

GUÍA PROENSA 2026 / ART LAIETÀ / TORELLÓ / DE VINOS POR VIGO

planet4Vino

REVISTA DE VINOS, BEBIDAS Y PRODUCTOS DE CALIDAD

Priorat

Blanco, rosado y en botella

Caprichos ruinosos

(only Spain) 6,00 €

número 123
DICIEMBRE 2025 / ENERO 2026



ISSN 1699-5163

9 771699 151630 1

YSIOS



DESCUBRE LO /INESPERADO/

Ysios, la gema oculta de Rioja: vanguardia y excelencia en viñedos centenarios.

EL VINO SOLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN

WINEinMODERATION

ELIGE | COMPARTE | CUIDA



LA LUNA
ANDRÉS PROENSA

El factor social

Sube la calidad del vino y baja el consumo. Sube también el precio, tanto en origen como en las tiendas y, sobre todo en la hostelería, donde el vino equivalía en precio a un plato y pasó a costar lo mismo que un comensal más. El vino deja de ser producto cotidiano para ser de consumo ocasional, en momentos especiales. En ese fenómeno hay un trasfondo social no del todo analizado por los sesudos estudios del sector.

El consumo de vino ha seguido una curva descendente paradójicamente proporcional a la ascendente en cuanto a calidad de los vinos, en cuanto a calidad y cantidad de los informadores especializados (aunque esté feo decirlo) y, como consecuencia, en cuanto a conocimiento del mundo del vino por una parte significativamente más amplia de los consumidores.

Bodegas, instituciones, comerciantes, prensa especializada y hasta algún sociólogo se preguntan por las claves de ese descenso. Se aducen cambios en las costumbres sin analizar las causas de esos cambios; relevos generacionales como si fuera la primera vez que ocurren; precios de los vinos de calidad sin pensar en que en la otra parte tal vez lo que hay es bolsillos vacíos; campañas antialcohol, sean oficiales o de los nuevos ejércitos de salvación que proliferan; falta de promoción de las bodegas, que recurren al argumento de la crisis eterna y, mientras, muestran singular torpeza a la hora de aprovechar ayudas de la Unión Europea a la promoción en terceros países; o de las propias instituciones, que al parecer deberían ser pródigas en subvenciones y a la vez generosas en la bajada de impuestos.

Seguramente serán certeros esos análisis y habrá una mezcla de todos ellos. Sin embargo, faltan datos. Faltan otros motivos, como los márgenes disparatados de intermediarios y, sobre todo, de la voraz hostelería, que puede multiplicar por cuatro o más un producto que no

manipula más que para retirar el corcho y tal vez servir la primera copa y que ya ni siquiera almacenan. Sin embargo, no se habla del factor social.

Una de las razones de la pérdida de impacto del vino en el consumo no es solo generacional o cultural, es social y económica. El segmento social que sustenta (o sustentaba) la parte gruesa del consumo de vinos de nivel medio o alto es la llamada clase media. Y está siendo empujada a la pobreza; aspiraban a una vida mejor y

han acabado siendo menesterosos. Las clases populares han visto que el ascensor social es un descensor, con trabajadores pobres cuyos sueldos no dan ni para alquilar un piso pequeño, a veces ni una habitación. Es cierto que los jóvenes se alejan del vino, pero tal vez sea porque los hijos de la clase media se han convertido en clase baja. El único refugio para el vino es la reducida clase pudiente y los pensionistas, siempre que éstos no tengan que

ayudar a sus hijos.

Por desgracia, el vino no es algo democrático. El vino de calidad es un producto elitista y el de alta gama en general es prohibitivo salvo para unos estratos muy minoritarios de la sociedad o para engrosar las cuentas de gastos de ejecutivos que, con frecuencia, no se los pueden permitir en su consumo doméstico. Sin embargo, no hace falta ser un bolchevique peligroso para encontrar en el factor social algunas de las claves de la enésima, y una vez más la más grave, de las crisis que vive el vino en la actualidad.

El segmento social que sustenta (o sustentaba) la parte gruesa del consumo de vinos de nivel medio o alto es la llamada clase media. Y está siendo empujada a la pobreza.

El vino va camino de ser producto de lujo. Ya lo es en los segmentos top de la calidad, por más que todavía se puede acceder a grandes vinos a menos de 20 euros en la tienda (en la hostelería son 50 euros). Hubo un tiempo en que las clases pudientes tenían cierta timidez a la hora de consumir vinos caros mientras el mundo estaba en crisis, pero eso pasó. Ahora vuelve el alarde de riqueza. La prueba es que en el sector del lujo no hay crisis y grupos poderosos que abandonan el mundo del vino conservan los productos de lujo, caso de Pernod Ricard, que vendió los vinos populares y conserva el champán. Y un emblema del lujo asiático, Louis Vuitton, tiene desde hace años apellidos de champán. Y los fondos de inversión se van del vino para nutrir las filas de los clubes deportivos o la organización de certámenes musicales.

El proceso tiene consecuencias. Los sociólogos deberán estudiar el coste social del acceso imposible a esos productos de lujo (frustración, radicalización; no es casual que en algaradas se rompan escaparates y se saqueen tiendas). Hay otra referencia palpable: el aumento del mercado de las falsificaciones. Según datos publicados por la revista Lujos de España (ya es un dato que exista esa publicación), las falsificaciones cuestan a las empresas del lujo 5.700 millones de euros al año y cuestan 44.700 empleos. Parece que China sigue siendo el principal origen, no el único; y el segmento joven el principal destino de ese turbio mercado. Moda y perfumería son los principales sectores perjudicados, pero ya no son infrecuentes las noticias de falsificaciones en el mundo del vino y los destilados. ■

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, Javier Fernández Piera,
María Antonia Fernández-Daza,
Ramon Francàs i Martorell, Luis García Torrén,
Fernando Gurucharri, José Hidalgo Tógore,
Paz Ivison, Fernando Lázaro, Salvador Manjón,
M^a Pilar Molestina, Raquel Pardo,
Ulises P. Moratalla, Miguel Ángel Rincón,
Mar Romero, Mara Sánchez, Pepe Seoane,
Vanessa 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

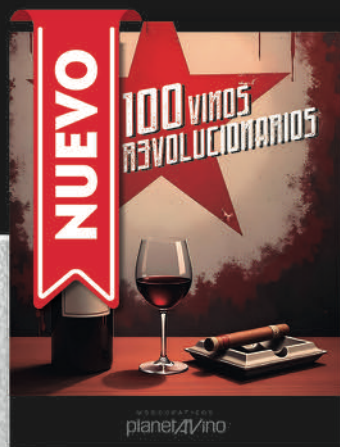
IMPRIME
Villena Artes Gráficas

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



Los monográficos de **Planetavino**
para su biblioteca vinícola o para
obsequiar a sus amigos.



PIDA SU EJEMPLAR EN
www.proensa.com



CAPRICHOS RUINOSOS

Hace unos años hubo empresarios de distintos sectores que adornaron sus tarjetas con la creación de bodegas. Proyectos del ladrillo, el glamour y el lujo que se estrellaron contra la realidad y pudieron arrastrar a zonas enteras.



DOC PRIORAT

La recóndita y bella comarca tarraconense ha protagonizado uno de los fenómenos del vino mundial. En treinta años pasó de la recesión al estrellato y preparó sus estructuras para el espléndido futuro que se perfila.



BLANCO, ROSADO Y EN BOTELLA

Las tendencias actuales de consumo han abierto nuevos horizontes a los vinos blancos y rosados. Eran vinos de complemento en muchas zonas y listas de restaurantes y hoy las bodegas buscan la excelencia por la vía de la crianza.

Saber Más

3 LA LUNA DE ANDRÉS PROENSA

El factor social

6 NOTICIAS

Guía Proensa 2026

12 SE VEÍA VENIR, DE SALVADOR MANIÓN

El ansiado relevo generacional

14 ESTRENOS

16 VINOS Y BODEGAS

32 MENSAJE EN UNA BOTELLA, DE M^a PILAR MOLESTINA

Información exprés

56 DE VINOS POR ...

Vigo

59 PISTAS

61 BARRA LIBRE

Libros

63 MOMENTO DE PAZ, DE PAZ IVISON

Talks IWC 2025

64 CATA BIODINÁMICA

65 LA OTRA CARA, DE DANI PACIOS

66 GUERRA Y PAZ, DE PAZ IVISON

Códigos de conducta

FE DE ERRORES

MARQUÉS DE RISCAL '19

Tinto gran reserva
Evolución: 2033-2034
Precio: 61€
Gastronomía: Aves de corral en guiso, ternera asada (redondo)



Tempranillo y otras; 28 meses en barrica (francés), 36 en botellero.

Fino clasicismo, fresca. Bouquet desarrollado y elegante, con presencia de rasgos frutales de madurez; rico en matices. Equilibrado, con volumen y nervio, taninos domados, sabroso, expresivo, complejo en aromas, largo. Consumo: 16°C.



Tarde para poder rectificar, con la publicación en imprenta, detectamos un error en la última edición de la Guía Proensa. El tinto gran reserva Marqués de Riscal no es cosecha '18 como aparece publicado sino '19. Debería haber aparecido como se reproduce junto a estas líneas.

Guía Proensa 2026

10 VINOS 100

NÚMEROS REDONDOS EN LA VIGÉSIMA CUARTA EDICIÓN ANUAL DE LA GUÍA PROENSA. LA EXIGENCIA DE SU AUTOR SUBE, AUNQUE TAL VEZ NO AL MISMO RITMO QUE SE INCREMENTA LA CALIDAD DE LOS VINOS TOP ESPAÑOLES. LOS QUE PROENSA CALIFICA COMO VINOS EMOCIONANTES, LOS QUE ALCANZAN 98, 99 Y 100 PUNTOS EN SU VALORACIÓN, SUMAN NADA MENOS QUE 106 MARCAS, MÁS DE LAS QUE SUELEN OFRECER EN LA MAYOR PARTE DE LOS RESTAURANTES DE POSTÍN.

Los años veinte de este siglo han traído al menos dos cosechas extraordinarias. La '21 es casi perfecta entre los grandes vinos de Rioja y la '22 no le va lejos. En Ribera del Duero los valores se invierten y la '22 parece mejor que la '21. Siempre en valoraciones generales dentro del reducido grupo de los vinos situados en lo más alto de la calidad en ambas zonas. Y hay otras comarcas que suman. En conjunto, esa buena racha ha aportado un buen número de grandes vinos que ha llevado a la Guía Proensa a batir todas sus marcas en cuanto a vinos emocionantes.

A pesar de que cada año el autor busca hacer más restrictivos los criterios para otorgar sus calificaciones, el número final de vinos permanece con pocas variaciones año tras año. En esta edición son 754 los vinos extraordinarios, los calificados con 90 puntos o más, 106 de ellos, los que alcanzan y superan los 98 puntos, son los vinos emocionantes, la cima de la selección que incluye vinos de 245 bodegas de más medio centenar de denominaciones de origen y zonas productoras de vinos de la tierra.

Es el resultado de la cata de más de 2.500 vinos a lo largo del año 2025. Las catas y las calificaciones son responsabilidad exclusiva del autor de la publicación. No así en PlanetAVino, donde se encarga de ello un comité de cata, del que el autor de la guía no es el director de cata. Por esa razón puede haber, y de hecho las hay, diferencias de calificación de un mismo vino en una y otra publicación.

La Guía Proensa fue la primera en adoptar la calificación de cien puntos (contados uno a uno) y la primera que concedió el valor máximo de cien a los mejores de entre ellos, mientras que sus colegas omitían esa puntuación o directamente sostenían que no hay vino perfecto. Son criterios respetables pero lo cierto es que finalmente todas acabaron por abrir la puerta a conceder esa calificación máxima.

Diez vinos alcanzan el 100 en la Guía Proensa, con claro dominio de los elaborados en la DOC Rioja, que es también la que ocupa el capítulo más amplio dentro de la guía. La principal zona productora de España, que es también la que cuenta con mayor número de bodegas, aporta seis vinos a lo más alto de la lista. Ribera del Duero, Priorat, Valdeorras y Jerez completan el pódium con un vino cada una.



GUÍA PROENSA 2026
LOS MEJORES VINOS DE ESPAÑA
 754 VINOS CALIFICADOS Y DESCRITOS
 245 BODEGAS, 392 PÁGINAS
 PVP (IVA INCLUIDO): 20 €

TENDENCIAS DE VANGUARDIA

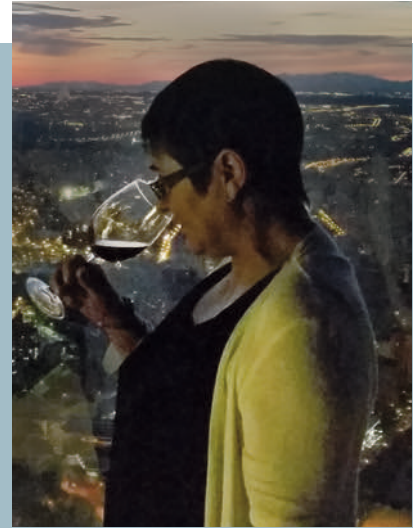
Son la cima de una selección de 754 marcas que dibujan un retrato detallado de la vanguardia del vino español de calidad, en el que aparecen todas las tendencias actuales. Junto a ellos están los mejores representantes de los estilos de vinos que han pasado por las estanterías en las últimas décadas. Un retrato multicolor que refleja la evolución impulsada por la creatividad y pericia de los vinateros españoles y por la elección de unos consumidores cada vez más preparados.

Esa evolución queda reflejada en el artículo que cada año abre la edición de la guía. Un amplio análisis en el que se trata sobre un aspecto de actualidad del mundo del vino y que este año está dedicado precisamente a esas preferencias de los consumidores, a los perfiles de vinos que en la actualidad dominan el panorama de los vinos de primera línea.

CAMBIOS EN EL EQUIPO UNA BAJA SENSIBLE

Dicen que el asiento con mejor estabilidad es el que tiene tres patas. Será porque es imposible que cojee. En esta revista hay una base firme formada por un staff de algunos de los mejores periodistas y comunicadores del mundo del vino español, por la coordinadora, Mariajesús Hernández, y por la responsable de publicidad, Araceli Pardo. Y el director se sienta encima. En este final de año perdemos una de esas patas imprescindibles. Araceli Pardo se incorporó a VadeVino Editorial en los primeros días de 2007, cuando la revista había cubierto un recorrido de año y medio de lanzamiento y la Guía Proensa afrontaba su sexta comparecencia anual. Un proyecto que ya estaba en marcha y en el que Araceli, que aportaba experiencia en publicaciones del sector más poderosas

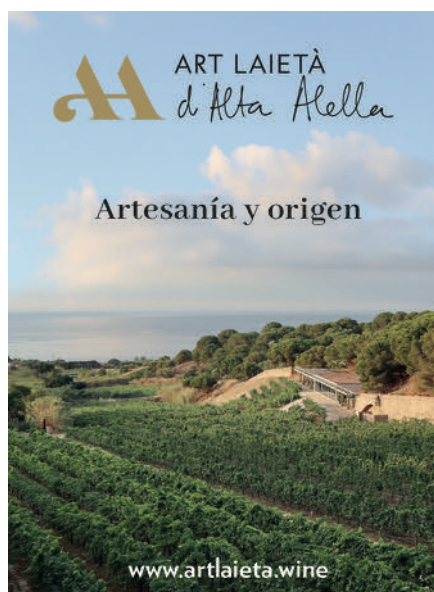
en el aspecto financiero, encajó a toda velocidad. Es esa tarea comercial un trabajo ingrato, duro, de mucha insistencia y mucha mano izquierda, imprescindible porque aporta el sustento principal de la empresa. Tarea difícil en una editorial que no es nada dócil ante las presiones que a veces llegan desde los departamentos de publicidad de bodegas y empresas, conducidos por profesionales que a veces parece que no creen en su profesión y con frecuencia muestran poco respeto con los profesionales que solicitan su indispensable colaboración. Araceli Pardo afrontó con solvencia ese doble frente, el externo y el interno del director de la revista, al que se sumó pronto el de las sucesivas crisis que ha afrontado la economía en general y el



vino en particular. Lidió con arte esos morlacos y ahora, 19 años después, ha decidido que es hora de disfrutar del vino y no de sufrirlo. Se va a su hogar de Vallecas, con la satisfacción de haber cumplido una labor impagable y con muchos amigos dentro y fuera de esta casa.

En esas páginas se describe el recorrido de las diferentes tendencias y se pueden deducir las razones que explican que, por ejemplo, en la guía crezca año tras año el número de vinos rosados y blancos o que tengan mayor incidencia los espumosos con largas crianzas. O por qué están lejos de aparecer en la guía representantes de los llamados *vinos naturales* y, tal vez aún más lejos, los desalcoholizados total o parcialmente. Es un viaje que conviene conocer porque es bueno saber de dónde venimos para intentar adivinar hacia dónde vamos, aunque los caminos de las preferencias de los consumidores son inescrutables.

La información de esa primera parte se completa con un resumen de las noticias más destacadas del año en el mundo del vino. Se citan las de carácter general o las que no se incluyen en la información sobre zonas y bodegas que se reseña en el cuerpo central de la guía. Cabe recordar que únicamente se abren capítulos para las denominaciones de origen que cuentan con al menos un vino que alcance los 90 puntos requeridos. Hay también un apartado dedicado a las denominaciones de origen de pago, otro final en el que aparecen los vinos de la tierra y vinos de mesa con la calificación mínima. ■



Compra Naverán Abadal con burbujas

La familia Roqueta, propietaria de Bodegas Abadal (DO Pla de Bages) y Lafou Celler (DO Terra Alta) entra en el mundo del espumoso con la compra el pasado noviembre de un porcentaje mayoritario de



Naverán, en la DO Cava. Los Roqueta, familia vinatera desde 1898 en Manresa, han centrado la última etapa de su empresa, desde la creación de la marca Abadal, que terminó por dar nombre a la bodega, en lo que definen como «la interpretación del paisaje», lo que significa un apego especial al territorio, adoptado como eje básico de la actuación de la familia. Esa es la filosofía que van a aplicar en esta nueva singladura dentro del atribulado sector del cava.

Con el nombre de Sadevesa, Cavas

Naverán fue fundada en 1984 en una bodega que fundó la familia Parellada-Guillerón en 1840 en la finca Can Parellada, en Torrelavit (Alt Penedés), que tiene raíces en el siglo XI (de esa centuria data la capilla románica que se alza junto a la masía modernista). Productora de cavas y de vinos tranquilos, sus espumosos, vestidos con una etiqueta de evocaciones art decó, tuvieron una etapa de cierto relieve en los años de su lanzamiento, que coincidió con la eclosión del cava fuera de Cataluña. Cuenta con algo más de cien hectáreas de viñedo.



Compra Godeval Ramón Bilbao, en Valdeorras

Bodegas Godeval, una de las casas históricas de la DO Valdeorras, es desde octubre la sexta bodega de la sección vinícola del grupo Diego Zamora Company. El grupo bodeguero que lidera Bodegas Ramón Bilbao (DOC Rioja) ha adquirido una parte mayoritaria de las acciones de la bodega, en la que permanecen las herederas de sus dos principales impulsores, Araceli Fernández, hija de Horacio Fernández, fallecido en 2014, que está a cargo del viñedo, y Ana Bartolomé, hija de José Luis Bartolomé, que es la directora técnica. Bodegas Godeval fue fundada por un grupo en el que participaban varios accionistas de la comarca de Valdeorras, entre ellos Honorato López Isla, que era director de Unión Fenosa. Horacio Fernández era el responsable de la agencia de Extensión Agraria de la comarca de Valdeorras y fue el impulsor del plan REVIVAL (Recuperación de Viñedos de Valdeorras), con el que se rescató la variedad Godello, emblema de la DO Valdeorras y una de las estrellas, junto con Albariño, de la recuperación de variedades autóctonas gallegas frente a las más productivas foráneas, Jerez (Palomino) y Alicante (Garnacha Tintorera), que invadieron los viñedos de Galicia sobre todo a partir de los años cincuenta y sesenta. Con la fundación de la bodega se plantó una viña de dos hectáreas (todo un latifundio en la zona en esa época) y se restauró el emblemático monasterio de Xagoaza, del siglo XI, para albergar las instalaciones de la bodega, inaugurada en 1986. Godeval ha sido desde entonces una referencia de la DO Valdeorras y en los últimos tiempos recupera el pulso tras una etapa de cierto declive. Cuenta con 50 hectáreas de viñedo y el proyecto de plantar más para lo que tienen una finca de ocho hectáreas.

Bodegas Ramón Bilbao ya realizó una prospección en la DO Valdeorras en 2015, pero otros proyectos del grupo paralizaron la compra o creación de una bodega propia. En 2024 reanudaron las gestiones que han cristalizado en la compra. El grupo ya tiene un varietal de Godello elaborado en su bodega de la DO Rías Baixas, Mar de Frades, de características diferentes a las de los godellos de Valdeorras. Bodegas Godeval es la segunda casa gallega del grupo que dirige Rodolfo Bastida. Cuenta además con Bodegas Ramón Bilbao en Rioja y Rueda, Bodegas Cruz de Alba, y Lalomba, también en Rioja.

Alma de Unx
— San Martín de Unx —

**Vinos comprometidos
con el territorio**

Desde 1914
Bodegas San Martín

www.bodegasanmartin.com



www.proensa.com



[@proensapuntocom](https://twitter.com/proensapuntocom)

Compra Pazo de Rubianes Albariño Arzuaga

Nueva palestra para Nacho Arzuaga que, al frente del grupo familiar, es responsable de la bodega y el complejo hostelero de *la milla de oro de la Ribera*, del vino y el aceite de la finca de Malagón (Ciudad Real) y ahora se hará cargo de la nueva incorporación, Pazo de Rubianes, en la DO Rías Baixas. Bodegas Arzuaga Navarro trabaja con vino blanco casi desde su fundación, en 1990. Primero, con buen chardonnay mesetario, con la marca Fan d'Oro, al que en la cosecha '18 se sumó Pago Mota, también varietal de Chardonnay, ambos bajo la IGP de Vinos de la Tierra de Castilla y León, y en la cosecha '24 Aprisco, de Albillo Mayor, situado desde su estreno como uno de los mejores blancos de la DO Ribera del Duero.

Mientras desarrollaba esos vinos blancos, la familia Arzuaga maduraba desde hace más de diez años el proyecto de abrir casa en Rías Baixas, para lo que hizo distintas

prospecciones. Lo ha materializado el pasado mes de octubre con la compra de Pazo de Rubianes, una bodega que es también un referente en el turismo en el casi monocultivo de Albariño del valle del Salnés. El objetivo, según plantea la bodega castellana en un comunicado es «hacer uno de los mejores vinos blancos del mundo».

