

OBJETIVO: SORIA / ENATE 30 AÑOS / DE VINOS POR LOGROÑO, FUERA DE LAUREL

planetAVino

REVISTA DE VINOS, BEBIDAS Y PRODUCTOS DE CALIDAD

**El suelo
vitícola II**

Terra Alta

**Bendita
Guarda**

(only Spain) 6,00 €
número 104
OCTUBRE / NOVIEMBRE 2022





#

Wine

Com

18 de noviembre, 2022

Facultad de Comunicación de
la Universidad de Navarra,
Pamplona

II Congreso Internacional de Comunicación y Vino

El futuro presente de la comunicación.

Inauguración: Sergio Torres, Cocinero y Propietario de Cocina Hermanos Torres

Nuevas herramientas para la venta**Mike Tango Bravo**
Project Lead de OpenVino.org y propietario de la bodega boutique Costaflores de Mendoza (Argentina)**Onar Berrade**
Marketing Operations Manager at Userlane (Germany)**Sostenibilidad: argumento comunicativo****Riccardo Ricci Curbastro**
Presidente de Equalitas y vice presidente de EFOW (Italy)**Jerusalem Hernández**
Sustainability and Corporate Governance en KPMG España. (España)**La vuelta a lo experiencial****Dimas Gimeno** Fundador y Presidente KAPITA. Socio Fundador y Presidente de WOW Concept. (España)**César Glaría Baines**
Director de Marketing Galería Canalejas. (España)**La inmersión virtual****Dina Navaridas**
Sales Manager | Global Business Group | Meta (Ireland)**Gustavo Entrala**
Diseñador de Futuros. Miembro del Consejo Asesor de LLYC (España)Venta de entradas: www.winecom.org

Colabora

VINOS D.O.
NAVARRA



LA LUNA
ANDRÉS PROENSA

Mesianismo

Los vinos españoles tienen presencia en tal o cual mercado gracias a tal o cual prescriptor. Determinada guía, nacional o internacional, corriente de opinión o firma reconocida ha impulsado por sí misma a una zona, una bodega o una marca. Gracias a un comerciante se ha salvado una bodega... Proliferan en nuestro entorno los mesías, el advenimiento de héroes llamados a salvar al mundo, o a un cachito del mundo, casi con un simple chasquido de los dedos. Una colección de cansinos llenos de condecoraciones autoimpuestas. La vanidad no tiene límites.

En las viejas escuelas de periodismo, en las facultades universitarias y también en las redacciones, cuando existían y los noveles aprovechaban, o no, la experiencia de los veteranos, en esas escuelas se difundía la idea de que el periodista es el que cuenta las historias y no el protagonista de las historias. Era uno de los mandamientos, junto a otras prácticas en trance de pasar al olvido, como el respeto a la verdad en titulares y textos, la coherencia, la estructura narrativa, el anonimato de las fuentes o el respeto a *off the record*, mientras toman cuerpo otros que eran tabú, como la confusión entre la publicidad y la información y la autocensura o eso que llaman lo políticamente correcto, que viene a ser lo mismo.

Esta revista es fiel a esa doctrina de vieja escuela y, aunque procura ser lugar en el que se dictan escasas directrices, una de ellas es evitar el uso de la primera persona. Salvo excepciones, como las columnas de opinión, que son personales, o determinadas firmas a las que se respeta su estilo personal, el principio es claro: el protagonismo es para la historia y para los que viven esa historia, no para quien la cuenta.

Lo que hace medio siglo o menos era un principio básico de la comunicación periodística, parece haber quedado en el cajón del recuerdo. Y ocurre no sólo en España, donde la vanidad es endémica, sino también en cotos tan respetados como son los medios anglosajones. El mesianismo aflora por doquier, como una mala hierba, y se podría pensar que tal o cual zona, determinada bodega o cierta marca de vino no existía hasta que el elegido tuvo a bien pasar por allí y dar el toque con su presunta varita mágica. "¡Hágase la luz!". Y la luz se hizo.

Esa corriente no sería posible sin la complicidad de los que deberían ser los protago-

nistas, para el caso los vinateros, que reciben al comunicador como a un héroe, cuando tiene la bondad de acudir a la fuente de información en lugar de mantener el culo pegado a la silla. El proceso se retroalimenta; el vinatero da coba al comunicador, que siente crecer su importancia. Eso hace que se abra la distancia entre el narrador y el objeto de su interés, que, por ello, buscará tender puentes y eso alimentará la vanidad del presunto héroe. Al final, se suman las medallas simbólicas que otorgan los protagonistas a las que se autoimpone el comunicador y aquello, más que el chaleco milbolsillos clásico en la imagen tópica del reportero intrépido, parece el pecho de un mariscal soviético.

Es una realidad que vale para el periodista o comunicador, que no es lo mismo, pero también para otros prescriptores. Y ahí hay que ver a los *sumilleritos versace*, que es la degradación por efecto de la vanidad de unos profesionales que hace muy poco eran una rareza y hoy, entre los buenos y los menos buenos, son una plaga. Su lema es "yo vendo lo que me da la gana", con lo que muestran el respeto que tienen a sus clientes y a sus proveedores. Una vez más, el prescriptor se convierte en el protagonista. Ya no importa el vino ni la bodega, tampoco mucho el cliente del local, salvo para pagar la factura.

El *sumillerito versace*, en general poco más que un camarero disfrazado, se viene arriba hasta el punto de que, apenas terminado su curso de sumiller, se permite entrar a una bodega y dar un dictamen sobre lo que ha de hacer o dejar de hacer el enólogo o el propietario, sufridores impotentes porque se ven en la obligación de mimar al sumiller o al comunicador, devenido en mesías. Y ello a pesar de que su poder está sobrevalorado: en España el comunicador

ha conseguido crear una cierta desconfianza; el sumiller tiene un campo limitado.

Hay otro elemento en esto, que no por escaso es menos llamativo, y es el comprador. El encargado de seleccionar los vinos para una gran superficie, una cadena de hoteles o restaurantes o una entidad de venta de vinos a domicilio. Es un profesional que tiene en sus manos la posibilidad de comprar una cantidad más o menos significativa de botellas. Eso sí, esa posibilidad de facturación-pelotazo, mueve al responsable de la bodega a mimar al comprador y es fuente de un hiperdesarrollo de la glándula de la vanidad de éste. Es un intermediario importante, aunque sea de compra ocasional; recibe toda la atención en la mayor parte de las bodegas, que incluso son permeables a sus recomendaciones técnicas a la hora de elaborar o terminar el vino. Eso no es reprochable porque al fin y al cabo son los que lo van a vender, salvo que eso signifique modificar el perfil de la marca. En los tiempos que corren ese cambio puede formar parte del precio a pagar por obtener una venta que proporcione una ansiada liquidez. Sin embargo, hay precios excesivos. Algunos de esos compradores sacan pecho y se encaraman al puesto de salvadores de las bodegas. "He hecho un favor a la bodega y he comprado tantas mil botellas", difunden urbi et orbi, bien pagados de sí mismos y de su importancia trascendental. Un favor enorme: con frecuencia compran a menos de dos euros, salvo en determinadas zonas prestigiosas (hay otras que no tocan ni con un palo), para vender a más de ocho. El mesías se proclama dios vivo, cuando en realidad no es más que un predicador histriónico de esos de ultramar que empiezan a florecer por aquí. Mesías que amenazan con un infierno que ellos mismos portan en el morral.

Hartitos nos tienen. ■

VadeVino Editorial es una empresa dedicada de forma preferente a la edición de publicaciones. Cualquier otra actividad será puntualmente reflejada en las publicaciones o en la página web www.proensa.com. Ni la editorial ni sus responsables están relacionados con otras empresas que realicen esas actividades, aunque en algún caso haya similitud e incluso coincidencia de nombres.

VADEVINO EDITORIAL, SL
Avda. del Cardenal Herrera Oria, 299 - bajo B
28035 Madrid
Correo electrónico: planetavino@proensa.com

DIRECTOR
Andrés Proensa
(proensa@proensa.com)

REDACTORES Y COLABORADORES
Pedro Ballesteros, Enrique Calduch,
Pilar Calleja, Amaya Cervera, Carlos Delgado,
María Antonia Fernández-Daza,
Ramon Francàs i Martorell, Luis García Torrén,
Fernando Gurucharri, José Hidalgo Togores,
Paz Ivison, Fernando Lázaro,
Salvador Manjón, Eduardo Martín Mazas,
M^a Pilar Molestina, Raquel Pardo,
Ulises P. Moratalla, Miguel Ángel Rincón,
Mar Romero, Mara Sánchez, Pepe Seoane,
Vanesa Viñolo, Mikel Zeberio

COMITÉ DE CATA
Fernando Gurucharri (director),
María Antonia Fernández-Daza,
María Jesús Hernández,
Andrés Proensa

DIRECTOR DE ARTE Y MAQUETACIÓN
David Montoya
(david.mntgr@gmail.com)

FOTOGRAFÍA
Álvaro Fernández Prieto
(fotos@alvarofprieto.com)

ILUSTRACIONES
Daniel Pacios Bello
(<https://www.facebook.com/Treceilustracion>)

SECRETARIA DE REDACCIÓN
María Jesús Hernández
Correo electrónico: mariajesus@proensa.com
Teléfono: 686 620 750

PUBLICIDAD
Araceli Pardo
Avda. del Cardenal Herrera Oria, 299 - bajo B
28035 Madrid
Teléfono: 647 958 451
Correo electrónico: araceli@proensa.com

SUSCRIPCIONES
Avda. del Cardenal Herrera Oria, 299 - bajo B
28035 Madrid
Teléfono: 686 620 750
Correo electrónico: planetavino@proensa.com

IMPRIME
Villena Artes Gráficas

DEPÓSITO LEGAL: M-13525-2005

ISSN: 1699-5163

PlanetaVino no coarta la libertad de juicio ni la opinión de ninguno de sus colaboradores, pero tampoco se identifica necesariamente con los criterios de sus artículos. La revista no mantendrá correspondencia privada ni se hará responsable de fotos, dibujos, gráficos u originales no solicitados. Prohibida la reproducción total o parcial de textos, fotografías e ilustraciones en cualquier medio sin la autorización de Vadevino Editorial, SL.

LOS LIBROS DE VADEVINO EDITORIAL



PIDA SU EJEMPLAR EN
www.proensa.com

SUMARIO



VINOS MADUROS AL ALZA

De grado o por la fuerza de los hechos (pandemias y demás crisis), algunos vinos han visto retrasada la salida al mercado de las nuevas cosechas. Una prórroga en la permanencia en la bodega que es bien acogida por muchos.



ENATE

Se cumplen treinta años del lanzamiento de los primeros Enate, una marca convertida en paradigma de modernidad y en ejemplo a seguir en Aragón. Tres décadas más tarde mantiene el pulso de calidad e innovación.



DO TERRA ALTA

La uva Garnacha Blanca es la apuesta de futuro en la DO Terra Alta, la comarca que acumula la mayor superficie de viñedo del mundo dedicada a esa variedad. Sin embargo, se diría que es una zona con vocación de vinos tintos.



Saber Más EL SUELO VITÍCOLA II

Segunda entrega del artículo sobre el soporte vital de la vid, en este caso en sentido estricto, con los nutrientes fundamentales que la viña extrae del suelo y sus funciones en el desarrollo de la planta y la calidad de los vinos.

LA LUNA DE ANDRÉS PROENSA 3
Mesianismo

NOTICIAS 6
Crónica. Objetivo: Soria

EL CATALEJO, DE PEDRO BALLESTEROS 10
El campo, de nuevo

SE VEÍA VENIR, DE SALVADOR MANIÓN 12
Trabajoso futuro

ESTRENOS 14

MENSAJE EN UNA BOTELLA, 34
DE M^a PILAR MOLESTINA
El desconocimiento crea nuevos enemigos

58 DE VINOS POR ...
Logroño fuera de Laurel

61 PISTAS
Mar Mía / Pedro Nolasco
Taberna Prado Negro / Chirón

63 BARRA LIBRE
Libros

63 MOMENTO DE PAZ, DE PAZ IVISON
Y ahora ¡falta vino!

64 LA CATA BIODINÁMICA

65 LA OTRA CARA, DE DANI PACIOS

66 LA PENÚLTIMA, DE CARLOS DELGADO
Dónde está la magia

DO Ribera del Duero

OBJETIVO: SORIA

COPADAS YA LAS VIÑAS VIEJAS EN OTRAS ZONAS DE ALTURA, EL FOCO SE DESPLAZA CADA VEZ MÁS HACIA EL ORIENTE, A LAS VIÑAS SORIANAS. NO ES UN FENÓMENO RECIENTE, PERO LAS RECIENTES COMPRAS MASIVAS DE VIÑEDO O DE TIERRA SUSCEPTIBLE DE SER PLANTADA CON VIÑAS ELEVA LA COTIZACIÓN DE LA PARTE HASTA AHORA MÁS OSCURA DE LA DO RIBERA DEL DUERO.

El anuncio casi consecutivo de dos relevantes iniciativas en la zona ha puesto en primera línea a la parte menos conocida de la DO Ribera del Duero, los territorios de la zona oriental, la Ribera de Soria y la aún más pequeña, recóndita (y elevada) de Segovia. Bodegas Protos y la riojana Bodegas Ontañón han tomado el control de más de 250 hectáreas en distintos puntos de la Ribera soriana.

Ni Ontañón ni, por supuesto, Protos, son nuevos en unos pueblos que reciben las visitas de otras bodegas en busca de las cotizadas viñas viejas de altura. Desde hace años, las angostas carreteras locales son bien conocidas por gentes como Mariano Garcia, Tomás Postigo o Xavier Ausás, y más recientemente por Jorge Bombín (Legaris), Patricia Benítez (Alma Carraovejas) o José Luis Muñoz (Tábula), entre otros buscadores de tesoros vitícolas. Y tampoco son los únicos que van a ir llegando más pronto que tarde.

La razón del interés está en el proceso de caza y captura de viñas viejas y de viñedos de altura que se da en todas partes pero de manera especial en zonas



más expuestas a los rigores del clima, como la Ribera. En la región del Duero, además, la evidente subida de las temperaturas propicia un paulatino avance hacia terrenos, elevados o de orientación norte, o ambas cosas, en los que las heladas hacían impensable el cultivo de la viña hace apenas un par de décadas. No hay mucho donde elegir. Según datos del Consejo Regulador de la DO Ribera del Duero, los 23 municipios de Soria incluidos en su zona de producción suman 1.274 hectáreas de viñedo y allí actúan 14 bodegas (16 según otros conteos), y hay otras poco más de 190 hectáreas y dos bodegas en los cuatro municipios segovianos. Total: menos del seis por ciento de las 25.035 hectáreas de viñedo, que completan las

18.160 de Burgos, con 173 bodegas en 62 municipios, y Valladolid, con 5.409 hectáreas de viñedo en 20 términos en los que actúan 118 bodegas. Hay una evidente desproporción en el ratio provincial bodega/viñedo pero eso no explica como única razón el éxodo de los técnicos de las bodegas del oeste hacia las viñas del este. La edad del viñedo y la cota a la que se cultiva, cercana a los mil metros sobre el nivel del mar, son razones de peso desde hace mucho tiempo. Ocurre que las viñas burgalesas disponibles ya son escasas, sobre todo en esa cotizada área presidida por la Cuesta Manvirgo, cerro con la cumbre cerca de los casi míticos mil metros de altitud (943 según el vértice geodésico de la cima) en cuyas laderas la viña avanza casi a ojos vista y parece querer conquistar la meseta superior.



EXPLORAR EL ORIENTE

A pesar de que se está plantando mucho (el órgano rector dice no tener datos sobre las nuevas plantaciones, algo que parece insólito, ni sobre nuevos proyectos, lo que es más comprensible), parece que los campos ribereños están saturados, sobre todo en los pagos más cotizados, como la zona de Anguix, Roa de Duero, La Horra, La Aguilera y ese entorno mágico. Se explora más allá, en una *terra incognita* en la que hasta 1999 prácticamente solo actuaba como embotelladora de cierto relieve la vieja cooperativa de San Esteban de Gormaz, después privatizada.

La dispersión y escasez de viñas, sumada al escaso interés mostrado por algunos municipios cuando se formó la DO Ribera del Duero, hizo que la parte soriana fuera la última incorporada a una denominación de origen que nació como La Ribera y en sus primeros pasos contemplaba solo la comarca burgalesa así denominada. Enseguida entró Valladolid y poco después Soria y Segovia. Quedaron fuera viñedos limítrofes que aún perviven en todo el perímetro de la actual zona de producción, algunos en las hoy valoradas cotas próximas a los mil metros sobre el mar.

Mientras florecían bodegas en la milla de oro occidental y en el ámbito burgalés, quedaron en penumbra los pagos sorianos y, más aún, los segovianos. A finales de los noventa, a impulso de un negociante soriano, Miguel Sánchez, se inició un cambio en la cooperativa, pero no cuajó. Ni cuajó la propia cooperativa, hoy Bodegas y Viñedos Gormaz,

integrada en 2009 en el grupo DO5 Hispanobodegas, propietario de Bodegas Valdelacierva (Rioja) y Bodegas Garci Grande (Rueda).

Esa iniciativa en la cooperativa, que fue breve, sirvió para que Sánchez se quedara en la zona y comenzara a comprar viñas para fundar Bodegas Dominio de Atauta, la primera llamada



de atención sobre el viñedo soriano fuera de los círculos de los enólogos ribereños.

Dominio de Atauta, integrada después en el grupo Terra Selecta, abrió caminos para un viñedo viejo, disperso en pequeñas viñas (trabajó con 350 o más parcelas distintas, algunas devinieron en vinos de ese único origen; hoy son cinco los vinos de finca de Dominio de

Atauta), y también para la llegada de Bertrand Sourdis, enólogo del Loire que también se hizo *soriano* al salir de la bodega, donde estuvo entre 1999 y 2010. Después pasaría por Atauta Almudena Alberca y ahora defiende con solvencia el fuerte Jaime Suárez, buen conocedor de la zona y de la bodega.

En 2011 Sourdis fundó Bodegas Antídoto y al

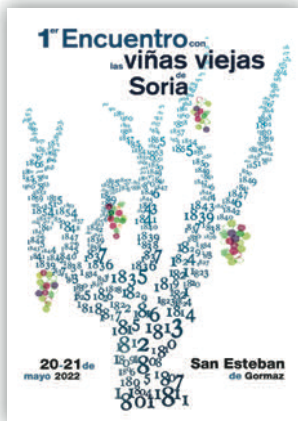
año siguiente Dominio de Es, dedicada la segunda en exclusiva a viñas prefloréticas. En la actualidad, convertido en activista *prosoria*, es el presidente y el principal impulsor de la asociación Viñas Viejas de Soria, que agrupa a 14 de las 16 bodegas de la provincia. Se creó en 2020 pero tuvo que esperar al fin de la pandemia para realizar sus primeros actos públicos,

la cata-feria *I Encuentro con las Viñas Viejas de Soria*, en San Esteban de Gormaz, en mayo de 2022.

LA ORILLA IZQUIERDA

El número de bodegas asociadas muestra la evolución experimentada por la zona, objetivo ahora de un número indeterminado de emprendedores.

Entre confirmados y rumores suman más de una docena de presuntos nuevos proyectos, pero destacan algunas realidades que han cristalizado en los últimos meses, como las iniciativas de Bodegas Protos o la riojana Bodegas Ontañón. Los nuevos proyectos se miran mucho en el espejo de Dominio de Atauta. El mismo pueblo está en el candelerero y allí parece que ronda un grupo inversor mexicano tanteando para comprar viñas, lo mismo que en el propio municipio de San Esteban de Gormaz, capital oficiosa de la comarca. En una de sus pedanías, Soto de San Esteban, es donde Bodegas Ontañón ha comprado 300 hectáreas de terreno. La familia propietaria, cuarta generación de viticultores en Rioja, cuenta ya con viñedos y bodega en Sotillo de la Ribera y Fuentecén (Burgos), donde llegaron a finales de los ochenta. Los de Soto de San Esteban son terrenos dedicados a cereal, en los que habrá que plantar el viñedo, pero que van a duplicar la superficie en propiedad de la familia riojana.



A pesar de estos proyectos, parece que hay cierta tendencia hacia el lado contrario, hacia la vertiente derecha del valle del Duero. Es un territorio ya conocido por gentes como Peter Sysseck, que se nutre en Villálvaro para llevar las uvas a Valladolid para su tinto Psi, o Bodegas Señorío de Nava, que compra en el mismo pequeño pueblo soriano y elabora en su bodega, la antigua cooperativa de Nava de Roa (Burgos). No muy lejos, en Alcobilla de Avellaneda, encontró Jorge Bombín, enólogo de Legaris (grupo Codorníu, con bodega en Valladolid), el pago idóneo para uno de sus tintos de pueblo (los otros, en Burgos, no están muy lejos) y para el nuevo rosado, presentado este mismo año. Más cerca aún está Rejas de San Esteban, donde un inversor no identificado ha adquirido una finca de 60 hectáreas.

A todos ellos cabe sumar, por cercanía, Milsetentayséis, la filial de Pago de Carraovejas, situada en las alturas de la Ribera segoviana. Llegó a la zona en 2017 y por el momento ha reunido 23 hectáreas de viñedo viejo cultivado a una altitud que ronda los mil metros sobre el mar (el nombre de la bodega responde a la cota de su viña más alta). Compra viña en dura pugna con Bodega Severino Sanz, casa tradicional de Montejo de la Vega de la Serrezuela (Segovia) que adquiere toda viña que se pone a tiro de los hermanos Sanz



en el entorno de este pueblo segoviano. Milsetentayséis no cuenta todavía con bodega (elabora en un polígono industrial de Aranda de Duero) pero ya tiene decidida la ubicación de su futura sede, junto a sus viñas.

LA CUARTA DE PROTOS

Junto a esas nuevas singladuras, la llegada más sonada y más reciente ha sido la de Bodegas Protos, que desde Peñafiel ha saltado al otro extremo de la DO Ribera del Duero, aunque, con estaciones intermedias. La sociedad creada a partir de la cooperativa de

Peñafiel, que nació como La Primera de la Ribera en 1927, tiene tres bodegas de elaboración (en Peñafiel, en Anguix y en La Aguilera) y controla 1.400 hectáreas de viñedo en Valladolid, Burgos y Segovia, pero no había entrado en Soria. Hasta la pasada primavera.

Tras la construcción de su nueva bodega en Peñafiel, inaugurada en 2008, y la puesta en marcha de sendas filiales en Rueda, en 2006, y Cigales, en 2020, su próxima estación está en Soria, en el municipio de Zayas de Torre, con cuyo ayuntamiento ha acordado el arriendo de 63 hectáreas de terreno a un plazo de 50 años, prorrogables a otros veinte a petición de Protos. El acuerdo, cuyos términos, por una vez en el mundo del vino, han podido ser conocidos, impone la obligación de plantar viñas con destino a la elaboración de vinos con DO Ribera del Duero. Se conocen también los importes del alquiler: 300 euros por hectárea los tres primeros años contados a partir de la entrada en producción de las viñas, 350 a partir del cuarto año y revisión cada cinco años a partir del noveno.

La bodega de Peñafiel está también obligada a construir una bodega, que deberá estar en funcionamiento antes de 2030. La cuarta bodega embotelladora de Bodegas Protos, que también será la cuarta de elaboración en la DO Ribera del Duero, tendrá una producción de medio millón de botellas al año. ■





áster

FINCA EL OTERO

LA ELEGANCIA Y EL CARÁCTER
DE RIBERA DEL DUERO

96

TIM ATKIN

94

J. SUCKLING



EL CATALEJO
PEDRO BALLESTEROS MW

El campo, de nuevo

Estamos viviendo un momento aparentemente dulce: exportamos más que nunca, a mejor precio que nunca. Bien. Pero también sabemos que no ha habido un cambio substancial en nuestra oferta que haya generado estos resultados, sino buenas coyunturas de mercados. Tenemos en consecuencia razones para alegrarnos pero no para considerar que hemos cambiado de paradigma. Nada garantiza que esta bonanza continúe si la situación económica varía.

De hecho, seguimos siendo un país de vino barato. Y muchos conflictos. En este año de buenas cosas, los líderes de la compra de uvas ya anuncian precios aún más bajos, a pesar de sequías y más desventuras climáticas que han afectado a la producción y de un mercado que parece comprador.

El Gobierno se muestra por ahora incapaz de hacer que se respete su propia ley, y parece que asume, imagino que con frustración, que se cierren operaciones de compraventa de uvas a precios inferiores al coste de producción. Según leo, hay compradores que obligan al vendedor a declarar que el precio de la uva cubre los costes. Absurdo, fraudulento, medieval. Reclamo que se investigue este asunto.

El antiguo negociante del siglo XIX se ha reconvertido en el marquista de gran distribución del siglo XXI. Se aprovecha de un contexto social más favorable a sus intereses y de la práctica inoperancia de los agentes del campo. Antes compraba y vendía uvas y vino, ahora se inmiscuye en el manejo de las instituciones.

