

Il vino italiano alla conquista della British Columbia

scritto da Redazione Wine Meridian | 18 Ottobre 2017



Dopo l'Alberta è proseguita sotto i migliori auspici la trasferta di Wine Meridian a Vancouver, dove ha guidato 18 aziende italiane alla scoperta di uno dei territori più interessanti ed effervescenti del Canada. Il gruppo di cantine ha dato vita questa mattina, nell'elegante ristorante in down town Brix & Mortar, ad una masterclass riservata a giornalisti di settore, importatori e qualche selezionato ristoratore, guidata dalla giornalista e wine ambassador del vino italiano Michaela Morris, assistita dal nostro direttore Fabio Piccoli. Ad inaugurare la giornata è intervenuto il console italiano della British Columbia e dell'Alberta, Massimiliano Iacchino

che ha invitato i produttori italiani a credere in questo mercato “perché l’interesse da parte dei canadesi e degli addetti ai lavori è crescente e sempre più consapevole, desideroso di essere informato sulle peculiarità dei vini italiani, delle loro caratteristiche, ma soprattutto della loro storia, unica e particolare. E’ un mercato giovane, ma già evoluto e consapevole, che cerca vini non banali e ricchi di storia come quelli italiani”.

Oltre 160 tra agenti, importatori e giornalisti di settore hanno dato vita alla degustazione successiva, dove è stato possibile presentare quattro vini ad azienda, in un clima conviviale e rilassato, che ha permesso uno scambio reciproco di impressioni, ma soprattutto alle aziende di farsi conoscere.

“Confermo la sensazione di un mercato evoluto e consapevole ” è stata la riflessione a caldo di Vitaliano Tirrito, responsabile estero per il gruppo Moretti, presente a Vancouver con i marchi Contadi Castaldi e Petra ” in linea con il contesto culturale della città, che è sensibile al fascino italiano fatto di storia, cultura e piccole realtà produttive che valorizzano il territorio”.

Sulla stessa lunghezza d’onda anche le sensazioni di Alessandro Bellio, titolare della cantina Ronco Margherita: “Ho notato tanta curiosità ed interesse, unito ad una consapevolezza non comune e alla voglia di avvicinarsi a piccoli vitigni poco conosciuti, ma ricchi di storia e peculiarità”.

“Mi hanno colpito l’affluenza ma soprattutto la preparazione di molti dei partecipanti” conclude Daniele Girolami, export manager dell’azienda Poggio Le Volpi. Ora il tour si sposta alla volta di Seattle, dove domani le aziende presenteranno i loro vini al mercato americano.