Pazo de Rubianes es un enclave histórico del municipio de Vilagarcía de Arousa, con orígenes que se remontan al siglo XV,



siempre en manos de la misma familia. En 1996, Gonzalo Ozores, marqués de Aranda, puso en marcha el proyecto vinícola con la plantación de 6 hectáreas de viña y el lanzamiento de los primeros albariños. Mientras tanto, su esposa, Paloma Rey, se ponía al frente del jardín, que es elemento esencial de la propiedad. El fundador falleció en 2006 y siguieron su viuda y sus dos hijas. Hoy cuenta con 25 hectáreas de viñedo, apoyado en postes de granito. Es tal vez más famoso por los espectaculares jardines y por sus más de cinco mil camelias que por sus albariños, de corte tradicional, con una reducida producción y difusión.

Salenor 2026

SALÓN DE LA ALIMENTACIÓN Y EL EQUIPAMIENTO DEL NORTE

EL ENCUENTRO
PROFESIONAL
DE LA
HOSTELERÍA,
ALIMENTACIÓN
Y SERVICIOS

www.salenor.es

Organiza

Cámara
Avilés

Colabora



GOBIERNO DEL
PRINCIPADO DE ASTURIAS



23, 24 Y 25 DE FEBRERO

PABELLÓN DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS DE LA MAGDALENA
AVILÉS · ASTURIAS

Rioja, Cava, La Mancha, Binissalem, Tharsys

Normas cambiadas y nuevas

Por las razones que sean, entre otras por la burocracia y por la inexistencia de perfiles organolépticos de los vinos, además de las exigencias de las bodegas y lo que a veces parecen decisiones un tanto caprichosas, las normas de las denominaciones de origen e indicaciones de vinos de la tierra parecían más sólidas que en la actualidad. Hasta el punto de que los cambios, sean de calado o temporales marcados por circunstancias como la sequía, establecidos por las comunidades autónomas o ese castillo kafkiano que son las instituciones europeas, la administración central, van camino de ser una sección fija en estas páginas. Además, de vez en cuando se aprueba alguna nueva, que tampoco el mapa de las indicaciones geográficas protegidas españolas está cerrado del todo. Este bimestre aportan noticias en este sentido tres de las históricas. Rioja, Cava y La Mancha cambian sus pliegos de condiciones. Además, también está en marcha el cambio en Binissalem y Tharsys se estrena como denominación de origen de pago.

El nuevo clima impone modificaciones al alza en el grado alcohólico de los vinos y las nuevas tendencias del mercado tiran de ese parámetro hacia abajo. La DOC Rioja, que parece haber perdido su alergia a los cambios, ha cambiado el grado alcohólico reglamentario. No hay límite máximo, pero ha reducido el mínimo a 10 grados en los tintos, 9 en los rosados y blancos y entre 9 y 11,5 (aquí sí hay máximo) en los vinos base de los espumosos; en el caso de los vinos con la indicación crianza, el mínimo es de 11,5 grados los tintos y 10,5 los rosados y blancos; para reserva, gran reserva y viñedo singular, el mínimo es de 12% vol. en tintos y un grado menos los rosados y blancos.

En el mismo capítulo de alcohol exigido, la DO Cava suprime la diferencia entre las distintas zonas y establece un mínimo del 8% vol. para todos los vinos de su demarcación. Además se establece una densidad mínima de plantación en las viñas formación de marco real (la misma distancia entre cepas en todas direcciones) de 1.111 plantas por hectárea. En la DO La Mancha los cambios aprobados afectan a puntos importantes, como la obligación de elaborar los vinos en bodegas situadas dentro de la zona de producción y la inclusión de vinos blancos y rosados envejecidos. Además, se incorpora la variedad Albillo a las uvas autorizadas.

La DO Binissalem ha incorporado la indicación de unidades geográficas menores para incluir en el etiquetado los cinco municipios de la zona y ha modificado la descripción y los parámetros analíticos de todos los vinos. Además, crea la categoría vinyet para los vinos elaborados al menos con un 85 por ciento de uvas registradas en el catálogo de variedades locales de interés agrario (tras ardua búsqueda no hemos logrado dar con tal catálogo) más Moscatel, de viñas con más de 20 años, con un rendimiento inferior al 75 por ciento del autorizado en el conjunto de la zona y procedentes de vendimia manual en recipientes de menos de 20 kilos. A finales de septiembre llegaba la ratificación por la Unión Europea de la DO Tharsys, una vez superados los plazos reglamentarios sin que se haya planteado oposición a su establecimiento. La nueva denominación de origen de pago, la quinta de la Comunidad Valenciana, comprende 19,5 hectáreas de viñedo en el municipio de Requena (Valencia). Ampara la producción de vinos blancos, rosados, tintos y espumosos de calidad, elaborados con las variedades blancas Albariño, Chardonnay y Xarel·lo y las tintas Bobal, Cabernet Franc, Garnacha y Merlot.

GRANDES EN VENTA, O NO

Se suceden noticias sobre grupos tomando posiciones y otros que se alejan del vino. Carlyle, fondo de inversión propietario de la mayoría de Codorníu Raventós, ha insistido en su deseo de vender el grupo y parece que con cambio de estrategia; ahora afrontaría la venta de las bodegas por separado o formando lotes y se dice que ya hay en marcha alguna operación. Donde parece que no hay novedad es en el grupo Familia Martínez Zabala, propietario de Bodegas Faustino, Campillo, Marqués de Vitoria, Portia, Valcarlos y Leganza. La empresa ha desmentido una información aparecida en la prensa salmón sobre la puesta en venta o al menos la valoración del grupo bodeguero encargada a importantes empresas internacionales.

VINOS MICHELÍN

La guía Michelin incluye la bodega de los restaurantes como elemento a valorar en la concesión de sus cotizadas estrellas. Además, en 2019 compró The Wine Advocate, el órgano del crítico norteamericano Robert Parker. Ahora estudia aumentar su implicación en el vino con la creación de la Guía Michelin Vinos, que anunció su director internacional, Gwendal Poullennec. No hay mucho más, salvo la indefinición en el sistema de calificación, que podría no ser mediante estrellas, sino tal vez por racimos o copas, según adelantó La Vanguardia.

TERRAS GAUDA SANCIONADA

El Tribunal Superior de Justicia de Galicia ha ratificado la multa de 90.000 euros impuesta en 2024 por la Xunta de Galicia a Terras Gauda (DO Rías Baixas) por el uso de mosto concentrado, producto no autorizado. El tribunal destaca que no se ha acreditado «justificación alguna a la existencia del mosto concentrado rectificado, por lo que ha de considerarse que la única finalidad es el aumento del grado de alcohol» y destaca el volumen de mosto adquirido por la bodega: 67.000 kilos. Terras Gauda puede presentar recurso ante el Tribunal Supremo.

JUMILLA CONTRA LA BASURA

El consejo regulador de la DO Jumilla ha expresado en un comunicado su «firme preocupación ante el proyecto denominado *Planta de gestión de residuos, centro de transferencia y vertedero de apoyo*, promovido por la empresa Ambiental Baazul, con ubicación prevista el municipio de Fuente-Álamo y proximidades de los términos municipales de Ontur y Albatana», municipios de la provincia de Albacete integrados en la zona de producción del vino de Jumilla. La representación de las bodegas considera que el proyecto «pone en riesgo la calidad medioambiental y enoturística, siendo incompatible con el modelo de desarrollo sostenible» de toda la zona.

MASÍA SERRA DEJA LA DO EMPORDÀ

Parecía un tabú, roto por casas como Más que Vinos en La Mancha, Artadi en Rioja o Raventós i Blanc en Cava, que se unían a bodegas que renuncian a la denominación de origen. Se suma Empordà, que pierde a una de sus bodegas familiares emblemáticas. Masía Serra, fundada en 1960 por el que fuera enólogo de Perelada Simón Serra, ha anunciado su marcha a raíz de la descalificación, al parecer por presentar ligera turbidez, de su vino Gneis '15.

NOMBRES

Griselda Palacios se ha hecho cargo de la dirección enológica de Bodegas y Viñedos Marqués de Vargas (DOC Rioja); era la colaboradora de Ana Barrón, recientemente fallecida. Guillermo de Aranzábal (La Rioja Alta) es el presidente rotatorio de la Fundación para la cultura del Vino; sustituye a Pedro Ruiz Aragoneses (Alma Carraovejas); Meritxell Juvé (Juvé & Camps) es la nueva vicepresidenta.

CODORNÍU

CELEBRÉMONOS MÁS



CELEBRA HOY, LOS MOMENTOS A LOS
QUE QUERRÁS VOLVER MAÑANA

WINE MODERATION

BEER CONSUMPTION GUIDELINES

Et vino solo se disfruta con moderación



SE VEÍA VENIR
SALVADOR MANJÓN

El ansiado relevo generacional

Hablar del sector vitivinícola es sinónimo de hacerlo de falta de relevo generacional. Aunque es cierto que no es un problema exclusivo de este sector: olivar, cereales y frutales presentan peores datos. La situación resulta preocupante dado que genera casi cuatrocientos mil puestos de trabajo en tasa de jornada completa, de los que la mitad lo son de forma directa, en una España despoblada en la que la viticultura es un factor de primer orden en la fijación de la población.

Con el estudio elaborado por Afi para la Interprofesional del Vino de España (OIV-E), se pretende ofrecer una radiografía detallada de la falta de relevo generacional. Los jefes de explotación agrarias mayores de 65 años han aumentado en nuestro país un 11,6 por ciento en la década de 2010-2020, lo que nos sitúa como el tercer país de los analizados, solo por detrás de Chipre (13,5 por ciento) y Dinamarca (12,1 por ciento) y duplicando lo sucedido en Italia (5,4 por ciento) o Portugal (3,8 por ciento) y a años luz de nuestro otro vecino mediterráneo francés, mucho más rejuvenecido, con un crecimiento de del 1,7 por ciento de los mayores de 65 años.

Hablando del caso específico del viñedo, el treinta y cinco por ciento de las explotaciones vitícolas tienen al frente una persona mayor de 65 años y el casi treinta y nueve (38'9) entre los 51-65 años. Con notables diferencias entre comunidades. Canarias se sitúa como la más envejecida, con más de un ochenta por ciento por encima de los cincuenta años. La Rioja es donde mayor relevo se ha producido con tan solo un 63,7 por ciento de responsables que superan la cincuentena. Es en Cataluña (11,9 por ciento), Galicia (11,4) y Murcia (11,2) en las que más relevo se ha producido al contar con jefes de edad inferior a los 41 años.

Las razones que explicarían esta falta de atractivo las podríamos encontrar en el tamaño de las explotaciones y la presencia de familiares. Son las de mayores

dimensiones y menor número de familiares trabajando en ellas las que son gestionadas por personas más jóvenes. Están más formados sus gestores, presentan mayor productividad, están más mecanizadas y con un mayor grado de digitalización.

Una de las principales conclusiones a las que llega este informe, es que el sector vitivinícola de España necesitará incorporar al menos 22.600 jóvenes en los próximos años. Esto solo será posi-

barrera que ello supone a la hora de crear una verdadera cadena de valor que nazca en el viticultor y acabe en el precio de venta al público.

Nuestras exportaciones alcanzan los 3.516 millones de euros, en cifras interanuales de agosto y nuestro volumen del total de productos vitivinícolas (vinos, mostos y vinagres) 2.735 millones de litros. Lo que nos sitúa como el segundo exportador mundial por volumen. Las cifras arrojan un precio medio de 1,29 euros el litro de productos de la vid. Algo mejor si hablamos solo de vino, al situarnos en los 1,53 €/litro, pero tremendamente preocupante si consideramos que el precio medio de los graneles, donde concentramos el 56,69 por ciento de nuestras exportaciones de vinos, es de 0'5 €/litro.

Así se entiende que, según el último avance de potencial de producción vitícola español a 31 de julio de 2025, hayamos perdido 22.493 hectáreas con respecto la campaña anterior y que nuestra superficie plantada de viñedo roce peligrosamente la barrera de las novecientas mil hectáreas, con 903.170 y una clara tendencia bajista que nos hace temer romperemos esa barrera este año.

Mejorar la rentabilidad es imprescindible si queremos tener futuro y que nuestros jóvenes tomen el relevo general y se puedan dedicar profesionalmente a la vitivinicultura. Pero eso, mucho me temo que requerirá de un ajuste en la producción y superficie. ¿Estamos preparados para asumirlo? ■



ble si mejoramos notablemente nuestra rentabilidad, de tal forma que permita su profesionalización y gestión empresarial. Para ello serán necesarias mejoras en la formación, mayor disponibilidad al acceso de maquinaria o disponer de sistemas de gestión de la información.

Es una situación que nos devuelve al mismo problema de siempre: Los bajos precios a los que es comercializada nuestra producción, así como la enorme



RIOJALTA.COM

CADA VEZ MÁS ALTO



Quiñón de Valdelareina '23

TINTO. ÁLVARO PALACIOS ALFARO

ZONA: DOC RIOJA
 VARIEDADES: 90% GARNACHA,
 10% OTRAS VARIEDADES TRADICIONALES
 CRIANZA: 12 MESES EN FUDRES,
 3 EN DEPÓSITOS DE HORMIGÓN
 EVOLUCIÓN: HASTA 2035. PRECIO: 260 €

99 Tal vez para reforzar la imagen de vinos de finca, Álvaro Palacios ha desdoblado su gama riojana en dos familias. Abandona el nombre de Bodegas Palacios Remondo y crea J Palacios Remondo, homenaje a su padre, el fundador de la bodega, para los vinos que se pueden denominar tradicionales, La Montesa, Plácer y el intermitente Propiedad, rebautizado como Viñas Viejas de la Propiedad. Y da su nombre, con el añadido de su pueblo natal, a la gama alta, con las dos acepciones, la del tope de gama en cuanto a pretensiones y precio y el origen, viñas de las zonas altas de la sierra de Yerga. Trepó más arriba de La Montesa para el extraordinario Quiñón de Valmira y ahora escala casi cien metros más, hasta la cota 700, en una vieja viña de menos de un hectárea y media, plantada con Garnacha y una pequeña proporción de otras uvas blancas y tintas. Como Quiñón de Valmira, es una dimensión diferente para la uva Garnacha, con complejos aromas bien definidos, bien expuestos y con muchos matices ensalzados y no enmascarados por la crianza; despliega recuerdos de frutas rojas, flores frescas, hierbas aromáticas, cítricos y especias negras sobre un elegante fondo de tinta. Armonía en la boca, está entero pero no hay brusquedades, con elegante energía, equilibrio de acidez y grado alcohólico para dar fresca, rotundo en sabores, complejo y muy sugerente en los aromas de boca y con un posgusto amplio y largo. Tinto redondo, con mucho carácter, excelente para consumo inmediato, con noble fuerza para evolucionar bien durante bastantes años.

EL MEJOR VIÑEDO DEL MUNDO



Marqués de Riscal Edición Especial Risk All '21

TINTO RESERVA BODEGAS DE LOS HEREDEROS DEL MARQUÉS DE RISCAL

ZONA: DOC RIOJA
 VARIEDAD: TEMPRANILLO
 CRIANZA: 26 MESES EN BARRICAS DE ROBLE AMERICANO
 EVOLUCIÓN: 2031-2032. PRECIO: 36 €

92 Se han producido cambios recientes en la cúpula de la bodega pionera (dos veces, en el siglo XIX con su fundación y en el XX con Barón de Chirel) del rioja moderno. Llegaron un nuevo director general y el relevo del enólogo, Francisco Hurtado de Amézaga, reemplazado a primeros de año por su hijo Luis tras más de medio siglo. Como para marcar esos cambios y al mismo tiempo la proclamación de las viñas de Marqués de Riscal (el «jardín de Paco Hurtado», con parcelas pequeñas y viñas grandes, viejas y nuevas, algunas reinjertadas) como el mejor viñedo del mundo, se ha diseñado la imagen de Risk All, expresión en inglés que significa todo riesgo y se pronuncia riscal, que puede ser un hito en el trayecto centenario de la bodega. Hay que decir que el riesgo es relativo, aunque un reto nada baladí para los nuevos responsables, con un viñedo espectacular y una gama de vinos asentada en sus segmentos altos, con novedades (rosado, blanco) y con poderío comercial en las líneas básicas. Para celebrar todo ello y materializar esa nueva y sugestiva imagen, lanzan este reserva que es ejemplo de la realidad actual de la bodega, con raíces profundas en el carácter de Rioja Alavesa y expresión de modernidad, dos rasgos que no son contradictorios. Neto carácter frutal, con notas de monte bajo, frutillos negros, florales y de medida crianza. Equilibrado, cuerpo medio, centro lleno y consistente, con nervio y relieve, sabroso, expresivo, muy fino.

BRILLO EN LA CIMA DEL CAVA



Codorníu Ars Collecta Josep Raventós '15

CAVA BRUT GRAN RESERVA ROSADO CODORNÍU

ZONA: DO CAVA
 VARIEDADES: 70% PINOT NOIR,
 30% TREPAT
 CRIANZA: MÁS DE 60 MESES EN RIMA
 EVOLUCIÓN: 2028-2029. PRECIO: 35 €

92 Tiempos de tribulación para la DO Cava, que, desgarrada por tensiones de distinta índole, transmite sensaciones de descomposición, y para la casa que inventó el cava, que ha sido puesta en venta por el fondo de inversión que es su mayor accionista. Nada de eso parece afectar al dicasterio del equipo enológico que dirige Bruno Colomer, que parece empeñado (no es el único) en dar brillo a la cima del cava. La única forma de reivindicar los esplendores del cava es afrontar con decisión el camino de la calidad y no el del precio. No vale el número de botellas en la calle sino la valoración, la situación de los vinos en los segmentos del prestigio. Esa asignatura la afronta Colomer con el desarrollo de una gama Ars Collecta que nació con tres cavas varietales (Xarel·lo, Pinot Noir y Chardonnay), de fincas elegidas y de larga crianza en rima. Y de corta tirada. Con perfiles de modernidad pero sin locuras en los precios finales, la familia Ars Collecta ha crecido con el tiempo hasta sumar nueve referencias, que, junto a los Gran Codorníu, forman la gama premium prestigio, el top del amplio catálogo de cavas de Codorníu. En este noveno miembro, Colomer muestra su maestría en el manejo de Pinot Noir, junto con la arisca Trepat local, para un rosado al que la larga crianza no restó frescura, ni en la presencia de los aromas frutales ni en un paso de boca ágil, con estructura y fluidez, suave, seco y sabroso. Un cumplido homenaje al hombre que en 1872 elaboró las primeras botellas de cava en su casa de Barcelona.



Can Sumoi '24

**ESPUMOSO DE CALIDAD EXTRA BRUT
VITICULTORES DE CAN SUMOI**

ZONA: SIERRA DE MONTMELL. SIN IGP
VARIETADES: 50% MACABEO, 50% XAREL-LO
CRIANZA: 12 MESES EN RIMA
EVOLUCIÓN: 2028-2029. PRECIO: 16 €

91 Aunque hace vinos naturales en los bajos de su casa, situada en el recinto de la bodega, Pepe Raventós dejó de hacer vinos tranquilos en Raventós i Blanc y trepó a las laderas de la sierra de Montmell. Allí compró una extensa finca con viña, bosque y una casa casi en ruinas, y ha comprado la cooperativa de Aiguamúrcia para hacer agrestes tintos de Sumoll y frescos blancos sobre todo con Xarel-lo. Como la cabra tira al monte, ha hecho un espumoso joven y fresco, en el que es protagonista la fruta fresca y madura, con pinceladas de crianza, tanto en la nariz como en un paso de boca grato, fluido, equilibrado y suave, fresco por la fruta, la acidez y la burbuja, seco y sabroso.



Jean Leon MO-23 '23

TINTO. JEAN LEON

ZONA: DO Penedés. VARIEDAD: MONEU
CRIANZA: 11 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 225 L. Y FUDRES DE 2.200 L.
EVOLUCIÓN: 2030-2031. PRECIO: 22,50 €

92 Suele ocurrir en muchos vinos que dan a conocer variedades nuevas o minoritarias, sobre todo si son de viñedos jóvenes, que es lo más frecuente, que el refuerzo de la crianza en barrica enmascare los rasgos de la fruta que pretenden presentar. No es el caso en este moneu, la novena de las variedades rescatadas por Familia Torres y la segunda, con Forcada que entra en la DO Penedés, en el que la medida permanencia en madera ensalza los rasgos singulares de la variedad, los aromas profundos de frutillos silvestres, flores frescas, sotobosque (brezo, helecho) y carbón de encina. Expresa algo más la juventud de la viña en la boca, con cuerpo medio, relieve tánico moderado y notable frescura, amplio y frutal en aromas, sugerente.



Monte Real Edición Limitada '09

TINTO GRAN RESERVA. BODEGAS RIOJANAS

ZONA: DOC RIOJA. VARIEDAD: TEMPRANILLO
CRIANZA: 42 MESES EN BARRICAS DE ROBLE AMERICANO, 50% NUEVAS
EVOLUCIÓN: 2029-2030. PRECIO: 60 €

88 La bodega centenaria de Cenicero muestra creatividad para sumar apellidos a sus marcas señeras, que ofrecen matices diferenciales, a veces sutiles, a vinos de perfiles que en general son un canto a la tradición riojana. En este caso se reivindica la larga crianza en barrica y el roble americano, aunque se alegra con la aportación de envases nuevos. La crianza es protagonista, aunque en este caso no la madera sino sus efectos, los desarrollados aromas especiados de vino maduro, una sensación que se reproduce en un paso de boca bastante pulido, con fresca acidez y amplia expresión aromática.



Vientos del Pueblo '23

TINTO. BODEGAS SEPTIÉN

ZONA: DO ARLANZA.
VARIETADES: 75% TEMPRANILLO, 25% ALBILLO
CRIANZA: ELABORADO CON 20% DE RASPÓN; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 300 Y 400 L.
EVOLUCIÓN: 2030-2031. PRECIO: 16 €

83 Evocaciones poéticas y musicales para toda una generación de españoles en un tinto que busca mitigar el agreste carácter de los vinos de esta zona. Como para expresar la doble cara de Arlanza, con una parte montañosa y otra de páramo, aquí se aplican dos recursos que parecen contradictorios. La intervención de raspón dará frescura pero también taninos, la madera usada (siete-ocho años) busca evitar aristas secantes; y se apura la maduración del fruto (hay alguna nota de pan de higo) para obtener un paso de boca más amable. El vino sale algo duro pero no tan rústico como es habitual en los tintos de la zona, con dominio frutal en aromas y relieve en cuerpo medio, fresco, sabroso, amplio en aromas.



Las Varas '23

BLANCO

ALTOS DE PIOZ (BODEGAS Y VIÑEDOS ALCARREÑOS)

ZONA: VT CASTILLA. VARIEDAD: MALVAR
CRIANZA: FERMENTADO Y CRIADO EN FUDRE DE ROBLE FRANCÉS, AFINADO EN DEPÓSITO DE HORMIGÓN
EVOLUCIÓN: 2026-2027. PRECIO: 32 €

86 La uva Malvar, que durante algún tiempo pasó por ser una versión de Airén, es característica del oriente de Vinos de Madrid y de Mondéjar-Sacedón, pero se ha extendido algo por la zona central y va camino de convertirse en uno de los descubrimientos de la modernidad. Llega este nuevo varietal de una zona intermedia, de la Alcarria, muy cerca de Alcalá de Henares (Madrid), y es una buena versión de lo que se espera de Malvar, con nariz sobria de fruta blanca alegrada por notas de hinojo y en este caso por una bien medida crianza, aún visible pero en fase de asimilación en una nariz delicada, con matices lácteos de elaboración y trabajo con lías y apunte de madera blanca. Ligero y fresco en la boca, fluido, suave salvo por ligero relieve de roble, seco y amable, bien dotado de sabores, franco perfil frutal en los aromas de boca.



