

# Cuestión de Gusto

SUPLEMENTO DE VINOS Y GASTRONOMÍA



**Levante**  
EL MERCANTIL VALENCIANO  
Diario fundado en 1872

Tradicionalmente, el vino rosado ha gozado de mala prensa, ya que en otras épocas se extendió el bulo de que eran vinos de menor calidad o incluso elaborados con una mezcla de blancos y tintos. Hoy, los rosados vuelven a estar de moda, y las bodegas buscan su hueco con propuestas de alto nivel

## Rosados: El color lo dice todo

V. M. F. VALENCIA

Los vinos rosados parecen haber recuperado algo del esplendor de otras épocas. En un mundo en el que los tintos ganan por goleada en lo referente a consumo per cápita y donde los blancos se han ligado al «coqueo» y al acompañamiento con productos del mar, los rosados siguen teniendo un consumo casi residual, y algunas bodegas renuncian a su producción ante la escasa rotación de los mercados. Pero algo parece haber cambiado en las últimas campañas, al menos en el ámbito de la Comunitat Valenciana, donde algunas bodegas de prestigio se han decantado por poner en el mercado nuevos rosados de corte más personal, con innegable similitudes, al menos en su fase visual, a los rosados de estilo afrancesado, con un color mucho más pálido de lo habitual, normalmente similar a la piel de cebolla o la carne del salmón.

Vaya por delante que la tonalidad de los rosados no depende tanto de la técnica de elaboración como del tiempo que el mosto permanece en contacto (macerando) con sus hollejos (la piel de la uva, donde se encuentra, en muchos variedades, la materia colorante), por lo que un rosado más o menos oscuro dependerá, en la mayoría de los casos, del tiempo que haya estado macerando el mosto. Algunas variedades tintas (entre ellas la Bobal, la Cabernet Sauvignon, la Garnacha, la Merlot o la Pinot Noir) cuentan con una pulpa casi incolora, de manera que si abrimos una baya por la mitad, su carne se presenta blanca, lo que permite al

enólogo jugar más con el color, ya que partirá de un mosto con poco color y lo podrá ir aumentando gradualmente en función del tiempo de maceración.

Mientras que algunos productores valencianos siguen defendiendo la tonalidad rosa «tradicional» —como el caso de Coviñas, que ha convertido a su Enterizo de Bobal como uno de los grandes super-

ventas en los li-



ales valencianos y a su Al Vent (también de Bobal) como uno de los vinos perfectos para acompañar la gastronomía tradicional mediterránea—, otros han optado por lanzar al mercado rosados de tonos más pálidos, más al estilo de los vinos producidos

en algunas regiones francesas.

Uno de los primeros en alinearse a esa tendencia fue el alicantino Cesilia, de la bodega Heretat de Cesilia, aunque en este caso tuvo mucho que ver el origen francés de su enólogo, Sebastien Boudon. Poco después apareció en el mercado Pasión de Bobal, el primer rosado de esta variedad en mostrar un color mucho más pálido que los típicos de la zona. La apuesta tuvo buena acogida, y Sierra Norte logró un punto diferenciador que le permitió posicionarse en el mercado.

En las dos últimas añadas han aparecido nuevas propuestas, siempre con un elemento diferenciador basado en su tonalidad. Caprasia, hecho con uvas de Merlot en Vegalfaro, se desmarca de los variedades autóctonas y se acerca a estilos de otras latitudes. Algo similar sucede con el Impromptu Rosé de Hispano+Suizas, un rosado de Pinot Noir con excelente acidez al que Pablo Ossorio, enólogo de la bodega, augura un largo recorrido de guarda.

La última bodega en sumarse a la incipiente moda de los rosados es Vegamar, que ha irrumpido con un vino inusualmente pálido, con un atractivo tono asalmonado y elegantes aromas frutales. Está hecho exclusivamente con uvas de Merlot y desde su lanzamiento se ha convertido en uno de los grandes reclamos de la bodega.

El tiempo dirá si finalmente se imponen las nuevas tendencias o se mantienen los tonos más clásicos, pero hay algo que resulta innegable dada la variedad de rosados valencianos, la gran capacidad de nuestros bodegueros y enólogos para innovar en materia vinícola.

