Vino de Ribeira Sacra a catorce dólares la copa en Nueva York

Los bodegueros constatan el creciente prestigio de la denominación

LUIS DÍAZ
MONFORTE / LA VOZ

Cinco bodegueros de Ribeira Sacra desfilaron a lo largo del pasado mes de octubre por diferentes ciudades de Estados Unidos para promocionar sus vinos. El primero en llegar, César Enríquez, lo hizo a lo grande. Su tinto Peza do Rei volvió a estar presente en la cena de gala que ofrece la Casa Blanca por el día de la Hispanidad. Pocos días después, Pedro Rodríguez, de Adega Guímaro, participaba en San Francisco en una selecta muestra de bodegas de todo el mundo organizada por la revista *Wine&Spirits*. También fue sonada la presentación que realizaron, hace solo una semana, Adegas Moure, Don Bernardino y Casa Moreiras en el Eleven Madison Park de Nueva York, uno de los cinco mejores restaurantes del mundo. Todos regresan convencidos del gran futuro que tienen los vinos de esta denominación en el mercado estadounidense.

Adegas Moure presentó en el prestigioso restaurante neoyorquino los vinos de la serie Tradición, en los que la bodega prima la mezcla de diferentes variedades. «En so dous anos conseguimos exportar o 30% da produción desa marca, entre Estados Unidos e o que mandamos a Londres. Non falamos de dúas caixas de viño. O último pedido que recibimos do importador en Nova York foi de 4.000 botellas», explica Xosé Manuel Moure. En vista del éxito, los Moure están valorando la posibilidad de incorporar los plurivarietales a la nueva marca Abadía Tradición.

Emilio Rodríguez, de Don Bernardino, cata sus vinos con el personal de una tienda en Nueva York

A la derecha, tique de 57 dólares por una botella del vino joven Don Bernardino en un local de Nueva York. En la foto de la izquierda, el vino de finca de la bodega, tasado en 75 dólares en una tienda de la ciudad estadounidense

«Xa saben que facemos moi bos viños de mencía, pero aínda temos marxe para sorprender»
Xosé Manuel Moure
Adegas Moure

«Os tintos que se fan en Galicia comezan a diferenciase con moita claridade en Estados Unidos»
Pedro Rodríguez
Adega Guímaro

«Temos uns viños espectaculares que non lle teñen nada que envexar aos de outras zonas»
César Enríquez
Adega Cachín

Otras variedades

«Trataríase de aproveitar as sinerxías dese novo proxecto. Os prescriptores de Estados Unidos xa saben que en Ribeira Sacra se fan moi bos viños de mencía, pero aínda temos marxe para seguir sorprendendo con outras castes tradicionais galegas», dice el responsable de la bodega. Moure Tradición predicará con el ejemplo en los tintos de la cosecha del 2015 gracias al creciente protagonismo en las mezclas de variedades como caíño, brancellao o sousón.

Los actos promocionales de las bodegas suelen estar dirigidos a propietarios de tiendas especializadas, principal canal de distribución de vinos en Estados Unidos. «É moi habitual que os clientes dos restaurantes leven o viño que mercaron nunha tenda e paguen na sala un prezo polo descorche e o servizo», señala Emilio Rodríguez. Sus vinos se comercializan desde hace tiempo en Estados Unidos, pero el restaurador monfortino les puso rostro por vez primera en esta visita. «Danlle moita importancia a que sexa o adegueiro o que explique os seus viños. É un mercado que debemos ter moi en conta porque se está a impoñer un gusto moi próximo ao que facemos na Ribeira Sacra. Buscan viños frutais, frescos, pouco marcados pola barrica», señala.

Singularidad y no precio

Ribeira Sacra gana mercado en Nueva York compitiendo en singularidad y no en precio. «Baratos, dende logo, non son. Entramos nun bar de tapas dunha cadea moi famosa e tiñan cinco viños por copas. Un deles era o meu e a copa estaba a 14 dólares. Pedimos unha botella que saíu por 57», dice Emilio Rodríguez. Fue a Nueva York para presentar ante los sumilleres su nuevo vino de finca, A Mezquita. Ya se puede ver en los estantes de prestigiosas tiendas neoyorquina al precio de 75 dólares.

Los importadores reclaman cada vez más la presencia del elaborador en las presentaciones

Peza do Rei acaparó en las últimas semanas un sinfín de reportajes que se hacen eco de su presencia en la mesa de Obama. El bodeguero trata de sustraerse a tanto piropo. «Claro que gusta que falen ben do teu viño, e máis aínda que estea en eventos como a gala da Hispanidade, pero ao final o que manda é o consumidor», afirma César Enríquez. A la hora de conquistar paladares, tiene claro que el viento sopla a favor de Ribeira Sacra en el mercado estadounidense. «Temos uns viños espectaculares, que non teñen que envexar a ningunha outra zona. Son moi fáciles de beber, dos que lle gustan a todo o mundo», explica.

Adegas Moure, Don Bernardino y Casa Moreiras acudieron a la presentación en Nueva York de la mano de su importadora, la firma Spanish Acquisition. Mientras daban las oportunas explicaciones a los sumilleres en el Eleven Madison Park, Pedro Rodríguez, de Adega Guímaro participaba en una cata en Chambers Street Wines, una de las tiendas más prestigiosas de esa ciudad estadounidense. Había hecho escala previamente en San Francisco, donde fue uno de los cien bodegueros de todo el mundo invitados a la muestra anual que organiza la influyente publicación *Wine&Spirits*.

> El tipo de vinos que se impone tiende al perfil característico de Ribeira Sacra

No es la primera gira de Pedro Rodríguez con su importador en Estados Unidos, pero esta vez regresa más convencido que nunca de la necesidad de salir al exterior. «A sensación coa que volvo é que comezan a diferenciar con claridade os viños que se fan en Galicia. Son moitos os que che din que non se parecen a outros viños españois, que son menos alcohólicos e que non teñen tanta madeira», dice el bodeguero de Sober.

CIFRAS

104.700 litros

Exportaciones a Estados Unidos en la campaña 2013-2014
Es más de la mitad del vino que comercializó la denominación de origen en el mercado internacional