Bordón Viña Sole Tête de Cuvée '18

**BLANCO GRAN RESERVA
BODEGAS FRANCO-ESPAÑOLAS**

ZONA: DOC RIOJA
VARIETADES: VIURA, GARNACHA BLANCA Y MALVASÍA
CRIANZA: FERMENTACIÓN Y 28 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS, 24 EN BOTELLERO
EVOLUCIÓN: 2033-2034. PRECIO: 30 €

80 La filosofía de la familia Eguizábal al frente de esta casa centenaria tiende a la recuperación de las esencias clásicas. En este caso recupera una marca nacida en los primeros años 40 como Viña de la Soledad que cambió con el tiempo (fue Bordón Viña Sole desde 1945 y se añadió Tête de Cuvée en 1959) hasta desaparecer en los noventa. El vino responde a un perfil de los blancos de guarda. Sale con dominio claro de la crianza en barrica, con monólogo de la madera nueva de calidad (piñones, especias, coco) apenas roto por notas tostadas y ahumadas. Vivo, cuerpo medio, esqueleto de roble bien definido, acidez bien arropada, con equilibrio, sabroso, franco en aromas. Diseñado para guardar; se desarrollará sin salir de perfiles tradicionales.

Alta Alella es Art Laietà

CAMBIO DE IDENTIDAD

EL PROYECTO FAMILIAR DEL MARESME CREADO POR JOSEP MARÍA PUJOL-BUSQUETS FACTURA 4,1 MILLONES, CRECE UN 10 POR CIENTO HASTA AGOSTO E INVIERTE 5,5 MILLONES DE EUROS. CAMBIA SU NOMBRE COMO UN TRIBUTO A LOS ORÍGENES EN UNA DE LAS ZONAS VITÍCOLAS MÁS ANTIGUAS DE EUROPA.

La bodega Alta Alella ha iniciado una nueva etapa cambiando de identidad, y ahora se denomina Art Laietà en pleno proceso de crecimiento. Lo anuncian como «un cambio estratégico». La modificación del nombre se inspira en los layetanos, el pueblo íbero que habitaba en la costa de la provincia de Barcelona, entre los ríos Llobregat y Tordera, y cultivó viñedos ya hace más de dos mil años. Quiere ser, según su fundador, Josep Maria Pujol-Busquets, «un tributo a nuestros orígenes, al arte de hacer vino y a la singularidad de este paisaje único».

Aseguran que «Art Laietà sigue siendo el mismo proyecto vitivinícola, pero con una nueva manera de presentarnos al



mundo». Josep Maria Pujol-Busquets, que dirige este proyecto familiar junto a su hija Mireia, afirma que «para nosotros el vino es artesanía, oficio y origen con componentes artísticos», y añade que «interpretamos que en el futuro el vino será esto o no será». Art Laietà sumará las bodegas Alta Alella y Celler de les

Aus de Alella con proyectos futuros, especialmente en el Penedès. Josep Maria Pujol-Busquets añade que «el cambio de nombre no es solo una cuestión de imagen, sino un paso más en nuestra filosofía y nuestra manera de entender el mundo del vino: vinos y cavas que reflejen al máximo la singularidad de nuestro *terroir*». Practican la agricultura ecológica desde sus inicios, en 1991.

En el último interanual a agosto de este año han facturado un 10 por ciento más que en el mismo periodo del año pasado. Ello ha sido así «a pesar de las difi-

cultades económicas que atraviesa el sector», según Josep Maria Pujol-Busquets. Cerraron el último ejercicio con unas ventas de 4,1 millones de euros. En España venden el 50 por ciento del total de su producción, que se eleva a las 360.000 botellas anuales. Exportan un 40 por ciento a 38 países de todo el mundo. Buscan la diversificación de sus mercados. Canadá, Estados Unidos y Suecia son sus tres principales feudos internacionales.

Y el restante 10 por ciento de sus ventas proceden de su negocio enoturístico. Ofrecen en Alella visitas guiadas a los viñedos, catas de vinos y cavas, maridajes gastronómicos, experiencias exclusivas o actividades familiares que unen el

vino con el arte, el bienestar y la naturaleza. Y cuentan con un bar de vinos donde incluyen propuestas gastronómicas. En 2028 sumarán ya 83 hectáreas de viñedo plantado después de las últimas compras en Alella, Tiana y el Penedès (15 hectáreas).

NUEVO CENTRO DE RECEPCIÓN PARA ESPUMOSOS

Han invertido un total de 2,5 millones de euros en los últimos tres años en la compra de viñedos, y han anunciado una inversión de tres millones de euros para crear, entre 2026 y 2027, un nuevo gran centro de recepción de uvas para la elaboración de espumosos en el Penedès. Además, esta pasada vendimia han festejado veinte años elaborando vinos sin sulfitos añadidos en su bodega Celler de les Aus, donde elaboran vinos y cavas naturales con la mínima intervención y sin utilizar sulfuroso. Elaboraron en 2006 el primer cava sin sulfitos de España, el Bruant. Esta apuesta pionera ha sido reconocida como Mejor Iniciativa Joven en los Premios BBVA a los Mejores Productores Sostenibles.

Resguardada por el Parque Natural Serralada de la Marina, junto al Mediterráneo y muy cerca de Barcelona, se encuentra su finca novecentista Can Genís



JOSEP MARIA PUJOL-BUSQUETS CON SU HIJA MIREIA

de Alella, que definen como «el sueño de los Pujol-Busquets Guillén». Aseguran que la suya es «una manera de entender el vino y el cava con responsabilidad, pero sin dejar de lado la diversión, la innovación y la apuesta por las nuevas tendencias».

Dicen estar comprometidos con el entorno para ofrecer un producto vanguar-



disto. Y añaden que trabajan con respeto por la tierra «para brindar una nueva experiencia». Han creado un ecosistema «en armonía con la flora y la fauna autóctonas». La bodega trabaja con parcelas pequeñas, que respetan al máximo la orografía del territorio, manteniendo las zonas de bosque entre viñedos. Esto potencia la biodiversidad, previene la aparición de plagas y la erosión del suelo y repercute positivamente en la calidad del vino, ya que «plantamos las variedades que mejor se adaptan en cada parcela del terreno para que expresen al máximo su potencial y singularidad, teniendo en cuenta la distancia y la altura respecto al nivel del mar y la orientación respecto al sol», explica Mireia Pujol-Busquets. ■



75 años de espumosos

EL PRIMER DESCORCHE DE TORELLÓ

HACE MEDIO SIGLO FUE UNO DE LOS NOMBRES QUE IMPULSARON EL LANZAMIENTO DEL CAVA FUERA DE CATALUÑA. HOY, DESLIGADA DE LA DO CAVA, TORELLÓ CELEBRA 75 AÑOS DE SU PRIMERA VENDIMIA DESTINADA A ELABORACIÓN DE ESPUMOSOS Y EVOCA MÁS DE SEIS CENTURIAS COMO VITICULTORES EN LA MISMA FINCA DE GELIDA.

50 libras barcelonesas es el precio que pagó la primera generación de la familia Torelló en la Edad Media (1395) por las masías, viñas y bosques de la finca Can Martí de Gelida (Alt Penedès), que les pertenecen desde entonces. El 17 de junio se cumplieron, exactamente, 630 años del primer documento que da fe de esta familia de viticultores arraigada al Penedès y a su historia. Además, este año celebran el 75 aniversario de su primera cosecha destinada a la elaboración de vinos espumosos.

Para la conmemoración, Torelló ha reservado 1.500 botellas de su brut reserva, eso sí con una notable crianza extra de 75 meses en rima. Habitualmente se comercializa con una crianza de 24 meses. Son 75 meses de crianza para celebrar los 75 años de la primera vendimia para elaborar vinos efervescentes. Es una edición retro única e irrepetible elaborada con las tres variedades blancas tradicionales del Penedès: Macabeo, Xarel·lo y Parellada de cepas de la finca propia de Can Martí (Gelida). Este corpinnat se vende a 48 euros. También se han elaborado 200 magnum que no se han puesto a la venta. Se ilustra con una reproducción de la etiqueta original, firmada de puño y letra por Francesc Torelló Casanovas, el abuelo materno de Paco y Toni de la Rosa Torelló. Ambos hermanos dirigen hoy una bodega que sigue en manos de la misma familia y que preside su madre, Ernestina.

El espumoso ecológico con el que celebran su doble aniversario es de color amarillo pajizo, con un buen desprendimiento de diminutas burbujas que for-



PACO Y TONI DE LA ROSA TORELLÓ CON SU MADRE ERNESTINA

man, inicialmente, una perfecta corona. La fruta blanca, como la manzana, se funde con notas que recuerdan a los frutos secos, como las almendras. No aparenta tan largo envejecimiento. El azúcar lo redondea. Con un buen balance entre un cuerpo medio y una acidez no muy marcada. Destaca por su amabilidad y por una puntita salina final.

Fue la 20ª generación de la familia propietaria, representada por Josefa Llopart y Francesc Torelló, quienes empe-

zaron a elaborar espumosos en 1951. Francesc Torelló llegó a elaborar espumosos para una treintena de bodegas. Los Torelló recuerdan que entonces pocas eran las bodegas que elaboraban vinos efervescentes, que por aquellos años llamaban *xampany* o bien *vino criado en cava*. Torelló se integró en la DO Cava durante la década de los ochenta del siglo pasado. En 2019 decidieron abandonar la denominación de origen para sumarse a la marca colectiva Corpinnat.

CAN MARTÍ DE DALT, RODEADO DE VIÑEDOS



VIÑAS, HUERTOS Y HONORES

El documento más antiguo que poseen sobre la historia de la familia está fechado el día 17 de junio de 1395 y refiere que el señor de Gelida estableció una enfiteusis (censo) sobre el Mas de la Torrevella, la actual ubicación de la finca Can Martí y de sus masías: Can Martí de Baix y Can Martí de Dalt. Lo hizo a favor de su antepasado directo Jaume Miquel, «con todas sus casas, edificios, campos, viñas, tierras, bosques, huertos, honores y otras posesiones, aguas, acueductos, entradas y salidas y todos sus derechos y pertenencias que son del Mas o le pertenecerán en el futuro, sean cuales fueren».

A lo largo de los siglos el apellido familiar fue cambiando como consecuen-



cia de los sucesivos matrimonios, hasta el actual, Torelló, que corresponde a la 21ª y a la 22ª generación que conserva la propiedad haciendo honor al mandato de su antepasado, que obligaba a que «vos y vuestros sucesores seáis hombres propios y solos, naturales, míos y de los míos, y que hagáis del mas vuestro hogar, estancia y residencia».

La historia más reciente de Torelló enlaza con el bisabuelo de Ernestina, Marc Mir, del que en 2004 se cumplió el centenario de su fallecimiento. Su generosidad permitió la replantación de viñedos en el Penedès tras la devastadora plaga

de la filoxera, que arruinó la región a finales del siglo XIX, y por cuyo motivo vio reconocidos sus méritos en Sant Sadurní d'Anoia con un monumento en la plaza del Ajuntament y una calle que perpetúa su memoria.

A partir de 1951, el padre de Ernestina, Francisco Torelló, anticipándose al cambio económico del país, orientó la trayectoria agraria tradicional de la familia hacia la industrialización vitivinícola. Inició así la elaboración de espumoso y vino embotellado, con la uva de las viñas de la finca Can Martí.

Actualmente venden unas 300.000 botellas anuales de sus espumosos Corpinnat, y en torno a las 130.000 botellas de vinos tranquilos amparados por la DO Penedès. Exportan a 28 países de cuatro continentes. Sus ventas en los

mercados internacionales suponen alrededor del 17 por ciento de su producción. Sus tres principales mercados de exportación en 2024 fueron Rusia, Países Bajos y Andorra.

Poseen 135 hectáreas en la Finca Can Martí, todas de forma compacta alrededor de dos masías. Suman 80 hectáreas trabajadas en ecológico, de 11 variedades. Vendimian manualmente. Torelló ha recopilado documentos y fotografías que repasan sus 630 años de trayectoria. Este material histórico se muestra a quienes visitan su bodega de Gelida. ■



Y fuimos a vendimiar,
y acabó en leyenda.

Somos LAN, el vino valiente de Rioja. El vino que se atreve a decir sí.
Sí a la tierra, al origen, a vendimiar con las manos, a disfrutar de lo auténtico.
Creamos vinos descomplicados para momentos que importan.
Que nos ayuden a volver a decir sí a lo que realmente queremos.
Porque cuantos más síes nos demos, más nosotros seremos.

Lan

Date un sí.



Los fiascos del siglo Caprichos ruinosos

EN LOS AÑOS DEL CAMBIO DE SIGLO EL VINO VIVIÓ UN MOMENTO SINGULAR. TENÍA BUENA IMAGEN POR SUS EFECTOS BENEFICIOSOS PARA LA SALUD HUMANA Y, PRECISAMENTE, GOZABA DE BUENA SALUD POR LA SUBIDA DE PRECIOS QUE HABÍA EXPERIMENTADO Y POR LA APARICIÓN DE MARCAS ESTELARES. SI YA TENÍA ATRACTIVO ANTIGUO, ADORNAR LAS PROPIEDADES CON UNA BODEGA Y PRESUMIR CON UN VINO PROPIO ERA LO MÁS EN ESOS FELICES AÑOS. CON LA CRISIS SOBREVINO PARA MUCHOS UNA CAÍDA BRUTAL. COMO UN CASTILLO DE NAIPES.

TEXTO: ENRIQUE CALDUCH



Glamour, prestigio social, algo de vanidad. Eso se supone que es lo que representa para muchos tener su vino y bodega en propiedad. Hombres poderosos, con dinero que en muchos casos procedían de los rentables negocios inmobiliarios de finales del siglo XX y principios del XXI, encontraron en la industria del vino un buen lugar donde invertir las potentes ganancias y de paso, reivindicarse culturalmente. No sólo constructores, también muchos otros empresarios, actores, futbolistas, cantantes, famosos en general, se metieron con entusiasmo en un mundo del que ignoraban todo, un mundo duro, de paciencia y de resultados a largo plazo. En muchos casos esos caprichos terminaron resultando ruinosos.

La mañana del 16 de septiembre de 2008 televisiones, radios y prensa en general, se volcaban en la noticia que había saltado el día anterior en Estados Unidos. La poderosa firma Lehman Brothers había quebrado. El motivo era las hipotecas *subprime*, créditos de mucho riesgo que en definitiva no se pagaban. Acababa de comenzar la crisis mundial que en muy poco tiempo llegó a España y que, entre otras cosas, se llevó por delante la burbuja inmobiliaria y puso a las grandes constructoras contra las cuerdas. Además, la crisis bancaria y generalizada, afectó de lleno, entre otros sectores, al mercado del vino, que sufrió una tremenda recesión.

Somontano, de golpe

Uno de los lugares donde el golpe fue demoledor, el más grande que se produjo en España, fue en la DO Somontano. Sobre esa pequeña zona vinícola situada en el pre Pirineo de Huesca y calificada como denominación de origen en 1984, puso sus ojos el Gobierno de Aragón. Embarcó a una serie de cajas de ahorros e inversores y fundaron en 1986 Viñas del Vero, una firma muy potente, con capacidad para producir algo más de cinco millones de litros de vino al año.

En 1991 apareció por allí una familia, los Nozaleda, de origen asturiano que habían hecho fortuna en México, y pusieron en marcha Enate, otra firma potente: y poco después, también a ini-

ciativa del gobierno aragonés, la cooperativa de Somontano del Sobrarbe pasó a ser una sociedad anónima llamada Bodega Pirineos. Viñas del Vero acabaría en el grupo González Byass y Bodega Pirineos fue comprada por Bodegas Barbadillo.

Pasó más de una década y ahí seguían las tres grandes bodegas, más un puñado de otras más pequeñas, funcionando bien, dentro de una denominación de origen considerada de prestigio. Por ello muchos nos preguntábamos cómo no había más firmas importantes instalándose allí, en una época en que había un enorme movimiento en torno al mercado del vino.

trataron al arquitecto riojano Jesús Merino Pascual para hacer una obra espectacular de 27.000 metros cuadrados. Una bodega preciosa y sorprendente, de varias alturas, con los más modernos elementos, depósitos, con sus sistemas de obis para los remontados..., hasta montaron un restaurante de lujo. Según El Periódico de Aragón, todo el complejo costó 90 millones de euros. A la puesta de su primera piedra, en enero de 2005, acudieron las autoridades locales, encabezadas por el entonces presidente del Gobierno de Aragón, Marcelino Iglesias.

Eso era la empresa Proconsol Bodegas Irius; pero había una segunda, llamada Proconsol Viñedos del Somontano, que



Irius Proconsol

La respuesta llegó en 2005. Casi como si se hubieran puesto de acuerdo arrancaron a la vez dos bodegas en la salida de Barbastro, en la carretera que lleva a Monzón. La una enfrente de la otra, como mirándose a la cara. Y no eran bodeguitas, eran proyectos grandiosos que además habían comprado centenares de hectáreas de viñedo, cada una. Se trataba de Irius y de Laus.

Irius pertenecía a la alavesa familia Lázaro Carasa, que creó el grupo Proconsol, para impulsar su crecimiento e inversiones, procedentes de las ganancias obtenidas en el sector inmobiliario. Con-

se había hecho con 342 hectáreas de viñas en la zona. El objetivo, siempre según El Periódico de Aragón, era elaborar 5,5 millones de litros de vino al año, de los cuales el 70 por ciento iría destinado a la exportación.

Sus primeros vinos salieron al mercado en 2007-2008; pero las cosas no iban como estaba previsto. En 2011, en plena crisis, la bodega facturó 1,83 millones de euros, con unas pérdidas netas de 7,13 millones, según Alimarket. En el verano de 2012, solicitó la suspensión de pagos. Tenía entonces una veintena de trabajadores a los que adeudaba seis meses de salario.

En la primavera de ese mismo año el gobierno de Mariano Rajoy rescataba Bankia quedándose con el 45 por ciento del banco e inyectando del erario público 22.424 millones de euros.

Irius estuvo en suspensión de pagos varios años hasta que en 2014, empezó a funcionar bajo el mando del Grupo Costa, que la compró del todo en agosto de 2015. Este grupo, cuya matriz principal es Pienso Costa, está situada en la ciudad oscense de Fraga. Desde entonces se llama Bodegas Sommos, con una muy razonable trayectoria vinícola.

El grupo disponía además de otra bodega en plena Rioja Alavesa, concretamente en Elciego, llamada Antión, además de un enorme complejo hostelero para celebraciones en Oyón, hoy cerrado. El grupo Proconsol, invirtió desde 2003, que empezaron las obras de la bodega hasta 2008 en que se inauguró, 40 millones de euros, según el Diario La Rioja. Una bodega espectacular, también diseñada por el mismo arquitecto, Jesús Merino, con un hotel que imitaba una cepa, que nunca llegó a inaugurarse. La firma entró en concurso de acreedores en abril de 2012, unos pocos meses antes que su hermana del Somontano.

Bodegas Laus

Pero volvamos a 2005 y a la carretera de Barbastro a Monzón, a la bodega Laus. El



protagonista se llama Luis Zozaya Labat, de origen navarro, pero afincado en Zaragoza. Junto con sus hijos David y Belén van como un tiro, en las épocas doradas de la burbuja inmobiliaria. En 2002 les ofrecen comprar una finca de 60 hectáreas en el monte, en la zona más alta del Somontano, en las faldas de la Sierra de Guara, y aceptan comprarla. Poco después entran en contacto con Mariano Beroz. Es el presidente del

Consejo Regulador de la DO Somontano. Viticultor él mismo, que presidió la cooperativa de Somontano del Sobrarbe. Es un hombre muy dinámico, cargado de ideas y de buen sentido, presidente del Consejo desde siempre, prácticamente por aclamación.

Zozaya y Beroz se ponen de acuerdo. El primero pone el dinero y el segundo llevará la gestión. Lo que inmediatamente hace Luis Zozaya es comprar 600 hectáreas de monte, junto a las que había adquirido en 2002, para conseguir unas 200 hectáreas de viñedo. Una obra espectacular a base de montar terrazas donde ubicar las cepas. A la vez se lanza a construir la impresionante bodega. Son 36 millones de euros de presupuesto, según su propia información. Mientras se culmina la obra y entran en producción los viñedos, Mariano Beroz y otros viticultores de la zona, irán abasteciendo de uvas a la bodega. Una bodega que se construye con una capacidad de producir cinco millones de botellas al año.

Y llegó la crisis. El 29 de abril de 2015, tres años después que su vecino de enfrente Irius, Bodegas Laus entra en concurso de acreedores, según datos de Ali-market recogidos por El Periódico de Aragón. Ya en 2013, según las mismas fuentes, facturaron 1,9 millones de euros con unas pérdidas netas de tres mi-



llones de euros; y deudas a largo plazo de 18,92 millones.

En 2016 entra en la propiedad Enate, que se hace con la mayoría del capital y desde entonces dirige y hace vinos en Bodegas Laus. La idea es que no compitan las dos bodegas. Enate seguirá como hasta ahora, y Laus trabajará fundamentalmente las variedades locales, como son la Garnacha Tinta y Blanca; y otras líneas dirigidas al público joven.

Un proyecto serio

El caso de Enate es paradigmático, porque junta varios elementos a la vez. Por una parte, es una firma muy profesionalizada, con directivos de experiencia y un enólogo brillante, Jesús Artajona, que lleva allí prácticamente desde el primer día. La mayoría accionarial pertenece a la familia Nozaleda, que disponen de negocios diversificados, incluyendo queserías, ibéricos, pero que fundamentalmente se centra en una empresa inmobiliaria, Nozar, que como a la mayoría a los que les pilló la crisis, se dio un buen castañazo.

«Como todos los negocios de la familia están de alguna manera entrelazados, Enate entró en concurso de acreedores, pero salimos en seis meses, porque la bodega ya ganaba dinero desde el quinto año que la pusimos en marcha», explica Luis Nozaleda, al frente de la firma. Se co-



noce que las bodegas estaban al margen de los problemas financieros, porque Enate y Las Moradas de San Martín, la otra bodega del grupo, en Gredos, no tuvieron ningún problema, y, es más, la prueba es que compraron el gigante Laus.

«Existe un efecto mimético, comenta Nozaleda. Entra uno a montar una bodega y luego entran todos; además es un negocio glamuroso que gusta a todo el mundo. El problema es que no se pue-

den hacer dos millones de botellas de golpe, añade. Es un sector que necesita tiempo. Nosotros cuando decidimos entrar en el mundo del vino, a principios de los noventa, no se nos ocurrió ir a Rioja a competir con gente que lleva al menos cincuenta años elaborando vino allí, nos vinimos al Somontano, donde había tan solo siete bodegas» concluye.

