare nuove formule di ospitalità?

È indubbio che il 2020 sarà una stagione molto difficile per il settore ospitalità. Dovremo rafforzarci nel 2021 anche se temo sarà un biennio complesso dal punto di vista finanziario. Sicuramente le ville sono una formula sicura e confortevole. Recentemente ci siamo accollati alcuni restauri della villa dei miei nonni, Villa Viesca. Mia nonna Wanda iniziò a ristrutturarla. Viesca, di proprietà della Ferragamo Holding, dal 2019 è gestita da Il Borro. 7 ville e 19 suites, quest'ultime, purtroppo, per ora, ancora chiuse. Si trovano a soli 54 chilometri da Firenze. Ogni villa ha una piscina privata, circondata dalla campagna toscana che non teme i distanziamenti sociali. Una bella soluzione per le famiglie. Forniremo la spesa in villa e il nostro chef a domicilio, e molte altre possibilità di svago in sicurezza. Certo, in questo momento lo straniero è bloccato ma siamo certi ci possa essere anche una vera riscoperta dei nostri clienti italiani.

Avete in produzione delle bollicine metodo classico, dal 2012. Com'è nato questo progetto?

Ha una genesi alquanto bizzarra. Promuovo i nostri vini dal 2001, e per dieci anni, nei miei 150 giorni di viaggio molti coincidono con degustazioni, visite clienti e soprattutto pranzi e cene. Momenti conviviali per provare le nostre etichette. Ogni volta echeggiava una richiesta: 'Salvatore

partiamo con una bollicina?'. Con il supporto del nostro enologo Stefano Chioccioli, pensammo di produrre un metodo classico a base Sangiovese. Il mio desiderio era una fermentazione sui lieviti fuori dal comune, che arrivasse a 120 mesi. Un progetto folle che mio padre cassò. Allora trovammo un compromesso: produrre 5mila bottiglie l'anno, con un affinamento di 5 anni purché si potesse tenere in archivio storico una quantità minima per poterlo mettere in commercio nel 2022. La bollicina piace molto ma confido nella riserve delle riserve. È in arrivo tra pochi anni. Ho grandi speranze che possa tradursi in uno spumante longevo.



Vittoria Ferragamo (foto Marco Badiani)



Salvatore, Vittoria e Ferruccio Ferragamo

L'emergenza lascerà più strascichi o insegnamenti per il futuro?

Abbiamo vissuto un cambiamento epocale, non si può né si deve paragonare alle guerre vissute dai nostri avi perché trascorrere una quarantena su un divano è un'altra cosa. Siamo stati colti impreparati. Nessuno di noi ha pensato che un benessere abituale potesse essere minato in maniera così rapida, e, per di più, in tutto il mondo. L'andamento del prezzo dei barili di petrolio ha segnato un altro passaggio storico. Tutti abbiamo analizzato le nostre vite migliorandone lo spreco di tutto: tempo, spazi, rapporti umani. Non credo che fare una degustazione con i mezzi digitali sia così negativa, anzi, mi permette di essere disponibile per molte persone, contemporaneamente, in molti angoli del pianeta. Viaggio di meno, inquinio di meno, soddisfo più clienti e forse miglioro il business. Da molte settimane faccio con la mia forza vendita conference call in cui avverto un'audience più concentrata e attiva del passato. Mia sorella Vittoria ha creato delle cassette con le primizie de Il Borro in aggiunta al miele, al nostro olio, 6 uova delle nostre galline e una bottiglia d'olio. Abbiamo attivato delle consegne, a domicilio, per ora solo nelle zone limitrofe. La nostra toscana, spesso dileggiata, in verità si è convertita a un mezzo antico di delivery. Dobbiamo superare un distanziamento moderno, fisico e mentale, per avvicinarci al cuore dei nostri clienti.

Condividi

Condividi

a cura di
Cinzia Benzi

laureata in psicologia, è stata rapita dalla galassia di *Identità Golose*. Se lo studio del vino è la sua vita, la vocazione di buongustaia è una scoperta in evoluzione