

E - 75 FEBRERO/MARZO/ABRIL 2010 *vinum*

vinum

NUESTRAS CATAS:
Ribera del Duero, Borgoña y
las novedades del mercado

vinum
LA REVISTA EUROPEA DEL VINO

Ribera del Duero por enólogos extranjeros Barcelona-Style La vendimia 2009 Entrevista: Arthur O'Connor Catas: Ribera del Duero y Borgoña



Otra Ribera del Duero

Reinterpretada por enólogos extranjeros

BARCELONA-STYLE
Paseo con Sergi Arola

ENTREVISTA
Arthur O'Connor

VENDIMIA 2009
Penas y alegrías



Confíe en los resultados del
Marketing Online

Coseche + resultados

Conversiones en ventas
Posicionamiento en buscadores
Reputación online
Comunicación en Redes Sociales
Clientes por Email marketing



sabemos como hacer su web + rentable
www.emred.com/vinosonline

El milagro económico de la Ribera

FOTO DEL MES



Alejandro Fernández ha conseguido con su Pesquera llevar el nombre de la Ribera del Duero a todo el mercado internacional. Página 17.

El fenómeno de la Ribera del Duero debería constar obligatoriamente entre los libros de texto de los estudiantes de economía. Y no es para menos. Si hubiese un director general, o administrador, que en menos de treinta años al frente de su empresa hubiese ampliado de 35 a 278 sus sedes, que el volumen de negocio hubiese alcanzado cifras brillantes, o haber introducido sus productos en todos los mercados más importantes

del mundo, y que además sus productos se encontraran entre los más valorados del público... si hubiese alguien con semejante éxito profesional en su currículum no cabe duda de que recibiría agasajos, premios de la prensa especializada, e incluso quizás optara (cosas más extravagante hemos conocido) al Nobel de economía.

Bien es verdad que no partía de cero en esta aventura. Que comenzaba todo con una materia prima extraordinaria, y que uno de sus vinos ya gozaba de suficiente fama y prestigio internacional desde hace más de cien años: el vino de Vega Sicilia, una de nuestras joyas enológicas más preciadas. Ciertamente es que la cooperativa Ribera de Duero, de Peñafiel, ahora llamada Protos, contribuyó también considerablemente a la expansión de esta fama en el mercado nacional.

Y no son pocas las bodegas de la zona que han alcanzado la privilegiada posición de elaborar, y vender, que es lo verdaderamente difícil, más de un millón de botellas en cada campaña. Aunque resulte increíble, alguna de estas empresas se muestra melindrosa a la hora de reconocer tan meritorias cifras. Temen

«Lo verdaderamente difícil es vender más de un millón de botellas en cada campaña»

sin duda perder ese estatus de bodega artesana, que tan bien queda entre cierto público, pero a todas luces ineficaz si se pretende dar el salto al mercado internacional. Porque lo difícil no es hacer 5.000 ó 15.000 botellas de un gran vino: apañados irían los responsables si encima les saliera mediocre. Lo verdaderamente meritorio es elaborar esas cantidades ingentes de vino, con una calidad más que notable, vinos siempre fiables y que se puede encontrar en cualquier remoto pueblecito de nuestra geografía. La Ribera avanza a buen paso hacia su consolidación definitiva en el siglo XXI, con esa imagen de vinos de calidad a la que contribuyen la mayoría de sus bodegas. Pero sería mucho más dificultoso y duro sin la inestimable ayuda de esas empresas que con su potente infraestructura, empuje y regularidad llegan a lugares donde otros nunca alcanzarían.



La vendimia de 2009 en el mundo. Pág. 33.



Ribera del Duero: el espejo donde mirarse Pág. 12.



De paseo por Barcelona con Sergi Arola. Pág. 33.



El encanto de una colina en Borgoña. Pág 26.

ACTUALIDAD

- 6 CARTAS DE LOS LECTORES
- 8 INTERNACIONAL
En el Olimpo del champán
- 9 INTERNACIONAL
Urge un despegue
- 10 NACIONAL
Bacchus 2010
- 11 NACIONAL
A Punto, Centro del Gusto
- 32 PRIMER
En la copa y el la calle

MAGAZIN

- 12 RIBERA DEL DUERO
El espejo donde mirarse
- 26 CORTON/CORTON CHARLEMAGNE
Categoría Borgoña
- 33 DE PASEO
Barcelona-Style
- 38 VENDIMIA 2009
Calidad y preocupaciones
- 44 ENTREVISTA
Arthur O'Connor



Foto portada:
Heinz Hebeisen.

GUÍA

- 48 CATA RIBERA DEL DUERO 2007
Año de enólogos
- 51 CATA CORTON/
CORTON CHARLEMAGNE
Divina poción
- 54 NOVEDADES
Lo último del mercado español

SERVICIOS

- 3 EDITORIAL
- 55 CONOCER
Tártaro
- 56 SHOPPING
- 57 AGENDA
- 58 QUIÉNES SOMOS

Olores y colores

¿Por qué en uvas blancas dominan los compuestos con aromas de flores blancas, fruta tropical, fruta blanca... y en las variedades tintas los compuestos con aromas a flores rojas, frutas del bosque? ¿Es por los precursores de aromas propios de cada variedad o por la temperatura de fermentación que influye en la formación de esteres con aromas afrutados? ¿O influye la cantidad de polifenoles o la diferente acidez entre blancos y tintos?