Se ve que eligieron bien los tiempos. En los años noventa el mundo del vino iba como un cohete en inversiones y en crecimiento. Enate encargó la bodega a un arquitecto de prestigio, Jesús Manzanares, en la época en que se diseñaban bodegas por los arquitectos más reconocidos del mundo. Incluso disponen de una muy interesante colección de arte en la bodega.

Banús en Ribera del Guadiana

Como una obra de arte se podría considerar también la bodega que hizo levantar Antonio Banús, de la saga de los constructores de barrios populares en Madrid y zonas de lujo en Marbella. La diseñó un primo suyo, Javier Banús, y la ubicaron en Extremadura, concretamente en las estribaciones de la Sierra de Guadalupe, en el pueblo de Alia, en Cáceres. Costó 12 millones de euros, de los 13 que invirtió para poner en marcha la firma Carabal. Era 2008, el año



19



70

BODEGAS MARQUÈS DE CÀCERES



100
PROENSA

GOLD
RIOJA MASTERS
THE DRINK
BUSINESS

98
GOURMETS



EL LUJO *de lo auténtico*

LA ESENCIA DE ESTE GRAN VINO REFLEJA LA TIERRA QUE LO VIÓ NACER.
PROFUNDO, ARMONIOSO Y SOFISTICADO, EN CADA SORBO
REVELA LA EMOCIÓN DE LO EXTRAORDINARIO.

Sabores que trascienden, elegancia que perdura.



del principio de la crisis. Contaba con 52 hectáreas de viñedo y hacían unos vinos, pertenecientes a la DO Ribera del Guadiana, de muy buena calidad.

Cuando la puso en marcha, Banús tenía sesenta años y un gran entusiasmo por el vino y por sus vinos. Con el paso de los años se produjo un cambio generacional lógico, y la nueva generación decidió que no interesaba seguir con la elaboración y comercialización del vino. Pensaron que lo mejor era centrarse en el negocio inmobiliario, que era el suyo. En 2022 ya no se vendimió. La hermosa bodega sigue ahí, según comentan, impoluta y bien cuidada, esperando su futuro.

Fútbol y taninos

A principios de los 2000, el vino seguía teniendo mucho tirón, pero lo que primaba era el «negocio del ladrillo», y montar una bodega, aun sin tener ni idea, era el sueño de mucha gente, también de otros sectores. «Tener tu propia bodega y tus propios viñedos y tu propio vino es muy atractivo, un sueño para todo el mundo» explica Ignacio de Miguel, un brillante enólogo que asesora muchas bodegas, cuando se le pregunta por la experiencia de la bodega Casalobos, de la que fue enólogo y socio.

«Todo empezó por culpa de Manolo Sanchís, alias el liante, cuenta de Miguel.



BODEGA CARABAL

La idea del defensa del Real Madrid era juntarse con los amigos, disfrutar de la amistad en una bodega que compartirían, con un vino de todos, Casalobos». Habló con Emilio Butragueño, a quien por lo visto no le gusta el vino, pero aceptó; también Michel, Karanka, Martín Vázquez, conocidos como la Quinta del Buitre; los tenistas Pato Clavet y Emilio Sánchez Vicario; el baloncestista Antonio Martín, el cantante Miguel Bosé..., en

principio 16 socios y todos tenían una participación igual del 6 por ciento. Luego se apuntaron algunos más, hasta un total de 22.

Debieron disfrutar de lo lindo organizándolo todo. Era el año 2003, y no se anduvieron con bromas. En la provincia de Ciudad Real, concretamente en el pueblecito de Picón, junto a los Montes de Toledo, compraron una finca de 20 hectáreas. «Se encargó al estudio de arquitectos Sancho-Madrirdejos, una bodega espectacular, comenta Ignacio de Miguel, realmente una inversión enloquecida».

En el 2004 realizan la primera vendimia y sale su primer vino en 2007, Casalobos. En la presentación a la prensa no faltaba de nada. Algunas decenas de periodistas invitados bajamos a la zona desde Madrid en el AVE, catamos los vinos, disfrutamos de un buen cóctel y otra vez para casa. Habían elaborado 100.000 botellas y las primeras 50.000 se vendieron casi inmediatamente, recuerda de Miguel. «Ya en 2008 empezó la crisis y la alegría empezó a enfriarse, comenta el enólogo. Como todo el mundo tenía un 6 por ciento nadie tiró del carro, empezaron las ampliaciones de capital, en la que cada vez participaba menos gente, al final entramos en concurso de acreedores en 2010». Había salido caro el capricho de tener una buena bodega.



BODEGA CASALOBOS



BODEGA CEPA 21

Y es que la explosión de la burbuja inmobiliaria produjo una crisis económica brutal, en que el mundo del vino salió muy perjudicado. El consumo se frenó y los aficionados a los vinos buscaban elaboraciones *refugio*, de marcas conocidas, y se sintió el famoso dicho de zapatero a tus zapatos. «Vosotros a jugar al fútbol, que es lo que sabéis hacer muy bien; y el vino que nos lo hagan bodegueros profesionales», se decía.

Regates en la Ribera

Y si no que se lo digan a José Moro, entonces al frente de Bodegas Emilio Moro, cuando inauguraron la bodega Cepa

21, también en Ribera del Duero. En un local en el centro de Madrid, todo lleno de glamour. Allí estaban Imanol Arias, presentando la bodega en cuyo accionariado participaba, como los futbolistas Ronaldo Nazario, José García Calvo, Luis Figo, el periodista Sergio Sauca... Cuando surge la crisis de consumo, la bodega Emilio Moro, suficientemente conocida, fue valor refugio y anduvo como un tiro; pero Cepa 21, como comentaba José Moro, sufrió lo indecible porque se asociaba a famosos, no a buen vino, aunque lo era y lo es; como el Casalobos que elaboraba de Miguel. Ahora los famosos que quedan, están en segunda fila.

Donde ambos casos se juntan, un famoso muy famoso, Antonio Banderas, y una empresa del ladrillo, Anta, no terminó bien. En 1999, Anta, un grupo inmobiliario, dirigido entonces por Teodoro Ortega, compra 235 hectáreas de viñedo en Villalba de Duero y la cercana Nava de Roa, montando una estupenda bodega en el primero de los pueblos. La bodega se llama Anta Natura. Todo va bien, pero comienza a verse la crisis inmobiliaria.

El actor Antonio Banderas, decidido a invertir en *made in Spain*, ya ha participado en el accionariado de la firma aceitera Hojiblanca; también en perfumería donde se ha aliado con los Puig. Los negocios van bien, y ahora lo que

quiere es entrar en el mundo del vino, algo que sostiene que le ha apasionado desde siempre.

En el año 2009, ya arrancada la crisis, el grupo Anta ve estúpida la participación de Antonio Banderas, que se hace con el 50 por ciento de la firma, y le cambian el nombre por Anta Banderas. El lanzamiento es un éxito, y el actor se implica hasta las cejas. Viaja a Estados Unidos a promocionar sus vinos, recorre Europa, le da un buen empujón en España... pero en 2013 ya no pueden más. El lastre que representa la otra mitad de la empresa, la inmobiliaria, obligó a que en esas fechas se presentara un «concurso voluntario de acreedores por falta de financiación y liquidez». Se dice que Banderas no se resignaba a perder la bodega, que iba continuamente desde Málaga; pero no fue posible. En 2019 la compró CVNE, y le cambió el nombre por Bela.



BODEGA ANTA BANDERAS

Cantantes entre viñas

Que Joan Manuel Serrat sea perito agrícola de formación es una novedad que pocos de sus fans conocen. Así al menos se presentaba junto con sus socios Antonio Casado y Alejandro Marsol, de los mundos de los servicios y la construcción, pero que también se presentan con la misma formación, la de peritos agrícolas, en la página web de la bodega Mas Perinet. Serrat que siempre se ha proclamado amante del vino, junto con sus socios montan en el Priorat Mas Perinet en 1998, con una inversión calculada en 18 millones de euros, y con unas 300 hectáreas de viñedo.



Constructores, actores, futbolistas, cantantes, famosos en general, se metieron con entusiasmo en un mundo del que ignoraban todo.

Hay quien comenta, y pide el anonimato, que debió ser mucho más la inversión, entre otras cosas porque a las terrazas que construían para plantar los viñedos, les ponían un encofrado, además todo con regadío. También se dijo que era una viña grande y una bodega pequeña en la DO Montsant y una viña pequeña y una bodega grande en la DOC Priorat, fincas colindantes que pretendieron unir dentro de la DOC Priorat pero no pudieron.

La cosa es muy grande, se pueden producir 120.000 botellas al año, y los precios de los vinos de esta zona vinícola de Tarragona son altos. La crisis de consumo hace que ya en 2009 estén buscando un socio que intervenga, sin éxito. Al final consiguen venderla en 2014 a un grupo de inversores estadounidenses, que comercializan los vinos a través de Alpha Omega Club, un potente club de vinos de aquel país.



BODEGA SÁNCHEZ MULITERNO

Cíceros y corcheas

Julio Iglesias, amigo de Alejandro Fernández de Tinto Pesquera, defensor en Estados Unidos de los vinos de la Ribera del Duero, naturalmente que se implica en el accionariado de una bodega. Se trata de Montecastro, y su nacimiento en 2001 tiene una gran repercusión mediática, porque procede del mundo del periodismo. Alfonso de Salas junto con Juan González, fundadores del diario El Mundo, son los grandes promotores. Como socios, entre los más destacados están Pedro J. Ramírez y el ya mencionado Julio Iglesias.

Arrancan con la fuerza de esos años con una bodega estupenda en Castrillo de Duero, en la Ribera Vallisoletana, diseñada por Roberto Valle, y se traen como enólogo a Bertrand Erhard. Plantan



BODEGA MONTECASTRO

27 hectáreas y todo va estupendo, hasta que deja de ir. En 2012, comprendiendo que su mundo no es el vino, venden la mayoría accionarial a los profesionales. Ahí entra Carlos del Río, al frente de Hacienda Monasterio, con su equipo donde están entre otros Peter Sisseck y Carlos de la Fuente en la elaboración; y Chrystelle Morán en la comercialización. Y enderezan la situación.

Vamos a cerrar con una firma que no tiene que ver con la construcción ni con artistas famosos. Una firma que ya era poderosa cuando entraron en el mundo del vino. Y cuando salieron, también. Su especialización es la fabricación de ar-

tículos de escritura, promocionales... Se trata de STYB, una multinacional con sede en Albacete, que es una de las más poderosas del mundo en su campo. Al frente está la familia Sánchez Muliterno. Son los propietarios también de la Finca El Guijoso, en el municipio de El Bonillo, de 3.000 hectáreas. En 1984 contratan al especialista australiano Richard Smart para que plante unas 132 hectáreas de viñedo en la finca. La empresa se llama Bodegas y Viñedos Sánchez Muliterno. Se inicia la construcción en 1987 y la primera añada sale al mercado en 1993. En el año 2005, se le concede a la finca la categoría de *denominación de origen de pago*. Durante un tiempo se la ve por todas partes hasta que, en el 2013, se la venden a la familia Conesa.

Habría muchos más casos en este recuento triste; pero, sin embargo, el ya nombrado Ignacio de Miguel, al que se le conoce también, con un poco de coña, como «el enólogo de la Jet», porque trabaja y ha trabajado para gente de dinero y del mundo empresarial, sostiene que hay otros muchos a los que les ha ido bien. Que su pasión por tener su propio vino ha funcionado, y disfruta más que con sus negocios originales. Estupendo. Pero lo que es indudable es que con dinero y con apellidos sonoros, solos, no se funciona en este mundo tan complejo, tan profesional y a tan a largo plazo. ■



Glamour, prestigio social, algo de vanidad. Eso se supone que es lo que representa para muchos tener su vino y bodega en propiedad.



Cruz de Alba

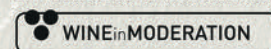
Vinos Sinceros

"Somos invitados en esta tierra y cuanto más la respetemos, más profundo llegaremos a conocerla y más nos dará en el futuro. Ese es el saber por el que luchamos, la experiencia que buscamos, el reconocimiento que anhelamos".

Sergio Ávila, enólogo de Cruz de Alba.



EL VINO SOLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN



ELIGE | COMPARTE | CUIDA



**MENSAJE EN
UNA BOTELLA**
MARÍA PILAR MOLESTINA

Información expres

Nadie duda de que vivimos en el mundo de la velocidad. Todo hay que saberlo ya. Y si es resumido, mucho mejor. Las noticias llegan en pildoritas y el titular tiene que llamar la atención por si el lector ni siquiera va a leer las 10 o 12 líneas del texto. Si hablamos del mundo de la edición, ya se sabe que cualquier libro que supere las 250 páginas tiene que venir acompañado de un buen apoyo para que permanezca un tiempo razonable en el punto de venta y, esto, ya indica una tendencia.

De hecho, los libros que superan las 400 páginas y aún se venden son muy pocos: El Señor de los Anillos, El Quijote, Los Pilares de la Tierra, la Biblia y alguno más, pero es raro y cuando ocurre siempre se califica el hecho de *fenómeno literario*. Nos hemos acostumbrado a leer rápido y corto tanto en prensa como en cualquier material promocional o de información que llegue a nuestras manos.

En este mundo de prisas, resúmenes e información pre digerida también está inmerso el sector del vino. Lo que se lleva actualmente en las redacciones de la prensa generalista son los listados: los 10 vinos más caros; los 8 tintos mejor valorados; los 10 vinos del año; los 12 vinos más vendidos, etc., etc. Y, de esta guisa, hasta el agotamiento.



Claramente hay sectores que se prestan más a ese enfoque: los 10 coches del año; las 6 mejores marcas de cosmética; los 8 mejores looks del invierno, etcétera, pero me cuesta pensar que listar es periodismo. Detrás de cada medio hay personas que opinan, reaccionan y se implican o no, pero siempre sujetas a cierto sesgo o visión particular, por sutil que sea, y decir lo contrario sería engañoso, pero el listado es llevar el tema a un simplismo excesivo. Por esto, reivindico la prensa especializada que sí aspira a meterse en honduras que, por supuesto, también opina y suscita reacciones, pero ¡para eso está! Da una visión un poquito más periférica y que cada uno saque sus impresiones u opiniones, aun sabiendo que es imposible que se limite a la realidad pura y dura sin edición ni filtro alguno.

Leo muchos blogs y posts y hay una cosa que últimamente me está molestando. Para un bloguero, *influencer*, o como se quiera autodefinir, cualquier texto que vaya un poco más allá de un listado bien o mal titulado, es calificado como un tostón. La escritura se ha vuelto muy elemental; solo ofrece visiones simplistas y abreviadas porque parece que el éxito –que es la lectura asegurada– acierta solo si el texto es esquemático.

Es una realidad que la mayor parte de la gente hoy en día lee desde una pequeña pantalla y los textos largos se vuelven tediosos. Los textos cortos resultan más memorables y un par de frases (si son acertadas) son suficientes para transmitir y captar una idea en un entorno donde estamos rodeados de estímulos, pero me pregunto si realmente eso aporta algún bagaje de conocimientos vinícolas.

Por un lado, el sector quiere captar a jóvenes y conseguir que les interese el mundo del vino, pero por otro, la información a la que tienen acceso es telegráfica y no contribuye a crear cultura de vino. Claramente hay que buscar un término medio donde se compite con los formatos digitales. Hay que adaptarse a nuevas formas de consumo informativo para evitar que el lector lea en diagonal. Dar con un equilibrio que consiga brevedad sin perder profundidad es todo un éxito nada fácil.

En todo caso, no me refiero solo a textos periodísticos sino también a notas de prensa, textos de *flyers*, folletos y material promocional. La atención y el tiempo del lector son limitados y la ambición intelectual parece ser que no está de moda, así



que en este mundo de formatos breves hay que abrazar las nuevas tendencias (ni tan nuevas) con titulares informativos, notas rápidas conocidas como *snack news* o recurrir a hilos en redes o resúmenes visuales. En este último punto es todo un acierto ofrecer un código QR donde el lector puede ampliar información si quiere.

No solo los que nos dedicamos al periodismo *soft* (así clasifican a la prensa de *life style*, gastronomía, viajes y lujo) sino también los *copywriters* de agencias o responsables de redacción de textos de un departamento de marketing, sabemos lo útil que resultan los adjetivos, pero ahora en un *espacio redaccional* más reducido, es más importante ir directo a lo esencial, eliminar detalles secundarios, usar lenguaje directo con frases cortas y resumir lo más importante en el titular. Cada palabra debe tener peso; si no aporta una imagen o una emoción, lo mejor será eliminarla. Para ahondar más: la prensa especializada.

En este entorno, la prensa vinícola especializada es el complemento o la base de la información del sector del vino. Ofrece información más detallada y técnica para un lector que quiere aprender o ya tiene cierto conocimiento; analiza y pone temas en contexto, tiene un valor divulgativo y ayuda a formar opinión y, por supuesto, sirve de referencia e información. Sigamos también leyendo, largo y tendido que también, copa en mano, es un placer. ■

BODEGAS DE LA MARQUESA

Más de cien años de historia

www.bodegasdelamarquesa.com





DOC Priorat

Preparados para el futuro

RESOLVER LA PROBLEMÁTICA DE LA ESCASEZ DE AGUA Y DE LA FALTA DE VIVIENDA, Y AMPLIAR LAS PLANTACIONES DE VIÑEDO ATRAYENDO A JÓVENES SON ALGUNOS DE LOS GRANDES RETOS DE LA COMARCA DEL PRIORAT. FACTORES QUE DESCRIBEN UNA ZONA EN CUYO DESARROLLO HA TENIDO MUCHO QUE VER EL IMPULSO DADO AL CULTIVO DE LA VID Y LA ELABORACIÓN DE VINO EN LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS. EN LA ALTERNANCIA DE ÉPOCAS PUJANTES Y DEPRIMIDAS, EN LA ACTUALIDAD TOCA BRILLO, AUNQUE CON INCÓGNITAS.

TEXTO: RAMON FRANCÀS
FOTOS: R. FRANCÀS Y PV

El Priorat ha recuperado todo su esplendor este año con unas anheladas lluvias tras una persistente sequía, nunca vista antes, que había puesto al límite la capacidad de supervivencia de los viñedos y las bodegas. Pero si bien se va disipando la alarma por la impenitente sequía, aparecen nuevas preocupaciones, como las amenazas arancelarias de la administración Trump, las dificultades para comercializar vinos caros, el escaso relevo generacional entre los viticultores, la falta de vivienda o los cambios de tendencia en el consumo, que no pasan hoy por los tintos potentes que han dado fama al Priorat.

El presidente de la DOC Priorat, Salus Álvarez, señala que «vivimos tiempos de incertidumbre e inseguridad» a causa de los conflictos mundiales geopolíticos y comerciales. Pese a ello, ve a un Priorat «mejor» que el que conoció cuando se puso en marcha la Fira del Vi de Falset hace tres décadas. Opina

que «debemos ilusionarnos decidiendo ahora el Priorat que queremos para dentro de diez años». Para ello ve necesario resolver la problemática de la escasez de agua y de la falta de vivienda, y ampliar las plantaciones de viñedo atrayendo a jóvenes bien formados «con proyectos artesanales de vino».

Entre los retos, Salus Álvarez destaca el de «poner en valor» los viñedos y los vinos que nacen en estos parajes incluidos en la zonificación. Desde la DOC Priorat se señala que «un gran vino es el fruto estricto y puro de un lugar privilegiado». Y se puntualiza que «si cerramos el ángulo, más precisa es la identidad, factor esencial de la definición de un gran vino». Bajo esta premisa, la



SALUS ÁLVAREZ,
PRESIDENTE DE LA
DOC PRIORAT

DOC Priorat impulsó la catalogación de los vinos elaborados por sus bodegas, «poniendo el acento en tres valores: la transparencia, la humildad y la recuperación de aquello que un día fue».

Se pusieron muchos nombres de parajes (459) ya que «no quisimos dejar ninguno fuera». Ello se concretó en el proyecto bautizado como *Los nombres de la tierra*, una categorización que incluye el priorat genérico, el *vi de vila* (vino de pueblo), *vi de paratge* (vino de paraje), el *Vinya classificada* (viña clasificada) y el *gran vinya classificada*.

El presidente de la DOC Priorat ve imprescindible solucionar la captación del agua del Ebro para poder regar y salvar el Priorat vitivinícola construyendo un sistema de riego desde el pantano de Els Guiamets. La urgencia actual obliga, sin embargo, a crear antes un sistema de balsas de agua que se alimente del pantano de Siurana. Asegura que «sin garantizar el agua no hay futuro para el Priorat». Y, por otro lado, Salus



DE RIOJA ALAVESA A RÍAS BAIXAS,
el sabor de brindar con origen



**BAI
GORRI**

Granbazán
Rías Baixas
DENOMINACIÓN DE ORIGEN



La cata



L'Ermita '23

VINIA CLASSIFICADA. ÁLVARO PALACIOS.
84% GARNACHA, 13% CARIÑENA, 2% PICAPOLL,
1% VARIEDADES BLANCAS (GARNACHA BLANCA,
MACABEO Y PEDRO XIMÉNEZ); 13 MESES EN FUDRES
OVALES DE ROBLE FRANCÉS, 2 EN CEMENTO.
4.700 BOTELLAS. 1.800 €.

100 Mucho carácter, elegante, armonioso.
Aromas de fruta roja madura, tonos florales,
frescos balsámicos (brezo), minerales (hierro,
humus), especiados. Equilibrado y fresco, sólido
y amable, sabroso, expresivo, largo, elegante.



Finca Dofí '23

VINIA CLASSIFICADA. ÁLVARO PALACIOS.
95% GARNACHA, 5% CARIÑENA; 15 MESES EN FUDRES
OVALES Y BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
28.000 BOTELLAS. 139 €.

99 Destaca por su frescura y por su carácter
mineral. Aromas de frutos silvestres,
balsámicos y de mineral de hierro y yodo, marcados
rasgos florales, discreta crianza. Estilizado, fresco,
consistente, finos taninos, sabroso, elegante.



Les Aubaguetes '23

VINIA CLASSIFICADA. ÁLVARO PALACIOS.
60% GARNACHA, 35% CARIÑENA, 5% GARNACHA
BLANCA Y MACABEO; 13 MESES EN FUDRES DE ROBLE,
2 EN CEMENTO. 1.200 BOTELLAS. 665 €.

98 Vivo, muy fino. Nariz amplia, bien expuesta,
con base de fruta bien madura y notas cítricas
(mandarina), de picotas maduras y balsámicas,
fondo de humus. Excelente equilibrio, cuerpo
medio, taninos amables, viva acidez, sabroso.



Mas de la Rosa '21

FAMILIA TORRES PRIORAT.
CARIÑENA Y GARNACHA; 19 MESES EN FUDRE DE ROBLE
FRANCÉS DE 1.000 L. 1.131 BOTELLAS. 395 €.