Así, las denominaciones de origen se reconocen constreñidas por sus propios sistemas de gobernanza, que ponderan el poder según la cantidad de litros producidos en lugar de dar igual voto a los agentes involucrados y sus representantes. Es cierto que un consejo regulador no tiene por qué ser una democracia, pero también me parece verdad que el funcionamiento de un organismo que se supone que tiene que preservar orígenes y valores no puede estar basado en la fuerza del que más produce.

Como en esos consejos reguladores hay gente inteligente y profesional, que se da cuenta de los problemas existentes, hacen lo que ven como única solución posible, huir hacia delante con zonificaciones y actividades de promoción. Esto es genial y

más que necesario, pero no es suficiente si no se procede a limpiar dentro de casa. El problema es que las denominaciones de origen se inventaron, en Francia, para contrarrestar el poder de los negociantes, pero en España han sido invadidas por ellos.

Aquí nunca hubo una revolución de viticultores, como las de Champagne o Languédoc, ni una poderosa organización de propietarios, como en Borgoña. Tampoco ha habido un movimiento social y empresarial de construcción de cooperativas eficientes, como en el Norte de Italia, ni un mercado abierto y competitivo, como en Estados Unidos, o una cooperación entre productores, como la de Nueva Zelanda. No quiero que suceda nada de eso en nuestro país, que cada uno tiene su historia y tiene que asumirla, pero sí que haya un cambio. Hay muchas protestas y algún abandono, alimentados por un ruido tanto político como mediático. En lo fundamental no van a cambiar nada, porque son gritos de gente que hace vino, que nada tienen que ver con la generalidad del viñedo español, que produce uvas.

Vista la edad de los viticultores, nadie espera que armen mucho lío, lo que permite etemizar la situación. Las cooperativas, que debieran ser una competencia temible para los grandes negociantes, son en realidad sus más fieles proveedores, los que les sostienen frente a viento y marea. Y cuando un viticultor con grandes viñedos fallece, ya hay un bodeguero dispuesto a comprar su tierra. Ni se les ocurre pensar que sería más digno haber creado las condiciones para que ese viticultor hubiera podido ofrecer a sus hijos una forma de vivir digna y esperanzada. Los gobiernos, sobre todo los autonómicos, a ver y callar, y de vez en cuando a pedir paz a todas las partes, como si todas las partes fueran iguales. Absurdo.

No tengo esperanza alguna en que las instituciones actuales puedan (algunas ni quieren) resolver los problemas actuales. Pero tengo completa confianza que estamos en la mejor sociedad posible, una sociedad estructurada y organizada, con libertades y garantías, llena de gente inteligente que quiere su tierra.

Creo que se pueden utilizar todos los recursos disponibles, no solamente la protesta. Pienso que se pueden desarrollar políticas que hagan cambiar de nivel a nuestras cooperativas, que no sigan con una función que era importantísima en 1942, cuando se instituyeron por ley, pero que hoy es caduca y decadente. Pienso que la economía moderna está mucho más allá del cortoplacismo, y que las empresas que, siendo competitivas, tienen objetivos sociales y de gestión del territorio que son más relevantes que el beneficio anual, son imprescindibles.

Las cooperativas pueden crear valor por sí mismas y no por la venta de vinos a negociantes. Pueden remunerar decentemente la uva y vender el vino a precios mejores que los negociantes, porque tienen otros márgenes. Este es el gran desafío de España, lo repito sin fatiga. Pasaremos a ser un país de primera clase, no solamente en el vino, sino en todo el desarrollo rural, cuando los agricultores dispongan de cooperativas fuertes, con marcas de prestigio propias y sistemas de organización a la orden del día. Es algo factible, en un plazo de tiempo razonable. Pero necesita visión política, capacidad de gestión y voluntad de darle un futuro al campo. Comprendo que a muchos políticos les interese manejarse con pocos interlocutores, y que la complejidad del territorio es algo que les asuste, pero no puedo compartir esa actitud. ■

NOTICIAS

12 NUEVOS SINGULARES

Y van 133. La cuarta hornada de parajes calificados como viñedos singulares de la DOC Rioja ha aportado doce nuevos nombres. Son viñas que cumplen la norma estrenada en 2019 con 84 calificaciones. En ella se establecen condiciones objetivas (edad del viñedo superior a 35 años, rendimientos de menos de 5.000 kilos por hectárea en la uva tinta y algo menos de 7.000 en la blanca, y vendimia manual), extensión inferior a la de un término municipal, "características agroecológicas y climatológicas propias que lo distinguen de otros de su entorno" y calificación de excelencia obtenida en la cata del consejo regulador. Unas condiciones que deberían desembocar en vinos "con rasgos y cualidades singulares". Siete de los nuevos viñedos singulares están en La Rioja y los otros cinco en Álava.

RAÚL PÉREZ EN LA DO NAVARRA

El prolífico enólogo berciano se ha comprado casa en la DO Navarra. Y no cualquiera. El pasado verano compró Domaines Lupier, uno de los nombres destacados en la reivindicación de las viejas garnachas de montaña navarras. Como es habitual, no han trascendido detalles de la operación, que incluye las tres decenas de pequeñas parcelas, en su mayor parte viejas viñas rescatadas del arranque por los fundadores de Domaine Lupier, y una pequeña y bonita bodega-bombonera situada en San Martín de Unx. Una auténtica golosina para un técnico que firma, según sus propios cálculos, más de cien vinos. Domaines Lupier fue puesta en marcha en 2007 por Elisa Úcar y el enólogo Enrique Basarte, quien, tras la venta de la bodega, se ha incorporado como director técnico de Bodega Otazu.

RIOJA SE BLINDA

Y aprieta el sentido de la norma. El concepto de denominación de origen nació para proteger nombres de prestigio y obliga a que esos vinos cotizados se elaboren, en determinadas condiciones de producción y calidad, a partir de frutos obtenidos en la zona que le da la fama y el nombre. Los productores son libres de usar esa producción para elaborar vino con o sin denominación o dedicárselo a uva de mesa, destilación, vermouth o lo que deseen. Rioja da un paso más y ha aprobado en su órgano rector que los viñedos inscritos sirvan exclusivamente para producir vinos con marchio de la DOC Rioja. Y nada más. Es otra consecuencia de la matracca de los Viñedos de Álava, pero habrá otras consecuencias (Artadi, por ejemplo, que produce vinos que no son DOC Rioja pero las viñas sí están en ella). Se plantean dudas sobre el destino de los vinos descalificados y, en último término y llevado al extremo, incluso sobre la propiedad de las viñas y sus frutos.

NOMBRES

Javier Pagés ha sido reelegido por unanimidad presidente del Consejo Regulador de la DO Cava, en votación celebrada en julio por un colectivo que representa a 6.200 viticultores, propietarios de 38.000 hectáreas de viñedo, y a 349 bodegas, que en 2021 vendieron casi 253 millones de botellas de cava (creció un 13,46 por ciento con respecto al año anterior), el 71 por ciento en exportación. Elena Arraiza es desde septiembre la gerente del Consejo Regulador de la DO Navarra, cargo que ocupaba desde



hace dos años Javier Santa Fe. Conoce bien el paño ya que ha sido durante años responsable de comunicación del órgano rector, puesto en el que ha sido sustituida por Sara Clemente. Alberto Saldón es el nuevo director de marketing de Bodegas Lan; procede del grupo Ramón Bilbao, en el que también era codirector de Lalomba.



RTVE en La Vuelta De errores y omisiones

Sólo las fechas vacacionales mitigaron las manifestaciones públicas del malestar que produjo un rótulo en el que se anunciaba una inexistente "Denominación de Origen Rioja Alavesa". Error, fruto de la ignorancia o intencionado, en la retransmisión por La 1 de RTVE de una etapa de La Vuelta que terminaba en Laguardia, capital de la comarca de Rioja Alavesa, que, por el momento y que se sepa, es una subzona de la DOC Rioja, cuando los ciclistas se acercaban a la meta, en las inmediaciones de Navaridas. Por las razones que sean, el error se repitió por la noche, cuando se volvió a emitir la etapa en el canal Tdp de la misma cadena pública. Suena aún menos casual, aunque pasara inadvertida, la omisión cometida por el locutor que comenta la retransmisión, que informó que en Rioja Alavesa



"hacen uvas", sin mencionar que con ellas se hacen algunos de los mejores vinos de España. Omisión algo más que sospechosa que se suma a la ausencia de un producto con su relieve económico y social en programas deportivos, de cocina y de entretenimiento y con escasa presencia en informativos, sean de cadenas públicas o privadas. Salvo a la hora de contratar publicidad, aunque sea para emitir a horas vergonzantes.



SE VEÍA VENIR
SALVADOR MANJÓN

Trabajoso futuro

Los consumidores se enfrentan cada día a precios más altos y una oferta que crece por minutos. Lo que no es necesariamente sinónimo de que vayan bien las cosas, sino más bien de que la única alternativa que le queda a muchos viticultores, para buscar ese futuro que no encuentran vendiendo sus uvas, sea vender el vino envasado. La alta madurez del mercado supone que se encuentre saturado, con una elevada competitividad, que provoca que apenas unos céntimos de euro marquen la diferencia entre entrar en la negociación con la distribución o quedarse fuera. Lo que estrecha mucho la maniobrabilidad de las bodegas y su capacidad para mejorar el posicionamiento de sus elaborados hacia una escala de precios más valorada.

Conscientes de esta situación de competencia, y dejados llevar por el glamur que tiene el vino y la fuerza de atracción de la que goza en el consumidor, los grandes distribuidores aumentan la superficie que le dedican, incrementan la oferta con vinos procedentes de zonas geográficas que complementan las dos o tres más tradicionales que acaparan el grueso de las ventas, y ajustan los precios, reduciendo el margen de las pequeñas bodegas (más del 85 por ciento de las poco más de cuatro mil que tiene España, tienen menos de tres trabajadores), con apenas recursos para la realización de campañas de promoción que les permitan esa diferenciación necesaria para la generación de marca.

El consumidor, por su parte, se encuentra extrañamente limitado en su criterio de elección. Pues si bien somos el primer país del mundo en superficie y el tercero en producción, también somos líderes en ser uno de los que menor cultura vitivinícola (bien diferente a tradición vitivinícola) tiene, lo que complica mucho el cruce de la barrera de lo habitual a lo extraordinario. Aspirar a valorar más un producto, estar dispuesto a pagar más por él, no es posible sin traspasar esa barrera de lo habitual. La cotidianidad es una característica intrínseca de la tradición, pero ajena al interés por adentrarse en un producto que supone su conocimiento o cultura.

Pagar por ese valor intangible implica adentrarse en la historia de una bodega, la variedad, la denominación de origen, el suelo, su elaboración... y requiere un mínimo de conocimiento del que la mayoría de los españoles carecen.

Pretender pagar por algo que no se tiene, es una entelequia. Aspirar a subir el consumo, una osadía, ante la posibilidad de ser acusados de promover el alcoholismo.

Según los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), España, con 26,2 litros de consumo per cápita entre mayores de 15 años, se en-

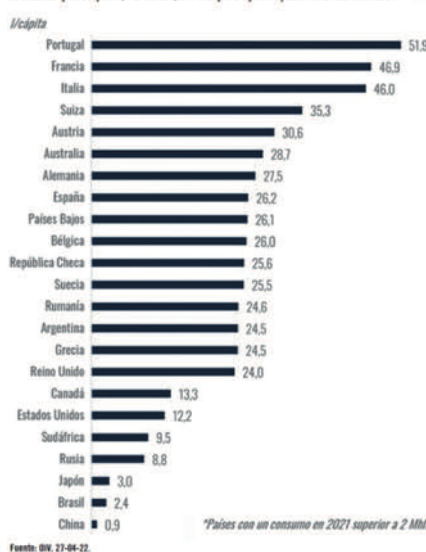
(Horeca), un tercio (36 por ciento) en el de alimentación y el resto entre la venta directa (7,7 por ciento), especialista (4,3 por ciento) y otros (0,8 por ciento).

Mejorar el medio litro (cuatro copas) que actualmente consumimos, en una sociedad que ha expulsado de la mesa diaria al vino, relegado a momentos de ocio y celebración, resulta tremendamente complicado. Despojar al vino de muchos de los prejuicios de los que durante años el propio sector lo ha ido envolviendo, es una de las principales tareas que se ha puesto por delante. Conseguirlo es algo mucho más complicado.

Poner en marcha campañas desenfadas, sencillas, próximas, ligeras, *disfrutonas...*, como las que están desarrollándose por parte de la Interprofesional (OIVE) es un primer paso; pero se requiere mucho más. Las bodegas deben hacer un esfuerzo por comunicar en esa misma dirección; los prescriptores (poco reconocidos en nuestro país), rebajar su ego y mirar a sus clientes; los sumilleres, asumir el papel de transmisores entre la bodega y el consumidor sin que los clientes se sientan unos ignorantes ante la elección de un vino; los viticultores, transmitiendo el valor de su trabajo que hay detrás de una botella. Y los políticos, ¡ay, los políticos!, dando libertad a los ciudadanos; y para ello hay que formar y no ordenar.

Utilizar imágenes o mensajes al modo de los que se usan con el tabaco, iniciativa que amenaza seriamente con aprobarse en la UE, no es una alternativa aceptable frente la cultura. Pero de eso ya hablaremos. ■

Consumo per cápita (+15 años) en los principales países consumidores*



cuentra a años luz del que disfrutaban el resto de los grandes países vitivinícolas del mundo como Portugal con 51,9, Francia, 46,9 o Italia 46.

Apenas consumimos en el mercado interno una cuarta parte (1.044,6 millones de litros) de lo que producimos. La mitad (51,1 por ciento) lo hacemos en el canal de Hoteles, Restaurantes y Cafeterías



HEREDEROS DEL
MARQUÉS DE RISCAL
Desde 1858



WINE in MODERATION
ELEGIR | COMPARTIR | CUIDAR
EL VINO SÓLO SE BEBUTA CON MODERACIÓN



Arte en estado
puro *by Marqués de Riscal*

www.marquesderiscal.com

@marquesderiscal

BLANCO ROMPEDOR



Roda I '19

BLANCO. BODEGAS RODA.

ZONA: DOC RIOJA.

VARIEDAD: VIURA CON ALGO DE MALVASÍA Y GARNACHA BLANCA. ELABORACIÓN: FERMENTACIÓN DE UVA DESGRANADA Y ESTRUJADA, 18 MESES CON SUS LÍAS EN TINAS DE ROBLE DE 2.000 LITROS Y BOCAYES DE 500, 18 EN BOTELLERO. EVOLUCIÓN: HASTA 2030. PRECIO: 55 €

98 Han sido necesarias cuatro cosechas para que el equipo de Bodegas Roda estuviera a gusto con su vino blanco, un encargo explícito del patrón, Mario Rotllán, al que la exigencia de su equipo llevó al borde del desistimiento. Querían un blanco afín a la grandeza de su origen, las cabezadas de uva blanca de la viejas viñas de Roda I, y del nivel de ese padre vitícola. El resultado son apenas 4.500 botellas de un proyecto que, en el mejor de los casos, rondará las 20.000 unidades y que se estrena más o menos en las fechas en las que verán la luz estas líneas. Singularidad, frescura y longevidad, tres parámetros de grandeza que se cumplen en un vino que tiene el mérito añadido de estar elaborado en una bodega que no está pensada para vinos blancos. Quizá eso pesó en la elaboración y crianza *en tinto*, con hollejos de principio a fin, larga permanencia en la madera, trabajo intenso con la lías y maduración en botellero. Filosofía Roda para un vino elegante y fresco. Complejo en la nariz, profundo y con muchos finos matices sutiles sobre base de frutas carnosas y de hueso maduras; toques florales (sauco, azahar), cítricas, especiados, de jengibre, maderas finas y un fondo almizclado. Gran equilibrio en la boca, con volumen y nervio, fluido, suave, seco, sabroso, expresivo, elegante.



Ars Collecta Codorníu Josep Raventós '20

CAVA BRUT GRAN RESERVA. CODORNÍU.

ZONA: DO CAVA.

VARIEDAD: 35% PINOT NOIR, 35% CHARDONNAY, 10% MACABEO, 10% PARELLADA, 10% XAREL-LO. CRIANZA: 60 MESES EN RIMA. EVOLUCIÓN: HASTA 2024-2025. PRECIO: 35 €.

92 Hay *día internacional* dedicado a las cosas más peregrinas hasta el punto de que se acumulan y dan hasta risa. No obstante, Codorníu respaldó el Día Internacional del Cava para conmemorar el lanzamiento del primer espumoso, que fue la creación del cava antes de que tuviera nombre. Lo hace con un cava de larga crianza pero accesible, con bien marcado carácter frutal y conjuntados, sutiles, complejos y finos matices de crianza en rima. Muy buen paso de boca, equilibrado en cuerpo medio-ligero, muy suave y con fina burbuja, seco, fresco (perfecta acidez), sabroso, bien expuesto en aromas de boca, persistente.



Pinkgall '21

ROSADO. GALLINA DE PIEL WINES.

ZONA: DO NAVARRA.

VARIEDAD: 95% GARNACHA TINTA, 3% GARNACHA GRIS, 2% GARNACHA BLANCA. CRIANZA: 3 MESES EN DEPÓSITO CON SUS LÍAS. EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024. PRECIO: 9,25 €.

88 Terminada su etapa en El Bulli, David Seijas se convirtió en un trotamundos, visto en distintas zonas (Tenerife, Calatayud, Ribeiro, Penedés, Empordá) para elaborar un solo vino en cada una de ellas, siempre con vistosas y divertidas etiquetas que van bien con una línea de vinos de consumo ágil. Para su rosado viajó a Navarra, a la frescura de la Baja Montaña y sus viejas garnachas y de la mano de un especialista como Gonzalo Celayeta. Pinkgall evoca a la pantera rosa y es, como el cómic, un divertimento con sustrato. Nariz amplia, fresca, directa, con muchos matices frutales y florales y fondo mineral (clásico recuerdo de tomillería). De trago largo y grato, suave y fluido, seco, serio, equilibrado, fresco, sabroso, amplio en aromas.



Pensando en ti '20

BLANCO. BODEGAS VALLOBERA.

ZONA: DOC RIOJA. VARIEDAD: GARNACHA BLANCA.

CRIANZA: 8 MESES EN BARRICA DE ROBLE FRANCÉS DE 400 L. EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024. PRECIO: 43,50 €.

91 En plena fiebre por los vinos blancos, Javier San Pedro aporta alternativas singulares. El blanco Caudalia, tradicional en la gama de la bodega, es ahora varietal de Tempranillo Blanco y en esta nueva referencia apuesta por una variedad clásica de la zona pero muy minoritaria en toda la DOC Rioja pero sobre todo en Rioja Alavesa y Rioja Alta. No es variedad dócil y menos con la crianza en barrica pero Vallobera obtiene prestaciones insólitas tanto en la nariz, con muchos matices de fruta blanca, herbáceos (rúcula), ahumados y minerales (sílex), como en un paso de boca amplio, con volumen (centro glicérico) y nervio (viva acidez), suave, seco y sabroso, con algunas notas de crianza junto a los matices de fruta fresca, sana y madura.



Clos de Gallur '19

TINTO. VICENTE GANDÍA PLA.

ZONA: DO VALENCIA.

VARIEDAD: 45% SYRAH, 40% TEMPRANILLO, 15% CABERNET SAUVIGNON. CRIANZA: 12 MESES EN BARRICA. EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024. PRECIO: 36 €.

91 Está claro que la llegada de José Hidalgo Camacho a esta bodega, una de las grandes inquilinas del antiguo polígono bodeguero del Grao de Valencia, no ha sido para continuar con las rutinas enológicas y comerciales sino para cambiar cosas. A los innovadores blanco, rosado y tinto de Bobal se suma este primer tinto de selección que se adentra en territorios aún más comprometidos. Vino de finca (Casa Gallur) y con perfiles de vino de guarda, sólido y con carácter. Aromas frutales ricos en matices, toques de monte bajo y de bien dosificada crianza. Consistente en la boca, cuerpo medio, relieve tánico y nervio, con una acidez que en principio garantiza buena evolución, equilibrado, sabroso, expresivo, largo, fino.

Jean Leon GB-21 '21

BLANCO. JEAN LEON.

ZONA: DO PENEDES.
 VARIEDAD: GARNACHA BLANCA.
 CRIANZA: 4 MESES SOBRE LÍAS.
 EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024. PRECIO: 14,50 €.

89 Mireia Torres ha enriquecido el relieve de esta casa con historia (la peripecia novelesca del fundador) que marcó un hito al ser pionera en la introducción de variedades internacionales en la zona y en el conjunto de España. Sin descuidar las etiquetas históricas (se diría que incluso refinando los vinos), desgrana vinos que muestran su atención a las variedades autóctonas. Al varietal de Xarel-lo, tributo obligado a la gran uva blanca catalana, suma otro con la huraña Garnacha Blanca. Muestra la sobriedad aromática varietal pero con una insólita intensidad en los rasgos de fruta blanca y esas singulares notas de silo de cereal, también propias de la uva. Buen equilibrio en la boca, con cierto cuerpo y fresca acidez, alguna punta de maceración de los hollejos, seco, sabroso, directo y fino en los aromas de boca, con buena persistencia sávida y aromática.



Pirene '20

TINTO. FAMILIA TORRES.

ZONA: TREMP (LÉRIDA).
 VARIEDAD: PIRENE.
 CRIANZA: MALOLÁCTICA EN BARRICA (50%) Y ACERO INOXIDABLE, 4 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
 EVOLUCIÓN: HASTA 2025-2026. PRECIO: 45 €.

94 Los grandes vinos levantan el dedo por encima de catas numerosas y de la fatiga del catador. En las variedades de uva recuperadas con las que ensaya Familia Torres debe de ocurrir algo parecido. Pirene es el ensayo número 34 de esas variedades y la cuarta que dio la cara de su calidad. Tal vez la más interesante, tal vez la única que ofrece prestaciones para ir en solitario. En este caso se ha cultivado en la zona prepirenaica, a 950 metros de altitud, lo que se suma a la aparente aptitud varietal para dar un tinto en el que destaca la frescura, por la fruta (matizada pero no ocultada por toques bien medidos de crianza) y por una acidez viva pero equilibrada, que no endurece su estructura tánica y permite un paso de boca fluido, con relieve y amable, sabroso, amplio en sus rasgos frutales y largo.



El Predilecto '21

TINTO. VIÑEDOS Y BODEGAS DE GÓMEZ CRUZADO.

ZONA: DOC RIOJA.
 VARIEDAD: 65% GARNACHA, 35% TEMPRANILLO.
 CRIANZA: 5 MESES EN HORMIGÓN SOBRE LÍAS.
 EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024.
 PRECIO: 16 €.

89 Una bodega centenaria, con muchas etapas en su largo trayecto. Posiblemente la mejor es la más reciente y no es casual que sea la fase en la que ha abandonado caminos fáciles para ir a buscar viñedos selectos en los rincones de Rioja: los montes Obarenes, las zonas altas de Rioja Alavesa o el valle del Najerilla son bien conocidos por el enólogo. En este tinto juvenil también se sale del carril: la fresca Garnacha de la zona de los rosados históricos (Badarán, Cárdenas, Cordovín), con Tempranillo de Samaniego y sin paso por barrica. Fino y franco carácter frutal, con recuerdos de frutas rojas y frutillos de ribazo, fondos florales y minerales. con cuerpo y notable relieve tánico, centro carnoso, algo justo de acidez, aunque se compensa con la amplia gama de recuerdos frutales; largo posgusto.



Baigorri Finca Las Navas '21

TINTO. BODEGAS BAIGORRI.

ZONA: DOC RIOJA.
 VARIEDAD: TEMPRANILLO.
 CRIANZA: FERMENTACIÓN Y DE 4 A 8 MESES CON SUS LÍAS EN TINOS DE ROBLE FRANCÉS DE 5.000 L.
 EVOLUCIÓN: HASTA 2027-2028. PRECIO: 25 €.

91 Reúne en un solo vino tres de los vectores que marcan el trayecto de Bodegas Baigorri: la acumulación de viñedo propio (procede de la primera parcela que plantó la bodega), el desarrollo de vinos de parcela (es el tercero, tras La Canoca y Quintanilla) y el trabajo minucioso de los enólogos, con Simón Arina al frente. Se ha optado por la frescura; elaborado en tino a partir de uvas despalladas pero no estrujadas y con breve crianza sobre lías en los mismos tinicos. Trabajo delicado que no solventa cierta brusquedad debida a su juventud. Aromas frutales de gran finura, potentes y directos, con recuerdos de vendimia, tonos florales y minerales. Potente estructura que deberá domar, notable equilibrio, con cuerpo y nervio, sabroso, expresivo y sugestivo en los aromas de boca, largo final frutal.

El Mirador de la Salceda '21

TINTO. VIÑA SALCEDA.

ZONA: DOC RIOJA.
 VARIEDAD: TEMPRANILLO.
 ELABORACIÓN: MACERACIÓN CARBÓNICA.
 EVOLUCIÓN: HASTA 2023. PRECIO: 6,50 €.

