

Vigne a piede franco e affinamento in cisterne romane. La magia delle cantine La Sibilla nei Campi Flegrei

3 Gennaio 2026

di **Redazione**



BACOLI – Siamo in una terra ardente, a pochi passi dal mare, in quella che viene denominata “Terra di mito e di storia”. Qui il calore emanato dal suolo vulcanico dà ai vini caratteristiche irripetibili, e quando a ciò si aggiunge un lavoro costante e certosino, non si può che ottenere un buon risultato.

La famiglia Di Meo, a Bacoli, in provincia di Napoli, ha fatto esattamente ciò: partendo dall’uva, nell’arco di cinque generazioni è riuscita a cogliere le caratteristiche del suolo ed “imbottigliarle”. Falanghina e Piediroso sono le varietà più coltivate, nonché le più conosciute al grande pubblico; ma non mancano il Marsiliano, l’Olivella, l’Annarella: altre

varietà autoctone ritrovate negli orti dei nonni.

Ognuna di queste oggi trova spazio nel catalogo delle cantine La Sibilla. Una proposta che si radica nel passato, cresce nel presente di pari passo con le sfide della società e si proietta nel futuro con nuove sperimentazioni e nuovi progetti. Nel mezzo, avviene l'affinamento in cisterne romane in affitto dalla Soprintendenza che consentono di tenere le bottiglie per lunghi periodi sfruttando la naturale temperatura del sottosuolo.



Restituta Somma e Luigi Di Meo

Ecco l'intervista a **Michela Di Muzio**, responsabile della comunicazione, che risponde alle nostre domande.

Quando e dove nasce “La Sibilla”?

www.virtuquotidiane.it Vigne a piede franco e affinamento in cisterne romane. La magia delle cantine La Sibilla nei Campi Flegrei

La famiglia Di Meo nasce come coltivatrice di uve; infatti, inizialmente conferiva le uve alle più grandi aziende della zona. Il coltivatore all'epoca era nonno Sasà. Nonno Vincenzo, che nasce come commerciante, ha iniziato proprio a produrre vino e venderlo a tutta la città di Napoli. Nel '97, Restituìta Somma e Luigi Di Meo (il figlio di nonno Vincenzo) hanno deciso di fondare l'azienda, che qualche anno prima si chiamava "I vini di Luigi Di Meo", con le prime etichette: dunque, hanno iniziato ad imbottigliare. Oggi siamo alla quinta generazione, la direzione dell'azienda è di Vincenzo, Salvatore e Mattia che sono i tre figli di Luigi. Vincenzo è l'enologo, Salvatore, il secondogenito, è il responsabile della campagna insieme al papà, e c'è poi Mattia, il cantiniere, che sta in cantina con Vincenzo.

Quali uve coltivate?

Principalmente Falanghina e Piediroso Campi Flegrei, poi nel corso del tempo sono state recuperate varietà autoctone come la Marsigliese, Olivella, Annarella, Calabrese, Pisciarella, che sono tutte varietà ritrovate nei vigneti dei nonni: non avevano la tradizione di fare dei monovarietali, ma avevano grandi orti, dove all'interno si poteva trovare di tutto. Quando c'è stata la selezione dei vitigni per le vigne, sono stati recuperati questi autoctoni che vengono utilizzati oggi per alcune linee di vino. In particolare, per il Marsiliano viene prodotto un blend di 5 varietà, alle quali viene aggiunto il Piediroso.

Quali sono le vostre etichette principali?

Abbiamo una linea d'entrata: la chiamiamo tradizione di sapori, nel senso che facciamo un bianco (la Falanghina) e un rosso (il Piediroso), ma sono dei vini molto semplici, e anche quelli più prodotti. Poi c'è la linea selezione, che sono sempre Falanghina e Piediroso, ma rappresentano una diversa idea di vino: hanno una sperimentazione di anni alle spalle, sono tutti vini che si sono evoluti nel tempo, fino ad arrivare alla parte della ricerca dove sperimentiamo. Facciamo un passito, uno spumante, tutti vini nuovi.

Quali sono le caratteristiche dei vostri vigneti e come queste si traducono in bottiglia?

Innanzitutto, il terreno è vulcanico. La caratteristica principale è data però dalle vigne a piede franco: infatti, grazie alla natura del terreno (sciolto, quindi troviamo al suo interno pomice, cenere, lapilli mischiati a sabbia di mare), qui la fillossera è arrivata ma non è sopravvissuta. Infatti, nel 1800 ha distrutto la maggior parte dei vigneti europei che poi sono stati innestati sulle viti americane, ma questo problema qui non c'è mai stato, perché la fillossera è un insetto che attacca le radici. In un terreno sciolto non riesce a sopravvivere perché semplicemente le cade il terreno addosso; quindi, non riesce a concludere il suo ciclo. Questo

ci permette di avere vigne che hanno anche fino ad 85 anni: quelle che hanno piantato i nonni, e oggi coltiviamo ancora. Quando dobbiamo fare un nuovo vigneto prendiamo le barbatelle dalle vigne vecchie e le ripiantiamo.



