SALVADOS DE LA CRISIS · PRENSA HERIDA · SIERRA CANTABRIA · FAMILIA CAÑAS · MONOPOLE

planetAVino

REVISTA DE VINOS, BEBIDAS Y PRODUCTOS DE CALIDAD

LA BODEGA EN CASA

FONDILLÓN

LA DANZA DE LOS 7 VELOS

ISSN 1699-5163
(only Spain) 6,00 €
número 95
ABRIL / MAYO 2021

EL VINO SÓLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN

WINEinMODERATION.com
Art de Vivre

THE WORLD'S MOST ADMIRED WINE BRANDS 2019
DRINKS INTERNATIONAL

Cuando comienzas a mirar el viñedo con otros ojos, descubres que cada suelo es único y que respetándolo y entendiéndolo es posible conectarlo con su entorno y crear vinos con identidad propia, que representan con singularidad su origen. Es entonces cuando tu mente elimina las barreras entre pasado y presente, permitiéndote redescubrir lo que ya conocías.

MIRANDO EL VIÑEDO CON OTROS OJOS

www.bodegasramonbilbao.es

EL VIAJE COMIENZA AQUÍ

DESDE 1924

RAMÓN BILBAO

TERRAZAS

LA PANDEMIA HA TRAÍDO SERIOS PROBLEMAS A MUCHAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y COMERCIALES. TAMBIÉN A LA HOSTELERÍA, SÍ. ENTRE LOS BENEFICIADOS CABE CONTAR A LOS MONTADORES DE ESTRUCTURAS DESTINADAS A PRESUNTOS ESPACIOS SALUDABLES, A LAS TERRAZAS DE LOS DIFERENTES ESTABLECIMIENTOS. A COSTA DE LO QUE SEA.

>> Teóricamente, con la primavera se iniciaba la temporada de despliegue de las terrazas de bares y restaurantes. Por distintas circunstancias, eso ha cambiado y la terraza es ya un apéndice casi imprescindible en los establecimientos que pueden desplegarlas, con el permiso cada vez más sencillo de sus ayuntamientos. Para escasa alegría de los vecinos que sufren unas instalaciones que, inevitablemente, son fuente de ruidos y molestias, con su aditamento frecuente de clientes muy expresivos y que pueden fumar (el humo de la faria sube, ¿saben?) y niños pateando la lata de refresco. Todo sea por salvar la hostelería.

En los meses en los que la Gran Vía madrileña estaba levantada para ampliar las aceras, algún clarividente pensó que todo ese espacio acabaría ocupado por terrazas o serviría de velódromo para vehículos personales (¿para cuándo un sistema de identificación de bicicletas y patinetes que se dan a la fuga tras atropellar a alguien o a algo?) o aliviadero de las necesidades fisiológicas de los perros.

Son los nuevos amos de las ciudades. Las terrazas ocupan espacios de los peatones (los apresurados camareros llegan a abroncar a los paseantes que osan invadir sus rutas hacia las mesas callejeras) y los cada vez más escasos y caros aparcamientos para los coches. Los ciclistas entrenan en las aceras, junto con pilotos de diferentes vehículos (y se enfadan si un peatón interfiere sus carreras). Los perros marcan en aceras y parques el nivel de educación de sus amos (nadie osa afear la conducta al dueño del perro que acaba de dejar en la acera su opinión sobre el mundo humano y sus pompas), que no caen en la cuenta de que el resbalón y la rotura de cadera puede tener a su propia madre como víctima. Todo en el espacio de los peatones.

En la calzada, más de lo mismo. Los ayuntamientos venden que la ampliación de las aceras (a costa de la circulación de vehículos), la creación de espacios peatonales (a costa de la circulación de vehículos) o la reordenación de los viales (a costa del aparcamiento de los vehículos) son iniciativas tendentes a favorecer el paseo, el encuentro de los ciudadanos... y bla, bla, bla y más bla hasta la nausea.

Se sospecha que es una constante: si hay dos opciones en una remodelación, se elige la que resta más espacio para el aparcamiento. Si por una de esas casualidades se piensa en movilidad peatonal (no siempre: las barreras a sillas de ruedas y coches de bebés son inversamente proporcionales a las facilidades para patinetes y bicicletas), es a costa de los vehículos a motor.

La pandemia ha sacado a los paseantes de las calles, pero ha hecho que proliferen las terrazas. La tendencia a convertir una instalación teóricamente provisional y estacional en algo permanente ya se detectaba con la expulsión de los fumadores al espacio público, pero se ha acelerado a ojos vista. Las aceras y muchas plazas de aparcamiento son espacios copados y, dada la solidez de las construcciones, parece que no es algo pasajero. Cabe sumar, además, la senda que siguen los camareros entre el local y la terraza, auténtica prueba de valor para el peatón.

Marquesinas, cenadores o cenaderos (¡qué ironía con el cierre nocturno de la hostelería y los toques de queda!), pérgolas, carpas y similares sustituyen a las modestas y casi desaparecidas sombrillas. Evolucionan hacia construcciones que hacen pensar en figuras como cobertizo, caseta, choza y otras ideas afines para llegar a conceptos cercanos al chalé en la playa. Comedores climatizados y herméticamente cerrados, como una urna de cristal, que incluso son espacios más constreñidos y peor ventilados que los comedores interiores, prohibidos salvo que pertenezcan a una discoteca, que en algunos de los califatos hispanos se pueden convertir en restaurantes como por arte de magia. Pero, ¡ay, amigo!, son terrazas y llevan en su naturaleza el regate, legal y alentado por las autoridades, a la prohibición de fumar en espacios cerrados y a las normas para hacer frente a la pandemia.

LA PANDEMIA HA SACADO A LOS PASEANTES DE LAS CALLES, PERO HA HECHO QUE PROLIFEREN LAS TERRAZAS, CON TENDENCIA A CONVERTIR UNA INSTALACIÓN TEÓRICAMENTE PROVISIONAL Y ESTACIONAL EN ALGO PERMANENTE.

Todo sea por el bien supremo de salvar a la hostelería, sector al que todo le parece poco y ha llegado a interponer querellas a las autoridades por los perjuicios que ocasionan las medidas, más o menos acertadas, desplegadas con el objetivo de proteger a la población de la enfermedad. Desde luego, el hostelero es un sector muy castigado (no el único) y es lícito que se busque los recursos como pueda. Son las autoridades las que tienen que poner coto a los excesos y no provocarlos, ampararlos e impulsarlos. ■

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

GUÍA PROENSA DE LOS MEJORES VINOS DE ESPAÑA 2021

LOS MEJORES VINOS DE ESPAÑA SELECCIONADOS, CATADOS Y DESCRITOS POR ANDRÉS PROENSA.

planetAVino
REVISTA DE VINOS, BEBIDAS Y PRODUCTOS DE CALIDAD

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, Mª Antonia Fernández-Daza, Ramon Francàs i Martorell, Luis García Torréns, Fernando Gurucharri, José Hidalgo Togores, Paz Ivison, Fernando Lázaro, Salvador Manjón, Eduardo Martín Mazas, Mª José Mendoza, Mª Pilar Molestina, Raquel Pardo, Juan Pérez Pacios, Alfred Peris, Ulises P. Moratalla, Miguel Ángel Rincón, Mar Romero, Mara Sánchez, Vanesa Viñolo, Mikel Zeberio

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

DIRECTOR DE ARTE
David Montoya (ttm.totem@gmail.com)

MAQUETACIÓN Y FOTOMECÁNICA
TTM Tótem

FOTOGRAFÍA
Álvaro Fernández Prieto (fotos@alvarofprieto.com)

ILUSTRACIONES
Daniel Pacios Bello (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: suscripciones@proensa.com

PRODUCCIÓN
TTM Tótem
C/ Luis I, 17 - 1º D-1
28031 Madrid
Teléfono: 916 363 742
Correo electrónico: ttm.totem@gmail.com

IMPRIME
Villena Artes Gráficas

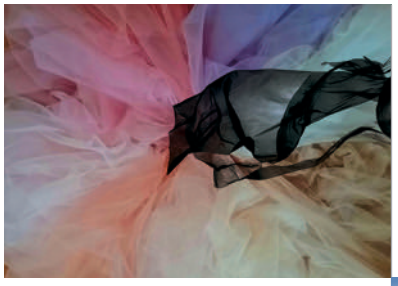
DEPÓSITO LEGAL: M-13525-2005

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.

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.

SUMARIO



CRIANZA BIOLÓGICA, LA DANZA DE LOS SIETE VELOS

Los microorganismos responsables de los finos y las manzanillas no son exclusivos de las más famosas zonas andaluzas. Las levaduras forman velo de flor en otras latitudes, no siempre al amparo de la humedad marina. **PÁG. 22**

Histórica
SIERRA CANTABRIA

La familia situó el origen de su bodega en el nacimiento de Amancio Eguren, bisabuelo de los actuales responsables. Hubo algún Eguren anterior pero son las dos últimas generaciones las que han creado este brillante grupo bodeguero. **PÁG. 28**

FONDILLÓN, DESDE EL CAJÓN DE LA HISTORIA

La DO Alicante ha puesto uno de sus focos en la recuperación de un vino que, más que histórico, había pasado a ser casi legendario. Unos pocos bocoyes dispersos en alquerías tradicionales fueron la base para el retorno del fondillón. **PÁG. 38**

Saber Más
LA BODEGA EN CASA

La larga crisis provocada por la pandemia ha enseñado a muchos a consumir el vino en el hogar. El consumo doméstico es relativamente fácil, aunque requiere cuidados en el servicio. La clave está en comprar y guardar. **PÁG. 46**

LA LUNA DE ANDRÉS PROENSA 3
Terrazas

NOTICIAS 6
Crónica: No tan mal

SE VEÍA VENIR DE SALVADOR MANJÓN 10
Los millones de la UE para el vino

ESTRENOS 12

VINOS Y BODEGAS 14
Monopole
Familia Cañas

MENSAJE EN UNA BOTELLA 36
Si bien dicho, bien hecho

52 **DE VINOS POR ...**
Alicante

55 **PISTAS**
Museo El Grifo
Casa Elena
Entretempos
Coalla Madrid
Puerto Chico

58 **BARRA LIBRE**
Prensa herida

64 **LA CATA BIODINÁMICA**

65 **LA OTRA CARA DE DANI PACIOS**

66 **LA PENÚLTIMA**
¡Dejad de marear al vino!

Regates a la crisis de 2020

No tan mal

FRENTE A LAS MALAS NOTICIAS ECONÓMICAS QUE SE HAN SUCEDIDO EN 2020, Y CONTINÚAN EN LO QUE VA DE 2021, HAY BODEGAS QUE HACEN UN GUIÑO DE ESPERANZA AL FUTURO CON UN BALANCE MENOS PESIMISTA DE LO QUE SE AUGURABA. INCLUSO ALGUNAS HABLAN DE UN BUEN AÑO. DATOS QUE MERECEN UN BRINDIS ANTE UN 2020 EN EL QUE LA DESESPERANZA INVADIÓ EL TEJIDO EMPRESARIAL MUNDIAL.

>> Durante el pasado año, ningún sector ha salido indemne de la sangría económica. Pese a esto, no todo se ha teñido de negro. Algunas bodegas que al principio de la crisis sanitaria presagiaban un mal año, han terminado el ejercicio en una posición más favorable. Cambios en la estrategia, nuevas apuestas, giros en su dirección habitual o la puesta en marcha de acciones de diferente calado han provocado que 2020 acabara con una perspectiva más optimista.

Aún así, antes de lanzar las campanas al vuelo, no está de más concretar las cifras generales que ha presentado el sector vitivinícola durante el pasado año. Datos que según la Federación Española del Vino (FEV) muestran un consumo de tres millones de hectolitros menos en el canal horeca (hoteles, restaurantes y catering), mientras que en los hogares se incrementó en sólo un millón. El Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), con datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), abre la puerta al optimismo en cuanto a las compras de vino en alimentación, que han aumentado un 25 por ciento en los once primeros meses de 2020, con mayo y junio con consumos disparados en un 61,2 por ciento, y octubre y noviembre con un 30,3 y un 44,5 por ciento, respectivamente. Unos datos que colocan en el liderato a los vinos con denominación de origen, entre los que el rosado se sitúa en el primer puesto. Como contrapunto, parece que la exportación ha sufrido una bajada general del 6 por ciento en volumen, aunque durante los dos últimos meses del año se recuperó ligeramente.

Año de aprendizaje

Los datos generales han dejado patente que, si bien, no son momentos de alharacas, algunas bodegas han visto como 2020 se ha enderezado económicamente. La crisis sanitaria ha provocado que cada bodega "se vea afectada de manera diferente", concreta Francisco Hurtado de Amézaga, director técnico de Bodegas Marqués de Riscal.

"La coyuntura socio-económica que ha caracterizado la pandemia ha roto con cualquier escenario previsible en el sector vitivinícola", argumenta Rodolfo Bastida, director técnico y general de Bodegas Ramón Bilbao. "El desplome del consumo en los primeros meses del año, nos hizo replantearnos la estrategia. El verano fue bueno e incluso llevó a marcas como Mar de Frades (DO Rías Baixas) a unas cifras de consumo inimaginables en un entorno de pandemia". Una situación que se estancó tras el verano, hasta que llegó la campaña de fin de año "y nos salvó un poco los muebles. Pero, en general, el pasado año ha traído un aprendizaje positivo para la compañía", señala.

Las razones de la buena marcha de algunas bodegas se miden con parámetros distintos según su posición, tamaño o estrategia. Pero, a la vez, muestran coordenadas comunes. Por un lado, los datos exponen que el confinamiento ha derivado en un mayor consumo de vino en casa para lo que el consumidor ha acudido a la distribución a comprar el vino que no podía beber en los restaurantes. "Tenemos una cuota de mercado de entre un 35 y un 40 por ciento que nos ha beneficiado", apunta el directivo de Marqués de Riscal. Aún así, bodegas como Finca Río Negro, con ventas centradas en el canal Horeca, también hablan en positivo de su recorrido por 2020. "Hemos reconducido nuestra estrategia hacia la distribución y vimos como los pedidos de Carrefour o El Corte Inglés aumentaban un 35 y un 27 por ciento, respectivamente", señala

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

Víctor Fuentes, director comercial de la bodega alcarreña.

Recursos en exportación

También la exportación ha sido un revulsivo para muchas bodegas. Fernando Vega, director de marketing del grupo Bodegas Barón de Ley, explica que marcas como Barón de Ley o Museum, que tienen en la restauración su fuerte en ventas, "han capeado el temporal porque las expediciones a otros países se han comportado".

Una situación que también ha vivido la toledana Más que Vinos, con un 90 por ciento de cuota de exportación. "Hemos abierto nuevos mercados y hemos hecho vinos de marca blanca. El año ha acabado con un aumento de lo facturado de entre un diez y un doce por ciento más que en 2019", explica Alejandra Schmedes, cofundadora de la bodega.

Un capítulo que ha dado esperanza y que, como comenta Hurtado de Amézaga, "pese a que países como Japón se han cerrado, otros que empezaron mal, como Perú o Colombia, han reaccionado bien al final de año y tiran fuerte de las compras". Pero, sin duda, parece que Europa ha sido la que ha dado el principal empujón. "Bélgica, Suiza, Irlanda, Dinamarca o Alemania han incrementado sus pedidos hasta en un 60 por ciento.

Un dato que ha derivado en saldo positivo para la marca", apunta.

Pero no solo los grandes tienen la palabra. Pequeñas bodegas con proyectos en pleno rodaje o incluso en lanzamiento, como Pago de los Abuelos en la DO Bierzo, también se han subido a este carro de optimismo. "2020 me ha sorprendido gratamente. El confinamiento me ha ido bien", cuenta Nacho Álvarez, creador y enólogo de la bodega. "El 40 por ciento de mi vino se va a la restauración en Alemania. Allí estos establecimientos ofertan el menú con el vino y ha sido un éxito".

Una práctica que parece también se ha puesto en marcha en España. "El 60 por ciento de mi vino lo vendo en restaurantes de aquí, que han vendido el pack completo con el menú y el vino, y también ha funcionado". Una estrategia que le ha supuesto doblar la facturación el pasado año, "incluso he podido comprar fincas a muchos que han decidido abandonar el campo".

Mercado digital

Otro de los puntales clave ha sido la digitalización, con la irrupción de la venta online. "La venta por catálogo, online o a través de tiendas especializadas, que en Estados Unidos o Alemania han estado abiertas en pandemia, nos ha favorecido mucho. Se ha notado mucho el avance digital. Todo el que ha podido ha puesto en marcha una tienda online y esto ha sido positivo", concreta Schmedes.

Una idea que corroboran desde Marqués de Riscal. "Los europeos están acostumbrados a este tipo de compra, lo que ha supuesto un

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

ESTO NO ES PUBLICIDAD

del seis por ciento", añade. Además de estas circunstancias, la lista se completa con otras pequeñas acciones que también han contribuido a un mejor cierre de año. Iniciativas solidarias como la llevada a cabo por Finca Río Negro durante el confinamiento. "Invitamos a sanitarios a pasar un día en la bodega, que ha derivado en una fidelización hacia la marca", explica Fuentes. En paralelo, también el turismo rural parece haber alentado al consumo. "Han consumido vinos de la zona que visitaban y se ha notado". Un contexto que ha terminado "con un final de año espectacular en ventas", concluye el directivo. ■ **Pilar Calleja**

repunte de las ventas de hasta un 40 por ciento".

Pagar algo más

Por su parte, parece que los consumidores han apostado, en general, por vinos de precio medio, según cita la cofundadora de Más que Vinos. Una premisa que podría haber beneficiado a las bodegas que venden a precios ajustados. Pero no ha sido así.

"Al consumidor no le ha importado pagar más por consumirlo en casa", sostiene el fundador de Pago de los Abuelos.

Una situación que ha vivido también en primera persona la paradigmática Vega Sicilia, con un sistema de venta por cupos y con vinos con precios muy por encima de la media, que vio como en noviembre lo había vendido todo.

"Empezamos el año con más pedidos de los que podíamos hacer frente. Pero, según avanzó 2020, augurábamos una caída del 15 por ciento de las ventas", asegura Pablo Álvarez, consejero delegado de la bodega. Un presagio que no se cumplió. "Nuestro balance es positivo, pero es cierto que nosotros solo tenemos un 10 por ciento de cuota en hostelería, el sector más perjudicado. Los cuatro mil clientes que tenemos nos pedían más. Acabamos el año con un incremento de ventas

Denominaciones de origen
Tocadas pero no hundidas

Los daños provocados por la crisis sanitaria no parecen haber pasado, en general, una factura tan alta como se vislumbraba. Por lo menos así lo muestran los datos difundidos por algunas denominaciones de origen.

Pese a las caídas generalizadas en el consumo, sobre todo en hostelería por los cierres, en algunas zonas ha escampado ligeramente tras la tormenta inicial.

Así lo cuenta la DO Ribera del Duero que tuvo un descenso en la expedición de contraetiquetas de un 12 por cierto con respecto a 2019, pero en la segunda parte del año ha mostrado su parte más positiva con un aumento de los reserva y gran reserva, que crecieron el 11,3 y el 4,2 por ciento, respectivamente.

También muestra optimismo la DOC Rioja que, pese a bajar en ventas un 8,43 por ciento, ha visto cómo las exportaciones crecían un 8,43 por ciento e incluso a doble dígito en países como Reino Unido o Canadá.

Un incremento en exportación que también ha mostrado Rías Baixas (con datos de agosto de 2019 a septiembre de 2020), que registra una subida del 5,78 por ciento en volumen, o Valencia, zona exportadora por excelencia, que ha crecido un dos por ciento.

También la DO Cava muestra un balance positivo en el incremento de un 45 por ciento en las ventas online, que supone un pequeño alivio ante la pérdida de un 13,62 por ciento en el cómputo global.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

Fin del arancel Trump

Estados Unidos se abre al vino

El paso del hombrecillo del pelo naranja por la Casa Blanca de Washington se parece mucho al de una mosca, que levanta el vuelo y deja la muestra.
La muestra son Bolsonaros, negacionistas, Johnsons, liberales proteccionistas (un oxímoron pero ahí está) y muchos mentirosos, entre otras lindezas. A pesar de todo, su marcha es un alivio para muchos y entre ellos para el sector del vino y para los exportadores de productos agrarios (excepto la oliva negra, que tiene su propio enredo).
La nueva Administración norteamericana ha anunciado el levantamiento del arancel suplementario que aplicó desde octubre de 2019 a las importaciones de vino europeo. Era una de sus respuestas a la guerra comercial abierta con la UE en torno a la fabricación de aviones comerciales.
Bodegas y entidades vinícolas han aplaudido el acuerdo cerrado entre la UE y Estados Unidos que permitirá, caso de volver al estado anterior de cosas, la recuperación del terreno perdido en la exportación de vino español a ese país, cifrado en un nueve por ciento en valor y cerca de un cinco por ciento en volumen. La diferencia entre una y otra cifra se atribuye, según la principal patronal del sector (Federación Española del Vino-FEV), a la asunción por parte de las bodegas de ese costo adicional con el fin de no perder competitividad en el mercado estadounidense.
La suspensión de esos aranceles es temporal, pero se espera que se alcance un acuerdo definitivo para un capítulo que supone más de la cuarta parte de las ventas de las bodegas españolas fuera de la Unión Europea.
En 2019 España exportó a Estados Unidos algo menos de 90 millones de litros, por un valor de casi 324 millones de euros. Fue el tres por ciento del total de vino exportado en volumen pero algo más del diez por ciento en valor. En ese año las ventas a Estados Unidos estaban estancadas, con muy ligeros descensos.
En 2019 España recuperó parte del terreno perdido en el total de vino exportado, aunque dejó el primer puesto como exportador mundial, ocupado por Italia, que superó en unos 7,5 millones los 2.154 milllones de litros de vino que España vendió en el mundo en 2019. En valor, el precio 1,26 euros el litro sitúa a nuestro país fuera de los diez primeros puestos mundiales, muy lejos de los casi siete euros del litro de vino francés exportado.

MICHEL ROLLAND VENDE

El más famoso *flying winemaker* o enólogo volante, el francés Michel Rolland, abandona su proyecto español. En los primeros días de febrero, su socio François Lurton, anunciaba la compra de la participación de la familia Rolland en Bodegas Campo Eliseo, con lo que se convierte en el único propietario de esa sociedad, productora de vinos en las denominaciones de origen Toro y Rueda.
François Lurton, miembro de una amplia y prestigiosa dinastía de productores bordeleses con más de un siglo y medio de historia, fundó en 1992 Hermanos Lurton, junto a su hermano Jacques; en 2007 compró la parte de su hermano y en 2014 vendió las instalaciones a Familia Torres. Es propietario también de bodegas en Argentina, Chile y Francia.

JUMILLA EN CHINO

Aprovechando el año nuevo chino, la DO Jumilla ha puesto en marcha una campaña de imagen basada en la presencia en las redes sociales del gigante asiático. Según ha comunicado el Consejo Regulador de la DO Jumilla, se trata de consolidar el posicionamiento de sus vinos en el mercado de China, país que lidera las importaciones de Jumilla en el continente asiático. Una página web y sendos perfiles en la red WeChat y en el buscador Weibo son las iniciativas destinadas a difundir las virtudes de los vinos de Jumilla en chino. Como no todo es virtual, el 10 de marzo se realizó una cata-presentación para un aforo reducido en el Instituto Cervantes de Pekín.

NOMBRES PROPIOS

Robert Kindl (Budapest, 1977) sustituye a **András Bacsó** como director general de la bodega Oremus. El *hombre tokaj*, reponsable de la filial de Tempos Vega Sicilia en Tokaj (Hungría) desde su fundación en 1993, se jubila y queda como asesor de la bodega; su hijo, llamado como él, **András Bacsó**, le sustituye como director técnico.

Taller Arzuaga

Estrella a domicilio

El restaurante Arzuaga, que mantiene su estrellado y neumático reconocimiento internacional, quiere exportar su cocina junto a los vinos de Arzuaga y los productos que obtiene de su finca La Planta, que, además de amplias viñas, atesora una gran riqueza cinegética y variedad en productos silvestres. Ha puesto en marcha el Taller Arzuaga, mediante el cual, a través de la web tallerarzuaga.com, ofrece la posibilidad de recibir en el propio domicilio cuatro de los platos que le han granjeado el reconocimiento de la crítica gastronómica. Ragú de rayón con puré trufado; Liebre con foie, trufa al brandy y puré de calabaza; Roast beef de lomo de ciervo, compota de manzana y puré de castañas, y Paletilla de liebre con judiones de La Granja son los enunciados de cuatro suculentas propuestas que se ofrecen en packs diseñados para dos personas y llegan con el vino correspondiente, dos buenas copas, servilletas de tela y el aceite Arzuaga, un cornicabra también muy premiado, de la finca de la familia en Malagón (Ciudad Real).

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

SALVADOR MANJÓN

LOS MILLONES DE LA UE PARA EL VINO

>> No es necesario saber de medicina ni conocer lo que es un virus para estar al día de la grave situación sanitaria a la que nos estamos enfrentando y las graves consecuencias que este escenario, excepcional aunque no histórico, está teniendo sobre aspectos tan relevantes como los propios derechos individuales fundamentales. Tampoco es necesario conocer el sector vitivinícola en profundidad para imaginar que es uno de los que más fuertemente se está viendo afectado.

La pérdida de la concepción de alimento que ya soportó el vino hace unos cuantos lustros, consecuencia de cambios sociales que poco o nada tenían que ver con la propia bebida, pero que trasladaron su consumo de la mesa de nuestros hogares al mantel, blanco pero ocasional, de los restaurantes y celebraciones, ha tenido efectos colaterales. La adopción de las medidas necesarias con las que intentar hacer frente al problema sanitario ha generado un importante problema económico y social, al que no ha resultado ajeno el sector vitivinícola, cuyas consecuencias, todavía están por ver. Existen muchas posibilidades de que acabe afectando a cuestiones estructurales que lleguen a poner en peligro la propia supervivencia de algunas bodegas y viticultores, como resultado de la pérdida de ventas y el desplome de precios.

Sin ánimo de hacer comparaciones, ejercicio poco recomendable siempre y especialmente peligroso en crisis globales como a la que nos enfrentamos, hay que calificar la situación por la que atraviesan las bodegas españolas de mala o muy mala. Y, para ello, baste con decir que las existencias de vino y mosto a finales de diciembre se incrementaron un 13,2 por ciento con respecto a la misma fecha del año anterior. El consumo aparente de vino en España cayó un 17,3 por ciento hasta situarlo en 914,9 millones de litros. Y las exportaciones, tabla de salvación del sector y en las que vendemos algo más del doble de lo que consumimos en el interior, suman otro 7,4 por ciento de retroceso en volumen a datos de noviembre, que son los últimos publicados cuando se escriben estas líneas.

Sea como fuere, el caso es que el sector se enfrenta a un problema de desequilibrio de mercado al que debe hacer frente. La intervención a la que se encuentra sometido en tiempos pasados ha sido calificada por algunos como una aberración comercial. Ha sido aprovechada por países, como Estados Unidos, para tomar represalias en guerras comerciales que poco o nada tenían que ver con vino y mucho con aviones. O como lo fueron por China hace unos años, con temas relacionados con la fabricación de placas solares. En esta ocasión está resultando muy beneficiosa para el sector, ya que, a cambio de esta intervención, dispuso en la campaña 2019/20 de unos fondos de 1.104,001 millones de euros, de los que España dispuso de 210,332 millones, con los que no cuentan otros sectores o colectivos.

En el conjunto de la UE se ha dispuesto a partir de julio del pasado año de 322,9 millones de euros en un montante positivo aunque insuficiente: 280,8 para retirar 685 millones de litros de vino mediante una destilación de crisis cuyo alcohol se desvía a usos industriales; 24,1 millones de euros para que otros 243 millones de litros fueran retirados temporalmente del mercado, mediante contratos de almacenamiento; y 18 millones de euros más para la eliminación de una parte de la producción mediante la vendimia verde.

El sector ha pedido a la Unión Europea que le autorizase a aplicar en esta campaña de nuevo estas medidas. El pasado 28 de enero la Comisión Europea accedió y ha prorrogado durante todo el ejercicio 2021 su aplicación. En este momento no es posible concretar si variarán mucho los 91,365 millones de euros destinados por nuestro país la pasada campaña: 65,19 para destilación, 16,175 para almacenamiento y 10 millones para vendimia en verde. Los colectivos que integran el sector del vino coinciden en la necesidad de darle solución al problema acuciante al que se enfrenta en estos momentos, pero la visión que tienen sobre el importe que se destine a cada una de estas medidas muestra notables diferencias.

Como ejemplo vale la expuesta por las denominaciones de origen, que, a través de la organización que las representa, la Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas (CECRV), sintiendo que son los que más se han visto perjudicados por la caída de actividad del canal Horeca y del turismo, han solicitado al Ministerio de Agricultura una reorientación de las

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

medidas extraordinarias puestas en marcha en 2020. Reclaman más fondos para las ayudas a la promoción en terceros países o a las inversiones.

