

Rioja debate sin tabús el futuro de sus clasificaciones en la VII Jornada DIAM

La VII Jornada DIAM ha estado protagonizada por un debate sin tabús sobre las ventajas e inconvenientes para los vinos de Rioja de establecer nuevas categorizaciones, un tema complejo sobre el que sus propios protagonistas, los bodegueros del sector vitivinícola riojano, han concluido la necesidad de avanzar con medidas concretas que mejoren y complementen el actual sistema. Se trata sin duda de un tema de gran repercusión para la D.O.Ca. Rioja, ya que está en juego nada menos que la revisión de un modelo de clasificación implantado hace cuarenta años, cuyos resultados todos consideran excelentes para el conjunto de la Denominación al haber proporcionado valor, prestigio y diferenciación a sus vinos.

Es precisamente el éxito de este modelo y lo que supone para la economía de la región lo que exige sopesar con prudencia los inevitables cambios que se avecinan, como pusieron de manifiesto los diez ponentes de la Jornada organizada por DIAM, que por primera vez planteaba de forma pública y abierta la discusión sobre un tema que parecía tabú. Tras la exposición sobre “el modelo de categorización de los vinos de Rioja en comparación con modelos de negocio vitivinícola en otros países” realizada por el reconocido experto Rafael del Rey, director general del Observatorio Español del Mercado del Vino, el crítico especializado Andrés Proensa dirigió dos debates. En el primero, Francisco Díaz Yubero, exvocal del Consejo que participó activamente en la creación de las actuales categorías de Rioja por envejecimiento en los años setenta; Félix Mato, presidente de Bodegas Sonsierra S. Coop.; Diego Martínez, director comercial de Bodegas Finca Valpiedra, única bodega riojana perteneciente a la Asociación Grandes Pagos de España y Juan Carlos Sancha, propietario de Bodegas Ad Libitum, investigador y profesor universitario, analizaron la conveniencia o no de establecer un nuevo sistema de clasificación de los vinos de Rioja.

En el segundo debate, Íñigo Torres, presidente de la Comisión de Plan Estratégico del Consejo Regulador; Jaume Gramona, propietario de Cavas Gramona y presidente del Instituto del Cava; Alex Tomé, gerente de Barón de Ley y Tom Puyaubert, portavoz del grupo de jóvenes viticultores y bodegueros Rioja & Roll, expusieron sus propuestas sobre cuál sería el mejor modelo de categorización para Rioja, si la clasificación de vinos, de terrenos, de bodegas, etc.

La categoría y representatividad de dichos ponentes propició un debate de gran altura, cuyas conclusiones marcarán a buen seguro un hito en la evolución del modelo de Rioja que está en marcha, pues el sector vitivinícola riojano está sensibilizado mayoritariamente sobre la necesidad de dar un paso adelante con la incorporación de nuevas figuras de calidad que contribuyan a la diferenciación de los vinos y al reconocimiento de la gran diversidad de Rioja. Buena prueba de la expectación provocada en el sector tanto por la temática planteada como por el nivel de los ponentes ha sido el éxito de convocatoria, cubriéndose el aforo máximo previsto para la Jornada, que finalizó con una cata de seis vinos procedentes de otros tantos grandes ‘crus’ franceses, dirigida magistralmente por el profesor de Cata de la Universidad de la Rioja Antonio Palacios.



Andrés Proensa, Pascal Popelier, director de marketing de Diam Bouchage, y Rafael del Rey



Diego Martínez Aroca, Félix Mato Monge, Andrés Proensa, Francisco Díaz Yubero y Juan Carlos Sancha González



Tom Puyaubert, Jaume Gramona Martí, Andrés Proensa, Íñigo Torres Andrés y Alex Tomé Santaolalla



Antonio Palacios dirigió una cata de grandes ‘crus’ franceses tapados con DIAM

VII Jornada DIAM

Clasificaciones en los vinos de calidad: ¿gran reto de futuro o espejismo para Rioja?

