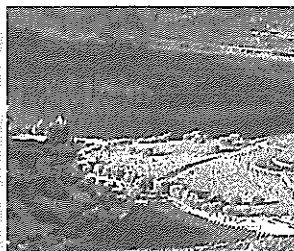


Un vino inglese nel cuore del Mediterraneo: origini e caratteristiche del Marsala



R o s a r i o L e n t i n i

Anche se la storia del vino *Marsala* non affonda le proprie radici nella cultura del *Grand Tour* dei viaggiatori europei del '700, tuttavia i mercanti e i negozianti-banchieri inglesi, che giungevano in Sicilia per collocare i prodotti dell'industria tessile britannica, avevano come prime mete Palermo e Messina, da dove si irradiavano verso le altre località siciliane per svolgere i propri affari. Erano diverse le finalità del mercante rispetto a quelle dell'artista, del letterato, dell'uomo di scienza; identici erano, invece, gli itinerari. E l'immagine stupenda che si offriva al viaggiatore che giungeva dal mare era quella di Monte Pellegrino che sovrasta Palermo. Nel suo *Italienische Reise*, Johann Wolfgang Goethe, così scriveva nella primavera del 1787 appena giunto in città: «... Monte Pellegrino con la sua elegante linea in piena luce» e il giorno seguente: «Già oggi Kniep mi lasciò fare da solo qualche passeggiata e qualche osservazione, per dedicarsi a disegnare fedelmente il profilo del Monte Pellegrino, il più bello di tutti i promontori del mondo».

Facciamo iniziare, quindi, la storia del *Marsala* proprio con l'immagine della montagna sacra dei palermitani, ai piedi della quale il porto accoglieva le navi straniere.

I viaggiatori di passaggio sono stati davvero tanti dalla seconda metà del '700 in poi; meno numerosi, invece, quelli rimasti stabilmente in Sicilia, ma il cui contributo alla storia dell'economia, della società e della cultura è stato di grande rilievo. Le origini del vino *Marsala* sono indiscutibilmente inglesi e a John Woodhouse, detto "Old John" (1730-1813), si deve l'avvio della commercializzazione di un prodotto che nel volgere di pochi anni egli avrebbe reso

“diverso” da quello che si beveva e si consumava normalmente in quell’area della Sicilia occidentale. Woodhouse era un mercante venuto da Liverpool intorno al 1773, quando ancora la Sicilia non era diventata strategicamente vitale per gli interessi britannici. In quel periodo, nel territorio circostante la città di Marsala, la vigna era abbastanza presente, ma non predominante all’interno di un’economia agro-pastorale. Con il XVIII secolo, si comincia a rilevare una maggiore diffusione dei vigneti rispetto ad altre colture, senza che ciò corrispondesse automaticamente a un miglioramento della qualità del vino locale. L’arte di fare il buon vino stentava a liberarsi da pratiche e metodi molto empirici e diversi da zona a zona con risultati spesso mediocri.

Woodhouse si era spinto sino a Marsala soprattutto per sviluppare il commercio di ceneri di soda (*cinzas de soda*) utilizzate per la fabbricazione del vetro e del sapone, di mandorle, di olio e di altri generi e materie prime. Prese in affitto i magazzini di un’antica tonnara (*almadrava*) abbandonata, alle porte di Marsala, di cui divenne ben presto proprietario, per trasformarla in fattoria enologica. In un primo tempo Woodhouse si limitava ad acquistare il vino locale per spedirlo direttamente in Gran Bretagna. Dalla fine del ‘700 e, ancor più dal 1806, quando il “Blocco Continentale”, imposto da Napoleone ai porti europei, costrinse il governo britannico a intensificare l’invio di truppe e di navi da guerra nel Mediterraneo meridionale, il controllo dell’isola di Malta e della Sicilia divenne una priorità strategica per l’Inghilterra.