Consideran prioritaria la medida de almacenamiento privado, dada la alta acumulación de stock en las bodegas, lo que está elevando los costes de las mismas y mermando sus ingresos. Se podría producir una salida precipitada de producto, que generaría caída de precios. Sobre la vendimia en verde, considera que debe ser permitida de forma parcial, favoreciendo la reducción de rendimientos y no obligando a eliminar la totalidad del fruto de la parcela al completo, algo que los productores con parcelas pequeñas no pueden permitirse.

En cuanto a la destilación de crisis considera la CECRV que debería reorientarse la medida, contando con un cupo mayor para los vinos con denominación de origen y un precio, también, más elevado. Además, debería establecerse un reparto de esta ayuda por comunidades autónomas, de tal modo que se garantizase que llega a todas las zonas productoras y que esté al alcance también de zonas en las que la producción de vinos blancos, rosados y tintos jóvenes es relevante, dado que se trata de vinos menos adecuados para el almacenamiento.

Restar de la ficha nacional de 203,2 millones de euros, con la que cuenta España para esta campaña 2020/21, recursos que vayan destinados a medidas excepcionales supone menos para gastar en inversiones, planes de promoción en terceros países o reestructuración del viñedo. Cada vez adquieren más fuerza los que se oponen a que esto se haga sin aplicar medidas más severas en la limitación de rendimientos para vinos no amparados por ninguna indicación de calidad (DO o IGP), que tienen sus propios límites, vigentes también para este año de 20.000 y 18.000 kilos por hectárea para variedades blancas y tintas respectivamente. Se propone también el incremento del 10 al 12,5 del porcentaje de subproductos que obligatoriamente deben ser entregados de la producción.

La Comisión Europea ha dejado meridianamente claro que el sector no contará con un euro más del asignado en su Plan de Apoyo al Sector, aunque en el ejercicio anterior quedasen sin gastar 50 millones de euros.

Junto a estas medidas, la CE también prorroga la posibilidad de que los estados miembros puedan realizar pagos anticipados por el cien por cien de los costes, así como llegar a reducir hasta el 30 por ciento la parte de cofinanciación en la inversión total soportada por la bodega solicitante. Además de dotar a los estados miembros de una mayor flexibilidad en el marco de los programas de apoyo al mercado. Esas iniciativas incluyen, por ejemplo, una mayor flexibilidad de las herramientas para controlar el potencial de producción, la denominada *herramienta de recolección ecológica* (sic), en referencia a la cosecha o vendimia "en verde", y la posibilidad de que los estados miembros adopten sus programas de apoyo al vino y los beneficiarios ajusten sus operaciones según sea necesario. ■

SALENOR SERÁ EN 2022

Al final, las incógnitas derivadas de la pandemia han podido más que el moderado optimismo de los organizadores y Salenor se ha visto de nuevo aplazado, esta vez hasta 2022, en fecha aún sin determinar del mes de febrero. El Salón de la Alimentación y el Equipamiento del Norte, que tiene carácter bienal, se presenta como "una de las mayores apuestas de la Cámara Oficial de Comercio, ya que se trata de un sector decisivo para nuestra economía". Destaca, desde luego, como una de las citas importantes en ese juego sugerente de los salones y exposiciones manejables por su dimensión pero importantes por su proyección.

DEMORA EN LA ESTACIÓN

La Cata del Barrio de la Estación se aplaza por segunda vez, en esta ocasión por un año. Estaba prevista su celebración en junio de este año y también se irá a 2022, año en el que al paso que lleva la pandemia no quedarán fechas libres. Los organizadores esperan poder garantizar la seguridad sanitaria el 18 de junio del año próximo, tercera fecha prevista para ese certamen bienal organizado por las seis bodegas del núcleo histórico del barrio de la Estación de Haro. Siguen válidas las entradas adquiridas para las ediciones aplazadas de 2020 y 2021, aunque sus poseedores pueden solicitar la devolución del importe o aprovechar la oferta de una visita y cata de dos vinos en cualquiera de las bodegas organizadoras.

ÁLVARO RIBALTA MW

Por suerte, ya va dejando de ser noticia el acceso de un español al título de Master of Wine. En la última hornada superó la prueba el barcelonés residente en Londres Álvaro Ribalta Millán. Ingeniero mecánico, completó sus estudios en el Véneto (Italia) y se graduó en la Wine & Spirit Education Trust (WSET) School de Londres, antes de iniciar su preparación para el Master of Wine, completado con un estudio sobre las opciones del espumoso producido en el Penedés. Es el cuarto español que obtiene el título, con Pedro Ballesteros, Almudena Alberca y Fernando Mora, aunque hay otros cuatro no nacidos en nuestro país que residen en España. Una curiosidad: entre los diez graduados este año como MW está el primer italiano que obtiene ese título, hay cuatro de Estados Unidos y el resto proceden de Singapur, Alemania, Nueva Zelana y Reino Unido.

FOTO BODEGÓN

La clásica y nada fácil composición de varios productos en un conjunto armonioso es un reto que se ha planteado a los artistas, desde los albores de la pintura hasta la fotografía, que ha alumbrado auténticos especialistas. Esa disciplina es protagonista de la quinta edición del Concurso Internacional de Fotografía Bodegón 2021, que convoca la Agrupación Fotográfica de La Rioja y patrocina la centenaria Bodegas Riojanas. Los fotógrafos afrontan retos como la luz en objetos de distintos tamaños y naturalezas o la reproducción del color de los vinos, que no es asunto menor, además de la creatividad en sus composiciones. Todo eso será valorado en un certamen abierto a fotógrafos profesionales y aficionados de todos el mundo.
Se pueden inscribir hasta el 17 de abril en la web de la asociación, https://af-rioja.fotogenius.es, y en la de la bodega patrocinadora, https://bodegasriojanas.com/5o-concurso-internacional-bodegon-2021.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

RECUERDOS DE LA GOYA DEL SIGLO XX

CUESTECILLA

MANZANILLA. DELGADO ZULETA.
ZONA: DO JEREZ-XÉRÈS-SHERRY Y MANZANILLA DE SANLÚCAR DE BARRAMEDA.
VARIEDAD: PALOMINO.
CRIANZA: SISTEMA DE CRIADERAS Y SOLERA.
EVOLUCIÓN: HASTA 2022. PRECIO: 50 €

97 Es un auténtico gozo seguir de cerca, cuando se puede, la nueva realidad de las bodegas del llamado Marco de Jerez. Una zona que hasta hace muy poco prácticamente sólo era noticia por cierres, absorciones o venta de bodegas. O por Rumasa. Ahora hay un nuevo interés, nuevos elaboradores, autóctonos y foráneos, fórmulas diferentes y un insólito movimiento dentro de las bodegas tradicionales para crear nuevos productos o para abrir al mundo sus viejos vinos atesorados en añejas criaderas. Delgado Zuleta es una de las bodegas más inquietas, inconformista a pesar de ser puntera en la calidad de sus manzanillas. Anuncia para la primera mitad de este año el lanzamiento de nada menos que cinco estrenos que se irán desgranando en esta sección. Cuestecilla es el primero. Larga crianza, recuerdo de los viejos cascos de bodega en los que hasta los años ochenta se repartían las criaderas de La Goya antes del traslado a su actual emplazamiento. Vino irrepetible, de una única bota, selección de una andana situada en un rincón singular que permite la pervivencia de la flor; se vació del todo (una rareza) para envasar mil botellas de un vino de gran sutileza y finura, delicado en los elegantes aromas de crianza. Excelente paso de boca, ligera y fluida, sedosa, seca y rotunda, vaporosa y muy fina en los aromas. Fantástica.

MONOPOLE CLÁSICO '14

BLANCO GRAN RESERVA. CVNE. ZONA: DOC RIOJA.
VARIEDADES: VIURA Y 10% APROXIMADAMENTE DE PALOMINO.
CRIANZA: FERMENTACIÓN Y 5 AÑOS EN BARRICAS USADAS DE 300 L. Y EN UNA BOTA DE 500 L.
EVOLUCIÓN: HASTA 2028-2029. PRECIO: 100 €.

86 Es la tercera versión de la gama Monopole, el segundo con el apellido Clásico. Y, sin duda, incide en ese concepto de clasicismo, por el uso del recurso recién revelado de la aportación de un pequeño porcentaje de manzanilla y por su vocación de blanco de larga crianza diseñado para tener una larga vida, algo que no es nuevo en una bodega que exploró ese camino con el semiseco Corona. Hay evocaciones de esos viejos Corona en un bouquet donde destaca la crianza y se puede detectar una sugerencia de crianza en flor. Todo en un paisaje en el que es protagonista la madera, lo mismo que en un paso de boca con mucho nervio, fluido y suave, con todos los aditamentos para evolucionar bien en la botella (tiene menos de un año en botellero). Pide paciencia.

DE LOS ABUELOS VIÑEDO BARREIROS '18

BLANCO. BODEGA PAGO DE LOS ABUELOS.
ZONA: DO BIERZO. VARIEDADES: GODELLO.
CRIANZA: FERMENTACIÓN Y 8 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
EVOLUCIÓN: HASTA 2022-2023. PRECIO: 22 €.

92 Bodega Pago de los Abuelos es el proyecto personal (aún sin bodega propia) de Nacho Álvarez Losada, enólogo y sumiller que ha hecho su carrera en el equipo de Jorge Ordóñez y afronta su aventura como un homenaje a su tierra y al trabajo de sus ancestros. En su trabajo ha recibido reconocimientos a sus vinos de Godello, trayecto que alcanza su cota más alta con este varietal, fruto de una viña de menos de una hectárea y media, que abre nuevas perspectivas al blanco berciano. La elaboración en barrica no ha enmascarado los sobrios rasgos minerales y de fruta blanca de la variedad, que se expresa en toda su finura en un paso de boca un punto ampuloso, de ajustada acidez, seco y amable, suave, sabroso, amplio, fino.

PRADO DE ROSAS '20

ROSADO. PAGOS DEL MONCAYO.
ZONA: DO CAMPO DE BORJA.
VARIEDADES: GARNACHA Y MACABEO.
EVOLUCIÓN: HASTA 2022. PRECIO: 10 €.

90 "La bodega no está realmente preparada para la elaboración de rosados, pero cuando falleció mi padre heredé una viña de Macabeo y me pareció que era un buen momento para hacer rosado". Pedro Aibar, propietario de la mayor parte de la bodega, expone sin dobleces las limitaciones de su pequeña pero importante bodega (por trascendente en la zona), lo que añade valor a un rosado de corte moderno y de altas prestaciones, evidencia de un excelente maridaje de dos variedades características de esta zona del valle del Ebro. Fragancia frutal neta y directa, con notas florales y minerales en un conjunto fino y con una sensación de frescura que se reproduce en la boca; tiene cuerpo y un leve toque dulce que le resta prestancia, pero es muy suave, con un limpio y sugestivo carácter frutal.

ICENI '19

TINTO. BODEGA TESALIA.
ZONA: VT CÁDIZ. VARIEDADES: 50% TINTILLA, 50% SYRAH.
CRIANZA: 5 MESES EN BARRICAS DE SEGUNDO VINO.
EVOLUCIÓN: 2022-2023. PRECIO: 12 €.

91 El nombre, que es el latino de los icenos, pueblo británico de la costa oriental de la isla, que peleó (claro) contra Julio César, le va bien a un vino de trago largo y grato. Es la línea amable, en el consumo y en el precio, que afortunadamente prolifera junto a vinos de selección, de viñas singulares y de cierta exclusividad en el precio. Moderación y buen tino en la crianza para guardar los rasgos frutales y alumbrar un vino con perfil idóneo para el chateo ilustrado. Parece que la Syrah es buena para la autóctona Tintilla. Se llevan bien en los aromas frutales de buena madurez, matizados por notas minerales (tierra fresca, arcilla) y florales. Equilibrado y fresco, con relieve tánico moderado que no resta fluidez en un discurrir en la boca grato y sabroso, muy frutal.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

UN CAMBIO QUE SUENA A REFUNDACIÓN

FINCA LA REÑANA '15

TINTO RESERVA. BODEGAS Y VIÑEDOS FINCA LA REÑANA.
ZONA: DOC RIOJA. VARIEDAD: 95% TEMPRANILLO, 5% GRACIANO Y MAZUELO.
CRIANZA: 16 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS Y UNA PEQUEÑA PROPORCIÓN DE ROBLE AMERICANO.
EVOLUCIÓN: HASTA 2026-2027. PRECIO: 22 €

93 El proceso no ha finalizado (quedan flecos, como la web, aún con el nombre antiguo) pero este vino marca un cambio radical en la antigua Bodegas Luis Alegre. Se mantiene el accionariado: inversores alaveses y vizcaínos y Alex Simó, el director de la bodega, con una participación de la familia fundadora que ha ido disminuyendo con el tiempo. Cambia todo lo demás: el nombre, la imagen y la filosofía de la casa, que prescinde de la lucha en las gamas bajas de precio y se centra en vinos premium: vinos de finca en La Reñana, Pontac y Parcela nº 5 y una marca, Desbastado, para un tinto de maceración carbónica "de alta gama" y un blanco. Y la producción, que se reduce a la mitad: menos de 200.000 botellas. Finca La Reñana '15 expresa bien el cambio. Como el signo Géminis, tienen un carácter doble y que podría parecer contradictorio, pero que consigue ensamblar. En un primer encuentro con sus aromas destaca el desarrollado bouquet de línea clásica (especias, tabaco, té, maderas finas) que no enmascara finos recuerdos frutales (zarzamora), florales (flores azules), de monte bajo y minerales (grafito). Modernidad en un paso de boca fluido, fresco, con tensión y relieve (taninos firmes, sin puntas, finos), sabroso, expresivo, con toque de madera y mucha fruta al final, con elegante matiz floral y notas de frutillos de ribazo.

EL PALOMAR DE LA REINA '18

TINTO. LA MEJORADA BODEGAS Y VIÑEDOS.
ZONA: VT CASTILLA Y LEÓN. VARIEDADES: SYRAH.
CRIANZA: 20 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
EVOLUCIÓN: HASTA 2023-2024. PRECIO: 47,50 €.

89 La Mejorada (finca en Olmedo, con 40 hectáreas de viñedo, monasterio del siglo XV desamortizado en el XIX y abandonado por los dominicos en los años ochenta del XX) es el proyecto del arquitecto Rafael Moneo y su familia iniciado por el genial arquitecto, que firma, entre otras, bodegas como Pago de Arínzano, Descendientes de J Palacios o Bodegues Ribas. Lugar excepcional, aún no del todo restaurado, con vinos en clara progresión. El Palomar de la Reina es buena muestra, con unos bien expuestos aromas de frutas rojas, flores azules y especias y un paso de boca amplio y sugerente, con cuerpo y centro carnoso, taninos maduros que le dan relieve y una bien medida acidez que da sensación de frescura y nervio, sabroso, expresivo en los aromas de boca y buen final frutal.

PROTOS CLARETE '20

ROSADO. BODEGAS PROTOS.
ZONA: DO CIGALES.
VARIEDADES: TEMPRANILLO, SYRAH Y MERLOT.
EVOLUCIÓN: HASTA 2022. PRECIO: 7 €.

87 Con cerca de un siglo de existencia, Bodegas Protos es un nombre histórico no sólo en la Ribera del Duero sino también entre las cooperativas vinícolas españolas, reconvertida a sociedad convencional en 2005. Al año siguiente inició su expansión en Rueda y estrena su tercera casa en la DO Cigales. Lo hace con dos rosados, Aire de Protos, con una fórmula varietal clásica en la zona, y Protos Clarete, sólo de uvas tintas. Tal vez se ajustarían más las marcas cambiadas, con un Aire pálido y un Clarete más osado, con color y prestancia fuera de las modas actuales en rosado. Intensidad frutal y floral en una nariz sugestiva que habla de madurez, con un toque de hoja de higuera. Con volumen y un toque dulce, carnoso, suave, con franco carácter frutal en aromas.

TR3SMANO '19

BLANCO. LAGAR DE PROVENTUS.
ZONA: DO RIBERA DEL DUERO. VARIEDADES: ALBILLO MAYOR.
CRIANZA: FERMENTACIÓN Y 6 MESES EN BARRICA CON SUS LÍAS, 12 EN BOTELLERO.
EVOLUCIÓN: HASTA 2022-2023. PRECIO: 30 €.

90 Cierra, por el momento, la colección de vinos desarrollada en Lagar de Proventus tras la llegada de Pedro Aibar, que ha incorporado dos tintos, TM y el reciente Art Milla, ha traído a España el Proventus básico, que se vendía sólo en México, y ha alumbrado el albillo Tr3smano. Prestaciones insólitas en el nuevo capítulo de blancos de la Ribera. Llega para ponerse en cabeza a pesar de su escasa producción y para abrir una propuesta sugestiva. Directo, franco y fino en la nariz, aunque no es especialmente rico en sensaciones (manda la sobriedad varietal); buena gestión de la barrica, que respeta recuerdos de frutas blancas y aporta fino matiz ahumado. Prestancia en la boca, cuerpo y centro glicérico, suave, sabroso, amable, largo.

EL COTO 50 ANIVERSARIO '16

TINTO RESERVA. EL COTO DE RIOJA.
ZONA: DOC RIOJA.
VARIEDADES: TEMPRANILLO.
CRIANZA: MALOLÁCTICA Y 24 MESES EN BARRICAS NUEVAS DE ROBLE AMERICANO Y FRANCÉS, 12 EN BOTELLERO.
EVOLUCIÓN: HASTA 2025-2026. PRECIO: 30 €.

84 El Coto de Rioja (tal vez en cambio de nombre: en la etiqueta de este vino aparece Bodegas El Coto) es una de las casas destacadas (su crianza es el más vendido de la zona) de la generación del 70, una hornada de bodegas que dibujaron el estilo más reconocible del tinto de Rioja. Para conmemorar su medio siglo de vida han lanzado un reserva que es fiel a ese estilo de éxito. Tinto de perfil riojano reconocible, un tanto convencional y de amplio espectro, fresco y de grato discurrir. Comercial predominio de la crianza (maderas nuevas) que no oculta finos rasgos frutales. Buen equilibrio en cuerpo medio, con relieve tánico y algunas puntas de roble, fresca acidez, sabroso, bien definido, vivo.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

CIEN AÑOS DEL BLANCO DE CVNE

EL MONOPOLE SECRETO

MONOPOLE, UNA MARCA HISTÓRICA DEL VINO ESPAÑOL, RECUPERA UNA FÓRMULA CLÁSICA Y REVELA SUS SECRETOS DE LA MANO DEL QUE FUE SU ENÓLOGO, EZEQUIEL GARCÍA. REFERENTE DEL BLANCO DE RIOJA Y DEL BLANCO ESPAÑOL, SE HA REPARTIDO EN TRES REFERENCIAS. TRES ESTILOS EN UN MONOPOLE, UNO Y TRINO COMO EL MISTERIO SAGRADO, PERO SIN DOGMAS.

>> La pandemia ha trastocado planes, agendas y calendarios hasta el punto que los centenarios y otras efemérides se convierten en hitos de valor aproximado. Así, el blanco Monopole celebra su primer centenario en 2021 cuando la marca se registró en 1915, año de la primera cosecha del vino, del que no consta su año de salida al mercado.

La marca venía a sustituir a otras que hacían referencia a zonas francesas (Cepa Borgoña en este caso; Corona llegaría en lugar de Cepa Sauternes). Era algo usual en Rioja y en muchas otras zonas que llegaron para cubrir el vacío causado en el viñedo francés por sucesivas plagas o incluso por las matanzas de la Gran Guerra en los campos de Champagne.

Mantuvo la referencia borgoñesa: *monopole* es palabra que hace alusión a un vino procedente de un único viñedo, aunque según Lichine se traduce como "una exclusiva" y, seguida del nombre del productor, significa que el vino es marca propia del productor.

En su trayecto centenario, Monopole ha atravesado épocas de estrellato y otras de muy discreto deambular; nació en barrica, hubo un tiempo que adoptó el acero inoxidable, volvió a la barrica y hasta tiene su truquito escondido, la participación en su fórmula enológica de una aportación andaluza: una proporción minoritaria (menos del diez por ciento del vino) de manzanilla, una bota que proporciona una bodega de Sanlúcar de Barrameda.

VUELVE EL BRUJO

El secreto no se destapa del todo porque no desvelan el nombre de la bodega abastecedora de la manzanilla. Sin embargo, sí se sabe ahora que el truquito fue obra de Ezequiel García, enólogo de muchos años de CVNE, al que el escritor Manuel Llano Gorostiza (autor de *Un vaso de bon vino*, historia de CVNE aparecida con motivo del centenario de la bodega) bautizó como *El Brujo*, apelativo que se contagió a toda una generación de enólogos riojanos, y que ahora vuelve para recuperar el viejo esquema.

Durante muchos años, hasta el fin del siglo, y con esa aportación gaditana además de su crianza en barrica en los calados de Haro, Monopole era un fijo en las cartas de los restaurantes de postín de toda España. Cuando no había albariños ni verdejos, ni siquiera como genéricos, en las listas de vinos, incluidas las de las marisquerías, había algunos blancos de Rioja, alguno catalán y Monopole. Después, una colección de tintos de Rioja, que ya se sabe que es lo mejor para la centolla.

El vino nació con flor (en este caso, con buen aura, que la flor de la manzanilla llegaría después). Eran años en los que CVNE vendía más blanco que tinto, con marcas como Ardoa, Lorea, Ebro, Viña Chica, Lanceros y Castillo de San Mateo, además de las referencias francesas que iban sobre todo a exportación, y de un Cune Madrid que es la etiqueta más antigua que se conserva en la bodega, tal vez fruto de la práctica del embotellado en destino que era habitual en la época.

BODEGUEROS Y NAVIEROS

Con esas marcas funcionó la bodega desde su fundación en la localidad de Haro (1879) por los hermanos Raimundo y Eusebio Real de Asúa, hijos de comerciantes bilbaínos. Aunque la trayectoria profesional para Eusebio comenzó en la política (fue concejal y teniente de alcalde de Bilbao en el bienio 1872-1873) y Raimundo compartió las labores comerciales con las tareas de cónsul del imperio austro-húngaro (1894-1907), el estado de salud de Eusebio y la vena comercial de ambos, les llevó en 1877 al traslado familiar a Rioja.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

Junto a antiguos compañeros y amigos de su formación académica en Francia, pusieron en marcha una bodega en Haro y una nave de destilación en Alfaro.
Dos años después registraron Corcuera, Real de Asúa y Cía. Fijaron la sede social en Bilbao, bajo el epígrafe de *elaboración y explotación de vinos* (después abarcaron otros sectores como el cereal), con un capital inicial de 50.000 pesetas. Años después ampliaron a dos millones, convirtiéndose así en los principales accionistas con el 20 por ciento del capital y adoptaron el nombre de Compañía Vinícola del Norte de España (CVNE).
Algunos problemas con la exportación de los vinos en barco y la inquietud comercial que habían heredado, les llevó a poner en marcha dos sociedades navieras, con lo que solventaron de un plumazo las dificultades. Raimundo falleció en 1907 sin descendencia, dejando el legado a sus sobrinos Eusebio Ramón y Sofía Real de Asúa, bisabuela de los actuales propietarios.

MÁS CARO QUE IMPERIAL

Desde su puesta en liza, Monopole fue la estrella de la casa, acompañada en los años veinte por Cune Clarete 3º y 5º Año, aparecidos en los años veinte, los tintos Rioja Toloño y Castillo de San Mateo, y el semiseco Corona.
En ese mismo tiempo, se trabajó para hacer un tinto top, un reserva. Años de escasez de casi todo en los que se aprovechó para ese tinto reserva una partida de botellas de 60 centilitros, una medida considerada ideal para el vino que se bebía en los barcos de recreo y que era la llamada *pinta imperial*. Esa denominación dio la marca al vino Imperial, que salió en 1928 aunque no fue registrada hasta 1933.
En contra de lo que puede parecer, Imperial no era la estrella de la casa. Seguía siendo Monopole, que se vendía más caro que el tinto reserva, lo siguió siendo cuando nació Viña Real, otro vino top con el que se quería dar relieve al viñedo Alavés, mientras que Imperial se nutría sobre todo de Rioja Alta, en especial de Haro y la vecina Villalba.
Viña Real sustituyó a Castillo de San Mateo, que se hacía con uvas de las tres riojas, fórmula que quedaría para Cune. Se buscaron viñas en Elciego y se encontraron cerca de una vía importante, el Camino Real (según Llano Gorostiza) o una cañada real (según los responsables de la bodega). Sea como fuere, tras barajar otros nombres, como Camino Real, Viña del Camino Real y Viña Real de Asúa, finalmente se optó por Viña Real, marca registrada en 1940.

UN MILLÓN DE LITROS

Monopole fue probablemente el vino blanco más vendido de España al menos hasta los años sesenta, cuando en la bodega se elaboraba más de un millón de litros de blanco. Mantuvo esa posición de privilegio y su fórmula de blanco con envejecimiento en barrica y con toque de manzanilla, hasta que en 1983, siguiendo el curso de los tiempos, se pasó al acero inoxidable y después prescindió de la crianza para pelear en la batalla de los vinos *jóvenes frescos y afrutados*, ya con rivales del fuste de los rueda, albariños, penedés, chadonnays y otros genéricos pujantes, además de alguna marca andaluza o catalana.

En 2014 CVNE busco volver a las viejas esencias y, sin abandonar el Monopole joven, se desdobló con el lanzamiento de Monopole Clásico, con vuelta a la fórmula introducida en los sesenta por Ezequiel García, que también volvió para ello al escenario de sus antiguas brujerías. Una pequeña partida se reservó para una crianza más larga en barrica, lo que ha dado lugar al lanzamiento con motivo del centenario del tercer Monopole, que es el quinto gran reserva del grupo (junto con los tintos Imperial, Viña Real, Cune y Contino) y, una vez más, enlaza con la tendencia vanguardista del blanco de Rioja: recuperar las crianzas clásicas para elaborar un blanco de larga vida. ■ **Mariajesús Hernández**

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

FAMILIA LUIS CAÑAS

CAMPEONES EN VIÑEDO SINGULAR

CON NADA MENOS QUE SEIS NUEVOS VINOS, REPARTIDOS ENTRE SUS DOS BODEGAS RIOJANAS, LA FAMILIA CAÑAS SE HA CONVERTIDO EN TODA UNA CAMPEONA EN ESA NUEVA DISCIPLINA ENOLÓGICA DE LOS VIÑEDOS SINGULARES. NO ES UNA RÁFAGA IMPROVISADA SINO QUE APROVECHA UN TRABAJO DE MÁS DE VEINTE AÑOS.

>> "Trabajamos con unas 450 hectáreas de viñedo controlado –dice Juan Luis Cañas, propietario de Bodegas Luis Cañas, Bodegas Amaren, ambas en Rioja, y la ribereña Dominio de Cair–. Están repartidas en 1.125 parcelas, en las que trabajamos con un equipo específico de campo desde hace más de veinte años, prácticamente desde la gestación del vino Amaren. Hemos trabajado para conocer a fondo las viñas –continúa Cañas–, se cultivan en función de sus cualidades y muchas se han venido elaborando por separado. Cuando salió la normativa de viñedos

Juan Luis y Jon Cañas con Rubén Jiménez.

Jon y Juan Luis Cañas.

singulares de la DOC Rioja vimos que más de un tercio de nuestras viñas cumplían con los parámetros requeridos. Teníamos mucho adelantado y, si se suma el empuje de mi hijo, es normal que tengamos seis nuevos vinos de finca. Y alguno más que está en preparación".

Ese trabajo de campo dio lugar en 1995 al tinto Amaren, un vino con el que la bodega marcaba la nueva etapa, de la mano de Juan Luis Cañas, en la que la bodega fundada por su padre en 1970 (fecha de inicio de la comercialización de vino embotellado) trascendió de la categoría de bodega de cosechero para situarse como uno de los nuevos nombres de relieve entre las bodegas innovadoras de Rioja Alavesa.

Hay que decir que no seguía el esquema al uso, basado en el vino del año; Luis Cañas elaboraba también un tinto cuarto año sin crianza en madera.

La incorporación de la segunda generación cambió de forma paulatina pero radical, iniciado con la creación de una gama convencional de vinos de crianza en barrica. En ese cambio tuvo papel decisivo la aparición de Amaren, elaborado por vez primera en la cosecha '95, una marca que repite su condición de línea de salida de un nuevo trayecto, ya con la tercera generación, Jon Cañas, al mando.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

HOMENAJE A LOS MAYORES

Amaren es todo un símbolo en la familia Cañas, no sólo por su trascendencia en el trayecto de la bodega en la renovación de sus vinos, sino también por lo que significa de mirada a la labor de los mayores, incluida una precoz reivindicación de la elaboración en depósitos de hormigón que hoy es signo de modernidad. Amaren es palabra euskera que significa materno, literalmente "de la madre", y es un homenaje a la madre de Juan Luis Cañas y esposa del fundador, Ángeles Herrera. Ahora, en la nueva etapa, Jon Cañas hace constante referencia a las formas de hacer de los ancestros aunque su criterio de trabajo es de pura vanguardia, de la raíz a los zarcillos. El origen de esa nueva etapa tampoco es improvisado. La gama Amaren de vinos se fue enriqueciendo con nuevos miembros: Ángeles de Amaren, en el que participa la variedad Graciano, Amaren crianza, con un toque de Garnacha, un blanco fermentado en barrica y un varietal de Graciano con el remate de la colección de cuatro vinos de finca, lanzados en el paso de 2020 a 2021, tres en la categoría de viñedos singulares, Carraquintana, El Cristo de Samaniego y Viña Chelus, y el cuarto, El Regollar, sin esa calificación.

