

DOC Menfi, da promessa a protagonista: la grande scommessa di Mandrarossa

scritto da Emanuele Fiorio | 19 Febbraio 2025



Mandrarossa scommette sulla DOC Menfi, puntando su qualità, identità territoriale e nuove strategie di mercato. Tra sfide climatiche e ambizioni globali, il futuro di questa denominazione siciliana si gioca sulla sostenibilità, sull'enoturismo e su un legame autentico con il suo straordinario territorio.

Un percorso di crescita con l'obiettivo di **accrescere la percezione e la riconoscibilità della DOC Menfi** nel panorama italiano ed internazionale. **Giuseppe Bursi, Presidente di Cantine Settesoli**, guida con determinazione un progetto di rilancio basato sulla valorizzazione del territorio, la qualità del prodotto e una strategia di mercato sempre più

mirata, puntando su una **precisa identità enologica e un forte legame con il territorio**.

Mandrarossa ha scelto di rafforzare questa visione, spostando alcuni dei suoi vini da Sicilia DOC a Menfi DOC, in una chiara dichiarazione d'intenti. **Ma il percorso non è privo di ostacoli:** il cambiamento climatico, con la siccità estrema del 2024 e l'emergenza idrica, impongono nuove sfide agronomiche e infrastrutturali. **Tuttavia, tra sperimentazioni in vigna, certificazioni di sostenibilità e un rinnovato slancio commerciale** verso mercati emergenti, il futuro della DOC Menfi appare più che mai luminoso.

La DOC Menfi rappresenta una delle zone più vocate della Sicilia per la viticoltura. Quali sono gli elementi che la rendono peculiare rispetto ad altre denominazioni siciliane?

La DOC Menfi, pur avendo un disciplinare da circa 25 anni, non è stata ancora pienamente valorizzata. Il nostro territorio si estende dal mare fino a 440 metri di altitudine, caratterizzandosi per significative escursioni termiche e per la costante presenza della brezza marina che conferisce ai vini caratteristiche peculiari. **I vini della DOC Menfi si distinguono per acidità, freschezza e una marcata mineralità** e sono il risultato della valorizzazione dei vitigni e della **diversità dei suoli**, ottenuta grazie a una rigorosa selezione delle uve e dei terreni più vocati.

La riconoscibilità territoriale è un elemento chiave per la loro valorizzazione, soprattutto in un **mercato in cui la differenziazione rappresenta una leva strategica**. Attraverso Mandrarossa, abbiamo studiato a fondo i suoli calcarei del territorio, conferendo ulteriore valore ai nostri prodotti. **Anche dal punto di vista enoturistico, la DOC Menfi offre**

grandi potenzialità. Il turismo qui è fortemente legato alla ruralità e alla natura, con paesaggi incontaminati e spiagge di straordinaria bellezza.

Negli ultimi anni, la percezione della Menfi DOC è cambiata tra i consumatori e i *players* internazionali? Se sì, in che modo?

Stiamo lavorando per accrescere ulteriormente l'appeal della DOC Menfi, consapevoli del nostro **ruolo di ambasciatori di questo territorio**. Come cooperativa con 1.800 soci, abbiamo la responsabilità di recuperare il tempo perduto e promuovere con determinazione questa denominazione. Sia Cantine Settesoli che Mandrarossa sono strettamente legate a Menfi, la nostra Winery è situata proprio in questo territorio, vogliamo rafforzare l'identità, valorizzando al massimo la denominazione.

Alcuni vini Mandrarossa passeranno da Sicilia DOC a Menfi DOC, un segnale di cambiamento. Quali motivazioni hanno guidato questa scelta?

Questa decisione rientra nella nostra strategia di valorizzazione territoriale. **Dare un'indicazione più precisa in etichetta** consente di sottolineare il legame con Menfi e le sue peculiarità. Il nostro litorale vanta la Bandiera Blu da 30 anni, testimoniando la qualità e la cura del territorio.

Molte DOC nate negli anni '90 sono state concepite come punto d'arrivo, anziché di partenza. La DOC Sicilia è emersa proprio per colmare le difficoltà delle piccole DOC nel farsi conoscere. Con il tempo, però, la DOC Sicilia è diventata molto ampia e ora si sta verificando una sorta di processo inverso: **una maggiore identificazione dei territori specifici**.

Un esempio concreto è il nostro [Bertolino Soprano](#), un Grillo in purezza che si distingue nettamente dagli altri Grillo, grazie a un terroir calcareo unico. Oggi abbiamo maggiori strumenti scientifici per identificare le zone più vocate e valorizzarle al meglio.

Vinitaly 2025 sarà la vetrina del debutto di questi vini con la nuova denominazione. Cosa possiamo aspettarci dalla presentazione?

Presenteremo questi vini con un **restyling grafico delle etichette**, pensato per enfatizzare la nostra scelta strategica. Oltre all'aspetto visivo, c'è stato un **grande lavoro tecnico** e siamo fiduciosi che questa novità verrà accolta positivamente.

Il cambiamento climatico sta influenzando anche il territorio di Menfi. Come state affrontando questa sfida e quali soluzioni state implementando?

