

A SITUACIÓN ACTUAL E DE FUTURO DUN VIÑO NOVO: A DENOMINACIÓN DE ORIXE RÍAS BAIXAS

PAULA VÁZQUEZ RODRÍGUEZ / ALBERTO GAYO LÓPEZ

MARÍA ÁNGELES LÓPEZ CABARCOS

Departamento de Organización de Empresas e Comercialización

Facultade de Administración e Dirección de Empresas de Lugo

Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 17 setembro 2001

Aceptado: 31 outubro 2001

Resumo: España é un dos países de Europa occidental que conta cunha maior tradición vitivinícola. A gran variedade de solos e de climas incentivou unha extensa gama de viños, cada un deles marcado por unha personalidade diferente. Todas esas circunstancias determinaron no seu día a necesidade de regulamentar estes viños con denominacións de orixe para protexelos, regula-la produción e garanti-la calidade.

O maior patrimonio da denominación de orixe Rías Baixas radica en ser capaces de proporcionar viños dunha enorme calidade, o que lles permite competir cos mellores e máis prestixiosos viños brancos do mundo. O esforzo colectivo e a busca de calidade fixo posible que en 1988 se aprobase o regulamento da denominación de orixe Rías Baixas.

Palabras clave: Denominación de orixe / Viño / Calidade / Estratexia / 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 terras ante as que se renderon aterradas as lexións romanas, produce unha boa parte dos mellores viños brancos españois, os albariños, procedentes da comarca vinícola denominada *Rías Baixas*.

Uns viños luminosos, de fermosos reflexos verdes ou dourados, dunha gran finura aromática, de padal fresco e saboroso, que constitúen a compañía perfecta de lagostas, lumbrigantes, ostras, ameixas, percebes, robalizas, rodaballos e un longo e delicioso etcétera de especies mariñas que fan de Galicia unha auténtica despensa de luxo.

Se o clima é un dos soportes da calidade dos viños albariño, o outro pilar cómpre buscalo nas propias virtudes da variedade, emparentada coa *Riesling* centroeuropea que introduciron na rexión os monxes de Cluny que peregrinaron á tumba do apóstolo Santiago na Idade Media.

Os pertencentes á denominación de orixe *Rías Baixas* (D.O. *Rías Baixas*) son viños cheos de vellas lendas, que se elaboran a partir dunha cepa básica, a uva de albariño, que procede das doces paraxes do noroeste de España situadas a carón do mar galego e caracterizadas polo clima suave e o verdor permanente.

Das catro subzonas que comprende a D.O., o val do Salnés¹ é a área máis cha. O Condado² e Soutomaior³ son as comarcas máis montañosas. Na subzona do Rosal⁴, no baixo Miño, abundan as terrazas fluviais.

A uva de albariño ocupa a maior parte da superficie cultivada. Os seus bagos de tamaño medio están unidos á planta por acios curtos. O que a caracteriza é o seu baixo rendemento e a súa escaseza relativa, así como a súa capacidade para producir espléndidos viños.

Xunto á de albariño existen outras variedades –treixadura, loureira branca, caíño branco, torrentés e godello– que entran a formar parte dos diferentes viños que se producen nas *Rías Baixas*.

A familia dos albariños comprende cinco tipos de viños. Nas catro subzonas da D.O. –Val do Salnés, Condado de Tea, O Rosal e Soutomaior– elabóranse caldos diferentes. Ademais do monovarietal “albariño”, que se produce en toda a denominación, cada subzona está autorizada a elabora-lo seu viño:

- Val do Salnés: 70% mínimo da variedade albariño e o resto de calquera das variedades protexidas (caíño branco, loureira branca, torrentés, treixadura e godello).
- Condado de Tea: uvas albariñas e treixadura, cun mínimo de 70% entrámbalas dúas, e o resto con outras das variedades autorizadas.
- Rosal: uvas albariñas e loureiras, cun mínimo do 70% entrámbalas dúas, e o resto outras variedades autorizadas.
- *Rías Baixas* Barrica: calquera dos viños anteriormente citados cunha permanencia en barricas de carballo por un período mínimo de tres meses. En *Rías Baixas* ta-

¹ A subzona Val do Salnés comprende Cambados, Meaño, Sanxenxo, Ribadumia, Meis, Vilanova de Arousa, Portas, Caldas de Reis, Vilagarcía de Arousa, Barro, O Grove e a Illa de Arousa.

