

WINE COUNTRY RESORT CAPO NIEDDU

“Io ho provato da sola ma ci vuole un ente, qualcuno di esterno che ci riunisca in una rete, una rete d’impresa che ha voglia di fare qualcosa però”.

Intervista a Francesca Ferabili, Caponieddu, 14 maggio 2021.



1. STORIA E STRUTTURA AZIENDALE

Il Resort Caponieddu è un agriturismo situato a Cuglieri, immerso da vigneti e uliveti a poca distanza (soli 8 km) dalla spiaggia di Santa Caterina di Pittinuri. L'intera tenuta vanta 11 ettari di terreno che si affacciano sulla costa occidentale della Sardegna nell'antico territorio della bonifica ex Etfas di Cuglieri (OR).

È una S.r.l. di gestione familiare nata nel 2005 come azienda di produzione di vini e olio e allevamento di cavalli; era una sorta di passatempo per i genitori di Francesca (co-titolare insieme alla madre) trasformato poi in agriturismo nel 2011, dopo un anno di lavori. La trasformazione e l'estensione dell'azienda hanno necessitato il rientro in Sardegna di Francesca, che lasciò il suo lavoro di dirigenza presso il Comune di Milano per dedicarsi alla costruzione dell'agriturismo, considerandolo un progetto da lasciare in eredità al figlio. La sua formazione e le competenze in campo amministrativo sono state di grande aiuto e importanza nella gestione dei lavori per la nascita dell'agriturismo, come spiega durante l'intervista:

“ho lasciato Milano, ero in dirigenza al Comune di Milano, mi sono licenziata e mi sono buttata a capofitto in questa avventura e per fortuna la mia esperienza a Milano mi ha aiutata, in fatto di permessi, certificazioni, quindi in 6 mesi siamo riusciti ad avere i permessi. Siamo in una zona

ZPS quindi era un po' difficile avviare, costruire fare, quindi siamo riusciti a trasformare la casa che avevamo costruito per il ricovero attrezzi e stalla in agriturismo".

Il resort dispone di 10 ampie camere tipologia Suite, tutte al piano terra e dotate di ingresso indipendente, vista mare, con ampio bagno privato. Ogni suite comprende ogni servizio e comfort (aria condizionata, TV color LCD con digitale terrestre, asciugacapelli, set toilette con detergenti aromatici ed essenze profumate). Le suite riportano i nomi di diverse essenze: Salvia, Elicriso, Lavanda, Mirto, Orassale, Rosmarino, Silbanis, Timo e infine Caponieddu. Ogni camera è arredata in stile moderno utilizzando materiali tradizionali, come cotto, maiolica decorata a mano, basalto, ferro battuto e legno massello.



In azienda è presente una cantina sviluppata su una superficie di 250 mq, completamente realizzata con materiali e attrezzature in acciaio inox. Si trova a diretto contatto dell'azienda al fine di consentire l'immediata vinificazione delle uve appena colte.

L'intera struttura è gestita a tempo pieno da Francesca e dalla madre, alle quali si affianca il lavoro di alcuni dipendenti stagionali - come cuoco, aiuto cuoco, lavapiatti, camerieri, un'assistente alle pulizie- e a chiamata soprattutto agricoltori per la cura della vigna. Durante la stagione estiva nel Resort lavorano 10, di cui 3 al di sotto dei 30 anni (camerieri, aiuto cuoco e lavapiatti).

2. SERVIZI, PRODUZIONI E SOSTENIBILITÀ

L'intero Resort ospita 20 posti letto suddivisi in junior suite e suite. Oltre al pernottamento è incluso il servizio ristorante che accoglie 40 persone. La tradizione si fonde in un percorso sensoriale tra i colori e i profumi mediterranei. È una cucina tradizionale rivista in chiave moderna, che utilizza produzioni proprie e materie prime naturali, fatte di soli prodotti locali di terra e di mare. Lo chef propone piatti della cucina sarda e mediterranea genuini attingendo alle svariate colture della tenuta, degli orti, dei frutteti, sempre con le erbe aromatiche tipiche del territorio.

