BODEGAS LA EMPERATRIZ • BOTELLAS PESADAS • BODEGAS FUERA DE SU DO • COCINA
planetAVino
REVISTA DE VINOS, BEBIDAS Y PRODUCTOS DE CALIDAD
SAKE
VINO SOSTENIBLE
BLANCOS DE RIOJA
ISSN 1699-5163
9 771699 516004 70
(only Spain) 6,00 €
número 70
DICIEMBRE 2016 / ENERO 2017

Bodegas fuera de su DO
Al amparo de la intemperie

PARECE UN OXÍMORON PERO LO QUE ES REALMENTE CONTRADICTORIO ES QUE BODEGAS DE PRESTIGIO SE VEAN IMPULSADAS A SALIR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN. ABANDONAN INSTITUCIONES QUE TEÓRICAMENTE SE SUSTENTAN PRECISAMENTE EN EL PRESTIGIO QUE PROPORCIONA LA ACCIÓN DE LAS BODEGAS QUE TRABAJAN EN SU ÁMBITO TERRITORIAL. EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS HAN SIDO LLAMATIVOS LOS NOMBRES QUE HAN OPTADO POR PONERSE AL AMPARO DE LA INTEMPERIE. Y NO SE ARREPIENTEN.

>> En algún momento puede parecer que las denominaciones de origen en lugar de aglutinar ejercen un movimiento centrífugo sobre algunas de las bodegas que las integran. Conceptos como el de tipicidad, tan cantado en los últimos tiempos, o reglamentos presuntamente estrictos hacen incómoda la vida para las bodegas y los elaboradores más inquietos. La perspectiva de obtener subvenciones, más accesibles y en ocasiones exclusivas para las bodegas inscritas en una denominación de origen, no es atadura suficiente y en algunas destacadas zonas, como la DO La Mancha, es norma que las bodegas más pequeñas y creativas ni siquiera se planteen la adscripción a la marca colectiva.

Siempre hubo bodegas que crecieron a la intemperie, bien porque no había denominación de origen que las amparase bien por propia decisión. De hecho, la teoría dice que las denominaciones de origen se construyen a partir de la fama alcanzada por las bodegas y sus vinos. Sin embargo, hasta no hace mucho eran excepción clamorosa los que, habiendo gozado del calorcito tibio de la indicación geográfica, renunciaban al refugio y salían a pecho descubierto. En lo que va de siglo las salidas se suceden y hay nombres de relieve entre la pionera en tomar la puerta, Bodegas Guelbenzu, en la DO Navarra, y la última, Macià Batle, en la DO Binissalem-Mallorca.

Bodegas Guelbenzu, una de las nuevas bodegas que había insuflado bríos a la zona, abandonó la DO Navarra en 2001. Hubo diferentes motivos sumados, como el uso de la marca fuera de la DO Navarra, algo que hoy ya no es problema, o sus viñas extramuros, con las que pusieron en marcha la IGP Vinos de la Tierra Ribera del Queiles. Aunque seguramente no por la salida de la DO Navarra, lo cierto es que la singladura no fue bien y la bodega acabó en manos del banco. Hoy está integrada en el grupo Bornos (con el antiguo grupo de Bodegas de Crianza de Castilla la Vieja y Bodega de Sarría), propiedad de Caja Navarra, la única entidad bancaria que mantiene intereses directos en el mundo del vino.

Precisamente en la DO La Mancha, una de las que parecen menos atractivas (en su ámbito abundan bodegas no adscritas), se dio uno de los primeros casos llamativos de *deserción*. Era 1992 y fue protagonizada por Bodegas Más Que Vinos, que perteneció a ella en sus tres primeros años de vida. "Fue durante un viaje a Viena, recuerda Gonzalo Rodríguez, uno de los tres socios de la bodega. Me vi rodeado de presidentes de cooperativas y me dije ¿qué hago yo aquí? Salimos porque los intereses de la DO La Mancha no coincidían con la filosofía nuestra de pequeñas producciones. Nuestro mundo era otro, nuestra bodega es pequeña y no nos encontrábamos representados en una denominación de origen donde las grandes cooperativas marcan las pautas de todo en vinos y en viñas".