88 Pocas cosas se movieron en la gama de vinos de Viña Salceda casi desde su fundación, cuando era iniciativa del marqués de Vargas, tras su salida de Bodegas Franco-Españolas, ni después, cuando pasó a propiedad de la familia Chivite, aunque ahí sí hubo modificaciones en el estilo de los vinos. El Mirador de la Salceda, con versión en blanco y tinto, es la primera incorporación al catálogo Salceda y es un tinto de cosechero clásico en todo, incluida cierta rusticidad en la boca y la nota de sulfuros en la nariz que no oculta un recuerdo vivo de vendimia madura, sana y fresca. Buen equilibrio en la boca, fresco y vivo, algo rugoso por la presencia tánica de juventud pero muy grato en los aromas frutales (frutillos silvestres) y de elaboración, con un también clásico toque amargo de salida.

Alvear Palo Cortado nº 7

PALO CORTADO. ALVEAR.

ZONA: DO MONTILLA-MORILES.
 CRIANZA: SOLERA DE 20 AÑOS.
 EVOLUCIÓN: LARGO PLAZO.
 PRECIO: 23,50 €.

94 Algo se mueve en los últimos tiempos en Montilla-Moriles, como en otras zonas del entorno, cuando había una especie de conformismo y no se cambiaban ni los vinos (eso es punto a favor) ni las presentaciones ni las gamas de productos. Alvear no se plegó a esa tendencia y desde hace años propone innovaciones en un catálogo muy cambiante en las formas aunque no tanto, afortunadamente, en los contenidos. Este nuevo palo cortado llega para cubrir una demanda de un vino que está de moda, aunque no sea elaboración muy habitual en la zona cordobesa. Vino bien envejecido, aromático y complejo, con elegantes matices de la crianza (frutos secos, maderas finas, especias) y un toque mineral (hidrocarburos, cal). Rotundo en la boca, con cierto cuerpo y centro glicérico, muy suave, grata calidez, sabroso (punto salino) y muy largo.



Vinos **maduros** al alza

Bendita guarda

LA GUARDA DEL VINO, LA ESPERA EN LA BOTELLA EN LA PAUSADA OSCURIDAD DE LA BODEGA, ES UN LUJO QUE NO CUALQUIER PRODUCTOR QUIERE, NI PUEDE, PERMITIRSE. PERO QUIENES LO HACEN, QUIENES TOMAN ESA DECISIÓN, TIENEN UN OBJETIVO COMÚN: APORTAR VALOR A ESAS ETIQUETAS Y ELEVAR SU PERCEPCIÓN COMO ARTÍCULOS DE LUJO, AL TIEMPO QUE SE ELEVA, TAMBIÉN, SU PRECIO.

TEXTO: RAQUEL PARDO

“As Sortes tuvo tal impacto cuando empezamos, que no supe decir que no, no supe guardarlo”, comenta **Rafael Palacios** sobre su etiqueta más emblemática. El riojano, productor en Valdeorras de grandes vinos blancos (una de sus marcas, Sorte O Soro, ha obtenido en varias ediciones de la Guía Proensa los 100 puntos que otorga su autor a un escaso número de referencias, mientras que As Sortes repite casi cada año en el olimpo, siendo puntuado a menudo entre 97 y 99 tantos) lleva mucho tiempo queriendo alargar la guarda en botellero, pero el temprano éxito que alcanzó con su bodega en el Valle del Bibei no se lo han permitido hasta hace poco tiempo: “Después de aprender a manejar la viña he empezado a guardar, y todos los años reservo una parte de la producción para ponerla a la venta más adelante”.

Palacios, que comercializa por cupos casi todas sus marcas, conoce de sobra el éxito comercial, pero no puede evitar lamentarse por la premura con la que tiene que despedirse de sus botellas para lanzarlas al mercado: “La añada ‘20 ha salido muy pronto, ya se ha vendido”, afirma, mientras considera que, con el tiempo, el consumidor “se hartará de beber marcas” y escoger vinos guiándose por la etiqueta exterior sin valorar el interior. Por eso está esforzándose para alargar los meses de botellero de As Sortes, que pasará a tener nueve en la cosecha de 2021, frente a los seis habituales. El próximo As Sortes saldrá, pues, en noviembre en lugar de en verano.

Esto requiere un “equilibrio financiero” y el trato con restaurantes que, en ocasiones, apuestan por el *botelleo* (comprar botellas en lugar de cajas de vinos para tener muchas referencias, pero poco stock). “Para mí, la guarda supone un descalabro económico, pero estoy dispuesto a jugármela porque me preocupa la reacción del consumidor”.

Blanco de guarda

Tras la guarda de As Sortes hay, también, una razón de estilo: cuando Palacios llegó a Valdeorras para elaborarlo en 2004, en su mente estaba el modelo de vino borgoñón, con potencia, volumen, amplio y redondo por la acción de la barrica.



Recuerda que no es habitual, en España, guardar los vinos blancos, que son presa de la venta rápida y la presión por tener cuanto antes la última añada disponible, pero “algunos hemos demostrado que los blancos pueden ser vinos de guarda; nos obligamos a manejar esa situación (la presión por lo último y la crianza suficiente en botellero) con mucho esfuerzo. Sobre O Soro, que recientemente ha obtenido 100 puntos por la publicación estadounidense *The Wine Advocate*, lo que ha provocado un aumento de la demanda y la consiguiente subida de precio, Palacios opina que “muchos se lo van a beber joven, y es un vino vibrante, que va a crecer mucho”, por lo que lamenta que esas botellas no vayan a tener una guarda que permita demostrar las afirmaciones del viticultor.



Pero tras más de diez años conociendo la viña, trabajándola, el perfil del vino ha evolucionado y se busca la tensión, la verticalidad y una característica salinidad, unas cualidades que pueden hacer que el consumidor perciba el vino como menos hecho, con falta de botella: “Yo quiero que As Sortes se disfrute, hemos ido haciendo un vino más largo, ahora las viñas son más viejas (en torno a 50 años) y nos dan mejores versiones de sí mismas: creo, en resumen, que ahora tiene más capacidad de emocionar”.

Quizá por estas razones, Palacios ha habilitado en su recién ampliada bodega una zona de botellero donde están guardadas entre 600 y 1.000 botellas de As Sortes, cuyo primer millar de unidades, de la añada 2018, saldrán en 2028 a un precio, lógicamente, superior en torno a los 52 euros que cuesta ahora una botella de este magistral godello.

Equilibrio y madurez

En la riojana Remírez de Ganuza, su propietario, José Urtasun, también lo tuvo

Marqués de Cáceres



Marqués
de Cáceres

RESERVA

SELECCIÓN Y CUIDADO DE NUESTROS
VINEDOS, GRAN EXPRESIÓN Y ELEGANCIA.
AUTHENTICITY AND CHOICE VINEYARDS,
ELEGANCE AND CHARACTER.

RIOJA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN CALIFICADA

www.marquesdecaceres.com

@marques_caceres

WINEinMODERATION
CHOOSE | SHARE | CARE

difícil a la hora de poner en marcha la prolongación necesaria de guarda en botellero que requería para su vino blanco, que en principio salió como Erre Punto Blanco. Era, desde su salida al mercado, un vino de guarda, pero llevaba la misma marca que su apreciado tinto de maceración carbónica, y eso, opina el empresario, generaba confusión en el consumidor. En la cosecha '13, la bodega lanzó su primer Remírez de Ganuza Blanco, cuyas existencias se agotaron en dos meses cuando salió al mercado en 2015, tal como relata Urtasun, y en este momento "hubo que decidir si sacábamos la añada '14 para proveer a los clientes o si la aguantábamos hasta que el vino estuviera más hecho".

Pese a sus reticencias, se decidió sacar la siguiente cosecha en octubre de 2015, pero "la situación persistía, y me tuve que plantear cómo hacer para que el vino no saliera con tan poco botellero, necesitaba que ganara en complejidad". Y es que, reconoce, solventar este dilema de provisión o guarda necesaria "es más un tema financiero que otra cosa" pero "para nosotros prima la satisfacción del cliente y hubo que arreglárselas con el objetivo de lograr ese difícil equilibrio".

La añada '18 fue clave para este blanco, porque Urtasun decidió que el vino saliera "en dos tramos", es decir, una primera partida, con la etiqueta genérica, que salió en octubre de 2019, y una segunda ya como blanco reserva, que no llegó a las mesas hasta octubre de 2019, ambos, con precio similar, en torno a los 27 euros.

El empresario reconoce que "la Covid ayudó, la demanda se contuvo y, aunque la facturación se resintió, nos vino bien para sacar un vino más hecho al mercado", porque, considera, "para mí, la crianza es responsabilidad de la bodega. Se ha perdido la posibilidad de encontrar vinos ya criados en muchos restaurantes, que los venden muy jóvenes y, como consumidores y amantes del vino, nos perdemos esa complejidad que pueden llegar a alcanzar". Apostilla: "Si tu política es elaborar vinos de guarda, tu comercialización también debe ir en sintonía", y aclara que está empezando a guardar partidas de algunas referencias (incluidos los blancos) para poder ofrecer verticales a los restaurantes que lo soliciten, porque también observa las difi-

cultades de los establecimientos para almacenar añadas de los vinos.

Urtasun ve, además, una oportunidad muy buena en el hecho de que no se encuentren grandes vinos de guarda con años en las cartas (alude a Borgoña como ejemplo y lo difícil que es hallar una añada vieja en un restaurante) y cree que vinos como los reservas y grandes reservas blancos como los suyos pueden encontrar un estupendo nicho comercial para colocar estas referencias, de estilo similar. El empresario resume: "Hay que

cuidar muchísimo la guarda, porque si el consumidor bebe tus vinos, tus marcas, y son vinos que no están hechos, tarde o temprano se cansa de tomarlos".

Redefinir estilo, encontrar el sitio

Otra estrategia distinta, pero también encaminada a lanzar al mercado un vino más hecho, más completo y que sea percibido como un blanco de guarda por los consumidores es la que ha seguido Marqués de Murrieta en su bodega de Rías



Baixas, Pazo Barrantes. La añada '19 salió al mercado a finales de 2021, marcando un antes y un después en la trayectoria de este vino, y con el acontecimiento de la pandemia mundial por medio.

La directora técnica de la bodega, **María Vargas**, explica que este cambio ha sido largamente meditado, y desde hace años se planteaban sacarlo con mucho más tiempo de botellero: "Barrantes siempre era uno de los últimos albariños del año en salir al mercado", comenta.

Pero la apuesta fuerte llegó en 2019, cuando se decidió cerrar comercialmente la venta de Pazo Barrantes, no sacarlo al mercado y guardarlo dos años en botellero, un hito que marcaba el futuro de esta etiqueta nacida en la añada '89. Los seis meses de crianza de ese albariño de la finca gallega de los Cebrián-Sagarriga

Madurez pionera

Tal vez por falta de costumbre, la guarda en el botellero de la bodega a la espera de un momento óptimo de consumo es más llamativa en el caso de los blancos que si se trata de vinos tintos. Casas como Enate intentan desde hace años, incluso décadas, retrasar la salida de alguno de sus blancos, el fermentado en barrica o el varietal de Gewürztraminer. La presión de la demanda y el miedo a salir de las listas de vinos de los restaurantes frustran esa aspiración de madurez. Algunas bodegas se limitan a lamentar que sus vinos se beban demasiado pronto, pero otras toman iniciativas, como crear nuevas referencias a partir de vinos guardados más tiempo en la bodega. Hay tres pioneros destacados en este sentido, dos con vino blanco y otro con tinto. Ramón Guitián, fundador de La Tapada, siempre defendió la mejora de su varietal de Godello en la botella, incluso en los tiempos heroicos del lanzamiento de la marca, en plena euforia por los blancos del año. Era fácil comprobar que los godellos van mejor pasado un tiempo, y sin necesidad de barrica o lías, que en su juventud. En 2011 materializaron ese convencimiento al lanzar el blanco Guitián +50 '06, que no era otra cosa que el Guitián joven guardado en la botella, en una nave en completa oscuridad (José Hidalgo, asesor de la bodega, lucha contra el olor a luz, un defecto más frecuente de lo que se piensa) y con las debidas condiciones ambientales. Unos años después, en 2015, salía al mercado Pazo Señoráns Colección '11, un albariño con el que la familia Mareque ponía en la calle parte de su reserva de botellas del blanco joven guardada en la bodega. Marisol Bueno siempre fue una convencida de las virtudes de la guarda en el albariño y, también en época de la pasión por el blanco joven del año, que aún sigue, fue pionera en la línea del blanco criado en depósito con sus lías: era el Pazo Señoráns Selección de Añada '95, que salió al mercado en 1997. El capítulo de tintos también tiene su marca reivindicativa. Carmen Enciso y Luis Valentín son especialistas en elaborar vinos finos, vinos que salen al mercado en un buen momento de consumo, pero se resisten con todas sus fuerzas a la idea de que sean vinos efímeros, de corta evolución. Para demostrarlo en 2016 lanzaron su Valenciso 10 Años Después '05, que es su reserva Valenciso guardado durante una década. Al principio fueron las mismas botellas; después han variado ligeramente el proceso, con una prolongación de los plazos de estancia en depósitos de hormigón, pero no ha sido un cambio esencial en un tinto bien desarrollado pero vivo, clásica finura de Rioja Alta y al mismo tiempo pura vanguardia. Si se habla de espumosos, casas como Gramona o Recaredo apuestan por vinos con guardas muy largas en botelleros. Los primeros quisieron romper el paradigma de que en Penedès los vinos tenían que ser jóvenes en 1997, cuando empezaron a trabajar en los Enoteca, espumosos que sobrepasan los diez años de crianza, que ya tenía su Celler Batlle, y suben su precio por encima de los 100 euros. Tras ellos, en 1999, Ton Mata comenzó a elaborar el excepcional Turó d'En Mota (95-100 euros), un vino que sumaba al concepto de espumoso de una sola variedad y una sola finca el de una guarda de 120 meses, tiempo de crianza que comparte con AA10 (120 euros la cosecha inaugural, 2010), la última creación de Alta Alella, también concebida con la intención de mostrar la capacidad de envejecimiento del espumoso, en este caso, del cava.

ARZUAGA



477000634

han pasado a ser 24, de los cuales 12 son guarda en botellero. Además, añade Vargas, se ha tocado la elaboración, se ha puesto más acento en el viñedo.

La enóloga explica que siempre han pensado en Barrantes como un vino de guarda que, además, “no quiere prisa, nace desde el nerviosismo que se ha ido instalando en los mercados, pero evoluciona a la tranquilidad”, y añade que la Albariño es una uva que impone su ritmo y no gusta de intervenciones, “nos ha enseñado a escucharla, respetarla, a que ella manda y eso implica darle tiempo de desarrollo en botella”.

Además del estilo, que incluye parte del vino con crianza en bodega de acacia, se ha reducido la producción a la mitad,



no a los 40 de esta nueva añada, una apuesta que Vargas califica de éxito porque “hemos querido hacer un vino que dé mucha satisfacción al consumidor por el precio que tiene”. La enóloga no duda de que este cambio ha dado como resultado un gran vino del mundo: “Dentro de diez años, lo hablamos”, comenta entre sonrisas.

Hacia un consumidor exquisito

El consumidor está también en el centro de la estrategia de guarda de Abadía Retuerta, una bodega situada en Sardón de Duero que recientemente ha obtenido la denominación de origen propia, Pazo Abadía Retuerta. Su director general, **Enrique Valero**, se remonta doce años atrás para datar un giro en la filosofía de elaboración y comercialización de los vinos. En ese momento, relata Valero, se apuesta por realzar el valor del viñedo y el trabajo en la bodega, lo que implicaba esperar: “Quisimos fijar nuestra marca en la mente del consumidor, que es infiel por naturaleza. Redujimos la producción (desde 1,2 millones de botellas a unas 750.000) y trazamos un plan gradual en el que el factor tiempo tuviera su papel”.

El objetivo fue, cuenta el directivo sevillano, aumentar la producción de vinos de menor rotación y más valor añadido y reducir mucho la de los vinos que más rotan, como Rívola. “Modificamos la nave de bodegas para tener un botellero más grande y poder almacenar hasta tres añadas en la bodega, porque no sacamos

los vinos antes de tiempo. Sus añadas en el mercado se remontan a 2016 y 2017 y sus pagos (vinos elaborados con una sola variedad como Tempranillo, Cabernet Sauvignon o Syrah) sobrepasan holgadamente los 50 euros en tiendas y, si se encuentra alguna añada más antigua, el precio se dispara (he localizado un Petit Verdot de 2001, de 75 cl. a 450 euros, y un Pazo Garduña de 2005 a 260).

Valero recuerda que la espera requiere músculo financiero y que, en el caso de Abadía Retuerta, también se ha necesitado resolver más de un rompecabezas para encontrar el equilibrio entre el flujo de botellas en el mercado y los cambios en la elaboración para ofrecer a los clientes vinos en su momento ideal de consumo: “Nuestra filosofía es que el consumidor aprecie cómo crece el vino en la botella” y han invertido, también, en corchos, tapando los vinos en espera de una larga guarda.

Pero, más allá de los costes y del esfuerzo de almacenaje, el directivo remarca que lo importante es dónde se posiciona el vino, porque “la excelencia no se construye en dos días”. De forma similar a Rafa Palacios, Enrique Valero ha optado por guardar un número de botellas que no especifica de cada añada y poder ofrecer cosechas históricas en el futuro.

Excepciones en hostelería

Esta opción, la de ofrecer añadas antiguas, también la contemplan profesionales con verdadera pasión por el vino. María José Huertas comenta que, en el restaurante cuya bodega dirige desde hace más de dos décadas, La Terraza del Casino, suele comprar botellas para guardar y tener la opción de ofrecer a los clientes cosechas con más años: “Teniendo en cuenta que hay vinos que salen demasiado jóvenes, lo único que puedes hacer es ir renovando añadas y vendiendo las más nuevas para ir guardando las más viejas y poder contar con una vertical”.

Los vinos jóvenes tienen un precio más bajo en carta, y cuando se van agotando, se pueden ofrecer otras añadas, a un precio más elevado. “Creo que hay que apostar y apoyar a las bodegas que sacan los vinos más hechos, ya que es una labor que hacen ellos en lugar de ha-



(de 200.000 a 100.000 botellas) y en la etiqueta de este nuevo Pazo Barrantes, que también tiene una nueva silueta de botella, se puede leer “Gran Vino”. Por si a alguien le quedaban dudas de lo profundo que ha sido este cambio.

Para rematar esa subida en el escalón del prestigio, el precio del vino ha pasado de rondar los 15 euros a estar en tor-



Monte Real

LO IMPORTANTE ES
COMPARTIRLO
PARA QUE PERDURE



92 PTS.

JAMES SUCKLING.COM



WINE IN MODERATION
ELEGIR | COMPARTIR | CUIDAR

BODEGAS RIOJANAS, S.A.

www.bodegasriojanas.com  BodegasRiojanas  bodegasriojanas

cerla nosotros; debemos tener esos vinos en carta para ofrecérselos a un cliente que quiera disfrutarlos ya redondos”.

Huertas señala, también, la importancia de educar al consumidor en el valor de esta guarda: “Ya no solamente un Tondonia viejo, que no es tan asequible para muchos clientes y del que hay pocas botellas, también hay que ir eliminando la idea de que los vinos blancos tienen que ser del año o si no parece que les das un vino pasado”. La labor del sumiller, resume, es conocer el perfil de los vinos para poder ofrecerlos en su mejor momento, “que esté ya redondo o, al menos, que haya integrado la madera” y ofrecérselos al cliente para que los disfrute al máximo. “A veces nos toca guardarlos un poquito a nosotros, pero si es la bodega la que hace esta labor también debemos apoyarlo”.

Ganar tiempo al tiempo

La estrategia de la directora técnica del Grupo Entrecanales Domecq e Hijos, la *master of wine* **Almudena Alberca**, ha sido “embotellar antes” para alargar la guarda de algunos de los vinos de prestigio que elabora, es decir, no dejar mucho tiempo los vinos en depósito para aprovecharlo y ganar meses de crianza en botellero. Destaca los cuatro años de crianza total que tiene su verdejo fermentado en bodega Caserío de Dueñas y confirma que su gama de Rioja Cosme Palacio 1894 también alargará su estancia en botellero para salir más pulido al mercado.

La enóloga resume la evolución del vino en el cristal, si bien remarca que esto cambia por variedades y zonas de producción, como un paso de lo primario a lo terciario. Cuando se elabora pensando en un largo desarrollo, al principio el vino “tiene mucho de todo”, es decir, mucha concentración, mucho color, mucho tanino, mucha fruta, mucha potencia; pero lo que aglutina y equilibra eso es el tiempo que pasa encerrado en la botella. También recuerda que, pese a lo que se pueda pensar, sacar al mercado los vinos muy hechos es algo que otros países del Viejo Mundo, como Francia o Italia, no hacen: “se lanzan a la calle y es el consumidor el que tiene que apañárselas para guardarlos”, recuerda.

Alberca opina que la guarda es un proceso que requiere músculo financiero

porque “pueden pasar muchos años entre la cosecha y la salida al mercado” pero también apunta que su decisión es que los vinos se vendan con posibilidades de desarrollo en la botella, y que sea precisamente el consumidor el que decida qué tiempo los aguanta sin descorchar. Recuerda, además, que un vino más hecho tiene una vida comercial más corta, y los grandes vinos del mundo tienen que ser capaces de envejecer, por lo menos, una década.

Sobre si la pandemia ha influido, para bien o para mal, en esta guarda extra de los vinos (conviene recordar que la Covid-19 supuso un 17,3 por ciento menos de comercialización en 2020 en nuestro país), Alberca reconoce que “ha ayudado” a sujetarlos en la bodega, aunque la decisión de contener sus etiquetas “es buscada”.

La que no lo ha sido, en contraste, es la del productor de Chiclana Primitivo Collantes, quien reconoce que el parón



de la hostelería mantuvo parado el stock de algunas de sus etiquetas más especiales, como Tivo, su blanco de uva Rey, y Socaire Oxidativo, un vino seco de Palomino que se cría sin velo de flor, ambos, con producciones muy limitadas (1.200 y 1.000 botellas, respectivamente) que sobrepasan los 30 euros de precio de venta al público.

Si bien Collantes reconoce haberse visto obligado a guardar en torno a seis meses más los vinos en la bodega, también admite que esta crianza “les ha venido muy bien” y recuerda que en esta zona no es habitual guardar vinos tranquilos, y menos, tanto tiempo. Eso sí, el chiclanero no ha aprovechado para subir los precios, por lo que la cosecha ‘16 de Socaire Oxidativo y la ‘18 de Tivo son, ateniéndose a los beneficios de la guarda, una ganga para el consumidor.

La espera rosa

La última categoría en incorporar la guarda como un elemento que arroja grandes vinos al mercado ha sido la de los rosados. No ha sido tanto en términos de que la bodega los guardara en botellero como la elaboración pensando en que tengan una vida larga, más allá del refresco al que el consumidor suele estar habituado cuando toma este tipo de vinos. Entre los pioneros hay que citar al navarro Chivite Colección 125, uno de los primeros vinos de este tipo, elaborado con uva blanca y tinta y con crianza sobre lías y en barrica, ideado por la familia Chivite y el enólogo francés Denis Dubourdieu, quien ha sido su asesor hasta su muerte, en 2016.

Años después, el enólogo Fernando Chivite, ya fuera de la bodega familiar, creó Arbayún, rosado procedente de viejas viñas de Garnacha de la Baja Montaña, en la DO Navarra, pensado para durar. Se desmarcó claramente del carril del rosado navarro, y en general de esos rosados jóvenes fragantes en primavera y muertos en invierno. Aún se puede disfrutar de un Arbayún '15 sensacional, guardado como oro en paño por algunos restaurantes. El fallecimiento de su creador ha dejado en el aire la continuidad de ese rosado revolucionario, pero no se pierde la esperanza.

La guarda mejora y hace ganar complejidad a estos nuevos rosados, que se proveen de estructura y acidez gracias a su composición con uvas tintas y una proporción de blanco. Así se concibe también otro de los vinos que ha elevado la percepción del rosado español como vino de guarda, Le Rosé de Antídoto, un vino a base de Tempranillo y Albillo de la región soriana de San Esteban de Gormaz que incorpora crianza en barrica grande, pero para el que la botella es una condición indispensable si se quiere disfrutar de todo su esplendor, pese a que sale al mercado cuando no lleva mucho tiempo embotellado. Su creador, el francés Bertrand Sourdaís, lo concibió como un rosado que mira al pasado, a los claretes que hace medio siglo y más se consumían en la zona.

Con vocación de guarda, pero más de la que lleva cuando sale al mercado creó Carlos Esteva su Gran Caus Rosat, un vino a base de Merlot que no solo prescinde de ceñirse a modas y buscar tonos pálidos, sino que busca la complejidad que solo se logra con tiempo de botella. Sí que sale con un año de guarda el rosado de alta gama del proyecto Milsetentayseis, que el grupo Alma Carraovejas puso en marcha para mostrar el gran valor vitícola del pueblo de Fuentenebro (Burgos). La Peña, que así se llama por la finca de la que procede, se elabora con uvas de distintas castas, algunas de ellas antiquísimas, plantadas en una extensión que no alcanza la media hectárea, y su perfil, donde destaca una gran mineralidad y una vibrante acidez, es, claramente, el de mostrar no solo el territorio sino la longevidad del líquido.