Abbiamo vissuto due anni estremamente difficili: nel 2023 un **attacco virulento di peronospora** e nel 2024 una grave siccità. Inoltre, la rete idrica presenta numerose criticità e il nostro bacino idrico, a causa della proliferazione di un'alga, non ha potuto fornire acqua nel 2024. Questo ha portato a una riduzione del 37% delle rese rispetto al 2023.

Stiamo adottando potature più corte, sperimentando reti ombreggianti e valutando l'utilizzo di portinnesti resistenti. Tuttavia, coltivare con temperature di 45°C e senza acqua è una sfida complessa. **Serve un intervento infrastrutturale, anche da parte delle istituzioni**, per evitare il mettere in crisi un'intera comunità di 1800 famiglie. In ogni caso questa situazione critica non riguarda solo noi, ma diverse zone

della Sicilia.

I nostri tecnici stanno lavorando per **spiegare e diffondere le tecniche di aridocoltura ai nostri soci** ma la situazione è molto complicata. Quest'anno dovremmo vedere, ha piovuto un po' ma la falda non ha ancora recuperato. Siamo in grado di gestire 550.000 quintali di uva, ma ne produciamo 280.000 quintali: questo la dice lunga sul **potenziale non sfruttato**.

Ragionando su un contesto temporale più allargato, **ci troviamo di fronte ad una successione di fasi emergenziali davvero unica**: nel 2024 abbiamo subito la siccità, nel 2023 la peronospora, nel 2022 la crisi energetica dovuta alla guerra tra Russia e Ucraina, durante il biennio 2020-2021 c'è stata la pandemia di Covid-19. Ora si registra il calo dei vini rossi ed il nuovo codice della strada sta colpendo l'Horeca. In sostanza ci stiamo allenando a qualsiasi avversità ma vorrei poter vivere un anno di vera normalità.

Come vede l'evoluzione della viticoltura siciliana nei prossimi 5 anni e quale sarà il ruolo di Menfi in questo scenario?

Le opportunità di crescita sono ancora numerose. **Abbiamo potenziato la nostra squadra commerciale**, assumendo un direttore dedicato a Mandrarossa e stiamo esplorando nuovi mercati, come la Cina e la Corea del Sud. In Italia, soprattutto al Centro-Nord, abbiamo ampi margini di crescita per Mandrarossa.

Il tema della sostenibilità è centrale: il nostro territorio ci consente di distinguerci rispetto ai competitor. Abbiamo già le certificazioni VIVA e SOStain, ma vogliamo andare oltre per ottimizzare la produzione sostenibile. Inoltre, siamo capofila di un contratto di filiera da 50 milioni di euro, che ci permetterà di **migliorare la gestione logistica e separare**

la produzione biologica da quella convenzionale.

Infine, stiamo monitorando con attenzione il segmento dei vini dealcolati e a bassa gradazione alcolica. Il decreto è stato pubblicato a dicembre 2024, ma siamo già attrezzati per poter andare in questa direzione e ci siamo mossi in anticipo per valutare le opportunità e individuare eventuali partner strategici.

Se dovesse convincere un consumatore o un operatore internazionale a visitare la Menfi DOC, come agirebbe?

Lo porterei in macchina a esplorare il territorio: le spiagge, i boschi, i vigneti. Sono certo che rimarrebbe colpito dalla bellezza di Menfi, e a quel punto gli direi che i nostri vini sono l'esatta espressione di questo paesaggio.

La chiave è l'esperienza diretta: chi visita Menfi ne rimane affascinato. Per questo vogliamo investire su enoturismo, incoming e nella promozione del nostro territorio, affinché sempre più persone possano scoprire il nostro areale e apprezzare questa straordinaria realtà vitivinicola.

Punti Chiave:

- 1. La DOC Menfi si rafforza con Mandrarossa:** Mandrarossa punta su un'identità territoriale più marcata, spostando alcuni vini da Sicilia DOC a Menfi DOC per valorizzare il terroir e aumentare la riconoscibilità internazionale della denominazione.
- 2. Sfide climatiche e crisi idrica:** La siccità estrema del 2024 e le difficoltà infrastrutturali nella rete idrica hanno ridotto del 37% le rese. Si stanno sperimentando

nuove tecniche agronomiche, tra cui aridocoltura e portinnesti resistenti, ma servono interventi strutturali per garantire il futuro della viticoltura locale.

3. **Strategia di crescita e nuovi mercati:** Menfi guarda oltre i confini nazionali, rafforzando la presenza in mercati emergenti come Cina e Corea del Sud. In Italia, Mandrarossa punta a consolidare il suo posizionamento, soprattutto nel Centro-Nord.
4. **Sostenibilità e innovazione produttiva:** La cooperativa ha già certificazioni ambientali (VIVA e SOStain) e guida un progetto da 50 milioni di euro per migliorare logistica e separazione delle produzioni biologiche e convenzionali. Inoltre monitora il trend dei vini dealcolati per future opportunità di mercato.
5. **Enoturismo come leva strategica:** Mandrarossa punta su un turismo esperienziale legato alla natura e alla ruralità. La bellezza del territorio, tra spiagge incontaminate e vigneti, diventa un valore aggiunto per attrarre visitatori e rafforzare l'immagine della denominazione.