

## DE FINDE | Cinco Barricas

SEBRÁN EN LAS CAVAS DEL CENTRO COMERCIAL ADEMUNZ. Continuando con el calendario de catas organizadas por el Centro Comercial Ademuz, hoy a las 11 horas, se realizará la cata de los vinos de las Bodegas Sebrán, ubicada en el municipio de Campo Arcs. En concreto se catarán los vinos 'T' Joven 2012, 'I' Crianza 2008, 'Z' Crianza 2008 y el cava Coto D' Arcs Cava Brut Nature, pues la firma es una de las nueve elaboradoras de cava valenciano en el término municipal de Requena.



# Las cifras de 2013 consagran el vino como motor económico

Las DOP de Utiel-Requena y Valencia superaron en un 20% el volumen de 2012 mientras las exportaciones siguen creciendo

J.M. Las denominaciones de origen valencianas van haciendo públicos los datos de la campaña de uva, en la que tanto la DOP Valencia como Utiel-Requena superaron el volumen del año anterior.

La cosecha de uva de la Denominación de Origen Protegida Valencia en esta campaña, ha superado los 82,5 millones de litros, cifra un 20 por ciento superior a la del pasado año.

Respecto a la calidad de la uva, el presidente del CR Vinos de la DO Valencia, Cosme Gutiérrez, ha asegurado que es muy buena, «dado el óptimo estado fitosanitario que presentaban las viñas, con ausencia generalizada de plagas».

superado los 43,5 millones de botellas, de las que un total de 27,5 de botellas han salido al exterior millones, mientras que el mercado interior ha absorbido un total de 16 millones de botellas.

Por su parte, el Consejo Regulador de la Denominación de Origen de Utiel-Requena ha expedido en 2013 un total de 26.794.072 contraetiquetas a las bodegas embotelladoras inscritas, un 6% más que en el año anterior. Destacan el aumento de las menciones 'Superior' y 'Gran Reserva', que ascienden de los seis millones y medio de botellas a los nueve, y de 30.000 a 65.000, respectivamente.

En cuanto a la comercialización, la exportación de embotellado supone el 80% del total, con más de 152.330 HI vendidos en la campaña de 2012-13. Este dato es también superior que en la campaña anterior, cuando se registraron 143.159 HI (2011-12).

Los principales países importadores del vino embotellado de DO Utiel-Requena pertenecen a la Unión Europea, a donde se destinan 102.232 HI. Francia encabeza la lista con 42.700 HI comprados en la campaña 2012-13. El segundo y tercer puestos son para Bélgica (16.318 HI) y Alemania (15.478 HI).

Al resto de países del mundo se destinan 50.098 HI. Rusia, Noruega y Suiza compran el 40% de esta cantidad; otro 40% viaja a América (sobre todo a Canadá,



Brasil, EEUU y México); y el resto se distribuye en Asia (China y Japón, principalmente).

Predomina en todos los casos de mercado exterior la venta del vino tinto sobre el blanco y el rosado. Aunque se encuentra la curiosa excepción de Holanda, que adquiere la misma cantidad de blanco y de tinto (unos 2.500 HI), y valora bastante el rosado (mil HI).

Bélgica, por su parte, también compra un volumen importante de rosado (más de 3.000 HI) y blanco (algo más de mil). Pero el

mercado más fuerte para los rosados es Francia, con la compra de 6.100 HI de este tipo de vino embotellado.

El CRDO tiene 93 bodegas inscritas, de las cuales la mitad son embotelladoras. Asimismo, agrupa a 5.617 viticultores que trabajan en una superficie de 34.434 hectáreas de terreno de cultivo. La región comprende nueve términos municipales: Caudete de las Fuentes, Camporrobles, Fuentes, Requena, Siete Aguas, Sinarcas, Utiel, Venta del Moro y Villargordo del Cabriel.

