

Vinum

y además
Guía Vinum

10 páginas de cata
con los mejores
vinos del mundo

La tecnología ha impuesto
el vino global

Extremadura:
Una conquista inacabada

Burdeos-Primeur '99
El feliz regreso al terruño

Vinum

Revista Internacional del vino, con ediciones en alemán, francés y español.

Año XX. Tirada Total: 60.000 ejemplares.

VINUM Internacional

Intervinum AG

Klosbachstrasse 85,

CH-8030 Zürich

Tel. 00/411/268 52 10

Fax 00/411/268 52 05

http://www.vinum.com

Editor: Rolf Kriesi

Director Internacional: Rolf Bichsel

Edita

Ediciones Vinum S.L.

C/ Teruel, 7

28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Tel. 91 512 07 68

Fax. 91 518 37 83

vinum@vinum.com

Edición y Redacción España

Director: Carlos Delgado

c.delgado@vinum.com

Director Gerente: Heinz Hebeisen

h.hebeisen@vinum.com

Edición: Manuel Saco

m.saco@vinum.com

Catas: Bartolomé Sánchez

b.sanchez@vinum.com

Diseño: Ramón Miguel Muñoz

Traducción

Elba López Oelzer, Carlos Gancedo

Redacción Suiza

Klosbachstrasse 85,

CH-8030 Zürich

Tel. 00/411/268 52 60

Fax 00/411/268 52 65

edition@vinum.ch

Redacción Alemania

Jürgen Mathäus

Tel. 0049/63 41/93 98 63

Fax 0049/63 41/301 48

JMathaess@online.de

Redacción Austria

Rudolf Knoll

Tel. 0049/94 31 12 28

Fax 0049/94 31 12 72

rudolf.knoll@t-online.de

Redacción Francia

Vinum France, 4/6, rue Ferrère

33000 Bordeaux

Tel. 05 56 44 29 25

vinumf@aol.com

Redacción Italia

Alessandro Masnaghetti

Tel./Fax 00/39/39/230 26 01

Dirección Comercial y Publicidad

España: Cristina Butragueno

c.butragueno@vinum.com

Internacional: Caviezel+Senn

Riedstrasse 9

Postfach, 8824 Schönenberg

Tel. 00/411/788 23 00

Fax 00/411/788 23 10

Suscripciones

AES Peregrinas, 4 Local

28280 El Escorial (Madrid)

Tel. 91 890 71 20

Fax 91 890 33 21

suscripciones@vinum.com

Distribuye

España:

C/Gral. Perón, 27 -7º

28020 Madrid.

Tel. 91 417 95 30

Imprime

EPES Industrias Gráficas S.L.

Avda. Valdelaparra, 27

28108 Alcobendas (Madrid)

Foto de Portada

Martin Hemmi, Zürich

Diseño Gráfico

Jaray-Visual Concepts, 8030 Zürich

Depósito Legal M-18076-1997

Vinum no se hace responsable de los originales, fotos, gráficos o ilustraciones no solicitados, ni se identifica necesariamente con la opinión de sus colaboradores.



La democracia universal del saber y sabor

Con la globalización de la economía, los espárragos que comemos viajan en avión desde Perú; la leche, felizmente homogeneizada, proviene de cabañas sureñas que jamás han pasado hierba fresca; y el Cabernet Sauvignon y el Chardonnay hace tiempo que emigraron de sus latitudes tradicionales para formar una mancha planetaria. Los productos viajan por todo el mundo a la velocidad de la información, y el vino no podía ser ajeno a este trasiego. Los bodegueros son a un tiempo ciudadanos del mundo y de ninguna parte, inversores que buscan con el mismo ahínco la armonía de aromas y la armonía en los costes de producción. Y el concepto de terruño se ve acosado diariamente por la globalización de capitales, de técnicas de vinificación y de variedades. Una democracia universal del saber y del sabor, con sus virtudes y defectos, que afortunadamente está barriendo del mercado los vinos defectuosos y enfermos, pero que conlleva el peligro de un aburrimiento, también global, de gustos y aromas uniformes. En esta guerra de mercado total solo caben dos armas para subsistir: el capital o la calidad. O, dispuestos a elegir, ambos a un tiempo. Pocos son los «jugadores globales» españoles, aparte los gloriosos ejemplos de Miguel Torres y José Luis Bonet Ferrer,

los productos viajan por todo el mundo casi a la velocidad de la información, y el vino no podía ser ajeno a este trasiego.

de Freixenet, que pueden codearse con los grandes bodegueros multinacionales, algunos de ellos con volúmenes de ventas de vértigo. Así que, antes de que sea tarde, pongámonos a la labor de consolidar mercados exteriores, salgamos al mundo a explicar los tesoros incontables que esconden nuestras bodegas, la variedad infinita de nuestros terruños, la singularidad envidiable de nuestros vinos. En España ya se ha alcanzado un altísimo nivel en la elaboración, la tecnología está a la altura de las mejores del mundo, y nuestros enólogos y técnicos poseen la máxima cualificación. El vino español subsistirá en la medida en que se libere de la imagen de rudeza que durante siglos se le ha dilgado con auténtica perversión septentrional, en aras de la competencia. Quizá cuando nos creamos de una vez que tenemos la mejor calidad potencial.

Bartolomé Sánchez

S U M A R I O

En este número

- 3 Editorial
- 6 Actualidad internacional
- 10 Actualidad nacional
- 16 Conocer
- 17 Novedades
- 18 Entrevista
- 20 Las uvas del progreso
- 24 El ABC del bodeguero
- 28 Ríos vinícolas del mundo
- 30 Los jugadores
- 34 El sabor
- 38 La Mancha
- 46 Extremadura
- 57 Guía
- 58 Burdeos Primeur 1999
- 62 Cata Extremadura
- 64 Vino entrañable
- 65 Cata del Este de Europa

actualidad

- 6 Amparo para el Aceto Balsamico Tradizionale.
- 8 Robert Parker y su limitado horizonte.
- 10 Blancos y rosados de Chivite para el verano.
- 12 Marqués de Riscal apuesta por el titanio.
- 14 Castillo de Perelada: brindis por la música.



- 18 Entrevistamos al francés Michel Rolland, uno de los más famosos «flying winemakers», asesores del vino, que presta sus servicios a numerosas bodegas de prestigio de todo el mundo.

entrevista

E L V I N O G L O B A L

- 20 Las uvas del progreso
- 24 El ABC del bodeguero
- 28 Ríos vinícolas del mundo
- 30 Los jugadores
- 34 El sabor



V I A J E

- 38 La Mancha: viaje por un mar de vinos, por el viñedo más grande del mundo



Para catar

- 58 Burdeos Primeur 1999
- 62 Extremadura: El futuro como meta
- 64 Europa del este: No todo es Tokaj

guía

fax:

ADIÓS AL «CHAMPAÑA»

La multinacional vinícola LVMH ha reaccionado con rapidez; en un número anterior informábamos de que sus espumosos argentinos se comercializan con el nombre de «champaña» (lo que en sí es ilegal), pero esto no será así por mucho tiempo. LVMH asegura que esta denominación desaparecerá de las etiquetas de los vinos espumosos de la filial argentina Bodegas Chandon.

BARDOLINO BUSCA DOCG

Al Bardolino le falta calidad. Esto se debe a las reglas de producción anticuadas, diseñadas para una viticultura masificada. El volumen de producción es de 13.000 kilos por hectárea, producidos en viñedos demasiado viejos con cepas débiles. Pero los vinicultores del Garda quieren mejorar para hacerse acreedores a la categoría DOCG. A fin de lograrlo, pretenden reestructurar sus viñedos según directrices de calidad y reducir el volumen máximo a 9.000 kilos por hectárea.

EL «BOOM» DEL TINTO

En 1999, los italianos consumieron por primera vez más tinto que blanco y rosado. En la actualidad, el consumo de blanco supone una proporción del 40%.

BRUNO PRATS NO LO PUEDE DEJAR

En lugar de entregarse al «dolce far niente» en su nuevo hogar junto al lago de Ginebra, el ex propietario de Château Cos d'Estournel en Saint-Estèphe ha iniciado una empresa conjunta con el productor de oporto Symington's. Su objetivo es producir un tinto de mesa en el valle del Duero. Prats ya produce en el sur de Chile -junto con el viticultor de Margaux Paul Pontalier- un tinto llamado Paul-Bruno.

ROTHSCHILD AL SUR

El grupo bordelés Baron Philippe de Rothschild (Mouton) y la bodega Cave de Sieur d'Arques (Limoux, sur de Francia) presentan su primer proyecto común: el tinto «Baron d'Arques», en el que la baronía participa financieramente con un 65%. Las dos primeras añadas 98 y 99 se han producido mediante la mezcla de uvas Grenache, Syrah y Cabernet, vinificadas con técnicas bodegueras de Burdeos.

I N T E R N A C I O N A L

Sentencia sobre la disputa del vinagre:

«Aceto Balsamico Tradizionale» reconocido por la UE

El David de los vinagres de vino, el Aceto Balsamico Tradizionale de fabricación artesanal, ha sido reconocido recientemente por la Unión Europea como denominación de origen protegida, con lo que triunfa en su lucha contra el Goliat de la producción industrial de aceite. Para los productores del «Aceto Balsamico Tradizionale di Modena» de Módena y del Tradizionale de Reggio Emilia, el reglamento 813/2000 de 17 de abril del 2000 constituye un merecido galardón tras años de litigio con el lobby de la industria vinagrera. Los incansables luchadores del pequeño consorcio de productores del Aceto Balsamico Tradizionale di Modena pueden estar orgullosos: los productores de Tradizionale, en su mayoría empresas familiares, tienen que agradecerles que su producto auténtico no

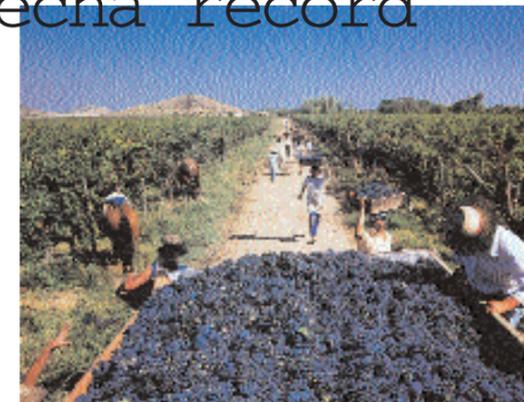
res, tienen que agradecerles que su producto auténtico no haya sido asimilado por la industria vinagrera y no pueda funcionar, como ocurre con otros nombres originales, como mero reclamo publicitario de productos masificados. El Aceto Balsamico Tradizionale di Modena, sometido a un estricto reglamento de fabricación, seguirá siendo un producto de calidad elaborado según los laboriosos métodos tradicionales, del que sólo se producirán 3.000 litros escasos cada año.

El Aceto Balsamico di Modena, fabricado industrialmente en cantidades enormes y al que la legislación italiana sólo impone una disciplina muy laxa, seguirá sin ser reconocido por la UE como denominación.



chile: una cosecha récord

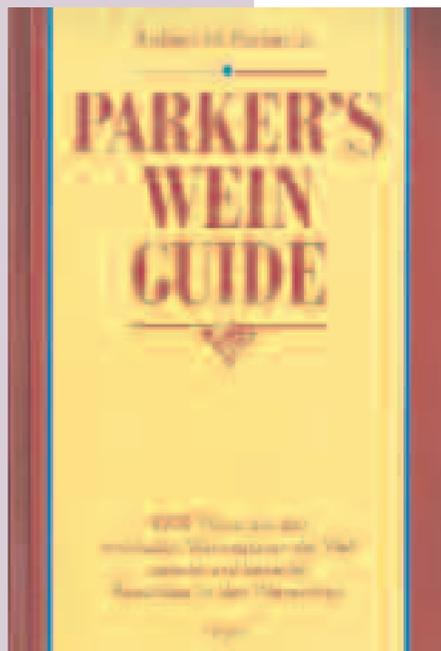
Probablemente, la cosecha obtenida en Chile en el 2000 suponga un récord, con una estimación de 5,8 millones de hl. de vino. Han coincidido dos tendencias: por una parte, después de la vendimia excelente pero reducida de 1999 (4,2 millones de hl.), los viñedos estaban tan cargados de uva este año que los bodegueros orientados hacia la calidad tuvieron que recortar cantidades significativas para obtener un producto de calidad. Por otra parte, la superficie de viñedos destinada a la producción de vino ha aumentado en Chile de 53.100 a 83.000 hectáreas entre 1994 y 1999. Sólo en 1998, la superficie de cultivo de Cabernet-Sauvignon creció en 5.000 ha. hasta llegar a las 21.100. Desde 1997 crece la plantación de Merlot, que con casi 10.000 ha. ya supera al Chardonnay. Una consecuencia del aumento de las plantaciones es que este año los precios de la uva han descendido por vez primera, situándose en la mayoría de los casos un 20% por debajo de los del año anterior. A medio plazo, los observadores no descartan el riesgo de una sobreproducción, aun-



que las exportaciones chilenas volvieron a subir en 1999 después de un año de estancamiento.

s u m a r i o

p a d a l a a c t u a l i d a d



Edición alemana de la Guía Parker de los Vinos

Robert Parker y su limitado horizonte

De modo que ya están aquí los veredictos reunidos de Robert M. Parker. En las 2.006 páginas del libro encontramos valoraciones de 8.000 vinos procedentes de «las regiones vitícolas más importantes del mundo», como proclama orgullosa la editorial Heyne. El mundo de Parker tiene el siguiente aspecto: 1.007 páginas sobre Francia y nada menos que 467 páginas sobre su también adorada California. En estos ámbitos, nadie discute la competencia de Parker. Pero, por desgracia, esto no es lo más impresionante del libro. Por desgracia. Lo impresionante es más bien la forma en que Parker nos demuestra dónde acaba su competencia. Por ejemplo, en Italia y España, donde la selección de vinos tiene ya un carácter aleatorio. Como muy

tarde, la guía de vinos de Parker se convierte en una sátira de sí misma en las escasas 11 páginas sobre Alemania, donde se atreve a efectuar una grotesca clasificación de las bodegas germanas. Entre sus descubrimientos básicos reunidos se encuentran perlas como su advertencia ante el espumoso alemán, que en su opinión debería «reservarse para los masoquistas convencidos». Que lástima. Este buen hombre desenterrado en California a cualquier desconocido que produzca más de 100 botellas de Zinfandel, pero el pobre nunca ha bebido un buen espumoso alemán. Y aparentemente tampoco un buen Spätburgunder: «la Pinot noir alemana da ori-

gen a un vino grotesco y bastante horrible, que sabe

aproximadamente como un tinto de Borgoña fracasado, dulce, cansino y diluido, producido por un viticultor incompetente. ¿Hay que decir más?» No, no hace falta, querido Parker, porque lo que nos cuenta es una sandez sin paliativos. Así lo demuestran también las 9 páginas sobre Austria, de las que más de 8 están dedicadas al querido Alois Kracher... Esto es más o menos como si en el epígrafe de Burdeos sólo escribiera sobre Château Margaux. Me pregunto: ¿qué es lo que ha nublado de este modo la mente de Parker?

Thomas Vaterlaus

Vinexpo Tokio 2000 el ridículo español

Tras el intento fallido de Hong Kong, Vinexpo insiste, esta vez en Tokio, con el claro objetivo de reactivar los mercados asiáticos, hasta hace poco muy prometedores. Mercados emergentes que compensaban, en gran medida, el estancamiento en el consumo del vino que padecen los mercados tradicionales. Sin embargo, la crisis económica ha significado un serio frenazo a las expectativas en toda esta área, que Vinexpo Tokio trata de reactivar. Hasta aquí, todo perfecto. Lo lamentable es que la presencia española, si bien interesante en cuanto a la participación de bodegas, estuviera infravalorada. Primero por la ubicación, en un rincón del Salón; segundo por la cutrez de los stands, anticuados, pequeños y simplones -salvo el de Miguel Torres, que iba por libre- en claro contraste con las construcciones grandiosas de franceses, americanos, australianos, o incluso canadienses. Visitando Vinexpo Tokio daba la impresión de que España es un país de tercera fila en el mundo vitivinícola. Pero el colmo del disparate fue la presencia, entre bodegas prestigiosas de Rioja y otras denominaciones de origen, de un singular espécimen: el «Vino de Verano», que no era otra cosa sino La Casera. Sin duda una de nuestras fundamentales aportes.



fax económico:

INVERSIÓN Y EXPORTACIÓN

La bodega Romeral Vinícola, de la D.O. Utiel-Requena, productora del tinto de crianza y reserva Castillo de Requena, ha incrementado su capacidad para la crianza con un parque de 300 barricas de roble americano, y ha instalado una línea de embotellado con un volumen de llenado de 3.500 botellas por hora. Con estas nuevas instalaciones se elaborarán los tintos de crianza y reserva de Castillo de Requena, y nuevos vinos blancos, rosados y tintos bajo la misma marca. En total, pretende sacar al mercado 65.000 botellas anuales.

ICEX, EL MIL MILLONARIO

Un total de 14 D.O. españolas y la Asociación de Operadores de Vinos de Mesa (AVIMES) se beneficiarán de los 1.130 millones de pesetas que el departamento de vinos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) destinará a los planes sectoriales encaminados a la promoción del vino en el extranjero, principalmente en países europeos y Estados Unidos. Entre las beneficiadas, la D.O. de Jerez, que recibirá una ayuda de 225 millones de pesetas, a la D.O. Rioja se le han concedido 221 millones de pesetas, 139 millones de pesetas dedicará a la D.O. de Cava, 70 millones a la D.O. de Navarra, 65 millones para la D.O. de Ribera del Duero, mientras que Montilla recibirá 56 millones, y Rías Baixas unos 53 millones. La Mancha obtendrá algo más de 26 millones de pesetas. AVIMES destinará la ayuda de dos millones de pesetas para desarrollar sus actividades generales y genéricas.

CENICERO SUPERA DE LA CRISIS

Las heladas del pasado año rebajaron en un 40% la producción habitual de esta emblemática villa riojana, lo que supuso el más importante descenso en los últimos 70 años. El estado vegetativo de la presente campaña y la humedad acumulada auguran una recuperación que garantiza superar con creces los 14 millones de kilos de uva de 1999. Con este incremento de la producción de vid se conseguirá superar la crisis y extraer lo mejor de las 1.700 hectáreas de viñedo de esta localidad.

CAVA, RECORD DE VENTAS

En España, el consumo de cava ha aumentado un 9% respecto al 98, siendo los tipos Brut Nature y Brut los cavas de mayor consumo con un 46%, frente al semi-seco (38%). El año supuso la exportación de 40 millones de botellas más que en el pasado ejercicio y un record absoluto que traspasa la cota mítica de los 100 millones de botellas vendidas en España.

Frescor para el verano ligereza en invierno

Blancos y rosados frescos se imponen para paliar el calor, pero las tendencias gastronómicas de la temporada no pueden hacer olvidar la calidad.

Por eso no es raro encontrarse en un restaurante italiano o en alguno exótico uno de los vinos navarros rosados Gran Feudo, de la Bodega Julián Chivite. Al igual que es perfecto para acompañar cualquier plato de marisco el blanco que produce esta misma bodega. Una producción de rosados y blancos perfecta para refrescar los días de verano y aligerar las comidas invernales.

Tanto los blancos como los rosados de Chivite son vinos de gran calidad que han recibido diversos galardones como el Premio Bacchus, el de la International Wine&Spirits Competition de Bruselas, el Vinitaly 2000 de Verona, y los Venalies parisinos.



El pato remonta el vuelo

La gigantesca Bodegas y Bebidas ha reservado un espacio casi íntimo para su sueño de arte y calidad. Tres bodegas y tres grandes vinos recónditos, repartidos entre Ribera del Duero, Rioja y Chile. Son respectivamente el Tarsus, Ysios y Viña Selentia, tres concepciones diferentes de una imagen común, la del chateau, la bodega asomada a sus viñas, mimado por sus propietarios y atendido por los mejores profesionales. Un secreto que ha sido sigilosamente escondido y verá la luz en este mítico 2000.

Ian: Más cocineros retratados

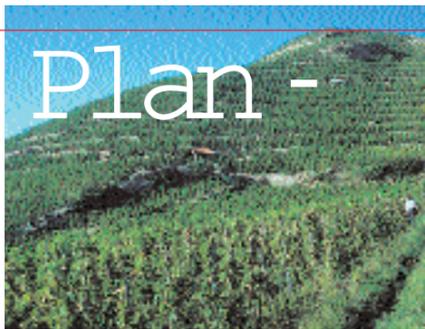


Continuando con la serie de «Grandes Cocineros», Bodegas LAN hizo entrega de su retrato a Rafael Carrillo, cocinero-propietario del restaurante «El Churrasco», un agradable lugar donde Carrillo ha plasmado su personalidad, conjugando diferentes elementos decorativos para crear una magnífica atmósfera en sus diferentes salones. A la cita acudieron diversos medios de comunicación, amigos y familiares del cocinero, que pudieron admirar el soberbio retrato del pintor madrileño Rafael Mu-

yor. Hizo entrega del cuadro el Director Comercial de la Bodega, José Paz, quien remarcó la calidad como camino a seguir tanto dentro del mundo del vino como en la gastronomía. En este sentido, El Churrasco es referencia obligada para los amantes de la buena mesa.