² A subzona Condado de Tea comprende Salvaterra de Miño, As Neves, Arbo, Crecente, Salceda de Caselas e Pontearreas, así como as parroquias que se citan nos seguintes concellos. Concello da Cañiza: Valeixe; Concello de Tui: Guillarei, Paramos, Baldráns e Caldelas de Tui; Concello de Mos: Louredo.

³ A subzona de Soutomaior comprende Soutomaior.

⁴ A subzona do Rosal comprende O Rosal, Tomiño e A Garda, así como as parroquias que se citan nos seguintes concellos. Concello de Tui: Pexegueiro, Areas, Malvas, Ribadelouro, Rebordáns, Pazos de Reis, Randufe e Tui; Concello de Gondomar: Mañufe e Vilaza.

mén se comercializan viños tintos elaborados coas variedades caíño tinto, mencia, espadeiro, sousón, loureira tinta e brancellao.

Os albariños son uns viños brancos secos, de aromas punzantes, florais e intensamente afroitados. Harmonizan á perfección co peixe e cos mariscos e coas últimas creacións da cociña do mar. Na cociña constitúen unha referencia inevitable á hora de acompañala máis brillantes receitas de peixe. Non en balde presumen da súa condición de viños universais.

Os viños monovarietais de albariño teñen unha cor amarela-pallosa, brillante, con irisacións douradas e verdes. No nariz posúen aromas florais e froiteiros finos e distinguidos que impresionan agradablemente, unha intensidade media e unha potente duración media-longa. Na boca son frescos e suaves con suficiente corpo e grao alcohólico, cunha acidez equilibrada, de harmoniosos e amplos matices. O seu retrogusto é pracenteiro, elegante e completo.

Os viños do Rosal e do Condado están personalizados por levar na súa composición as variedades loureira e treixadura, respectivamente. Son viños de intensos aromas e cunha lixeira acidez, plenos na boca, agradables e atractivos.

Táboa 1.- Datos das últimas colleitas

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

NOTA: Uvas expresadas en quilogramos e viño expresado en litros.

FONTE: Xunta de Galicia.

2. A DENOMINACIÓN DE ORIXE

España é un dos países de Europa occidental que conta cunha maior tradición vitivinícola. A gran variedade de solos e climas incentivou unha extensa gama de viños, cada un deles marcado por unha personalidade diferente. Todas esas circunstancias determinaron no seu día a necesidade de regulamentar estes viños con denominacións de orixe para protexelos, regula-la produción e garanti-la calidade.

Para que un viño sexa amparado por unha denominación de orixe cómpre que fose producido, elaborado e embotellado na zona de produción e crianza establecida pola denominación.

Os regulamentos de cada denominación de orixe establecen os tipos de cepas que poden cultivarse, as formas máis adecuadas de poda, os límites de produción, variedade, etc. En definitiva, regulamentan o cultivo, a elaboración e a crianza dos viños.

3. A DENOMINACIÓN DE ORIXE *RÍAS BAIXAS*

A zona da D.O. *Rías Baixas* comprende aqueles territorios onde tradicionalmente e dende tempo inmemorial se producían viños de calidade na provincia de Pontevedra. Como xa comentamos, comprende catro subzonas: O Condado e O Rosal constitúen as comarcas do Baixo Miño; O Salnés, que é o val que ocupa a beira sur da ría de Arousa; e Soutomaior.

A orixe destas variedades é moi controvertida e existe a lenda de que os monxes que viñeron nas peregrinacións a Santiago as trouxeron das ribeiras do Rin. Tamén se cre que poden se-lo resultado dunha evolución e dun acondicionamento ó hábitat das vides traídas polos romanos.

En calquera caso, estas magníficas variedades constitúen o maior patrimonio da D.O. *Rías Baixas*, por ser capaces de proporcionar viños dunha enorme calidade, cunha acidez axustada, cun bo grao alcohólico e cunha marcada personalidade propia que lles permite competir cos mellores e máis prestixiosos viños brancos do mundo. O esforzo colectivo e a busca de calidade fixo posible que o 4 de xullo de 1988 se aprobase o Regulamento da D.O. *Rías Baixas* e o desenvolvemento que tivo esta denominación.