Jaime González Caños
Vall de Uxó (Castellón)

Según experimentos realizados con grupos de catadores, la influencia del color es determinante. Se asocia el vino blanco con la fruta blanca y el vino tinto con la fruta roja. Sin embargo, los profesionales sabemos que hay muchos vinos tintos que recuerdan a la fruta blanca (pomelo, pera, manzana) o vinos blancos con la tendencia contraria (cerezas, granada, grosella ácida). Esta apreciación surge en las catas a ciegas, sin ver el color, sin saber si es blanco o tinto.

Encontrar en un vino blanco aromas de frutas blancas es lo deseado. Se trata de aromas

varietales que aportan identidad. Sin embargo, los aromas tropicales provienen de la fermentación alcohólica aunque no son leyes estrictas.

La preocupación y cuidado en el campo, en el viñedo, sobre todo con las uvas blancas, ha propiciado mayores aromas en nuestros vinos. Aquí se trabaja en buscar los precursores aromáticos, los aminoácidos, que tendrán que desarrollarse en bodega, pues en el campo todavía no están desarrollados, no hay demasiados aromas perceptibles. El desarrollo de la cadena aromática sería: aminoácido, alcohol superior y ésteres. Un control de temperatura durante la fermentación, que se estima apropiado entre 16 y 18° C, es crucial en los vinos blancos. Algunos elaboradores también utilizan la criomaceración en frío, una prefermentación con nieve carbónica, para la obtención de aromas y una mejor fijación de ellos. En resumen, tanto los precursores aromáticos como la temperatura son determinantes y necesarios para la deseada extracción de aromas.

En cuanto a su cuestión sobre los polifenoles, sirven como base para la construcción de aromas: no los crean aunque los fijan mejor. En los grandes vinos, donde abunda la carga de polifenoles, son parte del seguro de vida, que dará, como manifestación de longevidad,



¿Por qué los aromas dominantes de blancos y tintos son tan diferentes?

aromas terciarios (tabaco, cuero, animales). De igual modo, la acidez asegura su supervivencia y, por tanto, que los aromas terciarios se puedan desarrollar con la reducción en botella. Polifenoles y acidez son vitales para asegurar el deseado futuro de guarda en los vinos. Sin ellos no hay evolución y tampoco desarrollo aromático.

Vintage 2007

He oído que la añada 2007, para Oportos, ha sido de las mejores. ¿Qué opinión les merece?

María Añibarro, Ponferrada

Sí, es sin duda una gran añada no sólo por la calidad de sus vinos (algo que resulta evidente tras ser declarada Vintage), sino también por otros factores, como la acidez, la mejor definición de la mineralidad y el hecho de haber acertado con el momento óptimo de maduración.

De cada década, sólo se declaran dos o tres añadas vintage. Esta añada 2007 es una

de las que mejor ha reflejado la esencia de la pizarra -el mineral más abundante en la zona-, además de otros aspectos de su suelo, como su altitud o la riqueza de su ecosistema. La calidad frutal, en algunos vinos como Quinta de Vale Meão, Quinta do Vale D. Maria, Niepoort, es de lo más seductor. Por primera vez, aparece en los oportos acidez y, por tanto, mayor equilibrio, además de reflejar que ha habido un mayor cuidado e interés en el campo. Los precios, ahora, oscilan entre los 20 y 50 euros para vinos que pueden sobrevivir varias décadas.



2010

Guía
Proensa

DE LOS MEJORES VINOS
DE ESPAÑA



Nuestros mejores
vinos seleccionados,
catados y descritos
por Andrés Proensa.

Con toda la información sobre los
vinos y las bodegas, los precios y las
recomendaciones de guarda y consumo.

ENVIAR A:
VADEVINO EDITORIAL, S.L. C/ COLLADO MEDIANO, 30 - 28231 LAS ROZAS (MADRID). TEL: 917 105 714. FAX: 916 376 953. CORREO ELECTRÓNICO: guia@proensa.com

DESEO RECIBIR ☐ EJEMPLARES DE LA GUÍA PROENSA DE LOS MEJORES VINOS DE ESPAÑA.

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

CÓDIGO POSTAL: _____ LOCALIDAD Y PROVINCIA: _____

TELÉFONO: NIF o CIF: E-MAIL:

FORMA DE PAGO:

☐ CHEQUE ADIUNTO.

CARGO EN LA CUENTA CORRIENTE:																			
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

P.V.P.: 17,50€
[2€ GASTOS DE ENVÍO]
ESPAÑA

EXTRANJERO Y
ENVÍOS URGENTES
CONSULTAR PRECIO

FECHA Y FIRMA:

Subasta de récord

La tradicional subasta de Hospices de Beaune (Borgoña) se ha desarrollado con éxito. Con un volumen de facturación de casi cinco millones y medio de euros (frente a los tres millones del año anterior), la subasta ha conseguido el segundo mejor resultado de su historia, después del año récord de 2000. El precio medio de la barrica se ha situado en aproximadamente un veinte por ciento más que en 2008. Los beneficios se destinan a fines caritativos.

Centro turístico

Se ha planeado para 2013 la apertura de un centro de cultura del vino muy especial cerca del antiguo puerto de Burdeos. El presupuesto para la edificación asciende a 55 millones de euros. La ciudad mostraría así por vez primera oficialmente su posición como cuna y meca de la cultura del vino.

