

Una bodega a contracorriente

Tras exportar el 95% de su producción, hasta ahora protagonizada por tintos, la elaboradora vallisoletana introduce en su gama de vinos un rosado y un monovarietal de garnacha de 30 años

MAR TORRES

Comenzaron elaborando tintos donde se pedían clares en las barras. Y, ahora, cuando el 95% de su producción se distribuye fuera del país, lanzan al mercado dos vinos nuevos: un rosado y un tinto de garnacha de 30 años con los que, señalan, quieren dar respuesta a la demanda que, sobre todo de rosados, tienen del exterior. Se llaman La Legua, porque esa es la distancia que media entre la finca, ubicada en el municipio de Fuensaldaña y Valladolid: seis kilómetros.

Emeterio Fernández, su propietario desde hace 45 años, relata que «la refundó en 1997», aunque sus sisas y galerías subterráneas han visto tres siglos. «Fue en ese año cuando se actualizó, modernizó y se puso a punto la orientación de la nueva bodega». «La finca, que siempre fue viña, también se refundó y desde 1980 se arrancaron viñas viejas mal alineadas y se replantaron según las necesidades actuales.

Desde entonces se ha perfeccionado todo el tratamiento de la uva y elaboración del vino», comenta y añade, satisfecho: «estamos a un nivel para afrontar cualquier dificultad, tanto a nivel nacional como internacional».

Desde el principio la bodega se orientó a la exportación y la producción de tintos. «Empezamos a elaborar tintos a contracorriente de [lo característico] la denominación. Estábamos convencidos de que esta zona, donde no hay una gran diferencia con otras colindantes de tintos, podía dar tan buena calidad de tintos como en las otras», indica su hijo Gonzalo, responsable de la dirección de la empresa.

Pero, con la cosecha de 2013 llegó un nuevo cambio: «Reorientamos la filosofía de la bodega. Muchos hacen tinto en Cigales. Nosotros nos hemos diferenciado por seguir una línea de calidad a buen precio, por vender un buen producto... En este año se ha reorganizado la bodega con la llegada de Carlos Ayala en julio, y se ha elaborado un

rosado ante la demanda de este tipo de vinos del exterior». «El rosado que hemos hecho es una vinificación en blanco de un tinto», explica el técnico. El resultado es «un vino con gran carga aromática, algo más bajo de color y un sabor importante», apunta.

Los responsables de La Legua resaltan que «solo se elaboran las uvas de la finca». Son 80 hectáreas de viñedo con una producción de 2.000 kilos por hectárea «frente a los 7.000 que permite la denominación», comenta. Tres son las variedades que cultivan: tempranillo (85%), garnacha (8%) y cabernet sauvignon (7%). Mayoritariamente el viñedo está en espaldera y prácticamente toda la vendimia está mecanizada. «Por el tiempo, por la mala profesionalización de los trabajadores que hacen la vendimia y porque así la uva llega perfectamente limpia», justifican. Se vinifica y envejece por variedades y pagos. La bodega dispone de una nave de elaboración con 22 depósitos de acero inoxidable de 50.000 a 5.000 litros de capacidad; y una sala de ba-

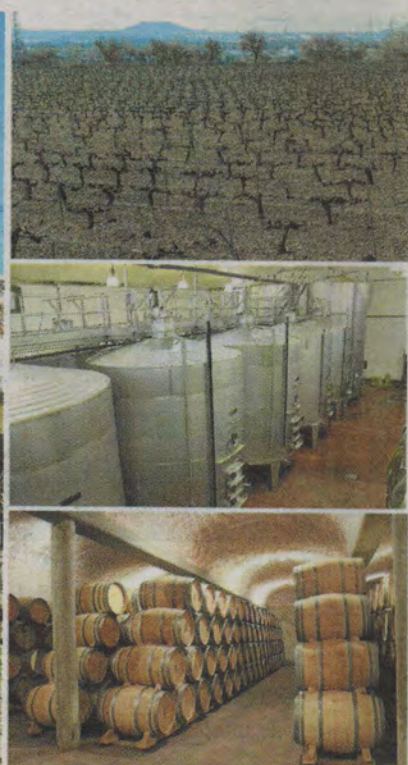
LA BODEGA

DIRECCIÓN / Fundación: 1997
Dir: Ctra. de Cigales, Km. 1
47194 Fuensaldaña
(Valladolid). Tel: 983 583 244.
Web: www.lalegua.com

EMPRESA / Director gerente:
Gonzalo Fernández. **Enología y viticultura:** Carlos Ayala. **Dir. comercial y exportación:** M^o Pino Pérez.

