

## LA SITUACIÓN ACTUAL Y DE FUTURO DE UN VINO JOVEN: LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN RÍAS BAIXAS

PAULA VÁZQUEZ RODRÍGUEZ / ALBERTO GAYO LÓPEZ  
MARÍA ÁNGELES LÓPEZ CABARCOS

Departamento de Organización de Empresas y Comercialización  
Facultad de Administración y Dirección de Empresas de Lugo  
Universidad de Santiago de Compostela

Recibido: 17 septiembre 2001

Aceptado: 31 octubre 2001

---

**Resumen:** España es uno de los países de Europa occidental que cuenta con una mayor tradición vitivinícola. La gran variedad de suelos y de climas ha incentivado una extensa gama de vinos, cada uno de ellos marcado por una personalidad diferente. Todas esas circunstancias determinaron en su día la necesidad de reglamentar estos vinos con denominaciones de origen para protegerlos, regular la producción y garantizar la calidad.

El mayor patrimonio de la denominación de origen Rías Baixas radica en ser capaces de proporcionar vinos de una enorme calidad, lo que les permite competir con los mejores y más prestigiosos vinos blancos del mundo. El esfuerzo colectivo y la búsqueda de calidad hizo posible que en 1988 se aprobase el reglamento de la denominación de origen Rías Baixas.

**Palabras clave:** Denominación de origen / Vino / Calidad / Estrategia / Rías Baixas.

### THE PRESENT SITUATION AND FUTURE OF A YOUNG WINE: THE DESIGNATION OF ORIGIN RÍAS BAIXAS

**Abstract:** Spain is one of the countries of Western Europe with greatest wine tradition. The great variety of grounds and climates has stimulated an extensive wine range, each one of them marked by a different personality. All those circumstances determined the necessity to regulate these wines with Designations of Origin to protect them, in order to regulate the production and to guarantee the quality.

The greatest patrimony of the Designation of Origin Rías Baixas is to be able to provide wines of enormous quality, which allows them to compete with best and most prestigious white wines in the world. The collective effort and the search of quality made possible that in 1988 the regulation of the Designation of Origin Rías Baixas was approved.

**Keywords:** Designation of origin / Wine / Quality / Strategy / Rías Baixas.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Galicia, esas misteriosas tierras ante las que se rindieron aterrorizadas las legiones romanas, produce una buena parte de los mejores vinos blancos españoles, los albariños procedentes de la comarca vinícola denominada *Rías Baixas*.

Unos vinos luminosos, de hermosos reflejos verdes o dorados, de una gran finura aromática, de paladar fresco y sabroso, que constituyen la compañía perfecta de langostas, bogavantes, ostras, almejas, percebes, lubinas, rodaballos y un largo y delicioso etcétera de especies marinas que hacen de Galicia una auténtica despensa de lujo.

Si el clima es uno de los soportes de la calidad de los vinos albariño, el otro pilar hay que buscarlo en las propias virtudes de la variedad, emparentada con la *Riesling* centroeuropea que introdujeron en la región los monjes de Cluny que peregrinaron a la tumba del apóstol Santiago en la Edad Media.

Los pertenecientes a la denominación de origen *Rías Baixas* (D.O. *Rías Baixas*) son vinos llenos de viejas leyendas, que se elaboran a partir de una cepa básica, la uva de albariño, que procede de los dulces parajes del noroeste de España situados junto a la mar gallega y caracterizados por el clima suave y el verdor permanente.

De las cuatro subzonas que comprende la D.O., el valle de O Salnés<sup>1</sup> es el área más llana. O Condado<sup>2</sup> y Soutomaior<sup>3</sup> son las comarcas más montañosas. En la subzona de O Rosal<sup>4</sup>, en el bajo Miño, abundan las terrazas fluviales.

La uva de albariño ocupa la mayor parte de la superficie cultivada. Sus granos de tamaño medio están unidos a la planta por racimos cortos. Lo que la caracteriza es su bajo rendimiento y su escasez relativa, así como su capacidad para producir espléndidos vinos.

