RIBEIRA SACRA

INTERNACIONALIZACIÓN ▶ La viticultura heroica empieza a hacerse un sitio en bodegas sibaritas de Estados Unidos, México, Japón, Suiza y Reino Unido. Los productores de Ribeira Sacra ya exportan 200.000 botellas, el 7% de su cosecha, avalados por las críticas favorables de un rosario de gurús, con el omnipotente Robert Parker a la cabeza.

El mundo ya paladea el mencía

TEXTO: **LUIS A. RODRÍGUEZ**
FOTOS: **TOÑO PARGA/AEP**

HACE DOS años dos vinos de la denominación de origen Ribeira Sacra consiguieron meterse entre los más prestigiosos del mundo gracias a que el afamado crítico estadounidense Robert Parker los incluyó en los primeros puestos de la revista 'The Wine Advocate'. Se trató de los caldos El Pecado, un tinto de la variedad mencía criado nueve meses en barrica de roble francés que elabora la bodega Guímaro, y Algueira, otro mencía con once meses de reposo en cubas de la misma madera. El primero había recibido una puntuación de 98 sobre 100, mientras que el segundo logró 95.

Aparecer en la biblia del vino abrió un camino inaudito para la denominación Ribeira Sacra, ya que a lo largo de los últimos dos años numerosos entendidos se han acercado hasta el sur de la provincia de Lugo para probar sus caldos.

Entre los primeros en catarlos estuvieron los autores de la Guía Peñín, camino que también tomó el principal distribuidor de vinos españoles en Estados Unidos, Eric Solomon. Uno de sus sumilleres, tras catar 38 marcas, dijo no haberse sorprendido con lo que se había encontrado: unos caldos perfectos para la mesa, ligeros y agradables de sabor, llegando a apuntar que el futuro de esta denominación de origen pasa por mejorar las calidades y experimentar con la madera para obtener todo lo que pueda dar de sí la uva mencía.

También habló maravillas de los Ribeira Sacra el afamado enólogo francés Bertrand Sourdais, quien señaló durante unas jornadas sobre la evolución de las denominaciones de origen gallegas, que si él tuviese que invertir en el sector vitivinícola lo haría en la Ribeira Sacra. Este reconocido especialista, nacido y criado en el Valle del Loira (Francia), donde su familia lleva cinco generaciones elaborando vino en la bodega Domaine de Pallus, en Chinon, añadió que los caldos experimentaron un cambio muy fuerte en los últimos tiempos y que les pasará como a los vinos del Priorato, que se irán proyectando poco a poco. Bertrand Sourdais indicó que para lograr ese objetivo es necesario que los viticultores estén atentos a la investigación, desarrollo e innovación, así como tener seriedad y llevar a cabo una apuesta por la calidad.

ESTADOS UNIDOS. Daniel Degrati, de la empresa Undiscovered Wines, aseguraba, tras probar los vinos, que estaba sorprendido por su calidad y les auguraba un futuro fabuloso en el mercado estadounidense. Frescura y originalidad son, según Daniel Degrati, las grandes cualidades de estos vinos, y esto les da muy buenas expectativas en Estados Unidos.

Por su parte, Anthony Benítez, de Vintage Wines, afirmaba que venía a Galicia buscando un mencía de Ribeira Sacra. Para Benítez, la uva es parte fundamental de lo que busca el consumidor americano, de ahí la importancia de la mencía de Ribeira Sacra, que tiene, según dijo, paladar y fruta.

Anthony Benítez, con raíces en España, pedía a bodegueros y viticultores que continuasen en la línea de elaboración de vino que tienen hoy. «Tienen que mantener lo suyo y no cambiar por directrices que se puedan marcar desde el exterior. Deben conservar la autenticidad de los vinos de la Ribeira Sacra.

Otro crítico que ha estado recientemente en la Ribeira Sacra fue el norteamericano Gerry Dawes, escritor y fotógrafo que lleva más de 30 años acercándose a España para conocer su paisaje. Cuando en el pasado año, visitaba estas tierras afirmó, al igual que el francés Sourdais, que la Ribeira Sacra lo tiene todo para repetir con sus tintos la revolución que se produjo en 1989 en el Priorato, pero con la ventaja de que la zona está en una región atlántica con condiciones similares a los grandes viñedos franceses.

Este mes, Gerry Dawes, acompañado de un importador británico, Anthony Sarjeant, visitó varias bodegas para conocer de primera mano los resultados de la pasada cosecha. Aseguró que percibe un avance en los vinos y que algunos de los catados son susceptibles de introducirse en los mercados extranjeros.

Cada vez que Gerry Dawes viene a España procura acercarse a la Ribeira Sacra porque, explica, le gustan los vinos y le gusta la zona. Insiste, como en anteriores visitas, en que hay potencial y que en muchos casos ya se ven excelentes resultados. Destacó, además, que ahora sería importante que bodegueros, viticultores, consumidores «crean y confíen en los resultados del trabajo que se hace aq

POSIBILIDADES. El 7% de la producción total de la Ribeira Sacra, unas 200.000 botellas de los tres millones que salen al mercado, son las que se envían al extranjero, principalmente Estados Unidos, Japón, México y Suiza.