Carraquintana.

El Cristo de Samaniego.

AMAREN, EN SU CASA

Ese período transitorio duró más de veinte años, desde el diseño del primer Amaren hasta la entrada en producción de una nueva bodega, la tercera de la familia, segunda en Rioja. En 2016 se compró el edificio de Bodegas Virgen del Valle, que antes había sido una cooperativa, en cuyas ampliaciones trabajó Luis Cañas, en los primeros años sesenta. La nueva instalación, destinada a la línea de Bodegas Amaren, fue remozada y ampliada de forma inmediata; aún están sin finalizar las obras a falta de detalles como la recuperación de las covachas del siglo XVI excavadas en la base del edificio.

El proceso se inició en las instalaciones de Bodegas Luis Cañas, en Villabuena de Álava, donde los Amaren convivieron con una gama de Luis Cañas también en proceso de evolución y que también desembocaron en otros dos vinos de viñedos singulares, El Palacio y Camino Leza, junto con un nuevo blanco, Luis Cañas Viñas Viejas. Dos tintos top que se suman a Hiru 3 Racimos, otro concepto singular basado en viñas de escasa producción, máximo tres pequeños racimos por cepa.

Covacha del siglo XVI.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

La covacha, dicho sea de paso, es un espacio ligeramente distinto al calado; mientras el calado es una excavación en vertical sobre la que se construye la bodega, la covacha se abre en horizontal, aprovechando un desnivel de terreno. A los pies de Bodegas Amaren hay varias de esas covachas, aún en los primeros pasos para su recuperación, que serán destinadas probablemente a *wine bar* o zonas de degustación.

El Regollar.

Bodegas Amaren es territorio de la nueva generación. "Jon hace conmigo lo que hice yo con mi padre; trae nuevas ideas y nuevo impulso", dice Juan Luis Cañas para explicar la entrega a su hijo del mando de una parte del grupo familiar, completado con la casa madre, Bodegas Luis Cañas, y la filial Dominio de Cair, abierta en 2010 en Ribera del Duero en colaboración con el empresario Juan José Uribecampos, amigo de Cañas ya fallecido, y en la que entró en 2015 un inversor chino, Víctor Lang, como accionista minoritario.

La bodega de Samaniego vino a cristalizar un proceso de separación de los vinos riojanos de la familia Cañas en dos estilos bien diferenciados. Ese tránsito "no ha sido improvisado –dice Juan Luis Cañas–; Bodegas Amaren tiene asignados sus propios viñedos, responde a un estilo de vino más innovador, que Jon está acentuando, su imagen es diferente y ahora tiene su propia casa, podríamos decir".

SEIS MÁS TRES

Juan Luis Cañas destaca que el concepto de vino de viña estaba en la bodega desde que se alumbró el tinto Amaren, en 1995. "Se sigue haciendo con las mismas viñas desde el principio", dice, para luego seguir con el trabajo que se ha realizado siempre a pie de viña. "Por eso, cuando llegó la norma de los viñedos singulares, nosotros ya teníamos identificadas y estudiadas muchas viñas con mayor o menor potencial". La familia destacó un puñado de ellas y ha lanzado seis vinos parcelarios, cinco calificados como singulares, y cuenta con otros tres reconocidos pero aún sin estrenar los vinos: Ribagaitas, Prodenero y Poyotos. Una colección importante que, sin embargo, no es la mayor de Rioja: empata con Bodegas Sonsierra, también con nueve viñedos singulares, uno menos que Bodegas Valdelana.

EL PALACIO '17

BODEGAS LUIS CAÑAS.
75% TEMPRANILLO, 20% GRACIANO, 5% VIURA. VIÑA DE 1969 EN VILLABUENA (JUNTO A LA BODEGA), A 494 M S/M.; FERMENTACIÓN MALOLÁCTICA Y 15 MESES EN BARRICAS DE SEGUNDO VINO DE 500 L. 3.890 BOTELLAS. 42,50 €.

97 Excelente equilibrio, fresco. Nariz algo cerrada de inicio, con marcado carácter mineral (tierra fresca, grafito), tonos de frutillos, tinta y una nota de roble. Fluido y consistente, con nervio, taninos finos, sabroso, amplio, expresivo, elegante.

CAMINO LEZA '17

BODEGAS LUIS CAÑAS.
TEMPRANILLO (MAYORITARIA) Y VIURA. VIÑA DE 1965, A 532 M S/M.; FERMENTACIÓN MALOLÁCTICA Y 13 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 400 Y 500 L. 1.185 BOTELLAS. 53 €.

96 Consistente, con noble fuerza. Nariz concentrada, profunda; recuerdos vivos de frutos de ribazo, notas minerales (hierro) y de tinta, apuntes de té y florales. Con cuerpo y nervio, estructurado, taninos firmes, sabroso, expresivo.

VIÑA CHELUS '17

BODEGAS AMAREN.
TEMPRANILLO (MAYORITARIA), GRACIANO, GARNACHA, VIURA Y MALVASÍA. VIÑA FORMADA POR CUATRO PEQUEÑAS PARCELAS PLANTADAS EN 1920, 1945, 1950 Y 1972, A 525 M S/M.; FERMENTADO EN DEPÓSITOS DE HORMIGÓN; MALOLÁCTICA Y 17 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS DE 500 L. 1.678 BOTELLAS. 49 €.

96 Fino, rico en matices. Discreto en cuanto a potencia aromática pero con mucho carácter y muchos matices bien ensamblados; base de fruta fresca, toques de tabaco, monte bajo y cedro. Cuerpo medio-alto, centro sólido, fresco, sabroso.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

EMPUJE JUVENIL

Jon Cañas tiene buenos argumentos, con un amplio viñedo y una bodega dotada de todo lo que demanda la enología actual, incluida la conservación de los viejos tanques de hormigón que fueron de la antigua cooperativa pero también los modernos depósitos ovoides y el equipamiento más sofisticado. No obstante, sus referencias a las formas de hacer ancestrales son constantes: "Quiero reivindicar lo mejor de la tradición, la sabiduría de mi abuelo. Él era cosechero y todo se sustentaba en el trabajo en la viña. Yo quiero seguir sus pasos y hacer vinos que tengan el carácter de las viñas".

La familia Cañas cuenta con 160 hectáreas de viñedo propio o gestionadas directamente mediante contratos de arrendamiento a largo plazo; además, otras 250 hectáreas de proveedores "que trabajan sus viñas pero de acuerdo con los criterios que marcamos nosotros en el equipo técnico, en el que estamos Rubén Jiménez, que es el director de viticultura, Fidel Fernández, el enólogo, mi padre y yo. Son más de 400 hectáreas repartidas en 1.125 parcelas, con una edad media de unos 45 años y situadas sobre todo en Villabuena, Samaniego, Leza, Navaridas y las zonas altas de Baños de Ebro, aunque también tenemos en Labastida, San Vicente, Ábalos y Elciego".

Todo un complejo damero de viñas con el que lidia Rubén Jiménez, cómplice de Jon por su afinidad generacional y de filosofía de trabajo. Se incorporó a Amaren en 2016 después de trabajar y asesorar a varias bodegas de Rioja y Ribera del Duero y colaborar con la toledana Bodegas Más Que Vinos.

"Al principio fue un reto –dice Rubén–, sobre todo para localizar las parcelas. Cuando tocaba podar, cavar o cualquier labor no estaba del todo seguro de estar trabajando nuestras parcelas o las del vecino...".

Para entonces ya estaba hecha la clasificación de las viñas. De acuerdo a distintos criterios de edad, altitud, orientación, variedades y cultivo, se destinaron a Bodegas Amaren unas 90 hectáreas de viñedo, 35 de más de

Viña Chelus.

CARRAQUINTANA '17

BODEGAS AMAREN.
TEMPRANILLO (MAYORITARIA), GARNACHA, GRACIANO Y MALVASÍA; FORMADA POR TRES PEQUEÑAS PARCELAS PLANTADAS EN 1930, 1940 Y 1962 A 570 M S/M.; FERMENTADO EN DEPÓSITOS DE HORMIGÓN; MALOLÁCTICA Y 14 MESES EN BARRICAS DE ROBLE FRANCÉS.
2.428 BOTELLAS. 51 €.

95 Carácter atlántico, muy fino. En la nariz dominan recuerdos de frutas rojas frescas y frutillos silvestres (zarzamora), notas balsámicas y un singular recuerdo anisado. Equilibrado, fresco y fluido, taninos amables, amplio, vivo.

EL CRISTO DE SAMANIEGO '17

BODEGAS AMAREN.
TEMPRANILLO (MAYORITARIA), GARNACHA, VIURA Y MALVASÍA. VIÑA PLANTADA EN 1980 A 625 M S/M; FERMENTACIÓN ALCOHÓLICA EN HORMIGÓN; MALOLÁCTICA Y CRIANZA DE 14 MESES EN BARRICAS DE 225 Y 500 L.
2.922 BOTELLAS. 32 €.

95 Perfil de vino de guarda, con casta y mucho futuro. Nariz concentrada, bien definidos rasgos de frutillos negros, minerales, de especias negras y monte bajo. Consistente, estructurado, con cuerpo y nervio, sabroso, expresivo, largo.

EL REGOLLAR DE AMAREN '16

BODEGAS AMAREN.
TEMPRANILLO (MAYORITARIA), GRACIANO, GARNACHA, VIURA Y MALVASÍA. VIÑA DE 1929, A 526 M S/M.; MALOLÁCTICA Y 19 MESES EN BARRICAS DE 225 Y 500 L.
2.164 BOTELLAS. 65 €.

93 Expresivo, con futuro, conjuga fluidez, frescura y consistencia. Aromas frutales (frutos negros) y minerales, discreta presencia de madera, especias, monte bajo. Estructurado en cuerpo medio, fresco, buen relieve tánico, sabroso.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

60 años y el resto de entre 35 y 60, situadas en Samaniego y zonas altas de Villabuena y Leza. Armas para Jon Cañas, que enseguida se lanzó al terreno de los vinos de finca.

VIÑEDOS SINGULARES

"Conocemos las viñas y ese conocimiento ya se aplicó hace 25 años en el reserva Amaren 60. Se sigue haciendo con las uvas de las mismas parcelas desde la primera cosecha; son viñas de una edad superior a 60 años, poseer un tempranillo que alcance una maduración perfecta, en la que a un tanino poderoso, redondo y maduro, se una un frescor y acidez que permita al vino envejecer a la perfección.
Desde luego, no todas las parcelas dan la singularidad que exigimos para viñedos singulares, pero podríamos haber hecho más vinos".
Se detecta en Jon un puntito de espíritu competitivo frente a su padre, del que tal vez haya nacido el lanzamiento de cuatro Amaren de viñedos singulares frente a los dos (uno aún en la fase previa a su lanzamiento) de Bodegas Luis Cañas. Seis vinos de viñedos singulares que convierten a los Cañas en campeones de esa nueva categoría.
"Tres de los once primeros viñedos calificados como singulares eran nuestros –proclama Juan Luis Cañas–. Tuvimos que espabilar para registrarlos porque vimos que otros se iban a apropiar de nuestros topónimos.
Y pudimos hacerlo porque ya teníamos las viñas identificadas y clasificadas".
Jon Cañas remacha: "Queremos que sean distintos, que se distingan unos de otros y expresen lo que dan las parcelas, con sus peculiaridades en cuanto a situación y demás pero también con lo que buscaban los viticultores que las plantaron cuando pusieron distintas uvas. Tenemos una biodiversidad impresionante, no sólo en cuanto a variedades de uva, que hay algunas que no hemos identificado todavía, sino también en cuanto a clones de las variedades. Tenemos muchos tempranillos y hemos puesto en marcha planes de investigación con todo ello".
Fruto de eso ha sido la ráfaga de cuatro vinos calificados como de viñedos singulares en Bodegas Amaren, El Regollar de Amaren, Carraquintana, El Cristo de Samaniego y Viña Chelus, a los que se unen los dos de Bodegas Luis Cañas, El Palacio, en la calle desde final de 2020, y Camino Leza, que está en la línea de salida. Seis nuevas etiquetas, que forman con sus antecesores, Hiru 3 Racimos, Reserva de Familia y Amaren 60 la colección de vinos top de la familia. Los seis nuevos vinos son de las cosechas '16 y '17, lo que viene a corroborar la frase lapidaria de Jon Cañas: "Aquí nada se improvisa". ■

LA MADRE DE TODOS LOS TEMPRANILLO

En las más de mil parcelas de viña que nutren a las dos bodegas de la familia Cañas en Rioja, todas en la margen izquierda del Ebro y con preferencia por la viña vieja y la cota elevada, hay toda una colección de variables vitícolas: altitudes y orientaciones, suelos, edades, podas y cultivos, con muchas variedades y clones con frecuencia mezclados más allá de la fórmula clásica del blanco en cabecera y el tinto en el resto de la viña.

La familia Cañas está llevando a cabo distintos estudios en sus viñas y planea realizar plantaciones con esa diversidad de clones y cepas. En uno de ellos, realizado desde 2016 en colaboración con el Instituto de Ciencias de la Vid y el Vino de Logroño, han localizado distintas cepas que se plantaban en la región antes de la filoxera (44 catalogaba García de los Salmones en 1912) y que se daban prácticamente por desaparecidas. Entre ellas, un auténtico tesoro ampelográfico: 37 cepas, diseminadas en veinte viejas viñas, de la variedad Benedicto, considerada la madre del Tempranillo y que muestra para el equipo de las bodegas "un enorme potencial vitícola y enológico. Se va a reproducir pero ya hemos elaborado 17 botellas", dice Jon Cañas.

Benedicto.

Además, se han identificado un gran número de variedades, algunas frecuentes en otras regiones, como Bobal, Mencía, Monastrell, Palomino, Parellada, Verdejo o Xarel·lo entre otras españolas y las foráneas Malbec, Cabernet Sauvignon, Petit Bouschet o Grand Noir; otras que se pueden considerar raras, como Garró, Castellana Blanca, Aramón o Morate, y otras que no han podido ser identificadas.
La diversidad se multiplica por la riqueza clonal; hasta ahora han identificado 167 biotipos de Tempranillo, 53 de Graciano, 34 de Garnacha, 24 de Viura, 21 de Malvasía, 14 de Bobal y 5 de Calagraño.
Con ellas han elaborado varios vinos experimentales y el proyecto es testar el potencial vitícola, y enológico de las distintas variedades y su aptitud para afrontar retos como la sequía y otras adversidades derivadas del cambio climático.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

#SOMOSVINO

¿Conoces la importancia del sector vitivinícola en nuestro país?

Desde la Organización Interprofesional del Vino de España (OIVE) creemos que ha llegado la hora de reivindicar lo que SOMOS y dar las claves del sector vitivinícola en España. Porque somos trabajo, somos fijación de territorio, somos dieta mediterránea, somos emprendimiento, somos internacionalización, somos sostenibilidad… #SomosVino

El sector vitivinícola tiene una gran importancia en nuestro país debido a su valor económico, social, cultural y medioambiental. Y es que el vino genera casi 24 mil millones de euros anuales, lo que representa un 2,2% del PIB en España, y crea de forma directa e indirecta 427.000 empleos, que supondría un 2,4% del total de empleos del país. No cabe duda de que el sector vitivinícola se ha ido adaptado a una producción más respetuosa con el medio ambiente haciendo frente a los retos del cambio climático

El sector vitivinícola español, respetuoso con el medio ambiente

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

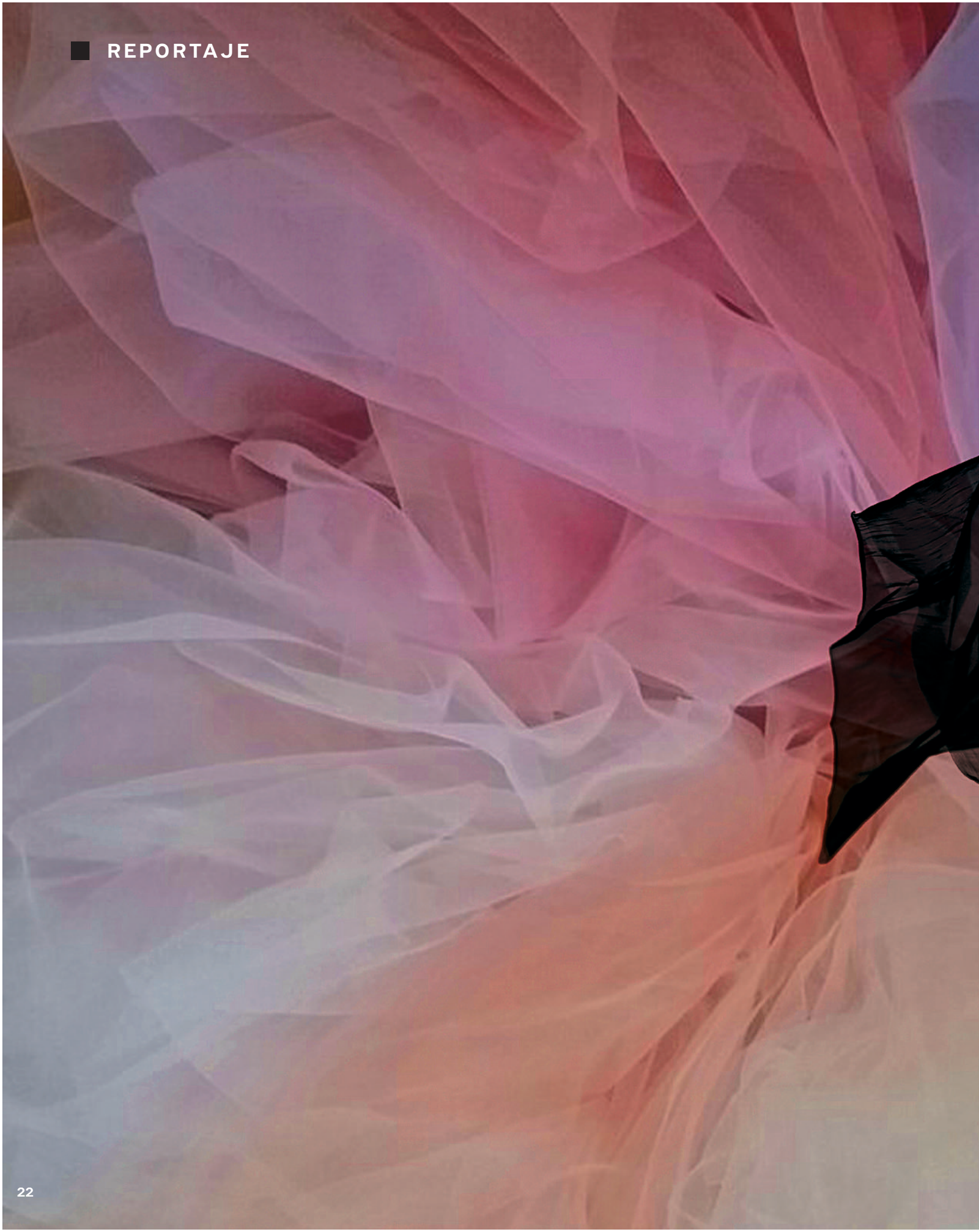
- La propia naturaleza y características de la actividad vitivinícola la hacen especialmente sensible al cuidado y respeto del entorno en el que se desarrolla. Así, el sector vitivinícola español contribuye a luchar contra el cambio climático, en línea con los objetivos de la Política Agrícola Común de la UE y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
- Las empresas productoras de vino españolas están haciendo frente a los retos en materia de sostenibilidad tanto a nivel medioambiental (gestión del agua, gestión energética, etc.), gestión social (consumo responsable) y modelo de negocio.
- 33 bodegas españolas disponen del certificado Wineries for Climate Protection (WfCP), sello creado por la Federación Española del Vino y que refleja el compromiso del sector con la sostenibilidad medioambiental.

- El sector vitivinícola cuenta con más de 120.800 hectáreas de viñedo ecológico para vinificación, que representa un 13,1% de la superficie total de viñedo de España. Somos el país con mayor extensión de viñedo ecológico del mundo
- El número de elaboradores de vino ecológico ha registrado una evolución positiva en España, con un crecimiento acumulado de casi el 70% entre 2012 y 2018.

En definitiva, el sector vitivinícola español está comprometido con el medio ambiente, introduciendo soluciones innovadoras y mejoras en I+D+i para mitigar los efectos del cambio climático. Un esfuerzo que se traduce en una inversión anual de más de 570 millones de euros.

Más información en el informe sobre "IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DEL SECTOR VITIVINÍCOLA EN ESPAÑA":
https://www.interprofesionaldelvino.es/publicaciones

Interprofesional del VINO DE ESPAÑA



CRIANZAS BIOLÓGICAS

LA DANZA DE LOS SIETE VELOS... DE FLOR

TEXTO: PAZ IVISON
FOTOS: CEDIDAS POR LAS BODEGAS

VAMOS A DAR UNOS LIGEROS PASOS DE DANZA POR LOS DIVERSOS VINOS CON CRIANZA BAJO VELO DE FLOR QUE ENCONTRAMOS EN NUESTRO PAÍS, Y EN PARTE DE EUROPA, MÁS ALLÁ DE LOS EXCELENTES GENEROSOS ANDALUCES. LAS UVAS QUE LOS CONFORMAN SON MUY DIVERSAS, TANTO BLANCAS COMO TINTAS. SORPRENDE LA CANTIDAD DE VELOS QUE DANZAN POR NUESTROS TERRITORIOS.

El imperio más conocido de las levaduras *Saccharomyces cerevisiae* es sin duda Andalucía con sus vinos de Jerez y de Montilla-Moriles. Probablemente estas levaduras, y sus diversas parientas, también se generaban en otros vinos de otras regiones vinícolas españolas y extranjeras desde tiempos remotos, pero tampoco se conocía su naturaleza. Al menos en Jerez, se confundían con el *micoderma vini,* que producía efectos negativos en el vino y, a finales del siglo XVIII y principios del XIX, los bodegueros y capataces de la zona consideraban que la flor era una enfermedad del vino.

Fueron cambiando de opinión poco a poco –por puro conocimiento empírico– y vieron que estos velos de levaduras resultaban favorables para los vinos finos de Jerez y El Puerto y las manzanillas de Sanlúcar. No era algo de lo que presumir pero lo cierto es que ese velo de levaduras mantenía a los vinos muy pálidos y les dotaba de unos matices singulares que resultaban muy apreciados.

Al parecer, fue al final del siglo XIX, más o menos sobre 1870, cuando empezaron a llegar al marcado oficialmente los primeros finos de Jerez. Las investigaciones sobre estas levaduras ya empezaban a arrojar luz sobre la *enfermedad* y… "fue más o menos en 1930 cuando casi simultáneamente, científicos rusos y españoles caracterizaron la naturaleza de los velos de flor de los vinos de Jerez y Sanlúcar", según palabras del historiador especializado en los vinos de Jerez Maldonado Rosso.

FLOR DE CASTILLA

Supongo que en las zonas donde los velos de flor crecían espontáneamente se investigarían las causas y motivos de tal aparición como hemos visto que se hizo en Jerez. Lo ignoro, pero no dejaría de sorprender que en la castellanísima comarca de Rueda, tierras vallisoletanas mayoritariamente, tan lejos del mar, del poniente, del océano y de la tierra albariza, surgieran esos velos de flor de forma totalmente involuntaria y espontánea.

Desde tiempos remotos nos encontramos con ruedas pálidos y dorados, vinos muy solicitados en su día hasta que a partir de los años setenta se pasaron de moda y cayeron casi en el olvido. Fue entonces cuando comenzó el ascenso triunfal e imparable de los vinos blancos tranquilos de Verdejo y Sauvignon Blanc sin crianzas biológicas ni oxidativas de ninguna clase. Frescos, frutales, muy aromáticos, mayoritariamente sin crianza.

Comenzó la decadencia absoluta de la uva Palomino en estas latitudes castellanas (actualmente está prohibido plantarla) donde compartía con la Verdejo autóctona los éxitos de aquellos pálidos de crianza biológica y los dorados de larga crianza oxidativa y sistema de criaderas y soleras o enranciados en damajuanas de vidrio a la intemperie.

VELOS FRANCESES, HÚNGAROS, ITALIANOS…

Los velos de flor también *danzaban* por tierras extranjeras desde tiempos remotos. Los vins jaunes del Jura, entre Francia, Suiza y Alemania, elaborados con uva blanca Savignin (que nada tiene que ver con la Sauvignon), tienen que permanecer en barricas, no llenas del todo para que aparezca el velo de flor, seis años y tres meses, ni un día más ni uno menos, y quietecitos, sin moverse de la barrica. Completamente estáticos. Todos se comercializan en un mismo tipo de botella llamada *clavelin* que tiene una curiosa capacidad, exactamente 62 centilitros, justo lo que queda de un litro de vino tras las mermas en esos 75 meses. Y se venden bien caros.

Los *tokaji szamorodni* secos de Hungría se elaboran con la uva llamada Furmint y envejecen en barriles que no se

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

llenan del todo para permitir que un velo de levaduras se forme en el vino de manera natural. Eran muy afamados antes que les comieran el terreno los famosos vinos dulces de podredumbre noble y de vendimias muy tardías. Al parecer, en las bodegas subterráneas húngaras existe un hongo especial que ayuda mucho a que se forme el velo de flor. Son vinos que permanecen seis años en madera, secos, de color amarillo con típico perfume de nuez, avellanas y almendras tostadas, especialmente largos en boca. Excelente aperitivo.

Los *vernaccia di Oristano* son vinos que pertenecen a una denominación de origen de Cerdeña (Italia). Uno de sus tipos se elabora utilizando un sistema de solera mezclando vino nuevo que se agrega a las barricas en la parte superior de la solera y luego se mezcla gradualmente en barricas de vino de otras cosechas. Esto significa que en una sola botella de vino de Vernaccia di Oristano puede haber mezclas de vinos de varias décadas de cosechas. Se elaboran en un pequeño pueblo de Cerdeña llamado Oristano con la uva llamada Vernaccia, y bajo velo de flor.

Es muy probable que todos estos vinos con velos de flor, tanto europeos como castellanos, valencianos, manchegos... empezaran a vivir sus momentos de gloria gracias al boom que los vinos de Jerez viven desde hace unos años. Al menos entre los grandes prescriptores, periodistas, sumilleres, restaurantes de estrellas, etcétera. Porque no creo que sea al revés. Bueno, también hay que considerar que yo soy jerezana.

Cooperativa Cuatro Rayas.

LOS VELOS DE CASTILLA Y LEÓN

En España los vinos con velo de flor más conocidos aparte de los jereces y montilla, o al menos que más suenan entre el gran público, son los ruedas clásicos, los pálidos y dorados. Estos últimos han pasado una etapa de crianza biológica y luego una oxidativa. Salvando las muchas distancias, equivaldrían a unos amontillados.

Actualmente están viviendo un resurgimiento y hay nuevas bodegas que apuestan claramente por ellos. Pero también hay firmas tradicionales en la zona que nunca dejaron de elaborarlos, a pesar de que se pasaron de moda, como es el caso de la cooperativa Cuatro Rayas, fundada en el año 1935, en La Seca (Valladolid). Su marca 61 Dorado data del año 1950 nada menos. Se elabora en botas jerezanas llenas a un sexto de su capacidad, en crianza biológica y sistemas de criaderas y soleras. En su última fase se produce la crianza oxidativa. Las uvas son 75 por ciento Verdejo y 25 por ciento Palomino.

Entre los nuevos *ruedas viejos* destacan bodegas de muy reciente creación dirigidas por jóvenes profesionales que han apostado por echar la vista atrás y recuperar elaboraciones tradicionales. Es el caso de Beatriz Herranz, agrónoma y enóloga que empezó a trabajar las viñas heredadas de su abuelo en 2008 y en el

paraje de Cantarranas, famoso por la calidad de sus viñedos. Creó la bodega El Barco del Corneta, junto a su socio Félix Crespo. Su vino llamado Las Envidias es un cien por cien Palomino ecológico de viñedos de más de cien años plantados en pie franco, que mima con absoluta dedicación, cuidándolos como reliquias. El vino es siempre de añada y con una crianza de doce meses en barrica jerezana bajo velo de flor

CONEXIÓN SEGOVIA-EL PUERTO

Otro claro exponente de los velos de flor por tierras castellanas, esta vez segovianas, lo encontramos en la bodega de Esmeralda García. Su propietaria también lo es, junto a su pareja, de Pagos de Nona,

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

61 Dorado.

61 Dorado en rama.

Las Envidias.

en El Bierzo. Ella es técnico superior de análisis especialidad en Microbiología, Enología y Viticultura, y también apostó por las viñas de uva Verdejo más que centenarias heredadas de sus abuelos en Santiuste de San Juan Bautista (Segovia). Con un alma gaditana por parte de su abuela paterna y recordando los dedalitos de vino fino y quina que ella le daba de niña, decidió hacer una pequeña producción en botas jerezanas, una de ellas llegada directamente desde la bodega de Gutiérrez Colosía, en El Puerto de Santa María.

