

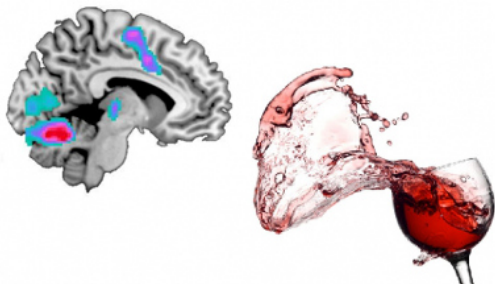


La Prima di WineNews.it



n. 1608 - ore 17:00 - Mercoledì 15 Aprile 2015 - Tiratura: 30835 "enonauti", opinion leader e professionisti del vino
Registrazione del Tribunale di Siena n. 709 del 31 Marzo 2001 - Direttore responsabile: Alessandro Regoli

La News



Questione di gusto e cervello

L'interesse per i vini a più basso contenuto alcolico non è solo una questione di gusto. Anche il cervello li preferisce: secondo uno studio di un gruppo di neuroscienziati guidati dallo spagnolo Manuel Carreras dell'Università dei Paesi Baschi in Spagna, pubblicato sulla rivista Plos One e segnalato su www.blastingnews.com (foto) dal neurofisiologo dell'Università di Milano Mario Rosanova, diversamente da quanto si pensi, le aree cerebrali coinvolte nell'elaborazione delle informazioni gustative, come l'insula e il cervelletto dell'emisfero destro del cervello, si attivano di più quando si beve vino a bassa gradazione alcolica rispetto a vini di gradazione maggiore.

Primo Piano

Le "scorciatoie mentali" con cui scegliamo il vino

Nello studio dei comportamenti d'acquisto il neuro marketing, negli ultimi anni, si sta ritagliando un ruolo di assoluto protagonista, ma c'è ancora tanto da scoprire per rispondere alla domanda da un milione di dollari: cosa c'è dietro alla scelta di un prodotto? Una delle ultime frontiere, teorizzata dal neurologo portoghese Antonio Damasio, è quella dei "marcatori somatici". In sostanza, e semplificando molto un concetto assai più complesso, si tratta di "scorciatoie mentali", create dal nostro cervello per non dover prendere ogni volta una decisione: così, la maggior parte dei consumatori ci mette meno di due secondi a scegliere un prodotto, e lo fa in maniera inconscia. I marcatori somatici, perciò, sono decisivi nel momento della scelta. Anche quando decidiamo di acquistare una marca di vino in enoteca, al supermercato, al ristorante, o sul web, il nostro cervello decide in base ad una scelta precedente, programmandosi cioè sulle esperienze già vissute. Questi programmi mentali, o "riflessi mentali", quasi istantanei, creati dal nostro cervello, servono per evitare di affrontare più e più volte la stessa identica situazione, aiutandoci a risparmiare energia. Attenzione però, perché non si tratta di una semplice raccolta di riflessi precedentemente archiviati, anzi, ogni giorno creiamo, modifichiamo o eliminiamo i marcatori somatici nel nostro cervello, per cui l'azienda che riesce, tramite le proprie campagne pubblicitarie, di marketing o di comunicazione, a "programmare" nel nostro cervello uno di questi marcatori, avrà un vantaggio competitivo enorme al momento della vendita. Le "chiavi somatiche" sono sei, messe in fila dal sito "Vinetur": i marcatori di base, legati direttamente alle azioni di marketing dell'azienda; il momento dell'impianto del marcatore nel cervello del consumatore; il legame tra il marcatore e l'emozione; i marcatori indiretti, che intervengono quando non "funzionano" quelli di base; i marcatori di appartenenza, che scaturiscono, ad esempio, dalla comunicazione delle Denominazioni d'origine; il "marcatore-Paese", che lega un prodotto ad un Paese, ed è abbastanza importante da avere effetti anche a livello macroeconomico.