Junto a la de albariño existen otras variedades –treixadura, loureira blanca, caiño blanco, torrontés y godello– que entran a formar parte de los diferentes vinos que se producen en la *Rías Baixas*.

La familia de los albariños comprende cinco tipos de vinos. En las cuatro subzonas de la D.O. –Val do Salnés, Condado de Tea, O Rosal y Soutomaior– se elaboran caldos diferentes. Además del monovarietal “albariño”, que se produce en toda la denominación, cada subzona está autorizada a elaborar su vino:

- Val do Salnés: 70% mínimo de la variedad albariño y el resto de cualquiera de las variedades protegidas (caiño blanco, loureira blanca, torrontés, treixadura y godello).
- Condado de Tea: uvas albariño y treixadura, con un mínimo de 70% entre ambas, y el resto con otras de las variedades autorizadas.
- Rosal: uvas albariño y loureira, con un mínimo del 70% entre ambas, y el resto otras variedades autorizadas.
- *Rías Baixas* Barrica: cualquiera de los vinos anteriormente citados con una permanencia en barricas de roble por un período mínimo de tres meses. En *Rías Baixas* también se comercializan vinos tintos elaborados con las variedades caiño tinto, mencía, espadeiro, sousón, loureira tinta y brancellao.

<sup>1</sup> La subzona Val do Salnés comprende Cambados, Meaño, Sanxenxo, Ribadumia, Meis, Vilanova de Arousa, Portas, Caldas de Reis, Vilagarcía de Arousa, Barro, O Grove y la Illa de Arousa.

<sup>2</sup> La subzona Condado de Tea comprende Salvaterra de Miño, As Neves, Arbo, Crecente, Salceda de Caselas y Pontearreas, así como las parroquias que se citan en los siguientes ayuntamientos. Ayuntamiento de A Cañiza: Valeixe; Ayuntamiento de Tui: Guillarei, Paramos, Baldrás y Caldelas de Tui; Ayuntamiento de Mos: Louredo.

<sup>3</sup> La subzona de Soutomaior comprende Soutomaior.

<sup>4</sup> La subzona O Rosal comprende O Rosal, Tomiño y A Garda, así como las parroquias que se citan en los siguientes ayuntamientos. Ayuntamiento de Tui: Pexegueiro, Areas, Malvas, Ribadelouro, Rebodáns, Pazos de Reis, Randufé y Tui; Ayuntamiento de Gondomar: Mañufe y Vilaza.

Los albariños son unos vinos blancos secos, de aromas punzantes, florales e intensamente afrutados. Armonizan a la perfección con el pescado y con los mariscos y con las últimas creaciones de la cocina del mar. En la cocina constituyen una referencia inevitable a la hora de acompañar las más brillantes recetas de pescado. No en vano presumen de su condición de vinos universales.

Los vinos monovarietales de albariño tienen un color amarillo-pajizo, brillante, con irisaciones doradas y verdes. En la nariz poseen aromas florales y frutales finos y distinguidos que impresionan agradablemente, una intensidad media y potente duración media-larga. En la boca son frescos y suaves con suficiente cuerpo y grado alcohólico, con una acidez equilibrada, de armoniosos y amplios matices. Su retrogusto es placentero, elegante y completo.

Los vinos del Rosal y del Condado están personalizados por llevar en su composición las variedades loureira y treixadura, respectivamente. Son vinos de intensos aromas y con una ligera acidez, plenos en la boca, agradables y atractivos.

**Tabla 1.-** Datos de las últimas cosechas

AÑOS	KILOS	LITROS	CALIFICACIÓN	EXPORTACIÓN
1987	900.000	585.000	Buena	
1988	2.400.000	1.560.000	Muy buena	42.000
1989	3.500.000	2.275.000	Excelente	57.900
1990	4.850.000	3.152.500	Muy buena	67.400
1991	5.400.000	3.510.000	Buena	70.700
1992	4.322.083	2.809.354	Buena	75.805
1993	3.935.375	2.558.000	Buena	50.218
1994	5.417.010	3.521.057	Buena	165.367
1995	9.892.747	6.500.000	Muy buena	188.566
1996	9.776.117	6.441.134	Muy buena	366.346
1997	8.193.418	5.459.890	Muy buena	584.265
1998	3.469.487	2.324.952	Buena	681.433

NOTA: Uvas expresadas en kilogramos y vino expresado en litros.