Elabora bajo los auspicios de la *naturalidad* (vinos naturales) dos vinos en ánforas. Uno Michiko, a partir de uvas del paraje Carrascal que pasa tras la fermentación en ánforas a la bota jerezana de 500 litros donde permanece un año bajo velo de flor. Y su otro vino de crianza biológica, Michika, con uvas de otro paraje, también con fermentación, siempre con levaduras autóctonas, en ánforas y posterior crianza bajo velo de flor durante un año en pequeñas barricas de fino portuense de 125 litros.

Aún en tierras castellanas, Ismael Gozalo es un vitinivicultor de absoluta referencia en Rueda, concretamente en Nieva y en la prestigiosa bodega Ossian, de la que ya no forma parte al haber sido adquirida por el Grupo Alma Carraovejas. Ahora mismo no tiene en el mercado ninguna crianza biológica ni oxidativa pero, según él mismo me comunica, sacará al mercado a lo largo de este año un vino de crianza oxidativa de la añada del 2010 para conmemorar su 50 cumpleaños, que coincide con el aniversario de la bodega. Se llamará Evo-Luci-On, como una película de Almodóvar.

También tiene vinos en crianza biológica en barricas en los que el velo se mantiene todo el año pero no los comercializa. Me recuerda asimismo que en Rueda tradicionalmente lo que se vendían eran vinos del año fermentados en tinajas y para su consumo joven. Pero dependiendo de cuando los compraran, el vino iba cambiando. Llegado mayo, salía una flor que no gustaba a los parroquianos. De modo que con esas tinajas de vino hacían dos cosas. O bien las metían en damajuanas y las llevaban al patio y al sol –los clásicos vinos dorados de Rueda que desaparecieron del mercado en los años ochenta, y que ahora vuelven a salir a escena– o bien los metían en barricas grandes de madera y seguían criando su flor, que se mantienen todo el año, según sus palabras.

Ismael Gozalo.

Sin lugar a dudas en esta comarca castellana hay bastantes más referencias actualmente de vinos bajo crianza biológica o/y oxidativa. Estas referencias son una pequeña muestra. No están todas las que son, pero sí son todas las que están.

LAS FLORES VALENCIANAS

Razón tiene el himno de Valencia: "... es la tierra de las flores..." entre las que podríamos incluir figuradamente las que conforman los velos de bastantes de sus vinos de crianza biológica. En parte de la región, concretamente en la provincia de Alicante, es donde más flores de este tipo encontramos. Por ejemplo, los de Pepe Mendoza Casa Agrícola, el proyecto personal de Pepe Mendoza, que fue durante 25 años el enólogo de la bodega familiar Enrique Mendoza.

Elabora un blanco de uva Moscatel y Merseguera, Casa Agrícola Velo Flor Ánfora, envejecido en ánfora durante seis meses. A partir del tercer mes aparece de forma espontánea el velo de flor. Sin adición de levaduras, sin decantación, ni clarificación, el vino pasa directamente del ánfora a la botella. También un tinto de Giró (Garnacha) criado y afinado seis meses en tinajas de Juan Padilla, maestro

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

Michiko.

Tío Raimundo.

Mélangé Bajo Velo.

tinajero por excelencia. Del tercer al sexto mes aparece velo de flor de forma espontánea. Los dos son de añada.

También de tierras alicantinas y procedente de la otra gran familia vinatera, los Gutiérrez de la Vega, encontramos a Tío Raimundo en su última añada, la '16 y comercializado en rama. Elaborado con uvas Moscatel Romano procedentes de la Marina Alta. Fermentado en barrica de roble americano de 225 litros bajo velo de flor y con una crianza de tres años y medio.

Según palabras de Violeta Gutiérrez de la Vega, enóloga e hija de Felipe, "la Moscatel crea de forma natural y de inmediato un velo de flor más que apreciable. Cuando mis padres empezaron a elaborar los primeros moscateles secos, allá por los años ochenta, muchas veces aparecía el velo en la superficie del depósito pero la idea era hacer moscatel seco sin velo. Por fin, en el año 2013 decidimos embotellar moscatel bajo velo de flor".

DANZA EN LA MANCHA

Sigo el ritmo de la danza de los velos, y me acuerdo de La Mancha Alta, concretamente de Villanueva de Alcardete, al sureste de la provincia de Toledo. Allí podemos encontrar a Jesús María Recuero, enólogo, hijo, nieto y bisnieto de viticultores. Desde 1873 su familia ha trabajado viñas antiguas de variedades muy locales algunas de ellas prácticamente desaparecidas. Además, desarrolla un proyecto vinícola en tierras de Cáceres, en la Sierra de Gata y le entusiasma mezclar uvas de

estas dos zonas, de manera "irreverente" y sin corsés burocráticos. Uvas toledanas y uvas extremeñas y además bajo velo de flor. ¿Quién da más?

Elabora un interesante vino blanco muy apropiadamente bautizado con el nombre de Mélangé 2016 Bajo Velo, por supuesto sin denominación de origen. Es un vino natural y de añada. Un blanco *mestizo* y elaborado con uvas procedentes de viñedos históricos de la variedad Ojo de Liebre de la Sierra de Gata (Villamiel. Cáceres) y Malvar de los antiguos territorios de Guzquía, la Mancha Alta toledana. Vinificadas ambas uvas por separado en tanques de hormigón, sobre lías durante cuatro meses, y ensambladas para su posterior larga crianza bajo velo en depósito de acero inoxidable de 1.500 litros. La saca que está en el mercado, de marzo de 2019, corresponde a un tercio del depósito.

'FINOS' DE LA SIERRA DE GATA

El propio Jesús me comenta que tradicionalmente las familias que tenían viñedos en la sierra de Gata, elaboraban vino en tinajas de barro para consumo propio, para el pago de salarios a sus trabajadores, para vender a tabernas o particulares... Las parcelas de viñedos eran pequeñas, situadas en laderas de orientación sur y en forma de anfiteatro, imposibles de mecanizar y cercadas por muros de granito azul (tipo *clos*).

Los vinos desarrollaban espontáneamente un velo de flor bastante espeso en la superficie al ir extrayéndose vino por la tornera de la tinaja. En lugar de retirarlo, se mantenía para preservar el vino, conjugando la crianza biológica de las levaduras presentes en el ambiente con la peculiaridad de su micro oxigenación en barro. Los vinos, procedentes de la mezcla de uvas tintas y blancas, se vendían a granel, generalmente en garrafas de una arroba o cántara.

"Probablemente los llamados finos de la sierra de Gata eran los procedentes del mosto yema o flor ya que a los que se extraían posteriormente les llamaban vinos de pie y no se vendían en las buenas tabernas. Hemos oído hablar a los paisanos de la sierra de Gata que en los años

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

Joyuelo Velo.

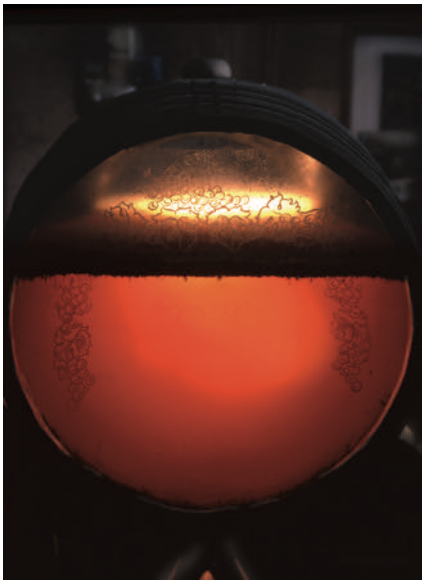
Eulogio Pomares Crianza Oxidativa.

Quinta da Muradella Treixadura Bajo Velo.

ochenta del siglo pasado se pagaba entre 8.000 y 10.000 pesetas la cántara; a veces se subastaban partidas o tinajas que alcanzaban hasta el doble de este precio", añade Jesús Recuero, que con su curioso y original Mélangé Bajo Velo'16 rinde de alguna manera cierto homenaje a esos vinos tradicionales desaparecidos.

VELOS DE GREDOS

Gredos es una comarca vitivinícola en la que convergen una buena cantidad de jóvenes y revolucionarios enólogos que están haciendo de este bello paraje una zona de referencia especialmente interesante. No podían faltar experimentos y realidades bajo velo de flor como los de



Rubén Díaz, propietario de la bodega Viñadores de Gredos, en Cebreros (Ávila). Viticultor de vértigo y absolutamente orgánico trabaja viñedos a mucha altura en estos hermosos parajes.

Uno de sus vinos, el llamado Fiorel.la, es un blanco de crianza biológica elaborado con Albillo Real de viñas de 70 años –cuando los pájaros no se las comen, como él mismo dice–, fermentado cinco días con sus hollejos y luego envejecido bajo flor en acero inoxidable durante más de 18 meses. Hay años en los que se mezcla con la Chasselas, y otros en los que se elabora sólo con Chasselas, como es el caso de la añada más reciente, por la falta de Albillo o de acidez de la misma. También elabora Garnacha de crianza oxidativa que en su día tuvo su velo de flor.

Mirando a Gredos desde el otro lado, el de la provincia de Madrid, encontramos otro blanco de crianza biológica en la bodega Cristo del Humilladero, en Cadalso de los Vidrios. Una cooperativa creada hace más de 50 años que desde un tiempo a esta parte se ha convertido en un laboratorio de ideas. En una especie de garaje para desarrollar elaboraciones especiales. Como el Joyuelo Velo '18, de viejas viñas de Albillo, fermentado en depósitos de cemento y criado poco más de un año bajo velo de flor.

LA FLOR LLEGA HASTA GALICIA

De Gredos a Galicia. Hace algunos años ya que el inquieto Eulogio Pomares, de Bodegas Zárate, sorprendió con su albariño monovarietal Crianza Oxidativa '11, elaborado con el fruto de una parcela de media hectárea cosechado tardíamente para elaborar un dulce y ya ven, se quedó seco y apareció un ligero velo de flor.

Años antes, en 2009, la muy gallega Dona Branca (o Doña Blanca o Moza Fresca...) ya se había puesto un velo. Y en tierras orensanas, concretamente en Verin. Lo consiguió José Luis Mateo, un gran cosechero que lleva años recuperando y trabajando viejas variedades autóctonas por las escarpadas laderas que rodean Verín. Aquella añada del 2009 con crianza biológica fue la primera y probando, probando, decidió que la uva Treixadura, por su mayor acidez, podría ser mágica para sostener un velo de flor y superar incluso a su hermana, dando un resultado más gastronómico y con una acidez más equilibrada.

Así apareció en el mercado su Quinta da Muradella Treixadura Bajo Velo '13, toda una declaración de amor a la crianza biológica –se empeñan a veces en llamarla oxidativa–, con un velo de flor que nació espontáneamente y que, tras una sabia combinación de crianza en fudre, barrica y depósito durante doce meses, se mantuvo bien colocado.

Sin duda, bailar con las levaduras la danza de los velos es tendencia. El arte de hacer de un defecto una gran virtud. Y como hemos podido comprobar en estas referencias apuntadas, las *danzarinas* de los velos son más de siete y con muchos matices. ■

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

PACTO CON LA EXCELENCIA

EL PASADO 2020 IBAN A CELEBRAR EL 150 ANIVERSARIO DEL ORIGEN CONTRASTADO DE LA ACTIVIDAD VITIVINÍCOLA FAMILIAR. UNA CELEBRACIÓN QUE HAN DECIDIDO APLAZAR A ESTE AÑO PARA HACERLA CON EL BOMBO QUE MERECE UN TRAYECTO QUE PARTÍA DE MODESTOS COSECHEROS Y HA DESEMBOCADO EN UNO DE LOS GRUPOS MÁS BRILLANTES DEL PANORAMA VINÍCOLA PATRIO. LOS EGUREN: UNA DINASTÍA EN LA QUE CADA GENERACIÓN HA APORTADO UN NUEVO IMPULSO EN UN SÓLIDO PACTO CON LA EXCELENCIA.

TEXTO: ENRIQUE CALDUCH

FOTOS: CEDIDAS POR BODEGAS Y VIÑEDOS SIERRA CANTABRIA

Amancio, Finca el Bosque, El Puntido, La Nieta, Sierra Cantabria Mágico, San Vicente, Teso La Monja, Alabaster, Victorino... Son nombres ya míticos aupados al pódium de los mejores vinos de España. Y hay más que ya sería enojoso añadir, aunque se podría recordar que los vinos Numanthia, y Termanthia, también salieron de su paleta. Esto no puede ser una casualidad. Tiene que haber una filosofía o un método de trabajo para este rosario de éxitos. O tal vez no, simplemente que estamos delante de un equipo formidable: la familia Eguren, en donde cada uno es un lince en desarrollar su misión.

El clan está encabezado por el patriarca, Guillermo, especialista en viñedos, tierras y el trabajo en el campo, que a sus 87 años sigue al pie del cañón todos los días. Junto a él sus dos hijos, Marcos, el mayor, uno de los mejores enólogos del país, o del mundo, si se quiere; y Miguel, el segundo, ingeniero agrónomo, también enólogo y que dejó su consultoría en Madrid para ponerse al frente de la parte empresarial de la familia. Llevan cuatro bodegas distintas en Rioja, otra en Toro, además de una firma de vinos de la tierra, que se llama Dominio de Eguren.

Comenta Miguel Eguren que eligieron la fecha de 1870 como el nacimiento de la empresa familiar, por varios motivos: porque fue el año en que nació su bisabuelo Amancio, y porque poseen documentación específica de derechos de propiedad y de la existencia de viñedos y bodega ya en aquella fecha.

Se podían haber ido más lejos, si quisieran, porque también hay constancia de que el padre de Amancio, Trifón Eguren, compartía el oficio de chocolatero con el de viticultor. Toda la familia procede del pueblecito riojano de San Vicente de la Sonsierra, una localidad bonita, con su fortaleza e iglesia metida entre medias de la Rioja Alavesa.

HISTORIA DE RESISTENCIA

Una curiosidad histórica porque San Vicente perteneció al Reino de Navarra durante siglos, frontera con Castilla. Un pueblo que ahora es más famoso por sus vinos y bodegas, en lo que los Eguren han tenido mucho que ver, que por lo que ha sido siempre, que es su curiosa procesión de los "picados" que realizan en Semana Santa. Hombres del pueblo, perfectamente anónimos tras sus hábitos y capirotes blancos, con parte de la espalda al aire, se "disciplinan" que dicen, arreándose una montaña de latigazos con cuerdas de algodón. Pone los pelos de punta y la espalda con un hematoma tal, que hay que pincharlo con unos cristalitos para que sangre y baje la hinchazón. Los Eguren declaran que no se han "disciplinado" nunca, pero siempre ha tenido dudas el periodista malicioso.

El caso es que Amancio heredó una serie de parcelas de viña, aquí y allá, que en conjunto representaban unas diez hectáreas, lo cual no era baladí; y, aunque no eran ricos, tampoco eran pobres de solemnidad. Eso sí, estuvieron a punto de serlo por las vicisitudes de la época. La filoxera en Francia fue una enorme oportunidad para los bodegueros y viticultores riojanos, que ganaron buen dinero e incluso ampliaron sus tierras. Pero cuando los franceses se recuperaron, cerraron el grifo, allá por 1890, con poderosos aranceles.

Amancio Eguren.

TODA LA FAMILIA PROCEDE DEL PUEBLECITO RIOJANO DE SAN VICENTE DE LA SONSIERRA, UNA LOCALIDAD BONITA, CON SU FORTALEZA E IGLESIA METIDA ENTRE MEDIAS DE LA RIOJA ALAVESA.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

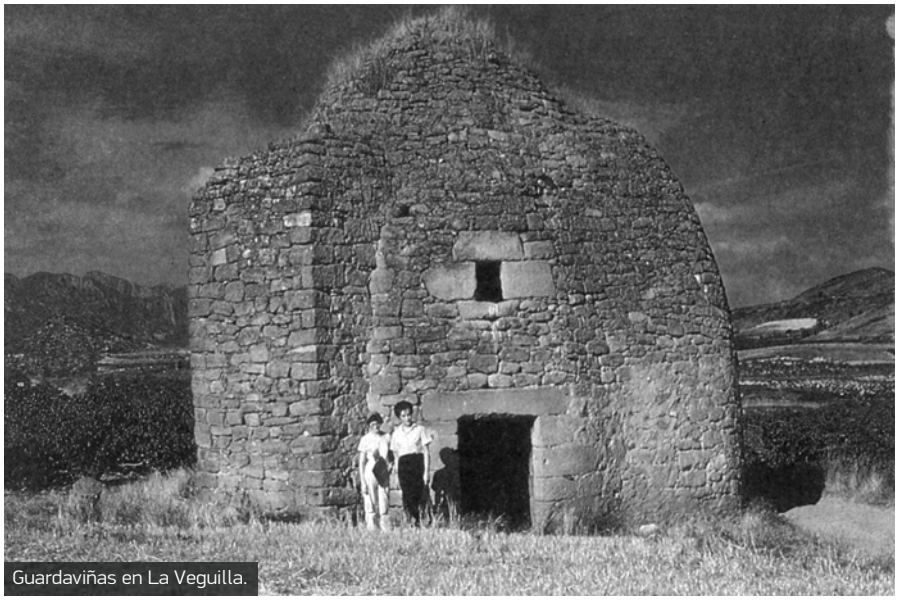
Esto fue un freno, pero la debacle llegó nueve años después cuando la filoxera entró en Rioja, y acabó con la mayoría de los viñedos. Un porcentaje de viticultores de todos los pueblos de la zona tuvieron que emigrar. Amancio resistió, y era difícil porque, aunque ya se conocía la solución del portainjerto americano, hubo que aprender a injertar, traer el adecuado; y luego, si todo salía bien, esperar unos años hasta que la cepa diera un fruto en condiciones para poder hacer un buen vino. Pero aguantó, porque resistir es vencer, y porque el vino históricamente ha sido una riqueza en esa tierra, y lo sabían.

LA PREMONICIÓN DE GALDÓS

Es curioso, porque este año pasado que se conmemoraba el centenario del nacimiento de Benito Pérez Galdós, mucha gente se ha lanzado a leer o releer los Episodios Nacionales, y algunos aficionados al vino se han acordado inmediatamente de los Eguren. En la tercera serie, el protagonista, Fernando Calpena, es trasladado herido a la hacienda de Demetria, que dirige un mayorazgo poderoso junto a Laguardia, y donde la mayor riqueza procedía del vino, concretamente de los excelentes viñedos que tenía en Páganos, que es precisamente el nombre de la gran bodega de los Eguren en Rioja Alavesa, y que se llama Viñedos de Páganos. Galdós sitúa la narración en 1836, durante la Primera Guerra Carlista, que por cierto se libraba por la zona. Lo fecha en 1898, el año de la pérdida de las colonias, y uno antes de la llegada de la filoxera.

EL CLAN ESTÁ ENCABEZADO POR EL PATRIARCA, GUILLERMO, ESPECIALISTA EN VIÑEDOS, TIERRAS Y EL TRABAJO EN EL CAMPO. JUNTO A ÉL SUS DOS HIJOS, MARCOS, UNO DE LOS MEJORES ENÓLOGOS DEL PAÍS, Y MIGUEL, INGENIERO AGRÓNOMO.

Victorino Eguren.



Guardaviñas en La Veguilla.

Amancio sólo tuvo un hijo y, como su mujer murió joven, se fue a vivir con él. Se llamaba Victorino, que por lo que cuentan era de armas tomar, incluso literalmente. Este se había casado con Rosario Ugarte, hija del bodeguero vecino Modesto Ugarte, que aportó a la familia las tierras de su herencia. Victorino y Rosario tuvieron cinco hijos, siendo Guillermo el segundo de ellos, que nació en 1933.

Cuando tres años después estalló la Guerra Civil, Victorino, participó en ella encuadrado en los Requetés. Amancio continuó al frente de los viñedos familiares, al que acompañaba habitualmente su nieto, que ya empezaba a aprender el oficio de viticultor. Dicen los actuales hermanos Eguren que su padre, Guillermo, se refugiaba mucho en su abuelo Amancio, porque Victorino tenía el genio demasiado vivo y la mano algo larga.

GENTE DE CARÁCTER

Una prueba es que, tras terminar la guerra, y eso que su bando fue el vencedor, fue condenado a muerte, porque con motivo de unos agravios que sufrió, le sacudió un puñetazo a su capitán en pleno centro de Logroño. La intercesión del cura de San Vicente de la Sonsierra, el alcalde y algunos prohombres de la zona, evitó que se cumpliera la condena. Seguro que luego se "disciplinó" en agradecimiento. Precisamente la familia Eguren hace en Toro un vino con casta, fuerza, prácticamente indomable, al que han puesto como marca Victorino.

En 1957 Guillermo volvió de la mili y se incorporó de nuevo al negocio familiar, y lo primero que hizo fue embotellar el vino que elaboraban y al que pusieron como marca Sierra Cantabria. Una marca que ya lleva en el mercado 63 años. El vino que hacían era, fundamentalmente, el clásico vino de cosechero elaborado por maceración carbónica; y algún otro vino, de menor producción de segundo y quinto

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

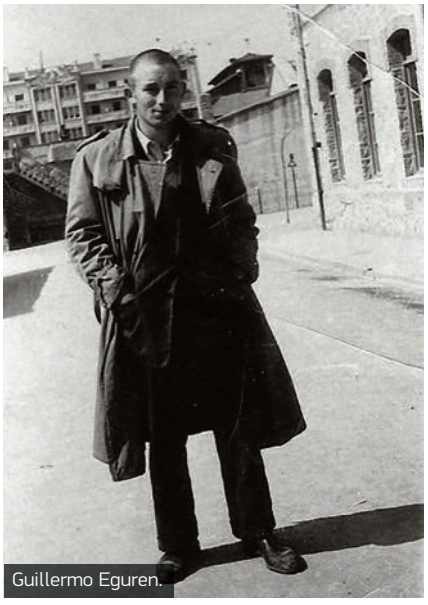
año. Guillermo compraba y vendía viñedos y aumentaban el patrimonio familiar. Se casó y tuvo cuatro hijos: Gloria, la mayor, que se hizo médico, luego Marcos, Miguel y Mónica. Marcos estudió enología en la famosa Escuela de la Vid de la Casa de Campo en Madrid, donde comentan los que estudiaban con él que era el primero de la clase. Al terminar los estudios volvió a casa a trabajar. Miguel, también se fue a Madrid a estudiar ingeniería y enología, pero luego se quedó a trabajar en Madrid.

CADA UNO POR SU LADO

Fue en 1989 cuando los herederos de Victorino Eguren deciden separarse. Reparten tierras y bienes, los hermanos de Guillermo fundan Bodegas Eguren y Heredad de Ugarte, mientras él y sus hijos se quedan con un tercio de las propiedades y la marca Sierra Cantabria. Como fue una separación más o menos amistosa, acordaron que ellos no podían vender en el País Vasco, que era la mayor fuente de ingresos y donde se entendían los maceración carbónica. Donde sí podían vender con su marca era en el resto del mundo, donde sin embargo no se entendían ese estilo de vinos.

Se ponen manos a la obra. Guillermo en el campo, Marcos al frente de la elaboración y el marido de su hermana Gloria, Jesús Sáez, en la dirección comercial. Sierra Cantabria elabora la típica gama riojana de joven, crianza, selección, reserva y gran reserva; y los vinos comienzan a salir muy buenos. Hacen sus primeros pinitos en la exportación, y conocen en Estados Unidos a Jorge Ordoñez. "Entonces no éramos nadie, ni el luego poderoso importador de vinos españoles a aquel país, ni nosotros", comentan los Eguren.

Miguel tiene ganas de incorporarse al negocio familiar, y lo hace en 1991, dejando su trabajo en Madrid y tras pasar dos años como gerente de Izadi. Deciden poner en marcha una nueva bodega que se llamará Señorío de San Vicente. Han reflexionado sobre el tipo de vino que quieren hacer y se deciden por lo que llaman el modelo francés, en lugar del modelo riojano.



Guillermo Eguren.

AMANCIO, FINCA EL BOSQUE, EL PUNTIDO, LA NIETA, SIERRA CANTABRIA MÁGICO, SAN VICENTE, TESO LA MONJA, ALABASTER, VICTORINO... SON NOMBRES YA MÍTICOS AUPADOS AL PÓDIUM DE LOS MEJORES VINOS DE ESPAÑA.

SAN VICENTE MARCA EL CAMBIO

En este último la mayoría de las bodegas no tienen viñedo propio, compran a unos y otros viticultores a los que les une un contrato. El modelo francés es el del vino ligado a un viñedo. Ese es el objetivo que se marcan. Una viña, una bodega, un vino. Y aquí comienza el principio del milagro. "Representa un pequeño proyecto ilusionante, comenta Miguel Eguren, un viñedo de 18 hectáreas, llamado La Canoca, una bodega nueva ubicada también en su pueblecito de la Sonsierra, y un vino, el San Vicente, con 50.000 botellas y posicionado en la parte alta del mercado", concluye.

En el año 1996 dan un salto en otra dirección y fundan Dominio de Eguren. Aquí hacen vinos de la tierra, como Protocolo o Códice. Son vinos orientados a la exportación, de hecho, el 80 por ciento de la producción va por esa vía. Pero lo mejor es que para elaborarlos comienzan a buscar viñedos de calidad y precios razonables por cualquier parte de España. Así descubren Toro, y concretamente el pueblo de Valdefinjas, que tantas satisfacciones les ha dado.

El negocio va viento en popa y se les acumula el trabajo porque en 1998 montan Numanthia en Toro, y Viñedos de Pá-

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

ganos, junto a Laguardia, en Álava. En el primero van con unos socios que incluyen a Jorge Ordóñez y dos potentes distribuidores españoles. El segundo será el gran centro de acción de los Eguren. Aquí también cada viñedo, su vino. Las fincas de El Puntido y de La Nieta, y unos gigantescos calados subterráneos para las crianzas, componen el conjunto de las instalaciones.

TORO Y VALDEFINJAS

El caso de Toro es muy curioso. En 1999 explotó la noticia sobre aparición de grandes bodegas, llegadas de todas partes, para colonizar esa denominación de origen. Vega Sicilia para hacer Pintia; Mariano García para San Román y muchos otros. Los Eguren ya habían desembarcado antes comprando viñedos de alto nivel en Valdefinjas. Mariano García, Antonio Sanz y Marcos Eguren se encontraron en la cooperativa de Morales de Toro, cada uno con su parte alquilada, haciendo cada cual su vino.

La bodega y el vino, ambos con el nombre de Numanthia, van como un tiro, también hacen Termes, el de menor precio; y Termanthia, el más escaso y de alta gama. En 2006 reciben una oferta, al parecer que no podían rechazar, procedente de la multinacional del lujo LVMH (Louis Vuitton-Möet Hennessy). Querían compra la bodega y naturalmente sus marcas. Las negociaciones duraron dos años y los Eguren fueron montando, mientras tanto, en el mismo pueblo, Teso la Monja, con unas 35 hectáreas de viñedos extraordinarios.

Después de pagar bien, los franceses mostraron al mundo su orgullo por poder poner en su catálogo los vinos de Toro, junto a Chateâu d'Yquem, Chateâu Cheval Blanc, Krug..., entre muchos otros. "Fue una buena operación para el vino de España en general, y para el de Toro en particular, explica Miguel Eguren, porque LVMH está en todo el mundo".

Señorío de San Vicente.

La Canoca.

Mientras, Marcos Eguren, que lo mismo le da Toro, Rioja, o cualquier sitio para hacer vinos grandiosos, sacó toda la serie de Alabaster, Victorino, Almirez y Teso La Monja, este último un vino de escasísima producción fruto de un viñedo de 1,4 hectáreas, y un precio superior a los 1.000 euros.

Con la llegada del nuevo siglo empezaron a aparecer nuevos grandes acorazados de la armada Eguren. En 2001 llegan la primera cosecha de Amancio, el Puntido y El Bosque, y en el 2004 la Nieta. Los últimos vinos en salir, todos ellos de alta gama y altos precios, pertenecen a la bodega Viñedos de Sierra Cantabria. Son Mágico, que nació en 2010 con un precio de 500 euros, y la última novedad Sierra Cantabria CVC (Conjunto de Varias Cose-

ESTO NO ES PUBLICIDAD ensa.com @proensapuntocom LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS ESTO NO ES PUBLICIDAD

chas), un canto a la sabia mezcla por 750 euros. Vinos extraordinarios.

