

A mille metri la prima vendemmia del Pinot Nero di Pasetti. “Vino invenduto solo nelle cantine che non programmano”

7 Settembre 2026

di **Marco Signori**



CAPESTRANO – La vendemmia è nel vivo e vista la tendenza, suggerita dai mutamenti climatici, a salire di quota spostandosi nell’entroterra e sempre più in alto, abbiamo raggiunto Forca di Penne a quasi mille metri, valico dell’Appennino che collega le province di L’Aquila e Pescara in Abruzzo, mentre l’azienda Pasetti era alle prese con la prima raccolta del Pinot Nero.

Anni di valutazioni preliminari e attenti studi del terreno e delle condizioni climatiche, hanno indotto **Domenico Pasetti** – che guida la cantina di famiglia insieme alla moglie **Laura** e ai tre figli **Francesca Rachele**, **Massimo**, e **Davide** – a investire ingenti risorse per una tenuta di circa centocinquanta ettari, ricca di boschi, in cui quattro anni fa ha messo a dimora le prime barbatelle.

“Abbiamo scelto il Pinot Nero e non varietà autoctone perché, insieme allo Chardonnay, è una varietà già collaudata per queste quote e non potevamo rischiare considerando che l’investimento è stato molto importante” racconta Mimmo che prima di altri, trent’anni fa, in Abruzzo ha iniziato a spostare i vigneti dalla costa all’entroterra e in altura, che tuttavia non esclude che “vista la buona risposta potremmo pensare in seguito di impiantare anche varietà autoctone, sicuramente Pecorino ma proverei anche Trebbiano e Montepulciano”.

Da Francavilla al Mare (Chieti), dove oggi è rimasta solo la cantina – che presto potrebbe essere delocalizzata nella Valle del Tirino con l’agognata realizzazione di una nuova e avveniristica struttura – Pasetti ha spostato i vigneti prima a Pescosansonesco e poi a Capestrano, rincorrendo temperature più miti e condizioni pedoclimatiche ideali.

“Ricordo che mio padre si mise a piangere pensando che il figlio fosse impazzito, quando gli dissi di aver comprato un’azienda a cinquecento metri per fare la viticoltura” racconta Mimmo. “A distanza di trent’anni, anche quell’altezza lì inizia ad andare in crisi per cui, verificato il risultato di queste varie aziende che a varie quote abbiamo acquistato, c’è stata l’esigenza di venire ancora più in alto. Alla fine abbiamo comprato questa tenuta dove stiamo sperimentando un nuovo tipo di viticoltura”.



Il vigneto di Forca di Penne di Pasetti con il mare Adriatico sullo sfondo

Tra i filari, anche il privilegio di assaggiare lo spumante metodo classico frutto delle primissime vinificazioni da una piccola porzione del vigneto.

“Non potevamo buttarci in questa avventura senza valutazioni preliminari, abbiamo studiato per anni il territorio, le temperature, la piovosità, i venti e le gelate”, racconta Pasetti. “Solo dopo abbiamo deciso di impiantare e parallelamente abbiamo fatto delle microvinificazioni per vedere se al risultato agronomico corrispondeva anche un risultato nel calice”.



“Siamo in una fase in cui il consumatore ha bisogno di alternative, di nuove proposte, e che il vino cambi nelle sue caratteristiche, nella sua attrattività”, ragiona il produttore, “quindi la nostra volontà non è quella di cercare una qualità superiore ma sicuramente una qualità alternativa, ulteriore”.

E alla prima vera raccolta, dopo quella di una sola porzione di vigneto servita a produrre le microvinificazioni sperimentali, le viti di Pinot Nero stanno dando una risposta che Pasetti giudica ottimale: “È un vigneto al primo anno di produzione, registriamo una vigoria importante, una produzione abbondante, al di sopra di quella che può essere la produzione di una vite al primo anno. Questo significa che è in equilibrio e ha trovato in questo contesto

ambientale le condizioni migliori per poter vegetare”.

A proposito della crisi dei consumi e delle cospicue giacenze, poi, Domenico Pasetti non usa giri di parole: “L’invenduto c’è laddove non c’è mai stata programmazione. L’impresa enologica puoi farla con due criteri, quella di chi programma la sua produzione in base al mercato – quindi sa qual è la sua clientela, sa quante bottiglie vende e fa i propri impianti in proporzione alle sue capacità di vendita e va a modificarli se c’è crisi avendo la forza anche di espiantare varietà e piantarne altre – e quella di chi fa il cosiddetto vino all’ingrosso, che si basa sulla tentata vendita, quindi si produce, si vendemmia, si riempiono le cantine nell’attesa che passi il mediatore che viene a chiedere quel vino. Quindi quando c’è la crisi, sicuramente il secondo modello di impresa è più penalizzato del primo”.