COMERCIALIZACIÓN /
Nacional: 5%. **Export:** 95%

MARCAS / L L Rosado de una noche. Rosado 2013 Variedad: tempranillo, garnacha y cabernet sauv. PVP: 5,50 €. **La Legua.** Tinto 2013. Var.: garnacha. PVP: 6,50 €. **La Legua.** Tinto crianza 2011. Var.: tempranillo, garnacha y cab. sauv. PVP: 7,50 €. **Capricho.** Tinto con crianza 2009. Var.: tempranillo, garnacha y cab. sauv. PVP: 26 €.



De i. a d.: Emeterio y Gonzalo Fernández con M^o Pino Gómez y Carlos Ayala. En las fotos pequeñas: vista de un viñedo, nave de elaboración y sala de barricas. / M. T.

ALES)

Bodega a contracorriente

de su producción, hasta ahora protagonizada por tintos, la elaboradora en su gama de vinos un rosado y un monovarietal de garnacha de 30 años

Desde entonces se ha perfeccionado todo el tratamiento de la uva y elaboración del vino», comenta y añade, satisfecho: «estamos a un nivel para afrontar cualquier dificultad, tanto a nivel nacional como internacional».

Desde el principio la bodega se orientó a la exportación y la producción de tintos. «Empezamos a elaborar tintos a contracorriente de [lo característico] la denominación. Estábamos convencidos de que esta zona, donde no hay una gran diferencia con otras colindantes de tintos, podía dar tan buena calidad de tintos como en las otras», indica su hijo Gonzalo, responsable de la dirección de la empresa.

Pero, con la cosecha de 2013 llegó un nuevo cambio: «Reorientamos la filosofía de la bodega. Muchos hacen tinto en Cigales. Nosotros nos hemos diferenciado por seguir una línea de calidad a buen precio, por vender un buen producto... En este año se ha reorganizado la bodega con la llegada de Carlos Ayala en julio, y se ha elaborado un

rosado ante la demanda de este tipo de vinos del exterior». «El rosado que hemos hecho es una vinificación en blanco de un tinto», explica el técnico. El resultado es «un vino con gran carga aromática, algo más bajo de color y un sabor importante», apunta.

Los responsables de La Legua resaltan que «solo se elaboran las uvas de la finca». Son 80 hectáreas de viñedo con una producción de 2.000 kilos por hectárea «frente a los 7.000 que permite la denominación», comenta. Tres son las variedades que cultivan: tempranillo (85%), garnacha (8%) y cabernet sauvignon (7%). Mayoritariamente el viñedo está en espaldera y prácticamente toda la vendimia está mecanizada. «Por el tiempo, por la mala profesionalización de los trabajadores que hacen la vendimia y porque así la uva llega perfectamente limpia», justifican. Se vinifica y envejece por variedades y pagos. La bodega dispone de una nave de elaboración con 22 depósitos de acero inoxidable de 50.000 a 5.000 litros de capacidad; y una sala de ba-

LA BODEGA

DIRECCIÓN / Fundación: 1997
Dir: Ctra. de Cigales, Km. 1
47194 Fuensaldaña
(Valladolid). Tel: 983 583 244.
Web: www.lalegua.com

EMPRESA / Director gerente: Gonzalo Fernández. **Enología y viticultura:** Carlos Ayala. **Dir. comercial y exportación:** M^o Pino Pérez.

COMERCIALIZACIÓN /
Nacional: 5%. **Export:** 95%

MARCAS / L L Rosado de una noche. Rosado 2013 Variedad: tempranillo, garnacha y cabernet sauv. PVP: 5,50 €. **La Legua.** Tinto 2013. Var.: garnacha. PVP: 6,50 €. **La Legua.** Tinto crianza 2011. Var.: tempranillo, garnacha y cab. sauv. PVP: 7,50 €. **Capricho.** Tinto con crianza 2009. Var.: tempranillo, garnacha y cab. sauv. PVP: 26 €.

ricas con 600 unidades de roble americano, francés y húngaro.