La decisión fue meditada y hasta consultada: "Preguntamos a nuestros clientes, a distribuidores e importadores, y nadie puso el menor reparo a la salida. Vivimos fenomenalmente; hemos encontrado la libertad y hemos crecido fuera de una denominación de origen que no nos aporta nada. El trabajo es el mismo con o sin denominación; en otras zonas a la hora de vender tal vez sea más fácil pero nosotros hemos empujado nuestra marca. Así se saborean más los logros que conseguimos".

Rueda
contra los pequeños

"Ahora con mis vinos no quiero estar pero tampoco podría porque no tengo el volumen mínimo que exige el artículo 33 del Reglamento, que es muy divertido, denuncia Ismael Gozalo, heredero y continuador de varias generaciones de viticultores en Nieva (Segovia), que fuera cofundador de Ossián Vides y Vinos: los pequeños no podemos estar en la DO Rueda, somos gravosos para que nos hagan el control".

Esa normativa exige para las bodegas elaboradoras el procesado mínimo de 30.000 kilos de uva; para las de almacenamiento, una capacidad mínima de 40.000 litros; para las de envejecimiento al menos 50 barricas en perfecto estado, y prohíbe el embotellado manual.

A pesar de su renuncia a la DO Rueda, sigue teniendo problemas: "Hemos tenido un litigio, que hemos ganado, porque no podíamos poner Nieva. Nuestros vinos están ligados a la tierra pero nos prohibían contarlo. Como nos prohíben indicar la variedad. Se puede poner Verdejo en vinos de distintas denominaciones de origen, vinos de la tierra y hasta en un tetra-brick, pero no en la zona originaria del Verdejo. Nosotros intentamos esquivarlo al poner *elaborado con uva autóctona* y en el lote ponemos *Ver DJ*. Eso también lo hemos llevado a Bruselas; nos cuesta dinero pero creo que lo sacaremos adelante".

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

Gonzalo Rodríguez.

"HEMOS ENCONTRADO LA LIBERTAD Y HEMOS CRECIDO FUERA DE UNA DENOMINACIÓN DE ORIGEN QUE NO NOS APORTA NADA".

Reglamentos estrictos

Gonzalo Rodríguez piensa que nombres como Rioja, Rías Baixas, Ribera del Duero ("más en el mercado nacional que fuera") o Rueda pueden ser un valor. Sin embargo, a juzgar por algunos que se van o no entran, no parece que Rueda sea la panacea a pesar de su enorme fuerza comercial. Esa buena marcha en ventas no ha impedido unas batallas internas en las que nadie parece dispuesto a hacer prisioneros ni que haya cada vez más nombres sonoros fuera.

El último y bien llamativo, Barón de Chirel, el vino top de Marqués de Riscal, la casa que inventó la DO Rueda, ha salido como VT de Castilla y León.

El camino lo tenía explorado por otra marca de éxito, Ossián, con el añadido de que uno de sus socios fundadores, Javier Zaccagnini, había sido director del consejo Regulador de la DO Ribera del Duero. "En realidad la marca Ossián nunca estuvo en la DO Rueda, explica Ismael Gozalo, que aunque no está ya en Ossián fue testigo directo. No pudimos estar por tres motivos impuestos por el antiguo reglamento: por superar los 14 grados de alcohol; porque descalificaban a vinos fermentados en barricas de más de 225 litros y porque obligaban a molturar la uva el mismo día de la vendimia, sin atender necesidades de enfriar las uvas o en cualquier causa".

Sí estuvo en la DO Rueda el vino básico de la casa, Quintaluna, "por la relación personal de Javier Zaccagnini con Ramón Bocos, secretario de la DO Rueda, que es un hombre de consenso y quería tender puentes". Esfuerzo inútil porque en 2014 también Quintaluna se unió al resto de la gama Ossián en la IGP Vinos de la Tierra de Castilla y León. Tampoco en este caso parece que la intemperie haya provocado ni un catarro a la bodega segoviana, como no lo hizo el cambio de propiedad, en manos al cien por cien de la familia Ruiz, propietaria de Pago de Carraovejas, en la DO Ribera del Duero.

