

FACCIA di Vinaccia



NOME:

Euprepio Luigi Sammarco

SOCIO DAL:

1980

ATTIVITÀ PRINCIPALE:

imprenditore agricolo

LA COSA PIÙ BELLA DELLA CAMPAGNA:

Potersi prendere cura di ogni pianta

LA COSA PIÙ BRUTTA DELLA CAMPAGNA:

scarsa redditività

UN OBIETTIVO IMMEDIATO:

valorizzare sempre più i nostri vini

IL VINO È:

una bevanda indispensabile a tavola

«L'ozio è il padre dei vizi», può sintetizzarsi con questo adagio la filosofia di vita del signor Sammarco che pur potendo tranquillamente godere dei frutti di una vita di duro lavoro continua ad occuparsi giornalmente dei suoi terreni per mantenere il corpo e lo spirito occupati e non cadere in quella spirale di ozio senza ritorno tipica di chi si lascia andare una volta raggiunta la sospirata pensione. Lo incontriamo nella sua casetta al mare e ci racconta come nel 1974 abbia abbandonato l'università per dedicarsi all'agricoltura supportando il padre nell'attività del suo piccolo *palummentu* (stabilimento vinicolo) in via Cupone. «Erano ovviamente altri tempi quelli, non si pensava assolutamente al commercio della bottiglia ed il vino prodotto veniva venduto interamente sfuso; solitamente giungeva il mediatore per effettuare la gradazione e poi una volta accordatisi su quantitativi e prezzo arrivava il camion per il prelievo. Ricordo che quando arrivava uno dei maggiori commercianti del tempo, mi richiedeva il bicchiere più bianco che c'era in casa per poter analizzare il colore e il più delle volte era talmente soddisfatto della nostra produzione da assorbirla tutta e pagarla anche qualcosa in più di quello che era il prezzo di mercato». Oggi, al di là degli innegabili miglioramenti apportati dall'utilizzo di macchine agricole, sempre più versatili ed efficienti, il signor Sammarco rimpiange quel contatto diretto con il prodotto, la soddisfazione di produrlo e venderlo con le proprie mani. «C'è un vecchio proverbio che dice *'la vigna è tigna'* nel senso che bisogna lavorare sodo per poter ricevere il giusto compenso, ma attualmente data la stagnazione del mercato e la scarsa redditività bisogna intraprendere scelte commerciali coraggiose ed osare di più, magari creando dei punti vendita in varie città italiane gestite direttamente da noi soci della cooperativa per poter valorizzare al meglio il nostro prodotto.» Fervente sostenitore dell'operato del **Consorzio Produttori Vini**, di cui apprezza capacità imprenditoriali e professionalità del personale, vede per il **Primitivo di Manduria** un futuro ancora roseo se si continua ad investire sempre più nella qualità, nelle basse rese e nei canali commerciali a più alta redditività.