Amarone se convierte en DOCG

Otro de los grandes vinos italianos ha recibido recientemente el gran honor de su clasificación como DOCG: así lo ha decidido el Comité Nacional del Vino de Amarone della Valpolicella y Recioto della Valpolicella. Al mismo tiempo, el Ripasso della Valpolicella ha recibido el estatus de DOC, y también el Valpolicella DOC adquiere nuevas reglamentaciones de producción. La primera vendimia de Amarone DOCG probablemente se presente ya en 2010.

El vino es saludable para los dientes

Una copa de vino tinto fortalece el esmalte dental: éste es el resultado de las investigaciones llevadas a cabo por la Universidad de Pavia (Italia). Según han demostrado estos científicos, los antioxidantes del vino tinto entorpecen la actividad de la bacteria *Streptococcus mutans*, que se alimenta del azúcar contenido en los alimentos y favorece la destrucción de las sustancias minerales de los dientes. El vino blanco no tiene este efecto positivo. Y peor aún: su acidez ataca directamente al esmalte dental.

En el Olimpo del champán

Dom Ruinart está de fiesta: su cuvée superior cumple 50 años. Barbara Schroeder y Rolf Bichsel estuvieron en la fiesta de cumpleaños y hacen balance.

Foto: Rolf Bichsel



Ruinart está considerada como la joya de las casas de Champagne del grupo de artículos de lujo LVMH, y también como la más discreta. La cuvée superior Dom Ruinart (en memoria del monje benedictino del mismo nombre, tío del creador de Ruinart, Nicolas Ruinart) se embotelló por primera vez en 1959, es decir, 230 años después de la fundación de la casa. Sólo se produce en los mejores años, se elabora únicamente con Chardonnay y madura hasta unos 10 años en la bodega.

Este jubileo brindó al enólogo jefe, Frédéric Panaïotis, la oportunidad de romper su discreción habitual. Logró reunir casi milagrosamente algunas de las añadas más interesantes de Dom Ruinart (milagrosamente, porque sólo una pequeña parte se guarda en las bodegas de Reims; las añadas más

antiguas las tuvo que conseguir el jefe de bodega a base de trueques con algunos coleccionistas o pujando en subastas) y las cató con un selecto número de especialistas. Entre otras cosas, el objetivo era demostrar que la Cuvée Dom Ruinart merece un puesto en el firmamento de los más grandes vinos de la Champagne (junto a Dom Perignon, Krug, Roederer Cristal y Bollinger R.D., por ejemplo). El experimento fue un éxito. Añadas como la de 1964 (nariz de amontillado, todavía asombrosamente jugoso), 1969 (seco), 1971 (denso y con casta) o 1979 (nervio y carácter) ilustran que un Dom Ruinart puede madurar durante años, incluso después del degüello. Entre los vinos de maduración media, los que más gustaron fueron el de 1985, decadentemente especiado y cremoso, y el denso y vigoroso de 1990. Pero también las cosechas de 1982 (con el brillo y los aromas de un Sauternes) y 1981 (armónico y delicado) todavía se presentaban lozanas y vigorosas. La de 1993 sigue siendo la mejor cuvée de champán de esta añada, que por lo general fue de calidad media, y la exquisita de 1996 es, hasta la fecha, el mejor Dom Ruinart del mercado.

Disgusto en Pomerol

Apenas tranquilizados los ánimos en lo que respecta a la clasificación de Saint-Émilion y la marca Cru Bourgeois (que ha logrado su objetivo y ya puede volver a utilizar oficialmente esta marca, tras dos años y medio de extenuantes escaramuzas administrativas), la *appe-*

llation Pomerol está dando que hablar. Su nuevo cuaderno de compromisos exige que, a partir de 2018, sólo puedan llamarse Pomerol aquellos vinos que posean una bodega en las tierras de esta denominación. Esta medida afecta a 23 vinicultores que cultivan un total

de 35 hectáreas en la región en cuestión y que están amenazados por una desclasificación a “Bordeaux supérieur” sencillo. Nueve vinicultores se han asociado en un grupo de batalla llamado *Les bannis de Pomerol* (los desterrados) para de actuar contra esta decisión.

Urge un despegue

Puede que se haya superado lo peor de la recesión, pero tampoco en el negocio del vino la cosa está como para suspirar de alivio. Noticias de Francia e Italia.

Azul: En tiempos de crisis bajan los precios de los viñedos. Se venden numerosas fincas y los compradores potenciales se frotan las manos. En la cima del escalafón de intereses se sitúan Burdeos y la Costa Azul.

Inmovilización: Como medida contra la crisis, el consorcio de Chianti Classico ha decidido inmovilizar un 20 por ciento del vino producido en la añada de 2009, que deberá permanecer en las bodegas de los vinicultores con el fin de mantener los precios estables. Chianti

aproximadamente un 1%, y la de vinos espumosos ha llegado a rozar el 17%. El precio por unidad descendió en el primer trimestre de 2009 desde 2,02 hasta 1,83 euros por litro.