FUENTE: Xunta de Galicia.

## 2. LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN

España es uno de los países de Europa occidental que cuenta con una mayor tradición vitivinícola. La gran variedad de suelos y climas ha incentivado una extensa gama de vinos, cada uno de ellos marcado por una personalidad diferente. Todas esas circunstancias determinaron en su día la necesidad de reglamentar estos vinos con denominaciones de origen para protegerlos, regular la producción y garantizar la calidad.

Para que un vino sea amparado por una denominación de origen es necesario que haya sido producido, elaborado y embotellado en la zona de producción y crianza establecida por la denominación.

Los reglamentos de cada denominación de origen establecen los tipos de cepas que pueden cultivarse, las formas más adecuadas de poda, los límites de producción, variedad, etc. En definitiva, reglamentan el cultivo, la elaboración y la crianza de los vinos.

### 3. LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN RÍAS BAIXAS

La zona de la D.O. *Rías Baixas* comprende aquellos territorios donde tradicionalmente y desde tiempo inmemorial se producían vinos de calidad en la provincia de Pontevedra. Como ya hemos comentado, comprende cuatro subzonas: O Condado y O Rosal constituyen las comarcas del Baixo Miño; O Salnés, que es el valle que ocupa la orilla sur de la ría de Arosa; y Soutomaior.

El origen de estas variedades es muy controvertido y existe la leyenda de que los monjes que vinieron en las peregrinaciones a Santiago las trajeron de las riberas del Rin. También se cree que pueden ser el resultado de una evolución y de un acondicionamiento al hábitat de las vides traídas por los romanos.

En cualquier caso, estas magníficas variedades constituyen el mayor patrimonio de la D.O. *Rías Baixas*, por ser capaces de proporcionar vinos de una enorme calidad, con una acidez ajustada, con un buen grado alcohólico y con una marcada personalidad propia que les permite competir con los mejores y más prestigiosos vinos blancos del mundo. El esfuerzo colectivo y la búsqueda de calidad hizo posible que el 4 de julio de 1988 se aprobase el Reglamento de la D.O. *Rías Baixas* y el desarrollo que ha tenido esta denominación.

En el año 1988 el número de bodegas inscritas era de 14, en la actualidad se han superado las 150. De igual forma, en 1988 había 955 viticultores inscritos y en la actualidad se ha superado la cifra de 4.600. A todo ello ha contribuido la labor realizada por el Consejo Regulador de la denominación. Éste se configura como una representación paritaria del sector productor y del sector elaborador (viticultores y bodegas, respectivamente) y con presencia también de representantes de la Consejería de Agricultura. Cuenta con un presidente, un secretario, un departamento técnico y tres áreas más dedicadas a asesoría jurídica, administración y contabilidad, y a relaciones públicas.

La función más importante que tiene encomendada la D.O. es el control de origen y de calidad, lo que ha favorecido la mejora año tras año de la calidad media de los vinos.

El control de origen comienza poco antes de la vendimia, evaluando la producción y la calidad en un tanto por ciento representativo de las parcelas. Una vez comenzada la vendimia, un amplio número de inspectores habilitados por la Consejería de Agricultura y el Consejo Regulador supervisan la entrada de la uva en las bodegas, controlan el origen y los rendimientos, y levantan actas diarias, así como un acta final de entrada de uvas y de aforo de mosto.

Este sistema de control se ha mejorado y modernizado tecnológicamente, implantando una tarjeta inteligente de viticultor y un sistema informático de captura

de datos en tiempo real durante la vendimia, datos que se transmiten al servidor del Consejo. La tarjeta inteligente incluye datos identificativos del viticultor, de sus parcelas y de las variedades producidas. Durante la vendimia la tarjeta se presenta al veedor o inspector de la vendimia y se capturan los datos en cada entrada de uva en bodega.