98 Complejo y completo en la nariz, con noble
fuerza en la boca. Muchos matices sobre base
de fruta roja y frutillos de ribazo, notas balsámicas
y minerales. Con cuerpo, centro carnosos y un
punto graso, taninos de calidad, vivo, sabroso.



Vall Llach Mas de la Rosa '23

VINIA CLASSIFICADA. CELLER VALL LLACH.
CARIÑENA; 10 MESES EN HUEVO DE HORMIGÓN
Y TONEL DE ROBLE. 300 €.

97 Refinado, con carácter, en evolución.
Nariz elegante y compleja, con muchos matices
apuntados sobre base de fruta bien madura, notas
florales, balsámicas y minerales. Con cuerpo y
relieve, consistente, sabroso, equilibrado, amplio.

La cata Caleidoscopio de estilos

En pocas zonas del tamaño de la DOC Priorat
(y en muchas otras más grandes) confluyen tantas
interpretaciones y tantos perfiles de vino. El sello
de la escalera celestial está en un buen puñado de
marcas de la vanguardia del vino español, en vinos
que han sabido evolucionar desde la contundencia
inicial (aquí inicial se aplica a los que fueron nuevos
prioratos, aparecidos a partir de los años noventa)
a la elegante frescura actual, que ha regateado
con soltura los importantes contenidos alcohólicos
que imponen las condiciones ambientales de la zona.
Conviven con los clásicos, que mantienen esos perfiles
que fueron de éxito, y los muy clásicos, pegados
a cierta rutina sustentada en la crianza en bodega.
Hay también dos tendencias zonales, con cierto
protagonismo de la uva Cariñena en la parte norte
y más Garnacha en el sur. Y están los matices,
en fase de definición, de los diferentes *vi de vila*.
Y están los blancos, que siempre estuvieron pero
que ahora atraen el foco al albur de las nuevas
tendencias mundiales. Unas tendencias que van en
detrimento del vino tinto pero que no parece hacer
mella en los grandes prioratos, instalados en el nada
fácil territorio de la frescura mediterránea.



Clos Mogador '22

VINIA CLASSIFICADA. CLOS MOGADOR.
GARNACHA, CARIÑENA, CABERNET SAUVIGNON Y SYRAH;
18 MESES EN BARRICAS DE 300 LITROS Y FUDRE
DE 2.000 L. 30.000 BOTELLAS. 85 €.

96 Un tanto silvestre pero con gran finura
en la nariz y, sobre todo, frescura.
Fino, profundo, muchos matices bien engarzados
que abren con la oxigenación. Sólido en la boca,
con cuerpo y nervio, taninos enteros, equilibrado,
sabroso.



La Baixada '23

VINIA CLASSIFICADA. ÁLVARO PALACIOS.
95% GARNACHA, 5% CARIÑENA; 13 MESES EN FUDRES
DE ROBLE, 2 EN CEMENTO. 3.460 BOTELLAS. 400 €.

96 Carácter mediterráneo fresco, muy entero.
Aromas de frutas rojas en sazón, notas
florales, balsámicas (monte bajo) y minerales
(hierro, yodo). Con cuerpo, relieve tánico de
calidad, nervio y conseguido equilibrio, sabroso,
expresivo.

Álvarez ve claro que hay que potenciar el negocio ecoturístico en una zona que ya cuenta con establecimientos de alto nivel como Mas d'en Bruno o Terra Dominicata. Mientras tanto, la DOC Priorat se abre a modificar a la baja los grados alcohólicos permitidos ante los retos que abre el cambio climático.

Fidelidad a la dureza de la tierra, la adaptación de las diferentes variedades a este suelo y un sistema de producción que lo convierte en una viticultura heroica caracterizan a la DO Calificada Priorat. La zona tiene mil años de historia, la DO poco más de 60 (el 23 de julio de 1954 se aprobó el primer reglamento de la entonces DO Priorat). Desde sus inicios la sede del Consejo Regulador se había situado en la Estación Enológica de Reus, pero en 1999 se trasladó a su actual emplazamiento en Torroja del Priorat. Es DO Calificada, la única junto a Rioja, desde diciembre de 2000.



La zona tiene mil años de historia. la DO poco más de 60 (el 23 de julio de 1954 se aprobó el primer reglamento de la entonces DO Priorat).



CARTUJA DE SCALA DEI

Una escalera para los ángeles

Cuentan que el rey Alfonso I el Casto envió a dos caballeros a recorrer el país para localizar un lugar idóneo para que la orden de los cartujos, procedente de la Provenza, se instalara en su reino. Cuando llegaron al pie del Montsant les llamó la atención la singular belleza del lugar y preguntaron a un pastor sobre el paraje. Además de informarles, el pastor les explicó un hecho sobrenatural que desde hacía tiempo sucedía en medio del valle. En el pino más alto aparecía una escalera por la que subían y bajaban los ángeles. Es la imagen que preside aún hoy la DOC Priorat.

El pretexto les fue servido, los caballeros se lo comunicaron al rey, quien ofreció aquella región a la orden. Los cartujos, establecidos en 1194, levantaron el altar del templo dedicado a Santa María en el lugar donde se encontraba el árbol por el que subían y bajaban los ángeles. La historia dio nombre al monasterio y, al mismo tiempo,





Manyetes '23

VINYA CLASSIFICADA. CLOS MOGADOR.
CARIÑENA; 18 MESES EN BARRICAS DE 300 L.
3.000 BOTELLAS. 85 €.

- 96** Sólido, equilibrado, singular. Destacan los aromas minerales (ferralla) sobre tonos de frutos negros maduros, pétalos secos de flores azules y monte bajo. Estructura tánica y buen equilibrio, fresca acidez, sabroso, amplio, largo.



Les Terrases '23

ÁLVARO PALACIOS.
70% GARNACHA, 30% CARIÑENA; 12 MESES
EN BARRICAS Y BOCOS DE ROBLE FRANCÉS.
81.330 BOTELLAS. 42 €.

- 95** Amplio, con presente y buen futuro. Bouquet especiado apuntado sobre base de fruta roja y frutos negros maduros, tonos de monte bajo y mineral de hierro. Equilibrado, cuerpo medio-alto, taninos finos, buena acidez, sabroso, largo.



Vall Llach Porrera '23

VI DE VILA. CELLER VALL LLACH.
78% CARIÑENA, 22% GARNACHA;
12 MESES EN FUDRES DE ROBLE FRANCÉS Y AUSTRIACO.
7.561 BOTELLAS. 55 €.

- 95** Fresco, sutil, fino. No muy intenso pero con finura y bastantes matices aromáticos; fruta madura, flores azules, garriga, minerales (yodo, hierro), toque especiado. Con cuerpo y centro un punto graso, fresco, equilibrado, sabroso.



St. Antoni Scala Dei '22

CELLER SCALA DEI.
GARNACHA; FERMENTADO EN DEPÓSITO DE CEMENTO
DE 3.500 L.; 14 MESES EN FUDRE USADO DE 1.400 L.
1.300 BOTELLAS. 85 €.

- 94** Tinto de guarda, en crecimiento. Algo cerrado de inicio; buen perfil varietal, tonos de fruta roja, flores azules, especiosos y minerales, toque balsámico de monte bajo. Equilibrado, fresco, algo tánico, sabroso, expresivo, persistente.



Etern '22

RITME CELLER.
75% CARIÑENA, 25% GARNACHA; 12 MESES
EN BARRICAS NUEVAS DE ROBLE FRANCÉS ALLIER.
2.000 BOTELLAS. 46,50 €.

- 93** Energía y finura, potente. No muy intenso pero fino en la nariz, con muchos matices, sensación de profundidad; fruta fresca, balsámicos (garriga), minerales, maderas finas. Con cuerpo, relieve tánico y nervio, sabroso, vivo.



Ferrer Bobet Vinyes Velles '20

VINYA CLASSIFICADA. FERRER BOBET.
72% CARIÑENA, 28% GARNACHA; FERMENTADO EN
BOTAS DE MADERA DE 1.500 Y 3.000 L.; MALOLÁCTICA
Y 15 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS,
18 EN BOTELLERO. 46 €.

- 93** Amplio en la nariz, excelente paso de boca, fresco. Muy completo en aromas, bien definidos rasgos frutales, florales, balsámicos y minerales, engarzado. Equilibrado, carnosos y fluido, taninos amables, fresco, sabroso, expresivo, fino.



Vall Llach Mas d'en Caçador '23

VI DE PARATGE. CELLER VALL LLACH.
GARNACHA; 10 MESES EN BARRICA DE ROBLE
AUSTRIACO. 625 BOTELLAS. 93 €.

- 93** Buena interpretación de Garnacha. Aroma franco de fruta roja madura, tonos florales (clavel), minerales (hierro) y balsámicos (garriga), nota especiada. Equilibrado, con cuerpo y nervio, taninos maduros, sabroso, amplio, largo.



Camins del Priorat '24

VI DE VILA. ÁLVARO PALACIOS.
40% GARNACHA, 20% CARIÑENA, 20% SYRAH,
10% CABERNET SAUVIGNON, 5% MERLOT, 9% SYRAH,
6% BLANCAS; 4 MESES EN TINAS DE ROBLE Y BARRICAS.
175.300 BOTELLAS. 26 €.

- 92** De trago largo, vivo, fino. Dominan sensaciones de fruta fresca y madura, tonos florales, balsámicos (garriga) y notas minerales y especiadas. Cuerpo medio, centro lleno, fresca acidez, taninos vivos y amables, paso ágil, sabroso, frutal.



Clos Mogador Gratallops '23

ROSADO. VI DE VILA. CLOS MOGADOR.
60% GARNACHA, 20% CARIÑENA, 20% MACABEO;
FERMENTADO EN BARRICA Y TINA DE ACERO; 12 MESES
EN FUDRE, 6 EN DEPÓSITO. 3.600 BOTELLAS. 40 €.

- 92** Singular alternativa en la bodega. Mucho carácter y muchos matices aromáticos en línea sutil; finos tonos frutales, de monte bajo, florales, especiosos y minerales. Cuerpo medio, cierta estructura, carnosos, sabroso, amplio, fino.



Gratallops '23

VI DE VILA. ÁLVARO PALACIOS.
80% GARNACHA, 20% CARIÑENA; 14 MESES
EN FUDRES OVALES Y BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
13.730 BOTELLAS. 80 €.

- 92** Fresco en año cálido. Aromas frutales con notas de fresas ácidas, cítricas y de frutillos negros, toques de monte bajo, ligera licorosidad. Cuerpo medio, centro carnosos, fresco, sensación aterciopelada, sabroso, amplio en aromas, largo.

La Cartuja de Scala Dei representa la cuna histórica de los vinos y la viticultura de la Denominación de Origen Calificada Priorat.

ha generado una iconografía fuertemente arraigada en el territorio.

La Cartuja de Scala Dei representa la cuna histórica de los vinos y la viticultura de la Denominación de Origen Calificada Priorat. Los monjes cartujos trajeron desde Provenza, en el siglo XII, los conocimientos y técnicas para desarrollar una viticultura que arraigó con fuerza y ha evolucionado a lo largo de los siglos. Los dominios de la Cartuja configuraron el llamado Priorat histórico, que hoy coincide con la región vitivinícola de la DO Calificada Priorat.

Desde hace casi mil años, nueve pequeños pueblos se han instalado escondidos entre las laderas de pizarra que se dispersan a los pies de la sierra del Montsant. Sus habitantes, viticultores desde siempre, moldearon el terreno con márgenes. Tras la Desamortización de Mendizábal (1835), gracias a un gran esfuerzo y al desarrollo creciente de la viña los viticultores reencontraron su dignidad.



ARZUAGA

En el corazón de la Ribera





Heretge Scala Dei '22

CELLER SCALA DEI.
CARIÑENA; FERMENTADO CON UN 50% DE RASPÓN
EN DEPÓSITOS ABIERTOS DE HORMIGÓN: 12 MESES
EN FUDRES DE ROBLE FRANCÉS DE 4.000 L.
Y DEPÓSITO DE HORMIGÓN. 3.000 BOTELLAS. 60 €.

- 92** Amplio y sólido. Nariz profunda, con marcados recuerdos minerales y florales sobre fondos de fruta roja y frutillos de ribazo maduros, toque balsámico. Bien armado en la boca, con cuerpo y relieve tánico, fresco, sabroso, expresivo.



Ferrer Bobet Selecció Especial '20

VINYA CLASSIFICADA. FERRER BOBET.
CARIÑENA Y GARNACHA; FERMENTADO EN BOTAS
DE MADERA DE 1.500 Y 3.000 L.; MALOLÁCTICA
Y 18 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS,
24 EN BOTELLERO. 80 €.

- 91** Bien expuesto, directo, fino. Profundo, complejo y elegante en la nariz, aunque no muy intenso; muchos matices frutales, florales, minerales, especiados y balsámicos. Noble fuerza en la boca, estructurado, con cuerpo y nervio, vivo.



Cartoixa Scala Dei '22

CELLER SCALA DEI.
GARNACHA Y CARIÑENA; FERMENTADO EN DEPÓSITOS
DE CEMENTO, 18 MESES EN FUDRES DE 1.400,
BOCOYES DE 500 Y DEPÓSITOS DE CEMENTO DE 2.100 L.
9.000 BOTELLAS. 38 €.

- 90** Cierta complejidad, desarrollado. Bouquet especiado sobre base de fruta roja bien madura, apuntes balsámicos, maderas finas, incienso, monte bajo. Cuerpo medio, centro carnoso, taninos domados, sabroso, amplio en aromas, largo.



Masdeu Scala Dei '22

CELLER SCALA DEI.
GARNACHA; FERMENTADO Y 16 MESES EN DEPÓSITOS
DE CEMENTO DE 3.500 L. 2.400 BOTELLAS. 85 €.

- 90** Elaborado a la antigua usanza para guardar la frescura frutal. Carácter varietal bien definido, tonos de fruta roja madura, florales, minerales y balsámicos. Buen equilibrio en cuerpo medio, relieve tánico de calidad, fresco, sabroso.



Plaer '23

RITME CELLER.
70% CARIÑENA, 30% GARNACHA; 12 MESES EN
BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE SEGUNDO VINO.
8.800 BOTELLAS. 25 €.

- 90** Carácter varietal y de zona bien definido, consistente. Aromas de frutas rojas y frutillos bien maduros, notas florales y balsámicas, fondo mineral (hierro). Con prestancia en la boca, cuerpo medio-alto, taninos firmes, buena acidez, amplio.

Fidelidad a la dureza de la tierra, la adaptación de las diferentes variedades al suelo y un sistema de producción que lo convierte en una viticultura heroica caracterizan a la DOC Priorat.



Dual '23

VITICULTOR ELABORADOR. ÁLVAREZ DURÁN PRIORAT.
CARIÑENA, GARNACHA, SYRAH, MERLOT Y
CABERNET SAUVIGNON; 12 MESES EN BARRICA.
14.000 BOTELLAS. 20 €.

- 90** Frutal, fresco, con prestancia. Aromas de frutas rojas y frutillos negros bien maduros, notas minerales, florales y discretos tonos de crianza. Cuerpo medio, centro consistente, relieve tánico de calidad, buena acidez, sabroso, vivo.



Salmos '21

FAMILIA TORRES PRIORAT.
CARIÑENA Y GARNACHA; 70% DEL VINO,
14 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS
(20% NUEVO), RESTO EN FUDRES DE ROBLE FRANCÉS
DE 3.000 L. 30 €.

- 90** Amable, bien redondeado en la crianza. Franco y fino en la nariz, con bien engarzados tonos de fruta madura, balsámicos de monte bajo y especiados. Buen paso de boca, cuerpo medio, centro carnoso, taninos domados, sabroso.



Clos Cypres '22

VITICULTORS COSTERS DEL PRIORAT.
CARIÑENA 12 MESES EN BARRICA.
1.203 BOTELLAS. 70 €.

- 89** Bien definido, con carácter de zona. Aromas de fruta madura, tonos florales (pétalos secos de flores azules), minerales y de hierbas aromáticas. Cuerpo medio, centro lleno, taninos algo duros, cálido, sabroso, expresivo en aromas.



El Cel '22

PERE VENTURA.
35% GARNACHA, 25% CABERNET SAUVIGNON,
25% SYRAH, 20% CARIÑENA; MALOLÁCTICA
Y 18 MESES EN BARRICAS NUEVAS DE ROBLE FRANCÉS.
6.316 BOTELLAS. 95 €.

- 89** Bien constituido, madera algo despegada. Punta de roble sobre tonos de fruta madura, minerales (grafito, carbón de turba) y sutiles matices de cacao y regaliz. Textura carnosa, taninos firmes, algo cálido, sabroso, amplio, largo.

Esto es un ~~tapón~~ DIAM



Mytik Diam, la nueva tradición.

Nuestra tecnología única e inigualada revoluciona desde hace 20 años la crianza en botella y la guarda de los vinos tranquilos y espumosos.

Somos los primeros y seguimos siendo únicos, los auténticos guardianes de los aromas, orgullosos de forjar a diario con los viticultores esta nueva tradición.

Descubra cómo en: www.diam-cork.com





Torrent '20

VI DE PARATGE. MERITXELL PALLEJÀ.
CARIÑENA; 15 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
MÁS DE 36 EN BOTELLERO. 153 BOTELLAS. 60 €.

- 89** Fresco, bien conjuntado, con carácter.
Fino perfil frutal, recuerdos de frutos rojos
y negros maduros, hoja de tabaco, grafito, punta
de roble. Cuerpo medio, centro consistente,
taninos firmes, equilibrado, sabroso, franco
en aromas.



Mas d'en Caçador Carinyena '21

CELLER L'ENCASTELL.
CARIÑENA; 12 A 18 MESES EN BARRICAS DE ROBLE
FRANCÉS. 595 BOTELLAS. 75 €.

- 88** Perfil clásico bien definido. Protagonismo
de aromas de fruta muy madura (compotas
de frutas rojas), tonos especiados y de maderas
de calidad. Con cuerpo y buen equilibrio, justo de
acidez, taninos firmes, sabroso, amplio.



Mas d'en Caçador Carinyena-Garnatxa Negra '21

CELLER L'ENCASTELL
CARIÑENA Y GARNACHA; CRIANZA EN BARRICAS
DE ROBLE FRANCÉS. 75 €.

- 88** Amplio, vigoroso, bien conjuntado.
Rico en matices aromáticos; base de fruta
muy madura, notas de monte bajo, especias
y regaliz. Con cuerpo y centro consistente,
taninos firmes, algo cálido, sabroso, expresivo,
largo.



Ronçavall '18

VI DE PARATGE. CAL BALLEST - MARC RIPOLL SANS.
CARIÑENA; 16 MESES EN BARRICAS NUEVAS DE ROBLE
FRANCÉS (78%) Y DAMAJUANAS DE VIDRIO (22%),
376 BOTELLAS. 90 €.

- 88** Desarrollado en aromas, un punto goloso
en la boca. Bouquet especiado (especias
negras), tonos de maderas finas, regaliz y monte
bajo, línea sutil. Buen paso de boca, con cuerpo
y centro carnoso, taninos domados, amplio.



Álvarez Durán Porrera '23

VI DE VILA. VITICULTOR ELABORADOR.
ÁLVAREZ DURÁN PRIORAT.
CARIÑENA, GARNACHA Y SYRAH; 14 MESES EN BARRICA.
800 BOTELLAS. 50 €.

- 88** Noble fuerza, consistente, amplio. Aromas
de fruta fresca y madura, tonos marcados de
monte bajo y de mineral de hierro, toque discreto
de maderas finas. Con cuerpo y centro sólido,
fino relieve tánico, sabroso, persistente.



Ànima del Priorat '24

CASA GRAN DEL SIURANA.
51% GARNACHA, 24,7% SYRAH, 24,3% CARIÑENA. 18 €.

- 87** Sencillo, frutal, amable. Francos aromas
de buena madurez, recuerdos de frutas
rojas, notas florales y minerales de monte bajo.
Cuerpo medio, centro carnoso, taninos firmes
pero no rudos, ajustada acidez (algo cálido),
sabroso.



Clos Monlleó '12

SANGENÍS I VAQUÉ.
50% GARNACHA, 50% CARIÑENA; 18 MESES EN
BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS. 800 BOTELLAS. 54 €.

- 88** Al límite de su vida, tal vez más allá, pero
bien evolucionado. Complejo bouquet sobre
base de frutos negros muy maduros (compotas),
apunte de sacristía (maderas enceradas). Carnoso
y un punto graso, taninos firmes, amplio.



Vall Llach Horta-Colomer '24

VI DE PARATGE. CELLER VALL LLACH.
50% CARIÑENA BLANCA, 50% CARIÑENA GRIS. 44 €.

- 87** Marcado perfil mineral, buen paso de boca.
Aromas de fruta de hueso madura,
minerales, recuerdos de pétalos secos de flores
blancas, toque ahumado. Con cuerpo y ajustada
acidez, centro cremoso, suave, sabroso, toque
salino.



Prior Scala Dei '23

CELLER SCALA DEI.
GARNACHA, CARIÑENA, CABERNET SAUVIGNON Y SYRAH;
12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS (80%)
Y AMERICANO, MÁS DE 12 EN BOTELLERO.
90.000 BOTELLAS. 25 €.

- 88** Frutal, con relieve algo duro. Nariz amplia,
con aromas de fruta madura y otros de fruta
fresca (frutillos), notas de hierbas aromáticas,
fondo de betún y olivas negras. Buen equilibrio
en cuerpo medio, con nervio, taninos algo
descarnados.



Gratallops 5 Partides '18

VI DE VILA. CAL BALLEST - MARC RIPOLL SANS.
CARIÑENA; 16 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
33% NUEVAS. 2.361 BOTELLAS. 50 €.

- 86** Vigoroso y algo cálido, maduro. Aromas
de fruta roja madura, ligeros tonos de
compotas, marcados matices balsámicos, toque
de maderas finas. Con cuerpo y taninos firmes
pero no rudos, alcohol notable pero con equilibrio,
sabroso.

Vocación exportadora

Durante el siglo XVIII todo el Priorat vivió unos momentos de crecimiento económico y demográfico. La demanda internacional de vinos y aguardientes hizo que el Priorat se especializara en el cultivo de la viña. Asimismo, Porrera se convirtió en paso obligado de los arrieros que transportaban el vino hacia la ciudad de Reus, lugar desde donde se preparaban los vinos para ser embarcados en el puerto de Salou hacia los mercados internacionales.

Durante la segunda mitad del siglo XIX, la mayor parte del Priorat aumentó el cultivo de la viña. Vicens Vives escribió que en el Priorat la expansión del viñedo no conoció límites, ocupando no sólo los bosques y los peñascos sino también tierras campanas, hasta entonces dedicadas a los cereales. Este hecho se produjo por la gran demanda de vino en los mercados internacionales, a raíz de la plaga de filoxera que estaba exterminando los viñedos de Francia.



El Priorat es territorio de pizarra (conocida como 'llicorella'), que pasa repentinamente de las montañas con suaves crestas a unas laderas con pendientes impracticables.