Ventas: El tiovivo de las ventas de fincas en Burdeos y alrededores sigue girando a buen ritmo. La familia Jabiol ha vendido Cadet Pioleta en Saint-Émilion a la Mondiale, compañía de seguros que ya es propietaria de Soutard y Larmande; la inmobiliaria de Jacky Lorenzetti (Lilian Ladouys en Saint-Estèphe) ha adquiri-

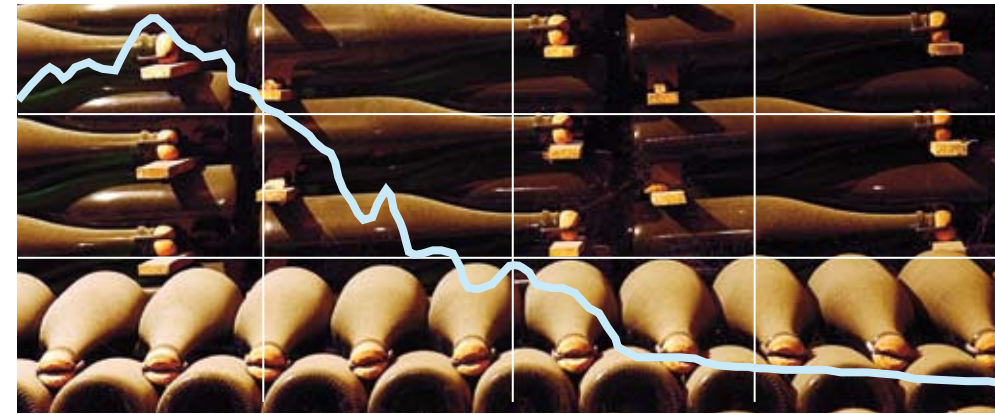


Foto: Heinz Hebeisen

Classico es la primera región vinícola italiana en poner en práctica este método, que por otra parte es habitual en otras regiones, como por ejemplo la Champagne. Esta inmovilización de la añada de 2009 habrá de mantenerse durante 24 meses, pero puede ser derogada por el Consorcio en cualquier momento.

Exportación: Las exportaciones de vinos de Francia se han derrumbado sensiblemente. En el primer semestre de 2009, Francia ha exportado vino por valor de 3.300 millones de euros, un 25 por ciento menos que el año anterior. Han sufrido el descalabro sobre todo la Champagne (45% menos), Burdeos (28%) y la Borgoña (30 %). Aunque el descenso no es significativo en cuanto a la cantidad (menos de un 0,5%), sí lo es en cuanto al valor (casi un 10%). También ha descendido la exportación de vinos italianos. Los más afectados son sobre todo los vinos a granel; la exportación de vinos embotellados, por el contrario, ha aumentado

do la finca clasificada Pedescleaux en Pauillac; y el grupo Teillan ha comprado la finca superior Domaine de Quatre en Cahors (suroeste de Francia). También se mueve la Borgoña: Boisset, el número uno de la Borgoña, será absorbido por la casa comercial Antonin Rodet.

Futuro: Según un informe entregado al Ministerio de Agricultura francés, los vinicultores franceses habrán de replantearse radicalmente su funcionamiento si aún pretenden ser competitivos para el año 2050. El informe revela que el país vinicultor con más tradición no ha tomado en consideración, hasta la fecha, ni el cambio climático ni la competencia de los nuevos países vinícolas ni las nuevas técnicas de bodega y viticultura ni la evolución y cambios en los hábitos de los consumidores. Como medios para mejorar la situación proponen un marketing más hábil, una política de precios más transparente y una mayor depuración del sistema de las AOC.

Subasta de récord

La tradicional subasta de Hospices de Beaune (Borgoña) se ha desarrollado con éxito. Con un volumen de facturación de casi cinco millones y medio de euros (frente a los tres millones del año anterior), la subasta ha conseguido el segundo mejor resultado de su historia, después del año récord de 2000. El precio medio de la barrica se ha situado en aproximadamente un veinte por ciento más que en 2008. Los beneficios se destinan a fines caritativos.

Centro turístico

Se ha planeado para 2013 la apertura de un centro de cultura del vino muy especial cerca del antiguo puerto de Burdeos. El presupuesto para la edificación asciende a 55 millones de euros. La ciudad mostraría así por vez primera oficialmente su posición como cuna y meca de la cultura del vino.

Amarone se convierte en DOCG

Otro de los grandes vinos italianos ha recibido recientemente el gran honor de su clasificación como DOCG: así lo ha decidido el Comité Nacional del Vino de Amarone della Valpolicella y Recioto della Valpolicella. Al mismo tiempo, el Ripasso della Valpolicella ha recibido el estatus de DOC, y también el Valpolicella DOC adquiere nuevas reglamentaciones de producción. La primera vendimia de Amarone DOCG probablemente se presente ya en 2010.

El vino es saludable para los dientes

Una copa de vino tinto fortalece el esmalte dental: éste es el resultado de las investigaciones llevadas a cabo por la Universidad de Pavia (Italia). Según han demostrado estos científicos, los antioxidantes del vino tinto entorpecen la actividad de la bacteria *Streptococcus mutans*, que se alimenta del azúcar contenido en los alimentos y favorece la destrucción de las sustancias minerales de los dientes. El vino blanco no tiene este efecto positivo. Y peor aún: su acidez ataca directamente al esmalte dental.

Del catalán al mandarín

VINSCAT.TV es la primera televisión por Internet dedicada a los vinos de Cataluña. Es un nuevo soporte de difusión internacional para aproximarse a los personajes del mundo del vino catalán de una manera directa y personal, mediante entrevistas y reportajes de sus empresas y sus productos. Un medio donde difundir a particulares y profesionales la cultura del vino catalán y la diversidad de sus vinos, incluso al amplio mercado asiático, en lengua china mandarina, a través de Vinscatasia. Todos estos contenidos ya se pueden ver en la web www.vinscat.tv

Cata sin vino en Ribera

La Asociación Enológica de la Ribera del Duero conmemoró su segundo aniversario con la celebración de un cata en la que la experta del centro cultural de bodegas Torres, Victoria Pons, desveló los entresijos de la fabricación del brandy. La velada tuvo otros protagonistas; un cognac y un armagnac con los que los más de setenta enólogos asistentes pudieron ampliar su cultura sensorial, uno de los objetivos de esta asociación. “Nuestra profesión está reconocida por su faceta artística, pero queremos ir mas allá y que se nos tenga en cuenta. No queremos dirigir las bodegas ni los Consejos Reguladores, solo aspiramos a que nuestra opinión sirva para mejorar la rentabilidad de las empresas”, explica su presidente Ángel Luis Margüello.