Densidad de Plantas

La pregunta de cuántas cepas debe haber en una hectárea de viñedo para obtener uvas de la máxima calidad ha obtenido siempre respuestas diferentes según el país de cultivo, el estado de la ciencia y las experiencias de los viticultores.



Hermitage, Ródano: densidad de plantas elevada.



Riverina, Australia: densidad de plantas reducida.

Los dos modelos habituales -cultivos amplios y plantaciones densas- se diferencian en que en los cultivos amplios las filas de cepas están separadas entre sí al menos 2,50 m. y se caracterizan por unas paredes de hoja especialmente altas. Este tipo de cultivos comenzó a imponerse con el avance de la mecanización de los trabajos en el viñedo.

Después de 15 a 20 años de cultivos experimentales, los proyectos de investigación sobre este tema han arrojado resultados sorprendentes. Por ejemplo, en un experimento llevado a cabo en el centro de investigación de Geisenheim se plantaron unos viñedos con 2.000 cepas por hectárea y otros con 8.800. El resultado, que vino a confirmar la conclusión de otros ensayos franceses, fue que con la misma producción y el mismo peso del mosto, las uvas procedentes del viñedo de plantación densa presentaban un contenido de aminoácidos (es decir, de proteínas) claramente más elevado. Los mostos procedentes de la plantación densa resultaban siempre más fáciles de fermentar: los vinos posteriores tenían aromas más puros, una ti-

picidad varietal más marcada y una mayor elegancia que los derivados de cultivos amplios. En ensayos realizados en Sudáfrica, los vinos del Cabo también presentaban un peso de mosto mayor a medida que aumentaba la densidad de cepas. Además, ambos experimentos mostraron que las diferencias de calidad de un año a otro aumentan en los viñedos de plantación densa.

El mundo al revés: esa fue la primera impresión de los equipos investigadores, puesto que hasta entonces se estaba convencido de que el mejor camino para una buena calidad era la existencia de una reserva lo más grande posible de agua y nutrientes, garantizada por una competencia reducida. La explicación llegó al observar lo que ocurría bajo tierra. Allí se vio que las cepas de viñedos de plantación densa habían desarrollado muchas más raíces. Esto significa que, cuanto mayor es la competencia, más profundizan las raíces de las cepas, llegando así a depósitos de agua que los cultivos amplios nunca alcanzan. Es-

to también explica el aumento de la calidad con los años. Las cepas plantadas de forma densa deben llegar a regiones cada vez más profundas debido a la tensión a la que están sometidas, por lo que aprovechan cada vez mejor el agua y por tanto los nutrientes. A ello se añade el que, bajo condiciones de competencia extrema, no sólo aumenta la profundidad de las raíces sino también la masa de las raíces en su conjunto. Esto significa que por cada unidad de producción existen más raíces que suministran agua y nutrientes a la viña.

Nathalie Miller

Ganar dinero navegando:

¿Alguna vez le ha propuesto un productor de vino pagarle por beber su vino? Algo tan curioso sólo podía ocurrir en Internet. Hoy le ofrecemos visitar www.IVinum.com el mayor número de veces posible, y además cobrar por ello... No, no es Vinum quien le paga, sino una serie de empresas que han descubierto aquí un nicho de mercado. A cambio, usted tendrá abierta en la pantalla una ventana por la que recibirá publicidad directamente. Estas ventanas, denominadas «viewbars», son pequeños programas que cuentan sus horas de navegación y las transmiten a la empresa donde hemos descargado el programa. Por cada hora de navegación se pagan unas 100 pesetas, con un máximo mensual de 25 horas. No es para hacerse rico, pero si presenta usted a

otro usuario tendrá derecho al 50% de sus horas de navegación. Y así, indefinidamente, según un esquema piramidal. All Advantage (www.alladvantage.com) es una de las empresas pioneras en este sector. En todo el mundo tiene ya 6 millones de miembros, que en promedio cobran mensualmente 47,77 dólares. El objetivo de la empresa es pagar anualmente a todos los miembros 1.000 dólares, lo que permite, por ejemplo, comprar un nuevo ordenador. Getpaid4 (www.getpaid4.com) funciona de modo similar y además ofrece la posibilidad de acumular puntos (y dinero) añadiendo pequeños anuncios al correo electrónico.

Sitios recomendados:

La página «sitios de Internet recomendados por nuestros lectores» es una

mina de páginas Web interesantes dedicadas al vino. La gama es muy amplia, como muestra un vistazo a algunas de las recomendaciones recibidas recientemente. La oferta va desde páginas Web realizadas con gran profesionalidad, como la de la Sociedad Austríaca de Marketing de Vino (www.austrian.wine.co.at), con un excelente calendario de actividades, o «La página suiza del vino para aficionados y profesionales» (www.vinole.ch), redactada en un lenguaje colegial, hasta páginas cuyos nombres (www.weltweindatenbank.de, www.grandsvins.de) prometen tal vez algo más de lo que ofrecen en realidad. Están representados muchos países: www.winetitles.com.au/wineonline.html por ejemplo, ofrece informaciones sobre Australia amenizadas con un con-

curso. Un internauta recomendó la página www.transmit.de/wein-sein, con viajes enológicos, gastronómicos y culturales a España. Acérquese a IVinum.com y recomiéndonos su página favorita, que será publicada en breve.

PDF:

PDF es un formato muy difundido, independiente de la plataforma utilizada, que ofrece la ventaja de ser muy «ligero», por lo que resulta muy apropiado para Internet. Para abrirlo se necesita el programa gratuito Acrobat Reader. Algunos documentos de nuestra página Web están almacenados en PDF, para que pueda usted descargar páginas enteras de Vinum a su ordenador, imprimirlas y leerlas tranquilamente. Por ejemplo, si se interesa usted especialmente por los vinos

DONDE MENOS SE PIENSA SALTA LO NUEVO

No se sabe cuando parará la feliz ventura de las novedades en España. Arrancan muy bien, en su segunda reaparición, los Hereus de Ribas, una bodega clásica en la D.O. Binissalem de Mallorca. El vino es puro diseño, y se aprecia una cuidadosa elaboración hasta en el mínimo detalle. El «Cabrera» de Ribas ha sido elaborado por Sara Pérez, de Martinet Viticultors, con un 70% de Mantonegro, al que por fin se le ha extraído todo el poder que encierra la uva autóctona mallorquina. También contiene Syrah y un pequeño porcentaje de otras variedades autóctonas. Puesto en barrica nueva de roble francés durante 14 meses, y mantenido sobre lías finas, es un vino que entregará todo su poder dentro de unos años. En Cataluña llueven las novedades. Los de Castell del Remei, la casa más antigua de la D.O. Costers del Segre, prosiguen con el proyecto «Oda», esta vez con un blanco de crianza elaborado con Chardonnay de viejas viñas, fermentado en barricas nuevas. Ha continuado en madera unos seis meses de crianza sobre sus lías, con el correspondiente «batonnage» para darle complejidad y dimensión en boca. En el Priorat se presenta un nuevo proyecto a partir de antigua bodega: el Celler Mas d'En Gil, antigua bodega de los hermanos Barril, remozada y renovada, bajo la dirección de un equipo de jóvenes enólogos: Daniel Sánchez y Toni Coca. En breve estarán sus vinos en el mercado. De momento son tres, dos tintos, el Clos Fontá y el Coma Vella (que traemos a estas páginas), y un blanco. La Cooperativa de Falset prosigue su renovación dirigida por el tenaz enólogo Josep Serra. El vino blanco llamado «Martius», a partir de viejas garnachas fermentadas en barrica merece una cata por su equilibrio y finura. Y hablando de cooperativas, la de Bot, pequeña localidad de la D.O. Terra Alta, renueva sus elaboraciones de la mano de Jaume Clúa, experimentado enólogo. Su tinto Llàgrimes de Tardor, a base de una buena Garnacha de la zona, con Tempranillo y Cariñena, es el más sobresaliente. Ha estado en barricas nuevas de roble francés durante un año. En el Bierzo también se notan los aires de renovación. La bodega Castro Ventosa, donde Raúl Pérez ejerce de enólogo, ha sacado un vino fresco y carnosos de Mencía. Procede de las 30 ha. de viñedos que posee de esta variedad. En Rioja, la familia Guzmán de Aldazabal elabora un vino muy cuidado, a partir de viñedos de su propiedad, de más de 50 años y cultivados ecológicamente. Este buen tinto, a base de Tempranillo y algo de Graciano, ha estado en barricas de roble francés y americano durante doce meses. Tudela de Duero se está convirtiendo en la tierra de promisión de los vinos con personalidad. A las iniciativas de Mauro o Alta Pavina se unen algunos proyectos más. Uno de ellos es Leda, de uvas con más de 30 años, compradas a viticultores de la región. Su primer vino es un Tinto fino, criado en barrica de roble francés y americano.



- Castro Ventosa 1999**
14, 5 Púrpura vivo y brillante, algo abierto. Un poco cerrado todavía. Notas de frambuesa, recuerdos florales y especiados en nariz, clásicos de una buena Mencía. Pero lo mejor es la suave carnosidad que muestra en boca, el buen equilibrio de sabores, con su refinada acidez y el regusto goloso del final. 2000.
- Guzmán de Aldazabal 1997**
14, 5 Rojo rubí de capa media. Aromas de mora, bien acompañados por unos tostados muy finos y un fondo especiado. En boca es ligero y suave, sin tener un gran cuerpo resulta equilibrado y muy agradable; final aromático, con un leve recuerdo de regaliz. 2000 a 2005.
- Oda Blanc 1999**
15 Complejo en nariz. Limpia frutuosidad, notas especiadas y un toque de miel. La sensación de untuosidad que se distinguía en la copa toma cuerpo en el paladar, donde se hace cremoso y ligeramente amargo. El final es excelente, con recuerdos ahumados y de lías finas. Futuro prometedor. 2000 a 2005.
- Martius 1999**
15 Pajizo y brillante. Resaltan las notas de madera sobre un fondo de lías finas, y un tono herbáceo. En boca es sabroso y con cuerpo, bastante largo y untuoso. Será uno de los buenos blancos cuando adquiera el complejo buqué que ahora se adivina. 2000 a 2004.
- Leda 1998**
15 Picota oscuro y tonos violáceos. Potente y aromático (mermelada de mora y regaliz), enmarcado en una madera limpia, apenas dibujada. Poderoso en boca, casi salvaje por el influjo de sus notables taninos, opulento y largo, le falta acidez. 2002 a 2010.
- Llàgrimes de Tardor 1998**
15 Rojo picota con reflejos violáceos. Aromas de frutillos de bosque, notas tostadas, tonos especiados y un recuerdo exótico de carne de coco. En la boca, jugoso, con bastante cuerpo, en parte aportado por un tanino nada agresivo. 2002 a 2010.
- Ribas de Cabrera 1998**
15, 5 Cubierto y de lágrima bien teñida. Su potente frutuosidad recuerda los frutillos negros, el madroño muy maduro, cerezas. Resaltan las notas especiadas (canela), tonos balsámicos y minerales, así como un fondo de cedro. Bien estructurado, tanino firme, con una acidez que deja una frescura final viva y agradable. Futuro prometedor. 2001 a 2010.
- Coma Vella 1998**
16 Abundan los tonos rubí y cereza. Un vino finísimo en nariz, donde los frutillos negros y el toque mineral han sido magníficamente engarzados en una madera exótica y peculiar. El vino está en una fase de evolución difícil, en el cual evidencia el toque especiado. Es muy equilibrado y desarrolla un tanino suave y elegante. No hay astringencia, ni durezas, solo armonía y

EL ENÓLOGO BORDELÉS MICHEL ROLLAND ES EL MÁS CONOCIDO DE LOS ASESORES DEL VINO. TRABAJA PARA NUMEROSAS BODEGAS DE CASI TODOS LOS PAÍSES VINÍCOLAS IMPORTANTES.

En algunos aspectos, la historia de Michel Rolland parece salida de un cuento. El hijo de un vinicultor de Pomerol se convierte en estrella mundial del vino y en modelo de toda una generación de especialistas enológicos...

Me hice enólogo más bien por casualidad.

Como ocurre en las familias rurales de mi tierra, yo, como hijo más joven, debía hacermelo cargo de la propiedad de los

del «flying winemaker».

En primer lugar, todavía hoy me ocupo de la empresa familiar, y en segundo lugar, sólo me hice asesor con el correr del tiempo. Inicialmente, mi trabajo consistía en el análisis químico del vino y en su interpretación. Pero, al mismo tiempo, me interesaba averiguar por qué algunas añadas

existía una tendencia mundial hacia vinos

con taninos suaves, flexibles y redondos. Este era un estilo que encarnaban los vinos de Pomerol, que de repente se hallaron en boca de todos. Los que querían hacer vinos similares se pasaban por Pomerol y automáticamente entraban en contacto conmigo, que estaba trabajando

Michel Rolland, ¿es usted

padres. Para ello, adquirí las herramientas necesarias en la facultad de enología de Burdeos, bajo la dirección de Emile Peynaud. Toda esta bonita planificación se fue por la borda cuando conocí a la que sería mi mujer. Ella también era enóloga... y decidimos hacernos cargo del laboratorio enológico de Jean Chevrier en Libourne.

resultaban mejores que otras. Se impuso la conclusión de que los mejores años tenían algunas cosas en común: tiempo cálido, producciones relativamente reducidas, uvas muy maduras, valores de acidez bajos. Estas conclusiones forman la base de mi filosofía, que sigo defendiendo tanto en Francia como en el extranjero.

En el extranjero se le empezó a conocer por sus éxitos en su país.

A finales de los 70 y principios de los 80

aquí.

Es decir que, sencillamente, se quería producir Pomerol, por ejemplo, en Argentina.

No, no era eso. Se trataba más bien del estilo de los vinos. El objetivo era producir vinos suaves, redondos, con encanto. El éxito de ese estilo de vinos demuestra que era un planteamiento acertado. Hoy, en Argentina o California siguen sin hacer Pomerol, pero producen vinos menos angulosos.



un seductor?

Es decir, que se elaboran vinos «Michel Rolland» en todo el mundo...

No me importa asumir que tengo un estilo, una firma propia. Si las bodegas a las que asesoro producen hoy vinos con más encanto y también más concentración que antes, menos duros y rústicos que antes, y se dice que eso es mi estilo, ¿por qué no? Mi principio más importante es vendimiar uvas plenamente maduras, pero no sobremaduras. Si con «estilo Michel Rolland» se pretenden calificar los vinos obtenidos a

partir de uvas sobrenaduras, eso es totalmente falso. Nunca he predicado la sobremadurez. En realidad, los vinos que yo firmo sólo tienen una cosa en común: quieren agradar. Agrado, suavidad, encanto... son palabras de seducción. Da la impresión de que usted -o, mejor dicho, sus vinos- pretenden agradar, seducir a cualquier precio. ¿Es eso compatible con la filosofía profundamente francesa de la tipicidad del terru-

ño, la autenticidad de la producción de una determinada zona de procedencia?

El terreno sigue siendo la base del vino.

No hay enólogo en el mundo capaz de cambiar un terreno. Pero dentro del terruño pueden expresarse varios estilos.

Míreme a mí: hoy voy con traje y corbata, mañana en camiseta y vaqueros: cambia la presentación, pero no el terruño. En mi caso, los 92 kilos de peso en canal que hay bajo la ropa...

Han sido clientes de Michel Rolland en todo el mundo:

USA: Simi Winery en Sonoma, California (ex M&C et Chandon).
Argentina: Etchart, en la provincia de Salta.
España: Marqués de Cáceres, Marqués de Vargas, Cosme Palacios, Dávalos, Marqués, Cortijo de las Monjas y René Barbier en la Rioja.
Italia: Ornellaia, en Toscana (Lodovico Antinori).
Hungría: Château Pajzos, en Tokaj.
Marruecos: Meknes (William Pitters).
Portugal: Caves Allianza.
Chile: Casa Lapostolle (Marnier Lapostolle y familia Rabat).
Sudáfrica: Frederiksburg, propiedad de Benjamin de Rothschild (Château Clarke) y la familia Ruppert (Cartier, Mont Blanc, etc.).
México: Château Camou (Baja California).
India: Grovere Vineyard, en Bangalore



Los cínicos podrían decir que el vino siempre fue muy viajero. Que por su propia naturaleza está supeditado a una cierta tendencia a la globalización. Hace más de 2.000 años, el vino dulce de Siria era muy apreciado en Roma. Precisamente porque un vino determinado no crece en todas partes, ya en la Antigüedad se empezó a comerciar con él y a transportarlo a regiones alejadas.

Desde que el vino se embotella y se tapa con un corcho, se puede transportar fácilmente a cualquier rincón del mundo. Ya hace 200 años, una bodega bien surtida formaba parte de la dotación básica de la clase superior entre Moscú y Río de Janeiro. El Burdeos, el Champagne y el vino de Oporto estaban al alcance de cualquiera que se lo pudiera permitir en cualquier lugar del mundo. Por eso no es de extrañar que la globalización del mercado, del capital y de la técnica no se detenga ante el vino.

El mercado mundial del vino surgió sobre la base de la inimitable individualidad de los grandes vinos de la tierra. Ha respetado la existencia de los terruños famosos y la realidad de las añadas buenas y malas. Conocía la imposibilidad de producir un vino que sepa como Clos Vougeot en un lugar distinto a Clos Vougeot. Pero actualmente sucede lo contrario. Hoy ya no sólo se comercia, sino que se

la pasión de los aficionados al vino, se planchan y se difuminan hasta hacerlas irreconocibles.

¿Será posible todo en todas partes? ¿Acaso nos amenaza un empobrecimiento del gusto? El imperialismo estilístico de la técnica omnipresente y de los dictados de la moda ¿estará sustituyendo al carácter inconfundible de aquellos vinos toscos, pero adorables? ¿Están extinguiéndose el terruño y la individualidad? ¿Habremos de someternos a los dictados del gusto de las masas, fácil de beber y fácil de vender?

El peligro existe. Pero el progreso tiene dos caras. Nivelada, unifica y hace desaparecer las tradiciones, pero también nos ha regalado vinos maravillosos como el Sauvignon blanc de Cloudy Bay, como Opus One o como los Riesling de Robert Weil. Las enormes mejoras de la tecnología a gran escala han permitido reducir considerablemente la cantidad de vinos ácidos, oxidados, imbebibles o estropeados por hongos, aunque todavía hay bastantes vinos pequeños e irrelevantes. Los amantes del vino del mundo entero ya pueden comprar, incluso por poco dinero, unos vinos limpios y honestos para el consumo diario. Muchos terruños que actualmente producen grandes vinos sólo fueron descubiertos porque unos enólogos excelentes

El vino, ese singular bien cultural, ¿habrá de convertirse en un simple producto industrial? Desde que Coca Cola, McDonald's y la pizza están presentes en prácticamente todos los países, sabemos que ni la globalización del capital ni la nivelación mundial de las costumbres socio-culturales se detienen ante las papilas gustativas. Incluso el vino, más definido por la geografía y el clima que la mayoría de los demás productos alimenticios, tampoco es inmune a ello.

produce directamente in situ, a menudo sin considerar el terruño ni la tradición. Por ello estamos experimentando la pérdida de la individualidad y la tendencia a copiar en los más diversos lugares del mundo cualquier sabor que esté de moda. A veces, el resultado es sorprendentemente bueno. Otras, sólo puede calificarse de timo de la etiqueta.

La marcha triunfal del Chardonnay globalizado demuestra que con técnicas modernas de cultivo y de bodega a gran escala se pueden conseguir vinos aparentemente independientes del año, el suelo, el clima y el lugar geográfico. No contentos con ello, en California copian el estilo de los mejores Burdeos, en Chile, la técnica australiana, y en el Languedoc hay vinos que saben como los californianos. Las diferencias entre las cosechas, la situación o la tradición de una Casa, es decir, precisamente aquello que constituye la materia de

viajaron por todo el mundo recabando experiencias. La revolución del vino chileno, que transformó toda la viticultura del país de los Andes fue impulsada por el español Miguel Torres y su técnica importada de Europa.

La globalización entraña riesgos y brinda oportunidades. Es imparale, al igual que la extensión mundial de las modas, los móviles y la música pop: tiene lugar a tres niveles: capital, personas y gusto.