Burbujas díscolas

La intemperie tiene luces y sombras casi siempre, aunque los resultados finales puedan ser positivos. El caso de Raventós i Blanc fue significativo porque abandonaba la DO Cava la bodega que era heredera por línea directa del fundador del cava. Josep María Raventós i Blanc abandonó la gran bodega de la familia, Codorníu, para iniciar su singladura al otro lado de la calle. En octubre de 2012 su nieto, Pepe Raventós, salió de la DO Cava para impulsar la calificación para el valle donde se encuentra su viña y la propia bodega, Conca del Riu Anoia.

Raventós tal vez sea el hombre que más veces ha explicado su salida y el que pone buen cuidado en destacar su respeto por la DO Cava al mismo tiempo que marca sus diferencias. "Los vinos del mundo que me emocionan son los que tienen un origen, señala Pepe Raventós, y eso no lo siento en el cava. En Nueva York iba con mis cavas y me decían:

'me gustan tus vinos, me encanta tu historia, pero el cava es lo que beben mis tías jubiladas en Florida'. Era un problema de imagen, con la palabra cava tenía un problema de confianza de la cadena de distribución. En España la distribución, la prensa y el consumidor saben ir a buscar setas, pero cuando sales ves que la gente no tiene tiempo".

Raventós i Blanc apostó fuerte y el propio Pepe Raventós marchó con su familia a Nueva York, donde ha vivido cuatro años, para impulsar su mercado. Ha vivido satisfacciones y algunos problemas. "Los monopolios, como Canadá, Suecia, Noruega o Finlandia, me han hecho la puñeta pero estoy convencido de que estamos generando la confianza que nos va a compensar. Con todo, hemos crecido en Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Perú... Estoy más cómodo".

EN LO QUE VA DE SIGLO LAS SALIDAS SE SUCEDEN Y HAY NOMBRES DE RELIEVE ENTRE ELLAS.

Pepe Raventós reconoce que cuenta con ventajas, como la singularidad de suelos y producto final y con el tamaño de la bodega. "No vamos a hacer más botellas. Mi abuelo hizo la bodega para dar salida a las uvas de la finca y la finca da para 600.000 botellas, no más. Lo que pasa es que desde hace diez años cada año subimos precios".

No es contrario a la denominación de origen. De hecho, sueña con conseguirla para Conca de Riu Anoia. "El proyecto de comarca quizá tenga futuro si trasciende de los intereses de la bodega. Para cumplir el sueño de mi abuelo, en Cava no podría. Esto tiene que

Ismael Gozalo.

"LA MARCA OSSIÁN NUNCA ESTUVO EN LA DO RUEDA. NO PUDIMOS ESTAR POR MOTIVOS IMPUESTOS POR EL ANTIGUO REGLAMENTO".

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

ESTO NO ES PUBLICIDAD

Pepe Raventós.

"LOS VINOS DEL MUNDO QUE ME EMOCIONAN SON LOS QUE TIENEN UN ORIGEN Y ESO NO LO SIENTO EN EL CAVA".

implicar al valle. España, continúa, no es un país de *châteaux*, es un país maravilloso para comprar uvas. Hay pagos, viñas y viticultores extraordinarios. Nosotros tenemos que aliarnos con esos viticultores y sumar su ilusión con la nuestra. Esta zona no es de 15.000 kilos hectárea y 0,30 euros el kilo de uva, sino de 5.000 kilos a 1 euro. Mi sueño es que se pague una media de un euro".

"Hemos decidido, remacha el responsable de Raventós i Blanc, decir no a los arquitectos pijos y sí a pagar bien la uva. Lo puedo decir porque ya nos arruinamos pagando arquitectos pijos, escaparates, coches caros... Esto no es nuevo; ya lo hacía mi abuelo en los años cincuenta. Tal vez lo hacía para evitar que los payeses hicieran cava, pero mi abuelo era muy querido en la comarca".

