



**PARCELA LAS HORMAS**  
FINCA SAN BLAS (DOP Utiel-Requena)

**La elegancia del Merlot**  
Finca San Blas es una de las bodegas que más han contribuido al alza cualitativa de su entorno. Una viticultura comprometida con el entorno y el buen hacer del enólogo Nicolás Sánchez han sido la base para crear vinos elegantes y bien definidos, como este tinto de Merlot (90%) y Tempranillo (10%) hecho con las uvas cultivadas en la parcela que le da nombre. Sus 14 meses de crianza en bodega de roble francés terminan por afinar y redondear este tinto fino y sabroso.  
**Precio aproximado: 11,90 euros**



**VENTA DEL PUERTO Nº 12**  
LA VIÑA/ANECOOP (DOP Valencia)

**Un clásico entre los grandes**  
Decir Venta del Puerto es hablar de tintos de alta expresión nacidos en el corazón de Terres dels Alforins. Está elaborado con una selección de las mejores uvas de Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah que cada vendimia entran en bodega, y descansa 12 meses en barricas de roble americano. Un tinto de largo recorrido, con buena complejidad aromática, notas frutales, torrefactas y levemente minerales; y un tacto en boca denso y carnosos.  
**Precio aproximado: 10,45 euros**



**DIAPIRO Roble**  
BODEGAS PINOSO (DOP Alicante)

**La pasión de todo un pueblo**  
Diapiro representa el buen hacer de las gentes del municipio alicantino de Pinoso, que durante décadas se han entregado en cuerpo y alma al mundo de la viña y el vino. Se elabora con uvas de Monastrell cultivadas en las laderas del monte Cabezo de Sal y pequeños porcentajes de Tempranillo y Merlot. Descansa durante cuatro meses en barricas de roble francés y destaca por su buen equilibrio, su elegante estructura, su alta intensidad aromática y su tanino redondo.  
**Precio aproximado: 5,90 euros**



Las ventas de vino embotellado de la DOP Utiel-Requena ha registrado un notable crecimiento en el último año.

# Utiel-Requena dispara sus ventas

*La DOP Utiel-Requena ha batido en 2019 su récord histórico de ventas de embotellado (34 millones) con un incremento del 15% sobre 2018*

TEXTO  
VICENTE MORCILLO

**E**l Consejo Regulador de la DOP Utiel-Requena está comenzando a recoger los frutos del buen trabajo realizado en promoción durante estos últimos años, al menos así se refleja en los datos de comercialización del recién concluido 2019, en el que la Denominación de Origen ha dispensado 34.079.124 contraetiquetas a las bodegas adscritas. La cifra supera el record histórico de la DO y representa un incremento de casi el 15% sobre 2018, lo que consolida el crecimiento sostenido de los últimos años.

La exportación sigue siendo el principal destino de los vinos elaborados en Utiel-Requena, y en estos momentos dos de cada tres botellas de vino producidas se consumen fuera de España. Buena parte de culpa de este aumento en la comercialización de vino embotellado la tienen los vinos de la variedad Bobal, que comienzan a tener mayor protagonismo entre los consumidores de mercados como el anglosajón y el asiático, ávidos de descubrir nuevas propuestas. En este sentido, las acciones de promoción y marketing -buscando que el consumidor asocie una variedad de uva (Bobal) y una zona de producción (Utiel-Requena)- y las misiones comerciales desarrolladas en diferentes puntos del planeta han contribuido a que las más de cien bodegas adscritas al organismo regulador afiancen sus relaciones comerciales con importadores y distribuidores de todo el mundo.

El presidente de la DOP Utiel-Requena, José Miguel Medina, destaca la importancia del vino como motor económico y cohesionador de este territorio: «La consolidación y el crecimiento de la DO, que contribuyen al desarrollo de la zona garantizando un futuro para los que decidimos quedarnos a vivir aquí, son fruto de un esfuerzo común: bodegas, viticultores, sociedad civil y equipo humano de la DO ponen de su parte cada día para que Utiel-Requena sea reconocida a nivel nacional e internacional».