R. López de Heredia-Viña Tondonia, de Rioja, ha hecho de su rosado de guarda (ahora está a la venta la añada '12, a un precio que sobrepasa los 100 euros en algunas tiendas) un auténtico unicornio, un vino casi imposible de encontrar y que, además de salir con cuatro años de barrica y varios de botellero, multiplica su precio con el paso de los días. ■

EST. 1927

Protos



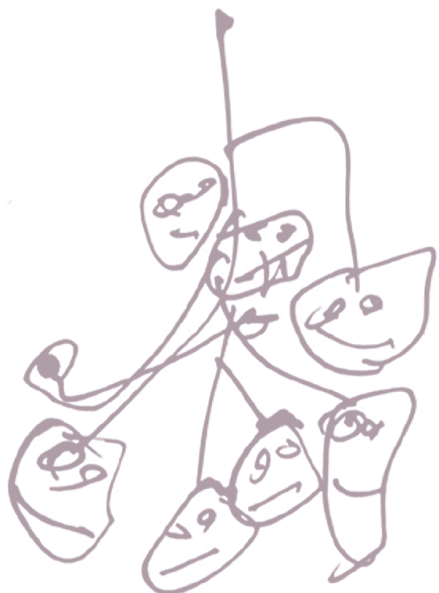
ENTRADA MÁS FUERTE EN
LAS 50 MARCAS
MÁS ADMIRADAS
DEL MUNDO



COMPRA Y PROMOCIONES
ESPECIALES EN EL QR



Enate 30 años



Con nombre propio

ENATE CUMPLE TREINTA AÑOS DE SU PRIMERA COSECHA CON RENOVADOS VOTOS DE BODEGA INNOVADORA Y DE COMPROMISO CON SU ENTORNO. BODEGA DE INDIANOS, TRAJÓ A LA ZONA MÁS RECÓNDITA DE ARAGÓN EL MODELO, LAS TÉCNICAS Y LAS VARIEDADES DE UVA QUE MARCABA EL NUEVO MUNDO VITIVINÍCOLA Y SE CONVIRTIÓ EN REFERENCIA DE MODERNIDAD PARA SU ZONA, SU REGIÓN Y, EN GENERAL, PARA EL VINO ESPAÑOL. BODEGA Y CONCEPTOS DE VANGUARDIA, CON SUSTENTO FIRME EN LA VIÑA.

TEXTO: A PROENSA / FOTOS: PLANETAVINO

DE IZQUIERDA A DERECHA:
JESÚS SESÉ, LUIS NOZALEDA
Y JESÚS ARTAJONA

En treinta años, un plazo muy corto en la trayectoria de una bodega, Enate se ha equiparado a ese puñado de bodegas elegidas que son referencia en sí mismas. Nació como una de las banderas de la DO Somontano, joven denominación de origen que, a impulso de sus dos o tres bodegas punteras, se convirtió en uno de los nombres de moda en los años del cambio de siglo. Poco después, el nombre de Enate traspasó esa barrera para circular con nombre propio y ser una de las pocas que podría prescindir de la referencia geográfica que contribuyó a crear.

Es una bodega diseñada para la producción de vinos tintos e instalada en una comarca productora de tintos pero su lanzamiento, de la bodega y con ella de la DO Somontano, se apoyó en el rápido prestigio alcanzado por los vinos blancos, capitaneados por Enate Chardonnay fermentado en barrica. Por imperativos de las crianzas que obligaron a



LUIS NOZALEDA
PADRE E HIJO

esperar a los primeros vinos tintos, blancos fueron sus primeros vinos en el mercado, junto a un rosado, el único que salía sin paso por barrica en los primeros años, precisamente hasta la llegada del segundo varietal de Chardonnay, Enate Chardonnay 234. Sin embargo, esos vinos pioneros aportaban un estilo tan novedoso al vino aragonés que las gentes vieron a la desconocida zona vinícola del prepirineo oscense como área con vocación de vinos blancos.

Pan, queso y vino

La historia es bien conocida y la anécdota también. En los años sesenta el asturiano Luis Nozaleda Maujo emigró a México, donde prosperó con negocios de panadería. La familia no perdió nunca el contacto con España y sus dos hijos, Juan Carlos y Luis, estudiaron en Madrid y en 1981 fundaron la empresa Nozar, que se convertiría en poco tiempo en uno de los grupos inmobiliarios más importantes del país.

No se conformaron con los negocios del ladrillo y buscaron diversificar sus actividades. Entraron en el sector agroalimentario por la vía del queso, con un manchego de la comarca de Puertollano, y después harían un breve recorrido en el terreno de las chacinas de cerdo ibérico. Y, mientras, pusieron en marcha Enate. La familia no tenía otra relación con el vino que su papel de consumidores, pero pensaron que, ya que tenían un buen queso, había que añadir un buen vino para completar la mítica alianza.

Había que buscar una zona idónea en un tiempo en el que Rioja y Ribera del Duero parecían saturadas, Priorato emergía pero era muy pequeña y Toro todavía no era ni promesa aunque ya era objeto de deseo de inversores del mundo del vino. Alguien sugirió el nombre de Somontano, una comarca desconocida del pie de monte pirenaico, que había accedido a la denominación de origen en 1985 y que estaba llamada a liderar la renovación del viñedo arago-





JESÚS SESÉ
PADRE E HIJO

nes, impulsada por la administración autonómica para lo que a finales de los ochenta había puesto en marcha Viñas del Vero y comenzaba a apoyar la renovación de la cooperativa.

La llegada de Enate sería muy bien recibida para formar, con las otras dos, la punta de lanza del impulso a una zona en la que, además, actuaban tan solo tres pequeñas bodegas familiares y la histórica de la comarca, Bodegas Lalanne, fundada en la efímera época de bonanza derivada de la filoxera y muy venida a menos.

En la exploración de la zona entraron en contacto con Jesús Sesé, viticultor de familia de viticultores de Salas Bajas, que había plantado viñedo, sobre todo con variedades de uva internacionales. Jesús Sesé es un caso raro de viticultor profesional, que siempre quiso dedicarse en exclusiva al viñedo sin pensar en hacer bodega: “lo mío es la viña, soy feliz en el campo y cada día hago al menos diez kilómetros por las viñas. ¿Bodega? Tal vez mi hijo, si quiere...”.

ENATE SE HA EQUIPARADO A ESE PUÑADO DE BODEGAS ELEGIDAS QUE SON REFERENCIA EN SÍ MISMAS.

Los Nozaleda le convencieron para que se uniera al proyecto, pero no costó un gran esfuerzo: “Me sedujo el abuelo, Luis Nozaleda padre, una persona increíble que fue mi amigo hasta que murió en enero de 2021. Le dije: ‘no tengo ni un duro, ¿cómo voy a pagar mi parte?’ y me contestó. ‘la pagarás con tus uvas’. Siempre he sentido la casa también como mía”.

Un nombre sonoro

Sesé aportó las uvas de sus 25 hectáreas de viñedo, con las que se había elaborado el primer Gran Vos, de Viñas del Vero, y con ellas también el nombre de la bodega. Esos viñedos primeros están en el valle de Enate, un nombre sonoro que fue el adoptado como marca y, aunque la bo-

mente, que se hizo cargo del marketing, hoy a cargo de su *segunda*, Ana Gállego. Jesús Sesé está desde el principio al frente del viñedo, con el refuerzo de un equipo en el que ya figura su hijo.

En la enología, también desde el minuto uno, Jesús Artajona, zaragozano que se incorporó a Enate dos meses antes de la vendimia de 1992 procedente de Torres, donde estuvo seis o siete años y de un periplo por Francia que incluyó Château Margaux en 1985 (“el año que llegó Paul Pontalier”). Se casó con una barcelonesa con raíces en Barbastro y ahora se siente “más de Barbastro que de cualquier otro sitio”.

Las primeras elaboraciones se hicieron en unas naves provisionales mientras se construía la actual, firmada por el archi-



dega se bautizó como Viñedos y Crianzas del Alto Aragón, es el que se ha consolidado como designación de la empresa.

La empresa se fundó en 1991 y al año siguiente se elaboró la primera cosecha, que se comercializaría en 1993. Enseguida se formaría bajo la dirección de Luis Nozaleda un equipo gestor poderoso, cuya base se mantiene. Se nombró director general a José de Ramón, que aportaba larga experiencia, lo mismo que Ramón Justes, fallecido reciente-

tecto Jesús Manzanares, una bodega en la que ya se plasmaba la pasión de los Nozaleda por el arte contemporáneo. El blanco Enate Chardonnay fermentado en barrica, que salió al mercado a finales de 1993, fue el primero que incorporó en la etiqueta la reproducción de una obra, en este caso de Antonio Saura. Después se ha adoptado un cuadro de los que integran la colección que se expone en la bodega, como imagen de cada uno de los vinos que componen el catálogo de Enate.



El signo de los tiempos

Enate Chardonnay fermentado en barrica es una referencia en evolución. No es una foto fija sino que presenta un trayecto dinámico, aunque su imagen sea la contraria. En sus primeras cosechas transmitió una idea de vino del Nuevo Mundo, que era el perfil que se llevaba incluso en zonas tradicionales europeas, y se ha mantenido ahí, como referencia de ese estilo, a pesar de que ha evolucionado a lo largo de sus treinta años de vida en un camino que se ha hecho más evidente en las últimas cosechas. En el proceso dejó atrás ese perfil de blanco potente, marcado por la madurez de una variedad generosa, por la elaboración y por la crianza en barricas nuevas, el estilo de esos blancos opulentos casi con estructura de tinto.

Pasó por una fase de vino inmediato, que salía al mercado un tanto prematuro (es la obsesión de Jesús Artajona, el enólogo, que piensa que los vinos salen demasiado pronto y se consumen antes de tiempo) pero que alcanzaba con cierta rapidez su momento óptimo de consumo. Ahora quiere acercarse a parámetros europeos de frescura y longevidad, en un paso que es más evidente en las dos últimas cosechas.

La cata muestra que, a pesar de proceder de viñedos vanguardistas, muy controlados en todos los aspectos, los vinos tienen poca intervención y siempre la misma fórmula: fermentación y seis meses en barricas nuevas de roble francés, con trabajo de lías. Expresan por tanto los rasgos impresos por los avatares de cada cosecha, aunque también cierta evolución en sus rasgos, impuesta seguramente por los de la barrica: quedaron atrás los recuerdos característicos de mantequilla tostada que eran rasgo diferencial en los primeros años y se favorece la expresión frutal. Perfiles diversos definidos por la influencia climática, a pesar del riego y de esos controles estrictos en la viña y de la precisión en la elaboración y crianza.

Compromiso con la zona

Ese primer año, 1993, salieron cuatro vinos de la cosecha '92, dos blancos, el varietal de Enate y un Enate Macabeo-Chardonnay, Enate rosado y un tinto muy autóctono, Enate Tempranillo-Moristel. Las variedades autóctonas, si se considera a Tempranillo como tal, no han cuajado bien al menos en el ideario de Enate. Tuvieron un trayecto muy breve tanto el blanco joven como el primer tinto y en el desarrollo de la gama de vinos, que suma trece etiquetas, se ha apostado por las variedades internacionales.

“No nos gusta Moristel, que nos parece sin peso, afirma Jesús Artajona, y tampoco tenemos mucha confianza en la tinta Parraleta ni en la blanca Alcañón, que es muy basta. Otra cosa es Tempranillo, que no se adapta bien pero sin duda es una gran variedad. Y con Garnacha estamos probando y vamos a lanzar un varietal en Bodegas Laus”.

Ese criterio en cuanto a las variedades de uva no está reñido con un compromiso serio con la DO Somontano, donde se ha dado una confluencia feliz: a pesar de la apuesta decidida por las variedades internacionales y por un estilo Nuevo Mundo que fue innovador en la región, hay una apuesta por la zona que no todos los nativos tuvieron. La inversión en



Enate '01

80 Evolucionado al límite pero no está roto. Nariz ajerezada, con recuerdos de frutos secos, frutas carnosas desecadas (orejones) y especias. Sostenido por la acidez, muy suave (sedoso), centro glicérico, notas tostadas y de almendras.

Enate '03

83 Mantiene sus peculiares recuerdos de mantequilla tostada, con tonos de fruta blanca confitada y orejones; ya algo cansado pero no se mantiene mal. Fluido en la boca, cremoso en el centro, buena acidez, muy suave, amplio.

Enate '09

73 Acusa el paso del tiempo, más evolucionado que los dos más viejos. Nariz sencilla, con dominio de recuerdos de madera de calidad, toque de caramelo. Algo abierto en la boca, buena acidez, salida amarga-tostada, secante.

Enate '10

88 El tiempo no le aportó complejidad pero tampoco le restó carácter frutal. Aromas de fruta blanca confitada, tonos de especias y un toque de latón. Salino en la boca, suave, toques de hierbas aromáticas, almendra tostada.

Enate '12

88 Bien desarrollado, con cierta complejidad en la nariz y maduro en la boca. Aromas de frutas maduras, tostados y ahumados, toques de maderas finas. Suave y fluido, justo de acidez, centro glicérico, equilibrado, amplio, largo.

Enate '13

92 Elegante madurez, fresco, sugestivo. Amplio en la nariz, con tonos de cítricos y frutas desecadas, toques tostados y lácteos (crema catalana). Vivo en la boca, fresco, equilibrado, suave, seco, sabroso, expresivo en aromas, largo.

viñedo propio, que ronda las 500 hectáreas, el respaldo a Bodega Pirineos, en cuyo capital entraron junto con la cooperativa, Viñas del Vero y el Gobierno de Aragón, o el rescate de Bodegas Laus, que estaba en concurso de acreedores, son buena prueba de ello.

Y eso a pesar de las dificultades propias. El primer salto adelante vitícola se dio en 2004 con la compra de la finca Torre Fierro, con 75 hectáreas de viña que en 2007 alcanzaron la centena. La crisis del ladrillo frenó la progresión y

ENATE ES UNA DE LAS POCAS MARCAS QUE PUEDE PRESCINDIR DE LA REFERENCIA DE DENOMINACIÓN DE ORIGEN.

las dificultades de Nozar a punto estuvieron de hacer zozobrar a Enate, que también entró en concurso de acreedores en verano de 2009 arrastrada por la casa matriz, que era la principal acreedora de la bodega.

Nueva etapa

Los Nozaleda hicieron malabares para mantener el proyecto. Aunque en algún medio se llegó a publicar que se había vendido la bodega, la crisis fue de corta duración y Enate salió de ella con fuerzas renovadas. En el camino quedaron algunos de los proveedores de uva, que no tuvieron confianza en el futuro de la empresa. Los que quedaron vieron crecer el viñedo, que en la actualidad suma 457 hectáreas en propiedad a las que hay que añadir otras 180 de viticultores del entorno, que se controlan desde la bodega.

Vieron también crecer el grupo, que había comprado Las Moradas de San Martín (DO Vinos de Madrid) y había entrado en la propiedad de Aalto Bodegas y Viñedos (DO Ribera del Duero), junto a otra familia asturiana, los Masaveu, también titulares de un grupo bodeguero, y los fundadores, Mariano García y Javier Zaccagnini, que saldría más adelante para dedicarse de lleno a su proyecto personal. Y en una especie de trayecto circular, hay que añadir la puesta



Enate '14

95 Fino y complejo, en gran momento de consumo. Rico en matices, con presencia de la crianza (tostados, ahumados, especiados) y fruta madura. Ensamblado, suave, ágil, fresca acidez, textura fluida, sabroso, persistente.

Enate '15

SC Evolucionado, abierto. Signos de oxidación tanto en la nariz (frutos secos, maderizado) como en la boca (abierto, desequilibrado). Alterado.

Enate '16

92 Desaparece el recuerdo de mantequilla tostada para dar paso a la fruta y a una mayor frescura. Fruta madura, cítricos, notas ahumadas y especiadas. Conjuntado en la boca, con relieve y fresco, sabroso, amplio, muy frutal, fino.

Enate '17

97 Excelente, desarrollado y fresco, en gran momento pero con futuro. Nariz amplia, compleja, con mucha fruta y sutiles matices de crianza y evolución positiva. Equilibrado, con cuerpo y con nervio, suave, conjuntado, sabroso.

Enate '18

93 Complejo y amable, con proyección de futuro. Muchos matices aromáticos, tanto de fruta como de elaboración y crianza; destacan los cítricos y un toque de curry. Equilibrado, con cuerpo y fresco, madera integrada, sabroso.

Enate '19

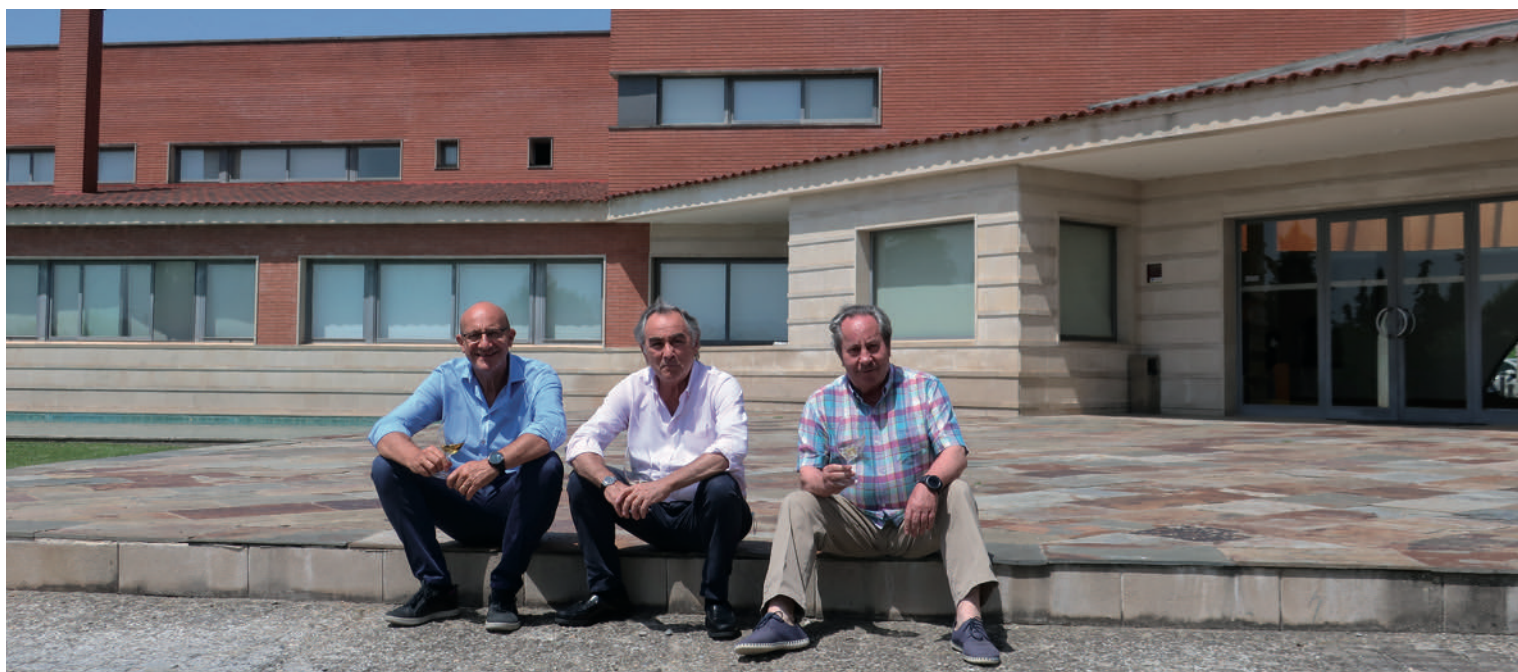
96 Bisagra entre dos estilos, el nuevo y el viejo mundo. Fruta madura (frutas de hueso, cítricos, piña) y recuerdos de crianza en madera nueva de calidad. Equilibrado, grata y viva acidez, sabroso, carnoso, bien dibujado en aromas.

Enate '20

95 Complejo y fresco, entero, con futuro. Buen balance de fruta y crianza, con protagonismo de los rasgos primarios matizados pero no dominados por la crianza. Equilibrado, cierto cuerpo, viva acidez, seco, sabroso, expresivo, largo.

Enate '21

90 En fase de ensambladura y definición. Aromas francos y finos, en buen balance fruta-crianza, ensamblados pero apenas desarrollados. Buen perfil en la boca, enteros, aún con puntas de roble, fresco, vivo, sabroso, muy limpio.



en marcha de un singular proyecto bodeguero en el estado de Guanajuato, en México, al pie de la Sierra Madre, como si la vecindad de las montañas fuera una querencia para la familia Nozaleda.

En 2016 integraron una de las bodegas icónicas del fracaso de los empresarios del ladrillo en el mundo del vino español en general y del Somontano en particular. La DO Somontano era una golosina y, como al panal de rica miel, acudieron inversores poco sólidos. Se montaron bodegas faraónicas, como Irius, ahora Summum, Olvena, que está abandonada, o Laus, por citar sólo los tres batacazos más espectaculares, que fueron, además, responsables en gran medida del declive de la imagen de marca de la DO Somontano.

Relanzar el Somontano

El compromiso de la familia Nozaleda llega hasta el objetivo de revitalizar la zona y no limitarse a dar brillo a Enate. Para bien y para mal, pero más bien por méritos propios, Enate es una de las po-

cas marcas, quizá la única en su zona, que puede prescindir de la referencia de denominación de origen, pero Luis Nozaleda considera que “eso sería desleal” y apuesta por un relanzamiento de la marca Somontano.

Ha dado pruebas sobradas de esa filosofía: Enate participa en todas las iniciativas de promoción, contribuyó, con Viñas del Vero y una entidad financiera, al rescate de la cooperativa y ha asumido Bodegas Laus, que estaba bajo administración judicial casi desde su mismo lanzamiento.

Con Bodegas Laus han integrado un viñedo aún más espectacular que la propia bodega. Un centenar largo de hectáreas de viña en un paraje único, coronadas por una enorme plataforma sobre muros ciclópeos en la que el anterior propietario pensaba construir un hotel de lujo. Para llegar, construyó incluso una carretera, cuya protección de la acción de la naturaleza es una de sus cargas más onerosas. El viñedo, al menos, sí ofrece calidad y belleza en

un paisaje de colinas y pequeños valles con distintas orientaciones, que permiten una viticultura diversa. Para gozo de Jesús Sesé, que tiene tarea ardua pero satisfactoria.

Se suma a la reconversión del viñedo y a la plantación de nuevas parcelas. En 2000 se plantaron 300 hectáreas y consideran que ya está viejo, lo que puede ser interpretado como un eufemismo para un cambio en los criterios de selección varietal y clonal y en los criterios vitícolas. En una primera fase se van a reestructurar 200 hectáreas y a renovar las técnicas de cultivo, con un control muy estricto en todas las fases. Por el momento no piensan en calificarlo como viñedo ecológico, aunque dados los criterios de trabajo que aplican, sería fácil acceder a la certificación.

Todo parece responder a la apertura de una nueva etapa que se deja ver también en cierta evolución en los vinos, con tintos en los que se combate la dureza piracínica de antaño y blancos con estilos más europeos y menos californianos, lo que es evidente de manera especial en las últimas cosechas de Enate Chardonnay fermentado en barrica, la marca que aportó el impulso inicial a la bodega y contribuyó de forma importante al lanzamiento de la DO Somontano. Hace sólo treinta años. ■

EL COMPROMISO DE LA FAMILIA NOZALEDA CON EL SOMONTANO LLEGA HASTA EL OBJETIVO DE REVITALIZAR LA ZONA.



El guardián de los aromas



CONTROLAR EL OXÍGENO Y EL TIEMPO

Con cada solución Diam, seleccione el aporte ideal en oxígeno y la duración óptima de envejecimiento en botella según el perfil y la historia de su vino. La gama de tapones de corcho Diam es única y hace del taponado el último acto enológico. Le permite responder con precisión a las expectativas cada vez más exigentes de sus clientes.

Diam, el poder de elegir

www.diam-cork.com



MENSAJE EN UNA BOTELLA
MARÍA PILAR MOLESTINA

El desconocimiento crea nuevos enemigos

¿Quién no conoce a alguien que no bebe vino porque le sienta mal? Muchos apuntan a los sulfitos como el demonio a perseguir, pero sin saber exactamente qué son y por qué pueden ser responsables de los estragos que presumiblemente sufren por su causa. La cuestión es que la tirilla de advertencia de “contiene sulfitos” despierta todas las alarmas. Como oí una vez, “si te advierten que están ahí, es porque son peligrosos y se quieren lavar las manos”. Evidentemente, en grandes dosis o personas alérgicas pueden ser realmente negativos, pero las cantidades están muy reguladas en el sector alimentario y resultan inocuas para la mayor parte de los consumidores.

