

TERRA

suplemento
mensual del sector
agrícola gallego

SabadellGallego ^BS

Lácteos
MAYO

Carne
JUNIO

Huerta I
JULIO

Huerta II
AGOSTO

Vino
SEPTIEMBRE

Elaborados
OCTUBRE

Madera
NOVIEMBRE

Ecológicos
DICIEMBRE



De viticultura heroica se califica la vendimia, y los resultados de sus caldos, que se realiza en los bellos parajes de la Ribeira Sacra. EFE | BRAIS LORENZO

Los vinos gallegos ganan cuerpo

El sector vitivinícola gallego goza de buena salud. Y ha sabido sortear los peores años de la crisis. Quizás porque es un producto que no se puede copiar. Único y de calidad. A ello han contribuido las cinco denominaciones que operan desde la comunidad para todo el mundo.

MARIO BERAMENDI
REDACCIÓN / LA VOZ

Los datos hablan por sí solos. Las cinco denominaciones de origen, que son Rías Baixas, Ribeira Sacra, Monterrei, O Ribeiro y Valdeorras, engloban a 17.000 vitiadores de la comunidad y a 450 bodegas sobre una base productiva de 10.000 hectáreas. Galicia suma una producción anual de 45.000 toneladas de uva, lo que genera un valor de 150 millones.

Y el vino bajo el paraguas del sello de calidad, unos 32 millones de litros, es cada vez más apreciado fuera. Las cinco denominaciones exportan ya al extranjero un 20 % de la producción. Y el objetivo es ganar cada vez más espacio en el mercado internacional. La calidad de los caldos de Galicia es cada vez más apreciada por todo el mundo. Mayor tecnificación y profesionalización han dado lugar a que Galicia, dadas sus ventajosas condi-

ciones climáticas, haya colocado algunos de sus vinos blancos entre los más distinguidos del planeta y que se haya avanzado cada vez más en el reconocimiento de los tintos.

El vino y el entorno rural se han convertido también uno de los grandes atractivos para el impulso del turismo gallego. Y ello es también gracias al trabajo previo y conjunto de productores, bodegueros y cosecheros en su apuesta por la excelencia.

ANÁLISIS LOS 10 GRANDES RETOS DEL SECTOR

Cinco denominaciones y una fuerte expansión consolidan el negocio del vino

Con un elevado porcentaje de ocupación, la producción vitivinícola tiene ante sí desafíos como el relevo generacional, las cosechas ecológicas o complementarse con el turístico y la gastronomía