La globalización de capital e inversiones ha tardado un poco más en el caso del vino que en el de la industria automovilística, pero se está produciendo de manera casi idéntica: Chile está muy solicitado por su buena tierra y su fuerza de trabajo barata; por los vinos del Priorato se puede llegar a pagar cualquier precio; en Argentina y en el sur de Francia aún se puede comprar tierra buena a buen

precio. Todos estos son buenos argumentos para invertir. Cuando se descubren regiones con potencial de beneficios, todos quieren participar.

En cuanto a las personas, hemos de distinguir dos grupos: de un lado están los bodegueros multinacionales, los «jugadores globales», que diseñan estrategias y toman decisiones en las centrales de los consorcios. Quizá lleguen a introducir su nota personal en los movimientos del capital, pero nada más. Y en las bodegas, los «flying winemakers» australianos, franceses, alemanes o californianos juegan a hacer magia realizando su estilo y aplicando sus experiencias en diversos lugares del mundo. En su mano está que los vinos se hagan iguales en todas partes, o bien hallar una buena combinación entre la experiencia personal y el terruño.

Los resultados están en la copa: globalización del gusto. Vinos de «estilo internacional», de origen indefinible en el paladar, pero también vinos magníficos de una clase hasta ahora inexistente. Todo esto no sería posible si los bebedores de vino de todo el mundo no estuvieran aproximándose entre sí. Sus preferencias parecen equi-

pararse. Hace aún pocos años, los españoles, australianos y alemanes difícilmente podrían haberse puesto de acuerdo en un estilo favorito común. Hoy por hoy, el vino blanco fresco y joven de fruta marcada domina el gusto internacional tanto como el tinto fácilmente accesible, con mucho cuerpo, frutal, con notas de vainilla y taninos contenidos.

¿Hemos de explicar de qué lado está Vinum? Celebramos las posibilidades técnicas para mejorar los vinos de diario. Nos alegramos con cada «flying winemaker» que consigue un gran éxito porque ha comprendido el terruño con el que trabaja. Admiramos los riesgos que están dispuestos a correr los grandes inversores cuando construyen bodegas magníficamente equipadas en regiones nuevas para regalarnos la máxima calidad. Y por último, quedan los vinos llenos de carácter, con frecuencia complicados y difícilmente accesibles en su juventud, de los pequeños y grandes individualistas, que se oponen al espíritu de la época y para los que aún lo es todo la tradición, el terruño y la personalidad. A éstos los defenderemos con uñas y dientes.



La técnica es imprescindible para quien, hoy por hoy, pretenda producir buenos vinos de diario. Una barrica cuesta 400 euros. La multinacional Bodegas y Bebidas posee 80.000.

Bodegas Esmeralda, de Nicolás Catena, es una empresa dinámica que estuvo y sigue estando a la cabeza del desarrollo de los mejores vinos argentinos, una de las mayores bodegas del quinto país mayor productor de vino del mundo. Sin embargo, las cabezas dirigentes de esta empresa consideran que necesitan un gran socio de cooperación internacional. La distribución en los países consumidores más importantes como EE.UU., Gran Bretaña y Alemania es tan costosa y la competencia es tan grande, que se añora un hombro fuerte en el que apoyarse. ¿Y qué no dirán las pequeñas empresas familiares que producen vi-

nos de gran calidad y sólo pueden vender en pequeñas cantidades? Algunos expertos prevén en breve una concentración global aún mayor en el sector del vino, porque sólo los grandes consorcios económicamente sólidos pueden responder a las crecientes expectativas, alta tecnología de bodega, personal con buena formación y una distribución cara. Probablemente tengan razón en el caso de la mercancía ordinaria a buen precio, puede que incluso también en el de la clase intermedia seria. Pero los grandes vinos de una región, los vinos que expresan el terruño y la tradición, y son más obras de arte que artículos de consumo, siempre requerirán pequeñas canti-

ALLÍ DONDE LAS INVERSIONES PARECEN RENTABLES, SE REPRODUCE EL MISMO ESQUEMA: MAYOR PRESENCIA DE LA GRAN EMPRESA, VENTAS CARAS DE BODEGAS Y MARCAS NUEVAS CADA SEMANA.

dades y vinicultores empecinados. También los grandes consorcios han sabido verlo: allí donde se producen vinos superiores, ellos fundan filiales pequeñas. Puede que esto tranquilice a los amantes del vino, pero en nada afecta a la poderosa fuerza con la que las grandes empresas de éxito arrollan los paisajes prometedores. Para descubrir una nueva región vitícola, fundar una finca vinícola y dar a conocer el vino fuera de su región, se necesita algo más que experiencia y conocimientos. Se necesita, sobre todo, dinero. En las regiones que prometen rentabilidad, lo notan los pequeños productores, que se ven obligados a participar o a vender. El capital se abalanza en Francia sobre el Languedoc-Rousillon, en Chile sobre el valle de Casablanca, en España sobre el Priorato y la Ribera del Duero, en Italia sobre la Maremma. El proceso se repite igual en todas partes: creciente presencia de los grandes, aumento de los precios de los viñedos, ventas millonarias de bodegas, marcas nuevas casi todas las semanas. Hungría, Bulgaria y Rumanía aún se consideran demasiado inseguros, pero tarde o temprano seguirán a los anteriores. Y las estrategias financieras con las que las grandes empresas del ramo del vino y las bebidas conquistan los mercados extranjeros son casi tan variadas como la oferta de vino en esos países. También las diversas políticas de los consorcios son tan distintas como Mateus Rosé y Château Margaux. Es interesante saber qué fuerza de capital se oculta tras algunos de esos nombres que tan bien suenan y dónde están las arcas de guerra llenas. Hay empresas gigantes, como Gallo, que concentran su producción enteramente en un solo país, pero suministran a los más importantes mercados del mundo. Otros, grandes y menos grandes, se han distinguido especialmente en el juego de los mercados e inversiones. Hemos querido llegar a conocer las actividades de los grupos financieros más importantes que producen su vino propio y vino espumoso en los más diversos mercados. (Si consideráramos no sólo la producción, sino también las corrientes comerciales, la trama aún sería más amplia y espesa). A continuación, repasamos los más importantes en las páginas siguientes:

El ABC del bodeguero multinacional

Alled Domecq

Este gigante de la producción y el comercio con sede en Bristol tiene propiedades repartidas por todo el mundo. Además de productores de vinos y licores (para los que hay una filial aparte, Allied Domecq Wine & Spirits) son dueños, entre otras cosas, de cadenas de restaurantes y empresas comerciales.

Facturación del consorcio: 7.500 millones de euros.

Ventas de vino: Más de 100 millones de botellas (estimación).

Marcas y países de producción: EE.UU.: Callaway Winery, Clos du Bois, William Hill Winery, Atlas Peak; España: Bodegas Domecq (Rioja), Pedro Domecq (Jerez), Harveys and Bristol (Jerez); Portugal: Cockburns Port; China: Huadong Winery Company; Vietnam: Finca vinícola en la región de Ninh Thuan. **Las mejores marcas:** Rioja Marqués de Arienzo, Sherry Fino «La Ina», Amontillado 51-1A, Sibarita Palo Cortado, Clos du Bois Chardonnay «Calcaire», Clos du Bois Cabernet-Sauvignon «Briarcrest», Cockburns Vintage Port.

Antinori, elaborador de vino desde 1385.

Axa

Desde hace más de diez años, la gran aseguradora Axa invierte en Burdeos y en el extranjero bajo la dirección de Jean-Michel Cazes. Para ello se creó la filial Château & Associés; Axa Millésimes.

Volumen de facturación de toda la empresa: 60 millones de euros.

Producción en los siguientes países (en ha.): Francia: 430 hectáreas, de las cuales 420 en Burdeos (Pauillac, 177; Saint-Estèphe, 35; Margaux, 51; Graves, 45; Saint-Emilion, 13; Pomerol, 11; Sauternes, 88) y 13 hectáreas en Borgoña; Hungría: 80/130 hectáreas; Portugal: 83 hectáreas.

Las mejores marcas: En Francia: Château Lynch Bages (Cru classé) en Pauillac, Château Pichon Longueville (Cru classé) en Pauillac, Château Pibran (Cru bourgeois) en Pauillac, Château Cordeillan Bages (Cru bourgeois) en Pauillac, Château Les Ormes de Pez (Cru Bourgeois) en Saint-Estèphe, Château Cantenac Brown (Cru classé) en Margaux, Villa Bel Air en Graves, Château La Fleur Pourret (Grand cru) en Saint-Emilion, Château Petit Figeac (Grand cru) en Saint-Emilion, Château Petit Village en Pomerol, Château Suduiraut (1^{er} cru classé) en Sauternes, Domaine de l'Arlot en Nuits-Saint-Georges. En el extranjero: Disznókő (Tokai), Quinta do Noval (Douro), vino de marca: «Michel Lynch».

va nada menos que 716 hectáreas de viñedos, de las cuales 200 son propias.

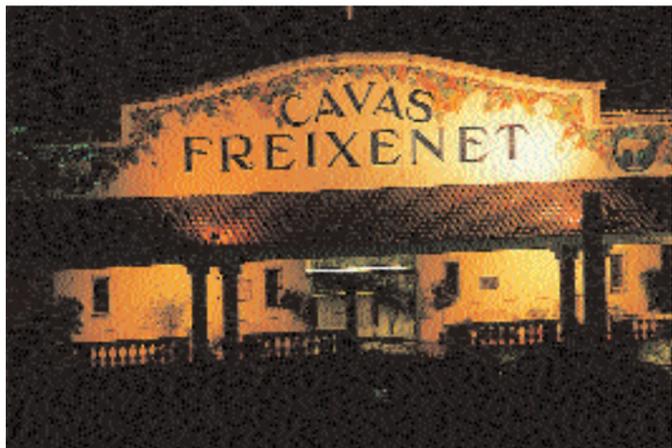
Volumen de facturación: 210 millones de euros.

Ventas: 120 millones de botellas.

Producción: España: Bodegas Campo Viejo, Bodegas Age (Rioja), Vinícola de Navarra (Navarra), Bodegas Casa de la Viña (Valdepeñas), Bodega Alanís (Ribeiro), Bodega Pazo de Villarei (Rías Baixas), Bodega Señorío del Condestable (Jumilla); Chile: Bodegas Selentia.

Las mejores marcas: Marqués de Villamagna, Azpilueta, Las Campanas, Casa de la Viña.

Con más de un 50% de la totalidad de la producción de Cava, Freixenet tiene una buena base de partida.



Freixenet

Freixenet fue fundada hace más de 100 años por Juan Sala, que sentó la primera piedra de la central «Cavas Freixenet». Con el tiempo, la pequeña bodega de Sant Sadurn d'Anoia, cerca de Barcelona, donde aún hoy está la sede de la empresa, se convirtió en un gigante del Cava, en constante rivalidad con Codorniu, al que ha superado hace tiempo en el mercado internacional y con el que se enfrenta en reñidísima carrera en el mercado español. El Cava es aquí un gran negocio. Con una producción anual de más de 90 millones de botellas, difícilmente sería posible trabajar a mano. Pero quien es capaz de vender en 140 países, poseyendo más del 50 por ciento de la producción total de Cava, también es capaz de elaborar algunos Cavas de gran calidad, como el Vintage, el Reserva Real, y las marcas superiores de algunas filiales. Este grupo posee en la región del Cava 500 hectáreas de viñedos propios y, con la bodega René Barbier, produce vino español sin aguja a gran escala. Desde hace muchos años, Freixenet está presente en la Champagne y en México.

Facturación: 335 millones de euros.

Ventas en número de botellas: 130 millones.

Países de producción y filiales: España: Cavas Freixenet, Segura Viudas, René Barbier, Castellblanch, Canals & Nubiola, Conde de Caralt, Vionta; Francia: Henri Abelé (Champagne); EE.UU.: Gloria Ferrer (California); México: Sala Vivé; Uruguay: Carrau.

Las mejores marcas: Freixenet Brut Nature Vintage 1994, Reserva Real, Segura Viudas Reserva de la Familia, Gloria Ferrer Royal Cuvée 1990, René Barbier Cabernet Sauvignon 1996, René Barbier Chardonnay 1996.

Kendall Jackson

A lo largo de los últimos años, este consorcio familiar americano, más bien tranquilo, se ha ido introduciendo subrepticamente, país tras país, en el «Global Business». Con unas calidades considerables en California y en Chile, esta empresa también participa en los sectores superiores. Kendall Jackson se dedica exclusivamente al negocio del vino.

Facturación del consorcio: 320 millones de euros.

Ventas: 36 millones de botellas.

Países productores y marcas: EE.UU.: Kendall-Jackson, La Crema, Camelot, Pepi, Edmeades; Chile: La Calina; Argentina: Tapiz; Italia: Villa Arceno.

Los mejores vinos: Kendall Jackson Vintners Reserve Chardonnay, Vintners Reserve Cabernet-Sauvignon, La Crema Pinot Noir, La Calina Chardonnay «Las Lomas».

LVMH

El grupo Louis Vuitton, Moët et Chandon, Hennessy, llamado abreviadamente LVMH, encarna el prototipo del inversor global. Es el número uno mundial de los productos de lujo, y ocupa a 41.000 personas en 250 filiales repartidas por todo el globo terráqueo, entendiéndose como embajador de los artículos de marca y artesanos exquisitos. La oferta abarca desde marroquinería de la marca Louis Vuitton, perfumes y cosméticos como Givenchy, Kenzo, Guerlain, Lacroix y Christian Dior, hasta el sector de los vinos y licores. El rumbo al éxito de LVMH se debe en gran parte a su presidente y hacedor Bernard Arnault. Con frecuencia aparece su retrato sonriente en las columnas de economía de los grandes diarios franceses, ilustrando las últimas (y naturalmente siempre positivas) cifras de facturación de este gigante, o bien grandes titulares sobre las nuevas batallas por las mercancías de lujo internacionales. Se trate de Gucci o de Sotheby's o de la finca de Sauternes-Gut Yquem,

Bernard Arnault, hábil empresario, rara vez resulta vencido en las escaramuzas. El observador, mareado por las vertiginosas vueltas del carrusel de las ventas, pierde totalmente la orientación. Resulta imposible saber si lo que se defiende son intereses privados -como en el caso de Cheval Blanc, por ejemplo, donde Bernard Arnault invirtió capital propio-, o bien las inversiones de capital de la gran corporación, como en el caso de Yquem.

La ya de por sí amplia oferta del consorcio crece continuamente, y desde hace varios años dispone de un servicio de ventas por Internet europ@web para asegurar la distribución mundial. En el sector de vinos y licores, las dos casas matrices siguen siendo los pilares fundamentales del imperio: Cognac Hennessy, que distribuye 30 millones de botellas a escala mundial, y Moët et Chandon, que con su viñedo de 771 hectáreas en la Champagne y con su producción anual de más de 25 millones de botellas es, aún sin filiales, la empresa de mayor envergadura de esa región.

Esta Casa ha intentado dotar con su nombre y sus conocimientos de elaboración de vinos espumosos a su filial fundada en 1997, «Chandon Estates», que comercializa sus vinos bajo la etiqueta Chandon. No se puede ser más internacional: la sede en California, las bodegas en Argentina, Australia, Brasil, España y los EE.UU. El año pasado Chandon Estates, que ya ocupa a 950 personas en todo el mundo, inauguró la costosamente restaurada Bodega Terrazas en Argentina. Forma parte de una de las últimas estrategias de LVMH para introducirse cada vez más en la comercialización de vinos superiores sin aguja.

Para saber más sobre LVMH:

<http://www.LVMH.com>

Facturación global del consorcio: 8.547 millones de euros.

Facturación del holding del vino: 1.526 millones de euros para el Champagne y el vino (supone un 18 por ciento del volumen de facturación total), 714 millones de euros para el coñac y los licores (supone un 8 por ciento del volumen de facturación total).

Producción en los siguientes países:

Francia: Champagne, Burdeos; Argentina: Chandon Estates; Australia: Chandon Estates; Brasil: Chandon Estates; España: Chandon Estates; EE.UU.: Chandon Estates. **Las mejores marcas:** Moët et Chandon, Cognac Hennessy, Veuve Clicquot Ponsardin, Pommery, Krug, Château Yquem, Chandon (vinos espumosos), Terrazas (Argentina).

Mondavi

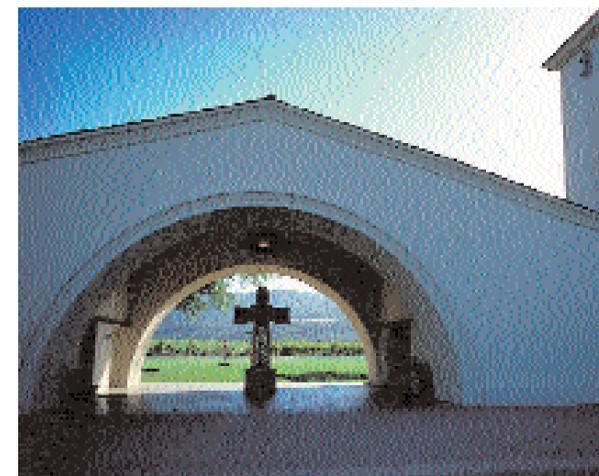
Modavi (ver entrevista con Robert Mondavi en la revista 18 de Vinum), con su dinámica comercial y su marketing genial ha colaborado más que ningún otro en extender mundialmente la fama de los vinos californianos y la técnica californiana de viticultura, y con ello, a la vez, ha crecido. Esta empresa, con 740 empleados fijos y 650 hectáreas de viñedos sólo en Napa Valley y 2.200 en California, es un ejemplo modélico de la capacidad de ofrecer vinos en casi todos los niveles de precio y de calidad. La leyenda americana del vino sigue siendo una empresa familiar. «Joint ventures» con socios muy bien considerados de diversos países (Opus One, Almaviva, Luce) son ejemplos modélicos de globalización del estilo vinícola y del capital del vino.

Facturación de la empresa: 400 millones de euros.

Ventas de vino: 95 millones de botellas.

Países productores y marcas: EE.UU.: Robert Mondavi Winery (4,8 millones de botellas), La Familia di Robert Mondavi (480.000), Opus One (360.000), Robert Mondavi Coastal (12 millones), Woodbridge Winery (72 millones), Byron (1 millón); Chile: Caliterra; Italia: Luce; Francia: Vichon Mediterranean.

Los mejores vinos: Cabernet Sauvignon Napa Valley Reserve, Chardonnay Napa Valley Reserve, Opus One, Señal, Luce.



Robert Mondavi. Esta dinámica empresa sigue siendo una empresa familiar.

Pernod Ricard

Pernod Ricard, que antaño alcanzó fama mundial gracias al pastis, lleva la mundialización a tal extremo que el encargado de relaciones públicas de la empresa en Francia ya ni siquiera habla francés. El responsable de la comercialización de los vinos es Jacob's Creek.

Facturación: 3.587 millones de euros.

Producción total del holding de vinos: 160 millones de botellas.

Producción en los siguientes países con sus marcas más importantes: Australia: Orlando Wyndham Group, Jacob's Creek, Wyndham Estate; España: PR Larios, Palacio de la Vega; Argentina: PR Argentina, Bodegas Etchart; África del sur: Pernod Ricard South Africa, Long Mountain; Chile: PR Chile, Terra Andina; China: Beijing Pernod Ricard Winery (joint venture), Dragon Seal; Italia: Ramazzotti, Cane; Francia: Crus et Domaines de France, Cruse, Alexis Lichine, Pasquier Desvignes, Cusenier, Café de Paris.

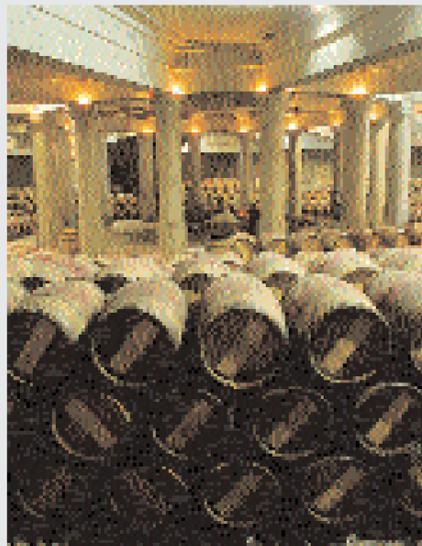
no produce vinos comercializados: 60 hectáreas.

Châteaux más importantes: Château Mouton Rothschild (1^{er} cru classé) en Pauillac: 250.000 botellas, Château d'Armailhac (5^o cru classé) en Pauillac: 250.000 botellas, Château Clerc Milon (5^o cru classé) en Pauillac: 200.000 botellas.

Las marcas más importantes fuera de Burdeos: : Opus One (EE.UU.), Almaviva (Chile), Le Domaine de Lambert.

Vinos de marca: Mouton Cadet, La Collection Baron Philippe, Les Cuvées des Barons et Baronnes, dos vinos varietales del Pays d'Oc, Châteaux & Associés.

En Lafite son especialmente reservados: informan muy poco sobre las inversiones de capital.