La VII jornada DIAM propuso un debate entre los partidarios de revolucionar las categorizaciones de los vinos de Rioja frente a quienes abogan por mantener el actual sistema de clasificación, o quienes plantean actualizarlo con la incorporación de nuevas figuras. El debate existente entre las ventajas e inconvenientes para los vinos de Rioja, oportunidades o debilidades, arma de venta o confusión para el consumidor, resulta sin duda un tema de gran actualidad para las bodegas de la D.O.Ca. Rioja. El tema es complejo, así que el debate ha sido completamente abierto para que pudieran tener cabida todas las posturas y planteamientos realizados por sus propios protagonistas, los bodegueros del sector vitivinícola riojano.

MODERADOR:

Andrés Proensa Aguado, periodista.

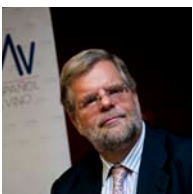


“El consumidor confuso”

Andrés Proensa planteó el punto de vista del consumidor. El titular podría ser algo así como “El consumidor confuso”, pero la tesis fue la contraria y puso como ejemplo el sistema francés de denominaciones de origen para hacer algunas preguntas que abrieron el debate. Su tesis es que el consumidor tiene también que hacer un esfuerzo, lo mismo que las bodegas y las instituciones. Y la prensa, si es que sobrevive para ello. De hecho hacen esfuerzos para entender el vino francés (o el oporto y el tokaj...). ¿Por qué no el Rioja?

CONFERENCIA INTRODUCTORIA:

Rafael del Rey Salgado, director general del Observatorio Español del Mercado del Vino



“El modelo de categorización de los vinos de Rioja en comparación con modelos de negocio vitivinícola en otros países. Presente y futuro”.

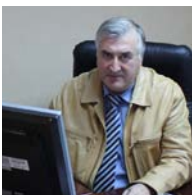
Rioja, como muchas otras zonas, se enfrenta a una fuerte demanda para diferenciar tipos o zonas de vinos que, por sus especiales condiciones de producción, puedan obtener del mercado un mayor valor. Se busca un sistema de categorización de los vinos o las zonas que apoye a las marcas para defenderse de la competencia en precios que tiende a minar márgenes. Las experiencias internacionales y alguna nacional muestran la posible convivencia de sistemas complejos de zonas y categorías de producto. Clasificaciones de la oferta, para ofrecer productos diferenciados a consumidores distintos que deben elegir entre una mera clasificación geográfica o una cualificarían de esas categorías, con el posible riesgo de mostrar cómo peor lo que no se clasifica como mejor. La presentación de Rafael del Rey mostró algunos ejemplos de cómo se desarrollan estas clasificaciones en otras zonas y planteó algunas de las cuestiones fundamentales a resolver en Rioja.

DEBATE 1: *Las categorizaciones actuales de los vinos de Rioja y la conveniencia o no de establecer un nuevo sistema de clasificación.*



Francisco Díaz Yubero, ingeniero agrónomo y enólogo / director técnico Foro Mundial del Vino, presidente de la FEV, director técnico Grupo Bodegas y Bebidas 1970-2000.

Históricamente, uno de los atributos utilizados para la categorización de los vinos, ha sido el de la indicación de su procedencia, lo cual lleva implícito el trinomio variedad de uva, suelo y clima. Un hito en el control y la garantía de la calidad de Rioja al consumidor es la creación del uso obligatorio de la contraetiqueta (15 de marzo de 1974). Posteriormente, la política vitivinícola de nuestro país optó por una política de categorización de los vinos en función de su edad y de su proceso de crianza en envases de madera, dando a las Denominaciones de Origen un carácter geográfico único. El sistema de categorización de los vinos de Rioja, basada en la edad y el sistema de envejecimiento, ha tenido un innegable éxito comercial, aunque el tiempo está demostrando que no está exento de defectos y no siempre es comprensible la equiparación de la calidad de los vinos producidos, en función de la edad y el sistema de envejecimiento y crianza, pues existen numerosas variantes que influyen en éste. Rioja debe dar un nuevo paso en la categorización de sus vinos, basado en la potenciación de la calidad de sus vinos y de las marcas, donde las posibilidades son ilimitadas. Querer resolver el problema con la ayuda del Boletín Oficial opinamos que es un grave error de difícil traslación a los consumidores, tanto del mercado interior como exterior. Para crear marcas de lujo es necesario una fuerte inversión publicitaria y el factor principal de una gran marca es un gran producto. Este creemos que tiene que ser el camino a seguir. Rioja tiene que competir en los mercados internacionales, con las grandes unidades productoras y que para los consumidores tienen efecto de indicación geográfica: Chile, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, etc... y con las grandes marcas que invierten cantidades ingentes de dinero en marketing. Por lo tanto, creemos que la división y la dispersión de esfuerzos no es el camino a seguir, como tampoco las trabas a la información sobre el origen del producto.



