



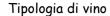
Rubrica a cura di Kirk



Oggi assaggiamo: Barbera d'Asti superiore Tre Roveri (annata 2010)

azienda produttrice: Pico Maccario (Piemonte)

tipo di vino: Rosso Fermo





Prendendo spunto dai commenti della rubrica nel trattare un vino più economico, ho scelto un produttore piemontese con un vito tra i più noti d'Italia. Il prodotto è gradevole all'olfatto e il passaggio in botti di rovere per 12 mesi trasmette al vino un gusto molto rotondo al primo assaggio. 100% uva barbera con gradazione alcolica 14% che in questa circostanza si sentono tutti.

Giudizio

Voto di Kirk: 3 (max.5)



Costo della bottiglia (annata 2010) da 750 ml: circa 17 euro Acquista da: *Liquor Store* (Vercelli) *vino non in vendita nella grande distribuzione*

Costo e reperibilità



<u>Passaggio in botti di rovere</u>: è una maturazione che viene data soprattutto ai vini rossi per invecchiarli e ottenere un retrogusto particolare anche in funzione della botte e del legno con cui è costruita. Le botti solitamente sono costruite con legno di rovere, acacia o castagno.



Questa Barbera è disponibile nei seguenti formati: 0,75 lt, 1,5 lt (formato MAGNUM), 3 lt (formato JÉROBOAM), 6 lt (formato MATHUSALEM) e 12 lt (formato BALTHAZAR).



ETICHETTE





Fronte retro

Confrontiamo il prodotto con un'altra Barbera prodotta dalla stessa azienda; segue scheda.



Tipologia di vino

Oggi assaggiamo: Barbera d'Asti superiore Epico (annata 2010)

azienda produttrice: Pico Maccario (Piemonte)

tipo di vino: Rosso Fermo



Giudizio

Considerato il top di gamma della cantina Pico Maccario, in grado di competere con i più grandi rossi italiani secondo i critici, a mio giudizio siamo ben lontani dalla fama di cui gode questa Barbera. Il prodotto risulta complesso, invasivo e troppo speziato con una forte nota di vaniglia. 100% uva barbera sempre con gradazione alcolica 14%

Voto di Kirk: 2,5 (max.5)







Costo della bottiglia (annata 2010) da 750 ml: circa 23 euro Acquista da: *Liquor Store* (Vercelli) *vino non in vendita nella grande distribuzione*

ETICHETTE





Fronte retro

DETTAGLI

Ho voluto confrontare 2 prodotti identici di uno stesso produttore, scoprendo poi che quello più economico e meno blasonato è risultato essere migliore rispetto a quello più costoso.

Questo confronto è servito a screditare la teoria diffusa che più si spende, più si ha un prodotto migliore!

Alla prossima... PROSIT!