PROTOCOLO FAMILIAR

Miguel Eguren lo tiene todo claro: "Mi padre, hace 60 años, ya plantaba viñas, y mi abuelo antes, y así. Mi hermano es un auténtico genio, todo lo que toca lo hace bien. Lo siguiente es organizar bien la empresa, porque se acerca la quinta generación y hay que tenerlo todo preparado. Hemos contratado un asesor externo, continúa, y montado un protocolo familiar, porque los hijos tendrán derecho a las herencias de sus padres, pero trabajar en la compañía, sólo lo harán aquellos que reúnan unos determinados requisitos pactados y controlados por ese asesor", concluye.

No son los únicos. Las grandes firmas familiares, en todos los sectores, no sólo en el del vino, están desarrollando estos protocolos que garantizan una continuidad sin sobresaltos ni guerras familiares. De cualquier manera, a nivel empresarial, tienen un consejo de familia con su padre y todos los hermanos, hombres y mujeres; y un consejo de administración donde están algunos de los hermanos y asesores externos. En 2019 nombraron a Carlos Carballo como el nuevo director general del grupo.

REPRESENTAN UN GRUPO DE LOS MÁS PUNTEROS EN EL MUNDO VINÍCOLA, BASÁNDOSE EN CRITERIOS COMO LA CALIDAD, EN UNA VISIÓN EMPRESARIAL INTELIGENTE Y EN LA PRUDENCIA Y SERENIDAD.

SOLIDEZ Y PRESTIGIO

Marcos elabora más de una veintena de vinos diferentes en diferentes escalas de

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

precios, desde los cinco euros escasos de la gama Protocolo hasta los más de mil de Teso La Monja. En el catálogo destaca una extraordinaria colección de grandes vinos, secundada por unos hermanos teóricamente pequeños que, aunque oscurecidos en cierta forma por el brillo de las rutilantes estrellas, no desmerecen en absoluto en sus respectivos segmentos de estilos y precios.

Disponen de más de 200 hectáreas de viñedo propias. A medida que los viñedos avanzaban han ido construyendo bodegas a medida. Y excavando sus amplios calados en Páganos y en la nueva gran bodega de San Vicente.

Como no se pueden estar quietos ya tienen un nuevo proyecto, que se realizará en lo que es su base de operaciones, logística, empresarial, la gran bodega de Páganos, y es el enoturismo. Naturalmente, no será nada normalito, sino un complejo enoturístico con tiendas, restaurantes, salas de cata, de proyecciones, un hotel. “La idea es traer a la gente aquí que vean, disfruten, caten, coman, duerman, explica Miguel”.

Marcos Eguren.

Es un proyecto a medio plazo, pero esta gente no da puntada sin hilo, y ya está en ello... pendientes de decisiones burocráticas.

La pandemia, como a todas las grandes firmas que tienen una representación muy grande en el canal Horeca, les ha hecho algo de daño; pero tienen suficiente músculo financiero y desde luego un prestigio enorme. En definitiva, representan un grupo de los más punteros en el mundo vinícola, basándose en criterios como la calidad, en una visión empresarial inteligente y en la prudencia y serenidad para no acelerarse, a pesar de que no fallan una.

Si el bisabuelo Amancio, el que heredó diez hectáreas, el que durante la guerra trabajaba la tierra sin ayuda, con su nietecillo al lado; el que resistió cuando la filoxera sin emigrar, levantara la cabeza, no se sabe de qué se sentiría más orgulloso: del imperio montado por el nieto al que protegía y los hijos de éste; o que su nombre, y en su homenaje, apareciera en las etiquetas de uno de los mejores vinos del mundo. ■

ESTO NO ES PUBLICIDAD
ensa.com
@proensapuntocom
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

MARÍA PILAR MOLESTINA

SI BIEN DICHO, BIEN HECHO

>> No podemos viajar. No podemos hacer turismo ni visitar amigos. Hay muchos noes en los últimos meses si queremos salir adelante y dejar atrás esta maldita pandemia, pero virtualmente, podemos estar en cualquier parte del mundo. Podemos visitar la Capilla Sixtina, meter la nariz en el Louvre, dedicarnos a seguir obra y milagros de nuestro personaje favorito a través de sus redes sociales, jugar, o ver una película o documental. Hasta aquí, aunque nada sustituye la realidad, la opción no es del todo nefasta. Como dicen por ahí; el mundo a un clic.

Durante estos meses sentada delante del ordenador, me he acercado a cantidad de bodegas que no he tenido ocasión de visitar y, ya de paso, a otras que conozco bien y con las que quería volver a tomar contacto. Diría que solo un 30 por ciento (a lo mejor exagero) me han merecido la pena el tiempo dedicado. Todas las páginas web repiten exactamente el mismo mensaje: tradición, respeto al entorno/sostenibilidad, tradición, marcas punteras acompañadas de muchos adjetivos superlativos, tradición, puntuaciones de críticos extranjeros, tradición, apariciones en prensa extranjera, tradición…

Entretenidísimo, vamos. Pero, siendo esto un tema que habría que mirar, lo peor son las versiones en otros idiomas. No sé en qué situación se encuentran las agencias de traductores, pero a juzgar por lo poco que parece que se utilizan, lo deben estar pasando realmente mal. He constatado que la calidad de traducción

en el 85 por ciento de las webs que he consultado son de vergüenza ajena.

Os pongo un poco en antecedentes. Un grupo de *posibles* turistas americanos, concretamente once, me piden que les eche una mano para organizar una visita para después del verano. Como ahora todos disponemos de más tiempo, les paso un listado de posibles bodegas con las correspondientes direcciones webs para que se metan y empiecen a hacerse una idea. ¡Craso error! La impresión que me devuelven es lamentable; por la pésima traducción que lleva a equívocos y desconciertos, la repetición de mensajes –mal traducidos– en casi todas las bodegas y la sensación de que somos unos paletos por la suma de todos los desaciertos leídos.

A continuación, decidí comprobarlo con las versiones en inglés y no me queda más que estar de acuerdo. Mala ortografía, traducciones literales que no se sostienen, frases que no dicen lo que se pretende y mucha floritura que en español cuela (poco) pero en inglés es directamente ridícula. Aparte de que las traducciones no están hechas por personas que realmente dominan el lenguaje, el problema viene también por la calidad de los textos originales. Si el texto original tiene frases que obligan a un traductor a leerla dos veces antes de traducirla; mal. En ese punto no se está traduciendo si no, interpretando.

En mi *tierna juventud* trabajé de traductora en una empresa fabricante de grandes aparatos domésticos y no les cuento el caos que se creaba cuando recibíamos la traducción en español hecha por la casa matriz en Holanda. La mala traducción puede ser un despropósito en un manual de instrucciones de montaje de un frigorífico donde un presostato no es igual a un interruptor de presión o la traducción libre de una aleta bateadora rompeaguas de una lavadora es un rociador. La cara que se les quedaba a los técnicos debe ser igual a la de estos amigos cuando la "formación en vaso" se tradujo a "configuración de vidrio" (*glass formation*) u otro caso donde una "sensación de carnosidad" en el vino se convierte por literalidad en "impresión (de imprenta) gorda" (*fat print*). Sin comentarios. Señores, al traductor de Google ¡¡¡solo en emergencias!!!

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

Para no caer en el desastre, aquí van unos sencillos pasos para redactar textos fáciles de comprender en español y fáciles de traducir. No hace falta tener una formación lingüística. Solo es fundamental escribir las cosas claramente sin necesidad de ser redicho ni poético. Escribir algo en muchas palabras no es escribirlo mejor. Dante ya escribió la Divina Comedia, nosotros dediquémonos a escribir de vino de forma comprensible.

Es importante utilizar frases cortas. Muchas frases largas, tienen relleno superficial innecesario. El punto seguido hace milagros para la comprensión de un texto. Una buena pista: 1 frase = 1 idea, no más. Es necesario que el texto se adapte al público al que se dirige.

No es necesario demostrar cuánto sabemos a base de escribir sobre lo que intuimos que no entiende el lector. Las webs de vino tienen que ser una invitación a la visita, a la mejor comprensión o a la compra. Se trata de acercar, no de espantar con tecnicismos.

Hay que perder el miedo a repetir palabras o conceptos. El clásico ejemplo es no querer emplear la palabra *vino* muy seguido y sustituirla por *caldo*, porque, afortunadamente, lo de *morapio* no lo he visto todavía en ninguna web. Es un claro ejemplo, especialmente común, a la hora de no querer ser repetitivo, pero ¿cuándo aprenderemos que el caldo es una sopa? Estaba bien cuando en tiempo de los romanos lo bebían caliente y de ahí *calidus* o *caldus*, pero hace siglos que el vino se bebe caliente solo en rincones donde se mantienen festejos tradicionales de invierno.

Un truco fácil es evitar las voces pasivas que funcionan bien en español y más bien poco en otros idiomas. No es lo mismo traducir "catar" que "debe ser catado". Queda muy bien utilizar refranes y expresiones idiomáticas que hacen el texto más entretenido, pero es necesario limitar su uso si el traductor no es cien por cien fiable o las memorias de traducción y las bases terminológicas no están puestas al día en nuestros programas de escritura.

No olvidar el ya clásico "from lost to the river", perfecta y literalmente traducido, pero... Por último, revisar un texto es imprescindible. Muchas personas no son buenas correctoras de sus propios textos porque al saber lo que quieren decir y al leerlo, piensan que éste queda reflejado. La lectura de un buen amigo, a falta de corrector o editor, es una buena alternativa.

Por último, lo más importante es que la web no sea una repetición del contenido del vecino. Todas las bodegas son distintas y tienen su singularidad, es mejor centrarse en las diferencias y no en los aburridos lugares comunes que empobrecen la comunicación ya sea en inglés, español, alemán o swahili. ■

FEADER: Europa inviste no rural

XUNTA DE GALICIA

RIOJA

TEXTO: MAR ROMERO
FOTOS: MAR ROMERO, ARCHIVO PV
Y CEDIDAS POR LAS BODEGAS

DESDE EL CAJÓN DE LA HISTORIA

LLÖD

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS VIVIMOS UN NUEVO Y PUJANTE RECONOCIMIENTO PARA EL FONDILLÓN ALICANTINO. EN SU LARGA HISTORIA HA VIVIDO LUCES Y SOMBRAS, DESDE SU PROTAGONISMO EN MESAS DE LAS CORTES EUROPEAS O EN REFERENCIAS HISTÓRICAS Y LITERARIAS, HASTA SU CAÍDA EN EL MÁS DESPIADADO DE LOS OLVIDOS. HOY, RENACE CON UNA EXCLUSIVA ELABORACIÓN QUE HA PERMANECIDO INALTERABLE A LO LARGO DE LOS SIGLOS Y AL QUE LA UNIÓN EUROPEA RECONOCE COMO UNO DE LOS CINCO GRANDES VINOS DEL MUNDO JUNTO A JEREZ, BURDEOS, OPORTO Y CHAMPAGNE.

Fue uno de los vinos más prestigiosos del mundo y el mar devino en su mejor aliado. El *tint alicant*, envejecido en las bodegas de los barcos durante años, se convertía en un vino más concentrado y con un buqué enriquecido mientras otros vinos no soportaban la navegación. El rescate de una botella inalterada, aparecida en 2008 en el interior de un barco hundido rebautizado como el Deltebre I, que formaba parte de la flota inglesa de principios del siglo XIX, supuso un hito en la conservación de este monastrell que huele a historia.

Existen registros de 1498 sobre los tintos de Monastrell de Alicante, que fueron el origen del fondillón. Nació en la desaparecida huerta de Alicante, cercana al puerto, y alcanzó reconocimiento internacional a partir del siglo XVI. Más tarde se extendió a la comarca interior del Vinalopó.

En sus inicios, existía una diferencia clara entre los que se elaboraban en la antigua huerta alicantina (los alrededores de la capital) y los elaborados en los diversos pueblos de la provincia. La diferencia se debía generalmente al mayor o menor grado del asoleamiento de las uvas que los hacía más o menos dulces.

El asoleado se solía hacer en cañizos, que se colocaban en el *safarích* (zafariche), una estructura exterior que tenían las clásicas bodegas caseras. Solo se hacía en la huerta de Alicante y solo los otoños en los que la humedad era excesiva por su cercanía al mar, En el interior nunca se asoleó, se dejaba como ahora, sobremadurar la uva en la cepa.

Carga en barco en el puerto de Alicante.

La pisa de los racimos se realizaba sobre el *afollador*, un lagar de madera. Una vez efectuada la pisa, levantando una tabla del fondo, dejaban caer lo pisado en un tonel. El mosto obtenido juntamente con la casca, que se mantenía en contacto con el líquido entre 20 y 30 días, se ponía en toneles de roble en los que, por la concentración de azúcar, arrancaba muy lentamente la fermentación. Después se enranciaban en toneles de crianza o se agregaban a las criaderas.

De estas diferentes formas de elaborar se diferenciaban los fondillones de la huerta de Alicante y los del resto. Lo mismo ocurría con los vinos rancios de postre, a los que en algunas zonas alicantinas se les conocía con el mismo nombre de fondillón. De estas técnicas diferentes el fondillón tenido como genuino histórico era el de la huerta de Alicante.

Dada la fama de este vino de la huerta alicantina, Fernando el Católico firmó un privilegio el 18 de enero de 1510 por el que prohibía que entrasen en Alicante vinos de otras poblaciones mientras no se consumiera el de cosecha propia. Creó la Junta de Inhibición del vino forastero de Alicante, que sirvió también para regular el origen y calidad del vino alicantino, lo que se puede considerar como una primera denominación de origen.

LA GRAN CRISIS

A raíz de la crisis de la filoxera, a partir de 1868, se produjo una importante demanda francesa de vino alicantino y varias familias de comerciantes galos se afincaron en la ciudad. A finales de siglo, la familia Maisonnave exportaba fondillón a un precio de 800 francos/hectolitro, que cuadruplicaba el del vino de Jerez.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

La recuperación de la producción vinícola en Francia supuso en 1892 el fin del tratado de libre comercio con este país y se produjo una importante caída de la exportación del vino. Fue el inicio de una crisis comercial que se agravó mucho más cuando llegó la filoxera, a partir de 1904. Las primeras noticias de la enfermedad fueron muy anteriores; las dio el político y prócer alicantino, principal impulsor del vino fondillón, Juan Maisonnave Cutayar (Alicante 1843-Madrid 1923), con la edición en 1878 de *Instrucción sobre la filoxera a los labradores de la provincia de Alicante.*

Juan Maisonnave Cutayar.

Se destruyeron casi cien mil hectáreas de viñedo, el precio del vino cayó a menos de la mitad y esto provocó la desaparición de muchas bodegas y la parada en seco de la producción de fondillón, que se vio en riesgo de desaparecer. Solo algunos viejos fudres que se conservaron pudieron servir de referente sobre las características del producto.

Durante la posguerra se recuperó el fondillón en las comarcas del Vinalopó. No así en la huerta alicantina, donde se optó por otros cultivos más rentables, para entregar más tarde la mayoría del terreno a la construcción inmobiliaria. Desaparecieron a mediados de los años 70, de ahí que no exista memoria histórica de esos fondillones.

DOS ESCUELAS

Su recuperación dio lugar a dos escuelas diferentes en la búsqueda e interpretación del antiguo fondillón. Bodegas como Poveda, Brotons o Primitivo Quiles, que apostaron por un estilo con mayor carácter oxidativo, cercano al perfil de los vinos rancios mediterráneos, y otras, como Gutiérrez de la Vega (hoy desvinculado de la DO Alicante), que optó por un estilo más dulce, en un intento de preservar más el carácter de la fruta.

El Consejo Regulador se decanta en su descripción de las características organolépticas más por el perfil rancio. En diciembre de 2018 se redactó un manual de elaboración con el objetivo de definir de forma clara sus aspectos de mayor valor y poderlo transmitir de cara a nuevas generaciones y elaboraciones.

El hecho de que el fondillón sea un vino generoso no fortificado marca su difícil elaboración. Procede de uvas Monastrell de viñedos viejos, con una producción máxima de tres mil kilos por hectárea, sobremaduradas en la misma cepa, con excepcionales condiciones de calidad y sanidad. Si la cosecha normal es en septiembre, en el fondillón se realiza en octubre o en noviembre; esto solo es posible gracias a las particularidades climatológicas de la zona.

En la fermentación se utilizan únicamente levaduras autóctonas y la graduación alcohólica, entre 16 y 18 grados, debe de ser en su totalidad resultado de la fermentación del azúcar de la uva, nunca alcohol añadido. El contenido en azúcares residuales debe estar por debajo de los 40 gramos por litro. "El vino se tiene que quedar ligeramente dulce,

Rafael Poveda.

cuando acabe la fermentación. En caso contrario, no es fondillón", asegura Rafael Poveda. Tampoco lo es, si se queda extremadamente dulce o seco del todo. "En castellano hay una palabra preciosa para definirlo que es abocado", afirma el enólogo de Bodegas Monóvar y gran divulgador de este producto.

El vino pasa un mínimo de diez años, envejeciendo por el sistema tradicional de soleras o también de añadas, en toneles monoveros de roble que, a su vez, deben tener al menos 50 años de antigüedad y haber albergado anteriores añadas de este vino. En contacto con la madera, plena de tártaro y soleras de vino más viejo, comenzará un proceso de envejecimiento durante el cual el carácter frutal inicial se transforma en un singular vino viejo, embocado y persistente, al que se considera una joya enológica y un tesoro cultural y gastronómico que aúna las virtudes del paisaje, la tradición y el clima mediterráneo.

Se establecen algunas diferencias no solamente por la edad que tenga el fondillón; también se deben al sistema de envejecimiento (por soleras o por añadas), al tamaño y tipología de las barricas y a las soleras madre de cada bodega. El fondillón de Alicante solo se puede elaborar en las mejores cosechas por el alto grado de alcohol natural que deben alcanzar los vinos.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

"No todos los años puede elaborarse fondillón. Cada año después de la vendimia, se elabora por separado y se ve si da lo que se pretende. Con lo que llueve en algunos años, la uva se pudre así que cada tres o cuatro años sale lo que consideramos que debe ser un verdadero fondillón", explica Juan Huerta, director técnico de la Cooperativa Nuestra Señora de las Virtudes de Villena desde 1995 hasta su reciente jubilación hace poco más de un año.

La especial meteorología de la cosecha 2020, la más seca de los últimos sesenta años en el interior de Alicante, ha permitido alargar la vendimia hasta diciembre, lo que augura su reseña en un futuro prometedor.

EL FONDILLON MODERNO

En respuesta a la necesidad en los años sesenta y setenta del pasado siglo de aunar esfuerzos para resolver algunos problemas logísticos de transporte, entre otros, la creación de algunas cooperativas y su labor de recuperación del Fondillón fue decisiva. Nuestra Señora de las Virtudes, de Villena, es una de las más importantes por la situación estratégica de su viñedo y la gran producción que atesoran.

En la Bodega Cooperativa de Algueña, otra de las grandes, desde hace años han ido recogiendo viejos toneles de fondillón en casas particulares hasta reunir más de treinta pipas cuyos tamaños van de los 500 a los 1.700 litros. De ellas proceden las tres soleras –de 1955, 1980 y 1996– que se presentaron recientemente en el proyecto Guardianes del Fondillón,

LA CATA

FONDILLÓN, EL LUJO

Productores tradicionales y modernos unen sus fuerzas para la recuperación de un vino histórico. Factores comunes en la historia de los fondillones actuales son el trabajo de recuperación de viejos toneles (llenos, claro) en bodegas familiares de las clásicas alquerías alicantinas. Han sido necesarios trabajos de selección de los vinos para superar la irregularidad que presentaban algunas de las escasas marcas tradicionales y que venía marcada por la procedencia dispar de los vinos. El fondillón es un descubrimiento para los amantes de los vinos muy viejos y en su nueva vida se viste con trajes caros. Botellas y etiquetas de diseño, a veces con imagen cercana a la de los envases de perfume, incluidos costosos estuches, dorados en las etiquetas, cristales caros y diseñadores reconocidos, para comunicar imagen de vino de lujo.

PRIMITIVO QUILES

SOLERA 1948. PRIMITIVO QUILES. 1.190 BOTELLAS. 29 €.

94 Complejo, barroco, bien desarrollado. Aromas de larga crianza, notas de frutos secos, maderas finas, frutas desecadas, pasas y especias de pastelería. Buen paso de boca, seco, untuoso y fresco, cierta estructura tánica, amplio, largo.

TESORO DE VILLENA

SOLERA 1972. BODEGA LAS VIRTUDES. 48 € (50 CL.).

93 Desarrollado, amplio. En la nariz destaca un recuerdo de turrón (frutos secos, miel) sobre fondos de fruta confitada, especias de pastelería (canela) y madera. Con prestancia en la boca, cuerpo medio, fino dulzor, buena acidez.

LAUDUM

GRAN RESERVA 1987. BOCOPA. 33,50 € (50 CL.).

92 Delicado en la nariz, buen paso de boca. Muchos matices aromáticos aunque no es muy intenso: pasas, cítricos confitados, frutos secos, pan de higo, especias, maderas. Cuerpo medio, fluido, algo cálido (licoroso), persistente.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

desarrollado por la empresa oriolana Mateo Wines, cuyos planes incluyen la internacionalización de la marca.

Actualmente hay nueve bodegas con el certificado que los reconoce como productores de fondillón. Tras décadas de desaparición, el viticultor y enólogo Salvador Poveda comenzó a reunir los escasos toneles de este vino que aún quedaban en Monóvar y pueblos cercanos. Tiempo después, consiguió que el primer fondillón moderno viera la luz, embotellando una solera de 1959 que presentó en 1976. Desde entonces, los hijos y nietos de Poveda han seguido elaborando fondillón y rescatando del olvido los tradicionales toneles, muchos de ellos con más de cien años de antigüedad.

En 2015, MGWines, la firma familiar presidida por Luis Miñano San Valero, que trabaja desde sus inicios en la búsqueda de vinos singulares, adquirió todas las reservas de fondillón de la familia Poveda e integró a algunos de sus miembros en su equipo de enólogos, encabezado por Raúl Pérez.

BODEGA MONÓVAR

1996. BODEGAS MONÓVAR (MG WINES GROUP).
20 AÑOS EN "TONELES MONOVEROS" DE ROBLE AMERICANO DE 1.730 L.
57,50 € (50 CL.).

88 Desarrollado, amable. Mediana intensidad en la nariz; tonos de frutos secos y frutas desecadas (orejones), miel y madera, notas cítricas, de cacao y de caramelo. Seco y sabroso, paso de boca alegre, bastante amplio, buen final.

GRAN FONDILLÓN CULEBRÓN BY ROBERT BROTONS

RESERVA 1970 (EN LA CONTRAETIQUETA INDICA GRAN RESERVA).
BROTÓNS V&A. 35 €.

86 Seco y cálido, sensación de juventud. Aromas de maderas nuevas, frutas confitadas y un recuerdo de castañas cocidas; apuntes de miel y toque de arpillera. Con buen paso salvo por una cálida punta de alcohol.

GRAN MAÑÁN

SOLERA 1982. BODEGA SANTA CATALINA DEL MAÑÁN.
MÁS DE 10 AÑOS EN GRANDES TONELES.
35 €.

81 Bastante seco, muchos matices en la nariz. Aromas de frutos secos, frutas desecadas, toffee, pasas, pan de higo; punta de alcohol y de evolución. Cuerpo medio, viva acidez y taninos firmes, seco, amplio, toque amargo final.

LUIS XIV 25 AÑOS

EDAD SUPERIOR A 25 AÑOS.
COLECCIÓN DE TONELES CENTENARIOS.
35 € (50 CL.).

80 Muy evolucionado, al límite de su vida. Complejos aromas de crianza, tonos de maderas negras, acetaldehídos, laca, frutos secos, caramelo y miel. Amable en la boca aunque con puntas tánicas, fluido, de moderado dulzor, se abre al final.

La dedicación al fondillón de MGWines y Bodegas Monóvar ha sido desde entonces absoluta, limpiando y restaurando el patrimonio de toneles y vinos que la bodega poseía en la villa natal de Azorín. Hoy conserva aproximadamente el 85 por ciento del fondillón existente en el mundo.

Su fondillón 50 años *Siempre te esperaré* obtuvo el premio Alimentos de España al Mejor Vino 2020 (ex aequo con el Gran Reserva Fondillón 1964 de Bodegas Brotons). "Este es un reconocimiento muy importante para nosotros. Creo que la entrada de MGW en el mundo del fondillón, le ha dado una salida honrosa al producto. Cuando conoces la historia terminas enamorándote de este vino", comenta Luis Miñano.

Otro caso excepcional de defensa de este producto y de amor por el territorio es el de Roberto Brotons, el único productor del denominado Fondillón vintage, sin mezcla de añadas. "Son vinos de más de cincuenta años y con este sistema, una vez se acaban existencias, dejan de estar en el mercado". 1964 y 1970 son las que

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

se comercializan actualmente. “No es un vino superventas, ni se pretende. Se busca el reconocimiento de los que aman el vino y su tradición”, concluye Brotons.

Si hablamos de antigüedad, Primitivo Quiles es la bodega más antigua de la DO Alicante y de la Comunidad Valenciana. En la actualidad dirigen la bodega Primitivo y Francisco Quiles, cuarta generación de una familia que comercializa ininterrumpidamente durante más de cien años viejas soleras de fondillón. “Tenemos las dos soleras más antiguas que existen, la que denominamos El Abuelo, iniciada en 1892, que marca la historia entre el fondillón antiguo y el moderno y fue la que mantuvo encendida la llama hasta que salió a la venta la solera de 1948. Con ella se pudo volver a tener una producción significativa con continuidad en el mercado”, asegura Francisco Quiles.

Lujo y sostenibilidad son las líneas que sigue la Bodega Francisco Gómez, referencia en la DO Alicante con productos ecológicos, veganos y *kosher* y líder en enoturismo dentro de la Ruta del Vino de Alicante. Dentro de su amplio porfolio vinícola, la colección Trivium incluye sus dos fondillones: Quo Vadis Solera de 1972 y Pago Francisco Gómez Solera de 1988. “Nuestras dos soleras se encuentran en una estancia diferenciada, donde podemos mostrar la importancia de este vino, su historia y singularidad. Es el mejor vino que una bodega alicantina puede elaborar y, como tal, consideramos que su *packaging* debe ser una auténtica joya”, comenta Francisco.

Francisco Gómez.

Roberto Brotons.

ELABORACIONES TRADICIONALES

La cultura del fondillón ha dado un nuevo paso adelante con un proyecto llamado Colección de Toneles Centenarios que cuenta con la implicación de varias personalidades del mundo de los vinos de Alicante, como David Carbonell (Vins del Comtat), Regino Ballester (Bodega El Pinaret) o Joan Guía (Finca Collado), cuya apuesta es la vuelta a la elaboración ancestral del fondillón, tras la recuperación de la antigua sala de toneles de las bodegas Ferrero-Valdés. En la vendimia ‘20 han vinificado en un viejo lagar subterráneo del siglo XIX, de cemento y adobe. Las uvas de las viñas centenarias de la histórica bodega El Pinaret de Cañada, se han pisado de la forma más tradicional. “Este año hemos vendimiado uvas con más de 19 grados de alcohol probable”, argumenta David. “Su singularidad y vejez certificada son alicientes a la hora de comprar. Estos vinos se suelen vender donde hay mucha cultura del Jerez y de Oporto, como Inglaterra y Holanda”. Este año tienen prevista otra saca de las dos líneas pero en el de 50 años van a diferenciar cada saca con el nombre del tonel, aplicando el esquema *single barrel* (único tonel).

A pesar de los avances, Antonio M. Navarro, presidente del Consejo Regulador de la DO Alicante se queja: “Lo desalentador es ver que en la provincia de Alicante rara vez se ofrece el producto en los restaurantes más prestigiosos. Si dicen conocerlo, no lo tienen o no lo ofrecen; o incluso en algunos casos, hemos tenido que ver que nos lo ofrecían en garrafitas de cristal sin marca”.

Aún así, el crecimiento del interés general por este vino singular, es obvio. En 2019 se constituyó la Cofradía del Fondillón, que está compuesta por elaboradores certificados y algunos estrechos colaboradores en la difusión del producto. Su primer cofrade de honor ha sido Ferrán Centelles. La cofradía tiene como objetivos hermanar a los productores y compartir inquietudes y proyectos, además de colaborar en la difusión y prestigio de este vino para que recupere su lugar entre las bebidas de lujo del mundo. ■

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

EN LENGUA PROPIA

En valenciano, su denominación es *fondellol* aunque no es raro encontrar en referencias históricas, sobre todo en exportación, el término Alicante. Hoy el Consejo Regulador de la DO Alicante únicamente autoriza el término *fondillón*. Según algunas fuentes, la palabra fondillón proviene del *fondo* o madre del vino que se acumulaba en los toneles. Otros apuntan que en Levante se hablaba *de la puerta al fondo* porque los toneles, al ser tan grandes, no se podían apilar y estaban en un solo plano. La última bota, la mejor, la más vieja, era la del fondo, el fondillón. También en Alicante, fondillón o *fondillo* es el vino que queda en la bota antes de volver a rociarla o *rehenchirla*. El *rehenchido* es obligatorio para mantener siempre el tonel con el hueco lleno y se va haciendo el *escalón*, sacando de un tonel y poniendo en otro. El vino que se usa para rellenar es el del año siguiente para que se parezca todo lo posible y no castigar a la madre. Cada enero se saca el veinte o treinta por ciento de vino del tonel, el hueco que queda se rellena con el vino del año siguiente y así sucesivamente.