Rothschild (Mouton)

Un hombre de acción cimentó la fama de Mouton Rothschild: el barón Philippe de Rothschild, que durante 65 años no sólo invirtió energía y saber en el desarrollo de esta finca vinícola única, sino que demostró muy pronto un sorprendente espíritu emprendedor. A través de inversiones en el extranjero, supo extender la fama de seriedad de su Casa también por otros continentes. Así, en 1933 fundó la casa comercial del mismo nombre, cuyo vino de marca Mouton Cadet actualmente se cuenta entre las etiquetas más conocidas a nivel mundial, y en 1979 emprendió con la Robert Mondavi Winery el legendario joint venture franco-californiano Opus One. Durante mucho tiempo, la Casa del barón guardó silencio, hasta que Philippine de Rothschild, que dirige la empresa desde la muerte de su padre, dio la vida al Almaviva, nuevamente en asociación con el productor local: Concha y Toro.

Facturación: 124 millones de euros (1999).

Volumen de ventas del holding del vino: 30 millones de euros con los vinos de Château, 18 millones de euros en los viñedos de Burdeos, 21 millones de euros en California, de los cuales 20 corresponden a Opus One.

Volumen de ventas: Un total de 22,3 millones de botellas, 21,6 millones de botellas de vinos de marca, 735.000 vinos de Château.

Producción en los siguientes países: Burdeos: 715.000 botellas en 165 hectáreas; EE.UU.: Napa Valley; California desde 1979, joint venture con la Robert Mondavi Winery, participación del 50 por ciento, 300.000 botellas al año; Chile: Puente Alto, joint venture con Concha y Toro desde 1998: 250.000 botellas; Languedoc desde 1998, pero aún

Rothschild (Lafite)

Lafite es uno de los más antiguos -¡y reservados!- Châteaux en la región bordelesa. Prácticamente no informan sobre sus inversiones de capital. Así, también las informaciones sobre el conjunto de actividades en el sector vinícola de la empresa Les Domaines Barons de Rothschild también son muy escasas. En general, las inversiones en el extranjero comenzaron, tras la compra de Duhart Milon, Cru classé en Pauillac, y Rieussec en Sauternes, primeramente con una participación de capital en Los Vascos, en Chile (200 hectáreas), que actualmente pertenece enteramente a Lafite. En 1992, le siguió

una joint venture en la Quinta do Carmo en Portugal y una sociedad con el grupo americano Chalone Wine Group.

Volumen total de ventas: 12 millones de botellas.

Ventas del holding de vinos: Chile: unos 3 millones de botellas; EE.UU.: 4,8 millones de botellas; Portugal: unas 450.000 botellas.

Producción en los siguientes países con sus marcas más importantes: Chile: Los Vascos; Portugal: Quinta Do Carmo; EE.UU.: Chalone Wine Group, Chalone (Monterey), Edna Valley (San Luis Obispo), Acacia (Napa), Carmenet (Sonoma), Canoë Ridge (Washington), Saga Land (Washington); Francia: Château Lafite Rothschild (Pauillac), Château Duhart Milon (Pauillac), Château Rieussec (Sauternes), Château L'Évangile (Pomerol), Domaine d'Aussières (Languedoc).

Reh-Grupo

Desde que en 1998 el grupo alemán Reh se escindió en las firmas Reh-Kendermann y Günter Reh AG, parece más pequeño, pero esto es engañoso, porque en el mercado actúan dos partes individuales independientes. La empresa familiar refundida por el empresario de Trier Günter Reh, que se hizo grande con sus vinos espumosos a buen precio, comprendió pronto la importancia de la cooperación internacional, sobre todo también de los mercados del este.

Facturación total: 320 millones de euros.

Volumen de ventas de vino y vino espumoso: 220 millones de botellas.

Países productores y filiales: Alemania: bodega de espumosos Wachenheim, Carstens-Haefelin, Reichsgraf von Kesselstatt, Schloss Nymphenburg; Polonia: Ambra; Checoslovaquia: Soare; Francia: Compagnie Française des Grands Vins (bodega Wissembourg, Cadre Noir), Domaine Bertagna.

Las marcas más importantes: Feist, Schloss Wachenheim, Faber, Kleine Reblaus.

Los vinos más valiosos: Reichsgraf zu Kesselstatt, Domaine Bertagna.

Roederer

Una de las Casas superiores de la Champagne y, desde hace casi 20 años, presente en diversas regiones vitícolas en el extranjero, con viñedos en los Estados Unidos (Roederer Estate), Portugal (Ramos Pinto), Burdeos (Château Haut-Beauséjour y Château de Pez, ambos Saint-Estèphe), Champagne y Côtes du Rhône (Deutz/Delas). Fundada en 1776, en 1833 pasó a manos de Louis Roederer I. Actualmente sigue siendo propiedad de los descendientes del fundador.

Facturación total de la empresa: unos 120 millones de euros (1999).

Volumen de facturación del holding de vinos: California (desde 1982 propiedad de Roederer): 9 millones de euros (1999); Portugal (desde 1990): 7,5 millones de euros (1999).

Volumen de ventas: 8,5 millones de botellas.

Producción en los siguientes países: Champagne: 4 millones de botellas, Burdeos: 300.000, Côtes du Rhône: 1,5 millones; Portugal: 1,5 millones de botellas de vino de Oporto, 300.000 botellas de vino sin aguja; Roederer Estate (EE.UU.): 850.000 botellas.

Marcas más importantes: Cristal, Louis Roederer, A. Ramos Pinto (Oporto), Delas Frères, L'Ermitage (EE.UU.), Château Haut Beauséjour Saint-Estèphe, Deutz, Roederer Estate (EE.UU.), Château de Pez Saint-Estèphe.

outhcorp

El mayor productor de vino de Australia tiene con Penfolds un gigante bajo su techo, y ha ido comprando cada vez más bodegas de prestigio. Además de vino, esta empresa produce mundialmente embalajes industriales e instalaciones de agua caliente.

Facturación del consorcio: 1.700 millones de euros.

Volumen de facturación de vino exclusivamente: 400 millones de euros.

Ventas anuales de vino: 168 millones de botellas (1999).

Las distintas marcas: Australia: Penfolds, Lindemans, Seppelt, Wynns, Edwards & Chaffey, Hungerford Hill, Devil's Lair, Tollana, Rouge Homme, Queen Adelaide, Leo Burning, Killawarra, Coldstream Hills, Kaiser Stuhl, Tulloch, Matthew Lang, Woodley; EE.UU.: 7 Peaks; Francia: La Pérouse.

Los mejores vinos: Grange (Penfolds), Yattarna (Penfolds), Bin 707 (Penfolds), Bin 389 Shiraz, Cabernet (Penfolds), Hunter Valley Shiraz (Lindemans), Limestone Ridge Shiraz-Cabernet (Lindemans), el vino espumoso Show Reserve Shiraz (Seppelt), vino espumoso Drumborg (Seppelt), vino



espumoso Sainger (Seppelt), Pinot noir y Chardonnay (Cold-stream Hills).

untory

Este consorcio de bebidas japonés, fundado en el año 1899 a partir de una tienda de vinos, sigue en manos de las familias Torij y Saji. Llamó la atención hace algunos años al comprar castillos en el Rheingau alemán y en Burdeos. Suntory es el mayor productor de güisqui del mundo, y es conocido en el negocio del vino como gran distribuidor y propietario de prestigiosas fincas vinícolas.

Facturación de la corporación: 12.000 millones de euros.

Facturación de vino: 850 millones de euros.

Ventas de vino: 75 millones de botellas.

Países productores y marcas: Japón: Suntory (40 millones de litros); Francia: un total de 3 millones de litros entre Châteaux Lagrange, Beychevelle, Beaumont y A. & R. Barrière Frères; Alemania: Wilhelm Weil (400.000 litros).

Los vinos más valiosos: Tomi (Yamanashi winery), Lagrange, Robert Weil.

eagrams

Este consorcio canadiense, dinámico y versátil, se desenvuelve con la misma soltura en el sector del ocio (es el mayor consorcio mundial de música, producciones cinematográficas, parques temáticos) como en el negocio de los vinos y licores. La cuestión de los beneficios ocupa un lugar central en todas sus actividades, más que en la mayoría de las otras centrales de las corporaciones que tienen que ver con el vino. La producción de vino se ha ido convirtiendo en una pequeña parte del enorme volumen de negocios. Los aguardientes y licores, por el contrario, con marcas como Chivas, Absolut, Martell, Seagrams, ron Captain Morgan, Tequila Don Julio, Royal Canadian y otras, han adquirido mucha importancia.

Facturación de la corporación: 12.800 millones de euros, de los cuales 5.000 corresponden a los vinos y licores.

Venta de vino: más de 100 millones de botellas de vino, vino espumoso, jerez y oporto.

Países y marcas: USA: Sterling Vineyards, Monterey Vineyard, Mumm, Almaden; Alemania: espumoso Müller Sekt; Francia: Barton et Guestier, Mumm, **El mayor productor de vinos de Australia tiene con Penfolds un gigante bajo su techo, y ha ido comprando cada vez más bodegas de prestigio.**

Perrier-Jouet, Forestier; España: Sandeman Sherry, The Don Sherry; Portugal: Sandeman Port; Argentina: San Telmo.

Torres

Muy pocos productores vinícolas han logrado aunar tan bien calidad y cantidad como la empresa familiar Miguel Torres, fundada en 1870. Torres saca al mercado anualmente 30 millones de botellas de vino y vende en 95 países. Algunos de los mejores vinos españoles forman parte de su programa. Torres, naturalmente, separa la producción mayorista del trabajo artesanal con los mejores vinos. El vino más famoso de esta Casa, el Gran Coronas Mas la Plana, elaborado sobre la base de Cabernet, compete con los mejores vinos del mundo. Es un ejemplo de la fuerza innovadora de Torres, que marca un hito tras otro en la evolución de la producción vinícola española. Con 900 hectáreas de viñedos propios, algunos de ellos en las mejores zonas de Cataluña, más de 12.000 barricas de roble y unos equipos técnicos perfectos, esta Bodega española sigue siendo modélica. En Chile, a principios de los años 80, Torres inició la tendencia hacia unos vinos más modernos.

Facturación: 123 millones de euros.

Ventas: 30 millones de botellas.

Producción propia: España: Miguel Torres S.A., Jean León; EE.UU.: Marimar Torres Estate (California); Chile: Miguel Torres S.A.

Las marcas más valiosas: Grans Murallas 1997, Mas la Plana 1996, Milmanda 1994, Fransola 1996, Jean León Cabernet Sauvignon 1995, Marimar Torres Chardonnay 1997, Cabernet Sauvignon «Manso de Velasco».

WIV

Wein International WIV, el antiguo grupo Pieroth, es la mayor empresa de Alemania relacionada con el vino y el mayor vendedor directo del mundo con sociedades comerciales propias en 20 países. Entre sus múltiples actividades se cuenta también la propiedad de viñedos y bodegas.

Facturación total de la empresa: 460 millones de euros.

Ventas de vino: 53 millones de botellas.

Países productores y firmas: Alemania: finca Pieroth, (WIV posee en Alemania un total de 110 hectáreas de viñedos); Sudáfrica: Cape Wine Shippers; Australia; Hungría: WIV Hungría con bodega propia.



Eric von Rothschild comenzó a invertir en el extranjero porque el negocio en Burdeos se había puesto demasiado caro a finales de los años 80.

EL CAPITAL SE MUEVE EN EL MUNDO CUANDO HAY PERSONAS QUE MANEJAN LOS HILOS. EL QUE SE HAYA VISTO ATRAPADO POR EL VINO, YA NO PODRÁ PENSAR SÓLO EN EL DINERO.

Se les conoce como «jugadores globales», una acepción con un doble sentido, al acentuar precisamente el concepto de juego de su inversión. Por una parte, los grandes y poderosos de este negocio juegan con el destino de regiones vinícolas enteras, y con el gusto y el bolsillo de aficionados al vino. La responsabilidad que esto genera es uno de sus aspectos, el otro es el placer del poder. Lo cual también vale para banqueros o directivos de la empresa automovilística.

En las centrales de multinacionales de bebidas como Seagrams y Allied Domecq, las decisiones parecen depender más del «shareholder value» que del producto. Esto es válido para los niveles superiores del consorcio, donde se decide qué inversión genera más beneficios y si para ello hay que vender qué bodega. En ese juego rara vez se habla de calidad y de estilo del vino. En las ocasiones en que sí se han considerado, han llegado a tomarse decisiones espectacularmente erróneas, pues el vino se resiste a cierta lógica del dinero. Los jefes de consorcio más sabios tienen expertos en vino in situ, a los que piden consejo a tiempo.

Porque quien haga abstracción del gusto, uvas, terruño y cultura, y sólo actúe siguiendo parámetros pecuniarios o de psicología del poder, producirá vino ordinario y sin vida (de los que hay más que su-

ficientes). Por eso, el vino se sitúa en otro nivel del «juego»: las cabezas verdaderamente dirigentes que deciden el futuro de la industria internacional del vino, al igual que los enólogos más solicitados, se mueven por algo más que el dinero. Sin visión, sin el concepto de un buen producto y sin amor al vino no tendrían éxito. Su trabajo se define a través de su relación con el vino. No, jamás olvidan el factor dinero. Sin embargo, muchos de los que más pitan en el negocio del vino se sienten más bien como una especie de vinicultor global.

Un ejemplo modélico es Miguel Torres, presidente de Bodegas Torres. Bajo la rigurosa dirección de Miguel Agustín Torres, las Bodegas Torres se han expandido hasta convertirse en uno de los más dinámicos productores españoles de alta calidad. Cuando se conoce a este personaje, se percibe rápidamente que ni la pura grandeza ni la multiplicación del capital constituyen el centro del negocio. Torres es vinicultor en cuerpo y alma. Sucedió en la dirección de la empresa a su padre, también enólogo experto y con la misma perspicacia, obviamente hereditaria.

Miguel Torres, nacido en 1941, empezó la carrera de química a los 16 años en Barcelona y en 1959 se cambió a la universidad de Di-

jon, donde se especializó en viticultura y administración de bodega. En 1962 volvió para trabajar en la bodega de la familia, donde hasta la fecha está realizando un excelente trabajo de mejora de los sistemas de cultivo y de investigación de las variedades de cepa. Uno de sus logros más importantes fue introducir en Cataluña

Uno de sus logros más importantes fue introducir la variedad Cabernet Sauvignon en Cataluña.



Miguel Agustín Torres

la variedad Cabernet Sauvignon y elaborar con ella un vino varietal. Está presente en cada vendimia en Chile supervisando la cosecha y la fermentación y, entre las vendimias, amplía sus conocimientos regularmente realizando numerosos viajes. Uno de los resultados de sus estudios fue su primer libro «Viñedos y vinos», publicado en 1977 y traducido a varios idiomas. Le siguieron otros libros. En 1978 emprendió su aventura americana y se decidió a construir una finca vinícola en Chile. Fue el primero en darse cuenta de las posibilidades de ese país y el primero en producir vinos modernos con fermentación refrigerada en tanques de acero. Estudioso incansable, en 1982/83 decidió tomarse un «año sabático» para estudiar una vez más en la universidad de Montpellier. La finca vinícola en Chile es, sin lugar a dudas, uno de sus más grandes logros, al igual que los mejores vinos de la Casa: Más la Plana, Milmanda y Grans Miralles.

La curiosidad por demostrar su habilidad también en terreno extraño es el motor de muchos jugadores que se aventuran a cruzar fronteras. El barón Eric de Rothschild, propietario de las Domaines Barons de Rothschild (Lafite), dirige desde 1977 los destinos del famoso Château Lafite-Rothschild. Ciertamente tenía motivos económicos para buscar fuera de la región bordelesa: empezó a invertir en el extranjero porque el negocio en Burdeos, a finales de los años 80, sencillamente se había puesto demasiado caro. La mayo-

Rothschild podía elegir entre 30 ofertas y se decidió por las más atractivas.

ría de las inversiones ya no las realizaban los productores, sino los bancos y aseguradoras, contra los que las empresas familiares llevaban las de perder. Pero el barón también invirtió en el extranjero «para diversificar la cartera y conocer nuevas regiones vitícolas». Le resultó fácil hallar contactos para invertir. Constantemente recibía propuestas, probablemente porque se le suponían medios económicos y porque esperaban aprovechar su experiencia y prestigio. Rothschild podía elegir entre 30 ofertas y se decidió por las más atractivas. Aún siguen llegando ofertas, comenta el barón: «Los productores de Chile, Portugal y los Estados Unidos necesitan tecnología y dinero para llevar a cabo innovaciones en las que no quieren tener que defenderse solos. Nosotros aportamos el apoyo necesario, atendiendo siempre al terruño específico. Naturalmente, en Chile no se produce Château Lafite, sencillamente hemos aportado nuestros conocimientos.» A pesar de los modernos métodos de vinificación, el barón otorga gran importancia a las variedades y los terruños, aunque en ocasiones le hayan tachado de producir pocos vinos de moda o adaptados a los consumidores. Efectivamente lo considera más bien poco y declara: «Pensamos mucho más en los viñedos y sus particularidades que en la bodega.» Hay proyectos en preparación en otros dos países. Sobre ello, el discreto barón naturalmente aún guarda silencio.

Los empresarios con visión de futuro, por supuesto, empiezan ya con la educación de sus hijos e hijas a combinar los conocimientos económicos y enológicos, y a canalizar los intereses de sus sucesores. José Luis Bonet Ferrer, presidente del grupo Freixenet, ha estudiado Derecho y Economía, sin perder nunca la relación con el vino. El grupo Freixenet siempre ha estado dirigido por un miembro de la familia, actualmente por el sobrino del antiguo presidente José Ferrer Sala, hijo mayor del fundador de la firma. José Luis Bonet Ferrer tiene mucha experiencia en el mundo de la empresa y aún más en el negocio del vino. Casado y padre de 12 hijos, es un hom-

La revista «Actualidad Económica» lo incluye en una lista de los 100 empresarios con mejor visión de futuro.

bre de firmes convicciones tradicionales y una sólida preparación. En 1963 terminó la carrera de Derecho en Barcelona con premio extraordinario y se doctoró en 1967. Además de su carrera de abogado, estudió también ciencias económicas y se habilitó como catedrático de Economía Política. Ya en 1966 fue nombrado director de ventas de Freixenet, más tarde director general, y es presidente desde 1999.

En la sociedad catalana, Ferrer es muy conocido y apreciado. La revista «Actualidad económica» lo incluye en una lista de los 100 empresarios con mejor visión de futuro. Su amor por el vino le ha acarreado una serie de responsabilidades en el mundo del vino, por ejemplo la de presidente del Instituto del Cava, presidente de la D.O.



José Luis Bonet Ferrer

pañola del Vino. Su filosofía es -citándole literalmente-: «El siglo XXI ofrece extraordinarias oportunidades a las empresas del sector del vino, pero sólo a aquellas que se comprometan enteramente con la lucha por conseguir la calidad a toda costa y las que no escatimen esfuerzos por imponerse en los mercados y se opongan cada vez más a la globalización del mercado.»

Hoy día, quien posee una finca vinícola y quiere proporcionarle a su hijo una buena preparación antes de ponerle al frente de la empresa, lo manda de aprendiz con enólogos excelentes, lo envía a estudiar una carrera y después le procura uno o dos años de prácticas con prestigiosos compañeros viticultores del mundo entero. Pero no todos nacen con una bodega debajo del brazo, como Rothschild, Ferrer o Torres. Otros tuvieron que construirse su propio imperio o se incorporaron desde una rama lateral, como el suizo Donald Hess (ver entrevista), que empezó con agua mineral y actualmente posee fincas vinícolas en tres continentes.

Pero necesitarán aún más experiencia internacional los que quieren hacerse responsables de vinos en varios continentes como «flying winemakers» autónomos. Éstos aportan su saber y experiencia como enólogos y, por ello, pueden jugar en el ámbito internacional. Viajan por el mundo como «flying winemakers» y deciden qué variedades deben plantarse dónde, cuándo deben vendimiarse las uvas, qué levaduras han de fermentar el mosto a qué temperatura, y si es necesario criar el vino, en qué tipo de barricas de roble. Ellos, los jugadores globales enólogos tienen en su mano hacer justicia al suelo y al clima, o bien cortar todos los vinos por el mismo burdo patrón.

Pero no están solicitados por producir vinos especialmente individuales, sino por hacer vinos de éxito. Sus clientes quieren que repitan en otras partes del mundo el éxito que tuvieron en un determinado lugar de la tierra. Y si transportan exactamente el mismo sabor de éxito de un rincón del mundo al otro, mejor.

Probablemente sea **Michel Rolland** el más famoso de todos ellos. Ha construido un pequeño imperio de asesoramiento y ya no tiene que preocuparse personalmente por todos y cada uno de sus clien-

tes (ver entrevista en la doble página 18-19). Describe su estilo como frutal y encantador; también se podría decir: fácil de beber hasta en las más altas calidades.