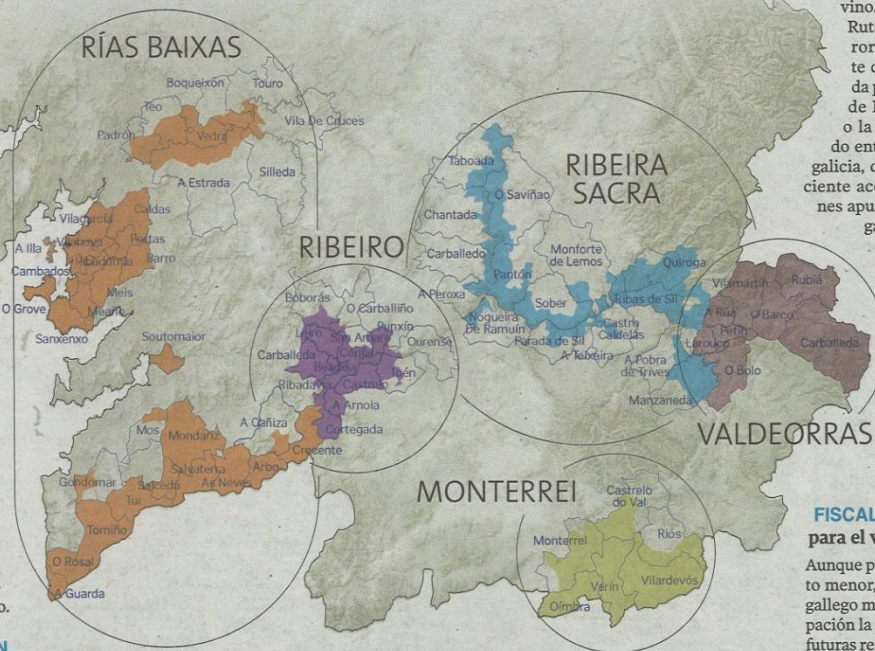
XOSÉ RAMÓN ALVITE
REDACCIÓN / LA VOZ

Más de 200.000 personas son titulares de algún viñedo en Galicia, cifra que deja a las claras la importancia social y económica de una actividad que durante el año pasado generó más de 150 millones de euros y que, incluso en plena crisis, logró aumentar el volumen de sus exportaciones en un 30%.

Si bien varían sustancialmente entre cada una de sus cinco denominaciones de origen e incluso entre las distintas subzonas productoras que componen cada una de ellas, estos son algunos de los retos y oportunidades que deberá afrontar la producción de vino en Galicia a corto y medio plazo.

LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN

Municipios que conforman las cinco denominaciones gallegas



Fuente: Elaboración propia

ral gallego aprovechando las enormes potencialidades de las zonas productoras de vino. Iniciativas como las Rutas del Vino de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal, financiada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, o la propuesta «Paseando entre viñedos», de Turgalicia, cuentan con una creciente aceptación entre quienes apuestan por el vino y la gastronomía como forma de hacer turismo.

Las posibilidades que permite Galicia en este sentido son abundantes, por lo que sería imperdonable no aprovecharlas ante su enorme potencial.

1 DIFERENCIACIÓN. El atractivo de un producto único.

El primer objetivo del sector vitivinícola gallego, tal y como reconocen desde el propio sector, pasa por la obtención de un producto de inmejorable calidad pero que a la vez sea original y único en el mercado. La apuesta de los viticultores y bodegueros gallegos debe pasar pues por la individualización de sus vinos logrando vincularlos con las particularidades del suelo o del clima en que nacieron. La apuesta por variedades autóctonas, poco aprovechadas hasta el momento pero con un gran potencial, puede resultar de vital importancia para conseguirlo.

2 MERCADO EXTERIOR. Apertura y consolidación de nuevos horizontes.

Todo apunta a que buen parte del futuro del vino gallego está lejos de nuestras fronteras, so-

bre todo si se atiende a la evolución bajista que ha venido registrando el consumo interno en los últimos años. Rías Baixas ya vende tres de cada diez botellas que produce en el extranjero mientras que en denominaciones como Monterrei y Valdeorras las exportaciones ya representan el 12% y el 10% de su producción, respectivamente.

La gran aceptación de los vinos gallegos en el exterior, sobre todo los blancos, hace pensar que las posibilidades de abrir nuevos mercados y consolidar los ya existentes son enormes. Es necesario, sin embargo, el esfuerzo conjunto de todos los agentes que intervienen en el sector para lograr este ambicioso objetivo. El apoyo institucional se antoja fundamental, sobre todo para las pequeñas bodegas que son las que mayores dificultades tienen para dar a conocer su producto fuera y formar parte de la red comercial.

3 PROMOCIÓN EXTERIOR. Imagen única de los vinos.

Son muchos los expertos que apuestan por la necesidad de establecer una estrategia común de promoción de los vinos gallegos, principalmente a la hora de darlos a conocer en el exterior. Para ello consideran necesaria la creación de una marca única que, pese a las particularidades de cada zona, sitúe al vitivinícola gallego en el mundo, con una proyección común y compartida, de marca que la diferencia de otras regiones.

En este sentido, tanto las distintas denominaciones de origen gallegas como los organismos encargados de publicitar Galicia en el extranjero deben ponerse de acuerdo para sumar sus esfuerzos y aprovechar sinergias actuando como una sola voz en beneficio de todos tanto en este como en otros sectores.

4 JÓVENES. Garantizar el relevo generacional.

Al igual que en el resto del sector agroalimentario gallego, el sector vitivinícola necesita asegurar un relevo generacional que permita dotar a las explotaciones de mayor dinamismo y garantizar su continuidad en el tiempo.