Félix Mato Monge, presidente de Bodegas Sonsierra S. Coop. y exvocal del Consejo Regulador por la Federación de Cooperativas de La Rioja.

Hay decisiones que han marcado la trayectoria de la D.O.Ca. Rioja y que han reportado grandes beneficios al sector, como la aplicación del sistema de crianza en los setenta y la calificada a partir de 1991. Posteriormente se han tomado decisiones que en estos momentos ponen en peligro la supervivencia de la D.O. Para evitar mayores problemas debemos incidir en los aspectos más fundamentales de la Denominación, como la asignación de rendimientos, protección de los viñedos viejos, etc. La evolución del mercado y la calificación única han puesto en tela de juicio un sistema de crianzas que, si bien ha aportado grandes beneficios, hoy muchos nos cuestionamos si beneficia o perjudica al sector del vino. Precios irrisorios, pero con el aval del paraguas de Rioja en todas las categorías, están confundiendo al consumidor: no es posible entender un reserva a tres euros y otro a treinta con la misma calificación, o vinos jóvenes y crianzas compitiendo con vinos de mesa. Es preciso crear diferentes niveles de calificación para las diferentes categorías de Rioja y aplicarlas al mercado si queremos que Rioja siga por muchos años. El reconocimiento de los vinos de pueblo, de parcela o de pago puede dar una salida al problema, además de mejorar la imagen de Rioja, pero con la exigencia de mayores niveles de calidad y de trazabilidad, no calificando todo y dando la imagen cierta de que aquello que no sirve va a otro nivel de protección, fuera de calificado. No servirá de nada si la diferenciación no es efectiva desde la práctica al hacer vinos diferenciados en cada categoría. Las categorías tendrán que tener diferente papel y su correspondiente control desde el Consejo Regulador. Tampoco servirá de nada si la diferenciación de las categorías no se traslada a mejores precios desde la uva hasta el vino. Mientras haya uvas y vino barato seguirán las botellas baratas.



Diego Martínez Aroca, director comercial de Bodegas Finca Valpiedra, única bodega riojana que pertenece a la Asociación Grandes Pagos de España.

Desde Finca Valpiedra entendemos que sí se debe establecer una mayor diferenciación en los vinos de Rioja. Esta diferenciación debería ser geográfica, desde los municipios hasta las fincas, pero también cualitativa. La D.O.Ca. ha realizado una gran labor posicionando Rioja como zona vitivinícola de referencia a nivel mundial y algunas bodegas históricas han contribuido todavía de forma más intensa a esa labor gracias a la calidad de sus vinos. Es hora de adaptar esta realidad a la demanda actual del mercado en cuanto al origen, pudiendo mostrar los vinos su procedencia en la etiqueta. Hemos sabido crear notoriedad e imagen y ahora necesitamos transmitir singularidad y ganar relevancia en el mercado de vinos de calidad. Pero como gran región, hay que actuar con responsabilidad y cautela, que los pasos que se den sean los adecuados. Finca Valpiedra es un viñedo único de 80 has con la bodega en el mismo viñedo y donde solo elaboramos 2 tipos de vino que reflejan el terruño y carácter de esa finca. Somos defensores de los vinos de pago y nos diferenciamos por la singularidad de nuestra propia finca. Si Rioja va hacia varias subzonas geográficas pero se obvia el aspecto cualitativo, entendemos que lo único que puede crear es confusión en el consumidor y generar burocracia.



