

NUEVA EDICIÓN COMPLETAMENTE RENOVADA

JOAN C. MARTÍN

LOS
SUPERVINOS
2018

MEJOR GUÍA
DE VINOS
DE ESPAÑA
Premios
Gourmand



LA GUÍA DE VINOS DEL
SUPERMERCADO

110 SUPERVINOS POR MENOS DE **6,99** EUROS

40 MEGAVINOS POR MENOS DE **14,99** EUROS

Las Guías del Lince

LOS
SUPERVINOS
2018

JOAN C. MARTÍN

LOS
SUPERVINOS
2018

LA GUÍA DE VINOS
DEL SUPERMERCADO



Para obtener este libro en formato digital escriba su nombre y apellido con bolígrafo o rotulador en la primera página. Tome luego una foto de esa página y envíela a <ebooks@linceediciones.com>. A vuelta de correo recibirá el e-book gratis. Si tiene alguna duda escribanos a la misma dirección.

Idea original: Los libros del lince, S. L.

Idea gráfica, diseño y maquetación: DGB (Diseño Gráfico Barcelona)

© Joan C. Martín Martínez, 2017

© Los libros del lince, S. L.

Gran Via de les Corts Catalanes, 657, entresuelo

08010 Barcelona

www.linceediciones.com

ISBN: 978-84-947126-4-7

Depósito legal: B-17.565-2017

Primera edición: agosto de 2017

Asistente editorial: Carmen Escobar

Corrección de estilo: Gemma Pellicer

Corrección de pruebas: Fran J. Ruiz

Impresión: Gómez Aparicio Grupo Gráfico

Imagen de cubierta: © Getty Images / Heather Haworth

Bajo las sanciones establecidas por las leyes, quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización por escrito de los titulares del copyright, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento mecánico o electrónico, actual o futuro (incluyendo las fotocopias y la difusión a través de internet), y la distribución de ejemplares de esta edición mediante alquiler o préstamo, salvo en las excepciones que determine la ley.

CONTENIDO

Introducción	7
Cómo se hace esta guía y qué significan los datos y valoraciones que proporciona	15
Los supervinos blancos	21
Los supervinos rosados	43
Los supervinos tintos	63
Los supercavas	131
Los megavinos del súper	139
Índice alfabético de vinos	180
Índice de vinos por denominación de origen y procedencias	182

INTRODUCCIÓN

La más completa, variada y mejor puntuada edición de la historia de *Los Supervinos*

Como por ensalmo, las tensiones e irregularidades detectadas por este autor al ir comprando vinos —en febrero-junio del 2016—, para catarlos en la anterior edición de esta guía, han desaparecido a lo largo de ese periodo de cinco meses en el 2017, mientras me hallaba preparando la nueva edición de ***Los Supervinos***, la que usted, apreciado lector, sostiene ahora en sus manos.

Podría pensarse que aquello fue un simple sarampión comercial. En realidad se trata de todo lo contrario, porque lo del año pasado ocurrió debido a que las fuerzas de la especulación y los males de la economía «financiarizada», como la califica un catedrático de la Universitat de Barcelona, se cargaron la planificación comercial y empresarial de bastantes cadenas de supermercados —no de todas, pues la regularidad de siempre rigió los precios y la estrategia de Mercadona—. Porque a día de hoy, tal como decimos, toda esa tensión nihilista se ha disipado como por encantamiento, y así lo recoge la edición de esta nueva guía. No hay nada de magia, por cierto, en el negocio del vino que se vende en los supermercados. Dentro de este sector específico, todo va mejor cuando se planifica, pues así se vende y se gana más. Por ello hemos encontrado este año una notable estabilidad y la desaparición de la querencia destructiva. También se han esfumado prácticamente esos vinos que abundaban el año anterior, aquellos cuyas con-

traetiquetas aparecían escritas solo en inglés. Es posible que el país esté experimentando una leve mejora económica, pero la economía funcionará bien de verdad cuando los salarios se transformen en retribuciones justas y no en una satrapía de trueque.

Hemos encontrado también en los lineales más referencias (en un 99%) cuyo tiempo útil de consumo no había terminado; lo cual supone que los vinos rotan con regularidad en el lineal. Y todos los vinos jóvenes que hemos comprado en el 2017, tanto los que han salido elegidos para la edición de la guía como los que no, eran de añada; es decir, los vinos blancos, rosados y tintos jóvenes proceden de la cosecha del 2016.

