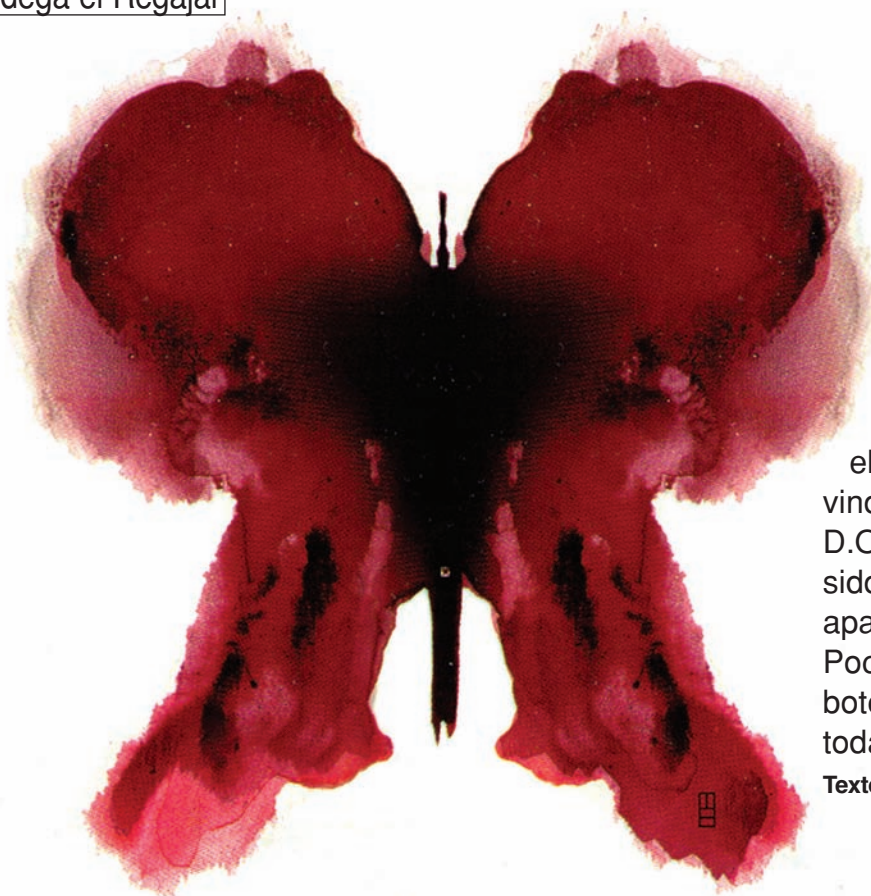


Bodega el Regajal



Es difícil que un profesional del vino no conozca El Regajal. En cambio, es más probable que no lo pueda encontrar. Porque, y para sorpresa de muchos, el éxito comercial del vino de la bodega de la D.O. Vinos de Madrid, ha sido rotundo desde su aparición en el mercado. Poco más de 30.000 botellas agotadas en todas sus añadas.

Texto: Cristina Alcalá

Charlando con los García-Pita

Paradójicamente, los *García-Pita* tampoco tienen vino, "queremos hacer una cata vertical de nuestro vino y estamos teniendo muchas dificultades para encontrar dos botellas por añada", comenta *Daniel* hijo, "es más, en mi bodega particular no tengo El Regajal", dice *Daniel* padre. Su llamativa etiqueta y el nombre, hacen referencia a una singular finca situada en el término de Aranjuez, conocida por todos los entomólogos y donde habitan 77 de las 225 especies de mariposas de la Península. En 1998 comenzaron la plantación de la viña, completada tres años después. Rodeada de colinas y cerros, y a una altitud de entre 500 y 600 metros, se encuentran las 10 ha donde casi la mitad es tempranillo, junto con cabernet sauvignon, merlot, syrah y petit verdot, plantadas en espaldera y con una densidad de 3.077 plantas/ha.

Club de Gourmets: ¿Cómo nace la idea de crear una bodega?

Daniel padre: Compré la finca para la caza de perdiz, y como he pasado toda mi infancia rodeado de viñedo en Jerez, me hacía mucha ilusión plantar unas viñas. Con el tiempo me planteé hacer vino. Mi familia materna está vinculada al mundo del vino desde el siglo XVIII, y esas cosas se llevan dentro.

Se refiere a la familia *Domecq*, de la que él es descendiente, y a *José M^o Pemán*, su abuelo. *Daniel García-Pita* desarrolló gran parte de su carrera profesional en el despacho **J & A Garrigues**, ha sido, entre muchas cosas, profesor, asesor jurídico y consejero de grandes empresas españolas.

C.G.: ¿Y usted Daniel, cómo empezó?

Daniel hijo: Yo llegué con la añada 2004; antes trabajaba en publicidad. Ahora me dedico plenamente a la bodega. Padre e hijo comparten la dirección de la bodega asesorados desde sus inicios por el enólogo *Ignacio de Miguel* y el experto en viticultura *Jerome Bougnaud*.

C.G.: ¿Cómo "maridan" padre e hijo?

Daniel hijo: En la bodega bien, fuera mal (risas).

Daniel padre: En la bodega no me meto, les dejo a ellos. Me gusta todo lo que rodea al mundo del vino y me considero un estudioso, pero en su trabajo no me inmiscuyo.

C.G.: ¿Cuáles han sido las claves de su éxito?