Juan Carlos Sancha González, propietario de Bodegas Ad Libitum, representante en el Consejo Regulador de la asociación Bodegas Familiares de Rioja y firmante del Manifiesto del Club Matador.

En 2015 la D.O.Ca. RIOJA ha cumplido 90 años desde su nacimiento como D.O. en 1925. Durante este periodo los hitos más importantes de su historia pueden ser la concesión de la CALIFICADA en 1991 por parte del Ministerio de Agricultura y la introducción de las nuevas variedades blancas y tintas en 2008 y 2009. Una orden del Ministerio de Agricultura de 1979 reglamentó el uso de las indicaciones relativas a la crianza de los vinos: Crianza, Reserva y Gran Reserva. Este modelo de diferenciación de calidad basado en la permanencia del vino en la bodega ha sido un éxito indiscutible para Rioja y lo sigue siendo. Sin embargo desde hace años se viene debatiendo por parte del sector, consumidores y prescriptores de opinión sobre la necesidad de desarrollar un nuevo modelo que complemente y refuerce al anterior basado en el origen o "terroir" de las uvas. Este modelo implantado con éxito en las mejores zonas vitícolas de Francia puede aportar innovación y renovar desde nuestras raíces el modelo de diferenciación cualitativa de Rioja. Pensamos que este modelo cualitativo pegado al terreno lo pueden desarrollar en una primera etapa los 'VINOS DE FINCA', todo ello sin menospreciar a otras fórmulas posibles como los Vinos de Pueblo, etc. Partimos de la idea de que el 'VINO DE FINCA' debe aportar valor añadido a la Denominación por su calidad diferenciada. Es necesario devolver la calidad vitivinícola al verdadero protagonista que es el viñedo

DEBATE 2: *¿Cuál sería el mejor modelo de categorización para Rioja: clasificación de vinos, de terrenos, de bodegas...? Ventajas e inconvenientes.*



Íñigo Torres Andrés, *presidente de la Comisión de Plan Estratégico del Consejo Regulador de la D.O. Ca. Rioja y coordinador de la Agrupación de Bodegas Centenarias y Tradicionales de Rioja.*

Los vinos que han dado prestigio a ésta denominación en los mercados a lo largo de su historia han sido de forma mayoritaria vinos de ensamblaje, elaborados con diferentes variedades y procedentes de viñedos, municipios y zonas diferenciadas, buscando cada cosecha las mejores uvas y en la proporción adecuada, para garantizar la mejor calidad de los vinos, así como la continuidad de su estilo y reconocimiento por parte del consumidor. Este hecho objetivo es perfectamente compatible con el reto de otorgar mayor protagonismo a los vinos locales, tanto de subzona, municipio, o de finca-paraje, ya que es un aspecto demandado por el consumidor actual y perfectamente aplicable a Rioja, dada su gran diversidad climática y edafológica, pero siempre bajo la condición de que éstos vinos aporten mayor valor a la Denominación. La diferenciación de éstos vinos tiene que venir justificada por su origen geográfico y la excepcionalidad de los viñedos de los que proceden, no tanto por la aplicación de criterios más exigentes en materia de producción, elaboración o calificación para éstos vinos, ya que en caso de no realizarlo para las categorías más destacadas de Rioja (Reserva y Gran Reserva), pueden transmitir de forma injusta y errónea que son los vinos de mayor calidad, desvirtuando así las categorías históricas de Rioja.



Jaume Gramona Martí, *presidente del Institut del Cava, vocal del Consejo Regulador del Cava y presidente de Gramona, S.A.*