Por aquel entonces se decía que si Porrera vaciara los lagares en el río, bajaría más vino que agua, por la gran cantidad de vendimia que se producía en su término. Hoy en Porrera ya hay más de una veintena de bodegas.

El monocultivo de la viña y la dependencia social y económica que comportaba resultaron fatales cuando en 1893 fue descubierto en Porrera el primer foco de filoxera de la comarca del Priorat, que ya había atacado el Penedès. En poco tiempo los viñedos se convirtieron en terrenos baldíos y la población, atraída por la proximidad de Reus, abandonó buena parte de la

tierra. A partir de los años sesenta del siglo XX, como se añade desde el ayuntamiento de Porrera, el descenso progresivo e imparable del precio de los frutos secos, unido a la industrialización de las grandes ciudades, provocó, como en el resto del mundo rural de todo el país, una migración de porreros que abandonaban las tierras para trabajar en las industrias.



Perpetual '20

FAMILIA TORRES PRIORAT.
CARIÑENA Y GARNACHA; 18 MESES EN FUDRES DE ROBLE FRANCÉS DE 1.000 Y 2.000 L., 40% NUEVOS, 60% DE SEGUNDO VINO. 10.236 BOTELLAS. 66 €.

- 86** Bien definido, maduro. Aromas de fruta madura (frutas rojas), balsámicos, toque de maderas curtidas y de frutos secos; no es muy intenso. Bien armado en la boca, cuerpo medio, centro carnoso, relieve tánico discreto, sabroso.



Tentiber '19

ALICIA Y JOSEP VITICULTORS.
GARNACHA, CARIÑENA Y CABERNET SAUVIGNON; 12-14 MESES EN BARRICAS DE PRIMER, SEGUNDO Y TERCER VINO. 2.297 BOTELLAS. 39 €.

- 86** Frutal, consistente, algo cálido. Aromas de frutas rojas maduras y frutos negros, tonos de bosque húmedo (hojarasca, brezo), apunte especiado, toque de grafito. Con cuerpo y taninos firmes, algo corto de acidez, sabroso, amplio.



Clos Fontá '20

VINYA QUALIFICADA. FINCA MAS D'EN GIL PRIORAT.
GARNACHA Y CARIÑENA; 16 MESES EN BARRICAS DE 500 Y TONELES DE 1.500 L. 60 €.

- 85** Madurez apurada, tinto mediterráneo. Aromas de fruta muy madura, con notas de confituras y un toque de pan de higo, marcados balsámicos (monte bajo). Con cuerpo y centro carnoso, taninos maduros, cálido, sabroso, largo.



Clos Galena '19

DOMINIO DE LA CARTOIXA.
50% GARNACHA, 25% CARIÑENA, 25% SYRAH; 12 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS. 56 €.

- 85** Bien constituido, marcado por la madera de crianza. En la nariz dominan recuerdos de bodega, con alguna nota de acetato de etilo, tonos de grafito. Cuerpo medio, centro lleno, taninos moderados, bien dotado de sabores.



Clar del Bosc Les Boves Fresques '23

LLICORELLA VINS (GRUPO GIL FAMILY).
GARNACHA Y CARIÑENA; 12 MESES EN BARRICA. 660 BOTELLAS. 110 €.

- 84** Desarrollado, marcados rasgos de crianza. Tonos de cierta evolución sobre base de fruta roja madura, mineral de hierro y monte bajo. Cuerpo medio, estructura tánica, acidez suficiente, sabroso, equilibrado, directo en aromas.



Esclafit '19

VI DE VILA. GALLINA DE PIEL WINES.
70% CARIÑENA, 30% GARNACHA; 15 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE SEGUNDO Y TERCER VINO, 6-8 MESES EN BOTELLERO. 2.114 BOTELLAS. 26 €.

- 83** Algo rústico y algo cálido, perfil reconocible. Más sutil que intenso en la nariz pero con finura en sus rasgos frutales de madurez, minerales y de garriga. Cuerpo medio, relieve tánico, justo de acidez, centro graso, sabroso, largo.



Minairó '23

LLICORELLA VINS (GRUPO GIL FAMILY).
CARIÑENA, GARNACHA, SYRAH Y MERLOT. 2.150 €.

- 82** Frescura juvenil, franco en aromas, con relieve. Sencillo en la nariz, fruta fresca, notas de frutillos de ribazo, flores azules, notas sutiles de monte bajo. Cuerpo medio, taninos algo enteros, buena acidez, sabroso, frutal en aromas.



Les Ones Carinyena '21

BODEGAS Y VIÑEDOS CAL GRAU.
CARIÑENA; 18 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS. 1.861 BOTELLAS. 90 €.

- 81** Perfil clásico, madurez de fruta, calidez. Aromas de fruta roja muy madura, tonos de compotas, apuntes balsámicos, recuerdo de maderas curtidas. Con cuerpo, centro carnoso, taninos marcados, cálido, sabroso, vigoroso.



Somni '20

VI DE PARATGE. MAS DEL PORTAL.
50% CARIÑENA, 50% SYRAH; 15 MESES EN FUDRES Y BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS. 38 €.

- 81** Bastante mejor en la boca que en la nariz. Olores de marcada reducción, recuerdos de sulfuros y tonos animales; fondo de fruta roja madura. Con cuerpo, centro carnoso y un punto graso, taninos maduros, sabroso.



Escaladei '20

VI DE VILA. LA CONRERÍA DE SCALA DEI.
70% GARNACHA, 30% CARIÑENA; FERMENTACIÓN DE RACIMOS ENTEROS EN BARRICAS Y DEPÓSITOS; 18 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 300 Y 500 L. 46 €.

- 80** No del todo directo en la nariz, con prestancia en la boca. Aromas de fruta madura, minerales, de monte bajo y de barricas curtidas, fondo animal (pelo mojado). Cuerpo medio, centro lleno, relieve tánico y de roble, cálido, sabroso.

Gracias a la generación de agricultores que mantuvo su tradición agrícola, se ha conservado la cultura vitivinícola en el Priorat.

El Priorat de hoy

Gracias a la generación de agricultores que actualmente tienen entre 70 y 80 años, que se han mantenido en el terreno y han seguido con su tradición agrícola, se ha conservado la cultura vitivinícola en el Priorat, que diezmo enormemente la filoxera y la despoblación del Priorat. Fue a finales de los años ochenta del siglo pasado cuando se inició la apertura de un nuevo ciclo de prosperidad, que conjugaba la sabiduría, el paisaje y la tradición con un nuevo espíritu emprendedor que tenía en el punto de mira la recuperación de la calidad y el prestigio como premisa máxima. Es la época iniciada por el carácter emprendedor de René Barbier, José Luis Pérez, Carlos Pastrana, Álvaro Palacios y de Daphne Glorian a quienes pronto siguieron otros.

Pero el Priorat de hoy también lo escribe con fuerza la primera generación de bodegas impulsadas por Dominik A.



RENÉ BARBIER



www.proensa.com



[@proensapuntocom](https://twitter.com/proensapuntocom)

LAS MORADAS

DE SAN MARTÍN

Vinos con Alma

100% ECO



Huber, Sandra Doix, Ester Nin y Carles Ortiz, Marta Rovira o Sílvia Puig, junto con las nuevas generaciones de proyectos con un destacado enraizamiento en la zona como es el caso de Sangenís i Vaqué.

Tándems como el de René Barbier Meyer y Sara Pérez Ovejero también han destacado. Y la zona ha atraído importantes grupos como Familia Torres, Freixenet (hoy Ferrer Wines) o Codorníu, mientras algunos, como el actor Gérard Depardieu o el cantautor Joan Manuel Serrat, se vieron obligados a desistir.

118 bodegas y 363 viticultores

La pequeña comarca administrativa del Priorat suma un total de 173 bodegas inscritas (118 en la DOC Priorat y 55 en la DO Montsant), y hasta 873 viticultores aportaron uvas en la última vendimia (363 en el Priorat y 510 en el Montsant). En la DOC Priorat se cosecharon en 2024 un total de 4 millones de

kilos de uvas, un 25,62 por ciento menos que el año anterior. Las bodegas del Priorat han visto caer la producción de 3,4 millones de litros en 2023 a los 2,5 del año pasado. Exportan entre un 45 y un 50 por ciento de su producción. Estados Unidos sigue siendo su principal mercado internacional, con un 8 por ciento de las ventas, seguido de Suiza con un 7,8 por ciento.

El territorio de la llicorella

El Priorat es territorio de pizarra (conocida localmente como *llicorella*), que pasa repentinamente de las montañas con suaves crestas a unas laderas con pendientes impracticables. El suelo está for-



mado por materiales de la era paleozoica, principalmente pizarras del Devoniano y del Carbonífero (formadas entre 416 y 318 millones de años atrás). Por tanto, son de las más antiguas que se pueden encontrar en superficie en Cataluña actualmente.

Los suelos son poco profundos, normalmente de un solo horizonte y enseguida (entre 10 y 15 centímetros) se encuentra ya la roca madre. Tienen un bajo contenido de materia orgánica y están formados mayoritariamente por la disgregación de las pizarras, unas piedras laminares y quebradizas de color cobre oscurecido entre las que se adentran las raíces de las cepas

en busca de agua y nutrientes.

La DOC Priorat forma una unidad paisajística compacta y bien definida, constituida por el gran anfiteatro montañoso que se extiende al pie de la sierra de Montsant, por la litología pizarrosa de sus vertientes y por el tratamiento que desde siempre se ha dado en el ámbito agrícola, que se ha mantenido casi intacto. ■

UN LUGAR MÁGICO. UN VINO ÚNICO.

LUSTAU
FINE SELECTED WINES



lustau.es

www.wineinmoderation.eu
WINEinMODERATION
ELIGE | COMPARTE | CUIDA

BLANCO, ROSADO Y EN BOTELLA

LA CRIANZA O EVOLUCIÓN DE LOS VINOS EN LA BOTELLA ES UNA GRAN DESCONOCIDA PARA EL MUNDO DEL VINO, TANTO A NIVEL TÉCNICO COMO TAMBIÉN PARA LOS BUENOS AFICIONADOS. EN EL CASO DE LOS VINOS TINTOS, Y ESPECIALMENTE SI ANTERIORMENTE PASARON UN TIEMPO EN ENVASES DE MADERA, ESTE ASPECTO ESTÁ MUCHO MÁS ESTUDIADO. PERO PARA LOS VINOS BLANCOS, EL ASUNTO RESULTA MUY DIFERENTE, DONDE POCOS CONOCEN REALMENTE QUÉ SUCEDE CON LA EVOLUCIÓN DE UN VINO BLANCO O ROSADO DENTRO DE UNA BOTELLA.

De la misma forma que en los vinos tintos, los aspectos externos al propio vino son de capital importancia. Nos estamos refiriendo fundamentalmente al sistema de cierre utilizado para tapar la botella. Así como también, a su conjunción con el tamaño o formato de la botella y, por supuesto a las condiciones ambientales en su estancia o crianza.

Cuando hablamos de los sistemas de cierre para las botellas, nos estamos refiriendo a los diversos tipos de tapones que se pueden utilizar y, sobre todo, al papel que estos juegan en la conservación y evolución de los vinos a lo largo del tiempo.

En los vinos tintos la estructura polifenólica de carácter antioxidante permite y aconseja la utilización de tapones con cierta capacidad de permeabilidad al oxígeno. Los vinos blancos y rosados, al quedar limitados estos compuestos, resultan mucho más sensibles a las oxidaciones y, por tanto, la elección del tipo de tapón resulta de capital importancia.

LA DESORCIÓN DEL TAPÓN

Cuando se embotella un vino, durante las primeras semanas se produce un consumo de oxígeno por parte del vino, que técnicamente se denomina como *desorción*, y corresponde al oxígeno disuelto en la operación del llenado de las

botellas, así como al contenido en el *espacio de cabeza* o volumen de atmósfera confinada entre la superficie del vino y la del tapón; así como también a la cantidad de aire contenida en la estructura interna de los tapones cuando son de corcho. Los dos primeros pueden ser limitados o anulados, cuando se trabaja con las máquinas llenadoras y taponadoras de botellas con gases inertes e incluso también empleando vacío.

Esta desorción puede ser medida técnicamente mediante un parámetro denominado OIR (*oxygen initial release* o liberación inicial de oxígeno), cuyo valor oscila en valores de 0,5 a 2,0 miligramos de oxígeno para los denominados *tapones técnicos* de corcho aglomerado, hasta 10 a 20 miligramos de oxígeno en los tapones naturales, también de corcho. Lógicamente en los otros tipos de tapones metálicos, tipo rosca y corona, este valor es prácticamente cero en lo que se refiere a la naturaleza del propio tapón.

A partir de estas semanas iniciales de consumo de oxígeno por el vino, y dependiendo del tipo de tapón que se utiliza para el cierre de las botellas, la penetración de oxígeno desde el exterior, se mide mediante el denominado parámetro OTR (*oxygen transfer rate* o velocidad de transferencia de oxígeno), cuyos valores son muy variables, dependen del tapón empleado y son además constan-

tes en el tiempo. La entrada de oxígeno se puede producir a través del mismo tapón, pero también y de manera no despreciable, por el espacio que queda entre este y el cuello de la botella (interfase tapón-vidrio), el cual depende del material utilizado en el tratamiento superficial en los tapones de corcho y también en los sintéticos.

Los tapones de menor valor de OTR, es decir los que limitan más la entrada de oxígeno, son los metálicos de rosca, que presentan valores comprendidos entre 0,3 y 0,6 miligramos de oxígeno y año y los 0,5 a 1,5 miligramos de oxígeno y año para los metálicos corona. Dependen siempre del tipo de material sintético utilizado para garantizar la hermeticidad de estos tapones en su asiento contra el cuello de la botella.

TAPONES NATURALES Y TÉCNICOS

Los tapones naturales de corcho, presentan una gran variabilidad de transferencia de oxígeno. Dependen de la calidad del corcho utilizado y varía, sobre todo, por la heterogeneidad que este material ofrece, alcanzando valores de OTR muy amplios, de 1 a 5 miligramos de oxígeno y año e incluso valores superiores. En este sentido, una vez taponadas las botellas, la vida del vino dependerá de la permeabilidad al oxígeno cada



tapón de forma individual. Las botellas de una misma partida pueden evolucionar de forma diferente.

Para evitar este problema, en los últimos años se han desarrollado los denominados *tapones técnicos*, fabricados a base de corcho natural como principal materia prima, cuyo aspecto exterior es el de un tapón aglomerado, pero tratados especialmente para poder regular casi exactamente la cantidad de oxígeno que penetra hacia el vino y así poder destinarlos a lo que convenga para cada tipo de vino. Y al mismo tiempo, eliminar la posibilidad de contaminación del vino por el temido *olor a corcho*, motivado por la posible presencia en el corcho de haloanisoles.

AROMAS DE BLANCOS Y ROSADOS

Para los vinos blancos y rosados de consumo rápido, lo más conveniente es utilizar tapones con un bajo valor de OTR, buscando reducir la entrada de oxígeno en el vino y así conservar los aromas primarios varietales y fermentativos agradables. Sobre todo en los vinos de carác-



ter tiológico, con notas tropicales (maracuyá) y vegetales (boj o tomatera) propios de la variedad Sauvignon Blanc, así como otras viníferas *asovionadas*, entre las que destacan determinadas versiones de Verdejo. Buena prueba de lo dicho es la utilización de tapones de rosca en casi todos los vinos producidos en Nueva Zelanda.

Sin embargo, para los elaborados con variedades de corte más terpénica (fruta de hueso) resulta conveniente el empleo de tapones con un valor de permeabilidad bajo, pero con una OTR algo más elevada que en el caso anterior, para evitar que el vino se reduzca en exceso y pierda presencia aromática de fruta limpia y varietalmente más fresca. Para los vinos con algo de madera o con un potencial de envejecimiento más largo, los tapones deben ser algo más permeables al oxígeno, aunque sin llegar a los valores de los tintos de guarda.

BOTELLAS Y AMBIENTE

El formato de botella empleado resulta en consecuencia, más crítico que en el caso de los tintos, donde los de mayor volumen son los más convenientes y en detrimento de los pequeños, donde los vinos blancos o rosados viven menos tiempo. La superficie del vino en el espacio de cabeza, y por tanto también del tapón, respecto del volumen de vino contenido, es de unos 3,8 cm² por litro para una botella normal de 0,75 litros, mientras que para un magnum de 1,5 litros se

reduce a 1,9 cm² por litro. Por el contrario, aumenta en los formatos más pequeños: 7,6 cm² por litro para media botella (0,375 litros) y de 15,1 cm² por litro para un botellín de aviación (0,2 litros).

Las condiciones de conservación son también muy importantes. Destaca la temperatura de almacenamiento, que siempre debe ser baja, en torno a los 12° a 15° C, pues todos los fenómenos negativos de evolución en los vinos se aceleran con la temperatura. La OTR en los vinos conservados por debajo de los 20°C resulta constante en el tiempo. Cuando se superan los 30° C la evolución de la OTR no varía hasta los nueve meses; a partir de este período se acelera exponencialmente, penetrando entonces importantes cantidades de oxígeno hacia el vino que de forma rápida lo modifica en sentido negativo. Lo mismo sucede por encima de los 35° a 40° C, caso en el que este tiempo se acorta a los tres meses.

EL FACTOR LUZ

Otra importante condición para la conservación de los vinos blancos y rosados en botella es la influencia de la iluminación. Puede aparecer una alteración conocida como *enfermedad de la luz* o *sabor a luz* (*goût de lumière*, *sunlight flavor*). Esta alteración aparece en estos vinos bajo ciertas circunstancias formándose un compuesto de olor desagradable de naturaleza azufrada.

La sustancia responsable de esta alteración es la riboflavina o vitamina B2,



Elaborar un vino blanco o rosado destinado a evolucionar y vivir largamente en botella entraña gran dificultad. Destaca por una parte el aspecto varietal y las condiciones de su cultivo y elaboración y, en segundo lugar, los factores externos al vino. El sistema de cierre y las condiciones ambientales juegan un papel de mucha importancia.

que se encuentra en pequeñísimas cantidades en los vinos. Es un compuesto rico en energía que bajo la acción de la luz fluorescente o fosforescente, emitida con longitudes de onda entre 370 a 450 nm, y combinado con la metionina, un aminoácido que contienen los vinos, produce una reacción acoplada de oxidación-reducción de la que se deriva la formación de metional y también de riboflavina reducida. A su vez el metional se puede degradar hacia metanetiol y acroleína, y por fin la primera de estas sustancias se transforma en dimetildisulfuro (DMDS),

nen al caso, pero si alguien tiene interés en conocerlas, fueron descritas en un artículo de esta revista del año 2007 titulado *Nuevos defectos en los vinos*.

No se debe confundir la alteración del *browning* antes descrita, con la del *pinning* o *enrojecimiento* de los vinos blancos, caracterizado por la aparición de un tono gris rosáceo en vinos ligeramente oxidados. Este color no procede de una posible contaminación de antocianos de vendimias tintas. Por tanto, tampoco puede ser decolorado por el anhídrido sulfuroso, aunque sí por la exposición de

rápida. Es un aspecto que trae de cabeza a muchos enólogos, que desean mantener estos vinos con matices de juventud durante el mayor tiempo posible.

Esta evolución suele ser más rápida en los vinos rosados de moda actual, denominados *provenzales*, en los que el nivel de color es muy tenue y se consigue normalmente con la mezcla de mosto de uvas blancas. Aspecto que acelera este cambio de color, ya que los antocianos de color rojo de la fracción de vendimia tinta se suman con los flavonoides de color amarillo de la blanca, generando por simple suma de colores un tono anaranjado, así como a otros fenómenos como el descrito a continuación.

En los vinos rosados, los antocianos pueden reaccionar con el etanal (acetaldehído) y otras sustancias del vino, formando unos compuestos denominados vitisinas o piroantocianos de color naranja. Este acetaldehído procede en la oxidación del alcohol etílico (etanol) del vino por la penetración de oxígeno a través del sistema de cierre de la botella, razón por la cual conviene utilizar en estos vinos tapones con un bajo nivel de OTR.



sustancia que presenta un olor defectuoso a coliflor cocida o lana mojada.

CAMBIO DE COLOR

Al mismo tiempo y debido a las reacciones de oxidación-reducción, los vinos blancos y rosados pueden oscurecerse bruscamente (*browning*) por la oxidación de las catequinas y ácidos cinámicos que contienen.

Para evitar este defecto se pueden aplicar o tener en cuenta una serie de medidas preventivas, que ahora no vie-

las botellas de vino a la luz solar. La sustancia responsable de este defecto no es conocida, aunque parece ser que las catequinas pueden intervenir en este fenómeno.

EL COLOR DEL ROSADO

En el caso particular de los vinos rosados, la evolución de su color desde las tonalidades rojo fresa, primero hacia tonos grosella, luego salmón, después piel de cebolla, para terminar con un matiz pardo o marrón; suele ser relativamente

LA BUENA EVOLUCIÓN

Una vez analizados los factores externos que condicionan la evolución de los vinos blancos y rosados en botella, debemos considerar la estructura o composición de los mismos, la cual depende de muchos factores, entre los que destaca la variedad de uva junto a sus condiciones de maduración, la forma de elaborarlos, y por último los posibles tratamientos a realizar antes de su embotellado.

La capacidad de envejecimiento está íntimamente ligada a la variedad de uva cultivada en su hábitat óptimo. Algunas viníferas se muestran por su estructura como vocacionalmente más adecuadas para una larga vida en botella, por ejemplo, Chardonnay, Riesling, Godello o Albariño, mientras que otras más *ligeras* no lo son tanto. Aunque todas ellas, cultivadas adecuadamente y con rendi-

Desde el punto de vista aromático, los vinos blancos y rosados van perdiendo en su estancia en botella los aromas varietales y fermentativos agradables, denominados primarios o de juventud, transformándose con el tiempo en aromas más complejos y especiados, cuyos descriptores dependen de la variedad utilizada.

mientos por hectárea moderados, pueden ser aptas para producir buenos vinos blancos y rosados de guarda, lógicamente si se elaboran de manera correcta.

Tradicionalmente, para conseguir una mayor longevidad de estos vinos en botella se acude a su elaboración y/o crianza en envases de madera de diferentes capacidades. La madera les suministra cierta complejidad, no solo desde el punto de vista aromático, sino también a nivel de estructura o volumen en la boca, aportado por los polisacáridos de la madera así como también por la cesión de sus taninos.

En este mismo sentido, la estancia más o menos prolongada de los vinos sobre sus lías, aporta al vino una mayor estructura y complejidad en la boca, debido a la cesión de manoproteínas de las paredes celulares de las levaduras en autólisis, y combinando o no esta práctica, con una crianza en recipientes de madera al estilo tradicional de los blancos de Borgoña.

Para las variedades más neutras, un buen resultado se obtiene fermentando los mostos blancos en presencia de una fracción de sus hollejos. De esta forma se consigue una mayor intensidad aromática, al mismo tiempo que la cesión de los polifenoles contenidos en las pieles, flavonoides y taninos, aportan una interesante complejidad y longitud en la boca.