E fu proprio questa la circostanza decisiva che consentì al vino *Marsala* di uscire dall’anonimato. I Woodhouse, padre e figli, si resero conto della grande opportunità rappresentata dall’imprevisto *business* del vino locale come genere di rifornimento della Marina militare britannica che presidiava i porti siciliani. Bisognava, però, risolvere il problema della instabilità del prodotto (*instabilidade do produto*) che diventava imbevibile ancor prima di giungere a Malta o, comunque, prima di arrivare nelle tavole degli ufficiali della Marina di Lord Nelson. Fu quasi costretto, quindi, ad intervenire sul prodotto che egli comprava dai viticoltori locali per effettuare, nei magazzini della sua “Factory Wine”, i primi esperimenti di stabilizzazione con aggiunta di alcool.

Secondo un’autorevole fonte ottocentesca, John Woodhouse, intorno al 1774, effettuò una prima spedizione per l’Inghilterra di 60 botti (di circa 412 litri ciascuna), alle quali avrebbe aggiunto due galloni (*medidas*) di alcool (probabilmente di rum), l’equivalente cioè di 9,08 litri. Egli aveva, quindi, determinato empiricamente, per la produzione del *Marsala*, già nella seconda metà del Settecento, il parametro del 2,2% di alcol per ciascuna *pipe* di vino locale.

I risultati delle manipolazioni di Woodhouse furono abbastanza soddisfacenti tanto che le richieste di vino di Marsala si incrementarono in misura esponenziale. Nel volgere di qualche decennio i fratelli Woodhouse, figli di "old John", costruirono altri magazzini di deposito in tutta la Sicilia occidentale.

Ecco, quindi, la prima vera rivoluzione enologica realizzata dagli Inglesi: la creazione di un vino sostanzialmente diverso da quello preesistente, con un risultato finale ben più soddisfacente delle previsioni. Contemporaneamente, si otteneva anche un secondo importante risultato, cioè la graduale trasformazione del mercante inglese in imprenditore vinicolo (*impresario vinicola*) sempre più specializzato.

Il successo sorprendente ottenuto già a fine '700, non bastava, però, da solo a rendere commerciabile il vino prodotto dai Woodhouse che aveva molte affinità con quelli spagnoli e, ancor più, con quelli portoghesi. Tanto era consolidata nei mercati europei la fama di quei vini liquorosi che ancora alla fine degli anni Trenta dell'800, il *Marsala* veniva pubblicizzato come vino "ad uso di Madeira" o "ad uso di Jerez". Lo aveva annotato nel 1811 anche un altro viaggiatore molto famoso – l'ufficiale britannico George Cockburn –: «Mr. Woodhouse has a great wine establishment here; he buys the surrounding vineyards and makes a very good wine called Marsala not unlike Madeira».

Non a caso, infatti, ad inizio Ottocento, nel Dizionario universale francese curato da Lenormand, Payen ed altri, i vini siciliani segnalati erano il *Moscato* di Siracusa e la *Malvasia* delle isole Eolie; il vino *Marsala* non era ancora menzionato.

Come fu possibile ottenere un risultato industriale e commerciale così straordinario e di successo? La risposta non è semplice e non basta fare riferimento a tutte le circostanze e congiunture favorevoli interne ed internazionali se non si tiene conto di un dato oggettivo: la capacità degli Inglesi di comprendere la realtà locale e di valutarne le potenzialità per fini mercantili e, di contro, la risposta favorevole dei marsalesi, innanzitutto a considerare Woodhouse un mercante con il quale fare buoni affari, nonché a riconoscerne sul campo la superiorità imprenditoriale.

I fratelli Woodhouse furono ben presto seguiti e imitati da numerosi altri mercanti inglesi, stabilitisi a Palermo, Marsala e Mazara del Vallo: James Hopps e figli, Benjamin Ingham e i nipoti Whitaker, Alexander Breck, Thomas Corlett, Joseph Gill, Joseph Payne, Matthew Clarkson, John Lee Brown, che fino ai primi decenni dell'800 non si dedicarono solo ed esclusivamente alla commercializzazione del vino *Marsala*, ma continuarono a svolgere, con grande profitto, l'import di manufatti dell'industria tessile di Wakefield, Halifax, Leeds,

Bradford e Huddersfield e l'export di prodotti agro-alimentari e di materie prime siciliane. Contemporaneamente, svilupparono attività di tipo imprenditoriale e di intermediazione creditizia e finanziaria.