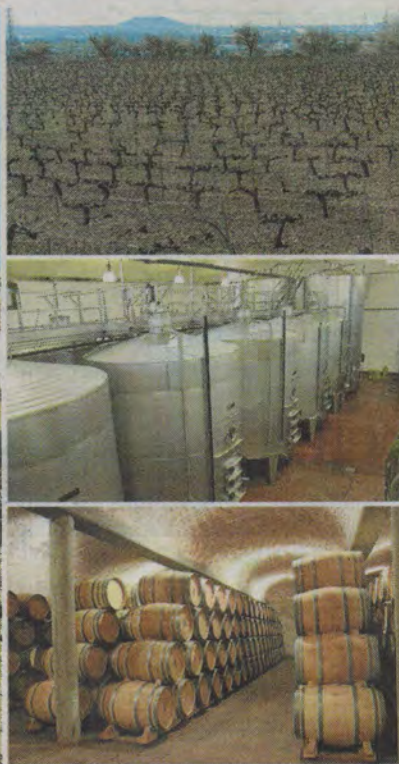
De la difícil y complicada vendimia de 2013 obtuvieron 230.000 kilos, 160.000 litros de mosto. Por tipos de vino, 20.000 litros se han elaborado como rosado, 6.000 han sido monovarietales de garnacha, 80.000 de litros se etiquetarán como crianzas, 34.000 se embotellarán como tinto joven y tinto con roble y otros 15.000 envejecerán como reservas.

En la visita se deja sentir que el rosado, la garnacha y el tinto Capricho, son las estrellas de esta cosecha que, además, conlleva un cambio en la imagen de las etiquetas. «El rosado se ha elaborado con una selección de uvas que han macerado una noche en frío, de ahí su nombre LL Rosado de una noche, se ha sangrado y desfangado el mosto y ha fermentado a baja temperatura durante 20 días», detalla Ayala.

Para el tinto de garnacha «se ha dejado madurar al máximo y se ha vendimiado a mano», añade el enólogo. «El Capricho selección de familia», apunta Gonzalo Fernández, «se despallilla uva a uva de forma manual y por todos los miembros de la familia, 25 o 26, cuyas edades van de los 6 años de Gonzalo –su hijo– a los 84 de Emeterio». «Solo tocan las uvas la familia». La primera añada fue la de 1999, una barrica, y ahora salen de 1.500 a 2.000 botellas.

La facturación de la empresa se sitúa entre los 400.000 y los 450.000 euros de media. Procede, en un 95% de las ventas en el exterior, sobre todo en el mercado europeo. También del norteamericano, del mexicano, del japonés y del canadiense. «Pensamos que Europa es un mercado consolidado, conocedor de vinos, donde hay más gente culturizada y conocedora de vinos». «En el mercado nacional nuestros vinos tienen un handicap por ser de un elaborador de tintos en una denominación de rosados», indica el gerente.

El enoturismo es otro frente abierto en La Legua. Reciben y hacen visitas guiadas gráficas y didácticas a grupos de entre 10 y 20 personas, con una duración que oscila entre la hora y media y las dos horas. En el recorrido, los visitantes, además de aprender cómo se elaboran y envejecen los vinos, recorren las viejas galerías subterráneas donde aún duermen las 13 tinajas de barro que, hace tres siglos, tuvieron que modelarse allí mismo porque no cabían por el acceso.



de con M^o Pino Gómez y Carlos Ayala. En las fotos pequeñas: vista de un viñedo, nave de elaboración y sala de barricas. / M. T.

TERO VS Tinto con crianza 2010

ISO (DO Ribera del Duero). Av. de la Estación, 47. 47360 Quintanilla
(Valladolid) Tel: 625 382 854 Web: www.bodegasartero.com

PARAJE DE LOS BANCALES Tinto 2010

BODEGAS PASTRANA (DO Arribes). C/ Toro, 9. 49018 Zamora Tel: 664 546 131
Web: www.bodegaspastrana.es