También su joven colega alemán Stefan Dorst, enólogo en Sudáfrica, España y Alemania, habla de un estilo encantador y de fruta marcada. Dorst tiene en la actualidad 34 años y es responsable de los vinos de Laibach, Venta d'Aubert en España y Fritz Becker en Alemania. Es enólogo por Weinsberg, lo que considera una buena base, «pero ha sido después cuando realmente he aprendido muchas cosas». Entre 1989 y 1994 pasó un año en Wallis con Adrian Mathier y Nouveau Salquenen, aceptó después un empleo fijo con Fritz Becker en Schweigen, Palatinado, pero pasaba anualmente entre

Stefan Dorst opina que su modo de globalización no conduce a una unificación del sabor del vino.

tres y cuatro meses en ultramar, primero con Jacques Lurton en Chile, en San Pedro, después con Paul Hobbes en Esmeralda, Argentina, finalmente con Toni Jordan en Domaine Chandon en Australia. Después, se hizo autónomo.

Asegura que no, que su modo de globalización no lleva a una unificación del sabor del vino. Muy al contrario: «En casi todo el mundo, sólo las empresas punteras trabajan realmente de manera individual el terreno correspondiente y el vino concreto. La mayoría de las demás funcionan de manera bastante esquemática. Tratan los viñedos de manera similar y elaboran los vinos con poca variación, como, por ejemplo, un poco más o un poco menos de madera». Considera su tarea principal hacer justicia a cada uno de los vinos a su manera, lo cual requiere medidas totalmente distintas en la calurosa Sudáfrica que en el Palatinado, relativamente fresco. «Quien tenga experiencia internacional y quiera hacer vinos realmente buenos, acentuará más bien el carácter de terreno.»

¿Su filosofía? Todos los vinos blancos han de saber a la uva de la que proceden. Los aromas primarios tienen gran importancia. Los vinos tintos ya deben resultar agradables a los dos o tres años, pero poseer una estructura de taninos maduros que les permita envejecer entre cinco y quince años. Su diversión: los extremismos como el borgoña gris elaborado con levaduras naturales y bastante oxidativo, o bien un vino de verano extremadamente reductivo, el «Cuvée Fritz».



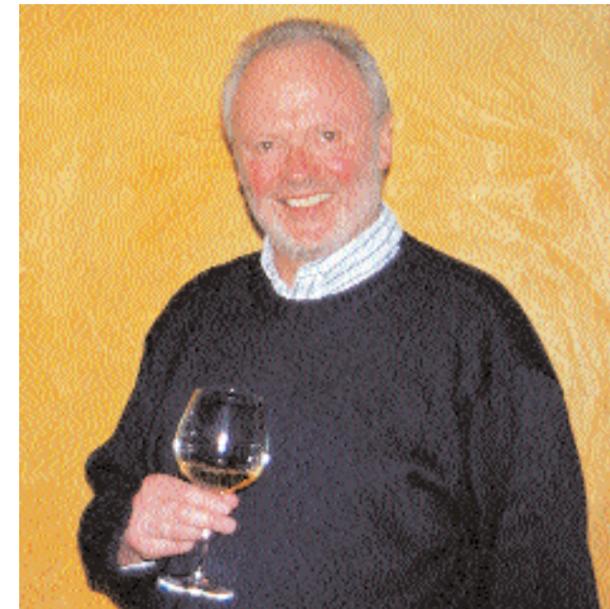
Stefan Dorst

El éxito acompañó a esta estrategia: Becker se convirtió con ella en uno de los mejores productores de vino tinto alemán, su «Domus» de Venta d'Aubert alcanzó las más altas calificaciones («Esta región tiene un potencial aún mejor que el Priorato») y en Sudáfrica cada vez se habla más de Laibach, donde también planificó él la bodega de nueva construcción.

Le gustaría mucho poder hacer más, pero como bodeguero responsable no quiere hacerse cargo de más de tres empresas. El siguiente paso sería el asesoramiento puro. Quien se especializa en ello, como Michel Rolland, puede dejar su firma en muchas más bodegas.

Uno de los Maestros de Dorst, **Jacques Lurton**, ha dado ya dos pasos más. Lurton empezó como asesor y después pasó a alquilar espacio de barricas para su propio vino en algunas de las bodegas que asesoraba. Producía lo justo para cubrir la demanda. Ahora ha ins-

Donald Hess



El Nuevo Mundo, la calidad y una «buena historia» como cóctel del éxito

El suizo Donald Hess, hombre de negocios y fabricante de agua mineral, compró en 1979 algunos viñedos en las Mayacamas Mountains en Napa Valley, fundando así la floreciente Hess Winery. En la actualidad tiene participaciones en la finca sudafricana Glen Carlou e invierte en un ambicioso proyecto vinícola en Argentina.

Vinum: Usted produce sobre todo agua mineral. ¿Cómo llegó al vino, por reflexión estratégica o por amor al vino?

En 1979 viajé por los Estados Unidos para comprar una fuente de agua mineral. Pero como ninguna nos convenía enteramente y, además, nos pareció que los consumidores norteamericanos estaban poco sensibilizados al agua mineral, abandonamos el proyecto. Una de las últimas escalas de nuestro viaje fue Napa Valley. Allí tampoco se entusiasmaron por el agua mineral, pero el vino era otro tema. Así que me quedé en California algún tiempo más y, finalmente, invertí en Napa Valley y en Monterey.

Entretanto ha ampliado su compromiso a otros países del Nuevo Mundo.

Queremos ser fuertes en todo el Nuevo Mundo. Aunque allí el negocio prospera, aún se pueden comprar fincas de primera calidad a mejor precio que en Europa, y, además, el clima es más previsible. Desde hace algunos años, tenemos un 50 por ciento de las participaciones de la finca Glen Carlou en Paarl. Esta pequeña winery tiene mucho éxito con sus vinos de alto nivel. Ahora estamos invirtiendo en Argentina. También estamos buscando una finca apropiada en Australia, donde queremos producir Syrah, sobre todo.

¿Qué proyectos tiene exactamente en Argentina?

Mientras todos los inversores se agolpan en Mendoza, yo he comprado en el norte alrededor de 1.800 hectáreas. Aunque allí el clima es más caluroso, como mis tierras están situadas entre 2.400 y 2.800 metros sobre el nivel del mar, esperamos poder producir vinos de fruta marcada con un contenido de alcohol soportable. Ya están plantadas 20 hectáreas con variedades como Malbec, Cabernet, Merlot y Tannat.

Usted es pequeño entre los jugadores globales. ¿Es posible afirmarse, a pesar de ello?

Nuestro éxito hasta la fecha lo demuestra. Somos muy activos en el campo del marketing y la distribución. En los Estados Unidos, Alemania, Suiza, Canadá y Austria disponemos de estructuras propias hasta el mayorista.

Nuestra gente se centra en cultivar el contacto con las figuras clave más importantes entre los distribuidores. En la distribución se está llevando a cabo un proceso de extrema concentración. Es necesario un enorme esfuerzo para que los vinos de wineries pequeñas como la nuestra no se hundan.

¿Y su filosofía con respecto al vino?

Actualmente producimos alrededor de 6,5 millones de botellas. Con los proyectos en Argentina y Australia podría duplicarse esta cifra. A pesar de ello, perseguimos una declarada filosofía de calidad. Nuestros vinos cuestan todos entre 15 y 30 dólares. Pero seguro que nunca produciré más de un millón de cajas. Si no, tendríamos que ir a los supermercados y probablemente tendríamos problemas con el comercio especializado y, sobre todo, con los restaurantes.

¿Es usted aficionado al Arte?

En el fondo, es una pasión privada, que también ofrece perspectivas interesantes en relación con el vino. Para tener éxito con el vino, la calidad sola no es suficiente. También hay que poder contar una buena historia. En Napa Valley tuvimos valiosas apariciones en los medios de comunicación por nuestro aislamiento en las montañas y por nuestra colección de arte abierta al público. Si construimos nuestra winery en Argentina a 2.400 metros estaremos en una situación similar. Pero el hilo conductor de nuestro compromiso con el vino es el arte en nuestras wineries. Yo nunca he querido emplear arte para las etiquetas, porque lo considero incorrecto de cara al artista reproducir su obra 10.000 ó 100.000 veces para pegarla sobre las botellas. Lo que me interesa son las obras únicas, de las que pueden disfrutar los amigos de nuestros vinos en las diversas wineries Hess.

Argentina 1999, Chardonnay

El bordelés Jacques Lurton asesora bodegas en todo el mundo y produce en diversos países unos vinos modernos, frescos y juveniles, mayoritariamente en bodegas alquiladas. La casa tradicional Trapiche, fundada en 1883, pertenece hoy al gigante del vino argentino Peñaflor. Los dos Chardonnay sencillos y bastante asequibles resultaron completamente distintos.



Lurton, 13,5

Aunque en una segunda lectura resulte algo calculado, es un vino técnicamente muy bien hecho: en nariz recuerda un poco a la pera verde y al aguacate, de una manera verde y vegetal; al menos una parte de la uva probablemente se haya recogido muy verde, a pesar de su 13 por ciento de volumen de alcohol, y una parte se haya fermentado en barrica. Así se ha conseguido un vino muy adecuado al mercado, que evita los elementos negativos de la vendimia temprana y permite intuir algo de cuerpo por medio de la reducción de los ácidos; fácil de beber, resulta fresco.

Trapiche, 13,5

Un juego de maduración y aromas totalmente distinto: fruta que recuerda al melón amarillo casi sin elementos verdes ni acidulados, comprensible y fácil de entender; no tiene mucho cuerpo; resulta suave y acariciador; obviamente, uvas maduras, pero de cosechas abundantes; fermentado en frío y embotellado; de poca duración en boca; un Chardonnay bastante claro y sin complicaciones al estilo internacional actual; un vino de diario convencional bien hecho.

Nueva Zelanda 1999, Sauvignon blanc

La finca vinícola Cloudy Bay, una filial de Veuve Cliquot y, con ello, de la multinacional LVMH, se considera sinónimo del éxito y el gran prestigio del muy aromático Sauvignon blanc neozelandés. Y Hunters es uno de los productores de prestigio de la región, también conocido por su excelente Sauvignon blanc. Una pareja excelente, muy distinta. Tras mucho vacilar, al final nos resultó más simpático Hunters.



Cloudy Bay, 16

Aroma sensorial: notas de grosella extremadamente verde con maracuyá, casi agresivo en nariz y sorprendentemente «ligerito» para un vino con un 13,5% de alcohol; en boca, manzana verde con algo de limón, acidez muy dura: un vino de una claridad agresiva, desde el primer momento hasta el último, vinificado de manera extraordinariamente moderna, calculado y elaborado para esta tipicidad; un vino que inmediatamente impresiona y del que no necesariamente se bebe más de una copa. Añade Wehrheim: «El excelente bodeguero no tiene nada que reprocharse, pero mirará con envidia a Hunters, porque ese vino muestra algo del terruño que el suyo no tiene.»

Hunters, 16

En el primer momento pensamos: plano, desvaído, pero luego probamos varias veces; en el aroma, también hierba, paja y algo de grosella espinosa; no sólo hay fruta primaria considerablemente más conservada, sino una complejidad mineral que despierta la curiosidad; en boca aún más claro: aunque de marcada acidez, es armónico y no agresivo; un magnífico posgusto que permanece en la lengua; comparado al Cloudy Bay, este vino resulta más «hecho a mano, franco»; nos parece sorprendentemente «francés» y podría ser un excelente vino del Loira; en cualquier caso es un vino que «deja sentado».

Italia 1996, Toscana

En 1995, Mondavi y Frescobaldi fundaron el ambicioso proyecto Luce en Montalcino, donde se elaboran vinos procedentes de varias regiones, entre ellos el vino superior «Luce», con Sangiovese y Merlot. Lo comparamos con un clásico de la región, de la finca vinícola de la familia Mazzei, que vive en Fonterutoli desde 1435.



Luce, 15,5

De uvas medianamente maduras del difícil año surgió un vino pulido, lleno de matices, con un aroma hábilmente elaborado y delicadamente acidulado de sándalo, cuero, vainilla y frutas rojas. En boca muestra gran elegancia y, además de grosella a la manera del Sangiovese, también un suave brillo; posgusto de taninos marcados; mejora considerablemente tras decantarlo; muy buen vino típicamente Chianti, que al menos en esta añada no resalta la Merlot.

Fonterutoli, 16

Chianti Classico Riserva De los dos, este es el vino más imponente, también por estar elaborado con uvas más maduras; aroma maduro y armónico de panceta ahumada, ciruelas maduras y frutillas rojas; madera claramente perceptible; pero también la Sangiovese con una nota de grosella suavemente acidulada aparece pasado un rato, cuando se ha disipado el aroma ahumado; sorprendente juego entre madurez y aromas rojos de los viñedos altos; al final, mucho tanino y acidez, con un abocado frutal que hace de él un vino muy largo.

Cuando la Chardonnay partió de Francia y emprendió su camino a través del mundo, estaba claro lo que se buscaba con esta variedad en otros lugares: una copia de los grandes borgoñas blancos o del popular Chablis. Pronto llamaron «Chablis» también a estos vinos de California y de Argentina, aunque no tenían nada que ver con la procedencia original y rara vez con el sabor. Más tarde, las más modernas técnicas de bodega, la barrica o las virutas de roble produjeron clones similares, y los bodegueros especializados internacionales, un Chardonnay que, con o sin madera y un aroma exótico con notas de melón, pronto empezó a tener en todas partes un sabor tan similar, que ni los especialistas son capaces de adivinar siquiera el continente del que procede este vino convencional clonado.

¿Se está propagando esta tendencia? ¿Qué pasa con los vinos cuando el capital inversor, la técnica de bodega, las cepas de levadura y la experiencia de los bodegueros son transportados de un lado del mundo al otro? No hay una respuesta fácil. Las tendencias globales

¿QUÉ PASA CUANDO EL CAPITAL, LOS BODEGUEROS Y LAS LEVADURAS SON TRANSPORTADOS DE UN LADO DEL MUNDO AL OTRO?

les tienen sus ventajas y sus inconvenientes.

Algunos amantes del vino a la manera tradicional se quejan del imperialismo del estilo de los jugadores globales, despojados de todo sentido del terruño, que producen cualquier vino en cualquier lugar del mundo, allí donde los costes sean inferiores en cada momento. A los enólogos autóctonos les irrita la suficiencia que airean algunos de estos ricos con éxito. Pero, a veces, naufragan los novatos, cuando tienen que comprender que el suelo, el clima y las cepas se cierran a la sola exportación de dinero y técnica. También hay otras tendencias. Allí donde los buenos conocedores y los individualistas están dispuestos al encuentro cultural, pueden surgir uniones perfectas, sobre todo cuando el dinero no es un problema en los primeros años. Ésa es la gran oportunidad del intercambio global.

Basándonos en algunos ejemplos, hemos comprobado hasta qué punto se diferencian o no los vinos de los jugadores globales de los de las antiguas Casas tradicionales autóctonas. Jürgen Matthäus y el enólogo alemán Karlheinz Wehrheim cataron siete parejas comparables.

Sudáfrica 1997, Cabernet Sauvignon

Neil Ellis fue uno de los primeros enólogos independientes de Sudáfrica. Ahora posee su propia finca vinícola y, junto con el viticultor alemán del Ahr, Werner Näkel, un viñedo. A Näkel le gusta catar el «Zwalu» que allí se produce junto a grandes vinos de Burdeos. Lo comparamos con el vino del propio Neil Ellis.



Neil Ellis, 14,5

Un tinto típicamente sudafricano con aromas animales que primeramente recuerda al ciervo recién des-tripado, después se le añaden frutillas rojas del bosque y zarzamoras. Este vino, de peso medio, claro en la copa pasado un rato, muestra más tarde matices rojo claro, ligeramente inmaduros; no obstante, se mantiene parte de la nota carnosa del principio.

Zwalu, 15,5

Neil Ellis/Werner Näkel
De nuevo aromas muy animales, pero un desarrollo mucho más exacto en la copa; la nota cárnica se mantiene casi invariable, pasado un rato se le añade mucha fruta: uvas muy maduras, ciruelas, algo de casis; más tarde, ligeras notas de pólvora. En conjunto, muy complejo y algo camaleónico; de los dos, es el vino más blando, lo que en absoluto significa que envejezca más deprisa; muy denso a pesar de una perceptible acidez, finamente elaborado y pensado para la armonía. Un logro notable para ser el primer vino de esta cooperación.

Chile 1997, Cabernet Sauvignon

De la cooperación entre la baronía Philippe de Rothschild con Concha y Toro surgió Almaviva, un proyecto diseñado totalmente para el encuentro de las dos culturas, desde la bodega nueva impresionantemente bella en Puente Alto hasta el decorado de las botellas. Queríamos saber si también lo lograron con el vino, comparándolo con el primus inter pares de los Cabernet superiores chilenos. Fue el encuentro más impresionante del día.



Almaviva, 17,5

El aroma ya muestra cuan cuidadosamente se trató la enorme madurez de la uva de la cosecha del 97: primero se intuyen unas notas verdes de pimienta con eucalipto; desemboca en un juego lleno de matices entre los aromas frescos de frutas rojas y una desarrollada madurez de madera; este vino de 13,5 grados, aunque mantiene equilibrio y fruta joven, está magníficamente madurado; en boca es casi juguetón, fuerte y denso, sin llegar a ser importuno; en la segunda parte del sabor se reconocen taninos de madera; se puede beber ya, pero seguro que será un placer durante muchos años; un magnífico ejemplo de la buena compenetración entre distintas culturas vinícolas.

Casa Real, 17

Santa Rita
La capitana de la cultura vinícola chilena se presenta algo cerrada, aún necesita algunos años de maduración en botella (y quizá sólo por eso se sitúa un poco detrás de Almaviva): rojo profundo con reflejos violeta; en nariz, extremadamente claro y, a pesar de su fuerza, una cierta delicadeza: eucalipto, zarzamora, grosella negra y muy fino trabajo de madera; fruta considerablemente más marcada que Almaviva y maduro-jugoso (14% vol.), pero no cansa, porque la fresca nota de eucalipto atraviesa todo el vino; en boca maduro y poderoso, al final el ácido le da frescor.

California, 1996

Las primeras añadas del Dominus de Christian Moueix (cuya familia, entre otras cosas, es propietaria de Petrus, Magdeleine y Trotanoy) fueron vinos duros, marcados por el tanino. Desde principios de los años 90 se produjo un cambio de estilo de la mezcla de Burdeos con gran parte de Cabernet: ahora Dominus es accesible antes. Lo comparamos con un coupage de Burdeos sobre base de Merlot, el prestigioso Matanzas Creek.



Dominus Estate, 18

No es un vino ligero (14% vol.) ni tampoco sencillo, sobre todo porque juega al camaleón durante mucho tiempo: primero huele algo enrarecido, casi a corcho (como algunos Burdeos recién abiertos), después se perciben finas frutas rojas, sigue una fase de desagradable olor a moho, hasta que por fin, pasadas casi dos horas, alcanza su momento óptimo: descarga fruta roja oscura, atravesada por ligeros aromas de cuero y de especias de roble; muy rico en matices y juguetón; de gran elegancia en boca y marcado por la multidimensionalidad; sólo se nota el alcohol al segundo sorbo; al final, los taninos aún mantienen el acento de la madera; gran potencial de desarrollo.

Matanzas Creek, 15,5

Este Merlot lo ha tenido muy difícil frente al magnífico Dominus, pero posiblemente también porque nos tocó una botella floja; ya nos asombró al abrirla con aromas ligeramente oxidados de manzanas macadas; con idéntico 14 por ciento de volumen de alcohol presenta una sustancia densa, casi grasa y sobremadura, impresionando más bien por su fuerza que por su finura; al final, taninos marcados; (no es posible hacer una valoración fiable; la calificación es una estimación de la calidad de las botellas «sanas»).

Hungría, 1995 Tokaji

La discusión sobre la correcta filosofía del Tokaj pronto caldeó los ánimos en Hungría tras la transición. Participaron en ella la filial de Axa, Disznökő, como revolucionaria, y la empresa estatal, que también tiene participaciones de Megyer. La cuestión era: estilo acentuadamente oxidativo o no. Tras este careo, nos parece resuelta.



Disznökő, 18

6 Puttonyos
Un vino que, a pesar de su fuerza y su concentración, aún nos llega maravillosamente ingravido, sin duda un resultado del moderno estilo de elaboración, rigurosamente libre de oxidación, que acentúa el aroma y conserva el frescor: amarillo dorado claro; hechizante aroma de albaricoque, combinado con una leve nota de miel de pino; poderoso en cuerpo y extractos, pero delicadamente matizado con sus frescos y francos aromas y su fina acidez; carente de notas de podredumbre; con este vino queda demostrado una vez más que no hay camino que rodee la manera «moderna» de Tokaj, aunque también hay que considerar que la perfección que aquí se muestra no puede ser la regla.