Por su parte, el control de calidad en la D.O. *Rías Baixas* se realiza partida por partida en cada bodega. Cada vez que una bodega quiere realizar un embotellado ha de solicitarlo al Consejo Regulador, que desplaza al veedor a la bodega para la recogida de muestras. Éstas son sometidas a un análisis químico y organoléptico realizado por el Comité de Calificación de la D.O. *Rías Baixas* y un laboratorio oficial. Además, el Consejo Regulador realiza continuamente controles de producto en el mercado.

Otra importante labor desarrollada por el Consejo consiste en proyectar la mejor imagen de los vinos y en ayudar a su promoción. Todo ello ha generado una riqueza para la zona que ha convertido al sector vitivinícola en el segundo en importancia económica después de la pesca. Cerca de las 5.000 familias viven directa o indirectamente de este sector que genera aproximadamente 7.000 puestos de trabajo.

Desde el año 1988 hasta la actualidad los vinos de las *Rías Baixas* han pasado de tener un conocimiento y un mercado meramente local a tener un gran prestigio no cuestionado por nadie, a ser reconocidos por los expertos nacionales e internacionales y a venderse en mercados cada vez más amplios.

#### 4. NORMATIVA APLICABLE

- Orden de 24 de mayo de 2000 de la Consellería de Agricultura, Ganadería y Política Agroalimentaria, por la que se modifica el Reglamento de la D.O. *Rías Baixas* (DOG, de 25 de mayo de 2000).
- Orden de 14 de junio de 2001 por la que se modifica la del 5 de septiembre de 2000, de aprobación de los planes de reestructuración y reconversión del viñedo para la Comunidad Autónoma de Galicia y se establece la asignación presupuestaria para el ejercicio 2001.
- Orden de 19 de junio de 2001 (DOG, 5 de julio de 2001) por la que se regulan diferentes aspectos del potencial de producción vitícola, así como la asignación de derechos para nuevas plantaciones de viñedo en zonas de denominación de origen.

*Normativa reguladora complementaria:*

- Reglamento (CE) N° 1493/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la Organización Común del Mercado Vitivinícola.

- Reglamento 1227/2000 de la Comisión, de 31 de mayo de 2000, que fija las disposiciones de aplicación del anterior Reglamento 1493/2000 del Consejo en lo relativo al potencial de producción.
- Real Decreto 1472/2000, de 4 de agosto de 2000, que modifica la legislación interna existente en cuanto al potencial de producción vitícola.

El objetivo de esta reglamentación es la reconversión varietal, la reimplantación de los viñedos y la mejora de las técnicas de gestión (sistemas de conducción, marco de plantación, etc.). Los beneficiarios son los viticultores de Galicia que soliciten un plan de reestructuración y/o reconversión del viñedo en el territorio de la Comunidad Autónoma.

## 5. METODOLOGÍA

Para elaborar el presente artículo se ha llevado a cabo un trabajo de investigación que consta de dos partes. En primer lugar, se explica la elaboración de un cuestionario y, en segundo lugar, el proceso de recogida de datos mediante la realización de una encuesta a los empresarios.

### 5.1. ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO

El cuestionario elaborado consta de quince preguntas breves donde se tratan de plasmar los aspectos más importantes de este tipo de empresas para poder definir las características más relevantes de aquéllas.

Se trata de un cuestionario integrado por preguntas cerradas o semicerradas. En todas ellas prima la claridad y la facilidad de comprensión.

### 5.2. REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

Se ha segmentado el sector en función de la capacidad productiva de la bodega. El segmento en el que nos centramos ha sido el de bodegas con capacidad superior a 200 Hl<sup>5</sup>, por considerar que es el que cuenta con un mayor potencial de desarrollo no sólo regional o nacional sino también internacional. El censo resultante consta de un total de 55 empresas sobre las que se ha recabado información primaria a través de la realización de la encuesta que fue enviada a los empresarios, previa entrevista telefónica, por fax o por correo electrónico según lo convenido. Este proceso se llevó a cabo durante el mes de julio del presente año.

---

<sup>5</sup> Datos extraídos del Consejo Regulador de la denominación de origen *Rías Baixas*, julio de 2001.