El tonel constituye uno de los patrimonios más singulares. Con una morfología única desde hace cuatro siglos, su forma es casi un cubo perfecto donde la distancia entre los fondos es igual a la distancia entre la parte más extrema de la panzas. Tiene 1.732,5 litros; un tamaño singular debido a que estaba construido en una unidad de medida previa al sistema métrico decimal, el cántaro, *canter* en valenciano, que tiene 11,55 litros. El tonel tiene 150 cántaros. Oficialmente, el tonel *monovero* o *alicantino* abarca volúmenes entre 700 y 1.730 litros.
Los aros del tonel también tienen nombre en el argot de la bodega. Al primer cincho (aquí *cerquillo*) lo llaman la *testa*, el segundo, es el *coleto* (cuello), el tercero, el *corbartero*, después la *panza* y el *panzudo*. En la parte baja del tonel se halla la canilla, aquí llamada *estaca*, que servía para vaciar el tonel y que hoy está en desuso.
A diferencia de la venencia jerezana o cordobesa que se hacía flexible con pelo de ballena y plata, en el resto de los vinos generosos se venenciaba con una caña. En Levante históricamente se utiliza este tipo de venencia, cogiendo el vino de la superficie y se llena porque no hay velo de flor como en Jerez o Montilla.

Por último, para disfrutarlo en su plenitud, también el Fondillón tiene su propia copa diseñada por Juan Ferrer, sumiller y propietario de la tienda Enópata, de Valencia y producida por la empresa checa Rona, que se puede comprar en tiendas especializadas. En su diseño destacan la cintura muy abajo y una boca muy pequeña.

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

LA BODEGA EN CASA

EL PLACER DE ELEGIR BIEN

EN ESTOS TIEMPOS DE PANDEMIA CAUSADA POR EL COVID-19, EN LOS QUE LA HOSTELERÍA HA PERMANECIDO CERRADA O CASI CERRADA LARGO TIEMPO, LA FORMA DE CONSUMO Y DISFRUTE DEL VINO HA CAMBIADO SENSIBLEMENTE, AL MENOS MIENTRAS ESTA CALAMIDAD DURE, ADQUIRIENDO PROTAGONISMO LOS DOMICILIOS Y TODO LO QUE RODEA SU SUMINISTRO. EN ESTAS LÍNEAS SE ENCUENTRAN ALGUNOS CONSEJOS, RECOMENDACIONES Y CURIOSIDADES, DIRIGIDOS A AQUELLAS PERSONAS NO INICIADAS EN EL MUNDO DEL VINO, PARA SU CONSERVACIÓN Y DISFRUTE EN CASA. ¡SALUD!

>> En primer lugar, debemos pensar en disponer de un número más o menos grande de botellas de vino de acuerdo con nuestras preferencias y necesidades, que son además variadas en función de diferentes estilos o clases de vinos para cada ocasión.

Para empezar deberemos segmentar nuestra colección de vinos, en la que no deben faltar los vinos blancos y tintos jóvenes o sin crianza, blancos con barrica, tintos con crianza en barrica de mayor o menor edad (crianza, reserva, gran reserva y estilo libre), espumosos blancos y rosados, generosos y/o licorosos, y algún dulce natural, entre otros. Para una persona no iniciada, puede resultar difícil elegir los vinos, sobre todo en los comienzos, pero luego le irá resultando cada vez más fácil, a medida que va acertando con sus preferencias.

AYUDA DE EXPERTOS

Una magnífica ayuda se puede encontrar de la mano de las guías de vinos que se publican en nuestro país: Proensa, Vivir el Vino, Vino Cotidiano, Gourmets, Peñín, ABC y La Semana Vitivinícola son las más relevantes. Así como también otras temáticas, como la de Vinos, Destilados y Aguardientes de Galicia, entre otras. Estas guías normalmente ordenan los vinos por zonas productoras y bodegas, describen sus instalaciones y datos de contacto, y por supuesto, la calidad de los vinos mediante un comentario y/o una puntuación, así como también su precio de venta al público orientativo.

Los clubs de vinos también pueden ser una buena opción. Destaca por su antigüedad Vinoselección, así como también las nuevas plataformas de venta de vino on-line, como Bodeboca, Verema, Vinissimus, El Corte Inglés, Wineissocial, Vitivin, Drinks&co, etc. Y sin olvidar las tradicionales tiendas de vinos, cuyos profesionales pueden aconsejar sobre las mejores opciones de compra.

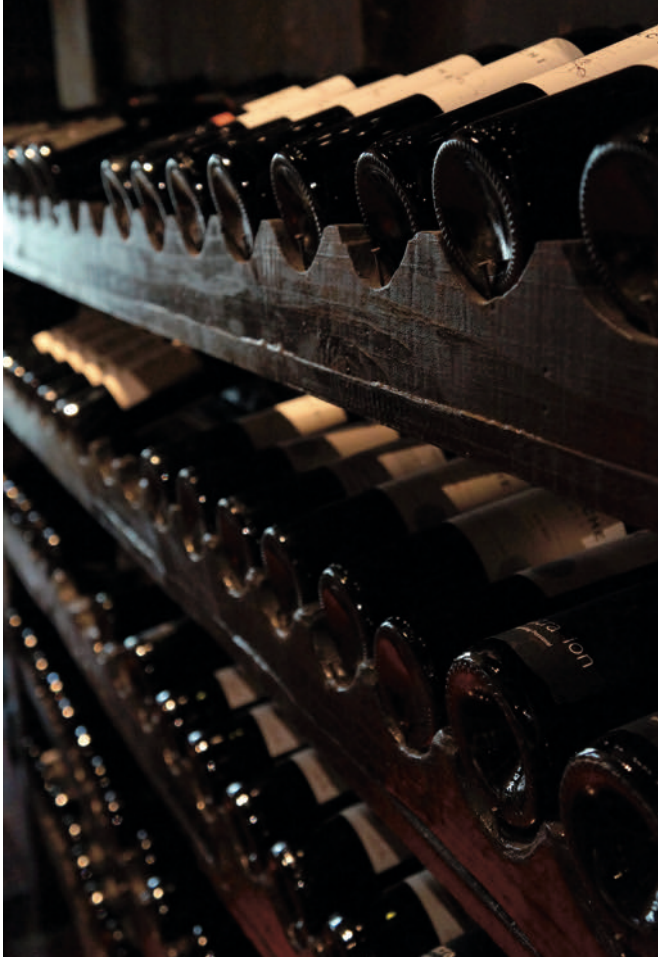
Más adelante, para estar al día de las novedades y para sumergirse poco a poco en la cultura del vino y las tendencias, resulta imprescindible suscribirse a alguna revista periódica especializada, de las que ya quedan pocas en nuestro país por la crisis de los últimos años. En este capítulo destaca la que ahora tiene en sus manos, PlanetAVino dirigida por Andrés Proensa, así en otras como Mi Vino, Vivir el Vino, Sobremesa, Gourmets o Vinos y Restaurantes.

Y tampoco olvidemos las reseñas en periódicos generalistas o en sus suplementos, y en otras publicaciones, muchas de las cuales actualmente aparecen en internet, y de la mano de críticos afamados, como Enrique Calduch en Expansión, Carlos Delgado en El País, Juan Fernández Cuesta en ABC, Amaya Cervera en El País Semanal, Juan Luis Recio en XL Semanal (Vocento), Meritxel Falgueras en La Vanguardia, Luis Moreno Buj en Levante, Guillermo Campos en Hostelería Galega, Ana Marcos, Mikel Zeberio, Paz Ivison, Mara Sánchez, Luis Cepeda, María Pilar Molestina, Javier Rueda y muchos otros más que me perdonarán por no citarlos.

BOTELLA BIEN CERRADA

Los vinos deben ser conservados en las debidas condiciones. Siguen evolucionando con el tiempo como si fueran algo vivo. Las calefacciones de los pisos son su principal enemigo. La temperatura ideal debe estar situada entorno a los 12º a 15ºC, y además siempre constante para evitar las dilataciones y contracciones del vino ocasionadas por los cambios de temperatura, que pueden introducir en el vino importantes cantidades de aire a través del tapón, provocando una rápida evolución y su muerte sensorial. Una diferencia de 15º C hacia abajo o hacia arriba provoca una admisión de aire o una expulsión de

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS



cuatro mililitros; y si esto sucede todos los días, en pocas semanas tendremos un vino echado a perder.

En general las botellas deben permanecer tumbadas, mojando el vino al tapón para que permanezca elástico más tiempo y así garantizar mejor el cierre. Solamente en los vinos espumosos, la botella debe conservarse en posición vertical para evitar que el tapón tome la forma de taco o clavija y que el gas carbónico se pierda al quedar el corcho comprimido de forma permanente.

La humedad ambiente también es importante, aunque no tanto como es la temperatura, para que el exterior del tapón de corcho permanezca elástico. Sin embargo, siempre se debe evitar un exceso de humedad, que induzca a la formación de mohos sobre el tapón, cuyo defectuoso aroma puede pasar al vino con gran facilidad.

Las cápsulas de las botellas pueden evitar este problema cuando son herméticas. Pero muchas de ellas van picadas en su cabeza, es decir, con unos pequeños orificios realizados para permitir el pequeño intercambio gaseoso entre el vino y el ambiente a través del tapón. Cuando rezuma vino a través del cierre, debido a un tapón defectuoso o a una mala práctica de taponado, el líquido no debe quedar retenido entre la cápsula y el tapón, pues puede también enmohecerse con facilidad.

Las bodegas deben utilizar tapones adecuados para cada tipo de vino. Su precio oscila desde menos de los 10 céntimos de euro en los de menor calidad, hasta más de dos euros en los de mayores prestaciones. Deben evitar que en el momento del embotellado queden restos de vino entre el tapón y el vidrio de la botella, cosa que luego facilitará la salida del vino; así como también esperar un tiempo con la botella en posición vertical, para que el corcho recién colocado recupere y cierre bien la botella. Hay que vigilar las mordazas de la taponadora, que son unas piezas metálicas que comprimen el tapón antes de introducirlo en el gollete de la botella, que con el tiempo se desgastan y se afilan en sus bordes, realizando dos cortes a 180º en toda la longitud del corcho, por donde el vino escapa con mucha facilidad.

EN LA OSCURIDAD

La iluminación es otro importante factor a tener muy en cuenta en la conservación de los vinos. Existe una alteración de la calidad del vino, que se manifiesta sobre todo en los vinos blancos y rosados, denominada como enfermedad de la luz, que los franceses conocen como *goût de lumière* o sabor a luz, que puede aparecer en el vino expuesto a la luz y da lugar a un olor muy desagradable. La sustancia responsable de este defecto es la riboflavina (vitamina B2), que siempre se encuentra en los vinos en pequeñísimas cantidades; por influencia de la luz cataliza reacciones de oxidación-reducción y llega a formar un compuesto denominado dimetildisulfuro (DMDS) que presenta un olor a coliflor cocida o lana mojada.

La luz fluorescente con una longitud de onda entre 370 a 450 nm es la principal responsable de este fenómeno, aunque las demás fuentes de iluminación también lo son en menor medida. Por tanto, la conservación de los vinos en la oscuridad, es la mejor

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

solución a este problema, como también el uso de botellas cuyo vidrio filtre estas radiaciones o incluso la aplicación en la bodega de determinados tratamientos al vino para evitar el futuro problema.

El lugar de almacenamiento de las botellas, debe estar también libre de olores extraños, pues el vino los capta con gran facilidad, incluso también a través de la barrera de un tapón, y con más intensidad si existen fluctuaciones de temperatura, que, como hemos dicho anteriormente, bombean los gases hacia dentro y fuera de las botellas.

MEDIR EL CONSUMO

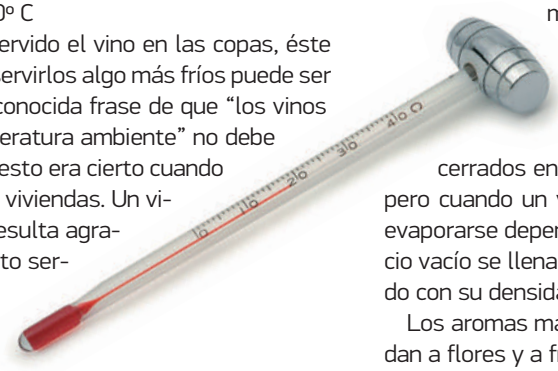
Los apartamentos o pisos, que generalmente cuentan con calefacción, no son los lugares más idóneos para conservar los vinos. Mejor, si se dispone de un trastero en un sótano del edificio, o también en las partes bajas de los chalets o casas de campo. Una buena solución es contar con un mueble climatizado o cava, donde se puede regular perfectamente la temperatura, pero por desgracia, existe una limitación en cuanto al número de botellas a almacenar.

Lo mejor es disponer de manera inteligente una colección de botellas, que puedan ser consumidas en un tiempo razonable, rotando con botellas nuevas, para evitar que los vinos se echen a perder, y disponer de una cava climatizada solamente para aquellas botellas que exijan una estancia en botella más larga.

Un aspecto muy importante para el consumo placentero del vino, es la temperatura óptima de servicio, que debe seguir las siguientes recomendaciones, al albur, claro, del gusto del consumidor:

- Vinos espumosos: 8º-10º C
- Vinos blancos: 10º-12º C
- Vinos rosados: 12º-16º C
- Vinos tintos jóvenes: 14º-16º C
- Vinos tintos de crianza: 16º-20º C

No olvidemos, que una vez servido el vino en las copas, éste tiende a calentarse, por lo que servirlos algo más fríos puede ser una buena recomendación. La conocida frase de que "los vinos tintos deben servirse a la temperatura ambiente" no debe seguirse al pie de la letra, pues esto era cierto cuando no existían calefacciones en las viviendas. Un vino excesivamente caliente no resulta agradable, pero tampoco un vino tinto servido excesivamente frío.



UNA BUENA COPA

Un importante elemento para una correcta degustación y disfrute de los vinos son las copas o catavinos. Nada peor que beber un vino en un vaso de agua ordinario, y no digamos si se trata de plástico. Los vinos siempre deben ser catados en copas de cristal y mejor cuando éstas son finas.

En la actualidad existen en el mercado unas interesantes colecciones de copas, fabricadas por determinados maestros vidrieros, entre los que destacan firmas como Riedel, pionero de la idea del lujo en la copa, y otras como Spigelau, Zalto, Schott Zwiesel,

etcétera. En ellas se asocia un determinado diseño de la copa a un estilo diferente de vino, determinado en unos casos por la variedad de uva o en otros a una concreta región productora. La firma Riedel, desde los años sesenta, fue la primera que se dio cuenta que la forma y el tamaño de la copa puede afectar sensiblemente a la percepción del aroma y sabor del vino.

Los catavinos siempre deben estar más cerrados en su boca con objeto de concentrar los aromas, pero cuando un vino se sirve en los mismos, éste comienza a evaporarse dependiendo de la temperatura de servicio. El espacio vacío se llena en una sucesión de capas o estratos de acuerdo con su densidad o peso específico.

Los aromas más livianos y frágiles, que normalmente recuerdan a flores y a frutas, se sitúan en la parte superior del catavinos, mientras que en la parte central se localizan los componentes vegetales, minerales y terrosos, y por fin los más pesados, como los matices de la madera y alcohol se sitúan en la parte más baja, junto a la superficie del vino.

Al mover la copa en agitación circular, el vino humedece las paredes interiores de la copa, que aumenta por evaporación la intensidad de los aromas, pero éstos no se mezclan según los estratos antes descritos, ya que entonces se necesitaría una fuerte agitación en sentido vertical. Se debe tener en cuenta esta

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

circunstancia y optar por copas de grandes dimensiones, que permiten olfatear sucesivamente las distintas capas de aromas, mediante la inhalación lenta y regular de unos cinco a diez segundos de duración cada una; de este modo se perciben desde los matices frutales o florales al principio, hasta los más pesados en última instancia.

Por esta razón, los tintos deben ser catados en copas de gran tamaño, los blancos en catavinos de mediano volumen, y por fin los destilados en recipientes de pequeño volumen donde se minimiza el impacto del alcohol sobre la mucosa olfativa.

DIRIGIR EL VINO

Por otra parte, la forma de la copa también tiene su influencia en la percepción de los aromas, pero donde quizás toma mayor protagonismo es en la fase gustativa de la cata de los vinos. La forma de cada copa está diseñada para dirigir el flujo de líquido correctamente a una zona de sabor de la lengua, y así poder exaltar o amortiguar las sensaciones de cada tipo de vino. El punto de contacto inicial con la lengua depende del volumen y forma de copa en su parte final en contacto con los labios, así como también según el diámetro del borde y su tipo de terminación: cortado o pulido-labiado.

Las copas de boca ancha y recta son ideales para la degustación de los vinos tintos más tánicos y poco ácidos, pues dirigen al vino hacia el centro de la lengua en una gran superficie, creando una armonía entre las sensaciones de fruta, taninos y acidez. Sin embargo, las copas de boca ancha y borde abierto, son más adecuadas para los vinos tintos de alta acidez y taninos moderados, pues el vino se dirige puntualmente hacia el borde de la lengua, aumentando la sensación afrutada y equilibrándola con la elevada acidez. En cualquier caso, el borde redondeado o labiado, no permite controlar debidamente el flujo del vino cuando entra en la boca, aumentando de este modo las sensaciones de dureza y acidez de los vinos.

En los vinos blancos, las copas son siempre de menor volumen que las de tintos. Las bocas abiertas dirigen el flujo hacia la punta de la lengua, conviniendo para los vinos livianos y afrutados, en los que la sensación ácida se reduce y balancea. Por el contrario, las copas de bordes rectos son más adecuados para los vinos blancos de mayor cuerpo y moderada acidez, ya que el flujo de vino se reparte en una elevada superficie de la zona central de la lengua y se armonizan sus sensaciones.

Para los vinos espumosos, donde el desprendimiento de finísimas burbujas de gas carbónico supone un espectáculo para la vista, las copas han de ser alargadas en forma de flauta o tulipán. Se descartan las típicas y antiguas copas bajas y anchas de nuestras abuelas, conocidas como copas Pompadour, pues la leyenda dice que el rey de Francia Luis XV encargó las copas con un molde de un seno de esta señora. Aunque como todo vuelve y está de moda lo vintage, yo recomiendo hacer una prospección en casa de nuestros mayores para recuperarlas, pues están de plena actualidad.

PARA DESTAPAR

El catálogo de accesorios para el disfrute de los vinos es cada vez más numeroso y variado. Artículos que se pueden encontrar en los mismos lugares físicos o virtuales donde se comercializan

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

los vinos. Destacan en primer lugar los sacacorchos, desde los típicos de bolsillo o camarero con un simple tornillo o husillo, sofisticándose hasta llegar a los de palanca. Destacando entre ellos como pionera la marca Screw-Pull. También existen los de aguja, que inyecta un gas o aire comprimido de un bombín de accionamiento manual, atravesando el tapón hasta el espacio vacío existente por encima del vino, haciéndolo salir por la simple presión del gas inyectado.

Otro tipo de sacacorchos más raro, son los denominados sacacorchos de dos láminas o bilama, también llamados de acción periférica, consistentes en dos láminas metálicas en forma de U invertida y terminadas en punta, que se introducen al mismo tiempo entre el vidrio y el tapón, haciéndolo girar y al mismo tiempo tirando de él hacia el exterior. Este tipo de sacacorchos es difícil de manejar, pero con un poco de práctica resulta un excelente sacacorchos, más rápido y eficiente que los de husillo, y además se recomienda para vinos muy viejos, donde es frecuente que los tapones se partan al extraerlos debido a la vejez de la botella y en consecuencia de la degradación de su tapón.

Quizás el mejor sacacorchos diseñado para destapar vinos muy viejos, es el patentado por la estadounidense The Durand, que combina ingeniosamente un bilama con un husillo, el primer elemento es el que extrae el tapón, mientras que el segundo lo estabiliza e impide que se parta.

Todavía más sofisticado y muy efectivo, es un instrumental que permite cortar limpiamente el gollete de la botella por debajo del tapón, bajo la acción combinada de calor y frío, y que además es todo un espectáculo, que deja a los observadores con la boca abierta.

También en plan exhibición, se puede destapar (degollar) una botella de espumoso, mediante un golpe seco y certero de un cuchillo, haciéndolo resbalar por el cuello de la botella hasta que el filo tropieza con el gollete y este se corta limpiamente, ayudado por la presión del gas en el interior de la botella, que puede llegar hasta seis atmósferas. Para este trabajo, existe el denominado sable de sumiller, que es espectacular. Si entran en un buscador de internet lo encontrarán con toda facilidad e incluso también videos tutoriales donde se relata la forma de hacerlo.

ACCESORIOS DE SERVICIO

Otro capítulo de accesorios, lo podemos centrar en la forma de conservar y servir los vinos una vez abiertas las botellas, paliando o evitando que el vino se estropee. Desde los simples cierres herméticos para las botellas abiertas de espumosos, pasando por la combinación de tapones de caucho y bombas de vacío también muy simples, hasta el instrumento más sofisticado y eficaz denominado Coravin, patente que permite llenar una copa de vino sin extraer el tapón de la botella; aplica la combinación de una fina aguja que atraviesa el tapón y la extracción del vino mediante gas argón a presión, que además evita su oxidación, permitiendo el servicio de copas tiempo después y sin merma alguna de calidad.

Por cierto, la costumbre de introducir una cucharilla por su rabo dentro del cuello de una botella de vino espumoso abierta, no sirve para nada. El gas carbónico se va a escapar igual, y mejor conservarlo con un tapón de cierre hermético.

También existen muchos modelos de máquinas dispensadoras de vino, casi todas ellas instaladas en establecimientos de consumo especializado, donde se introduce una batería de botellas abiertas de vino, pudiendo servir los vinos por copas con la ayuda de un gas a presión, que puede ser nitrógeno, y además a la temperatura de servicio deseada. Destacan entre ellas las de la marca Enomatic por su sofisticación y buen funcionamiento.

Los decantadores de cristal son otro importante accesorio para el disfrute del vino, con modelos y formas de lo más variado, que cumplen su doble papel de separar posibles precipitados, sobre todo en los vinos tintos, y además de airear algunos vinos cerrados para que alcancen su mejor expresión aromática.

Terminamos, con la descripción de una gran cantidad de accesorios menores, pero también importantes, tales como cortadores de cápsulas, discos antigoteo, cubiteras o fundas para la refrigeración de los vinos, escupideras, boquillas de aireación, piedras de enfriamiento, bolas de limpieza de decantadores, botelleros, etcétera.

Tampoco debemos olvidar el capítulo del coleccionismo, no solo de botellas de vino con valor, sino de otros elementos como son las etiquetas (labelofilia), que se pueden despegar de las botellas con agua, o mejor mediante una lámina autoadhesiva transparente (Label Off), o también de tapones de corcho de botellas de culto, e incluso el coleccionismo de placas o chapas de metal situadas en la parte superior de los tapones de los vinos espumosos, que en los últimos años está de moda, existiendo incluso catálogos como infoplaca.es o xapes.net, así como álbumes para su almacenamiento y exhibición. ■

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

ALICANTE

>> Es seguro que estar en una ciudad favorecida por horas de sol y buena temperatura mucho tiene que ver con la asentada tradición de salir de tapas pues son muchos los días que se puede hacer en el exterior, disfrutando de las terrazas. El escenario, mar incluido, y el clima de Alicante son circunstancias que indudablemente animan a salir y vivir en la calle. Basta un breve recorrido por la ciudad para comprobarlo, a la hora del aperitivo y también a media tarde, a medida que van creciendo las horas de luz.

Abundan los locales para ir de ruta, ya sea en tabernas al uso como en restaurantes, pues muchos cuentan con barra alternativa. Pero además merece ser destacado el gusto estético de algunos de ellos; las direcciones más nuevas tienen un plus como escenario en el que apetece estar, más allá de por su oferta tanto gastronómica como vinícola. Otro importante valor añadido: en Alicante hay un notabilísimo interés por el vino y su cultura, con una rica y muy variada oferta de referencias que reflejan la sensibilidad, inquietud y conocimiento de las personas que hay al frente de ellos. Tal vez el tener una denominación de origen propia algo tenga que ver, si bien es verdad que las cartas van bastante más allá del territorio. En conjunto, sitios recomendables porque consideran y tratan el vino como es debido, por copas o por botellas, a gusto del consumidor.

Se puede comenzar por el centro capitalino, junto al mercado central de Alicante, donde se encuentra **Open** (esquina de Manuel Antón con Pintor Velázquez), una ubicación no casual pues el producto fresco, cercano y de

Open.

Osiris Wine Boutique.

temporada es la base de su cocina. El nombre adelanta lo que se va a encontrar, un espacio abierto, sin barreras entre cocina y cliente, que puede participar en directo y al minuto de lo que acontece en los fogones, más si opta por sentarse en la barra. Una propuesta que completan con una cuidada selección de vinos y por esa razón un buen sitio para tomar una primera copa en un ambiente muy agradable y desenfadado.

De vez en cuando organizan catas como la siguiente dirección, que se encuentra cerquita. Se trata de **Osiris Wine Boutique** (Pablo Iglesias, 19, Local A),

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

una vinoteca donde probar y descubrir antes de comprar, con una selección de vinos por copas que varía semanalmente. Lo completan con una sección de alimentación *delicatessen* que también se puede consumir allí mismo.
No muy lejos está **El Chaflán de Luceros** (plaza de los Luceros, 4), fácil de encontrar y con una barra para disfrutar. Buen producto fresco, rico tapeo, conservas, laterío, ostras... y variedad de burbujas y vinos tranquilos de diversa procedencia para acompañar.
También **La Taverna del Racó del Pla** (Las Navas, 40) es vecino destacado del centro y otro buen lugar para tomar vinos con unas buenas tapas y en un buen ambiente. A pocos metros de ambos abre sus puertas **La Cocina de Carmen-Restaurante de Cuchara** (Poeta Quintana, 46). Tradición, cocina sabrosa, casera, elaborada con mimo, y una interesante selección de etiquetas por copas o por botellas. Para saborearlo, opción barra o plan más formal en el comedor.
Desde aquí hacia la plaza del Ayuntamiento está la propuesta tabernera de uno de los restaurantes más destacados de la ciudad, **Nou Manolín** (Villegas, 3). Entre los clásicos alicantinos, tiene una barra para

El Chaflán de Luceros.

la Taverna del Racó del Pla.

picoteo/copeo y un pedazo de carta de vinos que supone un gustazo para cualquier aficionado. Del mismo grupo familiar Gastronou y con similar filosofía es el **Piripi** (Av. Óscar Esplá, 30); no está al lado pero es merecedor del desplazamiento. Reconocido restaurante y barra de cocina levantina actualizada. El hecho de que el grupo cuente con la enoteca Vadevins seguro que tiene mucho que ver con esa estupenda bodega que manejan.
A pocos pasos de Nou Manolín, abre sus puertas **Syrah Wine Bar** (Castaños, 7), una barra recoleta pero también

reseñable por la oferta; otra pista para quien disfruta del vino, con opciones de picoteo y carta si se decide alargar la estancia tanto dentro como en la terraza.
Otro lugar maravilloso es la vinoteca **La Máquina de Escribir** (Pardo Gimeno, 14), por contenido y por continente. Se encuentra muy cerca de Piripi, estéticamente es bonita, puesta con buen gusto y acogedora, y tiene una selección de vinos para ir, repetir, y volver. Para quien tenga preferencia especial por la burbuja, es la opción también.
Ya en los alrededores del ayuntamiento se encuentra **Taberna Ali & Oli** (Miguel Soler, 12), en el corazón histórico de la

La Máquina de Escribir.

capital, punto de encuentro para aficionados al vino. Por copas o por botellas, en su pequeña barra se abren etiquetas para gustos variados, atentos a novedades y elaboradores de muy diferentes perfiles. Un lugar donde queda patente el conocimiento de sus profesionales, con un atento cuidado y servicio de la selección que manejan.
Otra gran bodega es la de **El Portal Taberna** (Bilbao, 2), junto a la plaza Portal de Elche. Además, presumen de ser la primera *Krug Ambassade* del mundo. Un espacio gastronómico, donde combinan tapas, carta, y una relación de vinos extensa, por copas y por botellas. Y de nuevo, una dirección apetecible por diseño, decoración, espacio y ambiente.
Luego, aunque el restaurante Monastrell, otro referente de la ciudad, permanece cerrado temporalmente, sí está abierta una de las hermanas del mismo grupo (Grupo Gourmet Alicante), **La Taberna del Gourmet** (San Fernando, 10). Una barra alicantina, urbana, entregada a los productos locales y de la tierra (verduras de su huerto, embutidos, mariscos y pescados frescos de la lonja) con los sabores tradicionales como hilo conductor, y una selección de vinos en sintonía. Ahora, con la playa de San Juan en el

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

horizonte, esto es, de camino a la costa, se encuentra **Baeza & Rufete** (Avenida Ansaldo, 31), un pequeño restaurante, de tan solo diez cubiertos, que acaba de ser reconocido con su primera estrella Michelin y que dispone de una zona de barra y mesas altas, además de terraza cubierta, para una primera toma de contacto con la cocina y su cuidada e importante relación de vinos. Culinaria mediterránea, con raíces levantinas interpretada por Joaquín Baeza, artífice y alma mater de esta casa junto a su mujer, Esther Carrillo, sumiller y a cargo de la sala. Apuestan por lo propio, su tierra, su mar y, por supuesto, los vinos del territorio, aunque no faltan referencias de otros muchos rincones.
A una calle de la playa, en concreto en la vía paralela, está **Barrazero Bistró** (Maestro José Garberí Serrano, 2. Parque Mariola). Terraza, barra y comedor, a elegir. Otro local para ser visitado y disfrutado, por bonito –puesto con muy buen gusto, aparte de amplio y luminoso– y por producto, tanto gastronómico como por las referencias vinícolas que trabajan porque hay mucho para escoger, de cerca y de fuera.
Ya a pie de playa está **Casa Julio** (Av. Niza, s/n)... y es que su barrita pisa la arena, a pesar de los riesgos que conlleva cuando el mar se altera, como ya han podido comprobar y padecer. Con buena temperatura, lo más habitual por aquí, un placer disfrutar de este lugar y esas vistas. Para saborear, con una carta de vinos que ronda las 300 referencias, tienen etiquetas que atienden todo gusto y momento, con vinos nacionales o foráneos y cariño especial para las elaboraciones alicantinas. En la parte sólida, recetas tradicionales levantinas, con pescado, mariscos y arroces en un lugar destacado.
En la misma calle se sitúa **My Bar Gastronómico** (Av. Niza, 18), con un nivel vinícola que sorprende muy gratamente, a pesar de algún precio que puede *chirriar*. En general, muy buena oferta al alcance de bolsillos variados.
Se puede tapear u optar por la mesa del restaurante. Y de nuevo, otro establecimiento donde apetece estar por espacio y decoración, a lo que suma buen ambiente y rica oferta.
Al margen de estas zonas de referencias, dos últimas direcciones muy distintas entre sí pero que merecen visita, parada y copa de vino. A unos pasos de El Palmeral, **Mesón Marinero** (Fernando Díaz de Mendoza, 7-9), cual casa de comidas, con el producto local en la base, un recetario tradicional y gratísima atención a la cosa vinícola. Pizarra por copas que van variando cada día y sensibles a la historia y familias que hay detrás de cada botella, con una selección vinícola que ha ido creciendo y ganando en referencias y variedad. Los hermanos Yanci, Julio y Javier, tomaron las riendas del negocio que abrieron sus padres a finales de los noventa y hoy se ocupan de la cocina y la sala respectivamente.
Luego, para abrir boca o ver caer el día, visita obligada a **La Ereta** (parque de La Ereta, s/n), por oferta pero, ante todo, por las vistas inmejorables que ofrece sobre Alicante y el mar. Y es que se sitúa en la muralla del castillo de Santa Bárbara, con un mirador acristalado y una terraza exterior que hace las delicias de quien sube hasta allí. Tradición en la base de sus fogones, a la que añaden revisión, modernidad y nuevas técnicas, y una estupenda bodega con opciones por copas y por botellas... para echar un ratito o una completa velada.
De verdad, una ciudad que ha sido un estupendo descubrimiento por la cantidad de sitios que reúne y lo bien cuidados que están, tanto en la parte estética como en lo que a oferta vinícola se refiere... pues lo gastronómico ni se cuestiona. ■

El Portal Taberna.