La società è un'azienda agricola che produce **olio e vino** ma anche **ortaggi, frutta ed erbe aromatiche**. Tutti i prodotti, vengono in parte utilizzati dallo chef del ristorante Orassale e in parte trasformati per poterli vendere direttamente ai clienti.

La produzione del vino Cannonau e Vermentino si serve dell'esperienza e dell'assistenza di un enologo:

“Produciamo due vini DOC Cannonau e Vermentino (17.000 bottiglie in totale) on assistenza di un enologo, abbiamo spostato tutto a Magomadas in una struttura dell'enologo per far spazio all'agriturismo. Portiamo le uve a lui”.

Da quanto si legge sul sito internet dell'azienda, “Orassale” è ottenuto da uve Cannonau coltivate sui basalti della costa occidentale della Sardegna, vinificate con cura e impegno. E' un vino di carattere, pieno, vellutato e di corpo con sentori di frutti di bosco che si abbina ai piatti della grande cucina di terra, ai formaggi stagionati e agli arrostiti. “Silbanis” è invece il Vermentino, dal colore giallo paglierino brillante e il bouquet intenso, sapido con retrogusto lungo ed avvolgente. Lo chef lo consiglia in abbinamento ai piatti della cucina di mare, ai formaggi non stagionati e alle minestre.

Il Resort è circondato da un uliveto fortemente voluto dalla titolare Silvia. Da circa 300 piante si produce olio in un frantoio molto vicino a Cuglieri. La maggior parte della produzione viene utilizzata in agriturismo, il resto è destinato alla vendita. È presente inoltre un ettaro di orto per la produzione di verdure da utilizzare in ristorante.

La vendita del vino è destinata principalmente al mercato estero, a causa di una serie di difficoltà connesse all'inesistenza di rappresentanti sardi, raccontate da Francesca:

“Per il vino, sono andata per tanti anni al Vinitaly e ho cercato acquirenti esteri, sul territorio sardo non ho rappresentato che vendono il vino, son talmente piccola che non vale la pena venderlo tutto all'estero tramite importatori esteri che distribuiscono nel territorio - ristoranti, enoteche”.

Una parte della vendita si svolge in struttura attraverso una vetrina gestita direttamente dalla titolare e di cui si servono soprattutto i clienti stranieri, che richiedono la spedizione di olio e vino durante l'anno. I clienti sono aggiornati costantemente sulla vendita dei prodotti tramite una mailing list di cui si occupa la titolare, così come della gestione di una vetrina presente in struttura per la vendita diretta. Le produzioni locali sono fortemente richieste dai turisti, e per incrementare le vendite sarebbe indispensabile l'esistenza di una rete, come spiega Francesca:

“Spesso mi chiedono formaggi, bottarga, se avessi una collaborazione con qualcuno di organizzato ovviamente metterei in mostra lì, altrimenti li mando nei luoghi dove possono acquistare”.

Il Resort offre ai suoi ospiti anche diverse attività culturali e sportive. Tra i servizi: l'organizzazione di percorsi di visite a siti archeologici, musei trekking, tour in mountain bike, pesca d'altura, canoeing, corsi di surf, Kitesurf, Stand Up Paddleboard.

Il resort offre inoltre la possibilità di organizzare dei matrimoni per un massimo di 200 persone sfruttando il giardino, la terrazza e la zona della piscina. Nelle sale interne si possono organizzare matrimoni sino a 150 persone. I matrimoni sono particolarmente curati in ogni dettaglio, dai fiori, agli allestimenti ai menu e il nostro staff è a disposizione per ogni richiesta degli sposi. Caponieddu inoltre è ideale per organizzare cene di gala, feste di compleanno, battesimi, comunioni e feste di ogni genere.



Per chi vuole gustare il sapore antico e tradizionale dell'olio, è possibile fare una esperienza di degustazione e racconto del processo produttivo dell'olio, attraverso la narrazione della frantumazione, pressatura e centrifugazione a freddo per chi vuole gustare la bontà di un sapore antico ed immutato.