### 5.3. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para el tratamiento de la información, en primer lugar, se ha creado una base de datos que supone un control de calidad inspeccionando y depurando las encuestas, así como corrigiendo las posibles contestaciones ilegibles o inconsistentes.

Posteriormente, se han asignado códigos numéricos a las respuestas para proceder a su tabulación y posterior tratamiento estadístico.

En último lugar, se ha tabulado la información en formato informático para su posterior tratamiento, creándose a tal efecto la base de datos en el programa estadístico SPSS para Windows (versión 10.0). A través de este programa se han cuantificado una serie de aspectos que son presentados a lo largo del presente artículo.

## 6. ESTUDIO DESCRIPTIVO

### 6.1. LA EMPRESA VITIVINÍCOLA

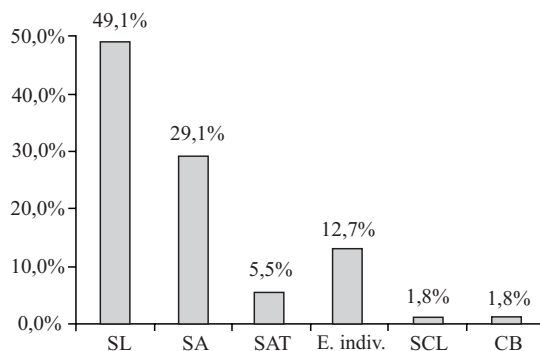
La D.O. *Rías Baixas* comienza su expansión a finales de la década de los ochenta donde el número de empresas inscritas aumentó considerablemente. Una característica habitual es el escaso número de empleados que tienen, situándose la media en torno a *cinco*. Es necesario destacar la existencia de empresas que cuentan con un *único* empleado para todo el proceso productivo, aunque también existen otras que superan los *diez*. Esto concuerda con la escasa burocratización que presentan estas empresas, puesto que aproximadamente un *60%* de ellas sólo tienen un único nivel de dirección encargado de fijar la estrategia y de llevar a cabo el proceso de toma de decisiones.

La forma jurídica más empleada por este tipo de empresas es la sociedad limitada (ver gráfico 1) seguida de la sociedad anónima, englobando entre ambas cerca del *80%*. La siguiente forma jurídica más utilizada es la del empresario individual, por otra parte lógico dado el carácter individualista del empresario gallego. Cabe destacar la presencia de las sociedades agrarias de transformación que en los últimos años han experimentado un fuerte crecimiento.

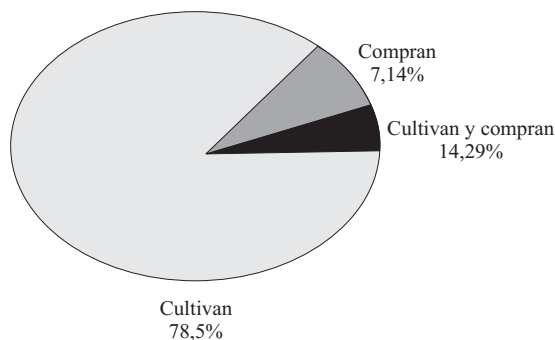
La compra o cultivo de la principal materia prima de este tipo de empresas nos lleva a distinguir entre empresas vinícolas, donde la empresa compra la uva y la transforma en producto terminado, y empresas vitivinícolas, donde se integra verticalmente todo el proceso.

Los datos que se extraen de este estudio indican que la inmensa mayoría de las empresas objeto del análisis cultivan la uva, mientras que una pequeña parte de ellas la compran a proveedores situados en las comarcas que integran esa denominación. Por otra parte, aproximadamente el *14%* de las empresas cultivan y a la vez compran uva al exterior.