En el fondo, los sulfitos son un *spinoff* del óxido de azufre (principalmente, dióxido de azufre SO_2) pero es algo totalmente natural que se origina durante la fermentación de las levaduras. Para quitarlos, deben pasar por reacciones químicas que sí que estarían introduciendo un proceso no natural que alteraría el vi-

las conservas y preparados a base de cereales, frutas y hortalizas desecadas, como los tomates, las pasas o incluso en muchos zumos envasados que se despachan en establecimientos de *take away*. En crustáceos, carnes y muchos embutidos, inhiben las reacciones que causan que el alimento presente colores más

Ocurre que la palabra es fea y amenazante. Sospecho que sería otra cosa si en el vino apareciera solo la mención de cualquiera de los del grupo E22 (del E220 al E228) que aparece en otros alimentos o si solo pusiera el símbolo de SO_2 dentro del óvalo azul como lo hace en cantidad de alimentos envasados. Todos los vinos tienen sulfitos propios y/o añadidos. La tendencia, cada vez más fuerte, de no añadir sulfitos al vino no se puede dissociar de la corriente del vino natural, pero eso no los hace completamente libres de sulfitos ni es perjudicial para personas que no presentan ningún problema alérgico.

¿Y si los sulfitos no fueran los únicos malos de la película, ni los responsables absolutos de las características negativas que se achacan en alérgicos? Las aminas biógenas surgen en el proceso de elaboración de un vino como resultado de la transformación de los aminoácidos, por la acción de las *oenococcus oeni*, bacterias lácticas, asociadas a la fermentación maloláctica. De entre todas las aminas biógenas, los expertos señalan a la histamina como la responsable de los dolores de cabeza y “mal cuerpo” tras el consumo de vino, en alérgicos. Esta coletilla, “en alérgicos”, es de vital importancia porque hace toda la diferencia. Nadie habla de las histaminas ni aparece reflejado el contenido de éstas en una etiqueta. En esto también unos tienen la fama y otros cardan la lana.

De todos modos, el siguiente anatema que se ve llegar en el horizonte vinícola es el rechazo a la presencia de la histamina. En breve, todo el que se precie de



no. Por otro lado, hay que tener presente que la cantidad de sulfitos en un vino es muy baja, aunque la mala prensa que llevan, hace olvidar que están también presentes en la cerveza, en los derivados cárnicos como la carne picada, las hamburguesas ya preparadas, las longanizas, las albóndigas y prácticamente en todas

oscuros y poco atractivos. Aparte de que, gracias a los sulfitos, la apariencia de los alimentos es más fresca, previenen contra la proliferación de bacterias, mohos y levaduras y consiguen dar al alimento una vida más larga, con un mayor margen de “consumir preferentemente antes de...”.



saber algo de vino mencionará la histamina. Compruebo que esto es una tendencia *in crescendo*; ahora, incluso se venden filtros domésticos que dicen eli-

minar la histamina para evitar sus efectos secundarios en tan solo tres minutos. Dan por hecho que son negativos y su presencia rechazable por principio. ¿Eliminar la histamina? ¿Efectos secundarios? ¿De qué cantidades estamos hablando? ¿En todas las personas? La confusión está servida.

Hace pocos años se observó un incremento de la presencia de histamina en los vinos, pero en los últimos años, con la mayor limpieza de bodegas y procesos, esto se ha controlado e incluso disminuido.

Asimismo, la producción se ve indirectamente afectada por los fenómenos asociados al cambio climático. Algunas de estas consecuencias son, por ejemplo, el incremento del pH y la disminución de la acidez de los vinos, siendo este un factor favorable para el crecimiento de bacterias lácticas y la síntesis de histamina.

los sulfitos son un 'spinoff' del óxido de azufre (principalmente, dióxido de azufre SO₂) pero es algo totalmente natural que se origina durante la fermentación de las levaduras.

Normalmente, las histaminas no causan ningún problema, ya que son metabolizadas rápidamente por una enzima comúnmente llamada DAO, aunque hay algunas personas que carecen de esta enzima y no asimilan bien la histamina. Solo en estos casos la histamina puede ser perjudicial para un individuo. Por otro lado, en dosis bajas, la histamina ayuda a defender al cuerpo contra los organismos infecciosos, ya que están involucradas en las respuestas del sistema inmune.

Antes de declarar la histamina como un enemigo público, como se empieza a hacer en otras latitudes, conviene saber las dosis que hay en el vino en cuestión y qué nivel de tolerancia o intolerancia se tiene. Nada es malo per se, ni bueno tampoco. Al final, la información es importante para entender y saber a qué atenerse. ■

ECOLÓGICO · ORGANIC



100% ECO

GARNACHA CENTENARIA



LAS MORADAS
DE
SAN MARTÍN



DO Terra Alta



El paraíso de la Garnacha Blanca

FORMA PARTE DE ESA CATALUÑA VINÍCOLA SEMIOCULTA. ZONAS HISTÓRICAS QUE NO TIENEN EL RELIEVE DE PRESTIGIO DE OTRAS MÁS MEDIÁTICAS O MÁS ACCESIBLES GEOGRÁFICAMENTE. LA DO TERRA ALTA, QUE YA SUMA 61 BODEGAS, SE CONSOLIDA COMO UNA DE LAS ZONAS EMERGENTES DE CATALUÑA. TIENE LA MAYOR SUPERFICIE MUNDIAL DE GARNACHA BLANCA, QUE SE DIBUJA COMO UNA VARIEDAD DE UVA A DESCUBRIR. COMO LA PROPIA COMARCA.

TEXTO: RAMON FRANCÁS

Desde el Consejo Regulador de la DO Terra Alta se afirma que el actual es “un momento en el que nuestros vinos gozan de muy buena salud entre el público profesional y también entre el consumidor final”. Sin embargo, se mantiene la preocupación ante la posibilidad de que la Terra Alta acabe siendo un territorio masificado de parques eólicos. Actualmente, la Terra Alta es la comarca catalana que cuenta con más estaciones. También preocupa el elevado número de productos elaborados por bodegas de la Terra Alta para grandes grupos en una comarca donde los vinos a granel siguen teniendo un gran peso.

El presidente del Consejo Regulador de la DO Terra Alta, Joan Arrufí, ve a la DO “mejor que nunca”. Añade que “se ha realizado un trabajo importante para que la gente tenga ya en su imaginario un territorio a través de una variedad, la Garnacha Blanca. Ahora toca que en el imaginario haya calidad y no sólo cantidad, y que suba el precio medio tanto de las uvas como de los vinos”. Arrufí entiende que “la reivindicación y protección de nuestro paisaje debe ser forzosamente complementaria con nuestro objetivo principal: continuar haciendo crecer a la DO Terra Alta, y que nuestros vinos estén cada vez más presentes en todo el mundo”.



De hecho, la zona, donde se está apostando por el enoturismo, y sus vinos son emergentes. Ya hay 61 bodegas (44 hace 9 años). Edetària, LaFou, Agrícola Sant Josep de Bot, Celler Cooperatiu Gandesa, Altavins Viticultors, Bàrbara Forés, Celler Frisach, Celler Josep Vins, Celler Piñol, Celler Xavier Clua, Herència Altés,

Les Vinyes del Convent, Bernaví, Vins del Tros y Celler Batea son algunas de las bodegas más destacadas. La Garnacha Blanca es la gran variedad estrella. Pero no todo son blancos en la DO Terra Alta. Las uvas tintas suman el 46 por ciento del total. El 76 por ciento de lo plantado en la comarca son variedades tradicionales.

La Terra Alta es una zona fronteriza y milenaria donde ya los Templarios cultivaban el viñedo, allá por el siglo XIII. Esta región interior de la provincia de Tarragona ha estado íntimamente vinculada al vino desde hace casi mil años. Es heredera de los edetanos, que fue un pueblo íbero de Hispania, en la Tarracense, y de los ilerconvones. La comarca conoció otros nombres y otras culturas. Los ilerconvones, pueblo íbero que dio nombre a la Terra Alta y los lugares vecinos, vivieron entre los siglos VI y I a.n.e. Autores de la época ya destacaron la personalidad de los vinos de la Terra Alta en los años 1296 y 1319.

“Vientos del cierzo y marinadas se pasean por las sierras calcáreas y los bosques de encina y pino carrasco mientras airean campos teñidos de almendra, viñedo y olivo, que hacen que esta



**POR
EL SABOR
DEL
TRABAJO
BIEN HECHO**



Tómate
Las COSAS

Con_Vino

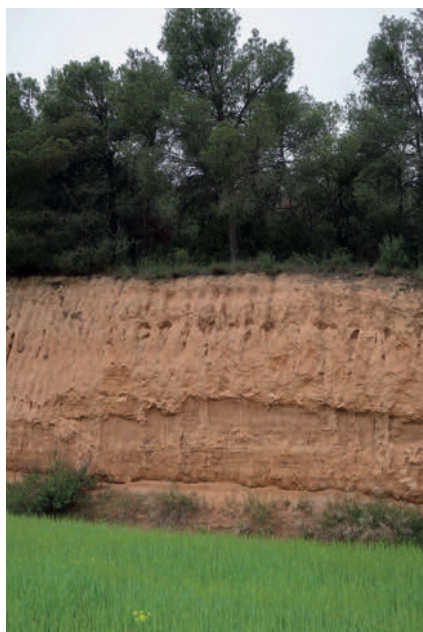


WINEinMODERATION

ELIGE | COMPARTE | CUIDA

El vino solo se disfruta con moderación.

tierra sea vista por muchos como la Toscana catalana”, según el Consejo Regulador. Es una tradición inmemorial, la de la Terra Alta, que brota de unos municipios con vida e identidad vitivinícola propia, del patrimonio familiar de viñedos y bodegas asociado históricamente al cooperativismo. Un sector, como es el vino, arraigado en la comarca, y que vivió a partir de los años noventa del siglo XX una progresiva modernización y profesionalización que le lleva hacia la excelencia.



DO Terra Alta, 50 años

Reconocida provisionalmente como denominación de origen desde 1972, la Terra Alta es una de las siete denominaciones de origen históricas de Cataluña, junto con Alella, Conca de Barberà, Empordà, Penedès, Priorato y Tarragona. Su situación geográfica, con un alto valor paisajístico, le ha llevado a ser reconocida por la UNESCO como Reserva de la Biosfera. En sus inicios, su consejo regulador se constituyó como una oficina descentralizada de la administración de la Generalitat de Catalunya, y así fue desde el reconocimiento oficial de la DO Terra Alta en 1982 hasta el año 2005, cuando en el marco de la Ley 15/2002, de 27 de junio, de ordenación vitivinícola, el Consejo Regulador alcanza plena capacidad



jurídica y de obrar para el desarrollo de sus funciones y se reconstituye como corporación de derecho público.

Es la zona vinícola más meridional de Cataluña. Está ubicada entre el río Ebro y las tierras del Matarraña (Aragón). Comprende los 12 términos municipales de la comarca histórica que le da nombre. Su paisaje mantiene todos los rasgos característicos de un terruño de interior cercano al mar Mediterráneo: cordilleras calcáreas prelitorales (Ports d’Horta, sierras de Pàndols y Cavalls), pequeños ríos (Algars y Canaletes), montañas de roca conglomerada, bosques de encina y pino

carrasco y, sobre todo, suelos agrícolas teñidos de los típicos cultivos mediterráneos: almendro, vid y olivo.

Los suelos de cultivo presentan generalmente texturas medias. Tienen como denominador común su riqueza en caliza, y son pobres en materia orgánica. El catálogo de suelos de la DO Terra Alta clasifica hasta 17 perfiles, entre los que destaca el *panal* (suelo arenoso profundo). Otro de los rasgos que reivindica el carácter mediterráneo de interior es la climatología. Abundante insolación y pluviometría escasa. Destacan dos particularidades: un singular equilibrio entre

Contra los molinos

Con una extensión de 700 kilómetros cuadrados y 12.000 habitantes —el 0,16% del total de habitantes de Cataluña—, la comarca produce el 25 por ciento de la energía eólica que se genera en Cataluña. Hoy en día, en la comarca de la DO Terra Alta hay 148 aerogeneradores en funcionamiento y, de llevarse a cabo los 96 más en trámite, el porcentaje se vería incrementado en un 65 por ciento.

El Consejo Regulador de la DO Terra Alta se muestra plenamente a favor de las energías renovables, pero pide también defender su paisaje, “eje de construcción de un potente proyecto de desarrollo enoturístico, entre otros motivos para que, después de más de diez años con proyectos eólicos en funcionamiento en la comarca, ha quedado demostrado que la aportación de estos proyectos a la Terra Alta es prácticamente nula, y que, además, no se está cumpliendo ni con los objetivos previstos por la Generalitat de Catalunya ni con las promesas hechas por los promotores”.





Blancos Garnacha sola y en compañía

Los enólogos y bodegueros locales defienden la Garnacha Blanca por su carácter de uva autóctona bien aclimatada al entorno y por la singularidad, por el hecho de que Terra Alta ofrece la mayor concentración de esa variedad en el mundo. Y se percibe cierta incomodidad cuando se menciona ese carácter sobrio en los aromas y tampoco muy alegre en lo que toca a frescura. No les gusta que lo mencione un forastero pero en el fondo lo asumen. La prueba es que se le han buscado distintas parejas de baile, en ocasiones en mezclas insólitas, que complementen sus carencias. La histórica es Macabeo, con el añadido más actual y ocasional de Moscatel, y las de la modernidad son otras foráneas, como la inevitable Sauvignon Blanc y, sobre todo, Viognier procedente del Ródano y, por ello, parece que adecuada para engarzar con Garnacha Blanca. Y, claro, se exploran al límite (trabajo con lías, crianza en barrica, los nuevos/viejos envases de envejecimiento...) sus posibilidades en solitario.



Herencia Altés La Serra '19

HERÈNCIA ALTÉS.
GARNACHA BLANCA; 3 MESES SOBRE LÍAS EN DEPÓSITOS DE HORMIGÓN, EL 10% ENVEJECE EN BARRICAS DE 300 L. 15,25 €.

92 Más delicado que potente, con finura. Aromas de fruta blanca, con notas de maderas nuevas (acacia fresca) y de almendra cruda. Buen paso de boca, equilibrado, madera bien conjuntada, suave, fluido, sabroso, fresco.



Lafou Els Amelers '21

LAFOU CELLER.
GARNACHA BLANCA; FERMENTACIÓN Y 6 MESES SOBRE LÍAS EN DEPÓSITOS OVOIDES DE HORMIGÓN, EL 10% ENVEJECE EN BARRICAS DE 300 L. 15,25 €.

91 Excelente versión de Garnacha Blanca. Aromas frutales y florales finos aunque no muy intensos, notas de manzana, cítricos y flores blancas. Cierto cuerpo, buen equilibrio, suave, fluido, conjuntado, seco, sabroso, bastante amplio.



Ànima de l'Avi Arrufí '20

CELLER PIÑOL.
GARNACHA BLANCA; 7 MESES EN DEPÓSITO OVOIDE DE HORMIGÓN. 16 €.

90 Insólita riqueza de matices aromáticos; notas de frutas blancas, cítricos, camomila, hinojo seco, fondos de tiza y lácteos. Amable en la boca, con cierto volumen y buen equilibrio, suave, bien dotado de sabores, franco en aromas.



Mas de Sotorres '18

LES VINYES DEL CONVNET.
GARNACHA BLANCA Y VIOGNIER. 16 €.

90 Sensación de madurez. Aromas frutales sencillos, directos; recuerdos de manzana y de heno segado, notas ahumadas y florales; potencia media. Amable en la boca, fluido y suave salvo por una nota secante, seco, vivo.



Trufes '21

VINS ALGARS.
GARNACHA BLANCA. 7 €.

90 Excelente interpretación de la variedad. Nariz sencilla, no muy intensa pero franca en sus rasgos de fruta blanca y almendra cruda. Con entidad en la boca, cierto cuerpo, fresca acidez, equilibrado, suave, fluido, sabroso, muy limpio.



Clua Il·lusió '21

CELLER XAVIER CLUA.
GARNACHA BLANCA;
4 MESES EN DEPÓSITO SOBRE LÍAS. 11 €.

87 Fresco, sencillo pero con finura. Aromas frutales de la línea herbácea, con recuerdos de heno segado y un toque de manzana madura. Ligero y suave, bastante seco, fresco, bien dotado de sabores, tono de monte bajo en aromas.



Manyol '21

VITICULTORS BATEANS.
GARNACHA BLANCA. 5 €.

86 Frutal, fresco, buen paso de boca. Aromas francos y sencillos de fruta madura, recuerdos de manzana, ligero toque anisado; potencia media. Equilibrado, ligero de cuerpo, suave, fluido, bien dotado de sabores, seco, frutal en aromas.



Merian '21

CELLER COMA D'EN BONET.
GARNACHA BLANCA, SAUVIGNON BLANC Y MOSCATEL. 6,50 €.

85 Singular aportación aromática. Recuerdos de piel de manzana y almendra cruda, con tonos herbáceos, lácteos y cítricos; buena intensidad. Correcto en la boca, equilibrado en cuerpo medio, suave, ajustada acidez, seco, amplio.



Prohom Conceptia '21

CELLER COMA D'EN BONET.
70% GARNACHA BLANCA, 30% VIOGNIER;
4 MESES EN DEPÓSITO DE ACERO INOXIDABLE. 7,50 €

85 Interesante carácter frutal en los aromas, ligera punta verde en la boca. Aromas frutales francos y finos, no muy complejo, bien expuesto; tonos de manzana y nectarina. Buen equilibrio en la boca, sabroso, apunte herbáceo.



Rebels de Batea '21

FAMILIA TORRES.
GARNACHA BLANCA; EL 10% DEL VINO PERMANECE 6 MESES EN BARRICAS. 10 €.

85 Amable, frutal, de amplio espectro. Aromas frutales de la gama herbácea, con tonos de manzana verde y toques de frutas exóticas. Buen paso de boca, cuerpo medio, suave, ajustada acidez, seco, bien dotado de sabores.



los dos vientos dominantes, el cierzo (noroeste) y las marinadas (de componente sur) y un invierno frío que denota cierta continentalidad.

Bandera varietal

La Garnacha (principalmente la blanca, pero también la tinta) es la gran bandera identitaria de la DO Terra Alta. El 90 por ciento de la producción de Garna-

cha Blanca de Cataluña procede de la Terra Alta, pero también tres cuartos de la producción española y cerca de un tercio de las botellas a nivel mundial. Sea blanca, tinta o peluda, la Garnacha es, según el Consejo Regulador, “la variedad que mejor alcanza, en estas tierras mediterráneas, todo su esplendor en aromas, carácter, personalidad y matices”.

Apuesta enoturística

En octubre del año pasado la DO Terra Alta presentó su Ruta del Vino, que nace con el objetivo de “situar la Terra Alta entre los destinos enoturísticos demandados de Cataluña, con una oferta atractiva y competitiva que se base en una estrategia de crecimiento sustentada bajo criterios de sostenibilidad y turismo responsable, y realizando un marketing innovador y eficaz”.

Se ha aglutinado a todos los agentes que intervienen en el enoturismo para popularizar la comarca como destino y potenciar el modelo territorial y económico de la Terra Alta, tanto en lo que respecta al número de



visitantes como al posicionamiento en la mente de los consumidores y a nivel de competitividad global. La Ruta del Vino de la DO Terra Alta es un proyecto de colaboración público-privada que involucra a la DO Terra Alta y a sus bodegas, al Consejo Comarcal, a la Diputación de Tarragona a través del Patronato de Turismo de las Terres del Ebro y a la Asociación de Turismo Rural de la Terra Alta. Se ofrecen más de 50 actividades de diferentes temáticas, como visitas a bodegas, cursos de iniciación a la cata de vinos, talleres de vendimia o visitas históricas. El presidente del Consejo Regulador de la DO Terra Alta, Joan Arrufí, afirma que la Ruta del Vino ayuda a ordenar las diferentes propuestas enoturísticas de las bodegas “para enriquecer la oferta plural y dinámica que hay en las Tierras del Ebro”. Arrufí asegura que “queremos abrazar, besar, dejar entrar en nuestras casas, alojar y ofrecer nuestros vinos y gastronomía a los visitantes”.

Ya en el siglo XVII se encuentran testigos que dejan constancia de una plantación del religioso Onofre Català en Gandesa denominada Vernatxa. Ahora, en la Terra Alta se cultiva entre el 20 y el 25 por ciento de toda la Garnacha Blanca mundial y un porcentaje que supone el 65 por ciento de la producción en España.

El distintivo de garantía específico *Terra Alta Garnatxa Blanca* está reservado a los vinos blancos elaborados con esa variedad de uva y con una calificación mínima de *Muy bueno*. Con este sello el Consejo Regulador reconoce un nivel superior de singularidad y calidad, exigiendo así “la excelencia vitivinícola de la DO Terra Alta y poniendo al alcance del mercado un producto exclusivo”. Los vinos que lucen este sello están sujetos a los mismos procedimientos de control de la calidad y trazabilidad y de certifi-



cación que los Terra Alta. Las exigencias específicas también están recogidas en el Pliego de Condiciones de la DO Terra Alta. En las etiquetas es obligatoria la designación de la variedad, la cosecha de procedencia y, por supuesto, lucir el distintivo de garantía específico que expide el Consejo Regulador.

Norma renovada

La DO Terra Alta arrancó este año incluyendo en su pliego de condiciones la tipología de vino blanco por excelencia de la zona: *Terra Alta Garnatxa Blanca*. De esta forma, se busca una mayor protección y regular más aquellos vinos blancos elaborados al cien por cien con esta variedad autóctona. Las viñas deben tener una edad mínima de ocho años, el rendimiento por hectárea de los viñedos ha de ser un 15 por ciento inferior y el rendimiento de prensa debe ser de un máximo de 65 litros por cada 100 kilos de uva. Los *Garnatxa Blanca* no podrán



SINCE 1963
JEANLEON
A MAN A TIME A WINE



LA MÁXIMA EXPRESIÓN DE UN TERROIR QUE NOS HACE ÚNICOS.

Vinos ecológicos del Penedès con la certificación
de **Vi de Finca** que avala su singularidad y calidad.

WWW.JEANLEON.COM

    @jeanleon1963





Datos de Terra Alta

SUPERFÍCIE DE VIÑA INSCRITA:
6.100 hectáreas

VITICULTORES INSCRITOS: 1.251

BODEGAS INSCRITAS: 61

PRODUCCIÓN DE VINO AMPARADO:
50.317,71 hectolitros

EXPORTACIONES (2020):
13.158 hectolitros (75% vino tinto).

VARIEDADES BLANCAS:
Chardonnay, Chenin Blanc, Garnacha Blanca, Macabeo, Moscatel de Alejandría, Moscatell de Frontignan, Parellada, Pedro Ximénez y Sauvignon Blanc.

VARIEDADES TINTAS:
Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Garnacha Peluda, Garnacha Tinta, Garnacha Tintorera, Merlot, Samsó (Mazuela, Cariñena o Carignan), Syrah, Morenillo y Tempranillo (Ull de Llebre).

comercializarse hasta el día 1 de febrero del año siguiente de su vendimia, no sin obtener antes una puntuación igual o superior a 87 sobre 100 por parte de los catadores de la denominación de origen.

También se ha aprovechado la última actualización normativa para autorizar unos vinos con gran tradición en la zona: los naturalmente dulces y los brisados. La Terra Alta se ha convertido en la primera denominación de origen que incorpora los brisados, blancos elaborados como los tintos, fermentando en contacto con las pieles de las uvas. En cuanto a las elaboraciones, se incorporan también los vinos tintos de guarda, con un envejecimiento mínimo de 12 meses en barricas de roble, y se intensifica el control de la trazabilidad y la lucha contra el fraude, así como se impide el embotellado fuera de la DO Terra Alta.

Tinta Morenillo

Pese a la pandemia, la recuperada variedad autóctona de la Terra Alta Morenillo logró concluir en 2020 el periplo legal hasta su legalización. Hacía doce años que el Consejo Regulador de la DO Terra Alta había pedido, reglamentariamente y por unanimidad, al Institut Català de la Vinya i el Vi de la Generalitat poder incorporar la Morenillo, una variedad de

ciclo largo (*tardana*). Aunque lleva años elaborándose, se logró así una reivindicación histórica de la DO Terra Alta.

Morenillo, una variedad de poco grado y poco color, ha vivido especial resiliencia. De hecho, estuvo a punto de desaparecer. Es de las últimas variedades en vendimiarse en la DO Terra Alta, hacia mediados de octubre. Ofrece vinos delgados, poco tánicos y frescos. Muchos viticultores

la hacían pasar hasta su legalización por Cariñena (otra variedad de ciclo largo). Trabajan ya con esta variedad tinta bodegas como la Cooperativa de Gandesa, Bàrbara Forés y En Moviment, vinos sin denominación de origen de Pili Sanmartín Ferrer, de Gandesa; Celler Piñol, Altavins, LaFou de Batea, Bernaví y Vins del Tros, de Vilalba dels Arcs. La variedad todavía es muy escasa en la comarca ■

Suelos y paisaje

La Terra Alta es una comarca de orografía ondulada, sin empinadas pendientes pero con una peculiar fisonomía marcada por el viñedo plantado en lo que se conoce como *fou* (en Aragón y en otras zonas se denomina *fos* o *foz*), que es la vaguada formada por una torrentera o un arroyo pero que ha sido modificada con la construcción de muros sucesivos que forman terrazas y taponan el curso de esa corriente; con ello se retiene el agua y también se evita que los aguaceros intensos erosionen y arrastren el suelo. En los tipos de suelo también se da una designación singular. Muy característico es el *panal*, nombre que parece proceder del destino tradicional de esos terrenos para el cultivo de cereal (de pan, panal); es una formación arenosa, una duna fosilizada, que retiene agua y en la que las raíces de la planta penetran fácilmente en profundidad. Otro suelo singular se designa como *codols*; es el antiguo lecho de un río. El *tapàs* es un terreno franco de poca profundidad sobre sustrato arcilloso; se denomina *tapàs blanc* cuando tiene una alta proporción de carbonato de cal.