ACIDEZ Y ENERGÍA

La acidez de estos vinos, o mejor dicho su nivel de pH, también contribuye a su longevidad, fundiéndose con el paso del tiempo con otras sensaciones gustativas, tanicidad y volumen principalmente, como si de una argamasa se tratase, consiguiendo una profundidad insospechada.

El nivel de pH juega un papel importante en la conservación del color de los vinos rosados. Con valores bajos los antocianos se muestran con un bonito color rojo o rosa vivo, y en los vinos blancos, los flavonoides de color amarillo se muestran más vivos y a veces muestran bonitas tonalidades verdosas.

En blancos y rosados conviene eliminar o reducir los flavonoides de color amarillo, así como aquellos compuestos fenólicos, principalmente las catequinas, susceptibles de transformarse en quinonas de color marrón. Estos compuestos se acumulan cuando se produce una maceración entre los hollejos y el mosto, que por una parte conviene, como hemos comentado anteriormente, para estructurar los vinos en la boca,

criptores dependen de la variedad utilizada. Conocida es en la variedad Riesling, la formación en botella de aromas a queso, en la Godello de aromas a melocotón seco (orejón), o en la Sauvignon Blanc aromas de pedernal.

En todas las variedades de uva blanca, con el paso del tiempo, aparecen con mayor o menor intensidad aromas que recuerdan a la miel o cera de abeja. Estos compuestos están perfectamente



pero como inconveniente pueden ser causa de un incremento de color poco deseable. Para evitarlo, se utilizan clarificantes específicos, que reducen o eliminan estas sustancias, como son proteínas vegetales, caseinato potásico y otros.

DESARROLLO DE AROMAS

Desde el punto de vista aromático, los vinos blancos y rosados van perdiendo en su estancia en botella los aromas varietales y fermentativos agradables, denominados primarios o de juventud, transformándose con el tiempo en aromas más complejos y especiados, cuyos des-

criptores dependen de la variedad utilizada. Conocida es en la variedad Riesling, la formación en botella de aromas a queso, en la Godello de aromas a melocotón seco (orejón), o en la Sauvignon Blanc aromas de pedernal.

Terminamos estos comentarios, manifestando la dificultad que entraña la elaboración de un vino blanco o rosado destinado a evolucionar y vivir largamente en botella. Destaca por una parte el aspecto varietal y las condiciones de su cultivo y elaboración y, en segundo lugar, de forma no menos importante, los factores externos al vino. El sistema de cierre y las condiciones ambientales juegan un papel de gran importancia. ■



TIHOM

HARO-ESPAÑA



RIOJA

DENOMINACIÓN DE ORIGEN CALIFICADA

La vida cambia.
La esencia permanece.

Fariña



WINE MODERATION.eu
AL SE VIVERE
EL VINO SÓLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN



ABADAL

www.abadal.net

WINE MODERATION
ELIGE | COMPARTE | CUIDA
EL VINO SÓLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN

El lujo de lo auténtico es compartirlo



EMILIO MORO
BODEGAS

WINE MODERATION
ELIGE | COMPARTE | CUIDA



DE VINOS POR ...
MARA SÁNCHEZ



Los últimos meses del año se han convertido en una de las temporadas ideales para conocer la ciudad más grande de Pontevedra. Uno de sus responsables más destacados (¡si bien también hay vigueses bastante hartos!) ha sido el alcalde, Abel Caballero, y su incansable empeño en hacer de Vigo la ciudad de la Navidad en toda España. Indudable es que el objetivo lo ha logrado, si bien ha generado en paralelo el consiguiente cabreo de muchos de sus conciudadanos, que se puede comprobar *in situ*. No obstante, es verdad que la ciudad pontevedresa es un plan muy recomendable para cualquier época del año pero en estas fechas, si es posible, mejor plantearlo entre semana para evitar aglomeraciones.

Tras estas apreciaciones lo que también se puede asegurar en la ciudad de Vigo es un agradable paseo salpicado de una buena oferta de locales y barras en las que se cuida el vino. Los propios y los ajenos, pues si bien las etiquetas gallegas –tantas de tantas procedencias– son principales hay direcciones que sorprenden por la amplia variedad vinícola que tienen entre manos pero que además rotan. Es de esos lugares donde salir de vinos es un placer porque está en su ADN y no hay espacio en el que falte alguna botella, como mínimo, de la tierra.

El barrio histórico de Vigo es la zona de referencia para iniciar la ruta del tapeo, incluso sin necesidad de salir de él. Es lo que los vigueses conocen como su



MALAUVA WINE BAR

casco vello, que parte desde la plaza da Constitución a las inmediaciones de la Colegiata, con calles como Cesteiros, Real, Pescadería, más conocida como «de las ostras» con diversidad de establecimientos para tomar las famosas ostras de la ría de Vigo, o Teófilo Llorente que pasa por el popular e histórico Mercado da Pedra en la plaza del mismo nombre. Son diversas las calles empedradas que dibujan el casco y en las que conviven decenas de locales de toda la vida con modernas direcciones. Con el añadido de que en las aquí reunidas el vino es protagonista, por servicio y oferta.

Para empezar por todo lo alto está la propuesta de **Malauva Wine Bar** (Baixada Fonte, 12), con más de 500 refe-



CEPAS VELLAS

rencias de todo el mundo y un joven tándem al frente, Marina Pérez y José Martínez. Un local pequeño, con horario de lo más limitado (abren a partir de las ocho de la tarde) pero una propuesta que desde su apertura, hace ocho años, ha contado con una buena acogida entre el público local. Muy cerca del puerto, en la zona de A Pedra (como hemos apuntado, reconocido por la cantidad de ostras que allí se consumen), ésta es una casa de vinos con comida para compartir, sin cartas ni enjundia; elaboraciones reconocibles para cualquier gusto. De vuelta a sus protagonistas, los vinos, Galicia y Francia ganan en representación, aunque entre esos centenares de referencias hay tipos, estilos y procedencias muy variopintas. Eso sí, dan foco a los pequeños productores y a las prácticas sostenibles. Los extranjeros son muchos, desde la Europa vecina a la más alejada, la región vinícola con mayor presencia. De dentro de nuestras fronteras hay etiquetas para momentos y apetencias, si bien son las *erres* (a excepción de las gallegas) las que menos representantes

reúnen. Para servir por copas rondan la veintena de botellas.

Cepas Vellas (Teófilo Llorente, 29) es visita obligada en este Casco Vello. Abierto hace unos meses en un espacio emblemático para los vigueses que fue lugar de locales icónicos en la ciudad. Pero en sus orígenes dicen que fue una cochera y la bodega privada del conde de Torrecideira (siglo XIX). Ahora presumen de una bodega seleccionada con mucho vino de autor, añadas destacadas y pequeñas producciones. Es un lugar bonito, terraza incluida, que ofrece un buen ambiente y un calendario de acciones vinícolas en el que además de catas organizan debates temáticos o visitas a bodegas.

Otro de los que se pueden etiquetar como *bonito* es **El Buen Vivir** (Alfonso XIII, 31), con varias décadas a sus espaldas y con una buena selección de vinos que acompañan de diversidad de productos *gourmet*; también funciona como tienda *delicatessen*. Acogedor, con muchas botellas para escoger y abrir, y parada obligada para quien va con mascota pues es una vinoteca *pet friendly* (¡un plus que va ganando valor...!).

Con poco más de un año de vida está **75 cl** (México 15), una vinoteca en la que dedican atención especial a los pequeños productores gallegos y donde se pueden abrir botellas, pedir vinos por copas y picar algo para acompañar. En una calle céntrica de la ciudad, el sumiller Carlos Terceiro es el dueño de este establecimiento donde cuenta con más de mil referencias por lo que la horquilla de precios es amplísima y las posibilidades para probar y descubrir infinitas. En los

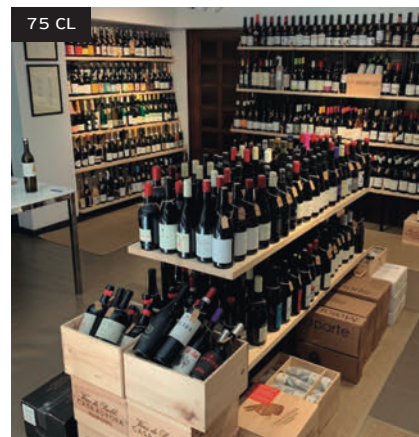


A TRAGADEIRA



EL BUEN VIVIR

inicios de este proyecto está la tienda *on line* Puravid, que mantiene activa. Mientras, en este espacio físico ya son bastantes sus acólitos que tienen a la sumiller María Piñeiro como guía en la elección. Los vinos extranjeros tienen gran representación y, de nuevo, entre los españoles, Rioja y Ribera son los territorios menos trabajados.



75 CL

En Bouzas, en su momento villa independiente y uno de los barrios marineros más antiguos y también más grandes de la ciudad de Vigo, se encuentra **A Tragadeira** (Santa Ana, 3. Bouzas). Es una pequeña taberna de estilo clásico, abierta hace poco más de tres años, para hacer un tapeo tradicional gallego a partir de buena materia prima del mar y de la tierra, de cercanía, con elaboración o sin ella en función del producto elegido. Y luego está su bodega, otro reclamo interesante por los vinos que reúne y es que a sus copropietarios les apasiona. Es por eso que abren mucho y diverso por-

que además cuentan que tienen clientes muy receptivos a que les descubran cosas novedosas o diferentes, razón por la que no faltan las etiquetas de origen foráneo. En definitiva, local de visita obligadísima.

De vuelta al centro otra vinoteca con interés vinícola es **Aveleira Viños** (Abeleira Méndez, 28). Más de 350 referencias entre las que son aplastante mayoría las gallegas. La oferta se complementa con algo de picoteo. Además, organizan periódicamente actividades en torno al vino.

La suya es una filosofía compartida con otros locales como **La Vendimia Vigo** (Sanjurjo Badia, 97 bajo). Otra dirección pensada para los amantes del vino por las decenas de botellas que manejan, por los muchos vinos que abren, por las referencias que se pueden descu-



LA VENDIMIA VIGO



SIBARITA BAR & SHOP

nombre, aquí la cosa vinícola es parte destacada. Cuentan con más de 400 referencias entre españolas y extranjeras y cada mes renuevan la selección de vinos por copas en la pizarra de la barra.

Otro de los amplios establecimientos, éste de reciente llegada a la ciudad, es **Sibarita Bar & Shop** (Elduayen, 6). No está en el casco antiguo pero sí a poquita distancia. Se sitúa en la Puerta del Sol y es un *wine bar* en toda regla con una amplia selección de etiquetas. En cuanto al tema culinario, hay base gallega pero algún que otro guiño foráneo en forma de tapas. En la bodega Galicia es el territorio con mayor representación, y en concreto con dominio de Rías Baixas. Apuntado esto hay marcas de muy diversas bodegas españolas y selección destacada de espumosos. Aparte, en Sibarita se pueden adquirir tanto botellas como productos gourmet.

Cerca abre sus puertas **Lume de Carozo** (Joaquín Yáñez, 5), también restaurante pero con espacio de barra y mesas altas para un tapeo con cierta modernidad y unos vinos por copas de su carta, no muy extensa pero en la que hay representación de territorios variopintos, con botellas de Je-



LUME DE CAROZO

rez, Bierzo, Canarias, Portugal o Sudáfrica, entre otras procedencias.

Por último, **La Casineta** (Victoria, 4), donde la combinación de la culinaria extremeña con la tradición gallega, en barra y a la mesa, se puede acompañar de una buena relación de vinos nacionales por copas o por botellas.

Entre todos, una selección de direcciones recomendables para rutear por Vigo sin dejar de disfrutar del vino; son todos los que están pero seguro se podría ampliar el paseo con otros tantos. ■



DE TAPA EN CEPAS

brir –variedad de perfiles y estilos– y donde de nuevo tienen cabida las elaboraciones internacionales. Tampoco faltan las catas periódicas y las presentaciones de bodegas.

Aunque tiene menos aspiraciones y menor tamaño, no está mal tomarse un vino en **Beldar** (Cesteiros 6). Una pequeña y acogedora vinoteca, en la que apetece estar, atractiva por continente y con seleccionado contenido vinícola por uvas y territorios nacionales. Además, son reconocidos por las tablas de ibéricos y quesos para acompañar.

De Tapa en Cepa (Ecuador, 18 bajo) es un amplio restaurante, pero con barra en la planta baja para una experiencia más informal y vinos por copas. Porque, como se puede deducir del



THE SHERRY GALLERY

EL MUSEO DEL JEREZ

Recién inaugurado y situado en la plaza más bella de la ciudad, frente a una iglesia mudéjar y al ayuntamiento. Propiedad particular hasta su adquisición, hace poco más de tres años, por Fulgencio Meseguer, el empresario mecenas que también adquirió la prestigiosa bodega Cayetano de Pino y la viña Cerro Obregón. Se trata del antiguo palacete de la condesa de Casares, de principios del siglo XIX y que por obra y gracia de Fulgencio Meseguer, se acaba de convertir en el gran museo del jerez. Iniciativa generosa y privada –no quiere «ayuda» de ninguna institución– que este empresario de origen jerezano regala al vino y a las bodegas de Jerez. Un gran impulso a la agenda cultural de Jerez, reuniendo en un solo espacio patrimonio, historia y tradición vitivinícola con una programación dinámica y participativa, junto a exposiciones temporales, actividades culturales y experiencias sensoriales que conectan pasado y presente. Un lugar donde historia, patrimonio y creatividad se dan la mano para rendir homenaje a la identidad de Jerez.

Las dos primeras plantas mantienen intacta su estructura original y se han musealizado respetando la esencia del elegante edificio. Muy interactivo con recursos sensoriales que permiten al visitante vivir el vino desde dentro: sentir la brisa del poniente, caminar entre botas centenarias o presenciar la formación del velo de flor a escala ampliada. También se ofrecen talleres didácticos, catas guiadas y actividades educativas. Tonelería, viñedos y pagos, etiquetas históricas y artes gráficas, brandy, vidrio y botellas, aromas y laboratorio... no hay faceta del vino de Jerez que no contemple. Especial mención merece una gran pantalla que va transmitiendo segundo a segundo y directamente lo que está ocurriendo en el viñedo de Viña Obregón, las faenas que se están realizando, cuando se llevan a cabo, el pálpito y el discurrir diario, minuto a minuto de la viña. Un invento de la tecnología que ensalza la más pura artesanía, la poda vara y vulgar, la faena del aserpiado...

El museo que Jerez nunca tuvo ya está abierto al público en pleno centro histórico de la ciudad. Bienvenido. ■ Paz Ivison



THE SHERRY GALLERY
PLAZA DE LA ASUNCIÓN, 2
JEREZ DE LA FRONTERA (CÁDIZ)
TEL.: 956 694 622
PRECIO DE LA ENTRADA: 15 €



MIGA CANA

TAPAS, CUCHARA Y VINOS ÚNICOS

Uno de los locales más jóvenes del mercado de Vallehermoso, con cinco años –o casi–. En los últimos meses ha ampliado el espacio porque Vallehermoso está de moda y sus restaurantes atraen a un público variadísimo ya sea entre semana como los fines de semana, momento en el que conseguir sitio es un verdadero reto. Miga Cana es lo que se conoce como una taberna de mercado, concepto que se ha ido asentando en las muchas plazas de abastos. Además a sus promotores también les gusta lo de «taberneros», un concepto tendencia que casi se ha convertido en *cool*. Bajo la dirección culinaria inicial de Fran Vicente, Javier Romero y Miguel Vicente dejaron el marketing y la publicidad para poner en marcha esta plaza gastro que acumula numeroso público en los pasillos que ocupa.

Es un lugar para comer tapeando, compartiendo raciones o la opción de media ración en muchos platos, y en la carta no faltan los guisos de cuchara, como las fabes con pichón o los garbanzos con langostinos. Tradición, elaboraciones que parecen sencillas pero son fruto del mimo y el fuego lento y sabores ricos y reconocibles, con imprescindibles como las croquetas de jamón, la ensaladilla rusa o los callos de pata y morro. En el punto de partida, materia prima procedente de los puestos vecinos del mercado. Si el plan es informal, chacinas salmantinas, mejillones en escabeche con enjudia, boquerones o gildas.

En lo que al beber respecta la afición de Javier por el vino queda patente en la selección de marcas, no muchas y que van rotando. Eso sí, hablamos principalmente de tintos y blancos, entre las burbujas que proponen no hay representación de importancia. Pero con lo que hay es factible probar varias referencias en un aperitivo o abrir alguna botella interesante durante el almuerzo. Importante, los fines de semana es locura porque al gentío se suma que el resto de paradas permanecen abiertas con lo que es más aconsejable comer o cenar entre semana. De otro modo, exige paciencia. ■ Mara Sánchez



MIGA CANA
VALLEHERMOSO, 36. MADRID
(PUSTOS 1, 27 Y 28)
TEL.: 915 984 460
PRECIO APROXIMADO POR
PERSONA (SIN VINO): 30 €

Para suturar heridas **de guerra:**
hilo quirúrgico, pinzas **e ideales.**



UCRANIA © ANDRII OVOD

TUS **IDEALES** TAMBIÉN CURAN

Independencia | Compromiso | Humanidad



Entra en
idealesquecuran.com



Mi Vino, La Prensa del Rioja CUMPLEAÑOS CON CAMBIOS

Esta revista fue una excepción pero parece que en los últimos tiempos, en la prensa del sector, la celebración de aniversarios redondos va ligada a cambios. Para mal en la revista Sobremesa, que en 2024 cambió de dueños y cerró poco después de cumplir



cuarenta años. Para abrir nuevas etapas en otras dos publicaciones del sector, Mi Vino y La Prensa del Rioja. La primera celebrará en 2026 sus treinta años con nueva directora. Mi Vino nació en 1996 de la mano de Carlos



ANTONIO CANDELAS

Delgado con una propuesta novedosa, parecida a la de la prensa gratuita, con ejemplares de la revista distribuidos en restaurantes, hoteles, tiendas de vinos, líneas aéreas y otros lugares estratégicos. Reforzó la iniciativa con organización de convocatorias, como Vinoble o el Salón de los Vinos de Maceración Carbónica. Además edita la Guía del Vino Cotidiano, dirigida desde 2013 por Antonio Candelas, licenciado en Bioquímica y máster en Viticultura y Enología, que en 2018 asumió la dirección de la revista. Ese mismo año entraba en su equipo la periodista Laura López Altares, que había llevado un espacio especializado en un medio

habitualmente poco amable con el vino como es la radio, concretamente en la cadena SER. Periodista del vértigo, definida por su hasta ahora director como una persona que «siempre está a punto de llegar tarde», viene con la intención de marcar con su prisa, su frescura y su rigor el trayecto de una revista afianzada en el imaginario de los aficionados al vino. De recorrido más limitado en lo geográfico, La Prensa del Rioja se define en su nombre como centrada en el devenir del vino de Rioja desde una perspectiva amable. Fue fundada en 1985 por Javier Pascual y es una especie de medio de comunicación oficioso del consejo regulador de la DOC Rioja al mismo tiempo que cuenta las noticias, las trayectorias personales y profesionales de las bodegas riojanas y

sus gentes, los episodios históricos de la zona, plasmados también en libros específicos, y contribuye a la difusión del rioja a través de su agencia de comunicación. Todo eso estaba en el aire por la jubilación de su fundador, que se despidió en el Centro Riojano de Madrid a finales de noviembre. El acto que sirvió para pasar el testigo a los



JORGE SOLANA

nuevos propietarios, la empresa Enoturismo 360, dirigida por el periodista Jorge Solana y dedicada a la organización de iniciativas en torno al vino y a la venta de productos a través de un club de venta a domicilio puesto en marcha recientemente. Suerte, compañeros.





Mujeres del vino VIEJOS ARGUMENTOS

Vivimos un tiempo en el que se dibujan en el horizonte retrocesos en muchos derechos y libertades conquistados tras dura lucha. Eso hace que parezcan vigentes viejos argumentos que parecían superados por el discurrir de la historia, por la evolución de las sociedades de nuestro entorno a partir del cambio en las mentalidades individuales. Tal vez sea necesario volver al viejo manual, insistir en ese pesado lenguaje inclusivo de los ciudadanos y ciudadanas (y ciudadanas y lo que se le ocurra a cualquier mente privilegiada) que es una reivindicación permanente y seguramente necesaria. Meritxell Falgueras, que ha vivido el mundo del vino desde la cuna y ha desarrollado sus vastos conocimientos desde la privilegiada atalaya del negocio familiar, ha tenido esas al parecer frecuentes experiencias de discriminaciones (por mujer, por mujer embarazada) como eje de su producción literaria. En *Mujeres del vino* regresa el foco a la vieja discriminación sexista, con un subtítulo, *¿Y la señora también tomará vino?*, que hace referencia a un machismo trasnochado que tal vez vuelva a estar vigente, aunque da la impresión de que ya no es tan frecuente. Un argumento un tanto forzado si los tiempos corrieran como deben, que parece superado. Y la prueba es el número de mujeres del vino reseñadas en el libro, 182 si el conteo del índice onomástico es correcto. Una cifra que indica que, afortunadamente, la presencia de la mujer en el mundo del vino, que es muy antigua, ya no es excepcional. **MNÑ**

MERITXELL FALGUERAS. PLANETA GASTRO
192 PÁGINAS. 21 €



¿Quién teme a Romanée Conti? SIN COMPLEJOS

Ni al Bauhaus ni a Virginia Woolf, a quien teme el ingenioso autor de este originalísimo libro, que rompe clichés, estereotipos y abre la puerta a una experiencia cercana, apasionante y profundamente cultural, es a Romanée Conti, nada menos. Dan Keeling es británico y contempla al vino desde varias facetas. Es editor de la revista *Noble Rot* (Podredumbre Noble), propietario de tres restaurantes míticos en Londres, todos ellos premiados por sus cartas de vinos, y también de una importadora de vinos. Probablemente gran parte de los vinos de los que habla pertenezcan a su porfolio, pero no importa porque los describe con encanto, mordacidad y humor, con una narrativa apasionada y accesible, que seduce tanto a expertos como a quienes dan sus primeros pasos en este mundo. Un libro que habla no sólo de vino, sino también de historias, paisajes y emociones atrapadas en cada copa. Completamente exento de lenguaje de cata al uso y de tecnicismos enológicos, nos invita a descubrir por qué una botella puede conmovernos tanto como una obra de arte al mismo tiempo que enseña cómo encontrar vinos extraordinarios a precios razonables y ofrece ciertos trucos para encontrar grandes botellas. Añade un sencillo glosario y recomienda los vinos que él elegiría para llevarse al paraíso. Revive la experiencia de catar el legendario Romanée-Conti y conduce al lector por viñedos de Borgoña, Barolo, Champagne, Tenerife, Chianti, Córcega, Jerez.... En cada parada, presenta a viticultores y bodegas que han marcado la historia del universo de los vinos y plantea una pregunta esencial: ¿qué hace que algunos vinos trasciendan y otros se olviden? **Paz Ivison**

DAN KEELING. EDITORIAL CINCO TINTAS
238 PÁGINAS. 40 €



Experto en vino en 24 horas CURSO ACELERADO

Al parecer, saber de vinos viste mucho. Siempre ha sido un tema atractivo en sí mismo porque la degustación pausada, racional y con conocimiento sobre lo que hay en la copa multiplica el placer que proporciona un vino de calidad y justifica el precio que se paga por él. Además, es un consumo con un fuerte componente social, que se comparte, y la vanidad humana pone de su parte para aparentar conocimientos. Periódicamente salen a las librerías títulos que presuntamente proporcionan una vía rápida para obtener esos conocimientos... o que parezca que se tienen. Suelen prometer un barniz de sabiduría conseguido en un tiempo récord y suelen estar firmados por especialistas que han necesitado años para serlo y, los buenos, siguen en ello durante toda su vida. Es el caso de la británica Jancis Robinson, una de las firmas de peso en el vino mundial, que estrena en España un libro que no engaña desde su portada, donde proclama «para quedar bien en 24 horas». Tipos de vinos, servicio del vino, factores como el tapón o la mitificación de marcas, la elección del vino, maridajes con la parte gastronómica y la inefable relación precio-calidad son sin duda temas de interés para el neófito y son tratados con rigor y estilo por quien es presentada en la cubierta como «la crítica del vino más respetada en el mundo». Tal vez no se concrete en crear un experto en 24 horas, pero es una buena puerta de entrada al mundo del vino para quien no lo conoce y ya habrá tiempo para que profundice. Ese es su valor. **AP**

JANCIS ROBINSON. PLANETA GASTRO
192 PÁGINAS. 16 €



MOMENTO DE PAZ
PAZ IVISON



Talks IWC 2025

De PV a Lácrima Terrae

La comunicación gastronómica en las redes fue parte de la materia a tener en cuenta en la gran jornada del X Aniversario de los International Wine Challenge Spain. Si miran bien este titular, coincidirán conmigo en que es casi incomprensible. Mezcla de inglés, abreviaturas tan de moda, y un toque de latín. Es como la confusión que nos provoca la inmensa cantidad de contenidos que nos rodean en las redes en torno al vino, y en torno a cualquier cosa. Traigo esto a colación porque fue precisamente este candente tema el protagonista de una de las charlas que tuvieron lugar en la Jornada de la International Wine Challenge de España, que este año tiró la casa por la ventana –con cena de gala de estrella Michelin a cargo de Coco Montes– para celebrar su décimo aniversario.