Hemos comprado en 13 cadenas, a saber: Mercadona, Carrefour, El Corte Inglés, Bonpreu-Esclat, Supercor, Masymas, Condis, Aldi, Caprabo, Hipercor, Consum, Pepe La Sal y Carrefour Express, en tiendas de nueve comunidades autónomas. Los precios permanecen estables y quizá hayamos registrado algún repunte necesario en el cava, pues estaba infravalorado. Este tipo de vino necesitaba experimentar una ligera mejora en los precios, pues lo contrario resultaba negativo para esta maravillosa bebida. Si el cava no existiese, tendríamos que inventarlo. Pero, como le ocurre a todo vino de éxito, y téngase en cuenta que vende más de doscientos millones de botellas en todo el mundo, el cava presenta un problema de «maduración» —en palabras de los economistas— con el precio. Momento en que surgen los aprovechados, los barateros (chatarros los llaman en el Penedès), que venden a bajo precio para hacerse con el mercado, aprovechando el prestigio y el valor de la marca colectiva del producto.

La guía ha decidido este año —como el anterior, aunque

entonces se hizo solo con los vinos— no comprar ninguna botella por debajo de 1,12 euros; a lo que hemos añadido otra regla: no adquirir ningún cava por menos de 3 euros. Aquellos que se sientan molestos por esta razón deberían recordar que yo me considero un autor al servicio de los consumidores, de los lectores de la guía. Quizá sea posible vender un cava a 2 euros —deberían explicarlo quienes venden a ese precio: si es así, que muestren su escandallo—, de los cuales 35 céntimos de euro son para la hacienda pública. En mi opinión, un cava cuyo PVP sin impuestos ascienda solo a 1,65 euros jamás me permitirá recomendarlo a los lectores; ni siquiera en el caso de que hubiese pasado la dura criba de mi ficha de cata —una clasificación hecha según el tipo, la calidad, así como la presentación y el cierre—. Desde el Tratado de Maastricht los precios son libres, sí; pero también existe la libertad de expresión y elección, más antigua que la libertad de precios en las sociedades civilizadas (en el supuesto de que Maastricht haya aportado de veras algo a la civilización).

... y más diversidad

Hemos comprobado que en los lineales de los súper y los híper se está produciendo ese mismo progreso que la guía **Los Supervinos** divulga, promueve y detecta año tras año, en su esfuerzo por informar a los consumidores de que la mayor riqueza de España es su diversidad. Los supermercados han ofertado este año más DDOO y más tipos de vinos. No en vano, la diversidad se basa en los tipos y el origen. Así, la variedad geográfica de vinos seleccionados es hoy muy grande. En esta edición, ofrecemos vinos procedentes de cuatro zonas vitivinícolas de Galicia; nueve

de Castilla y León; cuatro de Aragón; diez de Catalunya —recordemos que la DO Cava tiene áreas en varias comunidades autónomas—; cuatro de Murcia; tres de Baleares; seis de Castilla-La Mancha; tres de Andalucía; una zona de Extremadura; y otra de Canarias. En los casos de Navarra y Madrid, hay en ambas una única zona, pues la DO coincide territorialmente con la Comunidad Autónoma. Mientras que el área de la DOCa Rioja se reparte entre cuatro comunidades autónomas.

Mejores y más diversos que nunca

Una característica de esta guía del 2017 es que los vinos seleccionados, ciento cincuenta en total, son mucho más buenos que en otras ediciones. ***Sus calidades y tipologías han mejorado espectacularmente***, y más teniendo en cuenta que ya gozaban de una calidad elevada en años recientes. Y de ahí que hayan subido las puntuaciones.

Un ejemplo del que ya hemos venido hablando desde que ***Los Supervinos*** lo detectó, hace ya varias ediciones, es —de nuevo— la superioridad alcanzada por los vinos rosados. Este progreso resulta increíble. ***Cada año aparecen más rosados que son finos, elegantes, naturales, afrutados y puros***; es una maravilla. Y para el autor, una suerte el haberlos podido comprar, catar y seleccionar: bébanlos y verán. También ha coincidido en esta edición ***la llegada, en tintos, de añadas muy buenas***: 2013 para los reservas y algunos crianzas, a los que su bodega les ha dado sabiamente cuartelillo; y 2014 en vinos madurados. Así como los vinos de las añadas de 2010 y 2012, que las bodegas han sacado al mercado haciendo gala de mayor sabiduría y buen hacer. Todo vino que haya experimenta-

do un proceso de crianza —madurado, crianza, reserva y gran reserva—, gana muchísimo en la botella. Ya lo explicamos en la introducción de *Los Supervinos 2015*. Hay un caso ejemplar: el del MO de la Bodega Sierra Salinas en Alicante, elegido por los periodistas, dos años seguidos, como «supervino del año», en lo que llamamos «la final de la Champions de los supervinos», donde un jurado neutral, en el que ni el autor ni el editor participan, elige el mejor de entre los seis mejores supervinos del año.