Qual è il vino che rappresenta maggiormente la vostra identità?

In questo momento siamo molto conosciuti per la Cruna Delago, che è un Cru di una vigna di 65 anni sempre di Falanghina. È un vino che piace molto, pensato per il lungo invecchiamento.

Qual è il significato di “Cruna DeLago”?

Il nome è un gioco di parole: è un Cru, in provincia di Napoli, le cui vigne si affacciano sul lago Fusaro. Sta anche a significare proprio la cruna di un ago. Inizialmente, infatti, la forma del vigneto era ellittica, e nonno Vincenzo quando andava in campagna per spiegare dove stava

diceva di stare “ind’ a’ crun’” (nella cruna) facendo riferimento alla sua forma.

Negli ultimi anni si sono verificate temperature e condizioni meteo avverse, dovute al cambiamento climatico. Ne avete risentito in qualche modo nella vostra produzione?

Sì, come tutti quanti, però partiamo avvantaggiati sia per la questione delle vigne a piede franco: essendo molto vecchie (oltre la normale vita di un vigneto) si sono adattate al territorio; sia per una questione di approvvigionamento idrico, nel senso che le radici arrivano molto in profondità nel terreno quindi la mancanza di acqua la soffrono relativamente. Noi non irrigiamo, sia perché non ce n'è bisogno e sia perché siamo area archeologica: abbiamo sempre seguito il ritmo delle piante. Ogni anno anticipiamo la vendemmia in base a come risponde la pianta. Tradizionalmente si raccoglieva a fine settembre, noi adesso lo facciamo a metà agosto per evitare che la pianta vada in sofferenza con l'eccessivo calore, e per preservare la qualità dell'uva stessa. Le malattie legate alla pioggia sono rare, rispetto al Sannio, ad esempio. Ci sono poi malattie legate ai venti che cerchiamo di curare in anticipo, ma nel limite di quel che si può fare.

Quante bottiglie producete in media annua per tipologia di vino?

Ottantamila, tra le quali 40mila di falanghina.

Qual è il vostro mercato di riferimento?

Italia, Usa (California, NY, Texas e alcuni stati centrali), Olanda, Germania e altri piccoli paesi in UE che non sono però costanti nel tempo. In Italia ci avvaliamo di una distribuzione nazionale che ci aiuta tantissimo, perché i nostri principali clienti sono i ristoratori. Lo facciamo attraverso rappresentanti, piattaforme ed anche in cantina in modo diretto, oppure tramite e-commerce aziendale.

Nell'esportazione negli Usa, avete risentito dei dazi imposti da Trump?

Sì, c'è stato un po' di calo, ma relativo, perché purtroppo i dazi non sono un problema del cliente finale americano, il problema è dell'importatore. Quando Trump minacciava di alzarli al 400%, noi abbiamo avuto ordini grandissimi dall'America che quasi non riuscivamo a soddisfare, perché hanno fatto stock. Poi i dazi variavano, non si capiva cosa sarebbe successo. La nostra strategia è stata quella di fare a metà, cioè se c'è un aumento del 10%, 5 ce lo metto io e 5 ce lo metti tu, però per l'importatore significa milioni di dollari, quindi il calo c'è stato comunque, questo sicuramente.

Riesci a fare una percentuale del calo delle vendite negli Usa?

Non riesco a quantificarlo, perché appunto c'è stato un grande ordine l'anno scorso, poi si è fermato, poi ci hanno fatto un altro ordine. La situazione è in divenire, non si è ancora assestata. Noi adesso non abbiamo il polso della cosa, perché ci sono discorsi avviati anche con altri piccoli distributori che di solito ordinano il vino, ma quest'anno non l'hanno fatto, quindi adesso quantizzare è ancora presto.

Avete nuovi progetti per il futuro? Sperimentazioni?

A gennaio uscirà in catalogo il nostro nuovo vino, che è uno spumante metodo classico da uva di Piediroso, ci stiamo lavorando già dal 2019, però è una novità perché adesso abbiamo iniziato a venderlo e uscirà in catalogo. Si chiama Paloma, e prende il nome (e l'etichetta) proprio dal colombo (che in napoletano si dice palumm', come Piediroso che è denominato Per' e Palumm', ndr). Questo nasce proprio dall'idea di fare qualcosa che appartenesse a una nuova generazione, è un progetto personale. Naturalmente è nato più come un gioco, qui non è una zona di tradizione di spumante metodo classico. È stata una scommessa alla quale hanno partecipato tutti i membri della famiglia. Poi siamo partiti comprando praticamente solo bottiglie e tappi, noi non abbiamo i macchinari per sboccare, per fare tutto il procedimento, è tutto un progetto in divenire.

Quanti siete voi in tutto? Cioè, siete tutta la famiglia?

Al momento siamo sei, più tre operai fissi in campagna. **Roberta Testa**