No ano 1988 o número de bodegas inscritas era de 14, na actualidade superáronse as 150. De igual forma, no 1988 había 955 viticultores inscritos e na actualidade superouse a cifra de 4.600. A todo isto contribuíu o labor realizado polo Consello Regulador da denominación. Este configúrase como unha representación paritaria do sector produtor e do sector elaborador (viticultores e bodegas, respectivamente) e con presenza tamén de representantes da Consellería de Agricultura. Conta cun presidente, un secretario, un departamento técnico e tres áreas máis dedicadas a asesoría xurídica, administración e contabilidade, e a relacións públicas.

A función máis importante que ten encomendada a D.O. é o control de orixe e de calidade, o que favoreceu a mellora ano tras ano da calidade media dos viños.

O control de orixe comeza pouco antes da vendima, avaliando a produción e a calidade nun tanto por cento representativo das parcelas. Unha vez comezada a vendima, un amplo número de inspectores habilitados pola Consellería de Agricultura e o Consello Regulador supervisan a entrada da uva nas bodegas, controlan a

orixe e os rendementos e estenden actas diarias, así como un acta final de entrada de uvas e de capacidade de mosto.

Este sistema de control mellorouse e modernizouse tecnoloxicamente, implantando unha tarxeta intelixente de viticultor e un sistema informático de captura de datos en tempo real durante a vendima, datos que se transmiten ó servidor do Consello. A tarxeta intelixente inclúe datos identificadores do viticultor, as súas parcelas e as variedades producidas. Durante a vendima a tarxeta preséntase ó vedor ou inspector da vendima e captúranse os datos en cada entrada de uva en bodega.

Pola súa parte, o control de calidade na D.O. *Rías Baixas* realízase partida por partida en cada bodega. Cada vez que unha adega quere realizar un embotellado ten que solicitalo ó Consello Regulador, que despraza o vedor á bodega para a recollida de mostras. Estas son sometidas a unha análise química e organoléptica realizada polo Comité de Cualificación da D.O. *Rías Baixas* e un laboratorio oficial. Ademais, o Consello Regulador realiza continuamente controis de produto no mercado.

Outro importante labor desenvolvido polo Consello consiste en proxecta-la mellor imaxe dos viños e en axudar á súa promoción. Todo iso xerou unha riqueza para a zona que converteu ó sector vitivinícola no segundo en importancia económica logo da pesca. Preto das 5.000 familias viven directa ou indirectamente deste sector que xera aproximadamente 7.000 postos de traballo.

Dende o ano 1988 ata a actualidade os viños das *Rías Baixas* pasaron de ter un coñecemento e un mercado simplemente local a ter un gran prestixio non cuestionado por ninguén, a ser recoñecidos polos expertos nacionais e internacionais e a venderse en mercados cada vez máis amplos.

4. NORMATIVA APLICABLE

- Orde de 24 de maio de 2000 da Consellería de Agricultura, Gandería e Política Agroalimentaria, pola que se modifica o Regulamento da D.O. *Rías Baixas* (*DOG*, de 25 de maio de 2000).
- Orde de 14 de xuño de 2001 pola que se modifica a do 5 de setembro de 2000, de aprobación dos plans de reestructuración e reconversión do viñado para a Comunidade Autónoma de Galicia e se establece a asignación orzamentaria para o exercicio 2001.
- Orde de 19 de xuño de 2001 (*DOG*, 5 de xullo de 2001) pola que se regulan diferentes aspectos do potencial de produción vitícola, así como a asignación de dereitos para novas plantacións de viñado en zonas de denominación de orixe.

Normativa reguladora complementaria:

- Regulamento (CE) N° 1493/1999 do Consello de 17 de maio de 1999 polo que se establece a Organización Común do Mercado Vitivinícola.

- Regulamento 1227/2000 da Comisión de 31 de maio de 2000 que fixa as disposicións de aplicación do anterior Regulamento 1493/2000 do Consello no relativo ó potencial de produción.
- Real Decreto 1472/2000 de 4 de agosto de 2000 que modifica a lexislación interna existente en canto ó potencial de produción vitícola.

