

VINOS EXCELENTES E INCERTI



Juan Luis Cañas, en una de sus bodegas. Foto: P.J.P.

“Es el mejor vino que hemos tenido en la vida”

Juan Luis Cañas afirma que la incertidumbre actual hace tambalearse cualquier plan

En este panorama de luces y sombras, Juan Luis Cañas destaca que “no pensábamos que después de todos los tratamientos que se habían hecho contra el mildiu, iba a haber una uva tan buena”. El lado amargo, los viticultores que han padecido, por ejemplo, el granizo. Sin embargo, en general están contentos porque hay una calidad extraordinaria. Al menos ahora mismo, matiza. “Después ya veremos cómo evolucionan los vinos con la crianza, dentro de unos años. Pero ahora mismo pensamos que es el mejor vino que hemos tenido en la vida”.

Esa es una parte, porque en el otro lado de la balanza está la incertidumbre. Así, con unas metas marcadas, Juan Luis Cañas sabe que debe trabajar más horas para poder llegar a cumplir sus objetivos y ser muy riguroso en la planificación. Pero ahora, dice, “la realidad es que no sabes lo que hacer. El mercado nacional está ahora más hundido que hace un mes y va

a estar más, aunque pensábamos que iba a ser al revés; que iba a empezar en junio un poquito, luego en septiembre... pero es que va peor. Ha sido mejor septiembre que octubre”. Para el bodeguero, el mercado nacional está muy mal y además “no sabemos si esto acabará en Navidad o seguiremos con estas normas después. Esto va a hacer un daño terrible. Como positivo, el buen resultado en la exportación, donde la firma ARAEX, con Javier Ruiz de Galarreta al frente, está haciendo “un esfuerzo increíble y estamos vendiendo más y

“Tenemos un estudio con la Universidad de Navarra mediante el que vamos a innovar”

JUAN LUIS CAÑAS
Bodeguero

mejor”. Pero claro, añade con inquietud “ahora cierra Alemania, Inglaterra, Francia... y no sabemos qué va a pasar y la incertidumbre es enorme. Esto se puede venir abajo. Todo”.

AMPLIACIÓN DE AMAREN La pandemia, además, pilla a la marca Amaren con un importante proceso de ampliación que se ejecuta para dar respuesta a dos necesidades, como explica Juan Luis Cañas: Por un lado, el tener un espacio para producto terminado. Y, de otro, la necesidad de contar con una zona para elaboraciones pequeñas y poder contar con un lugar para desarrollar I+D+i, que es lo que necesitan, innovar, según cuenta. “Tenemos un estudio con la Universidad de Navarra de casi 30 variedades distintas de uvas de aquí, que no se sabía que estaban y con ello vamos a hacer una cosa muy bonita para innovar, que se va a llamar Familia Luis Cañas donde vamos a desarrollar ahí todo lo que podamos porque hay que mejorar. No podemos seguir haciendo lo mismo que hacíamos hace 50 años”. ●

“Este año es una de las mejores cosechas”

Ana Martínez Bujanda acusa el cierre de la hostelería, que supone el 90% de sus ventas

En uno de los extremos de Rioja Alavesa, en Oion, Ana Martínez Bujanda, de Bodegas Valdemar, reconoce que “este 2020 nos ha dejado una de las mejores cosechas”. Sin embargo, relata, la vendimia fue complicada con todo el tema de la pandemia y ha exigido meses de preparación. Luego, afortunadamente, todo ha transcurrido en Valdemar sin problemas. De lo que sí que están “gratamente sorprendidos” es del resultado de las uvas y ya de los mostos y de los primeros vinos. “Era un año en el que no teníamos certeza de qué iba a pasar porque ha sido un año de muchas lluvias, el clima tampoco ha sido especialmente caluroso. No sabíamos si la calidad sería buena o no, pero lo cierto es que esta es una de las añadas realmente buenas”, afirma. Así que recordarán el año 2020 por esa calidad, “aunque tenemos la bodega más llena de lo que quisiéramos porque buena parte de nuestro negocio se dirige a la hostelería”.

La situación en ese sector les ha afectado muchísimo, “porque más de un 90 por ciento de nuestras ventas son en la hostelería. Ante panorama que se vivía, el equipo de Ana Martínez Bujanda buscó alternativas y una de ellas fue la de instalar uno de los primeros wine bar que han funcionado este verano en Rioja Alavesa. “La verdad es que durante el verano ha dado un resultado muy bueno”, subraya. Para hacer realidad este proyecto utilizaron una larga terraza que tienen con vistas a los viñedos y arrancaron una hilera de cepas para ampliarla. Esto permitió garantizar la seguridad de los visitantes y la gente “ha venido muy confiada y a gusto y ha funcionado fenomenal”.

APUESTAS En el tema del enoturismo, afirma que “hay casos de grupos que vienen a nuestro país exclusivamente para realizar la visita inclusiva a Valdemar. También vienen para visitar Villa Lucía, ya que los dos colaboramos y preparamos incluso visitas grupales para que vean primero un sitio y luego el otro y coman allí, en Laguardia”. Ambas recibieron



“Lamentablemente tenemos la bodega más llena de lo que quisiéramos”

ANA MARTÍNEZ BUJANDA
Bodeguera

al alimón el premio Best Of al enoturismo inclusivo. Pero la singularidad más importante de Valdemar es su apuesta por instalarse en EEUU, con Valdemar Estate. Para la familia Martínez Bujanda, “la bodega de Washington es un orgullo. Ahora es duro, porque nos separan 9.000 kilómetros y no se puede ir. Comenta que es “un proyecto precioso porque es la única bodega no americana que está en ese Estado y la única europea. Abrió las puertas en marzo del año pasado y está teniendo un éxito tremendo”. ●

