



Quando la cooperazione funziona Il vino siciliano di Cantine Settesoli - Italia a Tavola



Duemila soci, legati ad un territorio e uniti da valori comuni e solidi: su tutti quello del cooperare, del sostenersi e di voler produrre vini buoni e 100% di Sicilia.

In Cantina Settesoli batte il cuore della Sicilia, non solo quella del vino, ma anche quella di un territorio intero. Tutto ha inizio nel 1958 quando 68 viticoltori fondano la Cantina a Menfi (Ag). Sette anni più tardi, siamo nel 1975, i soci sono già diventati 300 ed è quest'anno che avviene la prima vendemmia. La crescita continua e nel 1974 si inizia pure ad imbottigliare. Ma c'è un salto di qualità ulteriore quest'anno perché è il momento in cui si inizia ad esportare la produzione anche all'estero. Altra svolta nel 1999 quando Cantina Settesoli introduce Mandrarossa, brand di vini premium dedicato al canale della ristorazione. Il nuovo millennio inizia e prosegue all'insegna della sostenibilità, della tracciabilità di filiera e della capacità di accogliere i clienti.



Alcune etichette di Mandrarossa

Ma anche sotto l'aspetto vinicolo la ricerca e le novità non si sono fermate. A Sicilia en Primeur la cantina ha portato due etichette: «Quest'anno - ha detto Giuseppe Bursi, presidente di Cantine Settesoli - presentiamo due vini di contrada: il Bertolino Soprano e il Terre del Sommacco. Sono rispettivamente un bianco e un rosso di cui non indichiamo qual è il vitigno sul quale abbiamo lavorato, ma parliamo di un

territorio, di due contrade, appunto Bertolino Soprano e Terre del Sommacco. Queste esprimono in qualche modo quelle che secondo noi sono le caratteristiche migliori di un territorio qual è quello di Menfi dove operiamo e per cui siamo assolutamente convinti che la valorizzazione della zona sia importante per il progresso della nostra cantina».

Azzardando si potrebbe definirli due cru di fatto. «Diciamo che sono due cru - ammette il presidente - ma pensiamo di poter andare ancora più in alto. Potrebbero la base di partenza di due cru, su quello pensiamo di poter costruire un futuro ancor più importante. Si tratta di un Nero d'Avola e un Grillo, però è un'interpretazione diversa a mio avviso, nel senso che valorizziamo di

più quello che è l'aspetto territoriale, pedologico dei terreni; sono dei terreni calcarei, quindi oggi sono un Grillo e un Nero d'Avola, domani vedremo. Si parla di circa 70 ettari sui quali stiamo indagando, vediamo quale sarà lo sviluppo».



Altre etichette di Mandrarossa

Il brand Mandrarossa intanto continua a dare i suoi frutti: 500 sono gli ettari dedicati sui quali si lavora costantemente sia da un ovvio punto di vista "manuale" che di ricerca approfondita per ricavare il meglio da ogni ettaro sia in termini di quantità che di qualità.

A proposito di quantità. Cantina Settesoli produce ogni anno circa 25 milioni di bottiglie; di queste 25mila sono etichettate Mandrarossa. ma di queste ne facciamo circa 25mila. Anche la vendita all'estero non si è fermata, anzi. Oggi il 60% della produzione finisce fuori dai confini italiani. Notizia positiva per un certo verso, ma anche poco confortante dall'altro: «L'Italia - prosegue il presidente - deve apprezzare di più i vini siciliani, quindi confidiamo nel fatto che ci sia uno slancio maggiore per far crescere le vendite in Italia, ci proviamo».



Uno scorcio dei vigneti di Cantine Settesoli

Infine la distinzione tra Horeca e Gdo: «La differenza è piuttosto netta e marcata perché Cantine Settesoli, in qualità di cooperativa, lavora più sulla Grande distribuzione anche se a livelli qualitativi più alti. Tuttavia vogliamo ridurre un po' il gap. Noi siamo convinti che siamo nelle condizioni di poter crescere anche sull'Horeca e questi vini credo che potranno dimostrare al

consumatore che siamo in grado di farlo e competere sui mercati internazionali».
Per informazioni: www.cantinesettesoli.it