Esta incorporación de jóvenes solo será posible si se consigue hacer de la producción de vino una actividad rentable y las administraciones lo apoyan de manera decidida facilitando, entre otros aspectos, formación específica para los jóvenes.

5 ENOTURISMO. El vino como herramienta para atraer visitantes.

Cada vez más en auge, el enoturismo se presenta como una excelente oportunidad de dinamizar económicamente el ru-

6 FISCALIDAD. Tasa cero para el vino.

Aunque puede parecer un asunto menor, el sector vitivinícola gallego mira con cierta preocupación la posibilidad de que, en futuras reformas fiscales o legislativas, se establezca un nuevo impuesto para el vino, tal y como defendió en su día el informe del comité de expertos para la reforma fiscal encabezado por Manuel Lagares. Cualquier variación de la actual tasa cero de imposición fiscal para el vino podría suponer graves perjuicios para el sector.

7 TRANSPARENCIA. Lucha contra el fraude.

Desde los sindicatos agrarios se insiste en la necesidad de que desde los distintos consejos reguladores se intensifique la lucha contra el fraude y porque se haga cumplir a los distintos eslabones de la cadena sus compromisos adquiridos. Una de las principales demandas de los representantes de los productores pasa por la depuración y actuación de los distintos censos como herramienta para luchar contra posibles prácticas ilícitas.

AYERRA

8 PRECIOS. Mejora de la cadena de valor.

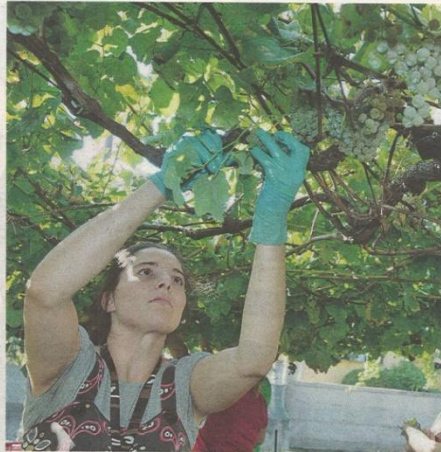
Tal y como sucede en otros sectores agrícolas y ganaderos, la producción de vino también echa en falta mecanismos que permitan mejorar la relación contractual entre productores y bodegas. Los principales problemas a los que se enfrentan algunos cosecheros pasan por garantizar la recogida de toda su uva y porque se establezcan unos precios que, al menos, cubran los costes de producción. Por que, lo cierto, es que las grandes bodegas manejan este capítulo de una manera más satisfactoria que las pequeñas empresas, que intentan hacerse un hueco en el mercado.

9 PRODUCCIÓN ECOLÓGICA. Otra manera de diferenciarse.

Durante los últimos años se está registrando un aumento significativo de agricultores que apuestan por la viticultura ecológica para la elaboración de vinos de calidad. Este regreso a los sistemas de cultivo tradicionales requiere de un impulso dinamizador que acerque la formación y el intercambio de experiencias al sector. La vuelta a lo tradicional puede suponer un valor añadido y diferenciador para los caldos gallegos, que, sin duda, debe potenciarse para afianzar todavía más, si cabe, el gran valor de este sector productivo.

10 INVESTIGACIÓN. Tecnología al servicio del vino.

Durante los últimos años han sido numerosos los avances tecnológicos en campos como la meteorología, la topografía o la agronomía que se han ido aplicando progresivamente a la producción del vino. Queda, sin embargo, mucho que trabajar en este aspecto. Además de posibilidades en el ámbito de la fertilización, el riego o la aplicación de tratamientos fitosanitarios, de la investigación también dependerán otros aspectos de la vitivinicultura gallega todavía a medio desarrollar como el envejecimiento del vino o las posibilidades de los subproductos.