Il personale del Resort è attento alle richieste dei clienti tramite l'offerta di servizi aggiuntivi e esperienziali ma la domanda è differente tra i mesi estivi e di bassa stagione. In agosto le uniche richieste riguardano le esperienze legate al mare: noleggio gommone, gita in barca a vela e escursioni in jeep per raggiungere le spiagge più distanti. Mentre a maggio e settembre è più comune che, soprattutto, le persone anziane siano interessate a gite culturali, degustazioni enogastronomiche, laboratori sui prodotti lattiero caseari o visite in cantina.

“D'estate soprattutto in agosto alle persone che vogliono andare al mare, propongo il massaggio in camera, di andare nell'agriturismo nel nuorese, fare delle gite culturali, ma non ne vogliono sapere, l'unico servizio che riesco a dargli è il noleggio del gommone, giro in barca a vela, escursioni con le jeep per andare nelle spiagge particolari, quindi questo durante l'estate, le persone vogliono godersi il mare. Invece maggio-settembre, persone più anziane mi richiedono gite culturali, degustazioni enogastronomiche, fare il formaggio, visitare la cantina”.

L'attenzione al cliente è costante e si esprime soprattutto nella cura dei dettagli che vanno dalla buona cucina fatta di prodotti freschi di qualità alla ricercatezza del cocktail particolare da godersi in un luogo di silenzio, tranquillità, lontano dai servizi ai quali però i clienti non vogliono rinunciare:

“Il silenzio, intorno non abbiamo nulla, cercano la tranquillità, essere immersi nella natura, vicino al mare con niente di costruito ma con servizi di 4 stelle, aria condizionata, piscina, mangiare bene, perché comunque vogliono, anche se siamo isolati, il cocktail particolare, e altre richieste particolari ma allo stesso tempo trovano la crostata fatta in casa, la marmellata fatta in casa, il pesce fresco tutti i giorni”.

L'unicità del soggiorno del Resort Caponieddu è inoltre legata alla disponibilità dello staff, sempre a disposizione per organizzare escursioni in barca o con le jeep accompagnati da professionisti che accompagnano i turisti alla scoperta di spiagge e di tutto l'entroterra della Sardegna per un viaggio autentico nel territorio.

3. RETI e RELAZIONI

Il Covid ha segnato un importante cambiamento per quel che riguarda la provenienza dei turisti che pernottano nel Resort.

“Prima del covid erano prevalentemente stranieri Svizzera, Belgio e Francia, qualche inglese e qualche tedesco e Olanda. Ad Agosto invece italiani del nord Lombardia, Veneto, Toscana che facevano le classiche vacanze da 15 giorni come si usa da noi. Gli altri tipi di turisti sono invece da 2-3 giorni perché sono un po' itineranti in giro per la Sardegna”.

Durante la pandemia, nel luglio del 2021, la struttura ha accolto principalmente sardi che sceglievano di fermarsi nel weekend alla scoperta di una zona della Sardegna ancora a loro sconosciuta, mentre è stato difficile lavorare con turisti extra isolani e stranieri.

Le prenotazioni avvengono soprattutto tramite booking o agenzie e piccoli tour operator esteri, come racconta l'intervistata:

“ho una collaborazione con un tour operator in Olanda, in Germania entrambi specializzati in esclusiva sulla Sardegna. Grandi tour operator no”.

Il passaparola resta fondamentale come canale per i clienti, grazie ai feedback dei clienti fidelizzati che soggiornano nella struttura da ormai 10 anni. La conoscenza delle lingue straniere è un requisito basilare per la ricerca del personale della struttura che dovrà interfacciarsi con turisti che *“vogliono un rapporto molto umano, si intrattengono, vogliono chiacchierare, vogliono sapere, devi spiegargli i prodotti tipici sardi, poi vogliono fare delle escursioni particolari, ci deve essere un dialogo e le lingue sono fondamentali”.*

La titolare parla correttamente inglese, francese e spagnolo.