Somdinou '21

GANDESA COOPERATIVA.
GARNACHA BLANCA Y MACABEO; UN MES EN DEPÓSITO
DE ACERO INOXIDABLE CON SUS LÍAS. 6,20 €

85 Blanco mediterráneo fresco, sobrio. Aromas frutales de buena madurez, tonos de hierbas aromáticas, toques de hinojo y almendra cruda; discreto en intensidad. Buen paso de boca, ligero, fluido, de buen discurrir, frutal.



Llágrimes de Tardor '20

SANT JOSEP VINS.
GARNACHA BLANCA; 9 MESES EN BARRICAS DE ROBLE
FRANCÉS, 8 EN BOTELLERO. 11,25 €

83 Algo cargado de roble, en evolución. Aromas de fruta blanca madura y bien marcados tonos de crianza, fondos de frutos secos. Ligero, equilibrado, fresca acidez, alguna punta secante de roble, bien dotado de sabores, directo.



Portal '21

CELLER PIÑOL.
90% GARNACHA BLANCA, 10% SAUVIGNON BLANC
Y VIOGNIER. 8,50 €

82 Franco, sencillo, con volumen. Aromas frutales con algunas notas exóticas (toque de chirimoya) y un recuerdo de frutas de hueso maduras. Buen paso de boca, textura glicérica, algo justo de acidez, suave, bien dotado de sabores.



Divuit Graus '19

CELLER JOSEP VICENS.
GARNACHA BLANCA, FERMENTACIÓN Y 6 MESES EN BARRICA
CON SUS LÍAS. 17 €

80 Singular pero con escasa presencia de fruta. Aromas de crianza, notas de levaduras de pan y un recuerdo de latón, apunte de queroseno. Ligero de cuerpo, marcada acidez, algo afilado, suave y fluido, seco, notas herbáceas.



Prohom Viognier '21

CELLER COMA D'EN BONET.
VIOGNIER; 3 MESES EN BARRICA CON SUS LÍAS FINAS. 14 €

80 Primera aparición en el mercado. Aromas frutales con tonos de frutas exóticas un punto tecnológicos (plátano), notas de madera blanca de calidad. Buen paso de boca, fluido y suave, toque amable, bien dotado de sabores, frutal.



Vila-Closa '21

LA BOTERA.
GARNACHA BLANCA. 5 €

80 Se pretende ofrecer la expresión varietal sin maquillaje al precio que sea. Sobrio pero interesante en los aromas, con rasgos de fruta blanca y fino toque de almendra. Sencillo, pequeño y grato en la boca, suave y fluido, algo corto.

Tintos Vocación oculta

La impresión es que la vocación de las viñas de Terra Alta va más por la producción de vinos tintos que por los blancos. Circunstancias históricas, sobre todo la tradicional elaboración de vinos rancios, dulces y aromatizados, impuso un dominio de las variedades blancas, en especial Garnacha Blanca, muy bien dotada para la producción de esos vinos. Las circunstancias, sobre todo la altitud pero también los suelos, son idóneas para la producción de tintos. La variedad principal, Garnacha, está cómoda en las terrazas de la comarca, pero no es la única. Además de la presencia de otra bien adaptada, Cariñena, y de la invasión de forasteras, que también llegaron a este rincón de la Cataluña meridional, se investiga para recuperar otras autóctonas, con la singular Morenillo como protagonistas de los mayores esfuerzos en tal sentido. Otro factor que define la situación en la DO Terra Alta es el cambio de rol de los vinos tintos y blancos. Los esfuerzos para el desarrollo de vinos blancos de calidad no tiene reflejo suficiente en los tintos y en algunas bodegas la calidad de blanco es bastante superior a la de sus vinos tintos. Se podría deducir que en muchos casos se piensa que el tinto requiere menos atención que el blanco. Tal vez influya también la demanda creciente de vinos blancos en determinados mercados internacionales, que son uno de los principales destinos de los vinos de esta comarca.



Lafou de Batea '19

LAFOU CELLER.
85% GARNACHA TINTA Y GARNACHA PELUDA,
15% CARIÑENA; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE
CENTROEUROPEO Y DEPÓSITOS DE HORMIGÓN. 39 €

94 Sugestivo, sensación de consistencia. Nariz amplia y fina, con notas florales, herbáceas, especiadas y minerales, toques balsámicos. Buen equilibrio en cuerpo medio, fresca acidez, taninos amables, centro sólido, sabroso, amplio.



Primicia '19

CELLER BATEA.
GARNACHA Y SYRAH; 12 MESES EN BARRICA. 6,60 €

90 Carácter mediterráneo fresco. Dominan aromas de fruta madura, con tonos de crianza bien engarzados y fondos minerales; ligero toque de compotas. Bien armado en la boca, con cuerpo y cierto nervio, tonos balsámicos, amplio.



Herència Altes La Xalamera '19

HERÈNCIA ALTES.
GARNACHA; FERMENTACIÓN MALOLÁCTICA Y 14 MESES
EN FUDRE DE ROBLE AUSTRIACO DE 2.500 L. 32 €

89 Fresco, bien ensamblado, amplio. Aromas frutales y de crianza con un ligero matiz vegetal (raspón maduro); toques de mineral de hierro. Con cuerpo y centro camoso, relieve tánico sin puntas, sabroso, buen equilibrio.



Adalta '19

ADALTA.
GARNACHA; 8 MESES EN BARRICA. 19 €

87 Engarzado, expresivo. Aromas frutales y de crianza en buen balance, tonos de fruta roja madura, florales y minerales, toque especiado y de madera de calidad. Buen equilibrio, marcado relieve tánico, sabroso, amplio en aromas.



Lafou El Sender '19

LAFOU CELLER.
70% GARNACHA, 20% SYRAH, 10% MORENILLO; 6 MESES EN BARRICAS DE ROBLE CENTROEUROPEO. 12 €

86 Estructurado y con nervio, con futuro. Aromas de fruta muy madura, tonos florales, recuerdos de maíz, toque de cuero, fondo mineral (hierro). Buen equilibrio, con cuerpo y sensación de solidez, fresco, sabroso, amplio.



Sa Natura '19

CELLER PIÑOL.
GARNACHA, CARIÑENA Y SYRAH;
12 MESES EN BARRICA. 11 €

86 Perfil comercial, marcada crianza. Aromas especiados y de madera curtida sobre fondos de frutas rojas maduras, notas balsámicas y de frutos secos. Correcto en la boca, perfil clásico, sin puntas, buen equilibrio, fluido.



Edetària Finca La Pedrissa '16

EDETÀRIA.
CARIÑENA; 8 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 500L. 40 €

85 Con carácter, buen discurrir en la boca. Nariz fina aunque no muy potente, con dominio de tonos de fruta madura, notas florales, discreta presencia de madera. Buen equilibrio en la boca, carnoso, sabroso, taninos domados.



LA TERRA ALTA ES UNA ZONA FRONTERIZA Y MILENARIA DONDE YA LOS TEMPLARIOS CULTIVABAN EL VIÑEDO, ALLÁ POR EL SIGLO XIII. ESTA REGIÓN INTERIOR DE LA PROVINCIA DE TARRAGONA HA ESTADO ÍNTIMAMENTE VINCULADA AL VINO DESDE HACE CASI MIL AÑOS.



Clua Mil·lenium '18

CELLER CLUA.
GARNACHA, CABERNET SAUVIGNON Y SYRAH;
12 MESES EN BARRICA, 12 EN BOTELLERO. 21 €

84 Directo, bien engarzado. Aromas de fruta madura y tonos de crianza, fondos de hoja de tabaco, especias y mineral de hierro. Buena presencia en la boca, cuerpo medio, taninos de calidad y acidez suficiente, sabroso, expresivo.



La Muntera '19

AGRÍCOLA DE CORBERA D'EBRE.
CARIÑENA; 12 MESES EN BARRICA. 10,50 €

84 De amplio espectro, algo cargado de roble. Interesantes rasgos frutales, con notas de flores azules, monte bajo y minerales, toques especiados y de sandía. Estructurado en torno al roble, buen equilibrio, aromas especiados y de cedro.



Puresa Morenillo '16

GANDESA COOPERATIVA.
MORENILLO; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
24 €

84 Sugestivo, insólita concentración, con color y cuerpo. Aromas de fruta madura, tonos balsámicos (eucalipto) y minerales. Marcados taninos que dejan el centro un tanto descarnado, muy interesante en los aromas de boca y en el posgusto.



Seguit '19

BODEGAS TARRONÉ.
GARNACHA; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
13,25 €

84 Fresco carácter frutal entorpecido por una nota vegetal. Aromas de frutos silvestres (zarzamora) y frutas rojas (ciruela), fondo de cuero. Equilibrado, centro carnoso, con nervio, taninos algo verdes, bien dotado de sabores.





Terra de Falanis

by Ànima Negra



Llenca Plana, el otro Monsant

www.terradefalanis.com



Tempus '18

ALTAVINS.
GARNACHA, MERLOT, SYRAH Y CARIÑENA;
12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS. 11,50 €

84 Protagonismo frutal, buena gestión de la crianza en un tinto de estructura media. Aromas de fruta madura y alguna nota vegetal, toque de regaliz. Buen equilibrio en la boca, alguna punta de taninos verdes, bien dotado de sabores.



Celler Arrufí Trepadella '21

CELLER ARRUFÍ.
GARNACHA. 8,20 €

83 Fresco, frutal, grato discurrir. Sencillo en la nariz, con dominio de aromas de frutas rojas y notas de sotobosque, fondos lácteos y de fresa. Ligero, con alguna punta tánica que le da relieve sin llegar a molestar, equilibrado.



Mesías Selecció '16

ECOVITRES.
GARNACHA, CARIÑENA, SYRAH Y MORENILLO;
14 MESES EN BARRICA. 30 €

83 Maduro pero sin síntomas de fatiga. Aromas de fruta madura y tonos marcados de crianza (especiados de corte clásico), nota floral. Con relieve pero sin puntas (cierta presencia de roble), algo cálido, sabroso, amplio en aromas.



L'Avi Arrufí '19

CELLER PIÑOL.
60% CARIÑENA, 30% GARNACHA, 10% SYRAH;
15 MESES EN BARRICA. 21 €

82 Buen balance crianza-fruta en un perfil de amplio espectro. Aromas de fruta roja madura con bien engarzados matices de crianza (especiados) y un toque floral. Equilibrado, cuerpo medio, centro carnoso, taninos firmes, sabroso.



Mather Teresina '19

CELLER PIÑOL.
GARNACHA Y CARIÑENA; 18 MESES EN BARRICA. 26 €

81 Perfil comercial. Protagonismo de los aromas de crianza, tonos de fruta madura y especiados, fondo de hidrocarburos. Buen paso de boca, cuerpo medio, relieve tánico, equilibrado, bien dotado de sabores, presencia de la madera.



Edetària Selecció '18

EDETÀRIA.
60% GARNACHA PELUDA, 30% GARNACHA FINA,
10% CARIÑENA; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE
FRANCÉS DE 500 L. 24,50 €

80 Dominio de la crianza pero con buena estructura y nervio. Aromas de maderas de calidad, tonos especiados y ligeros tostados, escasa presencia de fruta. Equilibrado en la boca, cuerpo medio-ligero, viva acidez, sabroso, con energía.

Generosos Historia reciente

Reminiscencias históricas cercanas en un capítulo que las bodegas han guardado como un tesoro. En los últimos tiempos hay auténticos buscadores de vinos rancios viejos, los que se han guardado durante décadas en viejos bocoyes en rincones de las viejas bodegas de masía y que tenían referencias geográficas, los rancis de Gandesa que se citan en los libros, mucho antes de que existiera la DO Terra Alta.

Erán, junto a los vinos aromatizados, en posición relativamente boyante gracias a la reciente moda del vermú, el motor del sector vitivinícola de la Terra Alta y la causa del predominio de la Garnacha Blanca en la zona. En los últimos tiempos vuelven con renovada fuerza (también relativa) y arrastran a las viejas mistelas, que mantienen mayoritariamente sus perfiles clásicos de vino de pastelería. Con esos clásicos, las elaboraciones más actuales, las mistelas frescas y los tintos dulces. Todo en tiradas muy reducidas, casi testimoniales en el conjunto de la producción de la DO Terra Alta.



Ca Tibaria '20

CELLER JOSEP VICENS.
GARNACHA BLANCA. 14 €

84 Línea moderna, fina licoriedad. Aromas de uvas muy maduras pero no pasificadas, con notas de confitura de naranja, punta de alcohol; muy limpio pero sin conjuntar. Moderado dulzor, suave, fluido, grata calidez, expresivo.



Poble Vell '15

AGRÍCOLA CORBERA D'EBRE.
GARNACHA BLANCA. 16 €

83 Goloso, licoroso. En la nariz dominan clásicos recuerdos de pastelería, con tonos de turrón, crema catalana, pasas y una punta de alcohol (recuerdo de brandy de Jerez). Cálido, dulzor intenso, suave, vivo recuerdo de turrón.



Edetària Dolç '19

EDETÀRIA.
70% GARNACHA, 30% SYRAH;
8 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 300 L.
16 € (37,5 CL).

80 Frutal, con carácter. Aromas de frutos negros y rojos en compota, toque de sobremaduración y de crianza, recuerdo de olivas negras al fondo. Moderado dulzor, cierta acidez, buen paso de boca, taninos amables, amplio, frutal.

CÓRDOBA
PATRIMONIO MUNDIAL
CENTRO HISTÓRICO
-1994-

PREMIOS
MEZQUITA
CONCURSOS IBÉRICOS DE
VINOS Y ACEITES

IX Muestra Ibérica Vinos y Aceites de Oliva Virgen Extra

IX Cata de Otoño
Premios Mezquita

18 al 20 Noviembre 2022

CABALLERIZAS REALES
CÓRDOBA

info@premiosmezquita.com
www.premiosmezquita.com



Aula del Vino
de Córdoba



CONCURSO IBÉRICO DE
ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA



Diputación de Córdoba



AYUNTAMIENTO DE CORDOBA



SEGUNDA PARTE

El suelo vitícola

ALIMENTO EN LA TIERRA

LA SEGUNDA ENTREGA DEL ARTÍCULO DE JOSÉ HIDALGO TOGORES SOBRE EL SUELO DE LA VID TRATA SOBRE LOS NUTRIENTES, SEAN QUÍMICOS O BIOLÓGICOS, SEAN DE ORIGEN NATURAL O APORTADOS POR LA MANO DEL HOMBRE. ELEMENTOS VITALES PARA EL DESARROLLO Y SUPERVIVENCIA DE LA PLANTA QUE TAMBIÉN SON DEFINITORIOS DE LA CALIDAD DEL VINO.

En conjunto, los cinco nutrientes químicos más abundantes en el suelo suponen menos del uno por mil del peso de la materia seca del terreno. Los llamados elementos minoritarios se miden por partes por millón. Nunca un factor tan pequeño tendrá tanta influencia en el progreso de la planta y en la calidad de sus frutos y del vino que deriva de ellos. El resultado final depende del delicado equilibrio entre ellos, de una fertilidad justa, ni muy escasa ni excesiva. La vid es una planta rústica, muy resistente en condiciones adversas, pero al mismo tiempo sensible a las variaciones en los componentes que deciden su desarrollo.

FERTILIDAD QUÍMICA

Dentro del contexto de fertilidad química de los suelos, la vid extrae de los mismos cantidades relativamente importantes de los denominados elementos mayoritarios (nitrógeno, fósforo, potasio, magnesio y calcio), que llegan a constituir el 0,1 por ciento del peso de su materia seca, y muy pequeñas de elementos minoritarios (hierro, boro,

manganeso, zinc y otro), medidos en partes por millón o de infinitesimales cuantías.

La ausencia o déficit de un elemento en el suelo puede dar lugar a carencias repercutibles en el desarrollo y producción de la planta, pero existen casos y situaciones en que el exceso puede producir toxicidades. Todo ello repercute en la cantidad y calidad de la vendimia.

Aproximadamente el 94 por ciento de la materia seca de la vid procede de tres elementos, carbono, oxígeno e hidrógeno, que la vid toma de la atmósfera durante el proceso de la fotosíntesis; mientras que el 6 por ciento restante procede del suelo, con más de 28 elementos conocidos, los cuales participan decisivamente en todos los procesos metabólicos de la planta. En consecuencia, pueden influir en la expresión del *terroir* de los vinos elaborados a partir de su vendimia.

Las cantidades de nutrientes extraídos por las cepas sobre una hectárea de viñedo, para fabricar su estructura vegetativa, follaje, producción, etcétera, varía dentro de los siguientes límites:

NITRÓGENO:	20 A 70 KG/HA
FÓSFORO:	3 A 10 KG/HA
POTASIO:	25 A 70 KG/HA
CALCIO:	40 A 80 KG/HA
MAGNESIO:	6 A 15 KG/HA
AZUFRE:	4 A 8 KG/HA
HIERRO:	400 A 800 G/HA
BORO:	80 A 150 G/HA
COBRE:	60 A 120 G/HA
MANGANESO:	80 A 160 G/HA
ZINC:	0 A 200 G/HA
MOLIBDENO:	0,3 A 0,8 G/HA

La vid tiene por tanto pocas necesidades nutricionales, por lo que la fertilización en las producciones de calidad debe realizarse para mantener la alimentación mineral en un nivel medio y, sobre todo, evitar las carencias o insuficiencias que pudieran afectar a la fisiología del viñedo y por tanto también a la calidad de la vendimia.

El valor del pH en el suelo interviene decisivamente en la nutrición del viñedo, permitiendo una mayor o menor asimilación de los nutrientes presentes en el suelo. Se pueden establecer los siguientes casos:



● **pH < 5,5.** Este valor es excesivamente bajo, debe rectificarse progresivamente con las correspondientes enmiendas cálcicas y mejor si además contienen magnesio (dolomita). Los efectos de un pH reducido en el suelo pueden ser los siguientes:

- Baja disponibilidad (carencias) de los elementos: fósforo, potasio, calcio, boro, magnesio y molibdeno.
- Aumento de la disponibilidad (toxicidad) de los elementos: zinc, hierro, manganeso, cobre y aluminio.
- Bloqueo de la materia orgánica que no se descompone.
- Poca vida microbiana en el suelo.

● **pH de 5,5 a 7,5.** Estas cifras informan sobre una buena evolución de la materia orgánica y una correcta disponibilidad de los minerales, con una proliferación de las bacterias útiles en el suelo.

● **pH > 7,5.** Este valor es propio de los suelos ricos en caliza y pobres en materia orgánica; se deben de rectificar precisamente con una adición de esta última. Los efectos de un pH elevado en un suelo pueden ser los siguientes:

- Baja disponibilidad (carencias) de los elementos: fósforo, manganeso, boro, cobre y zinc.
- Aumento de la disponibilidad (toxicidad) de los elementos: molibdeno, azufre y calcio.
- Modificación de la estabilidad estructural del suelo por la floculación de las arcillas.
- Efecto de la clorosis sobre determinados portainjertos.
- Suelos consumidores de materia orgánica, elevado en los períodos de primavera y otoño.

NUTRIENTES Y CALIDAD

No vamos a describir los efectos de los principales nutrientes que contienen los suelos vitícolas sobre la fisiología de la vid, pero sí vamos a relatar a continuación, la influencia que estos elementos tienen sobre la calidad de los vinos.

● **Nitrógeno:** la carencia de nitrógeno de los mostos provoca fermentaciones difíciles y lentas, con paradas de fermentación, y puede ocasionar problemas de oxidación, especialmente en los vinos blancos y rosados por defecto de glutatión, un antioxidante natural que contiene la uva. Por el contrario, un exceso de nitrógeno



puede elevar el contenido en proteínas en los mostos y vinos blancos, con el riesgo de una posible *quiebra proteica*, así como también generar niveles elevados de aminoácidos, que pueden ser precursores de aminas biógenas en los vinos, como las histaminas, causantes de alergias.

La disponibilidad de nitrógeno puede influir en los aromas de los vinos, especialmente en las variedades blancas, donde un mayor nivel en este elemento favorece la síntesis de tioles aromáticos varietales (tropical, maracuyá, boj, etcétera) así como también de aromas fermentativos agradables (frutas blancas y flores) derivados de los aminoácidos, como los acetatos de alcoholes superiores y ésteres etílicos de ácidos grasos.

● **Fósforo:** la presencia de este elemento aumenta la vivacidad y el gusto de los vinos, así como confiere un interesante carácter mineral (sílex o pedernal), sobre todo en los vinos blancos y rosados. También aumenta la limpidez aromática y en vinos tintos mejora el tono y la intensidad de color. Sin embargo el fósforo del vino puede reaccionar con el hierro férrico, produciéndose un enturbiamiento y precipitación de la sal correspondiente (fosfato férrico), que se denomina *quiebra blanca*, muy característica en los vinos con un exceso de contenido en hierro superior a 5 mg/litro.

● **Potasio:** su nivel elevado en los suelos de cultivo vitícolas, motivado por abonados innecesarios o incluso abusivos, y a su poca movilidad en el terreno, origina deficiencias de magnesio, calcio, hierro y



**Yo no
tengo
prejuicios,
pero...**



¡Compruébalo!



zinc, haciendo que las vendimias sean muy ricas en este elemento. Se obtienen vinos de menor acidez por la salificación con este catión y con un valor de pH excesivamente elevado, cuestión muy preocupante de cara a una correcta estabilidad biológica y fisicoquímica de los mismos. Por su acción antagónica con el magnesio, disminuye su contenido en los vinos.

El potasio se utiliza con frecuencia para conseguir maduraciones *forzadas*, aumentando la síntesis de azúcares, pero

do, los contenidos en polisacáridos son también bajos, lo que da lugar a vinos con un elevado grado alcohólico pero bastante ligeros, pobres de color y poco aromáticos.

● **Magnesio:** el carácter agresivo y amargo de las sales de potasio, puede ser reducido con el magnesio, en algunas ocasiones con aportaciones foliares en el viñedo y en otras con la adición de sales de magnesio en la fermentación alcohólica, lo que mejora además el gusto con un mayor volumen y carácter graso. La

● **Calcio:** en niveles razonables, el calcio está considerado como un elemento de calidad en las vendimias, especialmente favorable para las variedades tintas, aunque su exceso puede producir una importante reducción de la acidez por su salificación con el ácido tartárico, así como también un incremento no deseado del pH de los vinos. Produce una mayor resistencia a la botrytis en los granos de uva, lo que se traduce en una menor oxidabilidad de los vinos; mejora además el desfangado de mostos blancos y la filtrabilidad de los vinos. Este elemento con otros ácidos minoritarios, como múico y oxálico, procedentes de las vendimias podridas, pueden producir ligeros enturbiamientos en los vinos.

● **Hierro:** los contenidos en hierro superiores a los 5 mg/litro pueden inducir a su insolubilización con el anión fosfórico o con los polifenoles, formando las llamadas *quebras férricas*. Raramente estas concentraciones tan elevadas proceden directamente de la vendimia; más bien derivan de contaminaciones por contacto con diversos materiales en la manipulación de la misma. En niveles más normales, el hierro es un elemento de calidad para los vinos, pues participa en las reacciones de oxidación y reducción, es protector frente a las oxidaciones y, además, junto al cobre, retrasa su envejecimiento en botella.

● **Cobre:** el contenido de cobre en los vinos por encima del nivel de 0,3 a 0,5 mg/litro produce un precipitado en ambiente reducido de sulfuro de cobre de color rojizo denominado *quebra cúprica*. Por debajo de estos valores, su presencia es un factor de calidad, pues evita la formación de compuestos azufrados reducidos de mal olor, aunque en determinados vinos blancos ricos en tioles volátiles de aromas agradables, los niveles elevados de cobre pueden reducir la formación de los mismos. Además, junto al hierro, retarda la evolución del vino en la botella.

● **Azufre:** el exceso de azufre en la vendimia se traduce, por reducción, en la formación de compuestos aromáticos desagradables en los vinos y puede además eliminar cobre de los mismos. Los sulfatos contribuyen a conferir a los vinos un cierto carácter amargo, indeseable sobre todo para los vinos blancos. Sin embargo, puede participar en el aroma agradable de



sin un paralelo incremento de los compuestos de bondad de la uva (antocianos, taninos, aromas, etcétera), por lo que resultan vendimias desequilibradas y engañosas desde el punto de vista de su correcta maduración y valoración.