Cinco interesantes asuntos se pusieron sobre la mesa y entre ellos, no podía faltar éste. Les traduzco el significado del titular para una mayor claridad. Las siglas PV lógicamente corresponden a la revista que tienen ustedes en sus manos, y Lácrima Terrae es un portal dedicado al vino que desde hace unos años destaca como uno de los favoritos para todos aquellos que quieren iniciarse en el mundo del vino sin muchas complicaciones. Dirigido por dos jóvenes hermanas, Alba y Sofía Atienza, y con un lenguaje sencillo y comprensible.

Andrés Proensa, periodista, editor, fundador y director de la revista PlanetAVino se sentó junto a ellas para comentar, en los escasos 30 minutos otorgados, un tema que verdaderamente daría para llenar varias horas. El peso del papel y la ligereza de internet. Dos lenguajes distintos que no pueden compararse ni ponerse a la misma altura. Proensa dejó muy claro que «el soporte, es inocente», lo que importa es el contenido, el contenido de verdad, es decir, el mensaje, porque ahora llaman conteni-

do a cualquier tontuna. (No me estoy refiriendo a Lácrima Terrae, por cierto, sino a muchas de las cosas que se encuentran en las redes porque éstas aguantan todo, cualquier opinión, alegato, chorrada, falsedad...).

Proensa insistió en la gran distancia que existe entre PlanetAVino y Lácrima Terrae, sin menoscabar ni por un momento el papel que Lácrima Terrae desarrolla en su territorio. Las redes en general son mucho menos seguras por muchísimas razones. (Como yo siempre digo, la opinión es gratis, pero la información es muy, muy cara y costosa).

Cabe asimismo destacar la intervención de Rafael García, impulsor y protagonista del proyecto Basajaun de Vitis Navarra, que dio una breve lección sobre la preservación del material genético de variedades autóctonas españolas. Tanto como la de Cristina Forner, presidenta de Marqués de Cáceres, que versó sobre las claves para la proyección internacional del vino español.

La feliz jornada dedicada al vino –desde las 10,00 h. de la mañana hasta pasadas las 24,00 h.– incluyó también una singular cata de vino, *Hitos y vinos de la última década*, en la que fueron los miembros del jurado que este año han otorgado los preciados galardones los que presentaron cada uno de los vinos elegidos en compañía de sus autores en la mayoría de los casos. Un interesante y divulgativo recorrido por algunos de los vinos que han marcado los últimos diez años en España. Desde la aparición de la marca Corpinnat, escindida de la DO Cava, representada por Serral del Vell '18, de la firma Recaredo, biodinámico, elegante, sobrio, pleno y con fuerza, hasta la irrupción en el mercado de los nuevos vinos blancos tranquilos de Jerez. Como muestra, Macharnudo '23, de la parcela de Palomino Fino San Cayetano, de la firma Manuel Antonio de la Riva. Finura, concentración, frescura,

expresivo amargo final, es el primer y único vino de Jerez presente en La Place de Bordeaux. Con 12 meses de crianza bajo velo de flor –no es un fino ni pretende serlo– que cuesta entre 60 y 70 € botella. Ya me dirán ustedes si con estas características no supone una verdadera revolución enológica y económica.

Es muy posible que en un pasado relativamente reciente nos hayamos podido tomar más de una botella de generoso fino elaborado con uvas Palomino procedentes de este mismo y famoso pago de Macharnudo, e incluso puede ser de esta misma parcela, con bastantes más años de crianza bajo velo de flor y a un precio que no superaba los 12 €, como mucho. Para que vean ustedes la importancia que puede llegar a alcanzar el pago, la parcela, el trato y la vinificación de una misma uva.

As Sortes '20, insuperable, intenso, maderoso, graso, casi agri dulce. Godello en todo su esplendor y de una añada muy seca que marcó una intensa salinidad. Como representante del estilo de estos últimos años de buscar tintos más ligeros, con poca extracción, con la frescura otorgada por el raspón y con mezcla de diferentes uvas, incluso tintas y blancas, y de la crianza en ánfora y barrica, Cobrana '23, recién llegado del Bierzo que ama y controla la gaditana Verónica Ortega. Parotet '22 nos supo a mediterráneo olvidado, el primer tinto de Celler del Roure elaborado a la antigua usanza, con uvas Arcos y Mandó de las parcelas más altas, con crianza en viejas tinajas de barro y encubado en viejos lagares. Muy gastronómico e intensamente disfrutable. Como cierre de lujo el último Vega Sicilia «Único», cosecha '15, la primera en la casa del enólogo Gonzalo Iturriaga y presentado por él mismo. Muy expresivo desde el primer momento, opulento, jugoso y con la elegancia característica de la casa.

Un día feliz del vino español. ■

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.



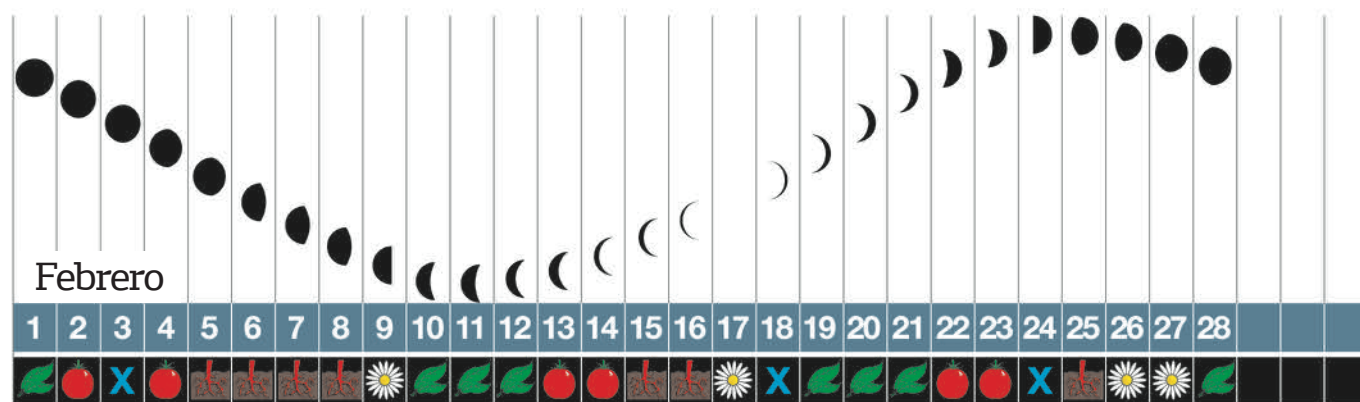
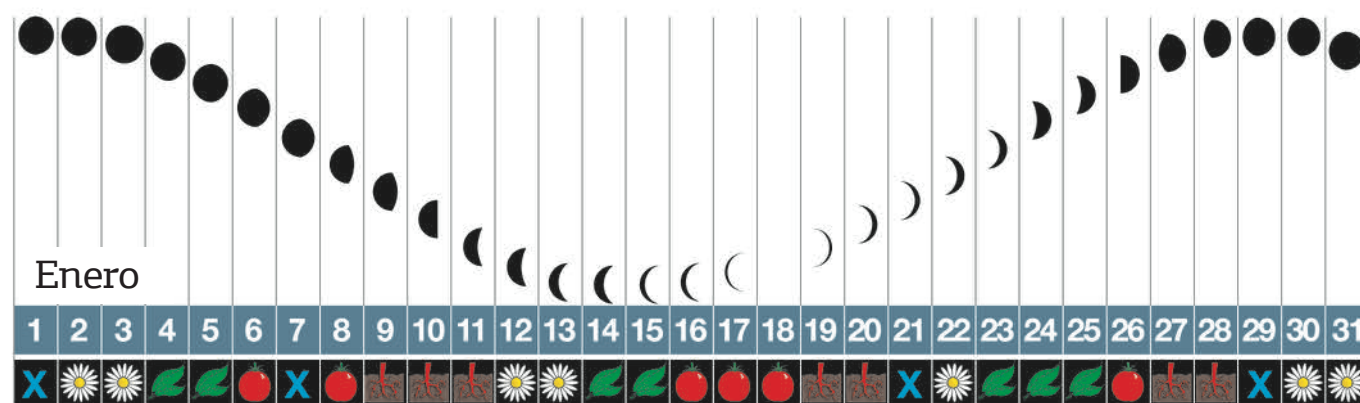
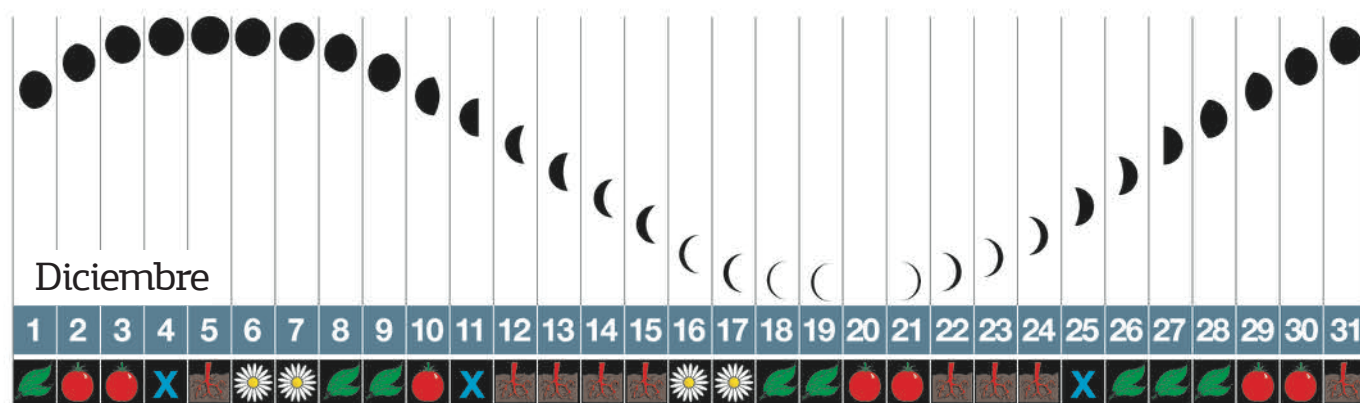
DÍAS DE RAÍZ

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.





CAPRICHOS? RUINOSOS?

LA VERDAD ES QUE HACÍA MUCHÍSIMO TIEMPO QUE NO NOS VEÍAMOS. BUENO, HE SABIDO DE TI POR LAS REVISTAS DEL CORAZÓN Y LA TELE, PERO YO HE PASADO UNA **MALA RACHA**, LA VERDAD. ME **DESPIDIERON** AL POCO TIEMPO DE QUEDARME **EMBARAZADA** Y, CLARO, CON UN SUELDO NO NOS DABA PARA PAGAR LA **HIPOTECA** Y CUIDAR DE LOS **TRES NIÑOS**, ASÍ QUE NOS QUEDAMOS EN LA CALLE UN PAR DE AÑOS, VIVIENDO EN LA **INDIGENCIA...**

UFFF, QUÉ ME VAS A CONTAR QUE NO SEPA. LA GENTE PIENSA QUE LOS **FUTBOLISTAS** NO LAS PASAMOS CANUTAS. RESULTA QUE ME METÍ EN EL MUNDO DEL VINO CON UN PAR DE FAMOSOS COMO YO Y, TRAS **INVERTIR** 37 MILLONES DE EUROS CADA UNO, RESULTÓ QUE NO TENÍAMOS NI IDEA DE VINO Y NOS FUE FATAL: **QUEBRÓ** LA BODEGA Y ME QUEDÉ SIN ELLA, SIN EL MASERATI Y SIN UN FERRARI DE COLECCIONISTA AL QUE TENÍA MUCHO APRECIO. ASÍ QUE TE ENTIENDO PERFECTAMENTE; SON **COSAS MUY TRAUMÁTICAS...**





GUERRA Y PAZ
PAZ IVISON

Códigos de conducta

Parece que por fin se intenta poner un poco de orden en los territorios preferidos por los *influencers*, *tiktokeros* y demás cientos de criaturas que navegan por los mares de las redes infinitas. El pasado octubre entró en vigor el nuevo Código de Conducta de Publicidad en Internet. Se trata de una nueva versión llevada a cabo por el Ministerio de Consumo y promovida por Autocontrol, Lab Spain y la Asociación Española de Anunciantes que de una vez por todas intenta diferenciar claramente lo que es pura publicidad de lo que quiere hacerse pasar por información. La encarnizada lucha que desde siempre se ha librado en la prensa escrita y que no siempre se gana.

Según este nuevo Código de Conducta es obligado etiquetar en todos los mensajes, videos y demás contenidos que se cuelgan en la red usando fórmulas como «Publicidad», «incluye contenido promocional» o «colaboración de pago». Me llama poderosamente la cuantía económica de las infracciones. Las leves pueden llegar a los 10.000 euros y las más graves oscilan entre los 30.000 y los 750.000. A juzgar por estas cifras podemos imaginar las ganancias que se pueden conseguir en estos territorios de las pantallas líquidas. No puedo ni imaginarlo.

Siguiendo en las redes y hablando de conductas, me viene a la memoria una moda reciente que observo en mis escasas incursiones por estos territorios. Hay ciertos usuarios a los cuales les da por colgar las facturas que pagan en los restaurantes en los que han comido y sobre todo bebido, para presumir de sus dotes de grandes iniciados. La verdad es que pedir los vinos más caros resulta bien fácil y desde luego no se requieren conocimientos enológicos, ni dotes de exquisitos *connaisseurs*, más bien parece práctica de *gourmet parvenu*. (Envidia insana que me brota del alma).

Nada que ver con esta cuestionable conducta enológica pero sí con la plata, y con los grandes inversores y coleccionistas de vino, la gran subasta que tuvo lugar recientemente en Ginebra, durante la Spanish Wine, organizada por la casa de subastas suiza Baghera Wines, que dirige precisamente Pablo Álvarez, el hijo de Pablo Álvarez. Se adjudicaron 300 botellas de Vega Sicilia de añadas comprendidas entre 1921 y 2014 que incluye

añadas míticas como las del 48, 53, 62, 68 y 70... 172.000 € en total de los cuales 2.629 alcanzó una sola botella, de Único de 1921. También un Magnum de 1960 que se adjudicó por 3.168 € (¿tal vez barato para nuestro influencer citado anteriormente...?) También en la misma subasta un lote de 160 botellas históricas de Viña Tondonia, y de Comandó G. Se demuestra que... «muchos de nuestros vinos tienen talla mundial aunque su



peso en el mercado internacional sigue siendo reducido» como bien especificó el propio director de la casa de subastas.

Y dejando al lado los temas de dinero, también me parece un Código de Conducta bastante criticable y que también debería ser «penalizado» informativamente, es ese que se empeña en intentar convencer al lector o al auditorio de la superior importancia que tienen las Denominaciones de Origen de Pago sobre el resto de las otras denominaciones existentes (¡Y ya son años con esta cantinela. Desde que se inventó esta confusa indicación!).

En el I Salón de Vinos Certificados celebrado en Madrid, se constató nuevamente esta manía en las palabras que dirigió el presidente de esta asociación, a pesar de la insistencia de Pedro Ballesteros MW, en dejar bien claro que no es así. Dirigió la cata que se llevó a cabo con algunos vinos de bodegas integrantes de la Unión de Vinos de Pagos Certificados en la que destacaron vinos curiosos e interesantes, que lo cortés no quita lo valiente.

Terminaré con una conducta de gran empresario del vino. La seguida por el Grupo Barón de Ley, imbatible en cuanto cantidad de botellas de tinto vendidas bajo su marca El Coto y propietario en Rioja de 200 hectáreas de viñedo. Han desembarcado en la Ribera del Duero con enorme fuerza y con visión a largo plazo, consiguiendo reunir la friolera de 375 parcelas en tierras que no habían sido dedicadas nunca al viñedo y que son óptimas para el cultivo de la vid. Caleruega está situada entre 960 y 1.070 metros de altitud en la provincia de Burgos, en el extremo noreste de la Denominación de Origen Ribera del Duero. Siguiendo el código de conducta del Grupo Barón de Ley, priorizan el viñedo y han elegido plantar una buena cantidad de Albillo, Merlot y Malbec, además de Tempranillo. De momento están en producción 150 hectáreas de las 375 totales y están elaborando en una bodega alquilada en Moradillo de Roa. Como curiosidad, en una de las fincas adquiridas se encuentra la bodega subterránea más antigua de Castilla y León, donde el rey Alfonso VIII conservaba sus vinos. Como corresponde, la marca es Coto de Caleruega. ■



Aula de Formación de la DOCA Priorat,
donde la tierra es el origen

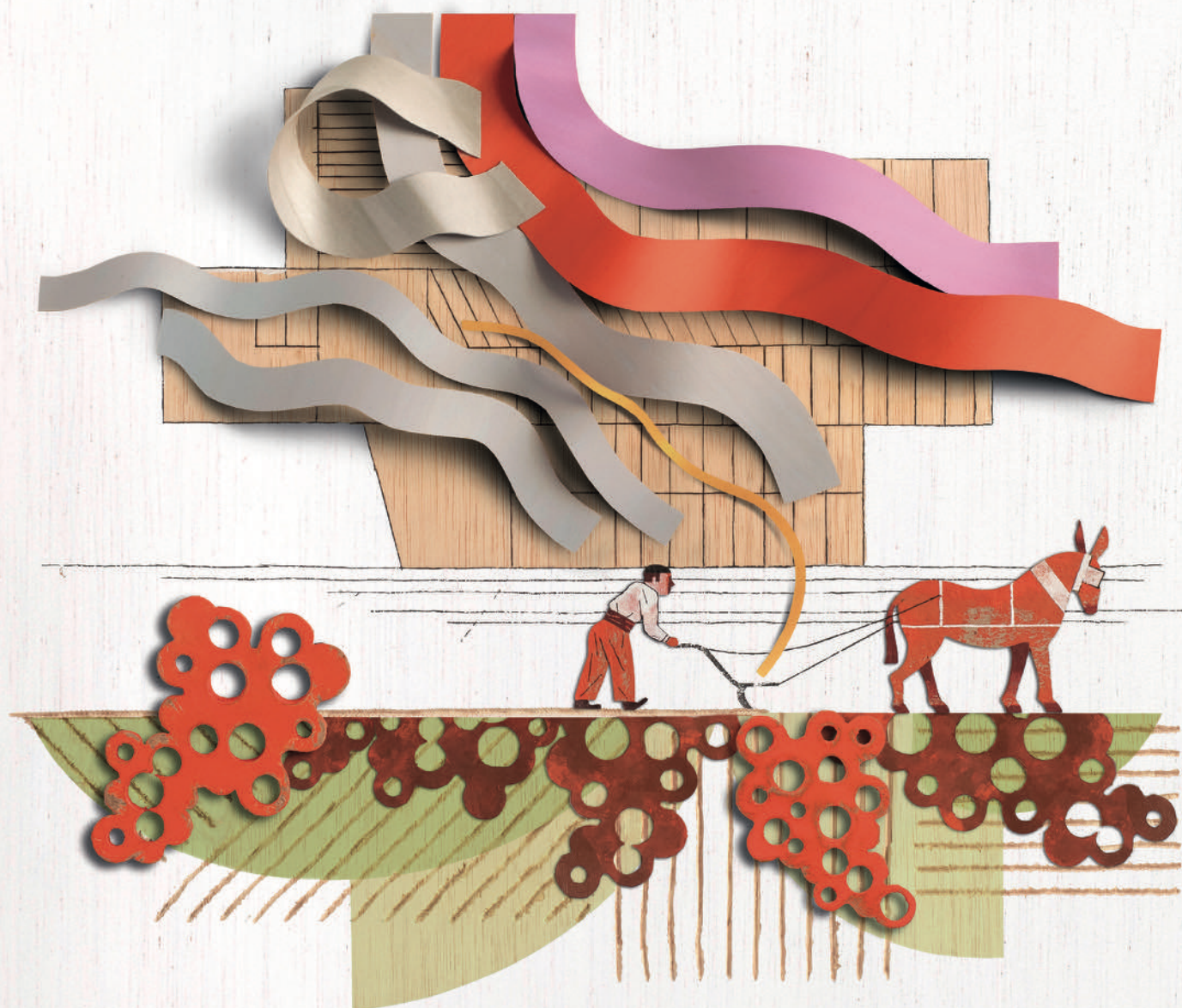


Aula de Formación de la DOCA Priorat,
donde la tierra es el origen



Risk All

Arriesgar desde 1858 nos ha llevado
a ser el mejor viñedo del mundo.



HEREDEROS DEL
MARQUÉS DE RISCAL

THE BEST VINEYARD
IN THE WORLD **2024**

Gana una
#ExperienciaRiskAll



www.risk-all.com