

Rías Baixas, a seducir nuevos mercados

La Denominación de Origen se fija en el 2023 en América Central, el Sudeste de Asia y Europa Oriental para ampliar el mapa de exportaciones de sus vinos, que ya suponen un tercio del total de sus ventas

Pablo Penedo

El buen nombre y el éxito comercial que consolidan los vinos de la denominación de origen Rías Baixas entre los de mayor crecimiento en el selecto segmento vitivinícola tiene detrás muchas causas. La larga y constante apuesta por la modernización de una hasta hace no tanto actividad secundaria en la economía de sus productores. El afán continuo por mejorar la calidad del contenido de cada botella añada tras añada. La curiosidad y la audacia para incorporar tratamientos y elaboraciones que muchos reservaban en sus cabezas a grandes denominaciones de origen. Y, en paralelo y desde bien temprano desde la constitución del Consello Regulador de Rías Baixas, una apuesta firme por conquistar no solo los paladares del consumidor español, sino de los de todo el mundo.

Hoy, el 60 % de las 179 bodegas de Rías Baixas han hecho de la exportación parte de su día a día y sus cuentas de resultados. Hasta el punto de que, en la última campaña, la 2021/2022, un 31 % del total de los vinos de la denominación se vendieron en los mercados de 74 países foráneos. Y lo hicieron, además, con una facturación histórica, de 59,1 millones de euros, con un incremento de su valor del 13,13 %.

Así las cosas, con los números confirmando el acierto de su política de internacionalización, el consejo re-



El Consello Regulador de la D.O. Rías Baixas lleva décadas trabajando la expansión internacional de sus vinos.

gulador, de común acuerdo con sus bodegas, ha elaborado la hoja de ruta para el 2023 con la que continuar avanzando en esta línea. A falta de concretar el cuándo y el cómo, esto es, la agenda pormenorizada de las salidas al exterior, Rías Baixas ha puesto su mirada en abrir nuevas áreas de mercado exterior en América Central, el Sudeste de Asia y Europa Oriental.

En línea con su estrategia de penetración paulatina, tal y como lleva haciendo en los sucesivos nuevos territorios en los que se ha ido abriendo camino a lo largo de las últimas décadas, las misiones de Rías Baixas a sus próximos nuevos ob-

jetivos se centrarán en descubrir sus vinos atlánticos a algunos de los prescriptores principales de cada país. Con catas y encuentros de los técnicos gallegos con sumilleres, enólogos, profesionales de tiendas especializadas y de restauración, pero también de distribuidores nacionales de referencias internacionales. Estos últimos, una pieza clave a la hora de poder crecer y consolidarse a medio y largo plazo en cualquier mercado, de ahí la importancia de las misiones exteriores del consello regulador para buena parte de sus bodegas, que por su tamaño, no tienen capacidad propia para establecer por su cuenta contactos comer-

ciales fuera de España; mucho menos cuando se trata de salir más allá de la Unión Europea.

Darse a conocer en América Central, el Sudeste de Asia y Europa Oriental no será el único empeño de la denominación de origen en su política de crecimiento exportador este nuevo año. Conscientes de la alta competitividad y el vasto volumen de referencias de que hoy gozan los amantes del buen vino, las bodegas del consello regulador pretenden continuar en el 2023 con su cortejo a los mercados que concentran el grueso de ese 31 % del total de sus ventas allende las fronteras de España. Así, se mantendrán los

planes promocionales en los países y zonas que copan el ranking de exportaciones, esto es, los Estados Unidos, Reino Unido, Benelux, Irlanda, Puerto Rico, México, Canadá y Alemania, junto a la República Dominicana, Polonia y Suiza.

POSICIONAMIENTO PREMIUM

Los mercados más maduros, con los Estados Unidos y sus 2,8 millones de litros, y el Reino Unido, con 1,9, a la cabeza, piden, como resulta lógico, otro enfoque en la política de crecimiento internacional de Rías Baixas. En este caso, con dos vectores de trabajo. Uno, ensanchando el público objetivo de sus acciones sobre el terreno, invirtiendo también en campañas dirigidas no ya a los prescriptores de vino, sino al consumidor final, al que la labor previa con los anteriores habrá permeado las bondades de disfrutar de un buen vino atlántico gallego.

El otro campo de trabajo en los mercados foráneos con mayor penetración de las referencias de Rías Baixas pasa por seguir avanzando en la estrategia del consello regulador para situar sus añadas en el sector *premium*. Un salto en progresión que, otra vez, parecen avalar los números, como los 6,41 euros el litro del precio medio alcanzado la pasada campaña, un 13,65 % más que la anterior y por encima de la media nacional, o el crecimiento anual de un 23,71 % del valor de las ventas en los Estados Unidos.

SUGERENCIAS **Olga Suárez**

«Un Sistema Indecente: el ciudadano dominado»

Juan Ferrer
Edita: *Publicación independiente*
162 páginas;
15,59 euros



Un libro que se planta ante el actual sistema capitalista y la economía de mercado que domina gran parte de las sociedades occidentales. Expone cómo una buena parte de los ciudadanos se muestran indignados ante un sistema que ha fallado porque arroja a millones de personas al desempleo, les convierte en meros consumidores; permite el 1 % de la población posea el 45 % de la riqueza global; deja a los jóvenes abocados al desempleo, consiente que la riqueza termine en paraísos fiscales o es complaciente ante la destrucción del medio ambiente. ¿Es posible otro sistema?

«El camino simple a la riqueza»

J. L. Collins
Edita: *Empresa Activa*
288 páginas;
15,20 euros



Autor de un famoso blog financiero, J. L. Collins ha vendido más de 300.000 ejemplares de este libro autopublicado en Estados Unidos, que ahora se ha traducido en más de diez idiomas. Surgió tras una serie de cartas a su hija en las que le explicaba conceptos sobre inversiones: «El dinero es la herramienta más poderosa que tenemos para navegar por este complejo mundo que hemos creado y es fundamental comprenderlo», afirma. Y apuesta por acercar los conocimientos que recopiló para enseñar a invertir a todo aquel que quiera saber cómo rentabilizar sus ahorros.

«Megamenazas»

Nouriel Roubini
Edita: *Deusto*
368 páginas; 22 euros



El economista Nouriel Roubini fue apodado «doctor fatalidad» por sus agoreras previsiones en el 2006, que se hicieron realidad dos años más tarde, cuando ya era demasiado tarde. En esa misma línea, reúne ahora en este libro «las diez tendencias globales que ponen en peligro nuestro futuro y cómo sobrevivir a ellas». Un ensayo en el que se alerta de que los países se dirigen hacia la peor catástrofe económica de todos los tiempos: «Nuestra generación va a asistir al fin de la era de crecimiento económico, prosperidad sostenida, alta productividad, estabilidad y paz a la que nos habíamos acostumbrado».

«Sin energía: pequeña guía para el gran descenso»

Antonio Turiel
Edita: *Alfabeto*
120 páginas;
11,40 euros



Crisis de suministros, inflación, guerra, cambio climático, crisis energética... La sociedad se dirige hacia una espiral de decadencia de la que ya alertaba Antonio Turiel en su primer ensayo «El Petrocalipsis ya está aquí». Ahora ve que el descenso energético es una realidad apremiante y que anticipa un futuro muy oscuro. «Si queremos prevalecer, si queremos evitar el colapso, necesitamos hacer muchos cambios, desde el sistema productivo hasta el modelo de sociedad», destaca. Y ofrece una guía para entender qué está pasando ahora mismo, y con la que saber cómo evitarlo peor.