La explicación a este fenómeno se debe a que un exceso de potasio bloquea la asimilación de magnesio, frenando la síntesis de la clorofila y en consecuencia elevando la riqueza de azúcares, que se acumulan muy rápidamente en la pulpa, desfasándose con la síntesis y acumulación de los polifenoles en el hollejo. Del mismo mo-

do, la carencia de magnesio en el suelo vitícola, generalmente producida por su antagonismo con el potasio, genera en los vinos una reducción del nivel graso o de volumen, posiblemente debido a una modificación del mecanismo de síntesis de los polisacáridos en los racimos, así como también de gliceroles por las levaduras durante la fermentación alcohólica. Este elemento

mejora el arranque y desarrollo de la fermentación alcohólica; en vinos tintos se logran niveles de polifenoles superiores e induce a una menor precipitación tartárica.

El valor del pH en el suelo es decisivo en la nutrición del viñedo.



tios de ciertas variedades como el Sauvignon Blanc, y también de algunas proteínas sulfatadas, como el glutatión, que protegen los mostos de las posibles oxidaciones. Algunos autores achacan al azufre una mayor formación de polifenoles en las vendimias tintas, un aumento de la acidez y resistencia a las oxidaciones.

● **Zinc:** los mostos son ricos en este elemento, pero después de la fermentación se reduce por su precipitación en forma de sulfuro de zinc. Su presencia es imprescindible para el metabolismo de las levaduras. Pueden presentarse problemas de fermentación con concentraciones inferiores a 0,5 mg/litro de mosto. También induce a un aumento de los aromas terpénicos de carácter varietal.

FERTILIDAD BIOLÓGICA

Los elementos orgánicos contenidos en el suelo están constituidos de una manera natural por restos vegetales y animales que han vivido sobre el mismo, a los que se añade la fertilización orgánica que se puede aportar durante el cultivo del viñedo o, precedentemente, en el abonado de fondo cuando se realiza la plantación.

De manera general las tierras muy ricas en materias orgánicas, sobre todo las arcillo-humíferas fertilísimas, son las me-



nos aptas para el cultivo de la vid para obtener productos de calidad, precisamente a causa de esa gran fertilidad. Con abundante humedad y formas de amplia vegetación, pueden obtenerse grandes

producciones, pero con bajas calidades de frutos y mostos. La materia orgánica es indispensable para el cultivo de la vid pero su exceso es perjudicial; da lugar a vinos groseros con capacidad de conservación reducida, ricos en materias nitrogenadas (*quiebra proteica*) y pobres en aromas.

La materia orgánica aporta al suelo sus elementos constituyentes, que incrementan los minerales mayoritarios y minoritarios a los que nos hemos referido anteriormente, mediante un proceso activo de descomposición en el que pierde la forma, estructura y constitución de los seres vivos de que procede y se transforma en una masa amorfa de naturaleza coloidal denominada humus.

En primer lugar tal transformación se debe a los gusanos, insectos, etcétera, que se alimentan de la materia orgánica, previa fragmentación, la expulsan en parte con sus excrementos, ya modificada en su constitución y mucho más fácilmente oxidable, y se incorpora el resto a sus cuerpos que acaban por fin en materia orgánica integrada al suelo.

También los hongos filamentosos del suelo presentan una beneficiosa actividad. Representan de 50 a 1.000 metros de hifas por gramo de tierra; pueden vivir



como saprofitos de la materia orgánica o bien en simbiosis con las raíces de las plantas como micorrizas. Existen muchos tipos de micorrizas, aunque en el viñedo se encuentran casi exclusivamente las endomicorrizas o micorrizas arbusculares, que penetran en las raíces y sitúan sus arbusculos, como superficies de intercambio entre la pared y la membrana plásmica de las células huésped.

Estas endomicorrizas intervienen de manera positiva en los procesos fisiológicos de las plantas, con las siguientes ventajas:

- Reducción del estrés de la plantación, sobre todo en las plantas jóvenes, mejorando su desarrollo radicular.

Las endomicorrizas aumentan el nivel en los tejidos vegetales de manganeso, cobre, hierro y zinc. Participan en la restauración de suelos contaminados por metales pesados o salinidad elevada, y también disminuyen el estrés causado en suelos calizos muy ricos en calcio.

- No son capaces de fijar el nitrógeno atmosférico pero lo toman del suelo para su propio crecimiento y, en consecuencia, lo transmiten hacia el sistema radicular del viñedo.
- Protección frente a organismos patógenos radiculares, tales como la podredumbre radicular (*Armillaria mellea*) o diversos nematodos,

ción, es la mejor solución para obtener vendimias de calidad. Además de expresarse las condiciones que ofrece ese medio de cultivo, permite también el desarrollo de las levaduras autóctonas, que, depositadas sobre la pruina de la uva, pueden participar de forma decisiva en la calidad y tipicidad de los vinos elaborados. Se cierra de este modo de manera completa el concepto del *terroir* o expresión del medio de cultivo en el vino.

EL FACTOR HUMANO

A pesar de todo lo dicho, el factor suelo puede ser modificado por la mano del hombre, mediante determinadas prácticas de establecimiento del viñedo (desfonde, abonado de fondo, correcciones, drenajes, etcétera) y también por medio de prácticas anuales de cultivo, donde destacan las enmiendas y los abonados. Son preferibles siempre las correcciones mediante la adición de abonos orgánicos, limitando los abonos minerales a lo estrictamente indispensable. Un adecuado nivel de materia orgánica en el suelo libera progresivamente por mineralización los elementos que contiene, asegurando un exacto aprovisionamiento de nutrientes para el viñedo. Además, mantiene la vida del suelo, aspecto de gran importancia para el viñedo y su producción.

Por último, un aspecto preocupante del suelo, puede ser su progresiva contaminación con restos de productos fitosanitarios aplicados reiteradamente al viñedo. Estos pueden ser de cobre fitotóxico procedente de los tratamientos a base de sulfato de cobre para combatir la enfermedad del mildiu, unidos a las aplicaciones de azufre para luchar contra el oídio, que puede ser oxidado por las bacterias del suelo hacia sulfatos, que incrementa la acidez del suelo y además solubiliza el cobre que contiene.

Otros plaguicidas pueden aportar distintos metales, como: arsénico, plomo y mercurio. También los fertilizantes fosforados pueden contener impurezas como zinc, arsénico, cadmio y plomo. Los purines procedentes del ganado porcino son especialmente ricos en cobre. Los residuos de otros pesticidas de síntesis pueden perturbar las reacciones biológicas del suelo e incluso impedir la correcta mineralización del nitrógeno realizada por las bacterias. ■

- Aumentan la tolerancia al estrés abiótico de las plantas, tales como sequía, salinidad, clorosis férrica y metales pesados.
- Son capaces de explorar un volumen de suelo muy superior al explorado por el sistema radicular del viñedo, sobre todo en sentido vertical y en profundidad, además de elevar los efectos de la densidad radicular.
- Mejora de la nutrición mineral, sobre todo en elementos poco móviles como el fósforo y otros oligoelementos.

aumentando la resistencia de las plantas.

- Mejora de la estructura del terreno por los micelios externos formando agregados estables, así como el enriquecimiento de la microflora en la rizosfera.
- Aumentan el poder de absorción de agua del viñedo al poder acceder a horizontes profundos inaccesibles a las raíces.

Un adecuado nivel de fertilidad orgánica, equilibrado con el medio de produc-



SUSCRÍBASE Y AHORRE DINERO

Reciba cada dos meses PLANETAVINO en su domicilio y ahorre más de un treinta por ciento de su precio de portada.



SUSCRIPCIÓN POR UN AÑO (6 NÚMEROS):

30€ *, en lugar de 36€
de su precio de portada.

SUSCRIPCIÓN POR DOS AÑOS (12 NÚMEROS):

50€ *, en lugar de 72€
de su precio de portada.

* Precio para envíos a España.

TAMBIÉN EDICIÓN DIGITAL
proensa.com/planetavino

MÁS INFORMACIÓN EN
www.proensa.com

CUMPLIMENTE Y ENVÍE EL BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN A

PLANETAVINO
AVENIDA DEL CARDENAL HERRERA ORIA, 299 - BAJO B. 28035 MADRID
TEL.: 686 620 750. CORREO ELECTRÓNICO: planetavino@proensa.com

NOMBRE Y APELLIDOS

NIF (IMPRESINDIBLE PARA DOMICILIACIÓN BANCARIA)

DIRECCIÓN

TELÉFONO

CÓDIGO POSTAL

LOCALIDAD

PROVINCIA

PAÍS

CORREO ELECTRÓNICO

DESEO SUSCRIBIRME POR EL PERIODO DE

UN AÑO (6 NÚMEROS) AL PRECIO DE 30€

A PARTIR DEL NÚMERO _____ DE PLANETAVINO

DOS AÑOS (12 NÚMEROS) AL PRECIO DE 50€

CORRESPONDIENTE AL MES DE _____

FORMA DE PAGO

CHEQUE ADJUNTO Nº

DEL BANCO/CAJA

CARGO EN CUENTA Nº

FIRMA

IBAN

BIC



DE VINOS POR ...
ULISES P. MORATALLA



Hay vida fuera de la famosa calle Laurel, de su prolongación San Juan y de otras vías aledañas. Son las calles peatonales del centro histórico de Logroño que constituyen una de las más populosas zonas húmedas o de vinos de la geografía hispana. Se puede pensar que esa fama oscurece la existencia de otras zonas o de otros establecimientos. Y tal vez sea así.

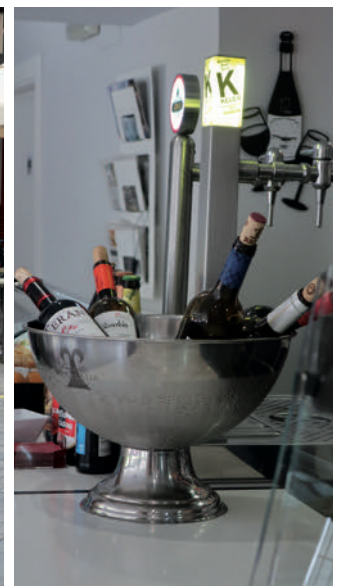
Sin embargo, hay algunas pistas muy interesantes en la capital riojana, como la zona que se está formando al otro lado de la Gran Vía, en el primer ensanche de Logroño. Aunque está integrada por restaurantes de corte más convencional, hay algunas barras de interés y abunda ese híbrido de bar de pinchos y restaurante que son las mesas altas, barricas y similares, incluidas las terrazas, que aquí también han proliferado.

También se detecta movimiento en la zona cercana al río Ebro, parte también del casco histórico que está tomando nuevo aire después de ser considerada como zona un tanto peligrosa, esto es una paradoja en una ciudad que está considerada, y las estadísticas ministeriales lo acreditan, como una de las más seguras de España.

Y se podrían añadir más, como los nuevos barrios cercanos al puente nuevo (vertiente sur, que el nuevo ensanche hacia el norte es muy verde, más apto para *runners* que para *tapeo*), menos turísticos y más de bares de barrio. O el entorno de la re-

Hay algunas pistas muy interesantes en la capital riojana, como la zona que se está formando al otro lado de la Gran Vía.

CAFÉ LUZ



donda (con catedral de Santa María de la Redonda) y otras zonas de tamaño reducido en una ciudad que necesita poco para animarse y nutrir el movimiento callejero.

Las primeras muestras de que hay vida fuera de Laurel se encuentran sin alejarse mucho de ese entorno del casco histórico y sin atravesar la Gran Vía, que siempre ha sido una especie de barrera psicológica para los logroñeses viejos. Esa avenida es todavía para muchos algo así como el límite de la ciudad, que luego marcarían las vías del tren, por fin parcialmente soterradas y ahora parece que se desplaza hasta la circunvalación.

Una pista sugestiva es el **Café Luz** (Saturnino Ulargui, 12), local de aire moderno con buena terraza para una gama de pinchos bastante variada y una oferta cambiante de ocho o diez vinos por copas (2 a 3 €) que se sirven en buenas condiciones de temperatura y en recipiente adecuado, cosa que no es tan frecuente en la capital riojana. Y es que en Logroño se cubren etapas paso a paso: primero, vinos decentes en Laurel; después, las temperaturas de servicio; va siendo hora de las copas...

También en las calles fronterizas con *la zona*, otra opción adecuada en esos sentidos de temperatura, copas y disposición cambiante de vinos para el chateo es el **Café Victoria** (Víctor Pradera, 3), todo un clásico con sus recién cumplidos ochenta años de trayectoria. Clásico también por su ambiente y su concepción de establecimiento todoterreno, que parece la clásica cafetería de desayunos o de merienda con picatostes (y una buena repostería de elaboración propia), pero tiene un restaurante más que correcto y, sobre todo, una barra de pinchos de lo mejor de Logroño, entre los que es muy celebrada la tortilla española, que las gentes se llevan a casa por piezas enteras. Con ello, una gama de una decena de vinos por copas (3 €), con protagonismo casi absoluto del producto regional.

Casi enfrente, al otro lado de la Gran Vía, la peatonal calle María Teresa Gil de Gárate se ha constituido en los últimos tiempos en una minizona con restaurantes y bares variopintos, muchos con terraza. Destaca **Carbonera** (María Teresa Gil de Gárate, 18), abierto en 2017 por Juan Manuel García, formado en San Sebastián, es tal vez la mejor parrilla de Logroño y juega en ese territorio fronterizo de las mesas altas que valen para la chuleta o para un tapeo más ligero, con la tortilla poco cuajada, la chistorra o las croquetas. Cuenta con una amplia y sugestiva oferta de vinos, con una docena de marcas por copas que cambia con frecuencia, con preferencia en su lista por las etiquetas riojanas.

A partir de ahí, esa zona un tanto impersonal en lo urbanístico del ensanche logroñés está salpicado de locales, con cocinas exóticas incluidas y hasta alguna creativa, con todas las dudas que eso plantea. La plaza Primero de Mayo, también peatonal prácticamente en su totalidad, se ha constituido en el centro de *poteo* del barrio, con varios locales, cada uno con su terraza, en los que el vino tiene cierto protagonismo en sus barras, todavía más abundante el *zurito* (vaso chato) que la copa, junto a pinchos de distinta factura, mejor en fin de semana.

Cerca, algunos locales, que en muchos casos son más bar de barrio (lo que tiene sus ventajas, para los habituales, y sus in-

Las primeras muestras de que hay vida fuera de Laurel se encuentran sin alejarse mucho de ese entorno del casco histórico y sin atravesar la Gran Vía.

CARBONERA



JUAN MANUEL GARCÍA



EL TIRADOR



DIEGO GUERRERO





BAR GIL



AMA LUR



AMA LUR



MESÓN JABUGO

convenientes, para los forasteros) que establecimientos con pretensiones, pero pueden tener su momento, aunque hay que prevenir: recomendable con un protector estomacal, que en esta parte del Ebro las *gildas* (banderillas), las *alegrías* (guindillas) y en general los picantes suelen ser de armas tomar.



Un clásico en ese estilo *de andar por casa* es **El Tirador** (Somosierra, 21), con media docena de pinchos (champiñón, huevo de codorniz, chorizo) y otros tantos vinos por zurito. A **Serenella** (Menéndez Pelayo, 6), restaurante con nutrida barra, las gentes van a consumir su tortilla casi líquida. Compite con la de su vecino **Barrio Bar** (Menéndez Pelayo, 10), aunque éste aporta detalles exóticos (un guiño a la cocina mexicana) en su amplia oferta de pinchos. En ambos, gama de vinos por copas, casi monólogo de Rioja, con renovación frecuente en las marcas.

Uno de los locales preferidos por los enófilos locales, que no es muy conocido por los foráneos, es **Bar Gil 1939** (República

La plaza Primero de Mayo, peatonal prácticamente en su totalidad, se ha constituido en el centro de poteo del barrio.

Argentina, 21). Lo regenta Diego Guerrero desde 1998, cuando cumplía con el servicio militar. Casi cien vinos con más de veinte por copas, que cambia cada tres días, aunque cualquiera de ellos se abre si se piden al menos cuatro copas. Casi la botella, porque la generosa ración de vino da para seis copas por botella. Tres categorías, los vinos baratos, de 1,20 a 2 €, los medios, entre 2 y 3,5 y el resto, en una gama más amplia de precios.

Rioja se lleva el 75 por ciento de la lista y los de importación en torno al 10 por ciento. Para acompañar, buenas conservas, huevos fritos, guiso de carrillera y ensalada de tomate, con un aviso: aquí los pinchos son casi como un bocadillo en cualquier otro local.

Otra zona en formación, la más alejada (concepto relativo en Logroño) del centro, es el entorno de la avenida Club Deportivo, cerca del parque San Adrián, donde abren varios locales y también abundan las terrazas. Destaca **Ama Lur** (Siete Infantes de Lara, 10), amplio, cómodo, de grato y juvenil ambiente, con buena cocina y amplia oferta de vinos. Abrió el 14 de abril de 2015 y se ha hecho con un prestigio por sus tapas (calamares, los mejores de la ciudad, que se fríen al momento) y pinchos, con una gama de media docena de marcas servidas por copas, expuestas las botellas en una vitrina que cambian casi a diario.

A pocos pasos, el **Mesón Jabugo** (Alfonso VI, 1) es el lugar al que muchos logroñeses acuden casi exclusivamente a comer un excelente jamón. Se pierden otras muchas cosas, como la carne roja, las gambas de Huelva o los productos de temporada, caso de las setas o del atún rojo de almadraba. Lista de vinos de más de doscientas referencias, con muchos cambios, tanto en la lista convencional como en la de los vinos por copas, con preferencia obligada por los regionales pero con más opciones. ■

PISTAS



MAR MÍA
MEDITERRÁNEO CAPITALINO

Cuando se abrió en la última primavera muchos dudaban si se trataba de un chiringuito *cool*, una arrocería gourmet, una coctelería de lujo o un bar de tapas renovado. Mar Mía ha llegado con todo eso y más en una localización donde la oferta gastronómica estaba necesitada de sorpresas. Dentro del nuevo hotel de diseño Ocean Drive Madrid, presenta un concepto disruptivo compuesto por arroces alicantinos de interior, mariscos frescos, tapas gastronómicas, carnes y pescados a la brasa, postres caseros y una oferta líquida de altura que incluye una gran diversidad de vinos por copas seleccionados y ofrecidos por un equipo joven que sabe lo que tiene entre manos.

El concepto encuentra su fortaleza en la suma de talentos como Carlos Bosch (alma mater de proyectos como El Portal de Alicante o Manero, en Alicante y Madrid) y apoyado por el hotelero Marc Rahola Matutes y los chefs Rafa Zafra (cocinero sevillano al frente de Estimar) y Luis Rodríguez (de Casa Elías, para muchos la mejor arrocería de España en El Xinorlet, Alicante).

La carta de vinos está a la altura y muy ligada a este concepto de mediterraneidad ibérica con numerosos vinos (también por copas entre 3 y 29 €) como generosos, dulces y espumosos donde no falta el champagne, con referencias que superan los 3.000 euros por botella; rosados, blancos y tintos. Carta de cócteles, con creaciones de autor a los que se suma una amplia carta de destilados. Esta travesía por el Mediterráneo comienza en El Puerto, el *lobby* de entrada, una coctelería que se convierte en perfecto *afterwork*. Tras ella, un bar de tapeo y justo después el área más formal, El Chiringuito, con el género expuesto y los fuegos y las brasas como protagonistas. La Playa es un privado patio interior lleno de luz natural. Por último, en la azotea, está La Cubierta, una enorme terraza con piscina y vistas al Teatro Real, Palacio Real y las azoteas del centro de Madrid donde se sirven cocktails y picoteo. La cocina "non stop" permite comenzar la mañana con un desayuno gourmet (25 €).

DJ en vivo y actuaciones de grupos de jazz, flamenco o cantautores componen una extensa programación, que puede chequearse en su web y acompañan las veladas para sobremesas eternas, atardeceres inolvidables y noches mágicas. ■ **Mar Romero**



MAR MÍA
PLAZA DE ISABEL II, 7
MADRID
TEL.: 965 144 444
PRECIO APROXIMADO POR
PERSONA (SIN VINO): 60 €



PEDRO NOLASCO
BAJO LAS PARRAS

Pedro Nolasco (1849-1946) el hijo del fundador de la bodega González Byass, ha "resucitado" y se ha convertido en un delicioso restaurante. Eligió el mejor sitio dentro de las sombreadas calles que jalonan la bodega, la que llaman De los Ciegos pero que curiosamente disfruta de excelentes vistas. Encontramos al final de calle la monumental catedral y un bucólico jardín de alegre estanque. Esa es la esquina elegida por Pedro Nolasco para que los clientes disfruten. Gran sala bajo bóvedas, con capacidad para unos 50 comensales, mesas muy separadas, comodidad, calidez y a disfrutar. Una carta sugerente; platos de inspiración muy gaditana creados por el chef Alejandro Bazán, jerezano de 35 años que vuelve a su tierra tras una dilatada experiencia en el Bistró Guggenheim Bilbao. Frescura, alegría y suculencia en sus propuestas, casi todas basadas en elaboraciones tradicionales llenas de deliciosos guiños a la cocina popular jerezana y con excelentes materias primas (verduras de Conil, patatas de Sanlúcar, pescados de la Bahía y del Estrecho, ostras del litoral gaditano...) con las que salen elaboraciones suculentas, como los arroces o guiños a la tierra vasca donde Alejandro ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional. La inclusión del vino y vinagre jerezanos es constante en sus platos y está presente incluso en el pan (aromatizado con pasas y vino dulce de La Cremita, una panadería de Chiclana que conquista a todo el país). El vino llega hasta las brasas donde se asan carnes y pescados alimentadas por samientos...

La oferta enológica es enorme sin tener que salir de la firma. Encontramos todos los vinos de las once bodegas propiedad del grupo, algunos por copas, y también sus distribuidos como los champagne Deutz o los austriacos Domaine Wachau. En el capítulo jerezos se pueden tomar por copas todos los vinos de la bodega, desde el Tío Pepe (copa 3 €) hasta el XC Palo Cortado de Ida y Vuelta (90 €) pasando por todas las sacas de las Palmas y el Amontillado de Añada. La sala corre a cargo de Lidia Granado y todo el equipo está perfectamente preparado por el sumiller de la firma Juanma Terceño. Dos menús degustación, 100 y 110 € con vino. ■ **Paz Ivison**



PEDRO NOLASCO
PZA DE LA ENCARNACIÓN, 1
JEREZ DE LA FRONTERA (CÁDIZ)
TEL.: 956 198 471
PRECIO APROXIMADO POR
PERSONA (SIN VINO): 55 €



TABERNA PRADO NEGRO
EL VINO RECÓNDITO

A Prado Negro hay que ir, como dicen en la zona, “a cosa hecha”. No es lugar de paso y el desvío para llegar se ha alejado con la construcción de la autovía Granada-Almería-Murcia. Es una pedanía de Huétor Santillán, a apenas 25 kilómetros de Granada pero en un lugar recóndito del Parque Natural de la Sierra de Huétor, una pequeña aldea rodeada de monte en el que antaño pastaban vacas pero que fue expropiado precisamente por la calificación como parque protegido... lo que, paradójicamente, ha llevado al aumento de la maleza y de riesgo de incendio.

En esa pequeña aldea hay dos restaurantes, ambos de aspecto modesto. El más interesante es, con mucho, el del fondo, el que lleva el nombre del lugar y que fue uno de esos establecimientos en los que se vendía tanto la legumbre a granel como las velas o el tabaco y se servían bebidas. Ahí recaló el matrimonio formado por Pau Suvirova y Miguel Ángel López Cervilla tras dejar él su puesto de ejecutivo medio en una compañía de combustibles: Buscaban alejarse del mundanal ruido y consiguieron atraerlo a esta apartada orilla. Y pusieron sobre la mesa, con manteles de papel, singulares atractivos capitaneados por una lista de vinos con más de 200 nombres, entre los que está lo más aplaudido de la bodega nacional y un buen número de referencias internacionales. Para acompañar, una cocina más bien sencilla, sustentada en la calidad del producto, con atención especial a la elaboración en la brasa y, en ella, claro, las carnes como protagonistas. Y en la buena mano de una tímida Pau que huye de las fotos como de la peste.

La taberna, con pequeño comedor y amplia terraza para el buen tiempo, es el capricho de Miguel Ángel, uno de esos benditos locos del vino de calidad, que hace cuadrilla con otras gentes del vino en Granada y muestra con orgullo su pequeña bodeguita subterránea, plagada de golosinas, y la cava climatizada que ha instalado en el hueco de una escalera, donde tienen la temperatura perfecta los vinos de servicio diario. Son, junto con las copas adecuadas y una atención directa y eficaz al cliente, los lujos de un establecimiento modesto en su apariencia y escondido de toda ruta pero en el que conviene reservar mesa incluso con días de antelación. ■ UPM



TABERNA PRADO NEGRO
SALIDAS 264 Y 269 DE LA A-92, PRADO NEGRO, HUÉTOR SANTILLÁN (GRANADA).
TEL.: 677 648 514
PRECIO APROXIMADO POR PERSONA (SIN VINO): 40 €



CHIRÓN
ALTA COCINA ACCESIBLE

Se puede calificar como descubrimiento porque no se encuentra en los circuitos gastronómicos capitalinos, ni a mano de cualquiera. A Chirón hay que desplazarse, en concreto hasta Valdemoro, localidad del sur de Madrid con identidad propia dado su tamaño. Dicho de otro modo, como tantos otros municipios madrileños, vive de espaldas a la capital porque cuenta con todo lo necesario. Y Chirón es el principal baluarte en lo que a oferta culinaria se refiere. Ubicado en una calle que tampoco es de fácil acceso, una elegante puerta blanca, impoluta, da paso a un alucinante e inesperado restaurante.