Valduero, padres sin corbata

Mejor que cualquier regalo para el Día del Padre, bodegas Valduero sugiere una de las 50 botellas talla Jeroboam (4,5 litros) de su edición limitada Gran Reserva 99, al precio de 315 euros, calificada por Parker con 94 puntos. Procede de viñas de 30 años, ha dormido 48 meses en diferentes robles, y el impresionante resultado es el homenaje de Yolanda y Carolina, las bodegueras, a Gregorio García, su padre, el fundador.

Bacchus 2010, más internacional

La UEC salta fronteras



La IX edición del concurso internacional Bacchus 2010 convertirá a Madrid en la capital mundial del vino. La convocatoria de la UEC, la Unión Española de Catadores, con el patronazgo de la OIV y de la Unión Internacional de Enólogos, está abierta hasta el 5 de marzo, y las catas se celebrarán del 12 al 16 del mismo mes.

Las novedades de este año se plasman con las mas vanguardistas herramientas de Internet en su renovada web, www.uec.es/bacchus, en tres idiomas y con la opción de inscripción on-line para las bodegas. Pero no todo es virtual. La UEC anuncia la presencia de Bacchus 2010 en la que es considerada

como una de las ferias más importantes del mundo del vino, dada su repercusión comercial y mediática: la London International Wine Fair (LIWF), cuya 30ª edición tendrá lugar entre el 18 y 20 de mayo. Una iniciativa que, de la mano de la UEC, permitirá a los más de 15.000 asistentes previstos en la LIWF conocer, copa en mano, los vinos galardonados en Bacchus.

Galaecia estrena directiva

Paladar y conocimiento del bebedor

La Asociación de Sumilleres de Galicia GALLAECIA ha renovado su Junta Directiva, quedando constituida por Mercedes González Rodríguez (Presidenta), Monitora de Hostelería y Asesora de los Restaurantes Paprica, La Barra y Colón en Lugo; Luis L. Paadín (Vicepresidente), Monitor de Hostelería, freelance; Alberto Román García Cancio (Secretario), de El Cabás y Cortello de Ribadeo-Lugo; y Eugenio Rodríguez Suárez (Tesorero), de la Vinoteca Cosecha del 64, de A Coruña.

Aseguran enfrentarse a esta nueva etapa con tanta ilusión como rigor, con el proyecto de ahondar en los principios fundacionales de la Asociación: acompañar e incluso conducir al vino desde su eterna historia como alimento básico y despensa doméstica en Galicia hasta las cotas más cultas. El proceso pasa, sobre todo, por multiplicar las actuaciones en torno a la formación de miembros y profesionales que se postulen como posibles asociados, y reforzar la información tanto interna como hacia el público en general, ya que ese conocimiento, al fin, se traduce en afición y selectividad por parte de los consumidores. Con tal fin se potenciará el carácter informativo de las Distinciones Gallaecia, del Concurso de Vinos oficialmente reconocido por el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino del Gobierno de España.



De izquierda a derecha, Eugenio Rodríguez, Alberto Román, Mercedes González y Luis Paadín.

Paradores, en todos los sentidos

Campaña 3 D

‘Paranormal Room’ ha supuesto la atracción del stand de Paradores en la reciente feria de turismo internacional, FITUR. Se trata del primer spot comercial de una empresa española rodado íntegramente con la tecnología audiovisual en 3 dimensiones. Este novedoso y atractivo formato está de gran actualidad por el enorme éxito del largometraje ‘Avatar’, de James Cameron. De hecho este realista y a la vez fantástico formato publicitario está realizado para que se proyecte como spot comercial en los cines que programen largometrajes en 3D.

Cambiando de tercio, y por contraste, Paradores protagoniza otra novedad más importante, aunque mucho menos vistosa. El vicepresidente de la Fundación ONCE, Alberto Durán, y el presidente de Paradores de Turismo, Miguel Martínez, han presentado en público el modelo de las nuevas cartas de



Una sugerente imagen del nuevo anuncio en 3D de Paradores.

restaurante en Braille. Una iniciativa, un primer paso para facilitar en estos establecimientos señeros la estancia de personas afectadas de distintas minusvalías. Paradores dispone ya de estas cartas en más de 20 centros, y se ampliarán inmediatamente a 96, en cuanto dispongan de impresoras de Braille.

A Punto, centro del gusto

Librería y escuela de sabores



Una receta que integre como ingredientes cultura, literatura, arte, cocina, vino, especias, sabores, aprendizaje, música... da como resultado un plato que lleva por nombre “A Punto Centro de Cultura del Gusto”.

En la calle Pelayo de Madrid las tiendas de moda conviven con salas de exposiciones alternativas, enotecas, joyerías de jóvenes creadores, bares de ambiente, restaurantes ambientados y librerías especializadas.

Entre éstas una librería especializada en gastronomía y vino, abierta de 10 a 10, un lugar para la tertulia culinaria, para las catas, para hablar, sentir y saborear la cultura vinícola y gastronómica.