La Taberna del Gourmet.

Barrazero Bistró.

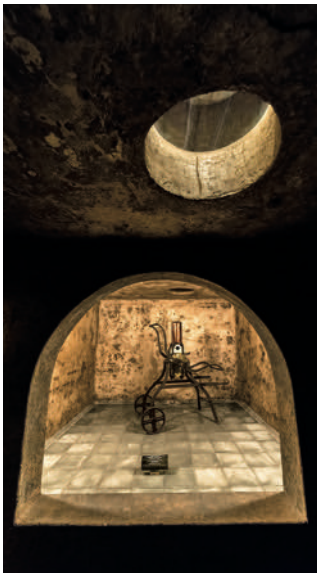
My Bar Gastronómico.

La Ereta.

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

MUSEO EL GRIFO
LA BODEGA DECANA

EL GRIFO.
CTRA. LZ-30, KM. 11. SAN BARTOLOMÉ (LANZAROTE). TEL.: 928 524 951.
VISITA GUIADA A LA BODEGA Y ENTRADA AL MUSEO: 15 €.



>> El Grifo se puso en marcha en 1775, cuando apenas se habían enfriado las cenizas de la erupción del Timanfaya, que entre 1735 y 1736 cambió la faz de la isla de Lanzarote al mismo tiempo que, de forma indirecta, impulsó el cultivo de la vid y la elaboración del vino en la isla. La lava arruinó la parte más fértil de la isla y donde había fértiles huertas quedó un paisaje lunar en algunas zonas y el negro lapilli en otras. Una vez que se abandonó la idea de limpiar la ceniza (lo intentó el obispo, con ayuda de esclavos, siervos y mulos), el ingenio campesino desarrolló el sistema actual de cultivo: conos abiertos en la ceniza y protegidos del alisio por muretes de piedra con una planta de vid en el fondo de cada uno de ellos. El cultivo forma un paisaje singular, con los colores verde vivo de la viña, azul del cielo y gris-negro de la ceniza en un cromatismo único y espectacular. Esas son las viñas que rodean la blanca alquería que conforma El Grifo. En 1981, cuando se quiso modernizar la instalación e introducir depósitos de acero inoxidable, la obra ponía en peligro la integridad del edificio. Gracias a la sugerencia de César Manrique, amigo de la casa y autor del emblemático Grifo de la entrada a la bodega y que es la marca de la casa y los vinos, se respetó la construcción original de la que seguramente es la bodega más famosa de las Canarias, además de ser la más antigua y la primera que embotelló sus vinos, en 1935.

La familia Otamendi, propietaria de El Grifo y amante de toda expresión cultural (César Manrique, José Saramago o José Hierro fueron habituales visitantes), no sólo mantuvo el edificio sino también respetó el estilo arquitectónico en las nuevas construcciones y alojó en la bodega fundacional un museo que recorre toda la azarosa historia del vino lanzaroteño. El edificio, el espectáculo del paisaje y el contenido conforman un conjunto que, con más de 80.000 visitantes al año, constituye uno de los más destacados polos de atracción turística de Lanzarote.

Fermín Otamendi y César Manrique.

La exposición de la maquinaria utilizada (más de 500 piezas) en la viña y en la bodega, sobre todo elementos de la primera mitad del siglo XX, contrasta con una bodega moderna, que fue de las primeras en las islas en adoptar las tecnologías actuales y se complementa con una biblioteca, de acceso restringido, que atesora 5.000 volúmenes sobre viticultura, enología, agricultura en general y sobre las islas Canarias. La visita se completa con una degustación de dos de los vinos de El Grifo. ■ MNÑ

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

CASA ELENA
LA IDENTIDAD DEL TERRUÑO

CASA ELENA.
NUEVA, 15. CABAÑAS DE LA SAGRA (TOLEDO). TEL. 925 355 407.
PRECIO APROXIMADO POR PERSONA (SIN VINO): 35 €.

>> Una antigua casa de labranza de 1920 restaurada con un profundo respeto a su arquitectura original es el amplísimo espacio que ocupa Casa Elena con el concepto de cocina tradicional y saludable, buscando identidad y diversidad.

César Martín es el propietario, jefe de sala y bisnieto de la que fuera su dueña. Una herencia que le tocó a su madre, Ana Isabel Cedillo, quien decidió convertirla en casa de comidas que con el tiempo traspasó y quedó abandonada. Después de terminar sus estudios de Administración y Dirección de Hoteles, el proyecto final de carrera de César fue un plan de negocio de este restaurante y hace seis años decidió hacerle un lavado de cara, abrió huecos y habilitó espacios para hacer de Casa Elena una mezcla de tradición y vanguardia, reflejo de su propuesta en cocina. Ferviente defensor del producto local y de los vinos de Castilla-La Mancha, cuenta con una carta variada en la que la mayoría de sus productos son de kilómetro cero, es decir, ecológicos y de proximidad, en los que se incluyen verduras de su propia huerta.

De martes a viernes ofrece su cocido, la receta de su madre por la que se hizo famoso el restaurante en sus primeros años. Otras opciones son el menú de la casa o menú de mercado (23 €) y un menú degustación (50 €) creado al detalle y basado en la cocina saludable con posibilidad de maridaje por 30 €.

La lista de vinos es una clara invitación a descubrir las posibilidades de la tierra; solo hay referencias de las denominaciones de origen castellanomanchegas, pero los consejos de César se inclinan por Méntrida, con garnachas de diferentes estilos. La oferta de vinos por copas oscila entre los 3,5 a los 6 € de algunos tintos de Garnacha, blancos de 3,5 € a 4,5 € y algún espumoso de la zona.

En su salón polivalente se celebran cenas sensoriales a oscuras, con nueve platos y cuatro vinos; el servicio atiende gracias a unas gafas de visión nocturna y el cliente adivina qué come y qué bebe con música de fondo (50 € por persona), aunque ahora están suspendidas por las restricciones del Covid19.

Casa Elena es un ecosistema único en la comarca, que busca interactuar con el cliente a partir de una apuesta de calidad en cualquiera de sus conceptos. ■ Mar Romero

ENTRETEMPOS
SLOW FOOD EN BULLAS

ENTRETEMPOS.
PLAZA TENIENTE FLOMESTA MOYA. BULLAS (MURCIA). TEL. 636 065 722.
PRECIO APROXIMADO POR PERSONA (SIN VINO): 25 €.

>> Mara Amor y Antonio de Valcárcel, son la joven pareja propietaria de este *wine bar* o, mejor dicho, de este restaurante especializado en vinos, que desde sus inicios practica una apuesta firme y contundente por el producto local para elaborar una cocina de mercado que defiende a los pequeños productores cercanos.

Fue a finales de 2013 cuando decidieron abrir este coqueto local para poder pagar los estudios de Hostelería de Antonio y el doctorado en Nutrición de Mara. Quizás no pensaron entonces que llegarían a ser un referente en la región tanto por la cocina de ella como por el cuidado de los vinos y el amor por el servicio en sala de él.

Son ya famosas sus croquetas, sobre todo las de berenjenas a la crema consideradas por muchos de las mejores de Murcia. Elaboran ellos mismos las huevas de mújol que venden a quien se las pida. Productos como el cordero segureño, el chato murciano, el tomate cejinero o las verduras del Campo de Cartagena forman parte de platos que mezclan tradición y creatividad.

A esto se suman producciones sostenibles de los diferentes quesos de la región y proyectos de jóvenes enólogos que se reflejan en su carta de vinos. Una carta de vinos que sorprende por lo inesperada en cuanto a referencias señeras de las distintas denominaciones de origen y por su amplia representación tanto de vinos generosos como de champagnes. Por supuesto están representadas todas las bodegas de Bullas.

Hay también una lista de vinos por copas que cambia cada mes y suele incluir unas catorce o dieciséis referencias entre las que siempre hay un vino de la zona a 2 € la copa y el resto está entre 3 o 3,50 €, salvo algún vino especial que llega a 8 € la copa.

Aunque el nombre de la plaza donde se ubica puede parecer poco recordable, es más conocida como la *plaza vieja de Bullas*, reconocible por sus casas con fachadas de vivos colores, ocres, añiles y rojo-almagra, donde el primer domingo de cada mes se celebra El Zacatín, un mercadillo de productos locales, pionero en la región de Murcia. La parada en Entretempos puede ser el pretexto perfecto para visitar Bullas. ■ Mar Romero

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

COALLA MADRID
LA SELECCIÓN DE *RAMONÍN*

COALLA MADRID.
SERRANO, 203. MADRID. TEL.: 911 083 144.

>> Referente en Asturias, Ramón Coalla (*Ramonín* para sus muchos amigos) se estrena en la capital afrontando el difícil momento. Coalla Madrid es su nombre y en muy poco tiempo ha recibido la mejor acogida y muy buena prensa. Se podía prever teniendo en cuenta la fama que la precede, que disfruta desde hace décadas la casa madre en Gijón y las otras dos direcciones abiertas con posterioridad (una segunda en Gijón y otra en Oviedo). Su última sucursal dispone de un espacio de 400 metros cuadrados distribuidos en dos plantas y dedicados al vino y la alimentación más gourmet. Y es que la familia Coalla está especializada en la distribución de vinos y productos desde que echara a andar en la pequeña tienda de alimentación que fundó José Suárez Coalla en 1955, en los alrededores de la céntrica Plazuela San Miguel de Gijón.

La nueva tienda, amplia, luminosa, moderna y, ante todo, funcional, tiene la planta baja a pie de calle, compartida entre mostrador de alimentos frescos, estanterías y varias mesas altas para comer y beber. Selección de vinos por copas y una manejable carta (que firma el chef José Antonio Campoviejo, de El Corral del Indiano, restaurante asturiano con una estrella Michelin), a lo que se suma todo lo que se oferta en el establecimiento: conservas, patés, embutidos, quesos, panes... y abrir la botella deseada, que se puede llevar si no se termina.

Manejan más de 1.500 referencias entre vinos y destilados, nacionales y extranjeros, la mayoría expuestas en la planta superior, donde también hay mesas altas, barra y una mesa alargada, al fondo, para compartir. Aunque va en gustos, es esta planta la más recomendable para pasar un ratito largo. Luego, entre los datos que aportan pluses, la selección de vinos y cervezas recomendados varía cada mes, y puede enfriar y servir cualquier etiqueta a la temperatura ideal gracias a una máquina que lo hace en unos diez minutos. Y suma el atento personal que trabaja en la tienda, la terraza que hay a la entrada, y la posibilidad de comprar por teléfono o mail (serrano@coalla.es), con servicio a domicilio. Sin embargo, lo recomendable es ir a conocerla y disfrutar probando y descubriendo etiquetas de infinidad de zonas vinícolas junto a las numerosas tentaciones sólidas. ■ Mara Sánchez

PUERTOCHICO
PAISAJE, CALIDAD Y BUEN VINO

PUERTOCHICO.
LA BARCA, S/N. SAN SEBASTIÁN DE PRAVIA (ASTURIAS). TEL. 985 580 221.
PRECIO APROXIMADO POR PERSONA (SIN VINO): 35 €.

>> Escenario: un paraíso natural, montañoso, frondoso en cuanto a vegetación y a pie del mar. Pero un lugar al que llegas porque alguien dirige tus pasos hasta allí. San Esteban de Pravia es una pequeñita parroquia del concejo de Muros de Nalón. Este establecimiento, lo dice su nombre, está en el puerto. Una localización recóndita que no le ha supuesto hándicap alguno desde que abriera sus puertas hace unos seis años de la mano de Javier Corces y Sergio Guerrero. El secreto, haber logrado fidelizar a una clientela que avala una acertada filosofía: producto seleccionado y de calidad, variedad, atento servicio y buen ambiente.

Ecuación que sobre la mesa se traduce en un estupendo producto de mar, tanto pescados como mariscos, asados carnívoros al carbón, elaboraciones bien resueltas, con toques de actualidad y propuestas arroceras entre sus destacados. Aunque no falta el tradicional cachopo, versionado si la idea es probar algo nuevo. Suma, y mucho, la cosa de beber, porque el vino es otros de sus valores añadidos gracias a la gran afición de los propietarios. Un interés que les lleva a dedicarle tiempo, tanto a la selección vinícola como a los cuidados y servicio que requiere. Es más, en la agenda de Puertochico hay espacio para catas y jornadas de maridaje alguna noche o fines de semana. He aquí otra de las variables que contribuyen a su éxito.

En la bodega cuentan con referencias fuera de lo habitual, sin que dejen de tener su hueco algunas de esas clásicas que son *vinos refugio* para muchos. Predominan curiosidades, descubrimientos, algunos estrenos, llegados de diferentes regiones del país. No son demasiados pero son elegidos, con alguna etiqueta de champagne entre ellos. Importante, abren la botella elegida aunque sea para tomar un par de copas. Y muy reseñable también la cristalería, con modelos para cada tipo de vino disponibles tanto en la barra como en los comedores. Porque los espacios que convergen en Puertochico son diversos, algunos favorecidos por bucólicas vistas al mar. A la entrada, una amplia zona exterior con mesas altas y bajas para un plan más informal. Tras la puerta, un inmenso comedor que crece también hacia el exterior y completan con un privado. ■ Mara Sánchez

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

La chispa de Raventós
Isabel Negra Valls

>> Isabel Negra Valls fue una mujer clave de la historia espumosa del Penedès. Esta gran dama falleció la tarde del viernes 5 de marzo a los 97 años de edad en Barcelona. Murió cuando apenas había superado en su casa, un mes antes, unos días críticos a causa de la Covid-19. Dejó atrás la enfermedad con la ayuda de oxígeno, pero no pudo superar las secuelas respiratorias que le dejó el virus. Ya reposa, junto a las cenizas de su esposo, en el panteón familiar de su amada Sant Sadurní d'Anoia. Horas antes de fenecer en su domicilio barcelonés de Sarrià le pidió a su hijo Manuel Raventós, el presidente de la bodega Raventós i Blanc, que le sacara de su habitación una imagen virginal, ya que "hace días que le pido de irme y no me hace caso".

Isabel Negra era la viuda de Josep Maria Raventós i Blanc, fundador de Raventós i Blanc y uno de los grandes artífices del éxito de Codorníu y de la DO Cava. Su esposo fue el primer presidente del Consejo Regulador de la DO Cava y quien adquirió la actual sede del Cava en la avenida de Tarragona, de Vilafranca del Penedès. También fue alcalde de Sant Sadurní d'Anoia entre 1971 y 1979. Isabel Negra, madre de 11 hijos, ha fallecido dejando también 43 nietos y 39 bisnietos. Enviudó el 31 de marzo de 1986, cuatro años después de que su esposo abandonara la dirección de Codorníu tras una pugna familiar que acabó haciendo mella en su salud. Josep Maria Raventós falleció en Nueva Zelanda.

Su corazón dejó de latir tras una intensa jornada en la que se enfrentó a un gran marlín, el considerado como el pináculo de la pesca deportiva de altura.

Nacida en el seno de una familia que fue conocida por la producción de papel fotográfico (Negra Industrial), a los 22 años dejó la torre familiar de la Bonanova para trasladarse a vivir con su esposo a la histórica pero entonces gris e inhóspita casa de 1551 de Can Codorníu, en Sant Sadurní d'Anoia. En sus primeros días en la casa cosechó entre las vides melíferas rabanizas para alegrar la mesa familiar, lo cual no agradó a su suegro por tratarse de plantas con flores blancas con las que luchaba sin cuartel en las viñas.

Isabel Negra con su nieto Pepe Raventós.

Isabel Negra conoció a su marido jugando al tenis en Barcelona. Le apasionaba el campo y las flores, y los jueves no dejó nunca, antes de la pandemia, de ir a comprar con su capazo al mercado semanal de Sant Sadurní d'Anoia y a visitar las cavas que presidió el gran roble, símbolo de la familia, que vivió más de tres siglos. Era muy familiar y tenía por costumbre reunir a todos sus hijos los lunes para comer.

Su hijo Manel la recuerda como "una gran madre, abuela y bisabuela", y añade que "siempre veía el lado positivo a todo". Su nieto Pepe afirma que "conectaba de forma extraordinaria con las personas dado que, de forma natural, sabía ponerse en su lugar". Pepe Raventós no duda en afirmar que su abuela fue "un puntal" para Raventós i Blanc. La recuerda como una persona afable que "conectaba con todo el mundo", y también muy entregada. Afirma que Isabel Negra "positivizó" las tensiones que desembocaron en la salida de su marido de Codorníu –de la empresa y de la casa histórica- brindando "toda su fuerza" al proyecto de Raventós i Blanc. Añade que no podía disimular el amor que sentía por Sant Sadurní d'Anoia y por la bodega y finca que llevan el nombre de su marido. Hasta no hace mucho, no pocos jueves, aprovechando sus visitas a esta población de la comarca del Alt Penedès, Isabel Negra se dejaba caer por la bodega para catar vinos de muestras abiertas, como recuerda el enólogo Joan Munné.

El actual presidente del Consejo Regulador del Cava y miembro de la familia que fundó Codorníu, Javier Pagés, afirma que fue una mujer "con mucho empuje", y destaca su simpatía y dotes como gran relaciones públicas. Raventós i Blanc le dedicó un tinto, bautizado como Isabel Negra. Es un "sentido homenaje" de Manuel y Pepe Raventós a su madre y abuela, como "figura clave en la historia de Raventós i Blanc".

Se trata de un vino de la DO Penedès que actualmente firma su nieto Pepe, elaborado con las variedades Cariñena, Garnacha y Sumoll. Ahora bien, a Isabel le dolió que dejaran de elaborar uno de sus vinos favoritos: el Preludi. ■

Ramon Francàs

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

Guía y ejemplo
Chelo Palacios

>> "A la hora de comer, pasa por aquí que tenemos guiso...". No era una invitación, era una orden. En las macroferias tipo Vinexpo o Intevin, los dominios de Chelo Palacios siempre fueron refugio para el descanso de los amigos de Bodegas Palacios Remondo, que eran muchos pero más en esas jornadas agotadoras. Maestra en aquello que en los tratados antiguos se designaba como "recibir", fue la mano derecha de su padre, José Palacios, en la dirección de la bodega de Alfaro y del hotel Palacios, puesto en marcha a pocos metros de las instalaciones bodegueras.

Chelo, como seis de sus ocho hermanos, nació en la bodega, en el domicilio de sus padres, situado sobre la nave de barricas. Se formó en Francia y jugó un discreto y fundamental papel de puente entre la generación paterna y los geniales hermanos más jóvenes, Álvaro, que era su ahijado en el bautismo y en muchos sentidos, y Rafael, el menor de la dinastía.
Y puente también entre dos experiencias no siempre bien avenidas en las que era experta, la hostelería y la producción de vinos, con el aditamento de su labor en la comunicación.
"El sitio de Álvaro está aquí", dijo en una ocasión tras hablar sobre el éxito de su hermano fuera de casa, en su bodega del Priorato y en el proyecto del Bierzo, en el que, además, le había secuestrado a su propio hijo, Ricardo *Titín* Pérez Palacios, tercera generación de enólogos junto a su prima Bárbara. Formada en Francia, dirigió el hotel y la gestión de la bodega y, a partir de 2000, cuando falleció, jugó un importante papel en el regreso del artista y en el respaldo a la profunda transformación que se afrontó en la bodega familiar.
Nunca quiso ser protagonista; prefería el trabajo más discreto entre bambalinas, salvo cuando era requerida para labores comerciales fuera de casa. Aunque físicamente son como reproducciones clonales (en realidad, todos los Palacios parecen cortados por el mismo patrón), la exuberancia expresiva de sus hermanos contrasta con su gesto sobrio, que podía parecer adusto en ocasiones, pero que no escondía su generosidad.
Chelo Palacios arrastraba en los últimos años una mala salud de hierro que se complicó con el virus maldito. Falleció en Pamplona el 31 de enero. Muchos la echarán (la echaremos) de menos. Sobre todo, claro, los suyos, que en su despedida la han definido con palabras certeras: "guía, apoyo y ejemplo". ■

A Proensa

UN HOMBRE EXCEPCIONAL, INTELIGENTE Y SENSIBLE

Benjamin de Rothschild

>> Conocí a Benjamin en el año 2003 cuando nos pusieron en contacto. Nuestro primer encuentro, junto con su mujer, Ariane, fue en Vega Sicilia y allí nació la idea de elaborar un vino juntos en España. Era un momento en el que nosotros llevábamos años con la idea de establecernos en Rioja, por lo que la idea nos pareció bien y acordamos hacer el proyecto juntos. Siempre estuvo muy interesado en el proyecto de Macán, con numerosas visitas a lo largo de su desarrollo: para ver las viñas que íbamos adquiriendo, para decidir el lugar de ubicación de la bodega y por supuesto durante las obras de construcción de la misma. Creo que tuvo un especial cariño a este proyecto.
Ha sido una lamentable pérdida su fallecimiento, con solo 57 años. Y fue un hombre excepcional, inteligente y sensible, con gran cariño por su familia y sus amigos. Es una pena lo ocurrido.
Descanse en paz.

Pablo Álvarez Mezquíriz
Consejero Delegado de Tempos Vega Sicilia

Benjamin de Rothschild y Pablo Álvarez.

El barón Benjamin de Rothschild (Neuilly-sur-Seine, Francia, 1963) falleció víctima de un paro cardiaco en Pregny (Suiza) el 15 de enero. Desde 1997 dirigía el grupo bancario Edmond de Rothschild, valorado en 160.000 millones de euros. Era copropietario de Bodegas Benjamin de Rothschid & Vega Sicilia y en 2017 compró, junto a su esposa, Ariane Langner, el Palacio de Samaniego, caserón nobiliario que en los primeros años del siglo fue un hotel.

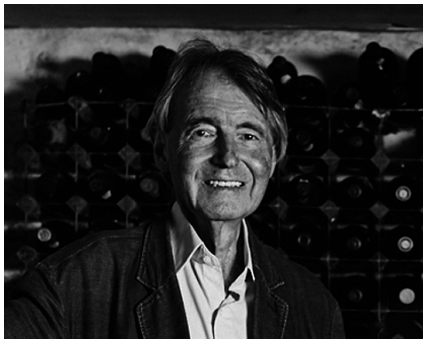
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
ESTO NO ES PUBLICIDAD

Pionero del ribera en México
Gumersindo Ruiz Noriega

"No hay crisis con jornadas de 14 horas, siete días a la semana y 365 días al año". Era la fórmula que repetía Gumersindo Ruiz Noriega, fundador de la cadena La Europea, con 70 establecimientos en México, y pionero de la venta de vinos de la Ribera del Duero en ese importante mercado para el vino español.
Gumersindo Ruiz (Colombres, Asturias, 1919) era el segundo hijo de una familia de once hermanos. Formó parte de la nutrida colonia de emigrantes asturianos instalados en México a partir del final de la Guerra de España. Allí trabajó en el comercio de alimentación de un tío suyo y en 1953 fundó su primera tienda en la calle Ayuntamiento de la capital azteca. Era el nacimiento de La Europea, transformada a partir de los años noventa, con la entrada en el negocio de su hijo José Ramón, en una destacada distribuidora de vinos y productos gourmet, que fue una de las primeras en importar vinos de la DO Ribera del Duero en los años noventa. Siempre mantuvo su contacto con Asturias, que visitaba cada año, y con el vino español.
La Europea es copropietaria, con Fernando Remírez de Ganuza y Pedro Aibar, de la bodega Lagar de Proventus (DO Ribera del Duero). Gumersindo Ruiz Noriega falleció a los 101 años en Ciudad de México el 23 de enero. Tenía seis hijos, más de treinta nietos y varios biznietos.

El loco de Ventosilla
Javier Cremades de Adaro

Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid, su carrera profesional se caracterizó por los retos: naranjos en Gandía por debajo del nivel del mar o plantación de olivos en Aranjuez, donde no parecía posible tal cultivo, son sólo algunos ejemplos. Además, exploró distintas actividades: empresario hotelero, de transporte marítimo y accionista de Terra Mítica, como muestra de su espíritu inversor y su visión de futuro.
En 1989, cuando contaba 65 años, edad en la que la mayor parte de la gente piensa en su retirada, cumplió su sueño de hacerse viticultor y bodeguero, que acariciaba desde que, en su época de estudiante, trabajó en viñas en La Mancha. Ese año compró La Ventosilla, una finca espectacular, con afamada producción lechera y con un emblemático palacete herreriano que fue pabellón de caza de los reyes, lo que vale al lugar el título de Real Sitio de Ventosilla. Allí se ganó su apodo de *El loco de Ventosilla* al plantar nada menos que 520 hectáreas de viñedo, coronadas por una avanzada bodega, cuando la DO Ribera del Duero apenas iniciaba su despegue.
No tuvo tanto éxito con su aventura en Rueda, Bodegas Pradorey, que vendió a su bodega vecina, Marqués de Riscal, pero eso no fue obstáculo para sentirse "orgulloso y asombrado de lo que había conseguido". El empresario, nacido por casualidad en Melilla en 1924, falleció en Madrid el pasado 1 de febrero.