### En Botella

#### ACTUALIDAD

#### Utiel-Requena ofrece una cata de sus vinos en Fitur

La de Utiel-Requena fue una de las pocas Denominaciones de Origen españolas invitadas por el Magrama para participar en los actos de promoción de productos agroalimentarios de calidad en el contexto de la recién concluida Feria de Turismo (Fitur). El técnico Diego Pérez fue el encargado, el pasado jueves, de profundizar sobre las peculiaridades de esta región vitivinícola y comentar una cata en la que los asistentes tuvieron la oportunidad de degustar el rosado Parreño (Latorre Agrovinícola), el tinto joven Al Vent (Coviñas) y el tinto de crianza Caprasia (Vegalfaro), todos ellos elaborados con uvas de la variedad autóctona Bobal. Para el Consejo Regulador, la actividad desarrollada en Fitur «nos ha dado mucha notoriedad y contribuye a consolidar nuestra imagen de marca».

#### CELLER DEL ROURE

#### El tinto Parotet Vermell, en la presentación de Rafa Botella

La bodega Celler del Roure participa este fin de semana en la presentación del libro-disco «El perseguidor de melodías», del autor valenciano Rafa Botella, que tendrá lugar este domingo a las 12 horas en La Chaise de Valencia. Los asistentes al recital de Botella tendrán la oportunidad de degustar una copa del tinto Parotet Vermell (DOP Valencia), un vino criado en las tinajas de barro soterradas de la Bodega Fonda del Celler del Roure, en el término municipal de Moixent. «El perseguidor de melodías» es un libro-disco compuesto por un relato y catorce piezas de guitarra. El relato —Mi guitarra y un servidor— es una semblanza autobiográfica de la relación del autor con la guitarra; mientras que la parte musical se compone de piezas compuestas e interpretadas Botella.

## José Hidalgo Camacho

▶ PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE ELABORADORES DE CAVA DE REQUENA

«El 70% de nuestra producción la absorbe la exportación»

VICENTE MORCILLO REQUENA

**Q** Casualidad o no, las cifras de ventas de cava producido en Requena no han dejado de crecer desde que en 2013 se fundó la Asociación de Elaboradores de Cava de Requena

**R** Hombre, la asociación en sí no creo que haya tenido que ver, pero obviamente las bodegas se han puesto manos a la obra y en los últimos años la apuesta por la calidad ha dado los frutos esperados. Este último año rondamos los seis millones de botellas y la tendencia es de seguir creciendo como hasta ahora. Está claro que el cava de Requena es un producto que tiene una magnífica aceptación.

**Q** Tras más de dos años agrupadas en la Asociación, ¿piensa que hay unión entre los bodegueros?

**R** Si, y cada vez más. Somos conscientes de que somos fuertes si vamos juntos. Nuestra competencia no está entre nosotros, sino en otros productos. Desde el primer momento el colectivo ha tenido claro que el bien común nos beneficia a todos.

**Q** ¿Cuál es el peso que tiene la exportación en el balance final de ventas a nivel colectivo?

**R** En realidad ese dato depende mucho de cada bodega en particular, ya que algunas han basado su estrategia en el mercado local, y por el contrario otras tienen su mayor volumen de negocio fuera de nuestras fronteras. Con todo, estimo que en estos momentos la exportación supone alrededor de un 70% del total de la producción de cava en Requena.



José Hidalgo Camacho. V. M. F.

**Q** ¿Cuál es el techo de producción de cava en el término municipal actualmente?

**R** Ahora mismo, el término municipal de Requena tiene una capacidad de produc-

ción de hasta unos 18 millones de botellas, por lo que todavía nos queda bastante camino por recorrer. A largo plazo no te sabría decir. Ten en cuenta que éste es un territorio de gran extensión, con una amplia superficie de cultivo.

**Q** El colectivo que preside ha dirigido gran parte de sus esfuerzos a la promoción, con eventos en Madrid y Valencia, campañas de publicidad y otra serie de iniciativas. ¿Seguirán a corto plazo por este camino?

**R** Por supuesto. En la asociación pensamos que es fundamental desarrollar una ambiciosa estrategia promocional. Por muy bien que hagamos nuestro trabajo en bodega, si no sabemos comunicar lo que hacemos difícilmente llegaremos al consumidor. Por lo tanto, vamos a seguir realizando actividades que nos permitan acercarnos al consumidor final.

**Q** El cava ecológico, ¿es otro elemento diferenciador?

**R** Bueno, es otro punto extra. Dado el buen clima de Requena para el cultivo de vid, la planta suele sufrir menos enfermedades, por lo que necesitamos menos productos y, por lo tanto, resulta menos arriesgado que en otras zonas cultivar bajo pautas ecológicas.