Chat. Megyer, 15,5

5 Puttonyos
Aun siendo todo lo contrario a un mal vino, en esta comparación verdaderamente no tiene posibilidades, y no es en absoluto porque sólo tenga 5 puttonyos; más bien resulta más fuerte y pesado en aroma y en boca, pero ni con mucho alcanza la estructura y profundidad del segundo vino; amarillo anaranjado intenso; la uva sobremadurada trasciende en el aroma con bastante claridad; mosto y uva con mucha miel; en boca cremoso y potente, resulta pesado; posiblemente aún necesite algunos años hasta adquirir el barniz que le reste abocado y le confiera estructura.



La Mancha en un lugar

del vi -

Bajo el fuego blanco e inmóvil de agosto la Mancha se agrieta y se organiza para defender sus derechos. En la zona de Aranjuez y se considera hoy presea ecológica, no anima mucho a lanzarse a la gran aventura manchega. Entre estos resecos matorrales y estos oterillos blanquecinos arranca por el sur el territorio oficial de los vinos manchegos con D.O. Hasta el lejano Almadén por el suroeste, hasta los campos de Montiel por el sureste, la llanura es demasiado larga y hostil, avara en amenidades. Centenares de kilómetros. Aseguran que en ninguna otra parte del universo crecen tantas vides.

Hace poco, la sociopolítica del vino ha mordido a estos inmensos viñedos un trozo en la Manchuela conquense, que se ha independizado como antes lo hiciera Valdepeñas misma, la grandiosa. Y luego quedan hasta cuatro parcelas similares: una de propiedad madrileña, que es la D.O. Vinos de Madrid, tan vecinos que se tocan con los manchegos por la parte de Chinchón y de Villarejo de Salvanés (donde, por cierto, han tenido grandes almacenes algunos cosecheros riojanos, aunque esa es otra historia.); toledana otra, la D.O. Méntrida; murciana una más, Jumilla (donde se integran algunos pueblos manchegos), y Almansa, en fin, en el altiplano levantino de Albacete.

Puede uno marearse enseguida en tan extensa Mancha. Y no porque le hayan dicho que los viñedos se extienden por unos 180 términos municipales (lo que permitiría reescribir la Odisea de tierra firme), sino porque esta llanura que comparten cuatro provincias es la mayor concentración de viñas de todo el planeta.

Pero hay algo más, mucho más. Aquí nació, murió y desarrolló sus fantasías y sus desventuras uno de los personajes ante los que cualquier ser humano debe hincar la rodilla. Se llamaba Don Quijote. Pero Cervantes, que llenó mil páginas con su presencia y sus andanzas, apenas le hizo recorrer medio centenar de kilómetros de paisajes boscosos y casi salvajes, muy diferentes a los que abren hoy ante el peregrino.

-Allí el mayor lujo es el sol, la luz, pero una luz que despelleja la realidad de modo cruel- dice Francisco Nieva, un genio nacido en Valdepeñas. Los burgos, que ya se mantienen con alguna industria además del negocio vinícola, carecen de fisonomía, de carácter.





AQUÍ A LA GENTE YA LE GUSTA MÁS UNA PUERTA DE ALUMINIO QUE OTRA DE CUARTERONES MUDÉJARES. LA TIRAN O LA CAMBIAN. EL VINO DA UN BUEN DINERO PARA ARREGLAR LAS CASAS.

Los burgos... Ciudades de mediano porte en las que van creciendo semáforos y ascensores, ridículas fuentes de diseño en las plazas, raras invenciones contemporáneas sobre las cuadrículas

larguísimas de casas de dos plantas: populares, menestrales, nobles, casas de todo pelaje en las que se ve cómo lo nuevo va enterrando a lo viejo. Los nombres de esos burgos están en los mapas: Tomelloso, Villarrobledo, Daimiel, Socuéllamos, Manzanares... Solamente algunos se personalizan, se destacan de los otros. Porque muy pocos de ellos tienen más de doscientos años de historia.

Primera parada, en la maraña de carreteras rectas: Quintanar de la Orden. Para saludar al gitano don Juan Montoya, que es amigo y tiene un imperio de muebles antiguos, tesoros de derribos y ruinas,

y los vende a quien puede pagárselos. (Sobre todo los alemanes, claro).

-Aquí a la gente ya le gusta más una puerta de aluminio que otra de cuarterones mudéjares. La tiran, la cambian o paso yo a recogerla. Luego viene el camión de unos murcianos y se las llevan a Francia y a Alemania. El vino da buen dinero para arreglar las casas. El vino y otras cosas, claro.

En Quintanar, a setecientos kilómetros de Gijón, hay una fábrica que pone "Anís de La Asturiana" y una carretera de circunvalación bastante peligrosa, escoltada por talleres y almacenes.

La capital de la D.O. es Alcázar de San Juan, que está geográficamente en el centro de la vastísima comarca, y parece una ciudad de provincias en miniatura. Aquí se daban tortazos los cer-

vantistas para demostrar que don Miguel era natural del pueblo, y un erudito local, Manuel Ligero, renovó los cotarros culturales en busca de la confirmación de su fe.

Parece que corre dinero por Alcázar, que prosperó mucho desde hace siglo y medio cuando lo pusieron de nudo ferroviario (1854) y, luego, como centro exportador de los vinos, que no habían sido hasta entonces una riqueza destacada. Aquí las viñas crecieron hace poco más de cien años, cuando la crisis filoxera francesa. Y se hicieron verdaderamente poderosas hace no más de cincuenta.

La gente que manda en la D.O. está muy ocupada, pues son ya ejecutivos de postín. Un buen aficionado con jubilación en el bolsillo invita a caña de cerveza en una terraza desde la que se ve el torreón del Gran Prior. Cuenta que todas las tierras de por aquí son malas tirando a «malísimas», suelos tan pobres que producen lágrimas -además de sudores- y que su rendimiento es tan bajo que no merecen elogio alguno.

-Tampoco la calidad de ese vino es mucha, como bien sabrá,

«Le sacamos a estos campos unos mil millones de litros, ya ve usted. Claro que le hablo de muchos miles de hectáreas, doscientas mil, de toda la Mancha... Suba usted al cerro de San Antón y verá.»



aunque algunas bodegas ya lo van mejorando. Y bodegas tenemos desde hace cinco siglos, con tinajas de casi mil quinientas arrobas... Pero no hay otra cosa mejor. Con todo, le sacamos a estos campos unos mil millones de litros, ya ve usted. Claro que le hablo de muchos miles de hectáreas, doscientas mil, de toda la Mancha... Suba usted al cerro de San Antón y verá.

Está camino de Tomelloso. No es muy elevado pero da la impresión de que toda la Mancha se ve desde allí, a la sombra del mejor de los cuatro molinos de viento, el Rocinante, y de dos antenazos de radio que los apuntalan y defienden. Como obscenas lanzas de



Lar de Barros

TINTO TEMPRANILLO
CRIANZA

"De color rojo granate, sugerente en nariz, de sabor amplio, envolvente, aterciopelado, muy buena persistencia y con un final agradable..."

Bodegas Inviosa

OFICINAS: c/ LA FUENTE, 8 • 06200 ALMENDRALEJO (BADAJOZ)
Tlfs.: 924 67 12 35 - 924 67 12 36 • Fax: 924 66 59 32

Bodegas Félix



“La Familia Callejo brinda orgullosa con el fruto de un esfuerzo que les ha llevado a conseguir uno de los mejores vinos de la Ribera del Duero, considerado como uno de los grandes vinos de España, en el mundo...”



Avda. de Aranda, 4
09441 Sotillo de la Ribera. Burgos. España
Tel. 947 53 23 12 Fax 947 53 23 04
E-mail: bfc@ctv.es - <http://www.ctv.es/bodegasfc>



Son ya sólo memoria y albergue ocasional. Entre El Pedernoso y Las Mesas, sale de su viejo coche Alejandro Campos y organiza a todo trapo el riego con aspersores de sus dos hectáreas de Airén. Más de la mitad del agua se pierde sobre arcillas y rocas agrias.

-Yo cambiaría estas cepas por Cencibel, que dan más y son mejores, pero si todos plantásemos Cencibel, los precios irían

abajo. A siete duros el kilo nos pagaron la uva el año pasado. Qué le vamos a hacer. Con el agua engordan más, y agua no falta.

Dice Alejandro que no falta. En el mapa figuran por lo menos doce lagunas alrededor del río Zancara. Detrás del volante del coche no se ve una sola. «Ayúdenos a conservar la laguna», dice un cartel que avisa de la laguna de Celadilla. No existe. Una especie de hondón vallado en piedra con edificios de ocio abandonados. Las carreteras saltan sobre puentes y junto a letreros que avisan de muchos ríos: Guadiana, Cigüela, Zancara, Azuer, Jabalón, otra vez Guadiana... Son ríos virtuales y fantásticos, rayas húmedas en el suelo plano... Hemosos parajes acuáticos antiguos como las Tablas de Daimiel o las lagunas de Ruidera o los Ojos del Guadiana están profundamente deteriorados. Para ser más rentables, las vides -como los olivos- piden agua, pero ya incluso se planta maíz, que exige más riegos.

Vaya donde vaya uno apenas cambia el paisaje, aunque pertenezca a Campos distintos: de San Juan, de Calatrava, de Montiel... ricos territorios antaño de órdenes militares. Cada pueblo, su buena iglesia. A veces, en los aldeaños, torres apretujadas de acero brillante: depósitos de vino o de alcoholes. Con mayor o menor ímpetu, los viñedos por todas partes, irregularmente distribuidos entre las parcelas de cereal y manchas de olivares.

En torno a Tomelloso, una gran alfombra. «Ciudad del vino», se



anuncia. Sigue en cartera la erección de un monumento a Plinio, el guardia municipal de la ficción, de las novelas y la serie televisiva. Su inventor tiene al menos calle a su nombre. García Pavón, el viejo Paco. Y el gran pueblón está lleno de carteles en que reclaman hospital, tren, universidad, conservatorio... Cualquiera día, con tantos ríos de vino, con tanto tonelaje de alcohol, piden también la independencia.

Al otro lado, Ciudad Real parece haber prosperado mucho. En cuestiones estéticas, hay desde luego un abismo norte/sur: entre Toledo/Cuenca y Albacete/Ciudad Real. Lo mismo que entre Alcázar y Almagro, por ejemplo. O que entre Socuéllamos y Villanueva de los Infantes... En un faldón campestre de Ciudad Real tiene buena casa un sabio leonés que enseña ahora en su universidad e intenta cultivar pistachos. Buen lugar para cenar y dormir, antes de volver al camino por las tierras de Calatrava. Y para hablar de cancioneros antiguos o de las palabras sagradas del más ilustre ciudadano de estas tierras. Don Quijote sigue afortunadamente vivo.

Texto: Jesús Torbado
Fotos: Heinz Hebeisen

Sabor seco y fresco

Vinos para acompañar

GRAN FEUDO ROSADO 1999

El navarro Julián Chivite elabora un popular rosado que destaca por su potencia aromática, con intensas notas de fruta roja (frambuesa) que añaden cierto aire refrescante a las alcachofas, equilibrando su gusto amargoso con un final ligeramente abocado. Tiene una buena persistencia en boca gracias a su adecuada acidez.

MARQUÉS DE CÁCERES ROSADO 1999

Uno de los mejores rosados que se puede encontrar de La Rioja, con amplias posibilidades combinatorias en la comida. En el caso concreto de las alcachofas, aporta aromas de frutillos silvestres y frescura en boca, con una buena complejidad gusto-olfativa que le hace sumamente grato.

ALCACHOFAS A LA PLANCHA

Receta para cuatro personas:

16 alcachofas pequeñas
Sal, pimienta blanca recién molida
1 limón
3 ó 4 ramitas de albahaca
1,5 dl. de aceite de oliva

Exprima el limón y vierta el jugo en un recipiente con capacidad para al menos 4 litros. Añada 2 litros de agua fría. Lave las alcachofas, arranque las hojas exteriores, corte los tallos dejando sólo unos 2 cm y, en caso necesario, recorte las puntas de las hojas con unas tijeras de cocina. Después, parta las alcachofas en dos con un cuchillo bien afilado. Extraiga la parte más leñosa con una cuchara de postre y eche las alcachofas en el recipiente con el agua de limón. Caliente algo de aceite de oliva en dos sartenes grandes y, después de secar las alcachofas con un paño, frías las con la superficie de corte hacia abajo durante 10 minutos aproximadamente. Variante: vierta unas gotas de aceite de oliva sobre las superficies de corte, coloque las alcachofas en la parrilla, déjelas asarse 10 minutos a fuego no demasiado intenso (el aceite no debe humear), déles la vuelta y déjelas otros 10 minutos.

Añada sal y pimienta, vierta algo de aceite de oliva en los huecos y sirva las alcachofas. (Este plato sabe mejor directamente de la sartén, es preferible no recalentarlo).

Para la salsa, pele los tomates, córtelos por la mitad, límpielos de semillas, píquelos sobre una tabla junto con la albahaca en trozos muy finos utilizando un cuchillo de cocina grande, échelos en un bol, remuévalos con 1 dl de aceite de oliva y añada sal y pimienta.

Preparación: 45 minutos

Cocción: 20 minutos

Dificultad: fácil

Precio: barato

Esta sabrosa verdura de la familia de los cardos puede comprarse fresca en el mercado desde el mes de abril. Gracias a su contenido en vitaminas, oligoelementos y minerales como calcio, hierro o magnesio potencia la actividad del hígado, ayuda a combatir el cansancio, abre el apetito, tiene efectos depurativos y resulta perfecta para eliminar toxinas. En Centroeuropa, las pequeñas alcachofas violetas suelen venir de Provenza o Italia. Son tan tiernas que no hace falta cocerlas, sino que pueden hacerse a la plancha, lo que entre otras cosas contribuye a la conservación de sus nutrientes. Se sirven como entrante para un menú ligero, idealmente tres o cuatro por persona. Los puristas las presentan acompañadas únicamente de algo de aceite de oliva virgen de la última cosecha, sal de flor y pimienta del molinillo. Los más sibaritas buscan los primeros tomates carnosos bien maduros y preparan una salsa fría. Las alcachofas combinan bien con todos los vinos ásperezos y afrutados, sin crianza en madera, no amargos, no demasiado acidulados pero tampoco demasiado suaves, es decir, bastante vigorosos, tanto blancos, tintos como rosados. Un Tavel, Navarra o Bandol rosado es lo más apropiado. Pero también un espumoso seco no amargo (Crémant) o un blanco vigoroso (Weissburgunder, Côte du Rhône, Sancerre, Albariño, Gavi) sabe muy bien. Sin embargo, en ese caso es mejor no propasarse con la salsa de tomate, que quita algo de frescor a los vinos blancos o espumosos. Los tintos (afrutados, sin madera) sólo deben servirse si las alcachofas acompañan al plato principal.

Receta y ejecución: Dieter Bruna

vino & plato

G U Í A

Í N D I C E

- 58 Burdeos 1999: la espectacular cata de vinos en primeur.
- 62 Extremadura: cata de blancos, rosados y tintos de una zona emergente donde reina la Tempranillo, en compañía de las foráneas Cabernet Sauvignon y Merlot.
- 64 Vino entrañable: Sumarroca rosado Pinot Noir 1999.
- 65 Europa del Este: una cata que pone de manifiesto que Tokaj no es el único punto de Europa del Este con potencial para producir vinos excelentes.

PUNTUACIÓN:

12 a 13,9 Puntos	vino correcto
14 a 14,9 Puntos	digno de atención
15 a 15,9 Puntos	notable
16 a 16,9 Puntos	impresionante
17 a 17,9 Puntos	imprescindible probarlo
18 a 19,9 Puntos	vino único
20 Puntos	inalcanzable

MONEDAS:

Menos de 5 Euros	w
(830 ptas.)	
De 5 a 10 Euros	l
(hasta 1660 ptas.)	
De 10 a 20 Euros	l
(hasta 3.330 ptas.)	
Más de 20 Euros	iii

El espectáculo del primeur en Burdeos

Vino de Burdeos «en primeur»: un espectáculo que cada año nos llega puntual, tal y como lo hacen las Fallas de Valencia o los Sanfermines de Pamplona. Pero con la diferencia de que a la celebración de los primeur sólo se permite la asistencia de los profesionales del vino, comerciantes y periodistas de todo el mundo que, a principios de abril, llegan dispuestos a degustar la última vendimia. Y a tenor de sus opiniones, de las impresiones generales, de la situación de los mercados, los Châteaux marcarán sus precios. Cualquiera puede, con esta modalidad, asegurarse un par de cajas de su Château preferido a un precio de conveniencia. Una inversión a largo plazo, claro está, pues los vinos adquiridos en primeur deberán aún reposar aproximadamente un año en bodega antes de ser embotellados, para más tarde permanecer como mínimo cuatro o cinco años en bodega hasta que se hallen en disposición de proporcionar el esperado gozo. La degustación en primeur de los vinos, por tanto, se realiza cuando no están todavía afinados, y las opiniones se expresan de manera prudente, pues un año de crianza puede significar para un vino un cambio sustancial. No obstante, los datos obtenidos de diez añadas nos indican que las opiniones realizadas sobre muestras en primeur no son menos seguras que las hechas con los mismos vinos ya sometidos a la debida crianza. De la página 58 a la 61 presentamos los comentarios de cata de Rolf Bichsel sobre una selección de los aproximadamente 400 burdeos catados, tras una cata-maratón que duró tres semanas.

Regreso al terruño

Ahora, los excesos de los últimos años se los están pagando a Burdeos con la misma moneda. Dado que las últimas añadas (especialmente la del 97) salieron al mercado a precios excesivos, los comerciantes y los periodistas están haciendo causa común contra los Châteaux. Afirman que el 99 sólo es «entre correcto y bueno», luchando así por obtener mejores precios. Esto último resulta muy positivo; pero lo primero no hace honor a la verdad porque muchos vinos de 1999 están muy conseguidos y son mejores que los de la cosecha anterior. La tendencia en Burdeos apunta hacia viñedos cultivados de forma cada vez mejor y más natural, hacia más terruño, es decir, más autenticidad y originalidad en los vinos. Se está imponiendo la conclusión de que, en una época en la que todos se pueden permitir el mejor enólogo y la última maquinaria de vinificación -no sólo en Burdeos sino en todo el mundo- sólo hay algo que diferencia a un vinicultor de otro: el viñedo. El año 1999 -como prácticamente todos los años desde comienzos de la década- trajo lluvias justo en el momento de la vendimia, lo que acabó con las esperanzas de un año grandioso. Una vez más son excelentes los blancos dulces de Sauternes/Barsac que, como en 1997, poseen plenitud y casta. Un detalle importante: en la valoración que sigue he concedido una importancia menor a la riqueza de extracto de las muestras. Lo principal fue la frescura de la fruta, la finura de los aromas, el equilibrio, la elegancia. Esto suele caracterizar a los mejores crus del corazón de Pomerol y de la dinámica appellation de Margaux. También resultaron notables los mejores Fronsac y crus bourgeois del Médoc. Pero, en realidad, casi todas las regiones ofrecen un par de vinos conseguidos... Sólo hay que apartarse de las minicuvées de Saint-Émilion, exageradamente alabadas y típicamente caras. Y una advertencia más: de la cata -numerosa- hemos traído a estas páginas solamente los que a nuestro juicio presentan la mejor relación calidad-precio.

Rolf Bichsel



En los años ochenta, este vino era insuperable. Sin embargo, tras el fallecimiento del responsable comenzó una travesía del desierto que finalizó con la cosecha del 98. El magnífico 99 de este cru bourgeois vuelve a tener hechuras de classé.

Château La Lagune
15, 5 Pura frutuosidad y frescor, con taninos suaves y sedosos, final fresco y franco: posee la elegancia de un Margaux. Muestra de barrica. 2005 a 2010.

MOULIS

Algunos vinos muy agradables por su equilibrio, al estilo de los Margaux. La mayoría sólo se comprarán una vez embotellados, pero los dos más conocidos pueden muy bien adquirirse en primeur si es uno aficionado a ellos.

Château Poujeaux
15, 5 Nariz ahumada; muy equilibrado en boca, frutuosidad agradable, taninos bien ligados apenas amargos; tan fiable como siempre. 2005 a 2012.

Château Chasse-Spleen
15, 5 Otro vino que no brilla por la sobreextracción, sino por su elegancia. Aromas sutiles, taninos vivos y apetitosos, final de pomelo rosa. 2008 a 2015.

