Sai tutto dell’agave? Ti diciamo come proporlo al bar

20240715174443pirineo-3351-76887b5b

Raccontare il Messico attraverso la ricchezza dei suoi distillati: **tequila e mezcal**, certo, ma anche **raicilla, bacanora, sotol, lechuguilla, pox, whisky messicano**, gintol di etichette dai nomi evocativi come Vecindad, Ocho, Aprendiz, Yu Baal, Sotol Coyote, Sotoleros, Rancho Tepua, Pox, Sierra Norte. È questo l’obiettivo di **Le agavi di Compagnia dei Caraibi on Tour**, l’appuntamento dell’azienda di Vidracco (TO) che sta girando l’Italia in dieci tappe divise in due momenti: la masterclass pomeridiana riservata ai bartender, guidata da Francesco Pirineo – Advocacy Manager di Compagnia dei Caraibi – e la guest serale aperta al pubblico, con drink list inedite.

Proprio a Pirineo, a margine della tappa milanese del tour tenutasi da Eppolino, chiediamo come si “trattano” le agavi al bar. *«Una cosa che mi entusiasma nelle Agavi è la pianta* – ci dice -: *la materia prima fa la differenza, come nella canna da zucchero c’è un’estrema varietà, mi affascina il **raw material** che poi si ritrova all'interno del distillato anche senza bisogno di un invecchiamento in una botte o in qualunque contenitore».*

Come ti sei avvicinato ai distillati di agave?

L'agave come mood è sempre stato un po' nelle mie corde, poi da quando ho conosciuto Tomas [Estes, leggendario fondatore di Tequila Ocho, ndr] *mi si è aperto un mondo, è stato un po' il mio padrino e quando abbiamo inserito nel catalogo di Compagnia dei Caraibi Tequila Ocho me ne sono subito occupato.*

È la tendenza del momento, c'è qualcosa che non ti convince?

*No, mi convince tutto dell'agave c'è però da dire una cosa: **il consumatore ragiona in comfort zone**. Nel senso che se deve investire per comprare un drink differente da quello che è il vero trend del mercato oggi, che si chiama Gin Tonic, fa molto più fatica. Quindi è una categoria che nel mondo dei*

bar è in fortissima crescita, è vero, ***tutti quanti cercano l'agave****, non solo più tequila e mezcal ma bacanora, reicilla, però il consumatore finale fa ancora un po' fatica perché il distillato non è supportato da un drink semplice da realizzare dappertutto come il Gin Tonic. Abbiamo il Paloma che sta dando una grande mano, però comporta dello sciroppo d'agave, del lime, una soda al pompelmo: sono ingredienti facilmente reperibili ma non come un'acqua tonica e un gin, quindi c'è ancora quel piccolo scoglio.*

Uno scoglio per il consumatore finale.

Sì, però il Gin Tonic è una cosa che si consuma anche molto a casa, è ***aumentato tantissimo sulla scia della pandemia****, ed è chiaro che un drink più si consuma a casa e più si consuma dappertutto, è verticale la cosa sia dal basso all'alto che dall'alto al basso. L'agave forse in casa non è arrivata, bisogna ancora istruire il consumatore finale e il* ***ruolo principale ce l'ha il bartender*** *che è colui che spiega, educa il cliente, cerca di portarlo a una bevuta più consapevole e più accettabile per il consumatore. Quindi* ***finché non si educa il cliente non si riuscirà mai ad avere tanta penetrabilità sul mercato con un distillato come l'agave****. Così il mezcal si può proporre a chi beve whisky torbato, però poi devi spiegare che a parità di prezzo là c'è scritto 10 anni, qua non c'è scritto nulla ma per ottenere quel distillato ho avuto bisogno di tempo, del sole di Oaxaca e di una pianta che necessita di 10 anni per crescere.*

Diciamo che c'è una certa complessità dietro perché devi discernere le varie tipologie e poi all'interno di quella tipologia, devi andare a capire da dove viene.

Ma infatti il miglior modo per concepire e capire il distillato d'agave è quello di rapportarlo al vino. Ci sono tanti vitigni, c'è il territorio, il terroir, la differenza è che il vino è fermentato l'agave è distillata.

Più in mixology o più puri?

Entrambi. Io sono un cultore della bevuta liscia, una porzione di mezcal, una porzione di tequila. In mixology mi piace, deve essere però sostenibile perché ***sono distillati che hanno un costo considerevole****, in una fascia ampia che va dai 20 euro anche ai 100 euro per una bottiglia. Pescador de Suenos è un mezcal ancestrale che ha un costo notevole, in miscelazione sta appunto al bartender utilizzarli con i giusti crismi. Quindi al posto di un Paloma solo Tequila si può fare* ***un Paloma sostenibile in termini di costo*** *con un piccolo taglio di Sotol, per andarlo a caratterizzare perché sono estremamente caratterizzanti anche nel drink, si sentono e si possono valorizzare. Posso anche fare un* ***Paloma solo con Mazcal, solo Sotol, solo Raicilla, però non diventa sostenibile per il bar*** *. In quel caso lo utilizzo come prodotto da taglio, quindi facciamo un Paloma con 35 ml di Tequila e 15*

ml di Mezcal e gli diamo una nota che lo caratterizza. Possono essere trasversali, per me tutto può essere utilizzato in miscelazione ma deve essere sostenibile anche in termini economici. Però secondo me sono prodotti che vanno apprezzati in prima battuta lisci per sentire proprio il liquido, la cultura, l'essenza di un Paese come il Messico.

Un bar che volesse investire sull'agave senza essere specializzato quante bottiglie dovrebbe avere?

Dovrebbe iniziare sicuramente da Tequila e Mezcal, anche qualcosa con degli ***invecchiamenti leggeri*** *come reposado, anejo. Paradossalmente io ti farei assaggiare prima Reposado (invecchiato fino a due mesi), poi un Anejo (fino a un anno) e poi ti porto al Tequila per poi portarti al Mezcal, cioè lo farei al contrario: prima qualcosa di più delicato è più riconoscibile per te, per poi portarti a qualcosa di più estremo, vedi la* ***Raicilla****, che se la dai a un profano non la capisce. È un po' come quando ti danno un vino naturale quando bevi solo i vini tradizionali, pensi che sia andato a male, ma la verità è che non conosci il prodotto. Quindi* ***in un bar credo che Tequila e Mezcal siano imprescindibili oggi****, senza necessità di avere chissà quante referenze, poi man mano che riesci ad abituare la clientela si può inserire un altro distillato, un mezcal che viene fatto con una pianta diversa, un Espadino un Tobala un Madre Cuishe e via di seguito.*

Come sta andando il tour?

Sta andando bene, siamo arrivati anche a ***50-55 presenze durante le masterclass****. A Salerno al Lanificio erano più di 50 e Luca* [Versace, bar manager di Eppolino, ndr] *è stato coinvolto in quattro tappe, è un nostro cliente lavoriamo molto bene con lui, è un appassionato di agave. È stato con noi in Puglia, qui ovviamente siamo a casa sua e ne farà un altro paio, in altre tappe invece io stesso vado al bar e qualche drink lo faccio ancora.*

LE PROSSIME TAPPE DE 'LE AGAVI DI COMPAGNIA DEI CARAIBI ON TOUR':

16 settembre: La Punta Expendio de Agave, Roma

7 ottobre: Three Monkeys, Imperia

11 novembre: TBD