

PANORAMA

I MIGLIORI LAVORI CHE SI TROVANO IN EUROPA



INDAGINE ESCLUSIVA
1.000 OPPORTUNITÀ DA COGLIERE AL VOLO

L'ITALIA CHE VA
12 GIOVANI GENI ALLA CONQUISTA DELL'AMERICA



DUE FRATELLI DI NOME BARBARESCO

**Pochi ettari, alta qualità
per un'azienda che
si è ripensata. In rosa.**

*La fortuna aiuta gli
audaci, dicevano i latini.*

E audace fu giusto cinquant'anni fa Renato Cigliuti a mettere in fila le prime 300 bottiglie di Barbaresco, interrompendo la vecchia tradizione familiare di vendere il vino sfuso. Era stato audace già quando cominciò a diradare i grappoli: il vino veniva più buono, ma più scarso.

Per molti era un sacrilegio rinunciare a tanti ettolitri. Per lui una sfida. L'ha vinta. In mezzo secolo l'azienda non ha cambiato filosofia. Pochi ettari, poche bottiglie (non più di 30 mila), alta qualità. Su un punto Cigliuti s'era sbagliato di grosso: non pensava che le donne di casa l'avrebbero seguito e ne ha mantenuto le dimensioni ritagliate su se stesso. Invece sia la moglie Dina che le figlie Claudia e Silvia si sono innamorate dell'impresa e contribuiscono a mantenerla a livelli molto alti. I campioni di casa sono due Barbaresco.

Il Serraboella 2009 si presenta con il bel colore classico e ha un sapore solido e imponente, che si prolunga nel profondo retrogusto. Il fratello minore Barbaresco Vie Erte della stessa annata è più morbido, vivo e seducente.

Il Nebbiolo in purezza 2012 è tannico e molto tradizionale, ma accompagna volentieri anche piatti di medio impegno. Molto seria la Barbera d'Alba Campass 2011.
info@cigliuti.it



PREZZI INDICATIVI

Barbaresco Serraboella	€ 45
Barbaresco Vie Erte	€ 35
Barbera d'Alba Campass	€ 18
Langhe Nebbiolo	€ 16