Abanderado del Nuevo Mundo
Steven Spurrier

Adalid de los vinos del Nuevo Mundo o traidor a la causa francesa, según se mire. Después de trabajar para una importante comercializadora de vinos británica, Steven Spurrier (Cambridge, Inglaterra, 1941) fundó en 1971 una tienda de vinos en Paris, llamada Caves de la Medeleine, y cinco años más tarde, en mayo de 1976, conmocionó al vino francés al organizar una cata en la que enfrentó ocho vinos franceses con doce californianos. El jurado, en el que estaban la directora de la Revue du Vin de France, Odette Kahn, y el corresponsal de Time, George M. Taber, que publicaría el libro *Judgement of Paris* (*El Juicio de París*, que es como se conoce la famosa cata), declaró vencedores a los vinos de Napa tanto en blancos como en tintos. La polémica fue tremenda y llevó a la fama a Spurrier, aunque tuvo que cerrar su tienda, y tal vez fue el lanzamiento de los vinos californianos, confirmado a partir de la década siguiente con el impulso de la crítica norteamericana.
Valorado como una de las figuras del vino mundial, Spurrier fundó en 1973 Académie du Vin, en Paris, una escuela pionera en su género, después la Biblioteca Académie du Vin y era asesor editorial de la revista Decanter, en la que publicó más de 300 artículos. Autor de libros de vinos como *French Fine Wines* (1984), *How to buy fine wines* (1986), *Clarke and Spurrier's fine wine guide* (1998) y *A life in wine* (2021). Junto con su familia, puso en marcha la bodega Bride Valley, en la granja de su esposa en Dorset, al sur de Inglaterra, donde falleció el pasado 9 de marzo. ■

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

SUSCRÍBASE
Y AHORRE DINERO

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

SUSCRIPCIÓN POR UN AÑO (6 NÚMEROS):
30€ *, en lugar de 36€ de su precio de portada.

SUSCRIPCIÓN POR DOS AÑOS (12 NÚMEROS):
50€ *, en lugar de 72€ de su precio de portada.

* Precio para envíos a España.

TAMBIÉN EDICIÓN DIGITAL EN CASTELLANO E INGLÉS:
proensa.com/planetavino

MÁS INFORMACIÓN EN
www.proensa.com

CUMPLIMENTE Y ENVÍE EL BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN A

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

NOMBRE Y APELLIDOS

NIF [IMPRESCINDIBLE PARA DOMICILIACIÓN BANCARIA]

DIRECCIÓN TELÉFONO

CÓDIGO POSTAL LOCALIDAD PROVINCIA

PAÍS CORREO ELECTRÓNICO

DESEO SUSCRIBIRME POR EL PERIODO DE

☐ UN AÑO (6 NÚMEROS) AL PRECIO DE 30€
☐ DOS AÑOS (12 NÚMEROS) AL PRECIO DE 50€

A PARTIR DEL NÚMERO _____ DE **PLANETAVINO**
CORRESPONDIENTE AL MES DE _____

FORMA DE PAGO

CHEQUE ADJUNTO Nº DEL BANCO/CAJA

CARGO EN CUENTA Nº

IBAN BIC

FIRMA

Prensa herida

>> El paro, el teletrabajo, las *fake news* (y, en general, la calidad del periodismo) y la supervivencia de los medios son algunos de los factores que, aunque subyacen desde hace años, han ganado importancia durante el nefasto año del virus. El sector de la prensa especializada acusa de manera especial esos males generales. Sobre todo los medios que no cuentan con otro respaldo (club de vinos, organización de ferias y salones, agencia de comunicación) que la venta de ejemplares y la publicidad explícita (la encubierta o la disimulada merecen capítulo aparte).

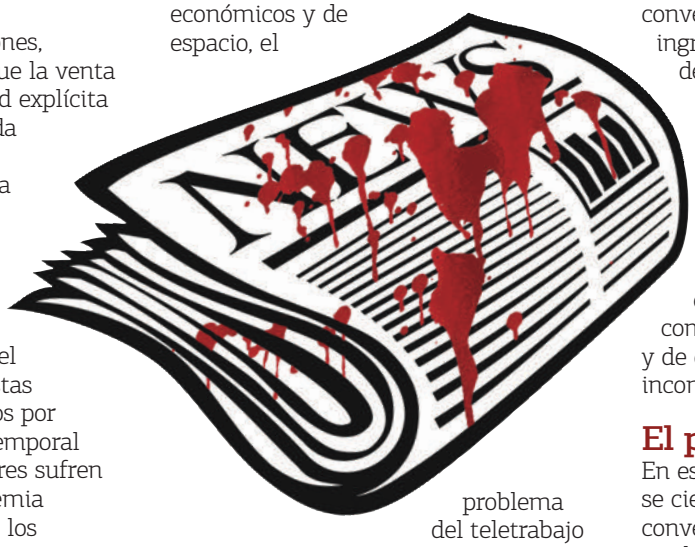
Según el Informe anual de la Profesión Periodística 2020, editado por la Asociación de la Prensa de Madrid, el paro entre los periodistas aumentó en 2020 en un 23 por ciento mientras que el 28 por ciento de los periodistas españoles se vieron afectados por expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE). Las mujeres sufren en mayor medida esa pandemia adicional: casi dos tercios de los periodistas en paro son mujeres.

Esos datos se refieren a periodistas con contrato. Los autónomos, un colectivo muy importante entre los periodistas y los comunicadores (profesionales de agencias de comunicación o contratados por empresas e instituciones), han sido perjudicados de manera especial en el año del virus. El 59 por ciento de los periodistas autónomos y el 63 por ciento de los comunicadores han visto reducido en mayor o menor medida su volumen de trabajo y, en consecuencia, sus ingresos.

Precariedad e independencia

Las condiciones de trabajo, en tantos casos precarias tanto en lo que toca a ingresos como en el espacio físico, casi siempre más o menos improvisado en el propio hogar, también han acusado una crisis que se arrastra desde hace más de diez años. El 84 por ciento de los periodistas y el 93 por ciento de los comunicadores han desarrollado su labor por medio del teletrabajo, un concepto que es frecuente en el colectivo pero que se ha impulsado de forma exponencial en el último año.

Desde el punto de vista profesional, aparte de los factores económicos y de espacio, el problema del teletrabajo es doble. Por un lado, falta el contacto de redacción, el enriquecedor contraste de criterios entre compañeros. Por otro, el más importante, la ausencia de la primera mano, del contacto directo con la fuente de la noticia, de esos mensajes intangibles que se transmiten se diría que por la piel, el *off the record* y los mil pequeños matices que contribuyen a dibujar una historia.



EL SECTOR DE LA PRENSA ESPECIALIZADA ACUSA DE MANERA ESPECIAL ESOS MALES GENERALES. SOBRE TODO LOS MEDIOS QUE NO CUENTAN CON OTRO RESPALDO QUE LA VENTA DE EJEMPLARES Y LA PUBLICIDAD EXPLÍCITA.

Además, cabe señalar la precariedad en unos profesionales que carecen de los mecanismos de protección al alcance de cualquier trabajador, a pesar de contratos temporales, por obra, falsos autónomos y otros recursos honrados que tienen en su manos los liberales empresarios. Eso tiene consecuencias en los ingresos: en el entorno de la información vinícola, en el mejor de los casos, se mantienen las tarifas de hace más de veinte años; lo normal es que hayan encogido. La alternativa de los medios digitales es aún peor: sus tarifas publicitarias son muy inferiores a las de los medios convencionales y no cuentan con ingresos por el equivalente a la venta de ejemplares; en consecuencia, pagan (los que lo hacen) a los periodistas aún menos que en cualquier otro medio.

Todo ello se traduce en falta de independencia, en aumento de las presiones empresariales y publicitarias y en la necesidad, casi siempre inevitable, de compaginar labores de periodista y de comunicador que deberían ser incompatibles.

El papel del papel

En ese ambiente adverso los peligros se ciernen sobre los medios impresos convencionales. Mil veces condenados por la fuerza de los medios digitales, los diarios y revistas en papel resisten como gato panza arriba desde el inicio de la anterior crisis.

La esperanza es que vuelvan los buenos viejos tiempos de la mano de modas como la que ha resucitado a los discos de vinilo pero el futuro se dibuja peor que incierto. O de buenas noticias que llegan desde el sector hermano del libro: durante la pandemia se ha detectado una recuperación del libro impreso frente al digital.

Las crisis sucesivas han afectado de forma muy importante al mercado publicitario, que es el principal soporte de cualquier medio. Ocurre que el

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

medio impreso es bastante más caro que el digital y se enfrenta a una distribución que ha de recurrir a otros artículos de venta, como tabaco o refrescos, que ocupan cada vez más el espacio antes destinados a revistas y diarios. La publicidad es también más cara en papel que en medios digitales, pero la guerra de precios hace cada vez más corta la diferencia entre ellas.

Así se ve reducida la viabilidad económica de los medios, que circulan en el filo de la navaja a pesar de que, según parece, proyectan mayor credibilidad que los medios digitales y, sobre todo, que las redes sociales, convertidas en un coto de caza para francotiradores sustentados en el insulto y la noticia falsa.

Especialistas en riesgo

En el año del virus ha continuado la sangría de medios de información vinícola. Pasaron a mejor vida dos guías, el Anuario de Vinos de El País, uno de los referentes del sector en los últimos 25 años, y Condé Nast Traveler Guía de Vinos, de trayectoria mucho más corta y bastante menos peso. Además, cerró un clásico de internet, la página elmundovino.com. Otros cambiaron, como Sobremesa, que se ha hecho bimestral, y el resto resisten como pueden.

Las tendencias parecen dar la razón a los oráculos, que predicen el auge de los digitales y, de nuevo, anuncian el ocaso de los medios convencionales impresos, mientras que la información vinícola parece tabú en los audiovisuales. Crece la conciencia del peligro de medios digitales y de difusión a través de las redes sociales, que proliferan más porque el soporte es barato y porque en buena parte están sostenidos por presuntas criticas e informaciones de dudoso origen y conducidos por presuntos periodistas más aficionados al insulto y el sensacionalismo que a la información de medios independientes, contrastada, jerarquizada y de calidad.

Está muy claro que el problema no es el soporte. El periodismo de calidad puede llegar en papel, en la pantalla del ordenador o en los distintos mecanismos que están al alcance de la mano. Como en el desfangado de un vino, las impurezas tienden a precipitar hacia el fondo del depósito antes de ser descartadas.

El clarificante será el criterio de los lectores a la hora de elegir dónde informarse. Y hará falta tiempo y resistencia de los medios para superar la tormenta.

La crisis de la prensa en general y de la vinícola en particular es tan profunda que podría poner en peligro incluso su supervivencia. Parece que para muchos están en vías de extinción algunos de los principios básicos de la profesión, como independencia, imparcialidad y el necesario respeto a los lectores.

El fin de la crítica será una buena noticia para algunos pero muy mala no sólo para los consumidores, que quedarán en manos de las redes sociales y sus contrastados riesgos, sino también para los productores de vinos de calidad, que no podrán hacer frente a las campañas publicitarias y los precios de los menos escrupulosos.

La prensa vinícola seria está herida y, en general, lame sus lesiones en silencio, sin estridencias ni exigencias desmesuradas. No como otros.

A Proensa

A precio de saldo

No hay duda de que los períodos de crisis, sobre todo si son tan prolongados como los que sufre la prensa en todas sus facetas, son terreno abonado para abusos de muy distinto pelaje. “Es el mercado, amigo”, dijo el que luego fue reo por sus muy liberales piraterías. Y el mercado y sus circunstancias propicia posiciones de dominio y actitudes incalificables. Se aprovecha el creciente nivel de paro que sufre la profesión y que en esta casa se conoce bien por el nivel de los currículos (de redactores, fotógrafos y diseñadores) que llegan ofreciendo su colaboración.

En las primeras semanas del año, en VadeVino Editorial se recibió una oferta de colaboración que nos dejó sin palabras. Una agencia, cuyo nombre se omite para no dar pistas (pero tenemos bien guardado el correo electrónico), decía en su presentación: “Estamos especializados en contenidos sobre tecnología, ciencia, salud, tv, sociedad, cultura, deporte, universo femenino, motor...etc” (sic) para ofrecer “servicios de redacción profesional para contenidos web, artículos, publicidad y noticias”. Acompañaban su oferta con referencias a dos revistas, una destinada a la mujer, editada en España por una empresa alemana, y otra de contenido técnico, de origen norteamericano, que citaban como aval de la calidad de su trabajo. Todo correcto hasta que se llega a una “Oferta Especial para ARTÍCULOS: 2 artículos diarios (de hasta 500 palabras) de lunes a viernes, fiestas incluidos 300€ netos mes” (sic).

Son al menos cuarenta artículos al mes, es decir, 7,50 euros (siete euros y cincuenta céntimos) por cada artículo de 500 palabras. Este texto tiene 384 palabras, incluido el titular; lo podríamos haber alargado para redondear las 500 palabras (la paja de nuestros trabajos infantiles) pero no es necesario ni nos sobra espacio. Desde luego, en esta empresa estamos muy lejos del mercado, caso de que esa oferta sea el mercado. Un somero cálculo nos dice que con unos 600 euros esa agencia nos llenaría la revista de contenidos.

Las preguntas surgen solas. ¿Qué calidad (los propios textos de la oferta dan una pista) se puede esperar de los contenidos a ese precio de saldo? ¿Qué cantidad se paga a los autores de los textos? ¿Dónde está el beneficio de la agencia? ¿Es información lo que se ofrece o hay publicidad encubierta que se factura aparte?

LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

ESTO NO ES PUBLICIDAD

CATA BIODINÁMICA

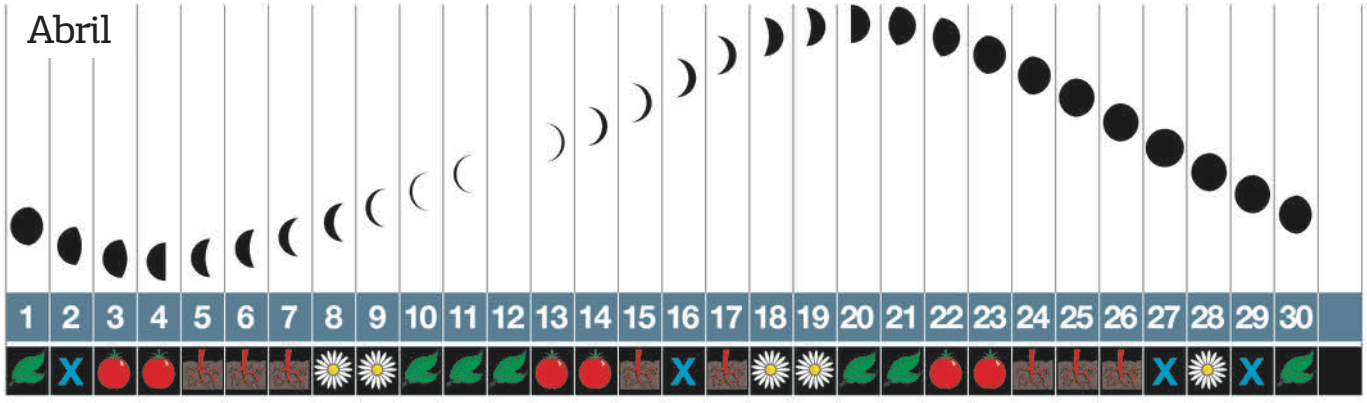
DÍAS DE FRUTO
El vino potencia la armonía de todos sus matices: los más evidentemente frutales, por supuesto, pero también los que derivan del equilibrio logrado en la maduración de la uva.

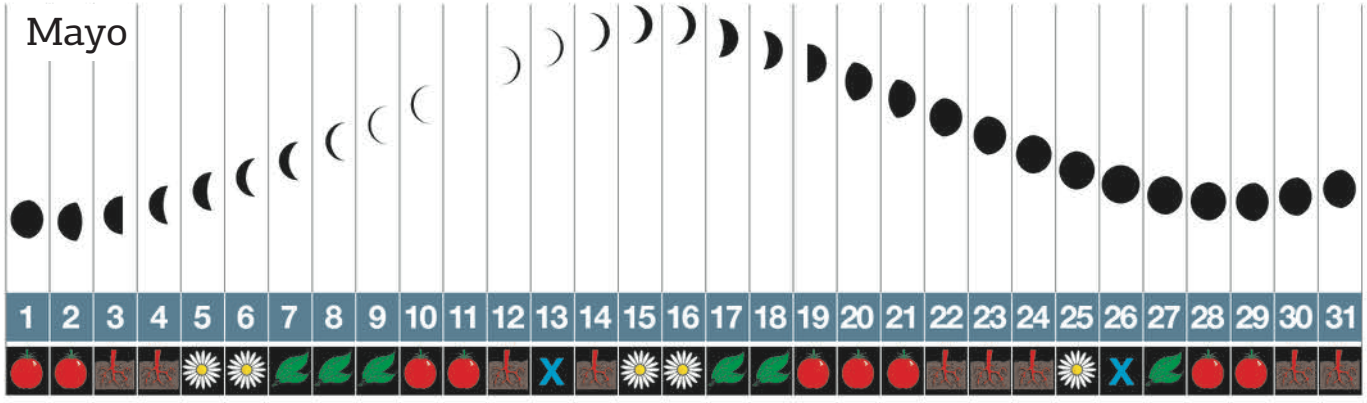
DÍAS DE FLOR
Tras los días de fruto, los de flor son los más favorables para la cata. Es un momento en el que los vinos se muestran especialmente fragantes y delicados.

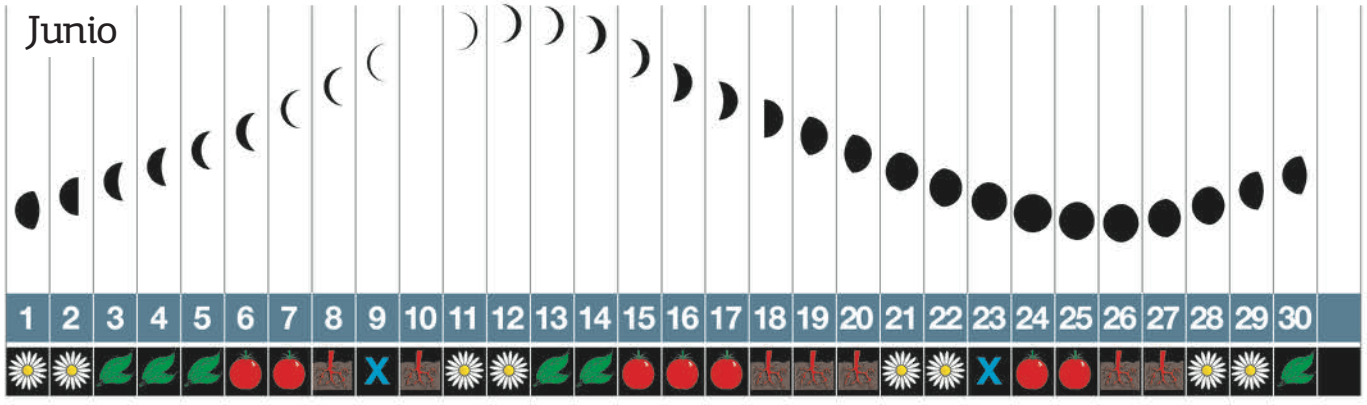
DÍAS DE HOJA
Se potencian los aromas vegetales. Aunque no es un buen día para catar, puede ser un momento propicio para vinos generosos o blancos jóvenes en los que destacan las notas herbáceas.

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.



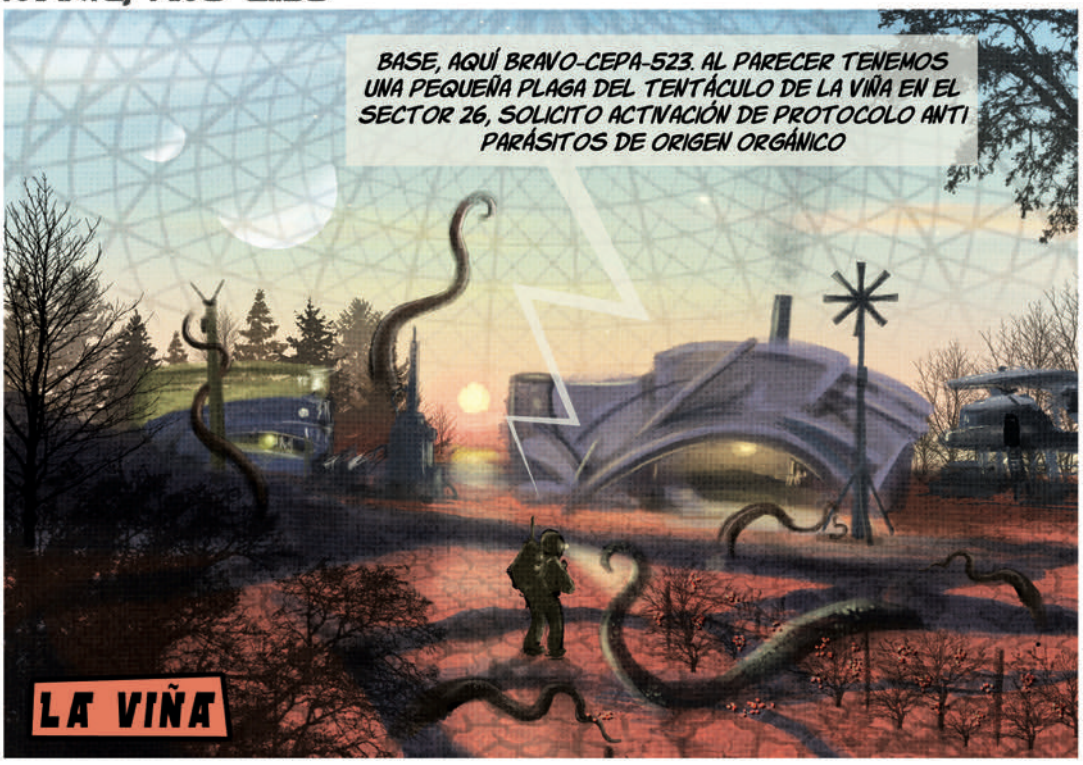


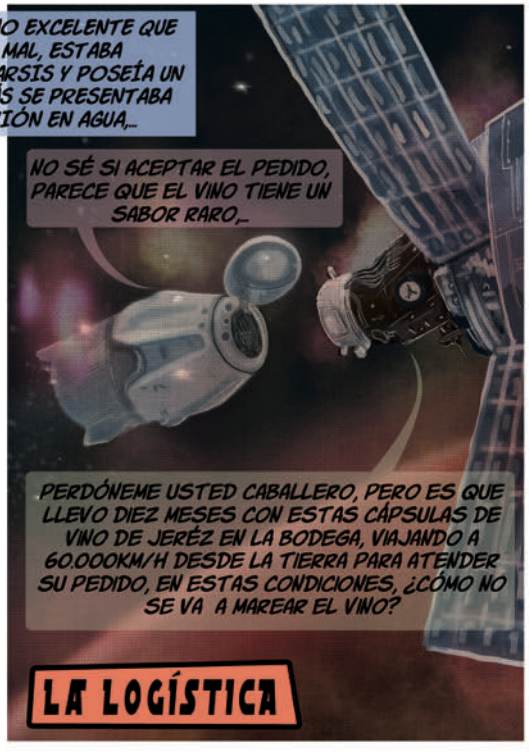


ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS
www.proensa.com @proensapuntocom

EXPLORACIÓN ESPACIAL: NUESTRO FUTURO EN MARTE

MARTE, AÑO 2150





¡DEJAD DE MAREAR AL VINO!

Suelo iniciar mi presentación de la cata-concierto ClassicWine-Jazz afirmando que el vino es música líquida. Se goza y experimenta en un *continuum* temporal, como una melodía, pues en ambos casos la inmediatez de la experiencia sensorial convierte el presente en pasado, al tiempo que avanza hacia el futuro, dejando un recuerdo más o menos persistente.

La estructura aromática de un buen vino se basa en el juego armónico de sus notas, en la yuxtaposición de aromas frutales, florales, especiados, herbáceos, tostados, de maderas, etcétera, dialogando en nuestra área olfatoria del cerebro, próxima a la auditiva, como si la naturaleza hubiera querido reafirmar su hermandad emocional.

Y así podríamos seguir mostrando las afinidades electivas entre el vino y la música. Pero no se alarme el lector que ha llegado a esta última página, y penúltima desenfadada opinión, saturado de información, datos y juicios organolépticos. No voy a disertar sobre neurología sensorial. En primer lugar, por mi magros conocimientos sobre el apasionante tema, y en segundo, porque lo que me interesa es dar cuenta de la irritación que sentí al leer que el pianista Lluís Capdevila había interpretado piezas de jazz rodeado por dos mil botellas de vino en un rincón de la preciosa sede de la cooperativa de Falset Marçà, en la DO Montsant.

Y no por la música, y mucho menos por el intérprete, que tiene acreditada su valía, sino por el abusivo uso propagandístico de sus supuestas bondades en el proceso enológico. En realidad, no es nada nuevo vincular vino y música. Ya se han dado conciertos en bodegas, aunque generalmente en las naves de crianza, aprovechando la sonoridad del recinto, y solo con fines lúdico-promocionales.

Al principio pensé que ese era el objetivo, y que las felices botellas tan solo conformaban el decorado ante el que se ubicaba el piano, sin duda menos glamuroso que el de las barricas. Y que contaría con la gozosa presencia de amantes del buen vino, a los que se serviría una copa. Pero cual no sería mi asombro cuando la noticia informaba que el propósito del concierto era mejorar la calidad de los vinos, algo que, al parecer, corroboró la enóloga de la bodega. Para ella el vino con piano era superior al que no había sido sometido a tan musical experiencia. Algo que, al parecer, confirmaron en el Centro Tecnológico del Vino (Vitec). Supongo que harían una cata ciega con el mismo vino sin piano para evitar el efecto placebo.

En todo caso, resulta sorprendente que las micro vibraciones generadas por el pianista durante 500 horas, repartidas en siete meses, interpretando piezas de jazz, puedan realmente alterar suficientemente el proceso bioquímico del vino en su tranquilo, y habitualmente silencioso, reposo cristalino. Otra cosa es que, aparte de sorprender agradablemente a los visitantes de la bodega de paso por el lugar, este insólito método de mejora sirva para vender mejor el vino musicalizado (acompañado de un álbum con los ocho mejores solos de piano). Si es así, nada que objetar, salvo que no conviene hacerlo con entelequias degustativas.

Por supuesto, lo que sí tiene sentido es elegir el vino en función de la música, o viceversa. Porque está científicamente demostrado que influye de forma significativa en nuestra percepción de la bebida. Recuerdo haber escuchado al genial pianista Tete Montoliu con una copa de vino en el local, hoy desaparecido, Whisky Jazz, de la madrileña calle Diego de León. Y lo único que mejoraba era mi estado de ánimo.

Pero seamos serios. Los vinos necesitan, mientras siguen su lento proceso de reposo, silencio, penumbra y temperatura estable y baja. Salvo que se quiera acelerar el proceso natural de maduración, lo que nunca es aconsejable. Lo demás son, en el mejor de los casos, monsergas marketinianas, que no saben qué inventarse para vender. Vale que se quiera alegrar la vida a las vacas lecheras estabuladas para que den más leche, pero el vino no mejora por mucha música que les pongas durante el proceso de elaboración.

La vinculación del vino con la música es una experiencia muy gratificante, más allá de que afecte a su percepción gustativa. Hay música y vino para la meditación; hay música y vino para una tarde tranquila de otoño, y para una noche fría de invierno; hay música y vino para una alegre tarde de primavera y para una fiesta de verano. Incluso, podemos hablar de vinos rockeros como los Rolling, de vinos clásicos como Mozart, de vinos sensuales como un tango, de vinos sinceros y profundos como un fandango y alegres como una bulería... Todo es cuestión de elegir bien. Así que, bebamos y escuchemos música según el momento, y de acuerdo a los gustos de cada cual. Porque como sentenció en Cantares el poeta Manuel Machado:

Vino, sentimiento, guitarra y poesía
hacen los cantares de la patria mía...

ESTO NO ES PUBLICIDAD
LA INCLUSIÓN DE MARCAS E IMÁGENES RESPONDE SÓLO A CRITERIOS INFORMATIVOS

HEREDEROS DEL
MARQUÉS DE RISCAL

Desde 1858

XR
Reserva

LOS TIEMPOS CAMBIAN, LO AUTÉNTICO PERMANECE.

@marquesderiscal www.marquesderiscal.com

FAMILIA
TORRES
Desde 1870

MÁS ALLÁ DE LA SOSTENIBILIDAD

CINCO GENERACIONES COMO PRODUCTORES DE VINO NOS AYUDAN A TENER PERSPECTIVA. CREEMOS QUE ES NECESARIA UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER EL VINO PARA HACER FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO. CON ESTA VISIÓN HEMOS CONSEGUIDO BAJAR NUESTRA HUELLA DE CARBONO EN UN 30% A LA VEZ QUE RECUPERAMOS VARIEDADES DE UVA ANTIGUAS Y APOSTAMOS POR LA VITICULTURA ORGÁNICA. MÁS ALLÁ DE LA SOSTENIBILIDAD, NUESTRO LEGADO ES CUIDAR LA TIERRA PARA LAS FUTURAS GENERACIONES.

WINE MODERATION
ELIGE | COMPARTE | DISFRUTA
EL VINO SOLO SE DISFRUTA CON MODERACIÓN

INTERNATIONAL WINERIES FOR CLIMATE ACTION