De todos es sabido lo necesaria que es para el CAVA una actuación como la propuesta, ya que en todas las zonas tarde o temprano tenemos los mismos problemas y desafíos. A este desafío se le añade al CAVA el problema de la coexistencia en 13 D.O.P. y 7 Comunidades Autónomas. Por si fuera poco, añadimos la gran empatía que tiene nuestro país con la principal zona de producción del cava, nada que ver con el ejemplo que nos da nuestro chauvinista país vecino con la Champagne. Rioja no tiene el pago calificado por desidia o inmovilismo de quien constituye la D.O. Calificada Rioja. Para una D.O.P. tan compleja como Cava, añadirle la palabra "paraje" (ya que "pago" está protegido) y "calificada" puede revalorizar nuestra imagen en el mundo (el producto ya lo tenemos). Hay que limitar para no devaluar -menos territorio y más parajes-, modificando si es necesario "reales decretos" acogiéndonos a las normas europeas, como en Francia. Los requisitos legales de diferenciación de un cava de paraje calificado en la producción y la elaboración han sido aprobados por el Ministerio, presentados a Bruselas y publicados en el BOE del 18/5/2016. Además de la identificación y localización de las fincas que construyen ese paraje y su entorno, cabe destacar entre los requisitos el registro del nombre del paraje y su titularidad, la geomorfología de la parcela y microclima y las técnicas de cultivo y de elaboración en bodega. Todo ello para el reconocimiento y prestigio en el mercado, estimando el valor de estos elaborados siempre por encima del valor medio de los grandes espumosos del mundo (igual o mayor a 30 €/botella).



Alexander Tomé Santaolalla, gerente de Barón de Ley.

Si suena difícil el lograr un modelo auténtico y consensuado de categorización de Rioja, hay que pensar que mucho más difícil es que el consumidor lo entienda y lo asimile. El modelo actual ha logrado cuajar en el mercado gracias al esfuerzo realizado durante muchos años, no solo por el Consejo Regulador, sino principalmente por las bodegas y sus comerciales, que han ido explicando este modelo por todo el mundo. Cambiar el modelo ahora no solo significaría un problema en su creación sino, sobre todo, en su “popularización”. El modelo actual rige por tipos de crianza, algo que es fácil de entender, y es un punto casi diferencial para Rioja, donde el arte de la crianza en bodega y botella es un elemento fundamental en su éxito. Dicho esto es cierto que en los últimos años esa categorización no se ha visto 100% reflejada en la categoría real de los vinos, lo cual indica que hay que pulir y mejorar el sistema, pero no quitarle su éxito y valía. Oigo propuestas nuevas de categorización, Vinos de Pueblo, categorización por bodegas, por parcelas... , pero cuando se profundiza, salvo en los vinos de parcela/finca, veo muchas incongruencias. ¿Vinos de pueblo? Estamos hablando de una división administrativa que nada tiene que ver con la realidad vitícola. ¿O es lo mismo, solo por estar en el mismo pueblo, un viñedo de 40 años en vaso que uno recién plantado en espaldera y al lado del río? Categorización de Bodegas, ¿quien la hace?, ¿con qué criterios? Consenso imposible. Si creo que hay que dar valor al viñedo, pero a un viñedo específico, con unas características determinadas y con unas prácticas de cultivo determinadas, algo real y no político. El vino de paraje puede ser una fórmula complementaria al modelo actual, pero para ello ha de ser real y exigente. De la misma manera que seguramente habrá que dar valor a quien esta crianza la haga siempre en su casa y usando unas barricas adecuadas. En resumen, creo que el modelo actual es totalmente válido, aunque seguro que hay que darle unos retoques para mejorarlo. Pero renegar de su valor es renegar del propio valor y éxito de Rioja.



Tom Puyaubert, propietario de Bodegas Exopto y representante del grupo de bodegas Rioja & Roll.

Pensamos que es necesaria una zonificación de la D.O.Ca. Rioja. El consumidor pide más transparencia y tiene derecho a conocer las identidades de las distintas zonas de la D.O. Sin embargo nos preocupa esta obsesión con los vinos de parcela y la fiebre (moda) que estamos viviendo. Este proceso de zonificación tiene que tener como objetivo la valorización (y a largo plazo clasificación) de los distintos ‘terroirs’ de Rioja. Ir directamente a ‘Vinos de Parcela’ sería un error. Hay que empezar por la base: zonas y vinos de pueblo, como mucho de paraje, y volver a identificar el carácter de cada zona. Haremos también hincapié en que esta zonificación se tiene que acompañar de una toma de conciencia y cooperación de todos los actores del sector, refiriéndonos a conceptos como la trazabilidad, la honestidad sobre todo lo que se refiere al uso de los nombres de pueblos, parajes o parcelas inscritas en el catastro. Estos términos tienen que ser de libre uso (siempre que el uso esté justificado) para transmitir con fuerza la noción de origen y ‘terroir’. Insistiremos en que el proceso es lento y que para clasificar nuestra región no es suficiente elaborar un mapa de suelos o un pliego de condiciones para vinos de parcela. Empirismo, experiencia y observación tienen que ser los primeros pasos de la reestructuración.

