

## En botella

### ACTUALIDAD

#### Más de 20.000 personas visitan GastroAlicante

► La segunda edición del evento culinario GastroAlicante ha reunido a más de 20.000 personas durante el pasado fin de semana. El certamen se salda con un notable éxito tanto por la asistencia de público como por el nivel de las actividades desarrolladas durante los tres días en los que se ha prolongado. Chefs de la talla de Ricard Camarena (Ricard Camarena, Valencia), Susi Díaz (La Finca, Elche), Pablo González-Conejero (Finca Buenavista, Murcia), Ana Jiménez (Can Dani, Formentera), María José San Román (Monastrell, Alicante), Jorge Muñoz (Patka, Barcelona), Estanis Carezo (Sudestada, Madrid), Kiko Moya (L'Escaleta, Cocentaina) y Miguel Barrera (Cal Paradis, Vall d'Alba) han planteado innovadoras propuestas que vuelven a poner de manifiesto el enorme

potencial gastronómico de la Comunitat Valenciana en un certamen en el que no han faltado concursos gastronómicos como el de Alta Cocina con Atún Salvaje de Almadra, celebrado en la jornada de clausura del pasado lunes.

### MERCADOS

#### Mejora la exportación de vinos de la DOP Alicante

► La exportación de vinos contraetiquetados con el sello de calidad del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Alicante ha registrado un repunte al alza de casi el trece por ciento en 2014 con respecto al ejercicio anterior. En concreto, el aumento ha sido del 12,85%, alcanzando un volumen total de 28.483,81 hectolitros. Los vinos jóvenes siguen siendo los caldos más embotellados (casi un ochenta por ciento), mientras que los vinos con crianza se estancan en un 13%. Destaca el crecimiento en embotellado de los vinos espumosos, que en sólo tres años ya suponen el 5% del total de vino embotellado al amparo de la DOP Alicante.

### ACTIVIDADES

#### Ron Zacapa crea un espacio sensorial en Valencia

► Del 5 al 14 de marzo, el ron premium Zacapa Centenario abre las puertas de su espacio sensorial, una experiencia única que busca despertar los cinco sentidos y que se ubicará en la plaza Colegio del Patriarca, 6, una de las zonas más concurridas y comerciales del centro histórico de Valencia. La experiencia, de unos 30 minutos de duración, tiene lugar en un espacio creado por el estudio creativo con sede en Valencia CuldeSac y pretende despertar los sentidos de la vista, el tacto y el olfato antes de la degustación del ron, generando en los asistentes nuevas emociones en torno al universo de Zacapa. Para ello se han utilizado materiales inspirados en la naturaleza, elementos oníricos y tecnologías audiovisuales. El viaje sensorial finaliza con la degustación de Zacapa Centenario N° 23 maridado con un petit four de chocolate con remolacha con toques de humo elaborado especialmente por el chef

dos estrellas Michelin Ramón Freixa. La asistencia a este espacio es gratuita previa reserva en el correo electrónico reservas@zacaparoom.es.

### PAGO DE THARSYS

#### Los sumilleres madrileños catan sus vinos y cavas

► El Aula de Sumilleres del Instituto de Formación Empresarial (IFE) de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid acogió el pasado viernes una cata de vinos y cavas de Pago de Tharsys ante medio centenar de representantes de la Asociación Madrileña de Sumilleres. Vicente García, propietario y enólogo; y Stefan Rosvaenge, responsable del mercado nacional, fueron los encargados de dirigir una cata en la que se degustaron caldos como el espumoso Blanc de Noir Tharsys Único, elaborado exclusivamente con uvas de Bobal; sus cavas Millésime blanco y rosado Brut o un cava de la añada de 1991 con 22 años de crianza que ha agotado sus existencias y ya no puede encontrarse en el mercado.

## Gaspar P. Tomás

► DIRECTOR GERENTE Y ENÓLOGO DE BODEGAS BOCOPA

### «Bocopa es el sueño de cientos de viticultores hecho realidad»

Con 53 años recién cumplidos, lleva más de media vida en Bocopa, donde se incorporó en 1988. Tan expresivo como sus vinos, Gaspar P. Tomás repasa algunos de los hitos más importantes de la entidad alicantina y avanza sus proyectos para esta campaña.

VICENTE MORCILLO PETRER

► Más allá de una cooperativa de segundo grado formada por seis entidades y con más de un cuarto de siglo de trayectoria, ¿qué es en la actualidad Bocopa?

► Bocopa es el sueño de cientos de viticultores hecho realidad. Es una empresa agrícola que lucha en los mercados para defender la producción de uva de sus socios y obtener un precio digno para sus cosechas. En su origen, Bocopa nació con el reto de fusionar el cooperativismo y alejarse del mundo del granel para pasar a producir vino embotellado. El camino no fue fácil. Tuvimos que crear un equipo humano que hoy está absolutamente comprometido, dotarnos de instalaciones y redes de comercialización y, por encima de todo, contar con un Consejo Rector que, pese a su exigencia en el día a día, nos dejan trabajar con absoluta libertad.