MARGAUX

A semejanza de 1996, las tierras de Margaux, de maduración más temprana, se vieron ligeramente favorecidas con respecto a las otras denominaciones del Médoc. Pero esa no es la única explicación de la excelente valoración de esta extensa zona. En Margaux, en muchas empresas ha tomado el timón una nueva generación que mantiene un activo intercambio de experiencia, y vuelve a dar importancia al terreno. El resultado son unos vinos dinámicos, técnicamente perfectos, que poseen elegancia y frescura. En Margaux, el 99 es un año de Cabernet Sauvignon: por ello, los vinos resultan más refinados y con casta que exageradamente firmes y potentes. Lo que resulta especialmente positivo es que muchos de estos vinos en ascenso (o en recuperación) también presentan un precio correcto. Igualmente agradable es el renacimiento -después de una breve travesía del desierto- del cru bourgeois Monbrison, que vuelve a estar entre los primeros. Merece la pena comprarlo en primeur...

Château Monbrison
16, 5 La perfecta combinación de jugosidad y elegancia: saúco y frambuesa, frutuosidad agradable y viva, rico, elegante, taninos magníficos y frescos. Una gozada. 2005 a 2015.

Château Brane-Cantenac
15, 5 Una compra que merece la pena; tentadoras notas frutales, buena concentración, taninos refinados y con casta, compacto sin sobreextracción. 2008 a 2015.

Château Cantenac-Brown
15, 5 Mejora de año en año y tiene los 16 puntos al alcance de la mano. Floral, complejo, fruta jugosa y apetitosa, taninos suaves y frescos apenas ásperos; apuesta plenamente por la elegancia y el equilibrio. 2005 a 2010.

Château Desmirail
15, 5 Hace tiempo que tengo una debilidad incontenible por este vino amabilísimo. Este año resulta especialmente logrado: posee una frutuosidad delicada, taninos suaves sin ninguna dureza, con mucha frescura y elegancia. 2004 a 2010.

Château Durfort-Vivens
16, 5 Uno de mis favoritos de este año. No concentrado ni superficial, sino refinado y profundo. Con casta y duración, taninos apetitosos perfectamente ligados, extraordinaria frutuosidad. 2006 a 2015.

Château Ferrière
16, 5 La nariz, totalmente destinada a gustar, desarrolla también componentes florales tras la aireación; denso,

jugoso, taninos ásperos; nota final ligeramente amarga, excelentemente trabajado, con frutuosidad fresca. 2006 a 2012.

Château Rauzan-Ségla
16, 5 En este vino todo resulta impresionante: la nariz seductora con recuerdos de peonías y cerezas, la textura aterciopelada, la frutuosidad jugosa, los taninos apetitosos apenas amargos, maduros pero frescos. 2006 a 2015.

Château Palmer
18, 5 Después de dos años de vinos «sólo» muy buenos, volvemos a encontrarnos con un gran Palmer. Un vino que no impresiona por su extracto, sino por su frutuosidad y sutileza, con taninos de incomparable casta y frescor. Aquí no se ha echado mano del concentrador, ni ha habido ningún otro tipo de concentración ni chaptalización en bodega. Únicamente el jugo natural de las uvas perfectamente maduras de un gran terruño. 2008 a 2025.

Château Margaux
18, 5 Posee la nariz seductora de los grandes Margaux, con notas de violeta y frambuesa; taninos de una excelente calidad, de gran finura y frescor: resulta extraordinariamente agradable. 2006 a 2020. El segundo vino, Pavillon Rouge, obtuvo una valoración de 15 puntos: fresco, afrutado, suave, con taninos aflagrados. 2005 a 2012.

SAINT-JULIEN

Ha sido éste el municipio del Médoc con el resultado más irregular. A menudo, los vinos se muestran algo quebradizos y excesivamente alcohólicos. Naturalmente, la crianza los hará más equilibrados, y dentro de un par de años resultarán muy agradables. La compra en primeur sólo merece la pena en las marcas más conocidas (en el mejor de los casos). Del resto se comprarán un par de botellas una vez envasados.

Château Léoville-Barton
17, 5 Es sorprendente cómo esta finca consigue cosechar unas uvas excelentes año tras año. Todo es bueno en este vino: la extracción, la madera, la calidad de los taninos, la densidad y la plenitud. Sólo el alcohol resulta algo molesto en esta fase. 2006 a 2010.

Château Léoville-Las-Cases
17, 5 Nariz seductora de gran finura; en boca sorprende por su casta, con taninos jugosos y frescos sin ninguna dureza, acidez perceptible, apuesta por el equilibrio y no por la sobreextracción; con la madurez se convertirá en un vino refinado y elegante. 2010 a 2025. El segundo vino, Clos du Marquis, obtuvo una puntuación de 15,5: áspero, taninos angulosos y vivos, propios del Cabernet, con mucho carácter. 2008 a 2015.

PAUILLAC

No muy uniforme. Los esfuerzos en los viñedos se han notado más que los realizados en la bodega... Sólo lograron vinos interesantes y armoniosos quienes controlaron el volumen, seleccionaron la cosecha y vinificaron con mucha sensibilidad. También en esta zona, y con carácter general, tuvieron ventaja los terrenos de maduración temprana. Sólo deben comprarse en primeur los mejores vinos.

Château Pichon-Longueville Baron
17, 5 Frutuosidad apetitosa, frescura y casta increíblemente abundantes, concentración buena pero no exagerada, taninos ásperos, francos y vivos, sin exceso de alcohol; sorprendente y agradable. La buena nota se debe a la elegancia que presenta en la actualidad este vino -en el pasado algo ostentoso- y a su frutuosidad

dinámica. Aquí, la perfecta técnica de vinificación aparece ya exclusivamente como un medio destinado al fin de embotellar con la máxima pureza la excelente calidad de las uvas. 2008 a 2025.

Château Mouton-Rothschild
18, 5 Este año, Mouton -que durante un tiempo fue el patito feo entre los Premiers crus- se mete a todos en el bolsillo. La tendencia de los últimos años confirma que la finca Rothschild vuelve a tener un magnífico nivel. El vino del 99 es sensual y seductor, con aromas de flores, almizcle y especias y una textura madura, intensa y plena. 2008 a 2025. El segundo vino, Petit Mouton, obtuvo 14 puntos: bastante elegante y suave, taninos ásperos. 2003 a 2007.

SAINT-ESTÈPHE

Resultados no homogéneos, igual que en Pauillac, con algunos vinos magníficos y otros muchos que «sólo» son fiables. También aquí, el trabajo en el viñedo y la sensibilidad en la bodega fueron premisas imprescindibles para obtener vinos equilibrados. Los mejores son especialmente elegantes y llenos de finura, con taninos suaves, discretos, pero con una base sólida. Probablemente alcancen su madurez antes que los del 98 y duren lo mismo que éstos. Estudie a fondo los precios y compre sólo las dos o tres mejores marcas.

Château Phélan Ségur
17, 5 Uno de los vinos más francos e inteligentes de toda la cata. Tiene exactamente los taninos propios de esta añada, es a la vez fresco y suave, y sin embargo firme, sin exceso de alcohol ni extracto, con frescura y casta y aromas seductores (chocolate, cerezas, ciruelas pasas): todo un ejemplo. 2010 a 2020.

Cos d'Estournel
17, 5 Menos marcado por la madera que en los últimos dos años, vuelve a un estilo comprometido con la finura y la elegancia: un vino de extraordinaria precisión, digno de su rango. Taninos de calidad extraordinaria para esta añada, frutuosidad, frescor y casta. 2008 a 2025. El segundo vino, Les Pagodes de Cos, obtuvo 14 puntos: suave, pleno. 2003 a 2006.

FRONSAC

El viento y la orografía también contribuyeron en 1999 a que en este triángulo de colinas pudieran vendimiarse unos vinos muy agradables. Como siempre, los mejores vinos en cuanto a relación calidad/precio proceden de esta zona. Aquí, sin duda, merece la pena una compra en primeur.

Château Barrabaque Prestige
15, 5 Un vino que debe gustar a todo el mundo. Bien hecho y con un precio atractivo, con taninos suaves y frutuosidad fresca. 2003 a 2007.

Château Villars
15, 5 Más fruta que ningún otro, y taninos con casta bien ligados, aún algo rugosos. Posee todas las condiciones para convertirse en un vino elegante, equilibrado y amable. 2006 a 2015.

Château Dalem
16, 5 El veterano maestro Michel Rullier se mete a todos en el bolsillo y demuestra a los jóvenes cómo hay que hacer las cosas. Excelente presentación, abundante frutuosidad fresca, taninos maduros perfectamente ligados. 2005 a 2015.

Château Fontenil
16, 5 De expertos para expertos: gracias a la perfección de la uva vendimiada y al tremendo esfuerzo de calidad, el vino de Dany y Michel Rolland se cuenta este año entre las mejores compras de Fronsac (aunque no resulta precisamente barato). Magnífica frutuosidad, ta-



Nunca fue tan agradable un Palmer en primeur. Por un lado es moderno y de presentación perfecta; por otro, posee una desbordante frutuosidad y casta. Un valor seguro a pesar del precio relativamente elevado.

fue el patito feo entre los Premiers crus- se mete a todos en el bolsillo. La tendencia de los últimos años confirma que la finca Rothschild vuelve a tener un magnífico nivel. El vino del 99 es sensual y seductor, con aromas de flores, almizcle y especias y una textura madura, intensa y plena. 2008 a 2025. El segundo vino, Petit Mouton, obtuvo 14 puntos: bastante elegante y suave, taninos ásperos. 2003 a 2007.

SAINT-ESTÈPHE

Resultados no homogéneos, igual que en Pauillac, con algunos vinos magníficos y otros muchos que «sólo» son fiables. También aquí, el trabajo en el viñedo y la sensibilidad en la bodega fueron premisas imprescindibles para obtener vinos equilibrados. Los mejores son especialmente elegantes y llenos de finura, con taninos suaves, discretos, pero con una base sólida. Probablemente alcancen su madurez antes que los del 98 y duren lo mismo que éstos. Estudie a fondo los precios y compre sólo las dos o tres mejores marcas.

Château Phélan Ségur

1 7 Uno de los vinos más francos e inteligentes de toda la cata. Tiene exactamente los taninos propios de esta añada, es a la vez fresco y suave, y sin embargo firme, sin exceso de alcohol ni extracto, con frescura y casta y aromas seductores (chocolate, cerezas, ciruelas pasas): todo un ejemplo. 2010 a 2020.

Cos d'Estournel

1 7, 5 Menos marcado por la madera que en los últimos dos años, vuelve a un estilo comprometido con la finura y la elegancia: un vino de extraordinaria precisión, digno de su rango. Taninos de calidad extraordinaria para esta añada, frutuosidad, frescor y casta. 2008 a 2025. El segundo vino, Les Pagodes de Cos, obtuvo 14 puntos: suave, pleno. 2003 a 2006.

FRONSAC

El viento y la orografía también contribuyeron en 1999 a que en este triángulo de colinas pudieran vendimiarse unos vinos muy agradables. Como siempre, los mejores vinos en cuanto a relación calidad/precio proceden de esta zona. Aquí, sin duda, merece la pena una compra en primeur.

Château Barrabaque Prestige

1 5 Un vino que debe gustar a todo el mundo. Bien hecho y con un precio atractivo, con taninos suaves y frutuosidad fresca. 2003 a 2007.

Château Villars

1 5, 5 Más fruta que ningún otro, y taninos con casta bien ligados, aún algo rugosos. Posee todas las condiciones para convertirse en un vino elegante, equilibrado y amable. 2006 a 2015.

Château Dalem

1 6 El veterano maestro Michel Rullier se mete a todos en el bolsillo y demuestra a los jóvenes cómo hay que hacer las cosas. Excelente presentación, abundante frutuosidad fresca, taninos maduros perfectamente ligados. 2005 a 2015.

Château Fontenil

1 6 De expertos para expertos: gracias a la perfección de la uva vendimiada y al tremendo esfuerzo de calidad, el vino de Dany y Michel Rolland se cuenta este año entre las mejores compras de Fronsac (aunque no resulta precisamente barato). Magnífica frutuosidad, taninos maduros con casta, refinado, denso, pleno. 2005 a 2012.

Château Moulin-Pey-Labrie

1 6 Interesante nariz ahumada, fruta jugosa, taninos ásperos pero perfectamente ligados, redondo y maduro; posee casta y elegancia. 2005 a 2012.

Château Moulin-Haut-Laroque

1 7 Excelente también este año: el MHL más elegante de los que he catado nunca en primeur. Justo la extracción correcta, taninos de finura escogida, fruta gustosa increíblemente delicada. 2006 a 2020.

POMEROL

Este año, los Pomerol más interesantes proceden del llamado Plateau, y más concretamente de la zona Petit Village - La Conseillante - Vieux Château Certan. Por lo tanto, los mejores vinos no están muy lejos de los del 98, que resultaron aquí especialmente logrados. Sin embargo, la diferencia entre los mejores y el resto es, en ocasiones, significativa. Quienes apostaron por un extracto elevado no tuvieron ninguna oportunidad este año, y produjeron vinos que tal vez impresionen en su primera juventud, pero que envejecerán muy mal. Estudie los precios con especial detenimiento y compre sólo aquellas marcas logradas y no excesivamente caras, o bien las tres o cuatro más conocidas que son escasas, por lo que siempre estarán muy buscadas.

Château Beauregard

1 5, 5 Agradablemente fiable, y por tanto recomendable también este año; frutuosidad madura, maderas bien integradas, taninos agradables tan densos como frescos. 2004 a 2010.

Château La Fleur Petrus

1 6 Uno de mis favoritos en Pomerol; aterciopelado y fino, apoyado por una sólida estructura de taninos, final magnífico con notas de ciruelas pasas y cerezas: un vino muy agradable. 2006 a 2015.

Château Petit Village

1 6 Hacía mucho que no se mostraba tan agradablemente equilibrado y elegante: es fresco, pleno, maduro, denso y prolongado, con taninos vigorosos y compactos. 2006 a 2015.

Château La Conseillante

1 8 Necesita algo de paciencia, en vista de lo cerrado de la muestra. Sin embargo, después se entrega uno plenamente a él: infinitamente fino, delicado, frutuosidad tan fina como la de un borgoña, aunque es gustoso, jugoso, pleno y prolongado; los que necesiten consuelo lo hallarán con toda seguridad en este vino. Por desgracia, no sólo es extraordinariamente bueno, sino también extraordinariamente caro. 2010 a 2020.

Vieux Château Certan

1 8 Impresiona por la finura de los aromas, con componentes frutales y florales, mientras que en boca es extraordinariamente jugoso, fresco, elegante, denso y largo; sencillamente magnífico, uno de los mejores vinos del año. 2008 a 2020. Caro.

SAINT-EMILION

Parece que la naturaleza hubiera querido dar una lección a los viticultores de Saint-Emilion. El año 1999, con sus peculiaridades características meteorológicas y el granizo caído poco antes de la vendimia, que dañó fincas conocidas como Angélus, Canon, las dos Beauséjour y Clos Fourtet, no sólo enseñó a los productores que en Saint-Emilion hay terrenos grandes y no tan grandes. También mostró que los trucos de bodega (hiperoxigenación, concentración mediante diversas técnicas y todos los demás artificios que suelen sacarse de la manga los aprendices de brujo de la vinificación) no bastan por sí solos para hacer grandes vinos. Sólo quienes trabajaron óptimamente en el viñedo pudieron producir vinos interesantes. Este año, los vinos de garaje (cuvées de alta categoría con producciones mínimas y precios exorbitantes) parecen antiguos... El granizo del 5 de septiembre, que obligó a las fincas afectadas a vendimiar antes sus viñedos, tuvo al menos una cosa buena: demostró que no siempre hacen falta uvas sobremaduradas para obtener vinos equilibrados. Porque precisamente entre los afectados se encuentran algunos vinos muy agradables, elegantemente frescos y afrutados. Estudie las ofertas en primeur con mucho cuidado y compre sólo en caso excepcionales.

Château Tertre Rôtebœuf

1 7 Gustoso y sensual, según lo habitual en esta finca: frutuosidad delicada y tentadora, de taninos suaves pero sólidos y de gran finura, sin alcohol dominante. 2006 a 2015.

Château Angélus

1 7, 5 A pesar de los importantes daños por el granizo, se ha vuelto a lograr un vino excelente. De extraordinaria finura, con frutuosidad delicada y fresca, taninos densos, finos y sedosos y final largo dominado únicamente por la fruta; armonía escogidísima. 2006 a 2015. El segundo vino, Le Carillon (50% de la cosecha) obtuvo una puntuación de 15: denso y compacto, con estructura presente algo angulosa. 2005 a 2010.

Château Ausone

1 9 El mejor vino del año. Ya la nariz es tentadora, con sus notas de especias, flores y hierbas; en boca es como un acorde de órgano que va aumentando lentamente de intensidad: dinámico, pleno, redondo, profundo e interminable, taninos de calidad extraordinaria. 2010 a 2030. Muy caro.

PESSAC-LÉOGNAN TINTO

Taninos no siempre óptimamente maduros, textura líquida. Desequilibrio entre el extracto y el alcohol: falta armonía. La culpa es de los elevados volúmenes de producción, que no siempre estuvieron bajo control. La compra en primeur sólo puede re-

comendarse realmente en el caso de las dos o tres marcas más conocidas.

PESSAC-LÉOGNAN BLANCO

En conjunto, los blancos secos están más logrados que los tintos, poseen extracto y también acidez. Sin embargo, las diferencias de una finca a otra son notables. La compra en primeur sólo merece la pena en el caso de Laville y Domaine de Chevalier, por su rareza.

Domaine de Chevalier

1 8, 5 Agradablemente recatado y lleno de finura en el buqué, con aromas florales tentadores y delicados; magnífica aspereza en boca, con frutuosidad excelente, fresca y jugosa, rico e interminable; uno de los pocos blancos grandes de la región bordelesa. 2010 a 2020.

Château Laville-Haut-Brion

1 9 Sencillamente maravilloso; de increíble casta y densidad, con acidez marcada y despierta, lo que lo hace muy, muy largo y denso; excelente, madurará magníficamente. 2008 a 2030.

SAUTERNES Y BARSAC

Al igual que el 97, el 99 fue un año excelente en Sauternes y Barsac, con vinos que se caracterizan tanto por su frescura y casta como por su frutuosidad y plenitud. A la vista de la bajada de los precios, merece la pena la compra en primeur, sobre todo si se reparten una o dos cajas entre varios amigos.

Château Clos Haut-Peyraguey

1 7 Nariz botrítica muy prometedora: pleno y denso, jugoso, lleno, largo. 2015 a 2030.

Château de Malle

1 7 Un vino muy prometedor: como siempre con abundante extracto de fruta, nariz recatada ligeramente botrítica. 2008 a 2020.

Château Guiraud

1 7 Un vino totalmente fiel a su estilo opulento y pleno; nariz desbordantemente rica, con melocotón, vainilla y albaricoques secos; pleno, oleoso, muy duradero. 2010 a 2030.

Château La Tour-Blanche

1 7 Nariz de botritis; pleno y abundante en boca, con casta y gran duración, aparece una nota final agradablemente amarga; un vino excelente con tanta casta como riqueza. 2010 a 2030.

Château Doisy Daëne

1 7, 5 Sencillamente magnífico: nariz de frutos exóticos maduros, compota de ciruelas amarillas con canela; abundante dulzor jugoso y oleoso, posee al mismo tiempo casta, frescura y duración. 2008 a 2030.

Château Coutet

1 8 Mejora de año en año: prometedora nariz fresca y compleja, con notas de botritis, componentes florales y especiados, tabaco, almendra, humo; fruta jugosa en boca, con casta, densidad y duración, agradable nota amarga; un vino excelente con un magnífico poten-



Un vino de ensueño. Este año hay pocos que sean tan afiligranados y tengan tantas capas. Un éxito a pesar del elevado precio.



Uno de los mejores Sauternes / Barsac del año. Aromas complejos, magnífica botritis (podredumbre noble que sólo caracteriza a los mejores vinos de las grandes añadas), casta y densidad. Debe guardarse en la bodega para los nietos.

El futuro como meta

Durante siglos, los viñedos de Extremadura han estado en la inmovilidad más absoluta. Y de pronto, una ola grandiosa envuelve y modifica esta tremenda masa vegetal, preparándola para un espléndido destino. En el largo viaje que Vinum ha realizado por la Extremadura vinícola constatamos que el cambio se produce en sus viñedos, en sus lagares y, sobre todo, en la mentalidad de la gente. Impecable elaboración en los blancos, y rosados poderosos, bien marcados por una frutuosidad clara y una frescura admirable. Y tintos cuyo futuro pasa por el estudio de su Tempranillo carnosa y enérgica, con la ayuda de las ya veteranas cabernets o merlots, además de la Syrah, de un gran porvenir.

BLANCOS

Blasón del Turra 1999
1 3 Impecable color amarillo pálido y brillante. Muy limpio de aromas, frutal y recuerdos florales. Equilibrado y fresco, ligero y aromático, con un recuerdo floral muy agradable. Hasta el 2000.

Viña Romale 1999
1 3, 5 Color amarillo pálido y brillante. Se aprecia una gran limpieza de aromas frutuosos y notas exóticas. Es fresco, sabroso y crece en el paso de boca, el final está perfumado agradablemente. Hasta el 2000.