O obxectivo desta regulamentación é a reconversión varietal, a reimplantación dos viñedos e a mellora das técnicas de xestión (sistemas de conducción, marco de plantación, etc.). Os beneficiarios son os viticultores de Galicia que soliciten un plan de reestructuración e/ou reconversión do viñedo no territorio da Comunidade Autónoma.

5. METODOLOXÍA

Para elaboralo presente artigo levouse a cabo un traballo de investigación que consta de dúas partes. En primeiro lugar, explícase a elaboración dun cuestionario e, en segundo lugar, o proceso de recollida de datos mediante a realización dunha enquisa ós empresarios.

5.1. ELABORACIÓN DO CUESTIONARIO

O cuestionario elaborado consta de quince preguntas breves onde se tratan de plasma-los aspectos máis importantes deste tipo de empresas para poder defini-las características máis relevantes daquelas.

Trátase dun cuestionario integrado por preguntas pechadas ou semipechadas. En todas elas prima a claridade e a facilidade de comprensión.

5.2. REALIZACIÓN DA ENQUISA

Segmentouse o sector en función da capacidade productiva da bodega. O segmento no que nos centramos foi o de bodegas con capacidade superior a 200 HI⁵, por considerar que é o que conta cun maior potencial de desenvolvemento non só rexional ou nacional senón tamén internacional. O censo resultante consta dun total de 55 empresas sobre as que se recolleu información primaria a través da realización da enquisa que foi enviada ós empresarios, previa entrevista telefónica, por fax ou por correo electrónico segundo o convidado. Este proceso levouse a cabo durante o mes de xullo do presente ano.

⁵ Datos extraídos do Consello Regulador da denominación de orixe *Rías Baixas*, xullo de 2001.

5.3. PROCESAMENTO DA INFORMACIÓN

Para o tratamento da información, en primeiro lugar, creouse unha base de datos que supón un control de calidade inspeccionando e depurando as enquisas, así como corrixindo as posibles contestacións ilexibles ou inconsistentes.

Posteriormente, asignáronse códigos numéricos ás respostas para proceder á súa tabulación e posterior tratamento estatístico.

En último lugar, tabulouse a información en formato informático para o seu posterior tratamento, creándose para tal efecto a base de datos no programa estatístico SPSS para Windows (versión 10.0). A través deste programa cuantificáronse unha serie de aspectos que son presentados ó longo do presente artigo.

6. ESTUDIO DESCRIPTIVO

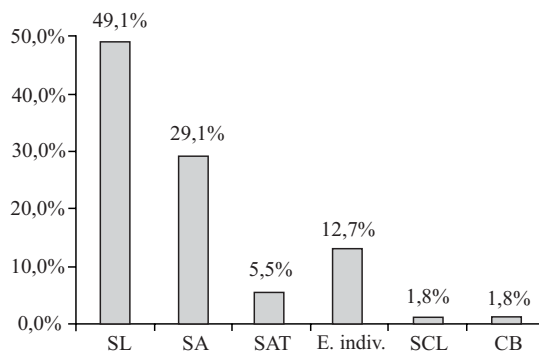
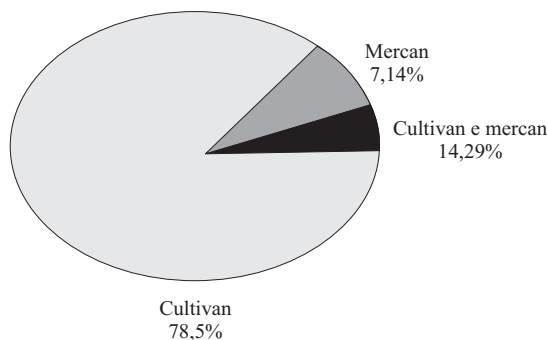
6.1. A EMPRESA VITIVINÍCOLA

A D.O. *Rías Baixas* comeza a súa expansión a finais da década dos oitenta onde o número de empresas inscritas aumentou considerablemente. Unha característica habitual é o escaso número de empregados que teñen, situándose a media en torno a *cinco*. Cómpre destaca-la existencia de empresas que contan cun *único* empregado para todo o proceso productivo, aínda que tamén existen outras que superan os *dez*. Isto concorda coa escasa burocratización que presentan estas empresas, posto que aproximadamente un *60%* delas só teñen un único nivel de dirección encargado de fixa-la estratexia e de levar a cabo o proceso de toma de decisións.