Satisfacción en Artadi

Si se trata de encontrar otra naturaleza en la denominación de origen, Juan Carlos López de Lacalle, responsable de Artadi, lo firma: "Yo creo en las denominaciones de origen, es un gran patrimonio y tenemos que potenciarlas, pero potenciarlas de verdad. Una denominación de origen de 70.000 hectáreas, como Rioja, no es una denominación de origen y menos con 200.000 en La Mancha... Si la denominación de origen no recoge las diferencias, pierde su esencia y al perder la esencia pierde el valor y ya no tiene sentido. Si no hay diferencia no hay excelencia; si queremos ponernos en valor y que nos reconozcan tenemos que hacer que las denominaciones de origen sean exactamente denominaciones de origen".

López de Lacalle está satisfecho con sus primeros pasos a la intemperie.

"Es una situación que se vive con cierta incertidumbre al principio. Se vive con ilusión pero no tienes todas las cartas en la mano. La intuición y la idea que pasaba por mi cabeza era que nuestros clientes, los críticos y los que sienten de cerca el vino y la viña iban a ver en nuestra iniciativa una posición positiva. Después de casi un año, cada día llegan alientos, voces alentadoras de que el camino es la calidad, es la diferenciación que los grandes valores patrimoniales se salvaguardan diferenciándolos. Vamos por encima del negocio. Por encima del interés crematístico, que existe, hay un sentimiento de una cultura y de un patrimonio vitícola que hay en este país".

No ha transcurrido un año desde su salida de la DOC Rioja y es pronto para valorar las reacciones en la propia Rioja. Ni siquiera las propias: "No he cerrado los números pero creo que estaremos entre un 8 y un 10 por ciento más de ventas, pero no es un problema de venta, porque no tenemos más vino. No hemos subido los precios ni los hemos bajado, no hemos incidido en mercados donde no estamos o donde estamos poco. Tenemos las mismas viñas, las mismas barricas, los mismos clientes y los mismos precios. Hemos aumentado por la propia trayectoria de la bodega y las cosechas. En 2016 tenemos entre un 15 y un 20 por ciento más de cosecha y el año que viene tendremos que vender más pero va ligado a producción".

EN ALGUNAS ZONAS ES NORMA QUE LAS BODEGAS MÁS CREATIVAS NI SE PLANTEEN LA ADSCRIPCIÓN A LA MARCA COLECTIVA.

Con todo, como en otros casos, hay mercados que pueden plantear problemas. "Es cierto, reconoce López de Lacalle, que perderemos monopolios pero los monopolios no son nuestro gran cliente. En otros ámbitos hemos subido; incluso sin denominación de origen hemos entrado en estratos de precios más caros".

Juan Carlos López de Lacalle.

"SI LA DO NO RECOGE LAS DIFERENCIAS, PIERDE SU ESENCIA Y AL PERDER SU ESENCIA PIERDE EL VALOR Y YA NO TIENE SENTIDO".

Lo importante para el creador de Artadi es que la reacción ha sido positiva de forma unánime. Nadie nos ha llamado para decir que esto no les gusta, ni un distribuidor ni un importador ni nadie. No hemos tenido ningún rechazo. Es cierto que vamos a clientes que tienen sensibilidad, conocimientos y valoran lo que nosotros también valoramos, que es la calidad ligada a este entorno y a esos clientes les da igual que no ponga Rioja".

"Es importante lanzar el mensaje de que no pasa nada, remacha. Lo importante es estar a gusto con lo que haces. Si vives la viña, la bodega y los vinos y tienes ese sentimiento de la naturaleza ligado al vino ¿qué más da cómo se llame? Nosotros no hacemos vino porque haya una línea reglamentaria que limite producción, rendimientos o lo que sea. Hacemos vinos con otros fundamentos de cercanía. Ese es el mensaje. Reivindico mi viña y la de un señor de Anguciana, de Elvillar o de Alfaro, que pueden hacer un vino con tanta fuerza y tanto valor como yo en Laguardia". ■ AP

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom