

# Ribera del Duero: el futuro adelantado



Los vinos de la D.O. han conseguido incrementar su imagen de calidad



La D.O. Ribera del Duero, integrada por muy distintas zonas de producción y diferentes características, viñas y firmas, ha conseguido en dos décadas multiplicar, no sólo su volumen de producción y la calidad de su cosecha, sino algo que resulta muy complicado de lograr: una imagen comercial acreditada y respetada en el mercado; para lo cual ha sido fundamental el riguroso control llevado a cabo por el Consejo Regulador.

● **LORENZO DUEÑAS.** Periodista especializado.

Mucho más que multiplicar volúmenes y calidades. Algo muy difícil de alcanzar: una imagen consistente, colectiva y mantenida, de calidades y, sobre todo, de acertadas innovaciones.

Ribera del Duero está integrada por muy distintas zonas de producción, de diferentes características, con viñas de edades y composición diferentes y, sobre todo, por firmas con estructuras muy diferentes.

Dentro del paquete Ribera del Duero se integran cooperativas, bodegas familiares, bodegas empresariales, accionariado externo al sector... En definitiva, todo tipo de titulares. La estructura de las industrias integradas en la D.O. es muy diversa: desde el asociacionismo agrario con cooperativas tradicionales, hasta grupos de inversores que diversifican sus riesgos y ganan imagen con el vino. Y todo ello apenas a veinte años de su creación.

Si tenemos en cuenta todo el conjunto de elementos que configuran el contenido de productores y propietarios de las tierras y firmas que componen la D.O., arroja un balance muy heterogéneo por individualidades; pero esta heterogeneidad resulta un todo bastante armónico, positivo y rentable cuando sale vestido de botella con la etiqueta de Ribera del Duero.

Y todo esto, ha salido así, en gran parte, porque se ha ido buscando desde el principio, vigilando día a día y también porque, hasta ahora, la Ribera ha

tenido la suerte de cara. Pero, sobre todo, porque se cuida la imagen, tanto como la viña. También, porque no ha habido escándalos y porque se mantiene un control estricto por parte del propio Consejo, que funciona y que tiene una gran influencia en la conciencia de los responsables de las firmas. Si la D.O. es rentable y comercial, además de prestigiosa, se lo debe, en gran parte, a la institución reguladora y a las personas que han formado parte de ella: cargos electos, empleados, técnicos, colaboradores, etc.

Para que un *label* (denominación de calidad) colectivo resulte prestigioso y se mantenga (crecimiento sostenido) ha de

**C**oincidiendo con la vendimia, el Consejo Regulador de la D.O. Ribera del Duero, con el respaldo de las tres Diputaciones de su territorio -Valladolid, Burgos y Segovia- y con la evidente participación de la Junta de Castilla y León, ha organizado «con gran éxito de crítica y público», unas jornadas, *in situ*, de participación colectiva en la Vendimia '98; una campaña en la que la uva, en kilos, se cotizó casi como un metal precioso y que, una vez más, ha producido el característico efecto oferta/demanda y ha supuesto una nueva subida de imagen de la D.O.

Pero los festejos de la Vendimia '98 pusieron de manifiesto algo más que la excelente organización de las jornadas, lo bien que se come y bebe en la zona o la espléndida hospitalidad que las bodegas dispensaron a los forasteros.

La prensa -sobre todo la extranjera- pudo comprobar el tirón de la Ribera desde 1980 hasta ahora. En muy pocos años, la zona de producción de la D.O. ha conseguido bastante más de lo que se proponía.



## CUADRO I. LAS BODEGAS DE LA RIBERA DEL DUERO

Bodegas embotelladoras	89
Bodegas no embotelladoras	12
<b>De las cuales:</b>	
Bodegas de almacenamiento	101
Bodegas de elaboración	77
Bodegas de crianza	63
Bodegas exportadoras	40
Cooperativas	20

## CUADRO II. COMERCIALIZACIÓN DE LOS VINOS RIBERA DEL DUERO

Tipo de vino	1997	1996	1995	1994
Rosado	2.167.142	2.042.039	2.724.955	2.892.068
T Joven	13.145.370	7.916.752	9.118.825	7.904.970
T Crianza	5.776.736	3.908.136	3.247.549	2.953.046
Reserva	1.206.573	975.861	954.327	983.404
Gran Reserva	328.856	245.300	122.800	272.070
<b>Total</b>	<b>22.604.677</b>	<b>15.088.088</b>	<b>16.168.456</b>	<b>15.055.558</b>

Fuente: Registros Consejo Regulador - Unidades empleadas: botellas.