**Gráfico 1.-** Forma jurídica de la empresa bodeguera



**Gráfico 2.-** Obtención de materia prima

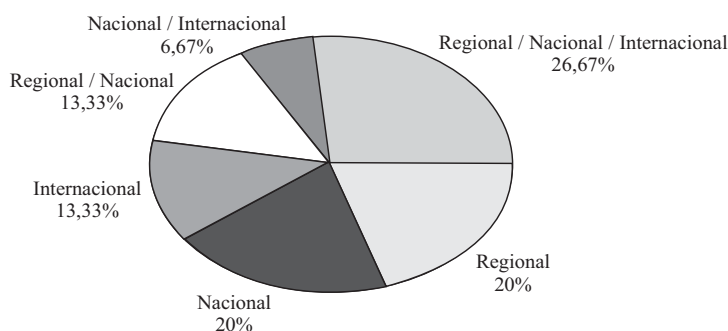


Por último, es preciso destacar que el 36% de las empresas externaliza actividades complementarias al proceso productivo como, por ejemplo, el transporte, el envasado, y otras actividades relacionadas directamente con el proceso productivo como la destilería o el cuidado de los viñedos.

## 6.2. MERCADO OBJETIVO Y ESTRATEGIA

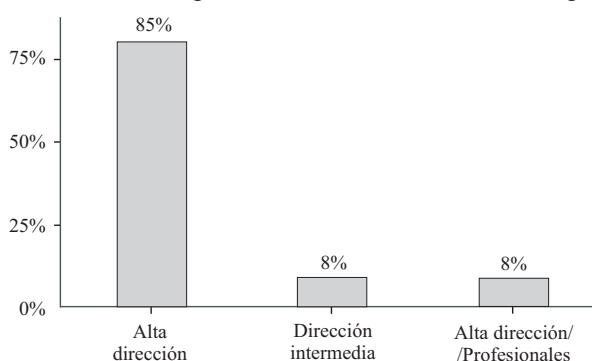
Los productos elaborados por estas empresas se dirigen no sólo al mercado regional y nacional, sino también al mercado internacional. Es este último el que resulta más atractivo para la empresa vitivinícola según se puede observar en el gráfico 3.

Una quinta parte de los empresarios encuestados establecen como mercado objetivo Galicia, mientras que otra quinta parte dirigen sus esfuerzos exclusivamente al mercado nacional. Sin embargo, aproximadamente un 13% de las empresas estudiadas comercializan sus productos tanto en el nivel regional como en el nacional.

**Gráfico 3.- Mercado objetivo**

Cabe destacar la creciente importancia que adquiere el mercado internacional para este tipo de empresas, bien en exclusiva o bien unido al mercado nacional y al regional. Así, el 13% de aquéllas ven el mercado internacional como su único mercado objetivo, siendo para el 27% un complemento al mercado regional y nacional, constituyendo así una forma de diversificación del riesgo de operar en un solo mercado. Esta última fórmula es la más empleada por las empresas de la D.O. *Rías Baixas*.

Relacionado con el proceso de internacionalización se encuentra la presencia de profesionales externos que asesoran a las empresas en este campo, participando así en la fijación de estrategias. Sin embargo, no hay que olvidar que este tipo de empresas cuenta en su mayoría con un único nivel de dirección, donde se diseña la estrategia de la empresa. Esta situación es la que se presenta mayoritariamente aunque la dirección intermedia también participa en este tipo de decisiones.

**Gráfico 4.- Encargado del establecimiento de estrategias**

Una vez conocido el nivel de dirección que fija la estrategia dentro de la empresa y cuál es el mercado al que dirige su oferta, es importante conocer si estas empresas diseñan estrategias distintas en función del mercado en el que van a operar o

si, por el contrario, operan con una única estrategia empresarial en todos los mercados.

La evidencia empírica demuestra que aproximadamente la mitad de las empresas que operan en varios mercados a la vez establecen estrategias distintas, siendo el común denominador en los ámbitos regional, nacional e internacional la *calidad*. Esto es lógico dado que estamos analizando empresas integradas en una denominación de origen, donde la calidad debe primar por encima de cualquier otro tipo de interés.

Puesto que estamos operando en un mercado fuertemente competitivo, es coherente que el segundo factor estratégico más valorado por este tipo de empresas en cualquiera de los mercados a los que se dirige sea el precio. Otras variables estratégicas consideradas por estas empresas son la innovación y la presentación del producto, sobre todo en el mercado nacional e internacional.

