vinetur

De Mendoza a las laderas imposibles de Galicia: el enólogo argentino que apostó todo por rescatar las cepas olvidadas de España

El proyecto combina viticultura heroica gallega y recuperación de variedades tradicionales leonesas

miércoles 17 de junio de 2026

ESCRITO POR MARIANA GIL JUNCAL



Hizo el Camino de Santiago en bicicleta y terminó quedándose para siempre. Mauricio Lorca, enólogo argentino con más de dos décadas de Malbec en Mendoza, cruzó el Atlántico para meterse de lleno en la viticultura heroica de la Ribeira Sacra y rescatar variedades casi extinguidas en Castilla y León. Mencía, Albarín, Prieto Picudo: un mapa de cepas autóctonas que hoy lo tiene vendiendo en Reino Unido y mirando hacia Colombia y Perú. En esta entrevista, el hombre detrás de Camino Empedrado cuenta cómo se construye una identidad vitivinícola entre dos continentes, dos culturas y un mismo oficio.

Mauricio Lorca no necesita presentación en Mendoza. Con más de quince años al frente de su primer emprendimiento junto a Enrique Foster, construyó una carrera sólida en el corazón del Malbec argentino, trabajando en alta altitud entre Mendoza y el Valle de Uco. Pero en 2019, después de un Camino de Santiago hecho en bicicleta que terminó siendo tan espiritual como físico, decidió que su próximo desafío estaba del otro lado del océano. Hoy es enólogo en Ribeira Sacra, donde elabora vinos en los bancales casi imposibles de la viticultura heroica gallega, y en Castilla y León, donde rescata variedades como Albarín y Prieto Picudo de un olvido casi total. Entre Mendoza y

España, entre el Malbec y la Mencía, Lorca construyó un perfil único: el de un enólogo argentino que aprendió a leer terruños ajenos sin perder la mirada que trajo de casa.

Hiciste el Camino de Santiago en bici y terminaste enamorándote de Galicia. ¿Qué viste en esos viñedos que no encontrabas en Mendoza?

Hacer el camino de Santiago de Compostela fue un desafío físico y desde lo espiritual revelador de cuál podía ser el camino mirando a futuro. El contraste con Mendoza es enorme. Viticultura heroica porque todas las tareas son manuales y los viñedos están en terrazas llamados bancales que dificultan todas las tareas a realizar. Hay influencia oceánica desde el Atlántico y desde el Mar Cantábrico por eso los son vinos bastante extremos; y además estos viñedos tienen influencia de los Rios Miño y Sil. Mendoza es un clima netamente continental semiárido, en Galicia los viñedos no se riegan porque el agua de lluvia es suficiente. En las uvas hay una acidez natural sorprendente que no es fácil de conseguir en Mendoza y lo más importante las variedades de uvas no son conocidas. En todos los aspectos fue un desafío enorme.

Muchos enólogos argentinos sueñan con expandirse, pero pocos dan el salto a producir en otro país. ¿Cuándo pasaste de "me gustaría tener algo acá" a "lo voy a hacer"?

En el 2019 ya habían pasado más de 15 años de mi primer emprendimiento junto a Enrique Foster en Mendoza por lo que mi ansiedad de iniciar algo nuevo no paraba de dar vueltas. Estando de gira por Inglaterra con un grupo de enólogos de España comencé a mirar más lo que me parecía interesante de Galicia y ellos de alguna manera me ayudaron a decidir visitar la zona y analizar oportunidades. Luego viajamos con mi compañera de vida Brenda y recorriendo encontramos un lugar ideal con todos los requisitos. Fue ahí que decidimos que era el momento y entendimos que nuestra fe nos estaba mostrando el camino.

¿Cómo fue el proceso de instalarte en una región con una cultura vitivinícola tan arraigada como Galicia, siendo un argentino que

viene de hacer Malbec?

Me tuve que poner a estudiar mucho, adaptar mi idiosincrasia, escuchar a la gente del lugar e ir armando mi propia idea. Fue un proceso de aprendizaje y desafío constante. Salir de lo que uno domina para buscar y explorar nuevas tierras, climas y variedades.

Se me dieron oportunidades de hacer algo en Rioja o Ribera del Duero pero me parecía que iba a ser otro más de esas DO conocidas. Emprender muchas veces significa arriesgarse más y para mi la Ribeira Sacra era el lugar.

En Ribeira Sacra adoptaste el concepto de "viticultura heroica", con viñedos en laderas muy pronunciadas. ¿Qué implica eso en el día a día del trabajo?

Es durísimo, cada día es un desafío. Manejamos muy poca superficie y parece que llevamos muchas hectáreas. Pero cuando ya está la uva lista y ves el vino todo se vuelve claro y toma sentido. Lograr vinos que solo un puñado de personas van a conocer y muy pocos productores van a llegar a mercados internacionales.

Tu bodega en Figueiroá trabaja con la esencia de la Ribeira Sacra. ¿Qué variedades estás vinificando allí y cuál te tiene más entusiasmado en este momento?

Son viñedos muy antiguos donde la variedad predominante es la Mencía, pero todos estos viñedos tienen otras variedades entre mezcladas, un poco como los viticultores lo han ido llevando pensando en el autoconsumo. Es una región que lleva poco tiempo en el mercado y que rápidamente ha ido mejorando y poniéndose de moda en España y algunos lugares del mundo.

¿Cómo es tu relación con los viticultores locales gallegos? ¿Te aceptaron rápido o hubo que ganarse la confianza?