Consejo Regulador Ribera del Duero.

estar muy bien concebido, dimensionado y con permanentes actuaciones que generen una imagen positiva en todo y a todos: particulares, comerciantes, comerciales, industrias afines, agentes exportadores, posibles inversores, etc.

Hasta ahora, Ribera ha funcionado como un *holding* con imagen de marca bien dirigido. La prueba es que la inversión de grupos financieros la considera un valor seguro.

### Ribera del Duero en datos y cifras

#### Controles técnicos en la producción

- Especial interés en mejorar el control de las vendimias.
- Importante esfuerzo en los últimos años, multiplicando el número de inspectores hasta llegar a establecer uno permanentemente en todas las bodegas, vigilando la calidad en cada partida.
- Implantación del Carnet Inteligente, una tarjeta infor-

matizada que ha venido a sustituir la tradicional cartilla de vendimias, diseñada bajo la normativa ISO 7816, que permite incluir datos como los identificativos del viticultor, las características de su parcela o las variedades de la uva que cultiva.

- Normas de Calificación completamente renovadas, que ya han entrado en vigor.

- Reciclaje de los Comités de Cata y Apelación, encargados del examen organoléptico mediante cata ciega, que pasan a estar compuestos por técnicos de la Estación Enológica y de las propias bodegas, viticultores y expertos independientes, como puede ser el caso de las asociaciones de enólogos o de restauradores.

#### Ventas

En lo que respecta a las ventas, se ha observado una progresión continuada: desde las 500.000 botellas iniciales hasta las 22.604.677 vendidas en 1997. No ha habido un solo año en el que las ventas hayan descendido o hayan sufrido estancamiento, si-



tuándose además en la franja de precios más elevada del mercado.

#### Distribución

Entre las claves del éxito de la Ribera del Duero se encuentra el constante aumento de distribución, al haber conseguido llegar a mayor número y más importantes puntos de venta. En esta sentido, sigue concentrando principalmente en el sector de hostelería, donde es líder del vino de calidad, con un 13% de crecimiento registrado a lo largo del último año. En cuanto a la distribución geográfica, ha desarrollado un mercado preferente en su área natural y dentro de la Comunidad de Madrid.

#### Exportaciones

El mercado exterior de la Ribera del Duero se vio ampliado de forma considerable durante 1997. En cifras, las 1.440.349 botellas exportadas el pasado año suponen 281.983 unidades más que en 1996, mientras que, como destinos, se insiste en Alemania, Estados Unidos, Suiza y el Reino Unido, países muy competitivos en los que, si exceptuamos Suiza, el Consejo Regulador incide promocionalmente, al tiempo que se buscan destinos más exóticos, como es el caso de Australia, Francia o los países asiáticos, donde también es posible encontrar Ribera del Duero.

#### Tipos de vino

Respecto al tipo de vino, los sometidos a procesos de envejecimiento se imponen sobre los jóvenes, tintos y rosados. Lo que incide en la decisión de muchas firmas que dedican su producción sólo a Crianzas, Reservas y Grandes Reservas. ■

## CUADRO III. INFORME FINAL CAMPAÑA DE VENDIMIA 1998.

VARIETADES	PRODUCCIÓN (kg)
Tinta del País	27.720.766
Cabernet-Sauvignon	690.014
Malbec	7.340
Merlot	165.558
Garnacha tinta	841.468
Otros tintos*	437.234
<b>Total tintos</b>	<b>29.862.380</b>
Albillo	1.312.213
Mixto**	455.238
Otros blancos***	2.111.015
<b>Total blancos</b>	<b>3.878.466</b>
<b>Total general</b>	<b>33.740.846</b>

Otros tintos\*: mezcla de variedades tintas. Mixto\*\*: mezcla de variedades tintas y blancas. (Afectos de pesada en bodega y para la elaboración de vinos amparados, se computa como variedad blanca). Otros blancos\*\*\*: mezcla de variedades blancas.  
La primera Bodega-Elaboradora en sortar que recibió uva durante la Campaña de Vendimia 1998 lo hizo el 25 de septiembre, siendo el 6 de noviembre el último día en que se recibió uva por la Bodega que ha cerrado la Campaña de Vendimia. Se han registrado un total de 26.831 operaciones de entrega de uva.  
Fuente: Consejo Regulador D.D. Ribera del Duero.