

as



JULIÁN
MÉNDEZ

Se acabaron las tonterías. Como las viñas, que nacen del suelo, en el mundo del vino toca ahora poner los pies en la tierra. Tras años de consumismo sin freno, de disparar con pólvora del rey, llega el momento de tentarse la cartera, tomar aire y preguntarse en voz alta: ¿cuánto estoy dispuesto a pagar por una botella? Se trata de aguzar el ingenio para gastar menos y seguir bebiendo cosas ricas en tiempos de crisis.

Luis Tolosa acaba de publicar la tercera entrega de 'Los Supervininos 2012' una guía de botellas de supermercado (Los libros del linco) donde muestra 140 caldos, todos por debajo de los 6,99 euros (los cavas, hasta 11,99). «Yo también recomendaba vinazos de 70 euros», recuerda como si hablara del Medioevo. «Pero todos mis amigos me preguntaban lo mismo: 'Oye ¿y no sabrás de algún vitino bueno por seis eurillos?'». Tolosa asegura que esas bicocas existen. «La crisis ha hecho bajar los precios muchísimo. Ya se encuentran vinos muy correctos de Jumilla, Valdepeñas y Castilla-La Mancha por 2,80-3,20 euros. También aparecen algunos Riberas de Duero a 6,90 euros, como el 'Protos Roble', (que vende cada año un millón de botellas en canales de alimentación). Y hay crianzas de Rioja, como el Cune, a 5,80 euros, que es una apuesta segura. Es el vino que más veo en las cenas de amigos», sostiene el autor.

¡Y sorpréndase! Para Tolosa, «el mejor tinto de España en relación calidad-precio» es el 'Castillo de Liria Bobal&Shiraz' a ¡1,49 euros en Mercadona!

La mayoría de los escogidos provienen, claro está, de grandes bodegas que pueden limar sus márgenes comerciales y llegar a acuerdos con las grandes cadenas de distribución sobre plazos de entrega y cobro. Es lo que hay. «La gran transformación de los últimos años en el mundo del vino en España tiene que ver con la entrada de las bodegas en esos canales de alimentación. No es lo mismo vender a bares y restaurantes que a grandes cadenas. A los que se han adaptado, les va muy bien», asegura Rafael del Rey, director general del Observatorio Español del Mercado del Vino.

«Valoro y doy a conocer los vinos más económicos de las bodegas españolas, que hacen un gran esfuerzo por elaborar buenos caldos a precio de bolsillo. Los defienden sin complejos —asegura Tolosa— porque, en mu-

chos casos, la calidad es excelente. En una cata a ciegas, muchos ganarían a otros el doble de caros», subraya el autor de la guía de los mejores vinos de supermercado.

Fuera complejos. Adiós vergüenzas. El súper, la gran superficie, la galería comercial, los lineales donde velan miles de botellas como ejércitos impávidos, serían lugares tan buenos como cualquier otro para mercarse un vinillo goloso. «Hombre, seguro que en una tienda especializada o en un club de vinos te asesoran mejor, pero comprar los vinos en el supermercado es rápido, cómodo y económico», concede Tolosa.

David Seijas, sumiller con Ferran Adrià en el Bulli, hace también una selección, en su '112 vinos para el 2012', de 24 botellas escogidas que se venden a menos de 10 euros. «Son vinos que valen más de lo que cuestan», apunta este especialista del club Vila Vinitica. «El buen hacer y la calidad no siempre están reñidos con precios moderados. En mi selección hay vinos, como el 'Nuviana' blanco del valle del Cinca (del grupo Codorníu) que cuesta sobre los tres euros y es fácil de encontrar en tiendas y supermercados», precisa el sumiller Seijas.

«Hoy se bebe menos vino, pero de mayor calidad», constata Fernando Gómez-Bezares, catedrático de Finanzas en la Universidad de Deusto y coordinador del Plan Estratégico del Vino de Rioja 2005-2020. Como dice Lluís Tolosa, «la crisis, al final, favorece al consumidor que encuentra buenos vinos a precios interesantes».