► Bocopa modeló inicialmente su formato de negocio en el granel, pero enseguida se dio el salto al embotellado. ¿Qué sería de la entidad de haber seguido basándose en los graneles?

► Habría sido un proyecto abocado al fracaso porque estaríamos sujetos a las normas de un mercado muy especulativo. Tenemos un clima y unos viñedos únicos sustentados en dos variedades autóctonas: la Moscatel, única en el mundo al estar pegada al mar con viñedos de más de 40 años en seco; y la Monastrell, cultivada en una zona de transición entre la brisa marina y el clima más continental. Lo que está claro es



José Luis Robredo. LEVANTE-EMV

que, teniendo la posibilidad de crear vinos capaces de transmitir emociones, no podíamos estancarnos en el granel. Así, en la actualidad Bocopa es la empresa número 1 en Alicante, con un volumen de comercialización superior a los nueve millones de euros y más de cinco millones de botellas comercializadas.

► En el port-folio de Bocopa conviven vinos de corte clásico y elaboraciones innovadoras. ¿Sobre qué pautas se guían a la hora de producir sus etiquetas?

► Nos gusta la creatividad, pensamos que hay que ofrecer cosas diferentes al consumidor. El equipo de enólogos, formado por David Llopis, Juani Madrigal y yo, tenemos como objetivo innovar en materia de vinos basándonos en lo tradicional. Como es lógico, la opinión del consumidor es vital a la hora de diseñar nuestros caldos.

► ¿Que supone para usted Marina Alta?

► Marina Alta ha sido como una bendición. Es un vino que creé yo. Hasta 1992 no se ha-

bía hecho un vino igual en Alicante. Recuerdo que la primera añada no fue muy alentadora, pero a partir de la segunda campaña todo cambió a mejor. Marina Alta es un vino de personalidad propia reconocido en todos los rincones del mundo y galardonado en los principales concursos internacionales. En su día, Peñín dijo que «tal vez es el mejor blanco de Moscatel hecho en España».

► Apuestan fuerte por los vinos espumosos. ¿Qué porción de su volumen de producción supone este tipo de vinos y qué margen de crecimiento prevé?

► Al margen de constatar que los espumosos representan hoy el 10% de nuestra producción, quiero insistir en que el objetivo pasaba por ofrecer algo diferente al consumidor y mostrar como de una misma uva se pueden hacer diferentes productos. Cuando decidimos apostar por Marina Espumante queríamos innovar con una línea de productos apoyados en terruño y tecnología.

► Estos últimos años han apostado por el enoturismo. ¿Qué ofrece Bocopa al visitante?

► Nuestras instalaciones son como una ciudad temática del vino. Tenemos un viñedo experimental, dos áreas de elaboración, la nave de crianza y un aula de catas. A los visitantes —cada año recibimos más de 10.000 visitas— les ofrecemos un producto ameno, con muchas sensaciones.

► ¿Qué peso tiene el mercado interno en el balance de resultados de la entidad?

► El consumidor nacional es vital para nosotros por las cifras —el 65% de nuestra producción se consume en España— y porque nos encanta ser profetas en nuestra tierra. La idea siempre ha sido que el consumidor sintiese nuestros vinos como algo suyo, que viese reflejados en ellos la cultura mediterránea. En el ámbito internacional estamos presentes en los cinco continentes.

► Por último, ¿Sobre que proyectos trabajan en la actualidad?

► Estamos trabajando sobre una nueva línea de vinos tintos, argumentados en nuestra uva Monastrell con un pequeño porcentaje de Syrah, que en esta zona mediterránea también funciona muy bien. Hemos trabajado criomaceraciones y maceraciones carbónicas y tras la vinificación descansan 4 meses en barricas de roble. Serán unos tintos que condensarán la singularidad alicantina y que estarán disponibles en el mercado a partir del próximo mes de mayo.

## XV Ciclo de Catas



### Bodegas Bocopa visita el Centro Comercial Ademuz



► Continúa adelante la programación del decimoquinto Ciclo de Catas Hipercor, en el que las mejores bodegas de la Comunitat Valenciana pre-

sentan sus últimas elaboraciones y sus etiquetas más prestigias. Así, este próximo sábado 28 de febrero, la bodega con sede en el término municipal de Petrer Bocopa presentará una selección de sus vinos y espumosos más relevantes; entre ellos los blancos Marina Alta y Laudum Chardonnay y los tintos Marina Espumante y Laudum Crianza. La entidad alicantina trasladará a uno de sus enólogos principales, David Llopis, para que dirija la cata.



El Ciclo de Catas de Hipercor es una iniciativa promovida por el citado centro comercial en colaboración con la Conselleria de Agricultura y las Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas de la Comunitat Valenciana en la que participan este año un total de veinticinco bodegas. Para poder asistir a las actividades de este ciclo de catas es imprescindible reservar plaza en el Club del Gourmet del Centro Comercial Ademuz (planta semisótano) o llamando al número de teléfono 963 469 000 (ext. 2340).

**CATA DE BODEGAS BOCOPA**  
Sábado, 28 de febrero. 11:00 horas  
Sala de Actividades 4ª planta CC Ademuz  
Avda. Pio XII, 51. 46015 Valencia