Es una cifra pequeña que podría crecer significativamente si Giles Cooke, director de Compras y Desarrollo de Alliance Wine; y Hamish Andersen, comprador de vinos y sumiller jefe para los seis restaurantes de las galerías Tate, que acudían acompañado de otro miembro de Tate, Andrew Downs; y Reg Ward, director de Presorvac,

Nuevo mercado
El momento del blanco godello

El pasado año, por primera vez en la historia de la denominación de origen, dos blancos consiguieron un alto reconocimiento. En este caso, habían sido destacados por Robert Parker.

Spain's Top 100
Fueron Almalarga 2007 (subzona de Riberas do Miño), de la bodega Pena das Donas y Peza do Rei 2007 (subzona de Ribeiras do Sil), de la bodega César Enríquez.

Buena crítica
El periodista y crítico José Peñín tuvo palabras amables para los blancos de la zona. Afirmó que pueden obtener calificaciones de 80 puntos sobre 100. La razón estaría en que la variedad, el godello, no es tan susceptible a los cambios climáticos como la mencía. También apostó a mezclar el godello con treixadura, que aporta un aroma y un sabor muy específicos

146.000
Son los kilogramos de uva godelllo recogida en la vendimia de 2009.

El crítico estadounidense Robert Parker durante una cata de vinos.

RIBEIRA SACRA

sistema profesional de vinos por copa, llegan a considerar que los Ribeira Sacra tienen posibilidades de triunfar en el Reino Unido.

Alliance Wine se dedica a la importación y distribución y acaba de ser nombrada la segunda mejor lista-oferta de vinos españoles en el Reino Unido. Por su parte, las galerías de arte Tate Britain reciben unos 6 millones de visitantes al año y muchos de ellos disfrutan de la oferta de sus restaurantes.

Los sumilleres dijeron que ésta era una denominación poco conocida aún en el extranjero y que buscaban no cantidad, sino vinos singulares, en los que se detecte el clima, el territorio y las variedades autóctonas.

También manifestaron que el cliente del Reino Unido y de otros puntos de Europa se está cansando de los vinos uniformes, de consumir siempre los mismos vinos, por eso buscan propuestas como las de la Ribeira Sacra, vinos que hablan, dijeron, de un lugar y de una tradición.

Uno de los detonantes de esta visita fue el trabajo del enólogo Raúl Pérez, que asesora a varias bodegas de la zona, como Guímaro, la que logró 98 puntos Parker.

EXPECTATIVAS. La denominación de origen Ribeira Sacra cerró un año, el 2009, «fantástico a todos los niveles», según su presidente, José Manuel Rodríguez, que espera seguir en esta línea.

El pasado año se caracterizó por vender toda la cosecha del 2008, que en la cata de calificación celebrada en febrero recibía la valoración de muy buena.

La excelente cosecha de vendimia realizada en septiembre del 2009, superándose los 5 millones de kilos de uva de una muy buena calidad, la presencia y obtención de éxitos en numerosas ferias, concursos y certámenes y la consecución del respaldo de la crítica nacional e internacional hacen pensar a Rodríguez en otro muy buen año. La cata de calificación tendrá lugar el próximo día 26 en A Peroxa. Se esperan vinos cálidos y muy equilibrados.

Historia

La D.O. Ribeira Sacra tiene sólo 14 años

En el año 1993 se aprobó el reglamento Viños da Terra, pero el despegue definitivo y progresivo de la D.O —denominación de origen—, no se produjo hasta 1996, con la aprobación definitiva de su sello de calidad.

De 50 a 100

El número de bodegas ha evolucionado en este tiempo de las 55 iniciales a las 94 que hay en la actualidad. En algún momento se sobrepasaron las cien. La denominación tiene 1.200 hectáreas de viñedos.

Pedro Rodríguez Adega Guímaro

«China se inicia en la cultura del vino y compra clásicos»

▶ Guímaro exporta sus caldos a Estados Unidos y Japón, dos mercados en los que los consumidores quieren probar cosas nuevas

L.A.R.
ribeira.sacra@elprogreso.es

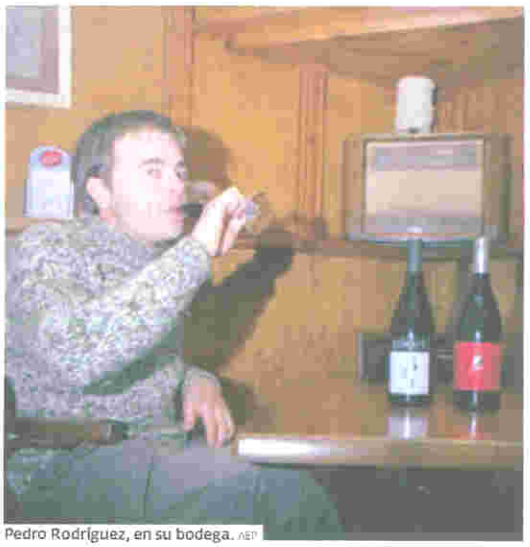
SOBER. La bodega Guímaro es una de las que más ha evolucionado en los últimos años en la denominación de origen y de las pioneras en la comercialización de sus vinos en el extranjero. Su encargado, Pedro Rodríguez, habla de un mercado «muy competitivo y exigente. Si ya es difícil vender aquí, imagínese fuera», subrayó.

