Reserv3 Brut Nature: nasce il primo spumante a marchio Pietro Toso

20240703120536cantinetoso-93542914

E’ stato pensato in onore del suo fondatore l’ultima new-entry di Toso. Con **Reserv3 Brut Nature Pietro Toso** la quarta generazione della famiglia produttrice anche di vini classici, vermouth e spirits, non lancia infatti solo il nuovo spumante ma anche il **brand** dedicato al nonno dei due fratelli Gianfranco e Pietro, e del cugino Massimo, oggi a capo dell'azienda.

«*L’azienda è stata fondata nel 1910, quando i miei nonni si sono trasferiti a Santo Stefano Belbo, spostando poi la struttura a Cossano Belbo* - spiega a *Mixerplanet* Gianfranco Toso - *Il nonno, Pietro Toso, ha iniziato a fare spumanti, vini e ad imbottigliare, trasformando così l’azienda pensata all’inizio solo per il commercio, in produttrice di spumanti e vermouth*».

SCELTO IL METODO CHARMAT

Creato attraverso il metodo Charmat e con le uve del **Pinot Nero (75%), dello Chardonnay (20%) e del Pino Meunier (5%)** del Nord Italia, lo Spumante fonde qualità al legame con il territorio e all'etica ambientale. Una lunga fermentazione e un **bàtonnage di 6 mesi sui lieviti** danno allo Spumante gli aromi generati dal processo naturale.

«*Abbiamo deciso di lanciare questo prodotto basato su **metodo Charmat,** perché sul mercato sono pochi gli spumanti che utilizzano questa tecnica*. - continua Toso - *Abbiamo spumantizzato gli spumanti di alta qualità con il metodo Charmat, lasciandoli circa 6/8 mesi in un grosso recipiente a contatto con i lieviti*».

Ciò che deriva da questo processo **è uno spumante giallo paglierino brillante**, dal perlage fine e resistente, e con fiori bianchi e frutta a polpa bianchi arricchiti dalle note della fermentazione e dai sentori sella crosta di pane e brioche, adatto per gli antipasti, per gli apertivi e per i piatti a base di pesci e crostacei.

FOCUS SU SOSTENIBILITA’ E COSTI

Non c’e’ solo il nuovo spumante tra le ultime notizie provenienti da casa Toso. Da tempo l’azienda ha deciso di puntare senza mezzi termini su una produzione orientata alla **sostenibilità.** Ne sono un esempio l’energia pulita ottenuta da tre impianti fotovoltaici, il calore prodotto attraverso biomasse e fossili non combustibili, le acque recuperate per il lavaggio esterno e la refrigerazione e, da ultimo, le navette elettriche utilizzate per lo stoccaggio in magazzino.

In primo piano, come per tutto il settore, anche la sfida legata alla **crisi del vetro e del sughero**. « *Fortunatamente, il problema è rientrato da un anno a questa parte. Il grosso problema è stato l’aumento dei costi delle materie prima, dell’energia, del gas e del combustibile, che ha portato con sé l’aumento dei costi di tutto il resto* - afferma il titolare -. *I costi alti, e problemi derivati dal post covid, hanno comportato un aumento dei costi del vetro del 110%.* ***Oggi il vetro è di nuovo disponibile, nonostante i prezzi cari***».

COME SARA' LA VENDEMMIA 2024

A differenza della scorsa estate, che ha avuto come protagonisti il forte caldo e gli acquazzoni improvvisi, il clima degli ultimi mesi ha pero’ aiutato l’azienda per il periodo di vendemmia.

«*Quest’anno finalmente abbiamo avuto le piogge. Nonostante i disastri naturali che ci spaventano, come la grandine, l****a vendemmia si prospetta molto buona,*** *sarà molto in anticipo per le piogge e il caldo che non è stato eccessivo, ma sufficiente per far maturare bene le uve*», conclude Toso.