



## Enobusiness

DETTAGLI

**Dolce, sapido.  
E sa di mare**

Da cinquemila a centomila bottiglie prodotte, all'anno. In otto anni ha fatto passi da gigante la cantina Barbera, fondata nel 2001 da Marilena Barbera insieme con la sorella Daniela (ora impegnata in altre attività). Tutta la produzione si concentra in tenuta Belicello, 30 ettari di terreno sul fiume Belice, che sfocia a mare. «Sono vigneti di mare», osservano in azienda. «Un chicco d'uva in agosto è dolcissimo, e allo stesso tempo sapido e salino. È questo il denominatore comune, il terroir che caratterizza in maniera straordinariamente netta tutti i nostri vini».

**Vendemmia:  
pronti, via**

A Belicello i motori della vendemmia in questi giorni girano a regime. Per il raccolto, la varietà più precoce è lo Chardonnay, poi è la volta di Merlot, Alicante, Petit Verdot, Nero d'Avola, Inzolia e Cabernet Sauvignon. Ad agosto sono state anche rilevate le curve di maturazione. Sono stati raccolti circa 150 acini per ogni varietà di uva e si è proceduto alla pigiatura per ottenere un campione di mosto su cui svolgere le analisi. La vendemmia così è andata avanti a vele spiegate.

**Il vino globetrotter targato Barbera  
dice addio all'annus horribilis**

Il mercato a stelle e strisce torna a consumare il vino siciliano. E le bottiglie prodotte dalle Cantine Barbera, vanno a ruba: «Il primo semestre 2009 si è chiuso, per noi, con un incremento delle vendite del 100% rispetto alla fine del 2008», dice Marilena Barbera, l'imprenditrice che ha preso in mano le redini della cantina di famiglia. «Se continua così», chiosa, «entro la fine dell'anno dovremmo tagliare il traguardo del raddoppio». Il peggio è passato? Così sembra e il 2008, annus horribilis del vino (e non solo), si può archiviare. «I mercati internazionali si sono ripresi», rileva Barbera tirando un sospiro di sollievo. E meno male. Perché la casa di Menfi (Agrigento) ha deciso di scommettere sull'estero. Il 62% della produzione («solo bottiglie, niente sfuso», tiene a precisare la manager del vino) valica i confini nazionali. Usa, Europa, Russia e persino Asia. Una vocazione dettata dalla passione per l'estero di



*“Se continua così, entro la fine dell'anno dovremmo tagliare il traguardo del raddoppio...”*



Marilena Barbera



Enos, October

## Relazioni Internazionali

Enobusiness



Marilena, 38 anni e non a caso una laurea in Relazioni internazionali. La piccola maison di Menfi, tra l'altro, è l'unica cantina siciliana a essere entrata in "Italian wine alliance", un consorzio nazionale che promuove la cultura e la commercializzazione del vino nostrano in Cina. «Mi emoziona l'idea», confessa Barbera, «che in una sola sera 50 bottiglie del nostro vino possano essere stappate sulle tavole di tutto il mondo».

La cantina ha in catalogo sette prodotti: due Igt Sicilia (Inzolia e Nero D'Avola) e cinque produzioni Doc Menfi (Dietro le Case, un'Inzolia, e Piana del Pozzo, uno Chardonnay, per i

bianchi; quanto ai rossi: Azimut, un Merlot Doc Menfi; La Vota, Cabernet Sauvignon Doc Menfi; e Coda della Foce, un blend siculo-bordolese di Nero d'Avola, Merlot e Petit Verdot). Ma la novità è Alba Marina. È un Passito Igt Sicilia in distribuzione dallo scorso giugno nei network della Gdo. Il prezzo è di 12 euro per una bottiglia di mezzo litro. Nel bouquet dei vini Barbera, inoltre, potrebbe esserci presto anche un rosé. «Il rosato è richiesto soprattutto dal mercato statunitense. Lo vogliono con le caratteristiche di un bianco: fresco, leggero, fruttato e con la giusta acidità», afferma l'imprenditrice. E aggiunge: «Fra uno-due anni potrebbe diventare una moda anche qui in Italia».

In attesa di assistere alla rivincita del rosé, Barbera studia le migliori formule con l'enologo di fiducia, il piemontese Gianfranco Cordero. «Io lo definisco un enologo a porte aperte», dice affettuosamente. «Non ti consegna mai un prodotto a scatola chiusa, bensì guida il produttore in tutte le fasi della vinificazione».

Emanuela Rotondo

BARBERA

BOTTIGLIE

100.000

MARCHI

3

ETICHETTE

7

VINI DOLCI

1

ETTARI

15

FATTURATO

500.000

EXPORT

62%

NUMERI E CIFRE

Agricoltura  
convenzionale

Enologo

Gianfranco Cordero

Assaggi in cantina

Sì

Wine-shop

Sì

Posti-letto

40 in convenzione