

El nuevo mapa del vino catalán

La DO Catalunya se consolida y las otras buscan su nicho con más calidad

ARIADNA TRILLAS - Barcelona - 02/05/2010

Los consumidores beben cada vez menos vino, pero el que compran lo quieren con calidad. Así habla la estadística: pese a la crisis, el consumo de vino de mesa cae el 17% sobre el año anterior. Sube el 4% el de vinos tranquilos con Denominación de Origen (DO), según el Observatorio Español del Mercado del Vino.

La DO Catalunya pasó en 10 años de vender 22,5 a 51,2 millones de botellas

La DO Catalunya defiende que su vino no es de menor calidad

La zona DO Calificada Priorat es la única donde no hay coexistencia

Esta tendencia beneficia a Cataluña, donde el consumo de *vino de batalla* es residual y donde, de forma singular, coexisten 10 denominaciones distintas, cava aparte. A ellas se sobrepone desde 2000 la DO Catalunya, convertida en una *marca paraguas* que ha ido ganando aplastante protagonismo. Su consolidación en el mercado, de la mano de las grandes bodegas y ante el desmayo de viticultores perjudicados como los del Penedès, está cambiando el mapa del vino catalán. La DO Catalunya obliga a las demás denominaciones a reforzar su singularidad, a especializarse y a ganar calidad.

"En 2000, vendimos 22,5 millones de botellas. En 2009, 51,8 millones. Claro que ha habido un movimiento de vinos a nuestra DO", señala Antón Castella, secretario de la DO Cataluña. Y apostilla: "el tirón de la marca Catalunya ayuda a exportar". Según el Ministerio del Medio Rural, la progresión del volumen de vino cualificado con la DO autonómica avanzó el 30,3% entre 2003 y 2008, frente al retroceso de las DO Penedès, Terra Alta, Tarragona y Conca de Barberà.

Pero éstas reaccionan. "La competencia es cada vez mayor, estamos elevando el listón de calidad y la exigencia en la cata", admite Maria Àngels Collado, secretaria de la DO Tarragona. El resto de DO no se ha cruzado de brazos. "No se trata de renegar de lo hecho hasta ahora, pero sí de buscar un camino propio. Nosotros vamos a hacer del vino blanco de garnacha blanca nuestra bandera", afirma Jaume Martí, secretario del Consejo Regulador de la DO Terra Alta. Hoy, sólo el 50% de los 27 millones de litros de vino de esta zona se destina a vino con DO Terra Alta, que en 2009 vendió 7,5 millones de botellas. El 23% va a DO Catalunya. El resto es antiguo vino de mesa.

Hace 10 años, cuando se creó la DO Catalunya, los recelos fueron mayúsculos. "Sobre todo, los tenían algunos pequeños y medianos elaboradores, porque es obvio que beneficia más a las grandes bodegas", reflexiona Martí. Pero "hoy vemos que globalmente ha sido positiva, porque permite dar una oportunidad comercial a una parte importante de la uva y el vino que producimos aquí".

La tradicionalmente mayor DO por volumen es Penedès (superada ya, sin embargo, por Catalunya). Y ha tenido que ponerse las pilas. Su consejo regulador ha empezado a aplicar un plan estratégico para mejorar la calidad de sus vinos. "No perseguimos vinos de élite a 20 euros la botella, pero nuestra DO no amparará botellas de uno o dos euros", explica su presidente, Francesc Pascual.

Centrarse en la calidad tiene su precio: la DO Penedès ha encogido el 20% su facturación, al pasar de 200 a 162 millones de euros en un año. Sólo el 10% de esta caída tiene que ver con la crisis, asegura. La producción ha caído el 40% en cinco años.

La creación de la DO Catalunya tiene mucho que ver con Penedès: la uva y el vino producidos en el territorio de una DO no podía salir de él para ser elaborado y embotellado como DO de otra zona. Si no cumplía los estándares de su propia DO, estaba condenado a convertirse en vino de mesa, por el que se paga mucho menos.

Así, una bodega ubicada en la zona de una DO no podía comprar uva de fuera de esa zona. Pero se hacía. En unas zonas se producía más uva de la que las bodegas podían absorber (Terra Alta) y en otras (Penedès), las

bodegas veían limitada su producción por falta de uva. La DO Catalunya dio cobertura legal a esa práctica, y liberalizó la compra de uva. La Asociación Vitivinícola del Penedès recurrió la DO Catalunya. Y, de hecho, ganó, en un fallo de 2003. Pero la DO autonómica siguió adelante, y el nuevo recurso está pendiente de resolverse.

Desde Unió de Pagesos (UP), su responsable del vino Josep Marrugat recuerda que, cuando se creó la DO Catalunya, el sindicato de los payeses la apoyó, porque "debíamos defender a todos los viticultores, y no sólo a los del Penedès, y no hicimos más que reconocer una realidad que ya existía". Pero hoy el impacto es para todos, dice ahora. "El precio de la uva negra ha pasado de 1,30 euros el kilo a 25 céntimos de euro", se queja. No atribuye sólo a la DO Catalunya el descenso, pero "sí ha influido". Ya no se aplica ningún pacto de precios mínimos.

La Generalitat rechaza una relación directa entre la bajada de precio de la uva y la DO Catalunya. "Es injusto, hay muchas variables", enfatiza Oriol Guevara, director general del Instituto Catalán de la Viña y el Vino (Incavi), que coimpulsa la DO Catalunya. "La coexistencia y la superposición de DO es la fuerza del modelo catalán".

Guevara sí alerta de que las distintas denominaciones de origen "no pueden hacerlo todo, vinos muy caros y muy baratos". Sobre todo porque, al superponérseles la DO Catalunya, con sus 27 variedades de uva de todo el territorio, se puede generar confusión en el consumidor. El abanico de esta DO autonómica es amplio: en una tienda puede encontrarse su Clos d'Agon por más de 65 euros. Y también su Synera, a menos de cinco. En el sector se comenta por lo bajo que a la DO Catalunya se destina el vino de menor calidad. "Hablar de ella como de segunda categoría es mentir", carga Castella. "Ofrecemos una buena relación calidad-precio. Es un producto más genérico, con calidad".

Bodegas Torres protagonizó sonados trasvases a la DO Catalunya con el Sangre de Toro y el Viña Sol. "El concepto de DO Catalunya nos permite dar un mensaje sobre una región productora de una vasta magnitud que despierta interés en el consumidor extranjero", explica. Y también permite "experimentar diferentes *coupages*". Para Torres, la DO Catalunya es,

además, "una puerta de entrada para dar a conocer el resto de DO de la comunidad".

La DO que más va por libre es Priorat. "En nuestra zona no se da la coexistencia. No entramos en el juego, consideramos que el grado de control sobre nuestros productos debe ser más estricto", se desmarca Jaume Josa, su secretario general. En 2000, Priorat también se opuso a la DO Catalunya, pero luego se liberó de la coexistencia al convertirse en DO Calificada. Como La Rioja.