

Viaggio tra i sapori apuani

Il Buy-Wine 2020 arriva a Massa-Carrara Visita alle cave, in Candia e degustazioni

Venti buyer esteri da tutto il mondo hanno assaggiato il Vermentino doc. I produttori sperano di soddisfare ordini futuri

Manuela D'Angelo

MASSA-CARRARA. Sono partiti dalla visita alle cave di Carrara, un paesaggio lunare e algido tra pareti bianche e fredde, poi sono scivolati nelle terre del Candia, tra i vigneti a sentieri stretti, hanno incontrato i produttori locali del Vermentino bianco dei Colli apuani Doc, hanno assaporato il cibo povero degli abitanti, ma cucinato dai giovani cuochi dell'alberghiero Minuto, per poi ripartire verso Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Ungheria, Repubblica Ceca, Bulgaria, India e Messico, Kazakistan e Libano.

La Camera di Commercio, in collaborazione con la Regione Toscana, ha organizzato a Massa Carrara una tappa del tour **Buy Wine** 2020, con

20 buyer internazionali del settore vitivinicolo, che domenica hanno visitato il territorio per incontrare i produttori locali e conoscere i luoghi della produzione. L'incontro è stato organizzato con la collaborazione del Comune di Montignoso, della Strada del vino dei Colli di Candia e Lunigiana e del Consorzio Candia dei Colli apuani. Obiettivo, per i 23 operatori locali, far conoscere ai palati sopraffini stranieri il vino di Candia e, magari, ottenere buoni contatti per qualche ordine che agganci il mercato internazionale. Uno scambio frenetico di biglietti da visita durante il tour nelle cantine dei produttori, poi la degustazione dei singoli prodotti e infine il pranzo, a villa Shiff-Giorgini. «Far dimenticare Firenze e il resto della Toscana dove sono stati per due giorni» dice **Simonetta**

Menconi, responsabile del servizio promozioni della Camera di Commercio – non è facile; la Regione ha chiesto ai territori di partecipare e di rendersi disponibili per accogliere i buyer stranieri, che hanno potuto scegliere pacchetti speciali all'interno del **Buy Wine**. Questi 20 buyer hanno scelto noi»

«Il nostro è un prodotto di nicchia – ha spiegato **Andrea Tarabella** (Cantine romane) – La produzione a livello individuale è bassa, ma si può crescere». «È quella che noi chiamiamo viticoltura eroica – aggiunge **Lorenzo Gianni** del consorzio Candia – Le cantine hanno già investito tanto cercando di restare al passo con i tempi. Ma dobbiamo fare più sistema». **Francesco Micheli** della Strada del Vino conclude: «Abbiamo bisogno di questi eventi che possono creare

possibilità economiche per i produttori. Ma le pubbliche amministrazioni devono affrontare nuovi investimenti per sostenerci». Insomma, se un domani questi buyer richiedessero ognuno una grande quantità di bottiglie, cosa che sarebbe auspicabile, i produttori, individualmente, non riuscirebbero a soddisfarli. Occorre sinergia e l'aiuto delle amministrazioni. I buyer stranieri hanno potuto entrare fisicamente nella storia del territorio: qui la maggior parte dei vigneti ha oltre 40 anni, la viabilità è molto limitata, costituita da sentieri scalinati per il solo passaggio delle persone. L'intera viticoltura è organizzata in aree terrazzate, che rendono difficili l'utilizzo di mezzi meccanizzati; la coltivazione richiede molta manodopera, la vendemmia avviene con cernita manuale. —





Il momento della degustazione dei vini durante il **Buy- Wine 2020**



Il gruppo in visita alle cave di Carrara