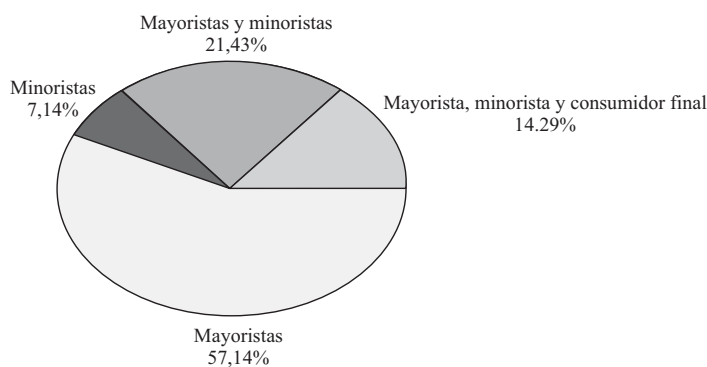
### 6.3. EL PRODUCTO Y SU DISTRIBUCIÓN

El número medio de productos comercializados por las empresas con D.O. *Rías Baixas* es de cuatro, lo que revela la gran variabilidad que presenta el sector, puesto que nos encontramos con un gran número de empresas que ofertan al mercado un *único* producto frente a otras que comercializan más de *diez*.

Estas empresas emplean básicamente dos criterios de segmentación de mercado: el nivel de renta de su mercado objetivo y el punto de venta de sus productos.

La comercialización de los productos se lleva a cabo principalmente a través de mayoristas tal y como se refleja en el gráfico 5.

**Gráfico 5.-** Canales de distribución de los productos



Es importante señalar que el 7% de las empresas objeto de estudio no emplean a los mayoristas para comercializar sus productos sino que acuden directamente al comerciante minorista, segmentando así, como ya se comentó, en función del punto

de venta. Por otro lado, un 14% de las empresas comercializan sus productos a través de intermediarios y de venta directa.

#### 6.4. LA COMPETENCIA

En este apartado se trata de comprobar el grado en que las empresas de la D.O. *Rías Baixas* conocen a sus principales competidores, sus estrategias y el mercado en el que éstos operan.

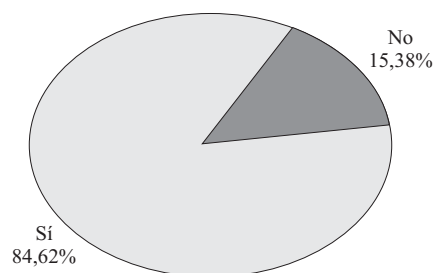
Estas empresas ubican a sus principales competidores dentro del mercado regional y nacional, ya sean empresas pertenecientes a la misma denominación de origen o a otras.

El 69% de las empresas encuestadas dicen conocer la estrategia que siguen sus competidores, basándose ésta principalmente en el precio.

#### 6.5. AMPLIACIÓN DE MERCADOS

En concordancia con el creciente proceso de internacionalización de las empresas que integran la denominación de origen objeto de estudio, la inmensa mayoría baraja la posibilidad de seguir ampliando sus mercados hacia el exterior en un futuro próximo (gráfico 6).

Gráfico 6.- Ampliación de mercados



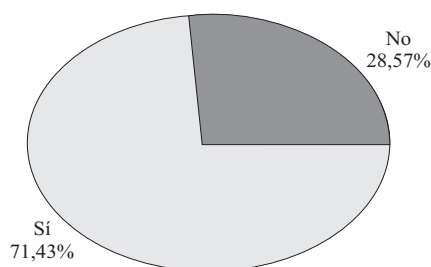
Los mercados que resultan más atractivos a este tipo de empresas son los mercados internacionales, sobre todo los mercados europeo y estadounidense, aunque es cierto que un número considerable de empresas todavía está expandiéndose a todo el mercado nacional.

#### 6.6. AMPLIACIÓN DE LA CARTERA DE PRODUCTOS

El paso más inmediato que van a dar la inmensa mayoría de las empresas de la denominación de origen *Rías Baixas* es la ampliación de la cartera de productos que actualmente ofrecen a su público objetivo (gráfico 7).