Daniel padre: Tuvimos la suerte de que partimos de cero. Desde el principio nos ayudaron mucho, desde el Consejo Regulador de Madrid, amigos personales, bodegueros... Todos nos ha tratado muy bien. Nuestro éxito radica en que la gente ha percibido que el vino es un producto honrado. Empezamos con mucha modestia, no tratamos de engañar a nadie, queríamos un vino con muy buena relación calidad-precio.

Los dos coinciden en destacar la labor y profesionalidad de *Ignacio* y *Jerome*. Según *Daniel* hijo, "nuestro vino ha mantenido la misma línea con ese toque Regajal característico, a pesar de que las proporciones hayan cambiado, y eso gracias a ellos". Destacan la ayuda de su distribuidor en Madrid y la buena acogida por parte de la sumillería. "En parte, somos

lo que somos gracias a los sumilleres”, comentan al unísono.

C.G.: ¿Y qué opinión les merecen algunos precios abusivos del vino en los restaurantes?

Daniel padre: En España pasaba una cosa que no ocurría en otros países: el vino valía menos que el segundo plato. Eso ha cambiado y ahora tienen el nivel que se merecen. En la hostelería, como en todos los negocios, el beneficio tiene que ser proporcional a los riesgos, y hay que ganar dinero, pero todo tiene un límite. Como cliente, me molesta profundamente el abuso de los precios porque quiero que mi vino se consuma.

Daniel hijo: Todo el mundo sabe que nuestro vino tiene buen precio, por la tanto, no entiendo como pueden multiplicarlo por cuatro o más en una carta.

C.G.: ¿El vino es más ocio o negocio?

Daniel padre: Como todos los negocios, lo monté para sacarle rentabilidad; pero además es muy bonito, porque crear siempre lo es. Me gusta que la gente beba mi vino y le guste. He visto casi todos los negocios posibles, y cuando empecé este del vino, me encontré con un ambiente de ayuda, y esto no ocurre en otros negocios.

C.G.: ¿Una bodega puede ser un negocio rentable?

Daniel padre: Sí, sin duda. Pero depende de la producción, una bodega pequeña es difícil que sea un gran negocio.

C.G.: ¿Cómo ven el negocio del vino en España?

Daniel padre: Durante muchos años ha habido un problema en España y es que, excepto los catalanes, no se ha cuidado el vino. Está injustamente infravalorado fuera de aquí, me asombra los precios tan bajos de los vinos españoles. Por otra parte, hay casos curiosos como Jerez, unos vinos prodigiosos que casi han desaparecido del mercado. También está el tema de los Consejos Reguladores. Son fundamentales, siempre y cuando no se utilicen como coartada para suplir la propia calidad del vino. No hubiese podido hacer lo que he hecho sin el de Madrid. Los Consejos están para ayudar a producir buenos vinos, pero los productores no se tienen que servir de una imagen que no es la suya. Deberían ser muy estrictos; para mí el de Madrid es un referente.

Daniel hijo: En una misma D.O. te encuentras unos vinazos y otros que son una birria. Creo que el mercado europeo, a la hora de consumir vinos, es más maduro que el español, se fijan más en la marca que en la zona.

Daniel padre: También influye negativamente la reglamentación estricta de reserva o crianza, eso me parece...

Dani hijo: Es un lastre que arrastramos en España.

C.G.: ¿Cuál es el punto débil?

Daniel padre: El tema comercial. Tenemos muy buenos profesionales y como financiero, el sector del vino ha progresado mucho en España en los últimos años. Lo que nos falta es más apoyo de la Administración para temas comerciales. Y más marketing —añade su hijo—.

C.G.: ¿Qué les parece los vinos que se hacen en Madrid?

Daniel padre: Madrid tiene una tradición enorme de vino. Se hacen unos vinos magníficos, y además me gusta que salgan vinos nuevos porque es bueno para todos. La competencia es esencial.

Daniel hijo: Hay vinos impresionantes. Recomendamos y hemos vendido otros vinos de Madrid desde nuestra bodega.

C.G.: ¿Qué vinos les gusta a los García-Pita?

Daniel padre: Jerez no se aprovecha y me resulta incomprendible. Y los blancos gallegos, los Rías Baixas me encantan.

Daniel hijo: Y Ribeiro, me impresiona. Nos gustan de todo tipo.

C.G.: ¿Quién elige el vino en casa?

Daniel hijo: El que lo paga (risas mientras mira a su padre).

Daniel padre: Eso no es cierto. Las comidas son normalmente los domingos. Tengo en mi casa una bodega en la que me encantaría tener El Regajal, pero desgraciadamente está agotado. Así que baja alguien y elige el más caro, y a mí me parece bien.

C.G.: ¿Algún proyecto nuevo?

Daniel padre: Junto con otros ocho socios tengo Quinta Sardonía en Ribera del Duero, en la que está Peter Sisseck y Jerome Bougnaud. También queremos elaborar un vino más exclusivo y de poca producción, pero no sé aún cómo. Y me encantaría tener un vino gallego.

Daniel hijo: Ahora estamos plantado más viñedo, reformando la bodega para un proyecto de enoturismo y vamos a tener una tienda en la que venderemos otros vinos. □



Los García-Pita, padre e hijo.

“Los Consejos están para ayudar a producir buenos vinos, pero los productores no se tienen que servir de una imagen que no es la suya. Deberían ser muy estrictos; para mí el de Madrid es un referente”



EL REGAJAL
Antigua Carretera N-IV km 50,5
Aranjuez. Madrid
Tel.: 913 078 903