A forma xurídica máis empregada por este tipo de empresas é a sociedade limitada (ver gráfica 1) seguida da sociedade anónima, englobando entrambas preto do *80%*. A seguinte forma xurídica máis utilizada é a do empresario individual, por outra parte lóxico dado o carácter individualista do empresario galego. Cabe destaca-la presenza das sociedades agrarias de transformación que nos últimos anos experimentaron un forte crecemento.

A compra ou cultivo da principal materia prima deste tipo de empresas lévanos a distinguir entre empresas vinícolas, onde a empresa compra a uva e a transforma en produto rematado, e empresas vitivinícolas, onde se integra verticalmente todo o proceso.

Os datos que se extraen deste estudio indícanos que a inmensa maioría das empresas obxecto da análise cultivan a uva, mentres que unha pequena parte delas a mercan a provedores situados nas comarcas que integran esa denominación. Por outra parte, aproximadamente o *14%* das empresas cultivan e á vez mercan uva ó exterior.

Gráfica 1.- Forma xurídica da empresa bodegueira**Gráfica 2.-** Obtención de materia prima

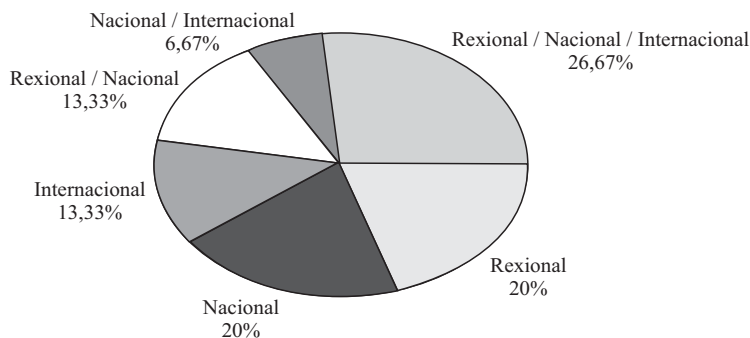
Por último, cómpre destacar que o 36% das empresas externaliza actividades complementarias ó proceso productivo como, por exemplo, o transporte, o envasado, e outras actividades relacionadas directamente co proceso productivo como a destilería ou o coidado dos viñedos.

6.2. MERCADO OBXECTIVO E ESTRATEXIA

Os produtos elaborados por estas empresas diríxense non só ó mercado rexional e nacional senón tamén ó mercado internacional. É este último o que resulta máis atractivo para a empresa vitivinícola segundo se pode observar na gráfica 3.

Unha quinta parte dos empresarios enquisados establecen como mercado obxectivo Galicia, mentres que outra quinta parte dirixen os seus esforzos exclusivamente ó mercado nacional. Sen embargo, aproximadamente un 13% das empresas estudadas comercializan os seus produtos tanto no nivel rexional coma no nacional.

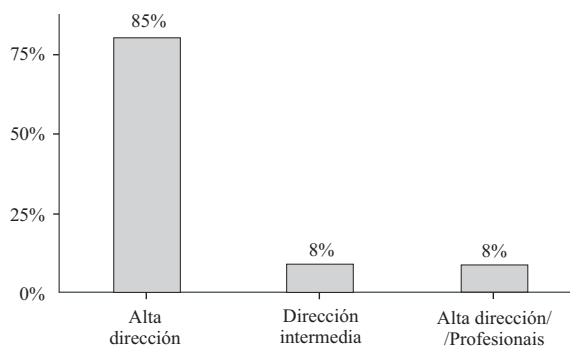
Gráfica 3.- Mercado obxectivo



Hai que destaca-la crecente importancia que adquire o mercado internacional para este tipo de empresas, ben en exclusiva ou ben unido ó mercado nacional e ó rexional. Así, o 13% daquelas ven o mercado internacional como o seu único mercado obxectivo, e para o 27% é un complemento ó mercado rexional e nacional, constituíndo así unha forma de diversificación do risco de operar nun só mercado. Esta última fórmula é a máis empregada polas empresas da D.O. *Rías Baixas*.

