

**Ferrán Centelles: "Se trata de hacer muy buen vino y de explicarlo bien para que la gente lo conciba como un vino de valor."**

*Ferrán Centelles, sumiller de elBulli, mantuvo esta mañana un encuentro con hosteleros y bodegueros de Ribeira Sacra. Casi un centenar de personas participaron de esta jornada formativa sobre la industria vinícola.*

El acto, organizado por CaixaBank, con la colaboración de la D.O. Ribeira Sacra, contó con la asistencia de **María Abeleda, directora comercial de CaixaBank en Galicia y de José Manuel Rodríguez, Presidente de la D.O. Ribeira Sacra**. La sesión se enmarca en el acuerdo firmado entre CaixaBank y **elBulliFoundation**, que contempla, entre otras acciones, un ciclo de jornadas formativas en diferentes D.O. españolas, para analizar y potenciar la industria vinícola.

**Qué es el vino?**

Ferrán Centelles comenzó presentando el trabajo que viene desarrollando desde hace 2 años elBulli con el proyecto de **Bullipedia**. El objetivo es hacer una gran enciclopedia del vino basándose en la restauración gastronómica; las primeras investigaciones han salido ya, en formato libro.

Explicaba Centelles que, "El consumo del vino en España ha pasado de ser puramente alimenticio a ser un consumo hedonista, los momentos de consumo también han ido variando. Hoy en día, hacer una buena comida o una buena cena, para disfrutar, es donde se consume más vino y ahí entra el restaurante y la comida. La restauración tiene un papel muy importante para aportar valor, que la botella se perciba mejor o se disfrute más."

Destacaba Ferrán Centelles lo importante que es el sabor del vino para el consumidor, y como cada vez más, ese consumidor busca más cosas en el vino, "Las bodegas tienen una sensibilidad extrema en conseguir el mejor líquido per se. Hay que ir más allá, cuidar mucho el entorno, la botella, aportar valor. Se trata de hacer muy buen vino y de explicarlo bien para que la gente lo conciba como un vino de valor."

**Para vender el vino**, Centelles señala que hay tres cosas que se pueden hacer: que alguien pruebe tu vino, si va a tu bodega, las opciones de que compre son más; que reciban una recomendación de alguien y el aprendizaje, cuanto más aprendes de una región o de una bodega, cuanto más aprendes del vino, el valor que le das a la botella es mayor. Todo esto aumenta lo que la gente está dispuesta a pagar por el vino."

En cuanto a **como se perciben los vinos de la D.O. Ribeira Sacra** en el exterior, señala el creciente interés nacional e internacional, "Ribeira Sacra, supongo que entendemos todos que tenemos, como un tesoro. La viticultura heroica, el paisaje, la tipicidad del sabor,... Es una zona donde están ocurriendo muchas cosas, hay mucho productor que está empezando proyectos. La sumillería internacional empieza a reconocer la zona y le empieza a interesar."