La recogida de uva concentra la actividad del sector. M. IRAGO

Galicia trabaja en la vendimia de 42 millones de kilos

El grueso de la cosecha se recoge estos días, tras la tregua de la lluvia

MARÍA COBAS

Las cinco denominaciones de origen de Galicia viven estos días la vendimia en pleno. Tras unos inicios tímidos en el mes de agosto (que abrió Valdeorras, como viene siendo habitual) en los viñedos más adelantados, ahora Rías Baixas, Ribeiro, Ribeira Sacra y Monterrei están también ya metidos en faena, una faena que se estandariza después de que las lluvias diesen un respiro a los viticultores.

La previsión de varias jornadas de buen tiempo hizo desaparecer el miedo al *botrytis* (que hace que la uva se pudra, y que dejó alguna incidencia en Ribeiro) y permitió incluso esperar unos días para que la uva aproveche estos rayos de sol para conseguir la madurez óptima antes de entrar en bodega. Ahí están ya, después de lo que ha sido, sin duda, el fin de semana de más trabajo en toda Galicia. Tanto las variedades blancas (siempre las más madrugadoras) como las tintas, están en condiciones de ser recogidas.

La previsión es que este año se vendimien 42 millones de kilos de uva. La campaña de este año será más corta que la del 2013, cuando el total ascendió a 57,9 millones de kilos. La razón prin-

cipal hay que buscarla en Rías Baixas. La denominación más grande espera una merma de alrededor de un 30% en la cantidad de uva respecto al año pasado, dejando en un máximo de 25 millones de kilos lo que se espera recoger (frente a los 34 millones de la última vez).

En Ribeiro están en el lazo opuesto de la balanza, puesto que cuentan con cerrar la campaña con entre 14 y 15 millones de kilos, aumentando de manera considerable los 12,5 millones recogidos el año pasado. También en Valdeorras prevén una subida de la producción (después de lo que fue una campaña mala en la que las heladas de mayo afectaron de manera importante al viñedo, y que remataron las granizadas en pleno julio), esperando superar los 4,4 millones de 2013 para llegar hasta los 5,5 o incluso los 6 millones. También Monterrei tiene previsión de crecer. La denominación más joven de Galicia estima una cosecha de entre 2,5 y 3 millones de kilos.

En el medio de la balanza está Ribeira Sacra. Ni crece ni merma. La previsión es mantener una cifra similar a la de la campaña pasada, cuando entraron bajo supervisión del consejo regulador 4.735.000 kilos de uva.

Exportar para crecer: el sector vitivinícola gallego



Carlos López Rodríguez
Delegado regional del sector primario en Galicia

En Galicia podemos presumir de la calidad de nuestros vinos. Tanto los blancos como los tintos disfrutan de un reconocido prestigio en los diferentes mercados que hacen de Galicia un verdadero referente en calidad en el ámbito nacional y mundial amparado en cinco denominaciones de origen: Rías Baixas, Ribeiro, Ribeira Sacra, Monterrei y Valdeorras, a las que hay que sumar tres indicaciones geográficas protegidas de vinos de la tierra como Betanzos, Barbanza e Iria y Valdeleirón, en Ourense.

Exportar ya no es una alternativa, sino toda una exigencia para el sector vitivinícola gallego. Por eso en nuestra entidad, junto con otras siete compañías líderes en sus respectivos ámbitos en los servicios a la internacionalización, impulsamos el plan

Exportar es Crecer, una oferta de servicios dirigida a facilitar el acceso a nuestros clientes a los mercados exteriores, que brinda soluciones transaccionales y financieras de máxima calidad, asesoramiento general (inversiones, legislación, riesgos del país, indicadores económicos, requisitos administrativos...) y consultoría. La actividad comercial de Negocio Internacional de Banco Sabadell, grupo en que se integra Sabadell Gallego, es muy intensa, con cifras de captación de operaciones a cierre del 2013 por un importe aproximado de 1.275 millones de euros, con acuerdos con más de 425 bancos corresponsales en los cinco continentes y una elevada cuota de mercado: el 24,0% en créditos documentarios de exportación, según el tráfico de operaciones tramitadas por swift.