DOSSIER INFORMATIVO

DIAM, EL GUARDIÁN DE LOS AROMAS

DIAM es un tapón de corcho neutro que protege la frescura, el aroma y la personalidad del vino con lo cual desempeña un papel muy importante a partir del momento de embotellado. Sus cualidades mecánicas excepcionales permiten obtener el perfecto equilibrio entre la necesaria estanqueidad de la botella y la necesidad razonada de respiración del vino (permeabilidad controlada). Además, gracias a la neutralidad de DIAM debida al proceso de limpieza del corcho Diamant®, los aromas del vino disponen de un espacio de libre expresión y evolución.

Más de una década ofreciendo las ventajas del corcho, sin sus inconvenientes

En 2005 se lanzaba una solución tecnológica revolucionaria en el ámbito del taponado de vinos. Desde entonces, DIAM (vinos tranquilos) y MYTIK (vinos espumosos) han permitido que los vinos no se vean afectados por alteraciones de gusto. Galardonado con el trofeo de Oro de la innovación en la feria Vinitech, vende casi 1.300 millones de unidades al año en todo el mundo. Desde su lanzamiento, la empresa ha optado por una única dirección que garantiza al 100% una perfecta protección del vino embotellado, abandonando otras soluciones de taponado que anteriormente comercializaban.

DIAM ha demostrado su eficacia, como lo atestigua su presencia en un número cada vez mayor de vinos de gama alta en el mundo. Los tapones DIAM han sido adoptados por 10.000 clientes de 55 países, y entre ellos están los mejores viñedos de Francia, Italia, España, Estados Unidos, Argentina y Chile.

Diam Bouchage continúa su desarrollo y no deja de innovar para ofrecer a los bodegueros más exigentes nuevas soluciones que garanticen un envejecimiento óptimo de los vinos. Ofrece ya una gama de tapones con diferente permeabilidad, dimensión y marcado que hace de los tapones DIAM una verdadera herramienta enológica al servicio del vino.

Distintos niveles de permeabilidad

Los tapones técnicos DIAM están concebidos para adaptarse perfectamente a las necesidades de cada vino. Así, además de ofrecer la mejor neutralidad sensorial la empresa propone 5 tapones diferentes en su gama para vinos tranquilos. Las distintas formulaciones elaboradas permiten controlar las propiedades mecánicas del corcho y garantizar un retorno elástico impecable según el tiempo de guarda deseado de 2, 3, 5, 10, 15 o 30 años.*

Además, DIAM Corchos desarrolla cada vez más opciones en cuanto a los niveles de permeabilidad de sus productos. Los tapones de guardia larga (DIAM 10, DIAM 15 y DIAM 30) presentan una permeabilidad muy baja, dejando el vino evolucionar lentamente en la botella sin problemas de oxidaciones. Los otros tapones, DIAM 1, 3 y 5, dan la posibilidad al enólogo de elegir entre dos permeabilidades, baja o media, según las transferencias de oxígeno que necesita su vino a lo largo de su vida en botella.

El control preciso de su proceso de fabricación permite hacer del tapón DIAM una verdadera herramienta enológica, y obtener para cada unidad, el equilibrio entre la necesaria estanqueidad de la botella y la necesidad razonada de respiración del vino. El tapón DIAM ha sido muy bien aceptado en los principales mercados del vino.

(* TCA cedible < al límite de cuantificación).

Un tapón que dura más de 30 años

Gracias a sus conocimientos en el sector del corcho tecnológico, DIAM propone un tapón de corcho que ofrece una longevidad de 30 años. Especialmente desarrollado para vinos gran reserva, permitirá evitar el reemplazo, generalmente delicado, de los tapones, que proponen algunas bodegas a fin de preservar sus vinos tras veinte años de crianza.