Gli imprenditori siciliani iniziarono ad interessarsi al vino *Marsala* con un certo ritardo rispetto agli Inglesi: Vincenzo Florio, ad esempio, che fu il primo vero industriale moderno siciliano costruì la sua fattoria vinicola a Marsala – tuttora esistente e attiva – intorno al 1833.

Ovviamente, anno dopo anno, il processo di produzione del *Marsala* si perfezionò, tanto che si possono distinguere due fasi: la prima, caratterizzata dalla lavorazione elementare basata sull'aggiunta di rhum o brandy, prima dell'imbarco delle botti; la seconda, caratterizzata da un procedimento molto più elaborato, la *concia* (*curtimento*), secondo regole e metodi più strutturati. In particolare, si cominciò ad articolare il procedimento mediante produzione dei due componenti (*elementos*) essenziali: il *mosto cotto* (*mosto cozido*) e il *sifone*. In sintesi, si operava nel modo seguente: dalle uve bianche di vitigni autoctoni siciliani, Inzolia, Catarratto e Grillo, si ricavava il mosto secondo l'antico procedimento del *pestimbotta*, cioè della pigiatura (*pisa*) delle uve nei palmenti (*lagar de vinho*) e del rapido imbottamento (*envasilhar logo*). La botte (*pipa*) veniva riempita di mosto fino a 4/5 della capacità e veniva immediatamente chiusa con una pietra.

Non tutto il mosto, però, veniva versato nelle botti (*pipas*); parte di esso, infatti, veniva posto in grandi caldaie di rame (*caldeira de cobre*) per essere cotto finché l'intera massa non si riducesse ad un terzo del volume iniziale; da qui il nome di *mosto cotto*.

Un'altra parte di mosto, ad elevato contenuto zuccherino – prodotto dalla pigiatura di uve molto mature (*madura*) – veniva versato immediatamente in altre botti nelle quali in precedenza era stata riposta una certa quantità di alcool, corrispondente a circa un quarto del volume dei recipienti stessi. Amalgamando bene il mosto con l'alcool già contenuto nella botte si otteneva il *sifone*.

Compite queste due distinte lavorazioni, il *mosto cotto* e il *sifone* venivano aggiunti in tempi diversi alle botti principali che contenevano soltanto mosto, dando vita a una diversificata gamma di vini *Marsala*, più o meno forti per gradazione alcolica. Rispetto, quindi, ai primi esperimenti praticati da John Woodhouse, di semplice aggiunta di brandy o di rhum, si andava sviluppando un processo produttivo più elaborato, i cui segreti originari si sono arricchiti di molti particolari, nei tagli (*misturas*), nei travasi (*transvasamentos*), nelle chiarificazioni (*clarificacao*) e nell'invecchiamento (*envelhecimento*). Si sono create regole non

scritte, frutto di esperienze tramandate gelosamente tra i vari amministratori, cantinieri ed enotecnici che, nel tempo, si sono avvicinati alla guida degli stabilimenti marsalesi.

Un altro elemento di valore dell'eredità inglese è rappresentato dallo sviluppo di una mentalità imprenditoriale innovativa e di una scienza enologica che dalle fattorie si è irradiata nelle campagne marsalesi. Vendemmia dopo vendemmia, con istruzioni, suggerimenti e prescrizioni persino nei contratti individuali stipulati presso i notai con i singoli viticoltori e i proprietari terrieri, i Woodhouse e soprattutto Benjamin Ingham, stabilivano quando effettuare la potatura delle vigne, quando iniziare la vendemmia (*vindima*), come selezionare le uve e trattare i mosti. Nulla veniva lasciato al caso.

Si faceva strada l'idea che per ottenere i migliori risultati e riuscire a collocare con successo il prodotto, principalmente nei mercati anglo-americani e del nord-Europa occorresse stabilire e mantenere un rapporto costante con i produttori viticoli, organizzare le cantine, creare delle riserve, disporre stabilmente di un nucleo di maestri bottai.

Alla fine degli anni Venti dell'800, Benjamin Ingham, alla ricerca di nuovi mercati, cominciò ad avviare contatti con le ditte di distribuzione dell'America del Nord, per far conoscere e collocare il suo *Marsala*: a New York, Philadelphia, Baltimora e, soprattutto, a Boston. Il *Marsala* di Casa Ingham non era migliore di quello prodotto dai Woodhouse che, invece, vantava un invecchiamento più lungo.