Banco Sabadell es líder en negocio internacional por cifras y por aportar un valor adicional de referencia en la proyección

exterior de las empresas. La red internacional del banco focaliza y adapta, pues, su actividad en aquellos mercados de especial interés para las empresas activas en comercio exterior, tanto en su vertiente importadora y exportadora como en su vertiente de proyectos, inversión e implementación en el exterior.

Banco Sabadell ha sido históricamente pionero en presencia exterior que Sabadell Gallego pone en Galicia a disposición de sus clientes. Es el caso de países tan relevantes como China, donde dispone de dos oficinas (Oficina Regional de Shanghai y Pekín), India, Singapur, Turquía, Oficina Regional de Emiratos Árabes Unidos o Argelia, entre otros, aportando al negocio internacional un valor adicional de referencia para las empresas españolas.

La totalidad de la red internacional de Banco Sabadell es: sucursales en Estados Unidos, Francia, Reino Unido y Marruecos. Oficinas de representación en Argelia, Brasil, China (Shanghai y Pekín), Emiratos Árabes, Estados Unidos, India, México, Polonia, Singapur, Turquía, Venezuela y filiales en Andorra, Es-

La actividad comercial internacional se evalúa, a cierre del 2012, en 1.275 millones de euros en captación de operaciones

tados Unidos, Portugal y México. Además en Sabadell Gallego apoyamos al sector vitivinícola con un conjunto de productos y servicios financieros personalizados y en condiciones especiales para cada cliente (bodegas, cooperativas y colleiteiros), con el objetivo de facilitarles el acceso a las nuevas tecnologías, a la financiación de circulante en cualquiera de sus modalidades (crédito, descuento, *confirming*, factoring, etc.), así como a la financiación a medio-largo plazo para reestructuración de viñedos o nuevas inversiones en activos fijos mediante préstamo y *leasing* adaptados a la necesidad de cada cliente. Sabemos que una buena financiación es un elemento prioritario que ayudará a su posicionamiento en el sector. Nuestro objetivo, por tanto, es que los productos más modernos y avanzados de la financiación empresarial, de la que nuestro Banco es especialista, se incorporen al sector vitivinícola.

PASEN Y VEAN



En la rehabilitación y la reconstrucción de la Casa Grande de Rosende se ha mantenido la esencia del edificio. M. MARRAS

Rosende, fortaleza de la Ribeira Sacra

Manuel Vieitez, arquitecto y viticultor, destaca que cada vez se ganan más premios

CRISTÓBAL RAMÍREZ

Resucitó de sus cenizas allá por el municipio de Sober. Pocos establecimientos en Galicia pueden presumir de eso. No de haberse convertido en cenizas, claro está, sino en tener unos propietarios que pusieron el alma por delante y la Casa Grande de Rosende volvió a abrir sus puertas. La mutilación, que desde luego la hubo, no la notará en absoluto el cliente de hoy, que entra en una auténtica fortaleza sin almenas, un lugar otrora inaccesible rodeado de viñedos por todas partes, ahora con algunas zonas dedicadas a otras cosas, siempre el vino presente.

Esto es la Ribeira Sacra, pero no la del Sil o la del Miño, sino otra mucho menos conocida pero tan espectacular como sus hermanas, y ciertamente virgen en muchos tramos porque o se va andando y con ganas o no hay manera de llegar a algunos puntos. Esta es, en

suma, la Ribeira Sacra del Cabe, el río que baña Monforte.

Ahí está, desde hace años, María Luisa, ejemplo de amabilidad en la recepción, y aparece en lo alto de la escalera noble la figura de Manuel Vieitez, artífice de la rehabilitación y la reconstrucción, porque para eso es arquitecto con larga experiencia en la labor.

La visita es obligada. Esto es un pazo como Dios manda, sin adulteraciones gratuitas, hasta el punto de que, si no fuese porque, claro, la electricidad está omnipresente y el móvil indica que ofrece wi fi, uno hasta pensaría que el tiempo ha retrocedido ciento y pico años. O más.

Quienes se hospedan ahí pueden adquirir el vino de las uvas que desde hace tres decenios tiene Manuel. O sea, desde que se instaló aquí. «Una parte la vendo a una bodega grande, pero con otra hago mi vino, que, ya lo digo por delante, no tiene etiqueta.