DUMBRES A PARTES IGUALES

● Tres bodegueros analizan los duros momentos que vive el sector
 ● Estudian las alternativas para sobrevivir tras un año de añada excelente

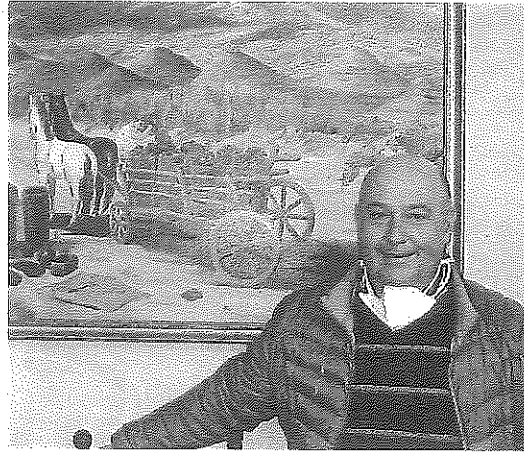
↳ Pablo José Pérez

LAGUARDIA — Todo apunta a que los vinos de este año podrían seguir la senda de la excelencia de los del año pasado. Pero esa buena noticia y la expectación que podría causar en cualquier otro momento se ensombrecen ante la pandemia y las consecuencias que están acarreando a la hostelería y a otros muchos sectores, tanto de nuestro país como del resto del mundo. Tres voces muy representativas del sector en Rioja Alavesa analizan esta coyuntura: Juan Luis Cañas, de Bodegas Luis Cañas (Villabuena de Álava), Amaren (Samaniego) y Dominio de Cair (Ribera de Duero); Ana Martínez, de Bodegas Valdemar (Oion) y Valdemar Estates (Washington); y Pablo Sampedro, gerente de la cooperativa Covila, de Lapuebla de Labarca. ●

En una cooperativa hay que conjugar muchos intereses. Hay viticultores y hay vino, y del preciado líquido hay vino embotellado y vino a granel y todo ello conforma un modelo bien diferente al de cualquier bodega. Para el gerente de Covila, Pablo Sampedro, "la añada de 2020 es bastante buena en cuanto a calidad, la uva ha entrado muy bien, muy sana pero hay diferencias entre los viñedos que tenían una carga muy ajustada y los que tenían mucha uva. Por eso, comparando con la del año pasado, tengo mis dudas de si es mejor". Sampedro explica que, en su opinión, donde había menor uva el vino es mejor que el del año pasado, pero hay otras con bastante carga en el viñedo, con granos gruesos y poco pellejo en comparación con el peso de la baya "que creo que son buenos para vinos jóvenes, pero no tienen la estructura necesaria para ser una añada excelente como la del año pasado en ese grupo de la cosecha". Como no puede ser menos, "este tiempo lo estamos viviendo como los demás: como se puede, como buenamente se puede".

A nivel de empresa comenta que han tenido algunos compañeros afectados, aunque han sido casos puntuales. Aunque esta es una temporada de mucho trabajo, en algunas áreas, como en embotellado, "lo hemos notado más el efecto negativo de la pandemia porque el mercado nacional está muy parado y en exportación hay mercados que van mejores que otros".

REFLEXIÓN Sobre el momento por el que pasa Covila, señala que "están yendo muy bien los merca-



Pablo Sampedro, en sus oficinas. Foto: P.J.P.

"El mercado nacional está muy parado y en exportaciones hay diferencias"

PABLO SAMPEDRO
Bodeguero

habido demasiados problemas de contagios, la uva ha entrado bien y no ha habido demasiados problemas con el tiempo. "Por esa parte, que es lo que al corto plazo les interesa, están contentos, porque se ha hecho bien. Pero existe preocupación a futuro por las malas previsiones de venta que tenemos y por las perspectivas de los precios, tanto de la uva como de los granales", indica.

“La añada de este año es bastante buena en calidad”

El gerente de Covila, Pablo Sampedro, afirma que este año se va saliendo "como se puede"

dos en los que trabajamos con grandes superficies o hipermercados". "También está funcionando muy bien los que están especializados en venta por Internet o venta a consumidor final a través de clubes de vinos o catálogo. Pero todo lo relacionado con la hoste-

lería o tienda especializada está funcionando muy mal", insiste. Los 22 socios que integran la cooperativa están contentos porque se ha hecho la vendimia sin demasiados problemas en cuanto a que se han podido contar con temporeros o vendimiadores, no ha

AYUDAS Es cierto que ha habido ayudas desde las administraciones, pero Pablo Sampedro considera que la situación está desbordando mucho las previsiones tanto de las administraciones públicas como de las entidades privadas. "Las ayudas, ahora mismo, son insuficientes porque la duración de la crisis está siendo bastante más larga de lo previsto y la intensidad también", insiste. Y si el canal Horeca no está funcionando por el cierre de los establecimientos, los problemas también se extienden hasta la exportación a causa de los aranceles y el Brexit. Afirma el gerente de Covila que no cree que se solucionen pronto esos dos grandes problemas para la exportación. "En cuanto al Brexit "me preocupa más a nivel de Rioja, porque Reino Unido es el principal mercado. ●

**AHORA MÁS QUE NUNCA
 QUEREMOS SEGUIR
 OFRECIÉNDOTE LO MEJOR.**

Descubre más en www.TeMercedesUnRioja.com

Rioja en redes



WINE MODERATION

AL CALIFICADO DE DENOMINACIÓN

DE ORIGEN CALIFICADA

#Te
 Mercedes
 UnRioja



RIOJA

Denominación de
 Origen Calificada