Todo comenzó hace algo más de dos años, cuando Robert Parker se fijó en la Ribeira Sacra e incluyó dos vinos de la variedad tinta mencía, uno de ellos El Pecado, de Adega Guímaro, en su lista anual de los que para él son los mejores caldos de España, lista que publica la revista 'The Wine Advocate'. Fue entonces cuando, comenta Pedro Rodríguez, las ventas en el exterior se dispararon. «Antes de la crítica de Parker vendía algo en la costa este de Estados Unidos, pero con su valoración se notó un cambio, pues Ribeira Sacra comenzó a sonar y ya no te preguntaban dónde quedaba y qué vino ofrecías», manifestó este bodeguero.

En la actualidad exporta caldos, además de a Estados Unidos, a Japón. Dice que se tratan de dos mercados que quieren «probar cosas nuevas y nosotros tenemos lo que demandan, una variedad única , que no se produce en ninguna otra zona, por lo que no hay competencia».

Si a esto se le suma las visitas realizadas a la zona por un importante número de distribuidores y catadores extranjeros se entiende el aumento de la internacionalización de los vinos de la Ribeira Sacra.

El siguiente paso a dar, explica Pedro Rodríguez «es atacar el mercado con el blanco godello.



Pedro Rodríguez, en su bodega. AEP

> El siguiente paso es introducir el blanco godello, una variedad que sólo se da en tres zonas, una la Ribeira Sacra»

Se trata de una variedad con mucho futuro, también única, pues sólo se produce en Ribeira Sacra, Valdeorras y El Bierzo».

Asimismo, prevé insistir en entrar en China, donde probó a colocar sus caldos sin obtener un gran éxito. «Se trata de un mercado complicado. Allí están introduciéndose en el mundo, en la cultura del vino y buscan cosas clásicas», declaró.

Sabe que lleva su tiempo entrar en cualquier mercado, por lo que se ha tomado con calma cualquier iniciativa al respecto y ello a pesar de que, dice, entre el 15 y el 20% de su producción sale fuera de España. «La cosa va subiendo poco a poco, es cuestión de tesón», añadió.

Evaristo Rodríguez Adega Abadía da Coba

«Es importante que se acerquen a la Ribeira Sacra a conocernos»

▶ El bodeguero considera que la venta en el extranjero es un proceso lento y que la exportación estable es tarea difícil

L.A.R.
ribeiracacra@elprogreso.es

O SAVIÑAO. Estados Unidos, Alemania, Austria, Inglaterra, Suiza, Méjico y Canada son los mercados internacionales en los que la bodega Abadía da Coba coloca sus vinos. Uno de sus responsables, Evaristo Rodríguez, señaló que no resulta fácil introducirse lejos de España y que es complicado mantener un comercio estable, siendo necesario formar un consorcio con otras empresas para distribuir los caldos.

Rodríguez manifestó que en el exterior «nuestros vinos son desconocidos, por eso las cosas van despacio de los deseado, además de ser mercados lentos».

Al tiempo que consideró que la incidencia que sobre la denominación tuvieron las buenas críticas de Robert Parker fue «casi testimonial, es importante que catadores y distribuidores se acerquen a la Ribeira Sacra a conocernos».

Gracias a ello, la denominación de origen «se conoce un poco más, pero no somos la Ribera del Duero ni tan siquiera la denominación Rías Baixas».

Para Evaristo Rodríguez, el «mercado natural» de los caldos de la zona es Galicia, pues a nivel nacional no se venden grandes cantidades, dice . Sólo se coloca algo de vino en Madrid, Cataluña, el País Vasco y Asturias.

Ahora se espera abrir un nuevo canal de ventas, concretamente en Canarias, donde recientemente se presentaron los vinos de Ribeira Sacra y «gustaron mucho, pero las operaciones de venta son lentas y, por encima, la competencia es muy alta».

Evaristo Rodríguez apostó por seguir acudiendo a ferias específicas del sector e intentar que los distribuidores sigan acercándose

Evaristo Rodríguez, en las instalaciones de Abadía da Coba. AEP

> No somos la Ribera del Duero ni tan siquiera la denominación Rías Baixas. Hay mucha competencia»

a la Ribeira Sacra para que incluyan en sus listados los caldos de la zona.

Con todo, se mostró confiado en «cada vez ir a más, pero es un trabajo lento debido, sobre todo, a que estamos muy atomizados y eso es un problema».

Del centenar de bodegas inscritas en el registro de la denominación de origen, solamente una decena tiene una producción suficiente como para enfrentarse a la petición de grandes pedidos.

El resto se mueve en unos números muy pequeños, lo que obliga a mantenerse en pequeños mercados, todos dentro de la comunidad gallega, siendo el principal comprador el sector de la restauración.