A Punto nace siguiendo los parámetros de los centros del gusto ya existentes en ciudades como Lyon, Bolognia, Nueva York, Viena... Librerías donde los libros se comen y se beben. Así es A Punto.

Más de 5.000 referencias de libros especializadas. Una sala de cata donde cada semana se abren botellas de todo el mundo. Una cocina donde los alumnos no solo cocinan con profesionales sino que se llevan sus obras a casa.

Un espacio abierto a celebraciones y encuentros, y Sede de Slow Food Madrid y de Nutrición Sin Frontras.

C/ Pelayo, 60. Tel. 91 702 10 41. www.apuntolibreria.com

Joan Milá: adiós, maestro

Imaginativo, tenaz y brillante, el vinicultor o “winemaker” Joan Milá nos ha dejado en suspenso, con el doble dolor de la pérdida inesperada. Fue el bodeguero enólogo responsable de la secular masía familiar, Mas Comtal, junto a su hermano Albert, y asesor de un puñado de bodegas, padre de innumerables grandes vinos, incluso capaz de elevar los denigrados rosados a la categoría de obras de arte. Desarrolló su labor, su pasión, con un talante didáctico que rebasaba su función como profesor y el espacio de las aulas la Granja Escuela de la Diputación, en el Instituto Agrícola del Priorato y en la Escuela de Enología y viticultura Mercé Rosell i Domenech, en Sant Sadurní d’Anoia. Nuevos enólogos y nuevos vinos son su obra y no solo en el Penedés sino en Alella, el Lérida, en Tarragona, en Extremadura.... Nacido en 1943 en una familia de tradición vinícola se formó como Ingeniero Agrícola especializado en Viticultura y Fermentaciones. Entró en el departamento de Viticultura y Enología de la Diputación y vio cómo ésta se transformaba en el INCAVI, dependiente de la Generalitat.

Mejor que cualquier necrológica es sacar a relucir, sacar brillo, a los merecidos elogios que le dedicó en vida, hace ya un puñado de años, el cronista Juan Capel:

“A su lado uno encuentra abrigo, se siente relajado y en paz entre la vorágine de idas y vueltas, catas y conferencias, saludos y encuentros que atender, notas que recoger y recordar. Por fuera se diría que es todo humanidad. Por dentro su discurso, pausado y reflexivo, expresa una sabiduría y experiencia del vino de dimensión antropológica. Si se me permite la bella imagen del pirope que Neruda dedicase a nuestro inolvidable Miguel Hernández, diría que Joan huele a cepa y terruño.”

RIBERA DEL DUERO

El espejo donde mirarse

El nombre de la Ribera del Duero ya está suficientemente asentado en la cultura enológica de los españoles. Suelo y clima privilegiados para la práctica de la vinicultura han atraído en los últimos años a todo tipo de empresas y emprendedores que ven en esta Denominación de Origen un Eldorado enológico. Hemos visitado a los recién llegados a la zona, las bodegas que superan el millón de botellas de producción al año, y hemos conversado con los enólogos extranjeros que trabajan en la Ribera del Duero: la moderna visión de un vino tradicional.

Texto: Bartolomé Sánchez y Javier Pulido
Fotos: Heinz Hebeisen



El indomable brío de María Luisa Cuevas se nota en todos los detalles de su Bodega Ferratus, en el pueblo de Gumiel del Mercado (Burgos).

RIBERA DEL DUERO

Los últimos en llegar

Apenas 28 años de existencia han bastado a la Denominación de Origen Ribera del Duero, para situarse entre las zonas vinícolas con mayor influencia en el consumidor de todo el mundo. Su atractivo e imparable poder de ventas ha convencido y animado a los viticultores que solo poseían viñedo, a los grupos poderosos del sector o a inversores

llegados de otros sectores económicos a elaborar su propio vino. El hecho ha propiciado un asombroso desarrollo en la zona, de tal manera que, de las cinco iniciales empresas particulares, junto a las cooperativas no embotelladoras que comenzaron esta aventura en 1982, se ha pasado a las 278 bodegas inscritas al día de hoy.

Tan solo unos pocos años atrás, justo antes de este "impass", las bodegas crecían como setas en otoño en la comarca. De un año a otro, las zonas de viñedo tomaban un aspecto irreconocible, ocupadas por edificios desconocidos como si hubiesen brotado de la nada, con el aspecto inequívoco de estar dedicados a la producción de vino. Bodegas de toda índole, tamaño y con-

dición han ocupado sus pueblos y parajes, y todavía siguen arribando empresas con planteamientos ajenos a su negocio inicial. Aunque todas pretenden extender el nombre de sus vinos y de Ribera del Duero por el mundo, las dimensiones son muy disparas, desde la impresionante y estética figura de la llamada Portia (perteneciente al poderoso grupo Faustino) que, sobre un

alto de Gumiel se alza como una gran obra faraónica, al humilde, sencillo y limpio garaje que acoge los pocos depósitos y escasas barricas del negocio familiar de Ascensión Repiso, en las afueras de Pesquera de Duero. Si el número de bodegas creció de manera estratosférica, el viñedo, que es la base de todo el proceso, apenas se duplicó: de las

cerca de 11.300 hectáreas que tenían a su disposición los primeros bodegueros se ha pasado a las 20.800 hectáreas de viñas que ahora se asientan sobre sus variadas tierras. Con estas perspectivas se presenta la Ribera, que en esta última campaña ha lanzado al mercado unas 62.776.000 botellas.

