Señoras y señores, charlen con su 'tendero' de vinos (Cultura del Vino)

06, marzo

“Yo no entiendo nada de vino. Yo se lo que me gusta y lo que no me gusta”.

Bueno, venga, un poco simple, pero hasta ahí va bien. Y ahora un esfuercito extra e intentemos dar un paso más y descubrir porqué me gustan unos vinos más que otros, porqué unas zonas hacen un tipo de vinos y no otros, porqué las variedades son tan importantes en el resultado final de un vino…

Y no, no estoy haciendo un alegato de los cursos de cata, ni de la asistencia a catas comentadas, ni nada por el estilo, (que son herramientas muy válidas). Es mucho más sencillo. Señores y señoras que dicen que no saben, pregunten de todo lo relacionado con el vino en su enoteca de referencia; busquen la tienda de vinos más cercana y charlen con su ‘tendero’ sobre todo lo que le interese, sobre todas las dudas que se le ocurran. Porque ellos sí saben dar respuesta a muchos porqués y, además, estarán encantados de asesorarles, de razonarles, de orientarles, de comunicarles. Porque estos profesionales del vino son, posiblemente, el más honesto eslabón entre los productores y los consumidores de vinos.

Quizás su labor de difusión sustentada en la experiencia sea más necesaria que nunca. Sobre todo en un mundo global, donde los prescriptores surgen por doquier aupados a púlpitos de ‘autoescuchas’. Curiosa paradoja, hay muchos, por todas las redes y foros, pero pocos son fiables. (Cuidado, porque otros son muy buenos, pero hay que descubrirlos entre la maraña).

Sin embargo, cuando una persona decide arriesgar su patrimonio invirtiendo en una tienda especializada en vinos, no sé, como que sus comentarios, consejos y recomendaciones me los creo más. Ah, ya lo tengo: será porque su futuro pasa por su pasado de búsqueda constante de referencias (en muchos casos, viajeros infinitos a lomos de su propia furgoneta); será por su creíble propuesta de la relación calidad, precio y margen de beneficios; será por su quijotesco compromiso

de incorporar a su carta novedades con las que atender y sorprender los gustos más variopintos. Qué será, será…

Sí, se lo aseguro, saben mucho de terruño, de biodinámica, de enólogos estrellas, de variedades olvidadas… Pero sobre todo saben que tienen un público amigo, que le da de comer, que lo que quiere, básicamente, es un vino que les sorprenda, que les haga disfrutar, que les apetezca compartir. Así de simple y así de complicado. Y eso es lo que se les da bien, mimar a su cliente para satisfacer sus necesidades, como si fuera sencillo.

Hablen, por favor, charlen con sus 'tenderos de vinos', porque ellos sí entienden de vinos y, además, le contarán porqué les gustan a ustedes unos vinos y no otros.

http://ruedabola.wordpress.com/2014/03/04/senoras-y-senores-charlen-con-su-tendero-de-vinos/

Comentarios

- - 16/11/2023 00:49

Artículo siguiente:
https://www.fincaloranque.com/es/blog/Posts/show/dekoder-canal-ultrabox-4k-111