El MO que he comprado para esta edición en El Corte Inglés era de la cosecha del 2013, y se le había dado un pase por barrica de casi cinco meses; aparte de permanecer más de un año y medio en botella. El resultado ha sido que se halla entre los siete vinos mejor puntuados de la guía. Por cierto, este año hay un empate en la sexta posición. Y el MO volverá, por lo tanto, a jugar la final de los supervinos, junto a otros tintos de las DDOO de Navarra, Rioja, Toro, Jumilla, Alicante y Utiel-Requena.

La diversidad de la España vinícola, en definitiva, la encontramos también en lo alto de la puntuación de la presente edición de la guía.

Más información en las etiquetas

La mejora en puntuación del 90% de los vinos se debe también a que existe mayor información en las etiquetas. Las bodegas se dan cuenta de que es muy positivo para ellas informar al consumidor con detalle sobre las variedades, el tipo, el proceso y la fecha envasado. Desde mi primera participación como autor de esta guía, la que seleccioné y escribí hace cuatro años, hasta la presente, se ha multiplicado por cinco el número de bodegas que incorpora toda esa

información en la etiqueta. Supone, para ellos, una forma de comunicación, publicidad y difusión barata. Especificar la fecha de envasado en los vinos criados sirve para saber cuánto tiempo lleva ese vino en botella; y, en consecuencia, cuánto tiempo más podremos conservarlo en casa. Si la guía **Los Supervinos**, a partir de su puntuación —que favorece mucho a los que informan bien; y penaliza a quienes no lo hacen— ha contribuido a este fenómeno de algún modo, habremos cumplido con nuestro deber de informar y asesorar al lector-consumidor.

No hay más que constatar los numerosos vinos en esta edición que, tal como decimos siempre en los textos que explican cada vino, mencionan la fecha de envasado —bien por el lote, bien dando directamente la fecha— pues hemos recordado a las bodegas que, mediante la máquina marcadora de lotes, se puede añadir la fecha de envasado según un código de la UE, indicativo del día transcurrido por cada año; la cual sirve de referencia para el registro de embotellado y trazabilidad. Esto puntúa en **Los Supervinos** y si las bodegas han querido mejorar su nota, lo han hecho para satisfacer a sus clientes. Lo que redundará en beneficio de todos.

Los megavinos, un panorama de los grandes vinos de España

Cuarenta de los ciento cincuenta vinos reunidos para esta edición los he clasificado como **megavinos**. Los compradores que siguen la guía todos los años ya saben que llamamos así a los vinos que tienen un precio situado entre los 7 y los 14,99 euros. Entre estos vinos de precio superior, los hay de diversas regiones que representan distintos tipos

de vinos de España. Así, por ejemplo, encontramos vinos de Castilla y León, Canarias, Baleares, Galicia, Andalucía, Catalunya, Murcia, País Valencià y Castilla-La Mancha; correspondientes a veintiséis denominaciones de origen. Son los grandes vinos de España. En dicha selección, aunque la relación calidad-precio también cuente, lo intenso de las cualidades de estos vinos se hace valer. Solo cuando, incomprensiblemente, en la etiqueta no ponga nada —en uno de ellos no ponía ni siquiera si el vino era tinto o blanco o rosado—, pierden opciones, pues su puntuación baja. Cuatro megavinos de dos ojos y uno de un ojo han obtenido esa calificación debido a la escasa o nula información que proporciona la bodega al comprador. Uno de ellos era un tinto maravilloso, pero su puntuación ha quedado muy perjudicada por esa carencia de datos. Tanto minimalismo y tanto ensimismamiento van en contra del vino y de su cultura. En cambio, ha habido 17 megavinos que han conseguido una puntuación de cuatro ojos de lince —nuestra forma específica de puntuar—. Y a eso hay que añadir el hecho de que nada menos que siete vinos hayan obtenido la puntuación máxima: cinco ojos; una valoración extra que tuvimos que aplicar hace un tiempo ante los vinos sobresalientes.