Focus

Il ritorno dei raspi in cantina

L'utilizzo dei raspi in fermentazione delle uve a bacca nera è una pratica ben conosciuta nella storia della produzione vinicola, caduta però sempre più in disuso, preferendo la diraspatura, ossia la separazione degli acini dai raspi. Ci sono sempre state, però, sacche di resistenza, che hanno riportato in auge, negli ultimi tempi, l'utilizzo dei raspi, soprattutto in Francia. Non mancano esempi anche in Italia, come racconta "Wine Searcher", specie nei terroir del Barolo e del Barbaresco e nelle annate in cui i raspi hanno raggiunto maturità particolarmente elevate. Ma che benefici, e che difetti, portano al prodotto finale? Se ben utilizzati, un interessante arricchimento aromatico, specie sulle note speziate ed alcoliche, ma un uso eccessivo non è affatto consigliato, perché porta sentori erbacei piuttosto spiacevoli. Tutto merito, o colpa, dei tannini: quando i raspi sono maturi l'apporto tannico (molto elevato nei raspi) nel prodotto finale, ossia nel vino, sarà elegante, altrimenti, come detto, i tannini saranno responsabili di un gusto verde ed amarognolo. Ogni viticoltore, poi, deciderà come usarli: Castello di Verduno, nelle Langhe, ad esempio usa esclusivamente i grappoli interi di Nebbiolo.



Poggi, dalla Fivi alla Cevi

Dopo Costantino Charrère, un'italiana torna a conquistare la vice presidenza della Confederazione Europea Vignaioli Indipendenti (Cevi), che rappresenta 11 associazioni nazionali: è Matilde Poggi, già alla guida della Fivi - Federazione Italiana Vignaioli Indipendenti, e che si occuperà in modo particolare dei rapporti della Cevi in sede europea, ma anche di temi come le vendite a distanza ed il ruolo del vino nelle strategie anti alcol che l'Ue si prepara a mettere in campo. Alla presidenza è stato confermato il francese Thomas Montagne. La Cevi, con Matilde Poggi, spiega una nota, chiederà che "il vino non venga considerato alla stregua degli altri prodotti alcolici, come i superalcolici o gli alcolpops. Il vino è un prodotto agricolo che contiene alcol, gli altri sono prodotti industriali".

Cronaca

Montepulciano fa scuola

Montepulciano, terra del Vino Nobile, fa scuola sul fronte della sostenibilità: il progetto per la misurazione della "Carbon Footprint" della denominazione, finalizzata a mettere in campo buone pratiche a livello non aziendale, ma territoriale, messo a punto da Comune, Consorzio del Vino Nobile e Università Marconi di Roma, sarà diffuso a livello nazionale insieme a partner come Valoritavia, leader nell'attività di controllo sui vini, Unione Italiana Vini, Csqa Certificazioni e Federdoc.



Wine & Food

Dati definitivi Agra: vendemmia 2014 a 41-42 milioni di ettolitri

"I dati Agra definitivi sulla produzione di vino nel 2014, trasmessi oggi dal Ministero delle Politiche Agricole alla Commissione Europea, indicano una produzione complessiva tra i 41 e i 42 milioni di ettolitri, confermando le nostre previsioni diffuse con Ismea a settembre. È importante per il nostro settore poter contare su previsioni vendemmiali adeguate perché aiutano gli imprenditori vitivinicoli e gli operatori ad affrontare con serenità il mercato, tenendolo al riparo da manovre speculative". Così il presidente di Unione Italiana Vini, Domenico Zonin.

Winenews.TV

Guarda il Video / Ascolta l'audio

"Dal Ttip nessun rischio di invasione di prodotti Ogm prodotti in Usa o di alimenti a rischio per i nostri consumatori europei, la cui sicurezza è la prima preoccupazione". Così a

WineNews il relatore permanente Paolo De Castro, con la Commissione Agricoltura del Parlamento Ue che ha detto ok all'opinione sul trattato.