Relacionado co proceso de internacionalización atópase a presenza de profesionais externos que asesoran as empresas neste campo, participando así na fixación de estratexias. Sen embargo, cómpre non esquecer que este tipo de empresas conta na súa maioría cun único nivel de dirección, onde se diseña a estratexia da empresa. Esta situación é a que se presenta maioritariamente aínda que a dirección intermedia tamén participa neste tipo de decisións.

Gráfica 4.- Encargado do establecemento de estratexias



Unha vez coñecido o nivel de dirección que fixa a estratexia dentro da empresa e cal é o mercado ó que dirixe a súa oferta, é importante coñecer se estas empresas diseñan estratexias distintas en función do mercado no que van operar ou se, pola contra, operan cunha única estratexia empresarial en tódolos mercados.

A evidencia empírica demostra que aproximadamente a metade das empresas que operan en varios mercados á vez establecen estratexias distintas, sendo o común denominador tanto no ámbito rexional, nacional e internacional, a *calidade*. Isto é lóxico dado que estamos a analizar empresas integradas nunha denominación de orixe, onde a calidade debe primar por riba de calquera outro tipo de interese.

Posto que estamos operando nun mercado fortemente competitivo, é coherente que o segundo factor estratéxico máis valorado por este tipo de empresas en calquera dos mercados ós que se dirixe sexa o prezo. Outras variables estratéxicas consideradas por estas empresas son a innovación e a presentación do produto, sobre todo no mercado nacional e internacional.

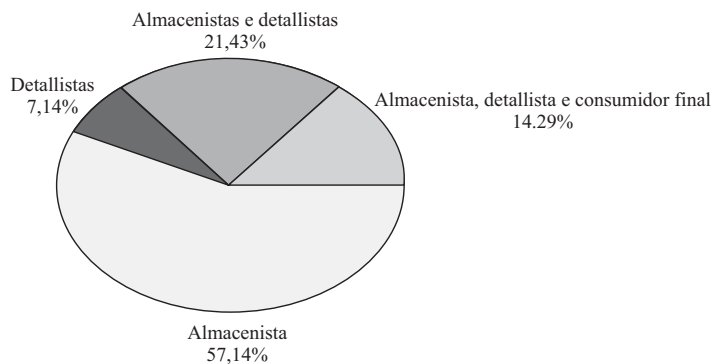
6.3. O PRODUCTO E A SÚA DISTRIBUCIÓN

O número medio de produtos comercializados polas empresas con D.O. *Rías Baixas* é de catro, o que revela a gran variabilidade que presenta o sector, posto que nos atopamos cun gran número de empresas que ofertan ó mercado un *único* produto fronte a outras que comercializan máis de *dez*.

Estas empresas empregan basicamente dous criterios de segmentación de mercado: o nivel de renda do seu mercado obxectivo e o punto de venda dos seus produtos.

A comercialización dos produtos lévase a cabo principalmente a través de almacenistas tal e como se reflicte na gráfica 5.

Gráfica 5.- Canles de distribución dos produtos



Cómpre sinalar que o 7% das empresas obxecto de estudio non empregan ós almacenistas para comercializa-los seus produtos senón que acoden directamente ó comerciante detallista, segmentando así, como xa se comentou, en función do punto de venda. Por outro lado, un 14% das empresas comercializan os seus produtos a través de intermediarios e de venda directa.

6.4. A COMPETENCIA

Neste apartado trátase de comproba-lo grao en que as empresas da D.O. *Rías Baixas* coñecen os seus principais competidores, as súas estratexias e o mercado no que estes operan.

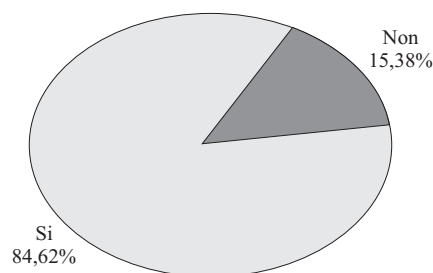
Estas empresas sitúan os seus principais competidores dentro do mercado rexional e nacional, ben sexan empresas pertencentes á mesma denominación de orixe ou a outras.

O 69% das empresas enquisadas din coñece-la estratexia que seguen os seus competidores, baseándose esta principalmente no prezo.

6.5. AMPLIACIÓN DE MERCADOS

En concordancia co crecente proceso de internacionalización das empresas que integran a denominación de orixe obxecto de estudo, a inmensa maioría baralla a posibilidade de seguir ampliando os seus mercados cara ó exterior nun futuro próximo (gráfica 6).