Siete megavinos que han sacado un 10

Estos cinco ojos de lince equivalen, para que me entiendan, a un 10 en la escala estándar de puntuación. Dos de ellos ya consiguieron esta calificación el año pasado: un cava de Requena y un tinto de las Sierras de Málaga. Y repiten este año. No en balde, pues reunían todos los méritos para obtener una calificación sobresaliente, tras la valoración de su

calidad, origen, tipo, presentación y cierre, así como información —variedades, proceso y fecha de envasado—. Este año otros cinco megavinos les acompañan y consiguen también alcanzar los cinco ojos de lince: un cava primer cuvée de Catalunya; un reserva de La Rioja; un tinto de la Terra Alta; y otro de Binissalem, ***todos ellos vinos superlativos***. Lo mejor de lo mejor, y como decíamos antes, debido a que la relación calidad-precio no pesa tanto aquí, estamos hablando de «los grandes vinos de España». A estos siete megavinos en exclusiva les pertenecen estos cinco ojos en sentido estricto. ***Esta edición de Los Supervinos es la más completa, variada e interesante de entre todas las editadas hasta la fecha***. Espero que la disfruten.

JOAN C. MARTÍN

CÓMO SE HACE ESTA GUÍA Y QUÉ SIGNIFICAN LOS DATOS Y VALORACIONES QUE PROPORCIONA

Los Supervinos llega, como cada año, a sus lectores tras un proceso complejo, arduo y costoso de selección que garantiza su independencia —y, por lo tanto, su utilidad— ante quienes la utilizan para comprar vino. Dado que la independencia es nuestro valor máximo, nos regimos por ciertas reglas invariables:

- No aceptar que las bodegas sugieran qué vinos debemos catar, ni envíos de vinos gratuitos.
- No cobrar nada a ninguna bodega por el hecho de aparecer en esta guía.
- Pedir a las bodegas, y solo cuando determinado vino haya sido seleccionado, una foto de la botella en alta resolución. Solo si la foto que nos mandan no es de calidad, pedimos a las bodegas que nos envíen una botella para hacer nosotros la foto.
- Comprar los vinos en los súper e hipermercados, y pagar por ellos el mismo precio que cualquier consumidor que acuda a un supermercado.

Con este cometido, viajamos por muchas zonas de España, elegimos vinos en distintas tiendas de diversas cadenas de hiper y supermercados y pagamos el vino que compramos al pasar por caja. Aun cuando sea un proceso costoso en muchos sentidos, lo vamos a mantener siempre, ya que es

la única manera de que la selección de los vinos que salen en cada nueva edición de la guía no esté sometida al dictado de quien no debería influirnos. Así garantizamos nuestra independencia.

Una vez comprados los vinos, de acuerdo con el criterio de Joan C. Martín, él mismo hace luego la cata, tras lo cual toma sus notas, elige los mejores y establece la selección final de ciento cincuenta vinos. Llamamos supervinos a los que nos han costado menos de 6,99 euros. Y megavinos a aquellos por los que hemos pagado de 7 a 14,99 euros.

El precio del vino en el súper

El PVP que aparece en la ficha de cada vino es exactamente el que nosotros pagamos en el momento del año en que fue adquirido: en esta edición, entre febrero y junio del 2017. Si hay una oferta de cualquier tipo, anotamos como PVP el precio de referencia, sin aplicar el descuento.

Es una regla objetiva que no se cumple obligatoriamente cuando, meses más tarde, y ya publicada la guía, nuestros lectores acuden al súper y compran tal o cual vino de nuestra selección. En ocasiones, hay ofertas de quince días, o promociones con el 50% de rebaja en el precio de la segunda botella del mismo vino, etcétera. En cualquier caso, no compramos vinos sujetos a una oferta de 2x1, porque estas suelen ser muy concretas y, además, producen confusión en su valor.