La progressiva affermazione del *Marsala* sui mercati esteri indusse le principali Case vinicole ad accentuare gli investimenti di capitale per ammodernare gli impianti, ad ampliare notevolmente i magazzini di deposito delle riserve, anche al fine di esercitare un controllo monopolistico sul prezzo dei mosti nelle annate scarsamente produttive. Tuttavia, dopo decenni di ininterrotta crescita, il settore si avviava ad attraversare quel lungo periodo di crisi che dalla fine dell'800 si protrasse fino agli anni Sessanta del '900.

Se volessimo rappresentare un grafico dell'andamento della viticoltura nell'area marsalese, dovremmo disegnare la crescita moderata e costante della seconda metà del '700 fino al ritmo più sostenuto degli anni Ottanta dell'800, provocato dalle consistenti esportazioni di vino da taglio (*vinho vulgar*) verso la Francia, i cui vigneti erano stati distrutti dalla fillossera. Si verificò, così, nel decennio 1878-1887 una straordinaria espansione della viticoltura e della produzione enologica siciliana. Ma, contrariamente a quanto si possa pensare, tale forte crescita della domanda di vino siciliano ordinario non portò alcun beneficio all'immagine e alla qualità del *Marsala* che cominciò a perdere quote di mercato in favore delle

cosiddette marche di concorrenza, cioè di prodotti di qualità infima, privi di invecchiamento, addizionati con alcool di contrabbando.

L'arrivo della fillossera anche in Sicilia e, in particolare, dal 1893 nel territorio di Marsala e nelle campagne di quella provincia, ebbe effetti devastanti e, come nel resto d'Europa, provocò la distruzione quasi integrale dei vigneti, con conseguente crollo dei profitti e con l'impennata dei costi di produzione e dei prezzi di listino del *Marsala*. Questa crisi ebbe durata particolarmente lunga e fu amplificata anche dalle condizioni di modesto progresso che, in generale, la viticoltura e l'enologia avevano compiuto in Sicilia sino a quel momento. Nonostante il grande arricchimento degli anni precedenti, che avrebbe potuto consentire l'avvio di un processo di modernizzazione più diffuso, solo una minoranza di proprietari e di imprenditori vinicoli continuò ad investire capitali nelle proprie aziende. Dall'inizio degli anni Ottanta, all'interno dello stabilimento di vini *Marsala Florio*, fu introdotto l'imbottigliamento meccanico, ancor prima che ciò venisse realizzato alla Woodhouse o alla Ingham-Whitaker.

Alla fine degli anni Venti del '900, quando ormai la presenza di capitalisti britannici cominciava a non essere più gradita nell'Italia di Mussolini, si concluse il lungo viaggio iniziato a fine '700, con il definitivo passaggio di quelle case vinicole inglesi alla Cinzano di Torino. Rimanevano, però, alla Sicilia, non solo la preziosa eredità del vino *Marsala* ma anche due autentici gioielli culturali grazie all'iniziativa e alla determinazione di uno degli ultimi anglosiciliani, Giuseppe Whitaker, che oltre ad essere imprenditore vinicolo, fu appassionato e competente naturalista e archeologo. Mi riferisco alla sua residenza palermitana, villa Malfitano, circondata da alberi e piante provenienti dai continenti più lontani. E mi riferisco al parco archeologico dell'isola di Mozia, poco distante dalla costa marsalese, da lui acquistata interamente per potersi dedicare agli scavi che gli permisero di portare alla luce l'antica città dei Fenici.

Se l'800 è stato, dunque, il secolo della grande crescita del *Marsala*, non altrettanto positiva è stata l'evoluzione novecentesca. La spinta propulsiva e innovativa – anche per effetto delle due guerre mondiali – per diversi decenni è sembrata esaurirsi e l'immagine del vino ne ha risentito grandemente. Solo negli ultimi trentacinque anni si è registrata una svolta decisiva nel settore sostenuta da forti investimenti per la valorizzazione delle qualità e il *restyling* dell'immagine stessa del *Marsala* che oggi viene proposto soprattutto come vino da meditazione o da dessert.