Como todo proceso lleva tiempo pero puedo decir que mi experiencia fue muy positiva. Todas las personas que me fui cruzando fueron puentes fundamentales para ir logrando los primeros pasos y así avanzar. Puedo nombrar a algunos de ellos: Iván Prado, Carlos Trinidad Santamariña, Javier Rodriguez, David Mateos entre tantos que fueron ayudando a concretar los primeros pasos. Cometí varios errores pero la sumatoria fue positiva y en poco tiempo llegaron los resultados.



A tu proyecto en Ribeira Sacra le sumaste otro en Castilla y León, con cepas autóctonas muchas de ellas casi olvidadas. ¿Por qué te atrajo esa zona tan diferente?

Motivado por un enólogo local muy arraigado a las tradiciones de León fue que terminó enamorado de una segunda zona extraordinaria de España muy poco desarrollada a la fecha y con variedades poco difundidas en España y el mundo. Albarín y Prieto Picudo.

¿Cuál es el desafío enológico específico de vinificar uvas que prácticamente nadie conoce en el mercado?

Justamente ese es el gran potencial, el mercado hoy busca vinos distintos, salir de lo tradicional y acá estas variedades juegan un papel fundamental, hablar de lo mismo es menos interesante que hablar de lo nuevo o distinto.

Describís a Castilla y León como una región más árida, con suelos calcáreos pedregosos y una relación más comercial que patrimonial con la viña. ¿Cómo cambia eso tu forma de trabajar en comparación con Galicia?

Primero son variedades completamente distintas, segundo León es de un clima continental y con un régimen de lluvias muy interesante. Un altiplano de 900 msnm con una amplitud térmica impresionante lo que se traduce en uvas muy sanas, no se necesita riego y de nuevo la acidez natural juega un papel preponderante. Es muy distinto con Galicia acá si usamos tractor y se trabaja muy parecido a Mendoza.

Tenés décadas de trabajo en alta altitud en Mendoza y el Valle de Uco. ¿Esa experiencia te dio ventaja a la hora de leer los terroirs españoles, o tuviste que empezar casi de cero?

Creo que la ventaja fue entender los mercados y ver en España un potencial como el que veo cada día en Mendoza. Estos terruños son sobresalientes igual que los nuestros en Mendoza y esto es una ventaja, diversificar nuestra oferta, internacionalizar mi nombre y salir de la zona de confort fueron los detonantes. Hoy veo que no me equivoqué ya que los vinos ya los vendemos en varios mercados fuera de España y con buenos resultados.



Tu propuesta tiene algo de contracultural: rescatar cepas autóctonas españolas y vinificarlas a pequeña escala con criterio de calidad y mirada global. ¿Sentís que el mercado europeo estaba esperando eso o hubo que convencerlo?

Exactamente es lo que vine a hacer. Volumenes chicos de grandes vinos que contrasten mucho con Mendoza y así mostrar un potencial como autor de vinos distintos. Creo que esta profesión es cada día un desafío y la interpretación del Terruño es la clave.

¿Hay algo de la enología argentina — una técnica, una filosofía, una forma de mirar el viñedo — que hayas trasladado directamente a España?

Con Federico Elias trabajamos cada día en manejar el viñedo para lograr los resultados, claramente la experiencia de haber vinificado tantos años en Argentina y haber viajado a los distintos mercados me abrió una puerta enorme y todo esta experiencia aplicada en un nuevo proyecto acelera los tiempos y los resultados.

Tu Albarín logró muy buena recepción en el mercado británico y ya tenés planes de llegar a Colombia y Perú. ¿Cómo se vende un vino español en Latinoamérica sin que se pierda su identidad de origen?

España tiene un vínculo enorme con Latinoamérica, lo que facilita la entrada de estos vinos. La personalidad de los vinos españoles radica en el origen de la uva y la variedad. Soy un enólogo poco intervencionista, así la identidad nunca se ve diezmada.

Vivir entre dos continentes, dos proyectos y dos culturas del vino: ¿cómo organizas tu año y qué te cuesta más dejar cada vez que cruzás el Atlántico?

Siempre viajé entre 4 y 5 meses al año vendiendo vino por el mundo, visitando zonas productoras y formando mi perfil. Hoy sigue más o menos igual y la clave es el equipo de trabajo. Somos algo como 60 personas en toda la empresa y todos extremadamente comprometidos. Una de las grandes fortalezas y la manera de llevar esto adelante es la de lograr armar un tremendo equipo. Tanto en Argentina como en España somos todos profesionales de alto nivel muy comprometidos con el día a día para lograr los resultados. ¡¡¡¡¡Solo no se puede!!!!!

¿Dónde ves tu proyecto español dentro de cinco años? ¿Hay alguna región de España que todavía te esté llamando la atención?

Por ahora la idea es consolidar lo que estamos haciendo. El proyecto es producir 200.000 botellas en los próximos 5 años y desde acá gestionar el desarrollo de los vinos argentinos en Europa. Ya es un buen desafío y lograrlo implica todavía mucho trabajo.

Si tuvieras que elegir un solo vino de los que hacés en España para que lo pruebe alguien que nunca escuchó hablar de vos, ¿cuál sería y por qué?

Camino empedrado, tinto de la región de Galicia. Río Miño Belesar. Es el primer vino que hice y del cuál me siento muy orgulloso. Costó mucho alcanzar este primer objetivo y de verdad que salió muy bueno.