Gráfica 6.- Ampliación de mercados

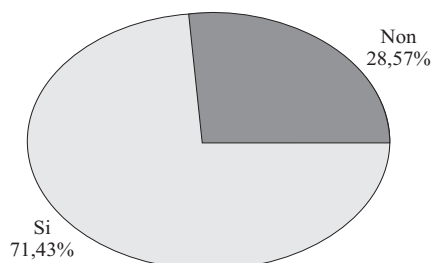


Os mercados que resultan máis atractivos a este tipo de empresas son os mercados internacionais, sobre todo o mercado europeo e o mercado estadounidense, anque é certo que un número considerable de empresas aínda se están a expandir a todo o mercado nacional.

6.6. AMPLIACIÓN DA CARTEIRA DE PRODUCTOS

O paso máis inmediato que van leva-la inmensa maioría das empresas da denominación de orixe *Rías Baixas* é a ampliación da carteira de produtos que actualmente ofrecen ó seu público obxectivo (gráfica 7).

Se se analizan os novos produtos que desexan ofertar ó mercado, destaca por riba de todos a augardente, seguido moi de preto por licores e por novas marcas de viño.

Gráfica 7.- Ampliación da liña de produtos

7. CONCLUSIÓNS

Os viños pertencentes á D.O. *Rías Baixas* son viños cheos de vellas lendas que se elaboran a partir dunha cepa básica, a uva de albariño, que procede das doces paraxes do noroeste de España.

Os rigorosos controis ós que o Consello Regulador da D.O. *Rías Baixas* somete os seus viños xustifican en parte a súa altísima calidade. O labor do Consello comeza coa inspección das parcelas e co estudio de cada viñado. Durante a vendima contrólanse as uvas que entran nas bodegas. Os vedores asegúranse de que procede dos viñedos inscritos e de que os quilos producidos corresponden ás superficies rexistradas. Logo táxanse as bodegas para controla-los litros obtidos e realízanse inspeccións para comproba-lo viño elaborado. Antes de proporciona-las contraetiquetas, un vedor do Consello Regulador toma mostras de cada depósito. Só os viños que superan estas probas poden luci-la contraetiqueta de *Rías Baixas*.

Nos últimos anos a D.O. *Rías Baixas* experimentou unha rápida evolución. Dunhas elaboracións exclusivamente artesanais pasouse a contar con bodegas dotadas das últimas tecnoloxías.

As empresas pertencentes á D.O. *Rías Baixas* son na súa maioría pequenas empresas, cun número de empregados moi reducido.

A tendencia foi ir variando a forma xurídica de empresas individuais cara a formas societarias.

Estas empresas están a facer un importante esforzo para amplia-los seus mercados internacionais. Neste sentido, un aspecto significativo é que as súas ansias de chegar a estes mercados, por agora descoñecidos, provoca que outras empresas alí emprazadas non sexan vistas polo momento como competidores directos.

A tendencia internacionalizadora das empresas da D.O. *Rías Baixas* provocou a súa crecente profesionalización, anque aínda están en desvantaxe con respecto a outras empresas similares situadas noutros países europeos.

O vertixinoso ascenso dos viños das *Rías Baixas* debeuse á súa capacidade para se adaptar ás técnicas modernas sen abandona-los sistemas tradicionais no relativo ó cultivo das viñas e ós labores de recolección e vendima.

Por outra parte, as posibilidades enolóxicas da variedade albariño non se esgotan na elaboración de viños novos. A súa comprobada nobreza permitiría, sen dúbida, outras liñas de actuación, fixando pouco a pouco as leiras ou territorios privilegiados para a plantación de cepas nobres, preparando os viños de albariño para avellentar nas botellas, fermentándoos en barricas de carballo, etc. A D.O. *Rías Baixas* atoparía magníficos indicios e referencias para derivar cara a este novo rumbo, igualando a outras rexións con recoñecida tradición histórica de brancos como Alsacia ou 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.
- Orde de 19 de xuño de 2001 pola que se regulan diferentes aspectos do potencial de produción vitícola, así como a asignación de dereitos para novas plantacións de viñedo en zonas de denominación de orixe, *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.