La legislazione più recente ha contribuito notevolmente a tutelare la qualità e la storia del *Marsala*. Con questa denominazione oggi possiamo riferirci a vini che

possono essere prodotti solo con alcune uve di vigneti ubicati in una zona ben delimitata; si tratta di circa 77.000 ettari (*hectare*) con una resa (*rendimento*) di circa 4,5 milioni di quintali di uva, corrispondente a 3,5 milioni di ettolitri di vino) e con caratteristiche di invecchiamento e di colore inequivocabili. Voglio qui limitarmi ad elencare la classificazione per durata di invecchiamento:

1. Marsala Fine, minimo un anno;
2. Marsala Superiore, minimo due anni;
3. Marsala Superiore Riserva, minimo quattro anni;
4. Marsala Vergine (denominato anche Marsala Soleras), minimo cinque anni;
5. Marsala Soleras Stravecchio (denominato anche Marsala Soleras Riserva), minimo dieci anni.

La classificazione delle qualità sopraindicate, sulla base del colore e del contenuto di zuccheri è anch'esso espressamente fissato nel testo della legge.

Il complesso delle disposizioni (in particolare la Legge 28 novembre 1984, n. 851) prevede che il *mosto cotto*, il *sifone* e il distillato di vino, sono ottenibili solo dai prescritti vitigni coltivati nella zona di produzione e sono elementi caratteristici della composizione soltanto di alcuni tipi di *Marsala* (per esempio, per la produzione del "Vergine" o "Soleras" non può farsi alcuna aggiunta di *mosto cotto*, né di *sifone*).

In conclusione, la lunga crisi novecentesca è ormai alle spalle e il *Marsala*, diversamente da quanto accadeva alle sue origini, è diventato un vino molto apprezzato nel mercato nazionale, mentre solo il 30% della produzione complessiva viene collocato all'estero. L'unico vero pericolo che oggi corre questo vino di grande qualità è quello delle politiche commerciali delle multinazionali che nel tempo hanno rilevato marchi di prestigio e attuato interventi di *restiling* discutibili, in cui, ad esempio, il toponimo Marsala viene posto in secondo piano. Fortunatamente, resistono ancora numerose aziende vinicole, piccole e medio-grandi, di antica tradizione familiare che presidiano le loro produzioni, senza cedere agli incantesimi del mercato.

Bibliografia essenziale

- A. Buttitta, *Il vino in Sicilia*, Sellerio, Palermo, 1977.
G. Cockburn, *A voyage to Cadiz and Gibraltar up the Mediterranean to Sicily and Malta in 1810 & 11 including a Description of Sicily and the Lipari Islands and an Excursion in Portugal*, Harding, London, 1815.
M. D'Angelo, *Mercanti inglesi in Sicilia 1806-1815*, A. Giuffrè, Milano, 1988.

- G. Dennis, *A Handbook for Travellers in Sicily*, London, 1864.
- J. W. Goethe, *Italienische Reise*, trad. it., Mondadori, Milano, 1993.
- Lenormand, Payen ed altri (a cura di), *Nuovo dizionario universale tecnologico o di arti e mestieri e della economia industriale e commerciante*, prima traduzione italiana dal francese, Venezia, 1836, tomo XIV, p. 508.
- R. Lentini, "Una nuova cultura del vino", in *L'economia dei Florio*, Sellerio, Palermo, 1990.
- IDEM, "La presenza degli Inglesi nell'economia siciliana", in R. Trevelyan, *La storia dei Whitaker*, Sellerio, Palermo, 1988.
- IDEM, "La rivoluzione economica del Marsala", in *Marsala, Murex*, Marsala, 1997.
- R. Lentini - P. Silvestri (a cura di), *I Whitaker di villa Malfitano*, Fondazione Giuseppe Whitaker, Palermo, 1995.
- S. Mondini, *Il Marsala*, Palermo, 1900.
- G. Puglisi, *La Sicilia e i suoi vini. Ragguagli sugli stabilimenti enologici siciliani*, Palermo, 1884.
- A. Rossi, *La viticoltura in Sicilia*, Istituto Regionale della Vite e del Vino, Palermo, 1955.