Emerge la necessità di una rete per potenziare e sviluppare la crescita della struttura nel territorio. Più volte durante l'intervista Francesca sottolinea questo aspetto:

“Io ho provato ma da sola, poi sono donna e continentale, non riesco ad ottenere niente, ci vuole un ente, qualcuno di esterno che ci riunisca in una rete, una rete d’impresa che ha voglia di fare qualcosa però”.

Si sottolinea la necessità di un ente che metta insieme diverse realtà del territorio, che organizzi le richieste dei turisti e la possibilità di offrire esperienze che spesso però si scontrano con le proposte dell’economia circolare e sommersa:

“è un organizzarsi da soli, io vorrei crearmi una rete che possa dare dei servizi di un certo livello, non posso mandare i miei clienti in una fattoria didattica non organizzata, spesso il problema è il lavoro in nero. Qui è una provincia un po’ strana, molto banalmente ho tanta richiesta di vedere come si fa il formaggio lo yogurt. Ci sono tante piccole belle realtà ma nessuno di loro è in regola. Non hanno un mini caseificio, non posso portarli in casa dei clienti, devi portarli in un ambiente minimamente decente. Ho un contadino che mi porta lo yogurt poi i clienti lo vogliono acquistare e non possono! Questi sono i piccoli problemi.”

Le azioni di valorizzazione territoriale provengono da singole iniziative della titolare che lamenta l’inesistenza degli enti locali nella promozione e comunicazione a fronte delle richieste dei turisti:

“Manca chi da informazioni precise anche agli aeroporti. Vanno tutti ad Alghero perché è famosa ma nessuno che da informazioni sulla nostra zona”.

E ancora:

“Non c’è nulla, io molto banalmente mi faccio da sola e mi faccio stampare una mappa con l’elenco delle spiagge, perché non c’è nulla, né la provincia, il comune non fanno niente e per spiegare ai miei clienti dove andare ho dovuto costruire io una cartina con tutte le spiagge della provincia di Oristano con tutti riferimenti gps per trovare le spiagge. Arrivano e mi chiedono subito cosa si può vedere cosa c’è. Gli enti pubblici non fanno molto”.

L’assenza di servizi, infrastrutture e collegamenti dall’aeroporto è un ulteriore punto di criticità che potrebbe essere colmato dall’azione dei singoli albergatori:

“Io non ho la capacità di organizzare dei transfer ma se ci mettessimo tutte le strutture insieme per avere un pulmino e andare a prendere i nostri clienti agli aeroporti, cosa ci vuole? no, non si riesce”.

Si esprime la necessità di una realtà associativa, o di un ente che funga da organizzatore, collante e coordinamento di una rete e che sappia colmare il vuoto lasciato dalle istituzioni e la mancanza di fiducia in esse:

*“Si organizzano incontri solo con associati Coldiretti con gli altri non si collabora. Il comune no, perché nessuno si fida, ci vorrebbe **un ente, un’associazione, un ente che sia stimato**, che abbia delle referenze tali da poter coinvolgere su cose concrete però, perché c’è molta fuffa, facciamo rete ma poi in concreto non si fa niente, quindi qualcuno che dia delle linee concrete e che ci si incontri anche su dei progetti anche piccoli ma che si inizi anche dal piccolo a collaborare. Come organizzare un festival culturale fuori stagione per attirare i clienti. Partire da qualcosa per poi avviare. Il Comune due anni fa aveva provato a metterci in rete ma c’era dal supermercatino di S’archittu al mare a noi,*

con tutta onestà che senso ha, non si è riusciti a far niente, era diventata solo una lamentela. Era un mercato del pesce”.

L'assenza di collaborazione è uno svantaggio particolarmente sofferto dall'intervistata. La necessità di una rete che metta insieme e colleghi più offerte territoriali attraverso una capacità organizzativa che attualmente manca, è la condizione essenziale per lo sviluppo. È difficile collaborare con altre realtà simili:

“La collaborazione, a me manca completamente la collaborazione, non c'è collaborazione, non c'è sinergia, c'è solo invidia, ma non collaborare. Ci sono pochi servizi, una struttura agriturismo come la mia non c'è in tutta la provincia di OR. C'è un 5 stelle del golf che potrebbe collaborare con me ma non è mai successo”.