Lar de Oro Chardonnay 1999
1 3, 5 Un color impecable y unos aromas bien definidos; recuerda a la manzana, el hinojo y unas notas de miel. Es fresco en boca debido a una acidez bastante conseguida, untuoso y amplio, deja el paladar agradablemente perfumado. Hasta el 2001.

Viña Telen Macabeo 1999
1 4 De impecable color amarillo pálido con tonos verdosos. Los aromas son muy varietales, con el claro dominio de la fruta madura (manzana) y recuerdos herbáceos. Muy equilibrado en boca, posee cierto volumen y discurre fresco y armonioso. Hasta el 2000.

Campobarro Macabeo 1999
1 4 Color amarillo pajizo, brillante. Resalta su frutuosidad y limpieza en nariz. Muy fresco y ligero en boca, gusta su excelente equilibrio y los fragantes retronasales. Hasta el 2000.

De Payva 1998
1 4, 5 Destaca su limpia combinación fruta/madera, hay recuerdos de frutos exóticos junto a un toque especiado. Bien equilibrado en boca, aunque le falte algo de tiempo en botella para redondearse. 2000 a 2005.

ROSADOS

Viña Canchal 1999
1 4 Mantiene la calidad año tras año. Con su color rosa fuerte y sus aromas frutuosos nítidos y potentes. En boca resulta sabroso y posee cuerpo, y tiene un final agradablemente fresco y aromático. Hasta el 2000.

Blasón del Turra 1999

1 4 Rosa con tonos cereza. Aromas limpios y frutuosos aunque no muy potentes. Es un vino sabroso en boca, con cierto cuerpo y un final muy agradable. Hasta el 2000.

TINTOS

Heredad de Barros 1996

1 4 Rojo picota y capa media. Resalta su complejo buqué de crianza, armonioso y elegante. Sedoso y con cuerpo, el paso de boca bien equilibrado, ha evolucionado muy bien. Final agradable y persistente. 2000 a 2005.

Viña Jara crianza 1994

1 4 Toma sus fuerzas a partir de la estructura y el cuerpo de su juventud, la madera le aporta cierto armazón y aromas especiados. 2000 a 2002.

Almonazar Gran Reserva 1994

1 4 Complejo en nariz, con recuerdos de monte bajo y un claro buqué de reducción; luego aparecen notas de fruta confitada. En boca está pulido. Hasta el 2001.

Castillo de Valdestrada 1994

1 4 Abierto de color, brillante. Complejo en nariz, con un buqué de crianza afable, sin distorsiones; en boca es equilibrado; tiene un final armónico, donde el regusto ligeramente goloso combina muy bien con los aromas especiados de la retronasal.

Corte Real Tinto 1995

1 4 Rojo cereza. Ha desarrollado un buqué limpio, donde predominan los aromas de frutillos y un toque de madera. Está bien estructurado, con los sabores definidos, y resulta vivo por la justa acidez. Hasta el 2000.

Palacio de Monsalud 1994

1 4 Rojo con algunos tonos teja de capa media. En su buqué resaltan las notas de fruta madura, también se aprecian la crianza en madera. Un paso de boca con estructura, vivo y un final agradable. Hasta el 2000.

Lagares 1997

1 4 Rojo cereza, capa media. Es franco de aromas, frutuosidad limpia. Es sabroso, pulido y redondo. Un vino muy agradable, de paso fácil y que no cansa. 2000 a 2001.

Viña Roniel 1998

1 4 Rojo picota y tonos amaratados. En nariz resalta la fruta roja, la mora, potente y limpio. Con muy buena estructura en boca, gusta su tanicidad madura y expresiva, el final resulta aromático. Hasta el 2000.

Blasón del Turra 1999

1 4 Rojo cereza y media capa. Aromas frutuosos, muy limpios. Es carnoso y vivo, con un paso de boca fácil, equilibrado y aromático. Hasta el 2000.

Zaleo Tempranillo 1998

1 4 Rojo picota, capa media. Pleno de aromas frutuosos donde resalta la mora y un toque de regaliz. En boca es muy vivo, equilibrado y amplio. Hasta el 2000.

Privilegio de Romale 1996

1 4, 5 Rojo cereza, con algún apunte teja. Gusta sobre todo el buqué de crianza, con una fruta compotada y notas de especias; persistente. Sobresale su equilibrio y sedosidad, es un vino que ha evolucionado muy bien. Hasta el 2000.

De Payva 1997

1 4, 5 De color rojo cereza con un fondo rubí. Muy bien definido en nariz, limpio y complejo. Se aprecia su estructura, su paso de boca equilibrado y tánico; es un vino que aguantará bien el paso del tiempo. 2000 a 2005.

Cencibel 1999

1 4, 5 Muy buen color rojo cereza, capa media. Es varietal en nariz, resaltan los aromas de frutillos de bosque, en donde la mora toma protagonismo. Carnoso y fino, bien equilibrado, con un final aromático y persistente. Hasta el 2000.

Castelar 1999

1 4, 5 De color cereza con reflejos violáceos, capa media. Intenso y limpio de aromas, muy frutoso. Pleno de armonía en boca, fresco, es un vino que va a más hasta su sbroso y excelente final. 2000 a 2001.

Monasterio de Tentudía 1995

1 4, 5 En este vino se produce un cambio de carácter en los Tentudía, más fruta y mejor carnosidad, aunque en boca está redondo y bien equilibrado, hay un tanino suave que le dará longevidad. Hasta el 2000.

Almonazar 1996

1 5 Se sale de la línea más clásica de sus hermanos de bodega. De impecable color cereza y no mucha capa. Sorprenden sus aromas de frutillos rojos; el casis, frambuesa y tonos especiados muy suaves. En boca es equilibrado y jugoso, de tanino dulce y retronasales limpios y aromáticos.

Viña Jara 1999

1 5 Colores muy atractivos, cubierto. cárdeno, amaratado y cubierto. Es un vino que da una frutuosidad sobresaliente, aunque además da notas de sotobosque y jaras. Gusta su cuerpo y concentración en boca, su final levemente amargoso y de regaliz. 2000 a 2002.

Lar de Lares 1996

1 5, 5 Atractivo y limpio, dominan los colores cereza y las notas granate, de capa media. Tiene aromas complejos, fruta madura y recuerdos de buena madera. Llena la boca sin agresividad, suave y redondo, con un final muy agradable. 2000 a 2007.

Lar de Oro Cabernet 1996

1 5, 5 Impecable color, rojo picota. Es muy complejo, pero dominan los aromas de sotobosque, el cuero, el pimentón y las notas especiadas. Tiene mucho cuerpo, un paso de boca tánico y cierta astringencia que se pulirá con tiempo en botella. 2000 a 2008.

Torre Julia 1996

1 5, 5 Precioso color cereza con fondo rubí y capa media. Hay en sus aromas potentes notas de cuero y frutillo negro, propio de una buena Cabernet, y también se aprecian los tonos especiados. Bien estructurado, muy fino en el paso de boca, y un regusto tostado deja un buen sabor de boca. Si se airea antes de consumirlo se disfrutará mucho más. 2000 a 2005.

Castillo de Balmito 1997

1 5, 5 Es un magnífico crianza, con el punto de tiempo en madera muy acertado; deja que surjan los finos aromas frutuosos y posee la carnosidad justa para no ser astringente y permanecer agradablemente en el pala-

dar.
2000 a 2005.



El Lar de Lares representa la bodega pionera en vinos de calidad de Extremadura. Lejos de encasillarse, Inviosa ha optado por buscar la originalidad tanto con variedades autóctonas como con las más internacionales.

Sumarroca Pinot Noir Rosado 1999

El rosado de la familia

La familia Sumarroca-Claverol ha demostrado ser muy valiente en la forma de pensar el vino. Sus poderes se basan en la viña, unas 200 ha. bien laboradas y separadas por varietales. Su método de trabajo es tenaz, apoyado firmemente en la filosofía de proyectar vinos con personalidad, que se salgan de los caminos andados. Por eso Sumarroca fue de los primeros en elaborar y embotellar monovarietales cuando nadie creía en ese tipo de vino, al que el consumidor español no estaba acostumbrado. Son varios los vinos diferentes que elaboran: espumosos, blancos, rosados y tintos, y casi todos destacan por su originalidad. Como los Gewürztraminer, o un buen Riesling o ese Muscat seco, pleno de aromas delicados de la variedad, o este rosado de Pinot Noir o su hermano, un blanco hecho a partir del jugo de las mismas uvas de Pinot recién vendimiadas mecánicamente, donde un ingenioso dispositivo recoge el zumo que fermentará después en acero inoxidable. El vino que nos ocupa, sale de las 6,5 ha. que la familia posee en la finca Sant Sadurní, con los suelos de aluvión con predominio argilocalcáreo y arenas con algo de gravas. La pluviometría es alta, unos 627 litros al año, lo que se adapta bien al tipo del viñedo de secano.



Elaboración

Extracción del mosto mediante sangrado tras una maceración con los hollejos de ocho horas. Fermentado a 22° C. de temperatura en barricas nuevas de roble francés con frecuentes removido o «battonage» de sus lías. Embotellado tras seis meses de crianza en la madera.

En la copa

Un color rosa fuerte con un fondo rubí y algunos reflejos anaranjados producto de su crianza en roble.

En la nariz

Posee una nariz original, basada en la expresión fresca de los frutillos rojos, la fram-buesa, el casis, con un toque de menta y el aporte de unas sutiles notas especiadas, potente y muy limpia.

En la boca

Es un vino muy jugoso, fresco y bien equilibrado, tiene fuerza en boca sin dejar ningún rastro tánico que distorsione el paladar. El final es muy vivo y perfumado en una sucesión de aromas del fruto y la madera, tan engarzados que sobresalen las notas frutosas sin apenas influencia de los aportados por el roble.

Futuro

Hasta el 2002

Precio

1.100 ptas. (6,6 €)

Puntuación

15

Dirección

Molí Coloma, S. A.
Barrio El Rebato
08739 Subirats (Barcelona)
Tel. 938 911 092

vino entrantable

No todo el vino es Tokaj

Está claro que Tokaj no es la única zona del este de Europa que posee potencial para producir vinos excelentes. En los últimos años, la viticultura se ha desarrollado rápidamente en aquellas regiones de Europa Oriental donde ha sido posible reactivar las estructuras de producción tradicionales. Estos vinos de terruño todavía tienen dificultades para diferenciarse de las anónimas cuvées de exportación de las grandes bodegas (generalmente, antiguas explotaciones estatales) con sus etiquetas de diseño. Pero sobre todo en las zonas croatas de Kutjevo y Peljesac, así como en Villany, en el sur de Hungría, ya hay numerosos viticultores que trabajan con un nivel de calidad que admite comparaciones internacionales. Es una lástima que no se presentase a nuestra cata de Europa del Este ningún vino esloveno, pues nos consta la excelencia de algunos de los vinos que se producen allí actualmente. El equipo de cata de Vinum en Zurich, formado por Ruth Scheidegger (redacción de Vinum), Beatrice van Strien (experta en vinos, Zurich), Karoly Joanelly (comerciante de vinos, Zurich) y Thomas Vaterlaus (redacción de Zurich) probó alrededor de 60 vinos. Podemos recomendar la compra de unas dos terceras partes de los vinos catados.



Vlado Krauthaker se ha convertido en los últimos años en el gurú de los blancos croatas. Sin embargo, precisamente su Chardonnay limpio pero vinificado sin espectacularidad demuestra que su auténtica especialidad es la uva Grasevina.

BLANCOS

HUNGRÍA

Gál Tibor

Chardonnay, Eger 1997

1 5 Amarillo dorado; nariz cítrica, limpia y ligeramente dulce; muy fresco en el paladar, chispeante, algo amargo al final. Un Chardonnay bien hecho. 1

Bàtaapàti

Chardonnay, Mőcsényi 1997

1 4 Amarillo dorado; intensa nariz de barrica; paladar finamente afrutado, humo y hierbas, algo diluido. 1

Oeregbaglas

Irsai Olivér 1997

1 4 Amarillo claro; hinojo, heno, moscatel; frutuosidad agradable, ácida y dulce a la vez, notas algo verdes. 1

CROACIA

Krauthaker

Chardonnay, Kutjevo 1998

1 4, 5 Amarillo dorado; aromas de pan y flores; fruta dulce y madura, acidez vigorosa, algo opulento. 1

Krauthaker

Grasevina, Kutjevo 1998

1 4, 5 Amarillo limón; aromas de fermentación, pan, fruta exótica; tonos cítricos frescos, buena acidez. Un vino limpio y sencillo. 1

Krauthaker

Grasevina, Kutjevo 1997

1 5 Amarillo pálido; nariz reservada, floral y herbácea, ligeramente ahumada; en boca tiene mucho nervio, especias, buena duración. Agradable y muy particular. 1

TINTOS

CROACIA

Zlatan Plenkovic

Zlatan Plavac, Hvar 1995

1 4, 5 Rojo intenso; fruta madura, frutas confitadas al ron, madera; concentrado en boca, caramelo, maduro, buena duración. 1

Milos Frano

Stagnum, Peljesac 1994

1 5 Rojo maduro; fruta madura, ciruelas, tabaco; denso, aterciopelado, suave, algo seco al final. 1

HUNGRÍA

Vesztergombi

Cabernet Sauvignon, Szekszard, 1997

1 5, 5 Rojo azulado; grosellas, hierbas, elegante; inicio aterciopelado, denso, buena estructura, muy prolongado. 1

Vida Péter

Cabernet franc, Szekszard 1997

1 4, 5 Granate intenso; vegetal, bergamota; peso medio en boca, madera bien ligada, algo corto. 1

Bàtaapàti

Talentum Peter's Hill 1997

1 4, 5 Granate; bayas dulces, regaliz, hierba; en boca hay frutuosidad algo reservada. Una mezcla clásica al estilo de Burdeos con mucha acidez, vegetal, de peso medio. 1

Bàtaapàti

Mőcsenyi Special Reserve 1997

1 4, 5 Color rubí; fruta madura en nariz, herbáceo; en boca hay bayas, peso medio, mucha acidez. 1

Thummerer Vilmos

Vili Papa Cuvée, Eger, 1997

1 5, 5 Rojo oscuro; ligeramente animal, aromas de bayas y hierbas; muy concentrado en boca, cerezas, espárragos, regaliz, carnoso. 1

Tiffan Ede

Cabernet Sauvignon, Villany, 1996

1 4, 5 Color rubí; guindas, ligeramente animal y dulzón; inicio suave, jugoso, estructura media, buena acidez, taninos algo ásperos. 1

Gere & Weninger

Cabernet franc Selection 1997

1 5, 5 Granate oscuro; aún reservado en nariz, vainilla, cerezas; muy denso, casi licoroso, frutuosidad elegante, madera y acidez suficientes, bien estructurado. 1

Gere & Weninger

Cabernet franc - Merlot 1994

1 5, 5 Color rubí maduro; frutos rojos, fruta confitada en ron, muy elegante; aterciopelado, denso, frutuosidad dulce, buena duración. Listo para beber. 1

Gere Attila

Cuvée Kopár 1997

1 6 Color rubí oscuro; agradable nariz de frutas oscuras, roble; en boca hay fruta madura ligeramente dulce, abundante cuerpo y acidez, aromas de tueste, muy

EUROPA DEL ESTE

Gere & Weninger**Cabernet franc – Merlot 1994**

- 1 5 , 5 Color rubí maduro; frutos rojos, fruta confitada en ron, muy elegante; aterciopelado, denso, frutuosidad dulce, buena duración. Listo para beber. ㉓

Gere Attila**Cuvée Kopàr 1997**

- 1 6 Color rubí oscuro; agradable nariz de frutas oscuras, roble; en boca hay fruta madura ligeramente dulce, abundante cuerpo y acidez, aromas de tueste, muy equilibrado, buena duración. ㉓

Gere & Weninger**Cabernet Selection, Villany 1995**

- 1 5 Rojo granate; en nariz tiene frutuosidad elegante y vinoso, con aromas de pan; denso y vigoroso, bien estructurado, final seco. ㉓

Gere & Weninger**Cabernet Sauvignon 1996**

- 1 4 , 5 Color rubí transparente; frutuosidad de bayas, con hierbas; inicio algo diluido. Acidez relativamente abundante. Por desgracia, le falta algo de armonía. ㉓

Bock József**Bock Cuvée, Villany, 1995**

- 1 5 Rojo mate; frutuosidad de bayas, heno; jugoso en boca, estructura media, metálico, final algo vegetal. (Cabernet Sauvignon/Cabernet Franc). ㉓

CEI**Zarskaya Datscha****Alushta 1992**

- 1 4 , 5 Color rubí; frutuosidad de bayas rojas, aromas herbáceos; en boca es bastante pleno y denso, algo marcado por la madera. Un Cabernet Sauvignon correcto. 1

BULGARIA**Lovico Suhindol****Zar Simeon I 1998**

- 1 4 , 5 Color rubí; bayas rojas, cerezas, caramelo; especiado, marcado por la acidez, algo corto. (Merlot). 1

Lovico Suhindol**Zar Simeon I 1998**

- 1 4 , 5 Color rubí; nariz densa, frambuesas, cerezas; en boca es fresco y jugoso, frutuosidad agradable. (Mavrud). 1

Lovico Suhindol**Zar Simeon I 1998**

- 1 4 , 5 Rubí oscuro; tabaco, marcado por la madera, recuerda a un rioja; densidad media en el paladar, armonioso, aromas de tueste, acidez fresca. Estilo internacional. (Cabernet Sauvignon). 1

Lovico Suhindol**Selected Release 1996**

- 1 5 Rojo oscuro; grosellas negras, cereza, caramelo; estructura media en boca, abundante acidez, buena salida de boca. (Cabernet Sauvignon). 1

Vinprom**Cabernet Sauvignon 1991**

- 1 4 , 5 Frutuosidad agradable y madura; en boca es suave, equilibrado, con cierta duración. ¡Hay que beberlo ya! 1

Lovico Suhindol**Cabernet Sauvignon Réserve 1988**

- 1 4 , 5 Color rubí maduro; en nariz hay plátano, regaliz; inicio suave y agradable, jugoso, final algo marcado por la acidez. Ya puede beberse. 1

Lovico Suhindol**Gamza 1990**

- 1 4 , 5 En nariz hay fruta casi sobremadura, madera; el paladar es carnoso y denso, con fruta madura, acidez suficiente. Ya puede beberse. 1

Assenovgrad**Cabernet Sauvignon 1989**

- 1 4 Rubí; en nariz hay frutuosidad madura y elegante, tabaco; en boca decepciona un poco, buena madurez, algo alcohólico. Se puede beber ya. 1

Lovico Suhindol**Cabernet Sauvignon 1991**

- 1 5 , 5 Rubí; frutuosidad elegante que recuerda al Pinot, ligero aroma de alquitrán; corpulento en boca, grosellas, estructurado, maduro, acidez jugosa, buena duración. 1

VINOS DULCES**CEI****Zarskaya Datscha****Muskabel 1991**

- 1 5 En nariz hay pasas, albaricoques, membrillo, algo oxidado; licoroso en boca, abundante dulzor suave, naranjas, no demasiado complejo. (Muskat). ㉓

HUNGRÍA**Szeremley Huba****Badacsony Olaszrizling 1997**

- 1 6 Amarillo dorado con reflejos verdes; elegancia en nariz, piña, membrillo; en boca es afligranado, suave, armónico, con cierta duración. (Welschriesling). ㉓

Wille-Baumkauff Marta**Tokaji Aszú 6 Puttonyos 1988**

- 1 8 Color ambarino; nariz de repostería y pera; en boca hay densidad, pan de especias, nueces, buena acidez, extremadamente equilibrado, muy típico. 1

Tokaj Hetzölö**Tokaji Forditäs 1993**

- 1 6 Color ámbar; nariz reservada, miel. 1

Tokaj Hetzölö**Tokaji Aszú 4 Puttonyos 1990**

- 1 6 , 5 Color ámbar; pan de especias, caramelo, chocolate; estructura media en el paladar, estilo tradicional. Un Tokaj agradable, más bien sencillo. ㉓

Château Pajzos**Tokaji 5 Puttonyos Château Megyer 1988**

- 1 8 Ámbar; en nariz hay zumo de pera, albaricoque, pan de especias; paladar halagador, mandarinas, dulces navideños, llena la boca, muy equilibrado y largo. ㉓

Wille-Baumkauff Marta**Tokaji Botrytis Sélection 1998**

- 1 8 Amarillo pajizo; albaricoques, pera, corteza de pan,



La gigantesca empresa Lovico Suhindol embotella vinos muy diferentes con etiquetas de lo más variado. A pesar de esta oferta que puede resultar poco clara, este productor nos sorprende una y otra vez con Cabernets bien envejecidos a unos precios extremadamente buenos.