ASÍ ES LA CASA

Cómo llegar

Carretera de Monforte de Lemos a Ourense. A los 10 minutos, a la altura de Canabal, desvío a la izquierda, y a partir de ahí hay señales verdes.

Habitaciones

9 dobles (una de ellas considerada especial) y 3 individuales, cada una con su cuarto de baño.

Más información

982 460 627.
www.casagrandederosende.com.
rosende@infonegocio.com.

Es un vino para mí, pero lo cierto es que numerosos clientes que lo prueban en la comida o en la cena luego quieren llevárselo y por supuesto que lo vendo», confiesa.

El jardín, con sol, es el lugar idó-

neo para probar ese mención genérico con una graduación media baja (en torno a los 11 grados), momento también en el que el arquitecto-viticultor comenta que la subida de las temperaturas de los últimos años se ha notado en el caldo.

Es ese también el sitio para rellenar la copa, tomar un chorizo casero y reflexionar sobre el recorrido y el futuro de la Ribeira Sacra. Vieitez pone sobre la mesa el hecho de que de esas tierras lucenses y ourensanas salga una producción pequeña comparada con otras denominaciones de origen, «pero aquí la uva se vende bien, se paga bien y lo cierto es que cada vez se ganan más premios».

La Ribeira Sacra se ha convertido en una marca no sólo enológica —«se está yendo a un vino de más calidad»— sino también turística. De ello vive la Casa Grande de Rosende. Una fortaleza.

SUGERENCIAS



EXPLORAR VALDEORRAS DESDE PAZO DO CASTRO

Pazo do Castro (988 347 423) es un hotel rural situado a tiro de cañón de O Barco, rumbo a la montaña y en una localidad que presume de torre defensiva. Tiene 20 habitaciones. Edificio con toque castellano del año 1630 y remodelado en el 2000.



TERRA SANTA ESPERA EN LA D.O. RÍAS BAIXAS

Curioso nombre el de Terra Santa (629 858 610) para una casa de turismo rural de ocho habitaciones en Cambados que es también bodega. Tiene un eslogan inequívoco: «Duerma encima del considerado mejor vino blanco del mundo». Así es.



O RETIRO DO CONDE, METIDO EN MONTERREI

Seis habitaciones dobles (una de ellas, considerada especial) esperan al viajero en O Retiro do Conde (988 418 123), una gran casona señorial situada en Vilaza, municipio de Monterrei. Se encuentra situada en el límite de la denominación de origen Monterrei, un lugar tranquilo desde el que explorar viñedos y bodegas, unos y otras a mano.

Viña Meín, el pazo convertido en bodega en O Ribeiro

Es posible dormir en Viña Meín (988 48 84 00. www.vinamein.com), un pazo en el corazón de O Ribeiro que fue rehabilitado con una doble función: la torre y lo que en otros tiempos debieron de ser jardines, para bodega y viñas; el resto del edificio, para turismo rural.

Cristina, la encargada, destaca el enorme y noble salón a dispo-

sición de los huéspedes, sin duda la estancia más interesante de este establecimiento en la aldea histórica de San Clodio, municipio de Leiro.

Las seis habitaciones dobles se distribuyen en la planta baja (acceso por un patio interior muy acogedor) y el pasillo que se extiende a partir de la entrada del salón.



El pazo se ubica en pleno corazón de O Ribeiro. SANTI AMIL

LA RECETA DEL CHEF

Carrilleras de cerdo ibérico glaseadas al tinto de Amandi

Antonio Simoes utiliza con frecuencia el vino en sus propuestas en el Habana

PEPE SEOANE
REDACCIÓN / LA VOZ

El vino siempre está en la cocina. Añadir un vaso de blanco a un guiso de bonito es lo suyo. Tampoco es que sea una aportación extraordinariamente original, ni requiere de un especial manejo en los fogones. Es en otros platos donde el chef demostrará su categoría y su capacidad. Antonio Simoes de Dios tiene una formación muy sólida, forjada en la exigente hostelería Suiza y aplaudida desde hace ya años en el restaurante Habana, una de las cocinas de referencia en Ourense.