El fundamento del viejo viñedo

Ya avisaba la nieve que caía con desgana en el puerto de Somosierra que el día no se prestaba para paseos románticos entre el viñedo de Fuentelcésped (apenas a 60 km. de distancia). Aunque este viñedo fuera tan atractivo, viejo y original como el que poseen en esta localidad de la provincia de Burgos, un pueblo de tanta tradición vitivinícola que, tiempo atrás, los paisanos horadaron prácticamente los oteros de la población para salvaguardar sus vinos. A esa época pertenecen los más de 200 lagares que todavía existen, alguno de ellos usado tanto para elaborar vino como para acoger fiestas y reuniones de peñas festeras. Y allí, en esa especie de catacumbas, el ayuntamiento ha instalado un museo del vino que merece la pena visitar.

En este pequeño lugar de tanta raigambre ha emplazado su bodega la familia De Blas Serrano. Su edificio, mitad diseño moderno, mitad tradicional, resalta desde el camino con su vivo color burdeos. Ajustamente amueblado por dentro, pero bien pertrechado tecnológicamente. Al frente, una mujer joven, alsaciana, asentada en la zona desde el 2003. Se llama Sophie Kuhn, y tiene conocimientos enológicos tan sólidos que ha conseguido aportar una gran seguridad a la empresa; parece como si nada allí se moviese sin su consentimiento. Aunque el mayor tesoro, que cuidan y agasajan con sumo cariño, son sus viñedos, mimados, aseados y arreglados por uno de los hermanos y socios, Eugenio de Blas. Son viejos y retorcidos ceporros que han sobrevivido al arranque gracias a que las tierras que ocupan no valen para otra cosa. En el pasado, el 80% del terreno del pueblo estaba cubierto de vides. Ahora, a pesar de la revitalización de la enología, apenas han sobrevivido unas 800 hectáreas de viñedo. Se hallan a casi 1.000 metros de altitud, uno de los terrenos más elevados de la comarca. Elabora Sophie por parcelas, elige hasta las cepas; y como los majuelos de la zona se encuentran trufados de la blanca

En el sentido de las agujas del reloj: Museo del Vino dentro de uno de los 200 lagares de Fuentelcésped; Tomás Postigo, propietario de la bodega más reciente de la Ribera, con las barricas que guardarán la cosecha de 2009; Ascensión Repiso y su hija Verónica Salgado, en su Bodega Pago de Tasio, de Pesquera del Duero; bodega familiar De Blas Serrano, en Fuentelcésped.



Albillo, y tiene pasión por los vinos blancos (quizás por la morriña provocada por su Alsacia natal), no ha resistido la tentación de elaborar un blanco fermentado en barrica, separando los racimos de Albillo, aunque este tipo de vino no se encuentre acogido por la D. O. Un vino distinto y original del que han salido no más de 600 botellas. Su primer tinto fue el de la añada 2006, de la que sobresale con creces el llamado Mathis, un vino de elegante nariz, y exuberante en boca.

La penúltima generación

Desde una mesa cercana al amplio ventanal se divisa buena parte del valle del Duero. Todos sus matices frente al espectador

y comensal, desde sus cerros blanqueados por la indómita caliza, a la arboleda que acompaña al río en su recorrido, desde la sombría silueta de un castillo lejano a los viñedos dispuestos aquí y acullá en diferentes formaciones. Estamos en el comedor de lujo de la bodega Cepa 21, que hace honor a su apellido, siglo XXI (supongo). Diseño en el edificio y amplitud, limpieza de espacios, y unas resplandecientes barricas que da gusto verlas. Su estreno tuvo bastante repercusión en todos los medios de comunicación y entre el consumidor por la cantidad de personajes famosos que intervinieron en la puesta en escena. Pero una vez pasada esa oleada de fama, a los moradores les dejan



Arriba, el Hotel Pesquera de próxima inauguración, de cuatro estrellas, propiedad de Alejandro Fernández, en la localidad de Peñafiel. A la derecha, nave de barricas de la Bodega Cepa 21, del Grupo Emilio Moro, en Castrillo de Duero.



laborar a gusto, tanto en el restaurante como en la bodega. Los Moro, de Emilio Moro de Pesquera, han logrado hacer una bodega de esas que llaman de “boutique”, pero con una producción cercana a las 300.000 botellas y capacidad para 700.000. En la búsqueda de elementos para aportar distinción y originalidad al vino de Cepa 21, lo último ha sido la incorporación de unas barricas de roble australiano de la firma John Coopers.

También pertenece a esta generación de nuevos, pero no tanto, la bodega Ferratus. El indomable brío de María Luisa Cuevas Jiménez va en consonancia con el nombre de su bodega del término de Gumiel: Ferratus. Sin embargo es el calificativo elegido para recordar que la familia vive del negocio del hierro y de la construcción desde hace mucho tiempo. Ella comenzó en el vino por pura convicción, y sus vinos obtienen el carácter que ella imprime y que su enólogo, Benigno Garrido, interpreta.