La dictadura de Baco

Los vinos que hacen Iván Izquierdo y sus amigos en Aranda de Duero son también viajeros y aparecen como destacados en la selección de Tolosa. «Nuestra filosofía es llevar la democracia al mundo del vino», dice Izquierdo. Y la frase suena como una descarga de fusilería. ¿Existe, entonces, una dictadura en la tierra de Baco? «Sí. Antes, el vino era algo exclusivo. Si comprabas una botella de un precio o de otro eso marcaba tu posición social, tu status, como si compraras un coche... Hay que acabar con eso. Nosotros hacemos vinos económicos y de calidad. La crisis ha puesto fin a la locura de que cada bodega quisiera tener un



Los cuatro hermanos Solís (ligados al vino desde el siglo XIX), en uno de sus viñedos manchegos. :: v



Félix Solís preside la Federación Española del Vino. :: v



Yolanda Piñero, de Bodegas Viña Santa Marina. :: B. FERNÁNDEZ

vino de 200 euros», dice Izquierdo, de Bodegas Neo. Su 'Disco', un Ribera del Duero a 6,15 euros, se vende en 67 países.

O sea, en medio mundo. Como evidencia Rafael del Rey desde su privilegiado observatorio, la «internacionalización del vino español» es el otro gran cambio sufrido por el sector vinícola en los últimos años. «Quien no vende fuera, no sobrevive», sentencia Del Rey. Las cifras son contundentes: de los 40,3 millones de hectolitros de vino y mosto producidos en España el pasado año, 22,3 fueron exportados. Los bodegueros ingresaron por ese concepto 2.240 millones de euros.

Son los tiempos que corren. No hay que extrañarse. Somos Europa y, allí, desde hace años, comprar vino en el supermercado para

una cena formal es algo cotidiano. «Tenemos que aprender de los extranjeros», alerta el bodeguero Félix Solís. «Toman el vino que les gusta, no son nada marquistas».

Félix Solís vende cada mes millón y medio de botellas de vino en Estados Unidos, que se dice pronto. En concreto, un tinto de Valdepeñas, Los Molinos, que se comercializa a 4 euros la botella. «Hay en España vinos buenísimos por 4, 5 ó 6 euros y de marcas conocidas. Debemos aprovechar la marca España en el mundo», resume este industrial, presidente de la Federación Española del Vino, algo así como la patronal del sector. Las bodegas de Solís comercializan cada año 300 millones de botellas en los cinco continentes. Una buena parte de ellas en China, donde fueron pioneros al desembarcar en 1998. Ya tienen allí bodega y planta de embotellado propia.

Una botella atractiva, una etiqueta golosa, un precio ajustado, un nombre y unas letras de diseño... son las bazas ganadoras para triunfar en el lineal. En eso anda Yolanda Piñero, consejera delegada de Bodegas Viña Santa Marina, en Mérida. «En España no hay que gastar mucho para tomar un vino rico», descubre. «Mis clientes son gente sin prejuicios, clase media a la que le gusta el vino y quiere investigar nuevos sabores», dice. En las 200 hectáreas de su bodega de las afueras de Mérida hacen 275.000 botellas de 'Equus'. A 4,65 euros para un vino hecho en Extremadura. Y no es el único. ¿Sabían que existe un vino cacereño con Denominación de Origen Cava? Como lo oyen. Se llama 'Sierra de Guadalupe' y se hace en plenas Villuercas (3,50 euros) «con suaves sabores a manzana verde y matices como a pan tostado», apunta Tolosa en su guía para capturar oportunidades.

Atentos, los tiempos arrinconan a Parker y su 'Wine Advocate', a los gurús y a esos serios prescriptores con catavinos por medalla sobre mandilones de cuero. Adiós a los 'trendys', consumidores de boquilla que, «hablan más que beben». «En España, hoy, no hace falta ser un experto ni un entendido para disfrutar de un vaso de vino. Lo importante», apunta Félix Solís «es tomar algo que te guste». ¡Apunten! ¡Descorchen!

UNAS CIFRAS QUE MAREAN

Mucho vino a granel

De los 2.230 millones de litros exportados en 2011, un total de 1.164 millones fueron de vino a granel, sin DO, frente a 313 millones con DO y 423 millones de litros envasados con DO.

Menos champán

El cava español, con 152,2 millones de botellas exportadas ha superado por primera vez en la historia las ventas de champán francés en el exterior (141,3 millones de botellas).

La más grande

La bodega más grande de Europa está en España. Es la cooperativa Virgen de las Viñas, en Tomelloso (Ciudad Real).

3,70

euros es el precio medio que se paga en España por una botella para beber en casa.

«Fuera no son marquistas; beben lo que les gusta», dice Félix Solís