; intuitivo
nes diarias
ones temáticas
Todo el OCIO de tu ciudad como lo querías. Nuevo diseño y contenido Compruébalo aquí
lne.es LA NUEVA ESPAÑA
Néctar Family el seguro de salud para toda tu familia
Disfruta Andorra, Sierra Ne 10% desc reservan antes
ibercursos.es iberempleos.es iberanuncios.es iberpisos.es ibercoches.es

«Asturias es un mercado sorprendente para el cava gracias al consumo de sidra»

«Cada vez son más los que han dejado de usar el cava sólo para brindar para incorporarlo a la gastronomía»

02:33 Tweet 6 Recomendar

Manuel Raventós, en Oviedo. cristian vázquez

MANUEL RAVENTÓS I NEGRA Cofundador de la bodega Raventós i Blanc

Ángel FIDALGO

Manuel Raventós i Negra es cofundador de la bodega Raventós i Blanc y creador del cava que lleva su nombre. Recientemente estuvo en Oviedo ofreciendo una cata de sus caldos. Los Raventós son una de las familias con más tradición en el mundo del cava. Sus tierras en el Penedès han pasado de padres a hijos desde 1497. A mediados del siglo XVII se les une la familia Codorníu con el matrimonio de Anna Codorníu y Miquel Raventós. Más tarde, uno de sus descendientes, Josep Raventós, fue el primer elaborador de cava, en 1872.

-Cuando un Raventós viene al mundo recibe un sorbo de cava en cucharilla de plata. ¿Lo ordena la tradición?

-Queda en anécdota. Las personas son importantes, pero lo más importante es el viñedo, que es el que permanecerá. Es cierto que la tradición también es importante, pero sobre todo lo es la transmisión del conocimiento y de la pasión de una generación a otra. Los viñedos que yo he plantado espero que los continúen cuidando mis descendientes.

-Conservadores, ricos, discretos y muy orgullosos de su apellido es la etiqueta que tiene su familia.

-Aunque sea la etiqueta y alguno de la familia lo pueda pensar, yo creo que no es así. Lo importante en este negocio es que muchas generaciones ininterrumpidas cuidaron de nuestros viñedos. La continuación de la gestión para conseguir unas uvas y un cava con personalidad es a lo que estamos dedicados.

-En lo que no hay duda es que representan el éxito de la empresa familiar.

-Eso sí que es cierto. Es un motivo de orgullo porque la gestión de una empresa de este tipo no es fácil. El ochenta por ciento de las empresas familiares cierra en el primer salto generacional. Pero, además, yo creé otras empresas fuera de la familia.

-¿La clave del éxito?

-La familia gestiona la propiedad de los viñedos, de los que tenemos información desde 1497. Primero fue la familia Codorníu y luego pasó a la Raventós, que somos los que continuamos con el negocio. En 1927 mi bisabuelo crea Codorníu, S. A, y de este mismo viñedo en 1986 mi padre y yo fundamos Raventós i Blanc. Los hijos nacen, crecen y vuelan, que es lo que pasó en Codorníu.

-Recogió el premio al mejor cava español en la Cumbre internacional de gastronomía «Madrid Fusión» 3 años consecutivos.

-Es algo de lo que estamos muy orgullosos, porque mi trabajo en Raventós i Blanc es conseguir una marca española de prestigio. Somos pequeños en número de botellas, pero no en excelencia.

-¿Están cambiando las pautas de consumo?

-Sí. El espumoso de consumo masivo, como los italianos, hizo que millones de personas en muchos países entraran en el mundo del cava. La producción en España es de doscientos cincuenta millones de botellas al año, de las que exportamos ciento cincuenta, fundamentalmente a Estados Unidos, Alemania, países nórdicos e incluso a Japón, donde marida muy bien con su comida. Afortunadamente, cada vez son más los que han dejado de usar el cava sólo para brindar para incorporarlo a la gastronomía. Éste es un segmento que está creciendo.

-¿Y en Asturias?

-Para nosotros es un mercado sorprendente, y llegamos a la conclusión de que la cultura del consumo de la buena sidra champanizada que hay en Asturias propició el del cava, que proporcionalmente es más alto que en el resto de España. Un ejemplo. Nosotros vendemos en Asturias la mitad que en Madrid, lo que es mucho, considerando la diferencia de población.

LetsBonus

PRÓXIMOS CONCURSOS

Te invitamos al cine
Te regalamos 4 entradas dobles para los cines Marta y otras 4 para los Centro

Alicia en el País de las Maravillas
Consigue tu entrada para el musical en Oviedo el 4 de enero

Ver todos »

La Mar de Oviedo
BLOG - PEPE MONTESERÍN
Ver blog

-Algún motivo para tomar cava y no champán.

-No estoy en contra del champán. El mundo es muy grande y, por lo tanto, cabemos todos. El consumidor más maduro, y afortunadamente cada vez hay más, es el que le gusta probar de todo. Hay cavas mejores y peores, y con el champán ocurre igual.

-¿Entonces, estrategia?

-En el mercado norteamericano nos va bien porque miran la relación que hay entre una buena calidad y un precio correcto, y ahí es donde salimos ganando.

-¿Se diferencia mucho el cava de ahora del elaborado hace veinte años?

-Aunque la tecnología mejoró, no se diferencia tanto porque el cava es trabajo de viñedo. A partir de una uva con personalidad conseguimos un cava mejor, igual que ocurrió con el vino en España.

-¿Por dónde pasa el futuro?

-Hay un doble mercado: el del gran volumen, que ya está posicionado, y el del cava de parcelas, que está más relacionado con la gastronomía y cuyo consumo aumenta. Estos dos cavas coexisten y ambos tienen su futuro particular.

ENVIAR PÁGINA » IMPRIMIR PÁGINA » AUMENTAR TEXTO » REDUCIR TEXTO »

FÚTBOL

Real Oviedo
Todas las **noticias**, las **fotos**, los **vídeos** del Real Oviedo. Consulta la **clasificación** y el **calendario**. **Plantilla** 2011/2012.

iberpisos.es
Venta y alquiler de pisos en Asturias

Piso en venta con 76 m2, 2 dormitorios en Avilés
Piso, con 76 m², Reformado, 2 dorm, 1 aseo(s), 1 baños, Ninguna pla
ver más

Planta baja en venta con 72 m2, en Otras zonas de
Planta baja, con 72 m², A reformar, 2 plantas, Ninguna plaza (s) de
ver más

Piso en venta con 75 m2, 2 dormitorios en Gijón

Poner anuncio gratis | Buscar compradores

Publicidad

Conduce una ambulancia
Curso de Transporte Sanitario a distancia. ¡Encuentra trabajo ya!

Calcula tu seguro en 2min
¡Ahorra hasta un 40% con Génesis! Las mejores coberturas del mercado.

¡Gane un 81% en 1 hora!
Únase a la nueva revolución del trading online y podrá ganar un 81% en cada operación.

SÍGUENOS TAMBIÉN EN...

Enlaces recomendados: Hoteles Baratos | Cta NARANJA de ING 3,5% TAE 4 meses Sin comisiones | DEPOSITOS Open 4% | Elecciones Generales 2011

lne.es Google Ir

CONÓZCANOS: **CONTACTO** | **LA NUEVA ESPAÑA** | **CLUB PRENSA ASTURIANA** | **PUNTOS DE VENTA** | **PROMOCIONES**

PUBLICIDAD: **TARIFAS** | **AGENCIAS** | **CONTRATAR**

lne.es

Lne.es y La Nueva España son productos de Editorial Prensa Ibérica
Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos ofrecidos a través de este medio, salvo autorización expresa de La Nueva España. Así mismo, queda prohibida toda reproducción a los efectos del artículo 32.1, párrafo segundo, Ley 23/2006 de la Propiedad intelectual.

Difusión auditada por OJD

© Prensa Asturiana Media

Otros medios del grupo Editorial Prensa Ibérica
Diari de Girona | Diario de Ibiza | Diario de Mallorca | Empordà | El Diari | Faro de Vigo | Información | La Opinión A Coruña | La Opinión de Granada | La Opinión de Málaga | La Opinión de Murcia | La Opinión de Tenerife | La Opinión de Zamora | La Provincia | Levante-EMV | Mallorca Zeitung | Regió 7 | Superdeporte | The Adelaide Review | 97.7 La Radio | Blog Mis-Recetas | Euroresidentes | Lotería de Navidad | Elecciones Generales 2011

Aviso legal