Y es que es el resultado de la evolución de un establecimiento familiar, que ha ido creciendo y cambiando con el paso de los años y que en este momento gestionan los hermanos Muñoz, Raúl, sumiller y a cargo de la sala, e Iván al frente de los fogones, desde hace 22 años.

Su propuesta: una alta cocina de mercado donde conviven la tradición manchega, madrileña y castellana (de Castilla y León), pero en la que también se identifican las influencias foráneas y las tendencias y técnicas más actuales. Iván Muñoz es el artífice a partir de un producto seleccionado de temporada y de cercanía en la medida de lo posible.

En la parcela de Raúl, la suya es una bodega que ronda las 500 referencias, puesta al día constantemente y donde reúne etiquetas de los territorios más cercanos, con representantes de las zonas y bodegas más potentes del país, novedades de toda índole y vinos que proponen un viaje a algunos de los países elaboradores más destacados. Una selección pensada para que el comensal disfrute, si es que busca descubrir, pero también para hacer el mejor tándem con los platos que elabora su hermano.

En la propuesta incluyen varias alternativas porque tienen distintos menús para elegir, por supuesto la opción de comer a la carta y un interesantísimo menú ejecutivo por 32 euros que abre las puertas a la alta gastronomía a un precio muy competitivo, tanto a las creaciones culinarias como a la puesta en escena que conlleva el servicio de un establecimiento de estas características. ■ Mara Sánchez



CHIRÓN
ALARCÓN, 27. VALDEMORO (MADRID).
TEL.: 918 956 974
PRECIO APROXIMADO POR PERSONA (SIN VINO): 70 €





MOMENTO DE PAZ
PAZ IVISON

En 1975 Rumasa vivía momentos de verdadero esplendor. Empresa modelo premiada aquel año por su impecable trayectoria económica, comercial y financiera. En ese mismo año, las hectáreas de viñedo en el marco del jerez eran casi el triple de las que son en la actualidad. En ese año, y en otros anteriores y posteriores, sobraba vino, había grandes cantidades de excedentes... Tanto vino sobraba que *Toto* Barbadillo, mente bodeguera privilegiada, alto directivo y accionista de la bodega sanluqueña familiar, tuvo que inventarse un vino blanco de Palomino tranquilo, sin velo, sin biológicas... Fue ese famoso Castillo de San Diego que llegó a ser en su momento la marca de vino blanco más vendida de todo el país. Ahora, muchos años después, resulta que lo que falta es vino. ¡¡¡Ahora!!! Justo cuando se empieza a cuidar más el viñedo, cuando llegan enólogos y apasionados a la zona arreglando y potenciando viejas casas de viñas abandonadas, cuando se elaboran vinos generosos de gran calado, cuando

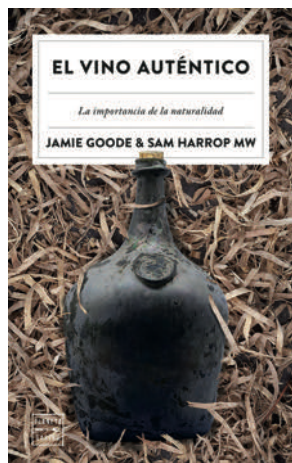
a los grandes sumilleros y prescriptores “se nos llena la boca” de jerez y de palo cortado (faltaría más...). Justo ahora, ¡¡¡resulta que escasea el vino!!! Esta ha sido una vendimia enloquecida que comenzó antes que nunca. Cundió el pánico y se empezó a cortar uva demasiado pronto por miedo a perder más kilos que los que ya se presentían perdidos. El miedo se contagió y la uva se vendimió sin alcanzar en muchos casos ni el grado ni la maduración óptimos. Tres años de pertinaz sequía, varias olas de calor de mayo a julio que produjeron un muy acusado estrés hídrico, especialmente en las viñas de pagos de interior y en las poco cuidadas. También el secular bajo precio de la uva ha tenido muchas consecuencias. Al no tener rentabilidad, el viñista no cuida sus plantas, no invierte en podas, etcétera, y si se le cruza algún “cazador de viñedos” (léase un comercial de Capital Energy, la empresa que está instalando aerogeneradores altos como la torre Eiffel en plenos pagos históricos de Añina y Macharnudo) y le propone un buen puñado de euros por plantarle

un molino, pues qué quieren que les diga... Total que entre una cosa y otra, esta pasada vendimia sólo se han obtenido unos 44 millones de kilos aproximadamente, 13 millones y medio menos que la pasada campaña. Bastante más de un 20 por ciento de merma. Si el año pasado se vendieron 31,5 millones de litros, nada más para reponer esas ventas ya se necesitarán gran parte de los mismos. Eso por un lado. Por otro, hay que reponer vino dentro de las más de 150.000 botas que están siendo envinadas y vendidas a las destilerías de whisky de todo el mundo –de este tema publicamos hace un par de años un amplio reportaje– la mayoría de 500 litros. O sea que sumamos unos cuantos millones de litros más... Y luego, claro, habrá que pensar en los rocíos de las primeras o últimas criaderas, más los litros de vino que son de crianza estática. ¿Será posible que no tengamos vino? ¿Tendremos que entrar en calor con los kilowatios generados por esos molinos gigantes, en lugar de con una buena copa de amontillado? ■

Información imparcial

EL VINO AUTÉNTICO

JAMIE GOODIE Y SAM HARROP MW.
PLANETA GASTRO.
336 PÁGINAS. 20,50 €.



Según parece, Planeta Gastro ha dirigido el foco hacia el vino. Después del imprescindible *Conocer el vino*, de Pedro Ballesteros, llega un nuevo título firmado por otro master of wine, el enólogo Sam Harrop, y un comunicador, el biólogo Jamie Goodie. Se trata de la edición en español de un libro publicado en 2011. Aunque ha sido “especialmente revisado y actualizado”, ese tiempo se deja ver en ciertos detalles que, precisamente, no son de actualidad (caso de la parkerización de los vinos tintos, por más que el nombre del norteamericano aún deslumbre por estos lares), han sido superados (la evidente evolución de blancos y rosados) o no encajan bien con el mercado español, donde, afortunadamente o no, la crítica no tiene la influencia mesiánica que explota en otras latitudes. Todo ello no es obstáculo para que *El vino auténtico* tenga un lugar, junto con *Conocer el vino*, entre los títulos imprescindibles para el buen aficionado. Tanto el título como el subtítulo, *La importancia de la naturalidad*, son inquietantes a primera vista. Evocan la idea, que se revela equivocada, de una nueva secta dentro de ese submundo de los vinos hippies. Y la entrada tampoco promete: se plantea una dicotomía de vino de calidad frente a vino de gran tirada o gran presencia comercial, como si fueran incompatibles, y sugieren que el segundo se fundamenta en poderosas campañas de

marketing (y, se supone, de publicidad) mientras el primero (“vinos de menor volumen, más auténticos y sujetos a variaciones”) está indefenso. Como si los consumidores fueran un rebaño que siguen los dictados de un pastor.

Superadas las primeras páginas, cuando se entra en materia, el panorama cambia de forma radical. Los doce capítulos son otros tantos reportajes documentados y críticos (ahora se interpreta como crítica la exposición de los hechos y opiniones de protagonistas que pueden ser contradictorias) sobre temas tan diversos y sugestivos como las vides injertadas, los vinos orgánicos y naturales, las levaduras o los defectos del vino. Se ponen en solfa conceptos como el *terroir*, la mineralidad o las teorías ecológicas o de sostenibilidad.

Los autores no toman partido ni pontifican. Aunque puedan dejar que se transparenten sus preferencias, eso no implica que se silencien testimonios contradictorios, recogidos en distintas zonas y bodegas de todo el mundo, que se exponen con claros parámetros periodísticos y que son perfectas para perfilar un panorama completo de cada uno de los capítulos, por más que algunos de los testimonios tal vez acusen el paso del tiempo.

Se exponen datos y testimonios y se deja el dictámen en manos del lector. Lo que es de agradecer. ■ AP

CATA BIODINÁMICA

DÍAS DE FRUTO

El vino potencia la armonía de todos sus matices: los más evidentemente frutales, por supuesto, pero también los que derivan del equilibrio logrado en la maduración de la uva.

DÍAS DE FLOR

Tras los días de fruto, los de flor son los más favorables para la cata. Es un momento en el que los vinos se muestran especialmente fragantes y delicados.

DÍAS DE HOJA

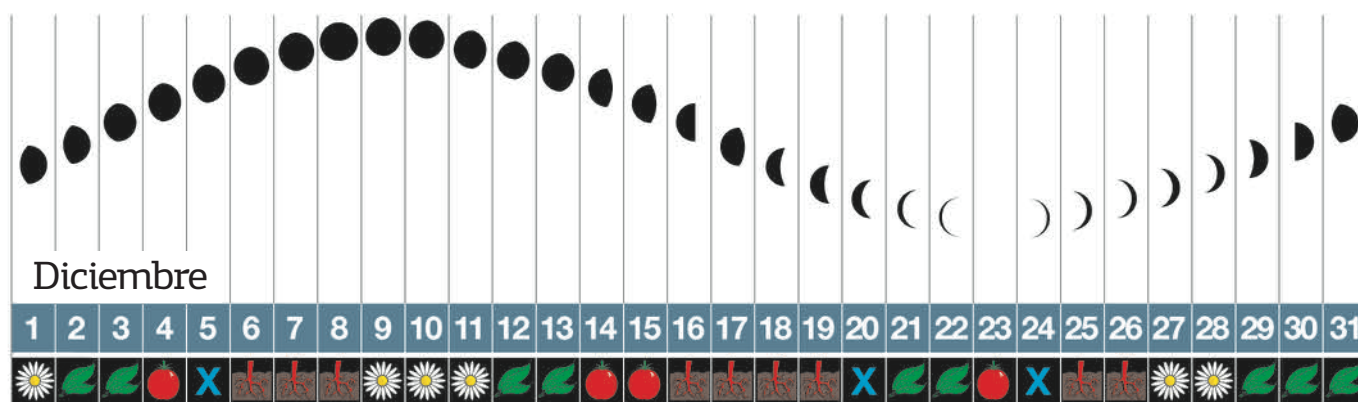
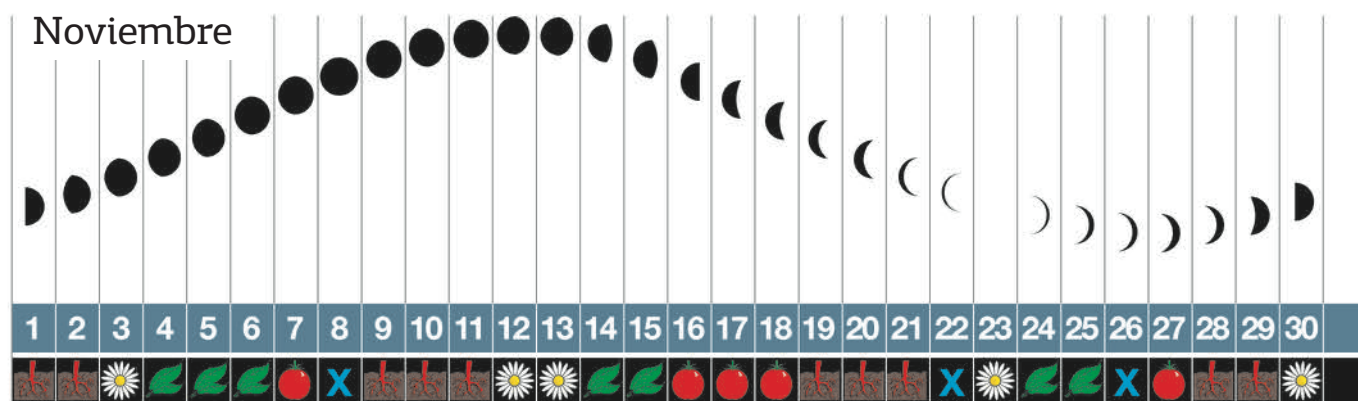
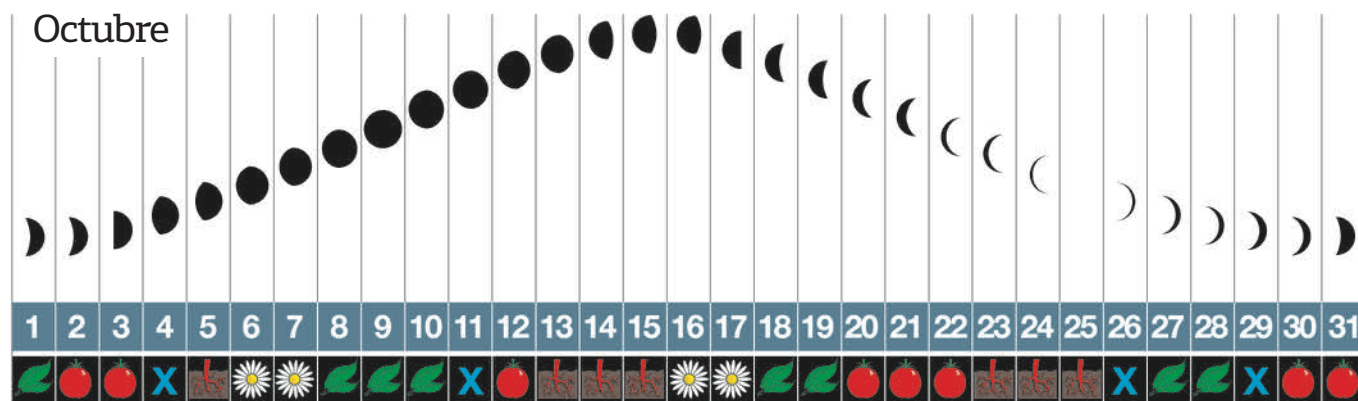
Se potencian los aromas vegetales. Aunque no es un buen día para catar, puede ser un momento propicio para vinos generosos o blancos jóvenes en los que destacan las notas herbáceas.

DÍAS DE RAÍZ

Aumentan los matices tánicos, la fruta se esconde y es el momento adecuado para percibir la vinculación de una cepa a un suelo concreto, a un enclave específico y singular.

NODO LUNAR

Es el día negativo en el que se desaconseja cualquier actividad en la agricultura o en la cata. En días de nodo lunar no hay que pensar siquiera en abrir una botella de buen vino.





Nociones básicas de cocina

YA SABES QUE UN GRAN COCINERO NO SOY, PERO CREO QUE CON LO DE REDUCIR EL VINO SE REFIEREN A OTRA COSA...

PUES ESO, SI NO ERES UN GRAN COCINERO DEJA A LOS QUE SABEN,...



¡Yo vendo lo que me da la gana! En el amor y en la enología todo vale

...Y DEL MISMO MODO, ACABADA LA CENA, TOMÓ EN SUS SANTAS Y VENERABLES MANOS ESTE GLORIOSO CÁLIZ, RELLENO CON ESTE IMPECABLE RIBERA DEL DUERO, ROBLE, MARCA "MAYOR DE CASTILLA" QUE PUEDEN CONSEGUIR A LA SALIDA POR EL MÓDICO Y MILAGROSO PRECIO DE 18€ LA BOTELLA, Y DIJO: TOMAD Y BEBED TODOS DE ÉL, PORQUE ESTE ES EL CÁLIZ DE MI SANGRE...





LA PENULTIMA
CARLOS DELGADO

Dónde está la magia

Ante las reacciones negativas que provocaban sus interpretaciones, el genial pianista de jazz Thelonious Monk solía responder con un argumento definitivo: “si no puedes oírlo, no sirve para nada que te lo explique”. Siempre me acuerdo de esta frase cuando me toca justificar la puntuación que he puesto a un vino. La principal razón es: para objetivar el juicio solo es posible recurrir a los parámetros fisicoquímicos. Desgraciadamente, sólo revelan desequilibrios, excesos y defectos, lo que resulta muy útil en el laboratorio pero poco en el periodismo especializado.

El gran enólogo, investigador y profesor Émile Peynaud solía proponer a sus alumnos la cata de dos vinos del Médoc, uno corriente y el otro un *grand cru*, cuyos parámetros de la ficha técnica eran prácticamente idénticos. ¿Dónde estaba la magia? ¿En qué residía su grandeza? Son preguntas de difícil, por no decir imposible, respuesta. La realidad es que estriba en esa parte inaprensible y personal del goce que nos provoca, en la exaltación entusiasta de los sentidos que genera, en el regocijo liberador que nos causa... si no se bebe en exceso. Somos protagonistas, testigos y jueces inapelables. Ante este hecho, uno tiene la tentación de poner en cuestión la capacidad valorativa de la crítica. Salvo como expresión del gusto personal. O colectivo, si se trata de una guía sin autor, aunque tenga nombre. Ya me entendéis.

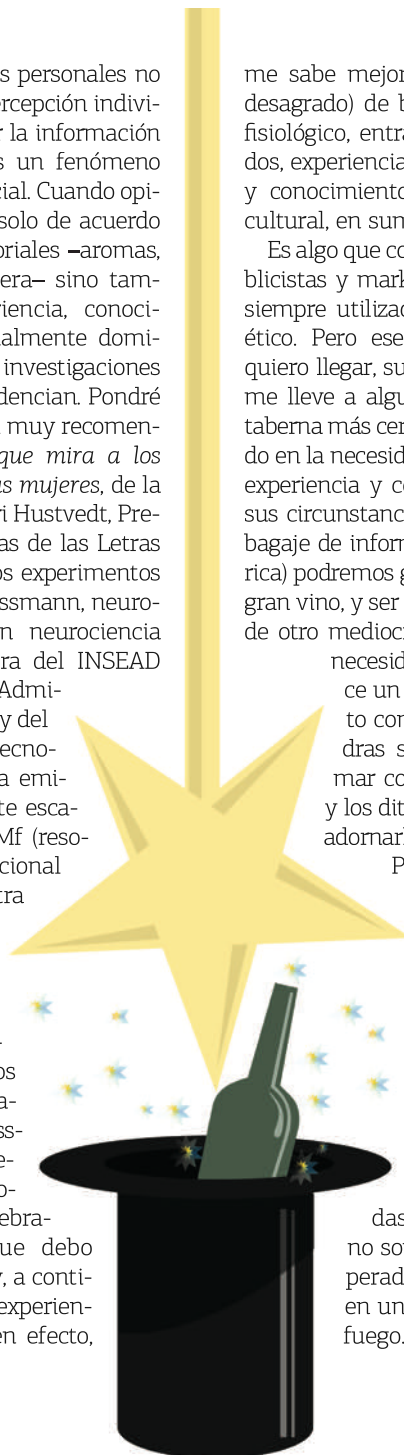
Por eso, durante muchos años y llevo en esto más de cuarenta, me he resistido a puntuar mis pequeños comentarios críticos publicados en el periódico El País. Hasta que en la redacción me convencieron con una frase lapidaria: los lectores primero miran la puntuación y luego deciden si continúan leyendo. Es decir, la información más relevante era la puntuación, que, a su vez, expresaba solo mi percepción personal. Esto te obliga a extremar el rigor pero, en definitiva, asumir una gran carga. Si eso ocurre además en el periódico de mayor difusión, la responsabilidad puede terminar por paralizarte... al menos a la hora de penalizar un vino. Yo resolví el problema escribiendo solo de aquellos que, en mi opinión, se merecían de notable para arriba. Exigencia previa que, dada la impresionante calidad alcanzada por una gran parte de los vinos españoles, he tenido que elevar a sobresaliente.

Felizmente, los gustos personales no lo son tanto. Nuestra percepción individual está modulada por la información (memoria). Es decir, es un fenómeno cultural y, por tanto, social. Cuando opinamos no lo hacemos solo de acuerdo a las impresiones sensoriales –aromas, sabores, texturas, etcétera– sino también a nuestra experiencia, conocimientos y valores socialmente dominantes. Hay numerosas investigaciones neurológicas que lo evidencian. Pondré un ejemplo extraído del muy recomendable libro *La mujer que mira a los hombres que miran a las mujeres*, de la escritora y ensayista Siri Hustvedt, Premio Princesa de Asturias de las Letras en 2019. En él relata los experimentos realizados por Hilke Plassmann, neuroeconomista, experta en neurociencia de la decisión, profesora del INSEAD (Instituto Europeo de Administración de Negocios) y del Caltech (Instituto de Tecnología de California), una eminencia, vamos. Mediante escaneos cerebrales por IRMf (resonancia magnética funcional por imágenes) demuestra que un mismo vino sabe mejor cuando en la etiqueta del precio se lee noventa dólares en lugar de diez: El precio contribuye a que nos parezca que el vino sabe mejor –explica Plassmann–, pero es un juicio cognitivo que proviene de cómputos cerebrales que me dicen que debo esperar que sea mejor y, a continuación, determina mi experiencia de tal modo que, en efecto,

me sabe mejor. Es decir, el placer (o desagrado) de beber no es puramente fisiológico, entraña emociones, recuerdos, experiencias, sentimientos, valores y conocimiento. Todo nuestro acervo cultural, en suma.

Es algo que conocen muy bien los publicistas y marketinianos. Un saber no siempre utilizado con el exigible rigor ético. Pero ese es otro tema. Donde quiero llegar, suponiendo que todo esto me lleve a alguna parte distinta de la taberna más cercana. A seguir insistiendo en la necesidad de poseer una buena experiencia y conocimiento del vino y sus circunstancias. Solo con un amplio bagaje de información (sensorial y teórica) podremos gozar plenamente de un gran vino, y ser capaces de diferenciarlo de otro mediocre (o menos bueno) sin necesidad de leer lo que nos dice un crítico afamado (disfruto como un niño tirando piedras sobre mi tejado), ni tomar como referencia el precio y los ditirambos con que suelen adornarlos la bodega.

Parafraseando la oración fúnebre a los atenienses de Pericles, relatada en la *Historia de la guerra del Peloponeso*, de Tucídides, bebamos el vino sin exageración, y amemos su sabiduría sin desfallecimiento. Llegados a este punto, juro por Baco que todas estas disquisiciones no son la consecuencia inesperada de un golpe de calor en un largo verano de vino y fuego... O tal vez sí. ■





*Un viaje es mucho más que trasladarse de un lugar a otro.
También es descubrir, sentir, reír y llorar. Es enamorarte para el resto
de tu vida y de la vida que te rodea. Un viaje es todo esto y más.
Y muchos de ellos, comienzan siempre de la misma forma:
abriendo una botella de Ramón Bilbao.*

DESCÚBRELO EN WWW.ELVIAJECOMIENZAACQUI.COM

**EL VIAJE
COMIENZA AQUÍ**



RAMÓN BILBAO

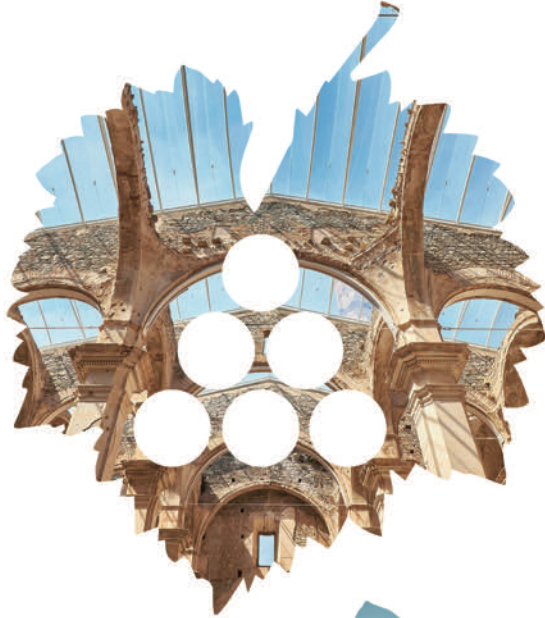
ELIGE | COMPARTE | CUIDA

WINE.in MODERATION



RUTA DEL VINO DO TERRA ALTA

LA BODEGA DE LAS TIERRAS DEL EBRO



YO



AUTÉNTICO PARAÍSO RURAL

T DENOMINACIÓ D'ORIGEN
TERRA ALTA

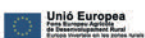
f i y @RUTADOTERRAALTA

WWW.DOTERRAALTA.COM

WWW.RUTADOTERRAALTA.CAT

PDR.cat2022

Informació i promoció de règim de qualitat
Adaptat de Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020



Unió Europea



Generalitat de Catalunya
Departament d'Acció Climàtica,
Alimentació i Agenda Rural



WINE MODERATION
ELIURE, COMPARTIR I Gaudir