No podemos anticiparnos a lo que harán ni el bodeguero ni el punto de venta con el precio del vino durante los meses en que cada nueva edición de la guía permanece a la venta y es utilizada por nuestros lectores para ayudarles a elegir un vino. A lo largo de un año se dan muchas varia-

ciones, muchos descuentos... Y a veces, hasta tiene lugar algún aumento de precio cuando el vino aparece en la guía, cosa que nos disgusta, pero que no controlamos. Lo único que podemos hacer, y lo hace el autor cada año, es elogiar a quienes consiguen posicionarse a base de estabilizar el precio y la calidad. Grandes bodegas españolas, y también muchas de menor tamaño, ya saben que eso es lo mejor.

¿Dónde comprar los vinos de esta guía?

Para que la guía cubra un número elevado de tipos y orígenes de vinos, es imposible que todos estén en todas las tiendas, ciudades o CCAA de España. Por eso indicamos en la ficha de cada vino las cadenas nacionales —y, en algunos casos, regionales de súper e hipermercados—, donde las propias bodegas nos dicen que se vende un vino en particular seleccionado en la guía. A las bodegas, cuando les informamos de que tal vino suyo aparecerá en la guía, les pedimos que, al enviarnos la foto, nos informen también de las cadenas de súper e hipermercados donde ese vino se puede comprar. Algunas no nos facilitan esa lista, otras sí. Pero incluso dicha información puede variar con el correr de los meses. Así, unos vinos se agotan, otros permanecen en los lineales, pero junto a la nueva añada; a algunos les cambian la etiqueta... O bien, tal como acabamos de mencionar, les suben el precio gracias a su éxito en **Los Super-vinos**. O, por la razón que sea, hay cambios en la política de distribución

Por eso, en la ficha de cada vino, aparece también la página web junto al nombre de la bodega, pues a través de internet a menudo es posible comprar el vino, al margen de donde esté la bodega; por lejana que se encuentre de

donde vivimos. Adicionalmente, por supuesto, se pueden comprar los vinos seleccionados en otras webs, y en algunas tiendas especializadas.

Ojos de lince

Mantenemos nuestro sistema de puntuación propio, completamente diferente de los usados en otras guías, no solo porque valoremos los vinos a partir de las notas de cata del autor, sino porque mantenemos criterios adicionales exclusivos, tales como la relación calidad-precio, o el hecho de que las bodegas informen a fondo sobre qué clase de vino contiene la botella, en todos los aspectos necesarios para el consumidor, que no son pocos. Para ello, usamos nuestro icono, el de los «ojos de lince» en lugar de otras formas de puntuar tradicionales. Quienes compran nuestra guía desde hace años ya conocen el sistema. Lo clásico en **Los Supervinos** era puntuar con un máximo de cuatro ojos de lince, cifra que supuso durante años la máxima nota. Pero por consejo de nuestro autor, Joan C. Martín, aceptamos aumentar hasta cinco los ojos del lince como puntuación tope, ya que él comenzó a identificar la existencia de unos vinos superlativos en los lineales de los súper e hipermercados españoles, que había que poder distinguir con una nota no menos extraordinaria que su excelencia.

Este año, por fortuna, no hay solo uno o dos vinos con una nota extraordinaria.

Pasen y lean, y compruébenlo por sí mismos.

EL EDITOR





LOS
SUPERVINOS
BLANCOS



1,59 €

**MONTE DUCAY
BLANCO***San Valero (sanvalero.com)*

DO Cariñena

Valoración: 👁 👁

¡Sorpresa!

¡Un blanco de Cariñena! No es tan extraño, en realidad. Estas zonas vinícolas de la depresión del Ebro siempre han mantenido unas elaboraciones minoritarias de vinos blancos. Sabemos que la garnacha y la cariñena representan las variedades principales, su capital más importante, aunque los blancos, arrinconados en la producción, siempre fueron sabrosos y algo pardillos —aquellos viejos vinos blancos castellanos me chiflaban—. Pero llegó la modernidad y en Cariñena, al igual que en otras partes, se modernizaron los vinos, haciéndose, además de sabrosos, finos, amables y elegantes. Tal es el caso de este Monte Ducay, que tiene una limpidez cristalina blanca y cuyo color algo luminoso es también de oro blanco, como aquel álbum de Barry White. El aroma herbáceo remite a frutas almibaradas y a flores como el galán de noche. Su paladar es afrutado y algo cítrico. La textura, irisada y un poco glicérica y el postgusto, largo. De presentación y cierre excelentes. La información es escasa: solo refiere la cosecha, lo que resulta lastimoso. El precio, en cambio, supone una magnífica oportunidad de beber un blanco muy bueno, con personalidad.

Dónde comprarlo

Mercadona.