Si se analizan los nuevos productos que desean ofertar al mercado, destaca por encima de todos el orujo, seguido muy de cerca por licores y por nuevas marcas de vino.

**Gráfico 7.-** Ampliación de la línea de productos



## 7. CONCLUSIONES

Los vinos pertenecientes a la D.O. *Rías Baixas* son vinos llenos de viejas leyendas que se elaboran a partir de una cepa básica, la uva de albariño, que procede de los dulces parajes del noroeste de España.

Los rigurosos controles a los que el Consejo Regulador de la D.O. *Rías Baixas* somete sus vinos justifican en parte su altísima calidad. La labor del Consejo comienza con la inspección de las parcelas y con el estudio de cada viñedo. Durante la vendimia se controlan las uvas que entran en las bodegas. Los veedores se aseguran de que proceden de los viñedos inscritos y de que los kilos producidos corresponden a las superficies registradas. Luego se aforan las bodegas para controlar los litros obtenidos y se realizan inspecciones para comprobar el vino elaborado. Antes de proporcionar las contraetiquetas, un veedor del Consejo Regulador toma muestras de cada depósito. Sólo los vinos que superan estas pruebas pueden lucir la contraetiqueta de *Rías Baixas*.

En los últimos años la D.O. *Rías Baixas* ha experimentado una rápida evolución. De unas elaboraciones exclusivamente artesanales se ha pasado a contar con bodegas dotadas de las últimas tecnologías.

Las empresas pertenecientes a la D.O. *Rías Baixas* son en su mayoría pequeñas empresas, con un número de empleados muy reducido.

La tendencia fue ir variando la forma jurídica de empresas individuales hacia formas societarias.

Estas empresas están haciendo un importante esfuerzo para ampliar sus mercados internacionales. En este sentido, un aspecto significativo es que sus ansias de llegar a estos mercados, por ahora desconocidos, provoca que otras empresas allí ubicadas no sean vistas por el momento como competidores directos.

La tendencia internacionalizadora de las empresas de la D.O. *Rías Baixas* ha provocado su creciente profesionalización, aunque todavía están en desventaja con respecto a otras empresas similares situadas en otros países europeos.

El vertiginoso ascenso de los vinos de las *Rías Baixas* se ha debido a su capacidad para adaptarse a las técnicas modernas sin abandonar los sistemas tradicionales en lo relativo al cultivo de las viñas y a las labores de recolección y vendimia.

Por otra parte, las posibilidades enológicas de la variedad albariño no se agotan en la elaboración de vinos jóvenes. Su comprobada nobleza permitiría, sin duda, otras líneas de actuación, fijando poco a poco las fincas o territorios privilegiados para la plantación de cepas nobles, preparando los vinos de albariño para envejecer en las botellas, fermentándolos en barricas de roble, etc. La D.O. *Rías Baixas* hallaría magníficos indicios y referencias para derivar hacia este nuevo rumbo, igualando a otras regiones con reconocida tradición histórica de blancos como Alsacia o La Loire.

## BIBLIOGRAFÍA

- BRUGAROLAS MOLLÁ-BAUZÁ, M.; MARTÍNEZ-CARRASCO Martínez (1999): “Estrategias de comercialización del vino”, *Semana Vitivinícola*, núm. 66, pp. 14-28.
- CONSELLERÍA DE AGRICULTURA, GANDERÍA E POLÍTICA AGROALIMENTARIA (1999): *Galego de orixe. Productos galegos agroalimentarios de calidade*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- LAUROBA, I. (1998): “Los vinos del siglo próximo”, *Semana Vitivinícola*, núm. 62, pp. 5-12.
- Orden de 19 de junio de 2001 por la que se regulan diferentes aspectos del potencial de producción vitícola, así como la asignación de derechos para nuevas plantaciones de viñedo en zonas de denominación de origen, *DOG*.
- PEÑUELAS MENÉNDEZ, J.M.; GÓMEZ-LIMÓN RODRÍGUEZ, J.A.; CASQUET MORATE, E. (1998): “Análisis comparativo de la situación económica y financiera de las explotaciones vinícolas de la Unión Europea”, *Semana Vitivinícola*, núm. 56, pp. 5-20.