## BALANCE

### La facturación de Torre Oria crece un 60% superando los 5,6 millones

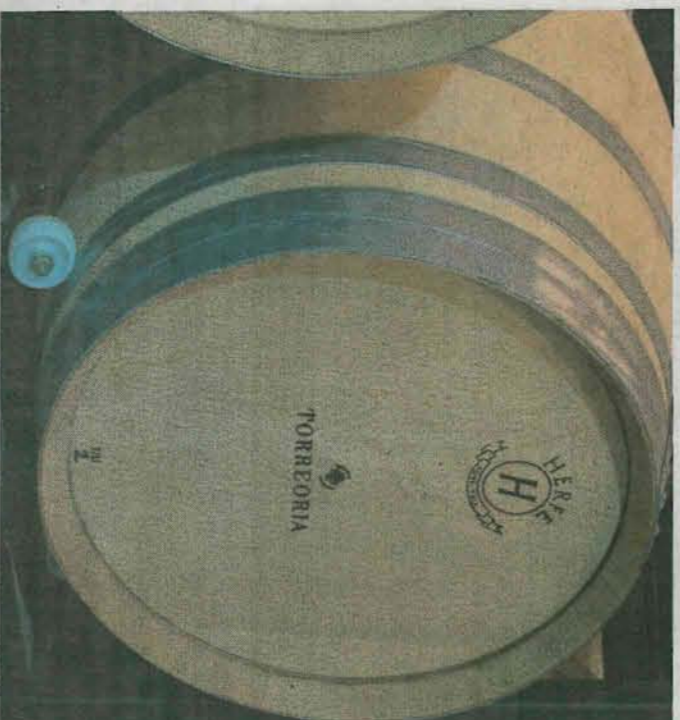
J.M. Grupo Torreoria-Vintes ha alcanzado, al cierre de 2013, una facturación de 5,6 millones de euros, cifra que representa un crecimiento del 60% frente a la del ejercicio anterior.

La evolución alcanzada ha sido posible, fundamentalmente, por la buena respuesta que los caldos de Torreoria-Vintes han tenido en los mercados de exportación, que ya suponen el 80% del negocio del Grupo. Concretamente, la compañía exporta a más de 25 países distintos, entre los que destacan, por su volumen, USA, Japón, Dinamarca, Reino Unido y Bélgica.

Por líneas de negocio, los cavas han incrementado sus ventas un 60% frente a 2012, mientras que

los vinos han registrado un comportamiento similar al de 2012. También ha mejorado a lo largo de 2013 la penetración de la cartera de productos de Vintes. La evolución de esta filial, creada para la comercialización de los vinos y derivados del vino que no se elaboran en la bodega de Torreoria, ha permitido que su negocio al cierre de 2013 represente el 25% de la facturación del Grupo.

Según Eloy Bautista, director general del Grupo Torreoria-Vintes, «el trabajo realizado durante los últimos 12 meses ha permitido revertir la situación de la compañía y alcanzar los objetivos de crecimiento marcados. Gracias a todos los cambios implementados, no solo se ha mejorado la ef-



ciencia y productividad de la compañía, sino que se han introducido nuevas líneas de vino y

métodos de trabajo que permitirán, como es el objetivo, alcanzar un EBITDA positivo en 2014».

## MASTER OF WINE

### Los vinos DOP Valencia, ante un duro examen

Pedro Ballesteros Torres, único español Máster of Wine, dirigirá la Cata de Clausura de vinos de la DOP Valencia, que tendrá lugar el sábado 22 de febrero, durante la 13 edición de Experiencia Verema, en el Hotel Balmareio Las Arenas de Valencia.

El 'Potencial de variedades autóctonas y terruños de la DO Valencia', será el tema central de esta cata-conferencia presentada por Salvador Manjón, director de la prestigiosa revista Semana Vitivinícola, y contará con la participación de otros reconocidos profesionales como son Maxi Bao (Nariz de oro 2005), Paco Higón (Verema), y Cosme Gutiérrez, presidente de la DOP Valencia.