Las pruebas realizadas por DIAM en colaboración con el laboratorio Pure Environnement, confirman la estabilidad de las cualidades mecánicas con una garantía de 30 años. Los tapones DIAM 30 sometidos a altas temperaturas, que reproducen el envejecimiento acelerado, tienen una duración de vida 2,5 veces superior a la de un tapón natural flor bajo las mismas condiciones. Otra ventaja: estos tapones conservan una permeabilidad muy baja, ideal para los vinos de crianza.

El proceso Diamant®

DIAM respeta esta maduración, la naturaleza y el frescor de los aromas del vino gracias a la neutralidad del corcho mediante un proceso procedente de una química verde, el CO2 supercrítico. Es un proceso que utiliza el gas carbónico para extraer, en circuito cerrado y fuera del alcance de cualquier contaminación externa potencial, unas determinadas moléculas susceptibles de provocar desviaciones organolépticas del vino. Se trata de química 'verde' porque el CO2 es un gas presente en abundancia en la atmósfera, no se trata de ningún solvente orgánico peligroso para la salud humana. La extracción mediante CO2 en estado supercrítico se aplica desde hace muchos años en la industria agroalimentaria por sus probados efectos beneficiosos. Las aplicaciones van desde la extracción de la cafeína (café, té) pasando por la lupulina del lúpulo (producción de cerveza), el aceite de semillas de sésamo o la extracción de materias grasa del arroz y como en este caso la extracción del TCA en la purificación del corcho.

Nueva fábrica Diamant III en el corazón de Languedoc-Rosellón

DIAM ha hecho frente al fuerte aumento de la demanda con la construcción de una nueva unidad de tratamiento del corcho por el procedimiento Diamant® en Céret, Francia. Las nuevas instalaciones completan la planta de 5 ha que en la que ubica la sede de Diam Bouchage, en el corazón de Le Vallespir.

Esta ampliación de 2000 m2 permite a la empresa dotarse de una nueva unidad («Diamant III») destinada a la purificación del corcho, que viene a añadirse a las de San Vicente de Alcántara en España. Esto permite a Diam Bouchage responder a la creciente demanda de sus clientes en todo el mundo.

Con esta nueva fábrica, Diam Bouchage va a purificar más de 3.600 toneladas adicionales de harina de corcho. Esto le permitirá aumentar su producción en 700 millones de tapones y alcanzar una capacidad total de 2.000 millones de tapones por año. Francia, primer mercado, representa el 30% de las ventas. DIAM también se expande con fuerza a escala internacional, y actualmente está presente en 42 países de todo el mundo.

Diam Bouchage, muy comprometido en la investigación, anticipa ya nuevos desarrollos y para ello la nueva la fábrica posee un laboratorio de 3000 m2, equipada con tecnología avanzada, para inventar los productos del mañana.

En España, en noviembre de 2010 se inauguró en San Vicente de Alcántara (Badajoz) la segunda planta de eliminación selectiva con CO2 en estado supercrítico construida por el Grupo DIAM en su sede extremeña para procesar sus tapones tecnológicos de corcho.

Diam Bouchage

Líder en la fabricación de tapones de corcho tecnológicos, Diam Bouchage es una filial de Oeneo, un grupo al servicio del mundo del vino a través de dos especialidades: la tonelería (Seguin Moreau) y el taponado (Diam Bouchage).

Desde 2003, la empresa apostó por el procedimiento Diamant®, proceso revolucionario y patentado para erradicar el riesgo del “gusto a corcho”.

Trabajando junto a los bodegueros y enólogos de todo el mundo, la empresa posee dos sitios industriales más importantes, San Vicente de Alcántara y Céret, ubicados en el corazón de las regiones productoras de corcho, así como varios centros de acabado cercanos a las principales regiones vitivinícolas para poder responder a las necesidades de sus clientes.

Para más información: www.diam-corchos.com

Responsables de zona de DIAM:

- **Ricardo Santos.** Tel. 610 432 888 e-mail: santosgilricardo@gmail.com
- **Javier Gallarza.** Tel 629 351 335 e-mail: javier_gallarza@yahoo.es