Un cordero glaseado con cebollitas al vino de Borgoña es algo que recuerda de aquella etapa, como el toque del Chablis en algún pescado. «Eran platos que se hacían sobre la marcha y generalmente se utilizaba para cocinar el mismo vino que el cliente iba a tomar después», dice Antonio, que sigue considerando correcta esa opción. Un muslo de pollo estofado al godello, o medallones al ajillo ligero con reducción de Ribeiro, han sido propuestas de su carta de verano, en fase de renovación entre estos últimos días de septiembre y los primeros de octubre.

Con la perspectiva del otoño ofrece el chef un plato acorde con el período de vendimia en el que aún se encuentra buena parte de Galicia. Es un bocado sólido. Carrilleras de cerdo ibérico glaseadas al tinto de Amandi, una propuesta que tiene un punto de exigencia y control en la cocina, en la medida en que obliga a ir dosificando el vino para lograr una buena reducción y llegar a un glaseado homogéneo. «Es una fase que siempre obliga a estar muy pendiente, con el fin de que se vaya caramelizando de forma adecuada», indica Antonio Simoes, para quien el vino es un ingrediente más de uso muy frecuente en sus propuestas. El éxito, dice, es hacerlo suavemente, sin encharcar y sin que tampoco acabe cociéndose en vino.

Hallar el toque justo de Pedro Ximenez para que una salsa de boletos gane en alegría, como la discreta aportación de Montilla Moriles en algunos postres, es una cuestión de experiencia. Trabajar con las reducciones de vino para lograr glaseados como propone en este plato de carrilleras es uno de los recursos que maneja con eficacia este chef, que elige blanco o tinto según el sabor que desee potenciar o el as-



Antonio Simoes, en la cocina del restaurante ourensano Habana. FANTONIO CORTÉS



Carrillera glaseada al tinto de Amandi

Ingredientes
Carrilleras, manzanas, tinto de mencia, arroz blanco y un sofrito con cebolla, ajo, puerro, apio, zanahoria y una hoja de laurel.

Elaboración
Salpimentada la carne, se le da un paso suave por la sartén y se reserva, mientras se prepara el sofrito. Marcada la carne y con el sofrito incorporado, se va añadiendo el vino para reducción y glaseado. El plato se completa con manzana braseada, arroz blanco y croquetas de boletus.

pecto que quiera dar al plato y si apetece una salsa más oscura. «Blanco con pescado y tinto con carne, también en la cocina? Como en la mesa, no necesariamente, advierte. «Dorada o lubina admite perfectamente un

tinto; de hecho, en Suiza era muy apreciado al Borgoña».

Un último apunte de chef. La amplia gama de vinos gallegos permite atender cuantas exigencias se quieran. Otra cosa es que el tostado sea caro...

LOS 10 VINOS GALLEGOS BÁSICOS



Viña Costeira
Valor seguro en la gama medio-alta. Ejemplo de progreso y evolución.
4,95 euros

Do Ferreiro
Un albariño que conserva la esencia de la elaboración clásica del Val do Salnés.
12,45 euros



As Sortes
Una versión muy personal del Godello y bandera para Valdeorras en el mundo.
30, 50 euros

Terras Gauda
Otro clásico. Buen vino y buena distribución, se deja ver en todas partes.
11,50 euros



Emilio Rojo
Pocas botellas y difícil de encontrar al estar muy repartido. Exclusivo.
36,40 euros

Ladairo
Es de los que han logrado mantener el tipo en Monterrei. Es un referente.
6,22 euros



Father 1943
La crianza es uno de los retos en los vinos de Galicia. Este ya es una realidad.
17,20 euros

Rebolledo
Es de los que lleva años en el mercado y mantiene una línea bien definida.
5,95 euros



Peza do Rei
Nació con la D.O. Ribeira Sacra. Su perfil es el de la mencia sin estridencias.
7 euros

Guímaro
Su equilibrio y sobriedad lo han consolidado entre los imprescindibles. Mencia.
8,50 euros

