

GUSTO TOSCANA

VINO, LE SFIDE » NON SOLO CHIANTI

L'altra Toscana riparte 100 aziende cercano spazi e promozione

Nasce la guida delle province di Lucca, Massa e Pistoia
Iniziativa della Cassa di risparmio, sulle orme del Piemonte

Da decenni il Piemonte valorizza i vitigni del nord della regione. Li chiama i nebbioli del nord, come il Gattinara, la Spanna, Ghemme. Nomi importanti, soprattutto il Gattinara, amato da Cavour, che rischiavano di passare inosservati rispetto a campioni mondiali come Barolo e Barbaresco (ma anche le Barbera moderne si fanno rispettare).

Sembra ripercorrere questa strada l'iniziativa presa dalla Cassa di risparmio di Pistoia e Lucca che ha intrapreso una forte campagna promozionale per lanciare i vini dell'Alta Toscana. Per intenderci quelle doc (e non solo) che troviamo in provincia di Pistoia, a Lucca (forse la zona dove le aziende sono più conosciute), nella stessa Versilia e nella provincia di Massa Carrara. Realtà in forte crescita ma non sempre supportate da adeguata promozione. E comunque in difficoltà rispetto ad un mercato che stravede solo per Chianti Classico, Brunello, Bolgheri, Montepulciano.

La Cassa guidata dal presidente Alessio Colomeiciuc ha lanciato l'idea di una guida dei

«Vini dell'Alta Toscana». Già averli ribattezzati e racchiusi in un'unica definizione geografica è di per sé interessante. La banca ha individuato 140 aziende in grado di emergere. Alla proposta hanno risposto in 100. Che venerdì si sono ritrovati nella sede della Cassa a Pistoia per una prima cerimonia.

Le aziende hanno consegnato i vini di punta alla commissione che li assaggerà per dare poi voti e giudizi che finiranno sulla guida.

Ad accogliere i vini c'erano Gino Carmignani, presidente del Consorzio doc di Montecarlo, Moreno Petrini, presidente del consorzio della Doc Colline Lucchesi, Giovan Pio Moretti, consigliere dell'associazione Grandi cru della Costa Toscana, Paola Michelotti, responsabile del progetto.

Alla proposta hanno risposto, dicevamo, un centinaio di aziende. Di queste un 30% arrivano da Massa Carrara, il 32% da Lucca (maggior parte Montecarlo, poi Colline lucchesi, infine la Versilia), un quarto arriva da Pistoia ed un rimanente 10% sono realtà di Prato.

Ci sono aziende già affermate, altre meno. Ci sono realtà che crescono finalmente, pensiamo a Montecarlo. E realtà che rinascono come la Lunigiana, la Versilia, le colline del Candia di Massa. «Ritengo che la guida dei vini dell'Alta Toscana _ dice Colomeiciuc _ rappresenti un'opportunità di promozione per tutto il territorio in quanto è frutto del coinvolgimento delle tante, eccellenti ma poco note case vinicole presenti in quest'ampia area». C'è bisogno di promozione, confermiamo, e di far rinascere certe eccellenze. Pensiamo solo al Montecarlo. Fino agli anni Ottanta i suoi bianchi dominavano il mercato (ricco) della Versilia. Poi Montecarlo ha perso questo mercato domestico, conquistato da un vino come il Vermentino dei Colli di Luni.

Ma la sfida Montecarlo-Luni è solo un esempio. Va rilanciato il Candia, pochissimo visibile sulle tavole degli apuani. Senza tralasciare le potenzialità del Montalbano. La Cassa si è presa una gatta da pelare, ma ne vale la pena.

(c.b.)





La Strada del vino del Candia



Lo stand lucchese a un'edizione di Vinaly