La música prolonga la vida

El barrio de la estación de Peñafiel es una zona que, a pesar de su privilegiado emplazamiento (un área que se ubica entre la desmantelada fábrica de azúcar y la gasolinera Repsol), hubo un tiempo en que estuvo ligeramente entregada al descuido. Ahora ha dado un gran cambio, parece dinámica, se remoja, se limpia, se transforma rápidamente. Y es que allí se han instalado vecinos ilustres, como el recién concebido hotel Pesquera de cuatro estrellas, propiedad de Alejandro Fernández, ya prácticamente

terminado. Se trata de una antigua fábrica de harinas (como el colindante hotel Ribera del Duero), y sobre esa construcción industrial se ha basado la familia Fernández para acondicionar el bello edificio que ofrecerá 38 habitaciones, múltiples servicios encaminados al disfrute del vino, entre ellos un buen restaurante con varios comedores. Justo enfrente, en una nave preparada o trasformada en bodega, se ha establecido Tomás Postigo. Y nada más llegar, nos recibe la música clásica y nacionalista concebida por el químico y gran músico ruso Borodin (quizás elegido por sus conocimientos sobre los aldehídos), retumba y se introduce entre los relucientes depósitos, entre las barricas nuevas, preparadas para albergar la cosecha de 2009, entre los jaulones de botellas, inunda las cercas cercanas al techo y desde allí rebota por toda la superficie. Entre tanta nota musical a buen volumen, acompañada de las rítmicas danzas polovtsianas, Tomás Postigo se afana en trasegar el vino de esta vendimia. Ante tan extraño espectáculo no tuve más remedio que preguntar si la música, como pasa con las fieras, hace de bálsamo, sobre todo para el vino joven y rebelde. “No sé si le hará bien, -me respondió Tomás- desde luego mal no le puede hacer. Pero a los que elaboramos el vino nos relaja y nos anima el espíritu, y en estas condiciones seguro que ponemos mucho más cariño, cuidado y atención en la faena”. Su compañero de tarea, Javier Melero, que además es director de la Asociación Musical de Peñafiel, va más allá en sus afirmaciones: “Sin

música no se puede vivir”. Así trabajan en la bodega Tomás Postigo, a estas alturas la última incorporación a la Denominación de Origen Ribera de Duero, que todavía no comercializa sus vinos. Pero, pura contradicción, el propietario de bodega y nombre lleva casi toda la vida profesional elaborando grandes vinos de la D.O. Antes trabajó en Pago de Carraovejas, en la misma Peñafiel, durante 20 años, y anteriormente, en Protos, a tiro de piedra de la que ahora es su casa, durante otros cinco. Piensa elaborar unas 100.000 botellas de cada cosecha, para pasar a 300.000 en un plazo de cinco años. Crianzas y reservas de muy buena calidad a un precio excelente, imbatible. Los vinos que ha elaborado Postigo en una y otra empresa han alcanzado fama muy merecida, y posiblemente su secreto mejor guardado sea trabajar con música, en la que se inspira para dotar a sus obras líquidas de esos largos retronasales a los que nos tiene acostumbrados. Porque desde que salí de la bodega, los coros del Príncipe Igor me acompañaron como una bendita obsesión a lo largo de todo el día.

Nuevos en tierra de veteranos

Pesquera de Duero es uno de los pilares básicos de la Ribera. Sobre sus tierras, colinas, o el mismo pueblo se asentaron en su día bodegas que han dado a conocer su nombre por todos los confines del planeta. Bueno, acaso quede algún desconocido lugar al cual no han llegado todavía sus osados bodegueros, aunque quizá se deba a que no beben vino. A pesar de su fama internacio-

nal, en realidad se trata de una localidad tranquila, apenas alterada por el paso de algún tractor, paisanos que comentan mansamente en una de sus plazas los avatares del vino, o, ya en plena vendimia, fechas en las que el movimiento de gente, vehículos cargados de buena materia prima o viajeros con chismes para la elaboración es continuo.

Pero hay quien se empeña en que poco a poco cambie ese panorama y que se convierta en un importante centro de enoturismo. A este apartado pertenecen Ascensión Repiso y su hija, Verónica Salgado. Su pequeña bodega, situada al lado de la carretera que lleva a Valbuena, apenas alcanza las 18.000 botellas de producción. Antes las comercializaban allí, en su propia casa y bajo el nombre de “Pago de Tasio”, como vino de la tierra de Castilla y León, pero desde que Verónica terminó sus estudios de enología en Tarragona se plantearon poner en pie un centro de enoturismo donde explicar al turista inquieto las virtudes y trabajos del vino, paso a paso. Poseen cinco hectáreas de viñedo en la reputada zona llamada “El Madero”. Hace apenas un año que se inscribieron en la Denominación de Origen, y sus vinos deben cambiar obligatoriamente de nombre. “Qué mejor que tu propio nombre para tus vinos”, dice Ascensión, cansada de dar vueltas y más vueltas para encontrar uno que sea sencillo de recordar, armonioso, impactante y, sobre todo, que no esté ya registrado.

La vida, según Alejandro Fernández

Sin salir de Pesquera, hicimos parada obligada en el veterano fortín de la familia Fernández, que continúa creciendo (la bodega y la familia). Siempre es un placer disfrutar de una buena botella con Alejandro Fernández. En primer lugar porque es una persona divertida y sabia (nunca da una puntada sin hilo); y además, porque es un generoso anfitrión que engrasa la conversación con sus vinos más emocionantes. Esta vez sus consejos volaron, sobre todo, hacia el campo. “La gente debe poner empeño en hacer grandes vinos, que no solo del ‘tinto roble’ o del ‘crianza’ te viene la fama. Y no vale la excusa de que el viñedo es reciente, pues con esas cepas jóvenes se hacen vinos de tanta calidad como con las viejas; sólo hay que querer y saber gestio-

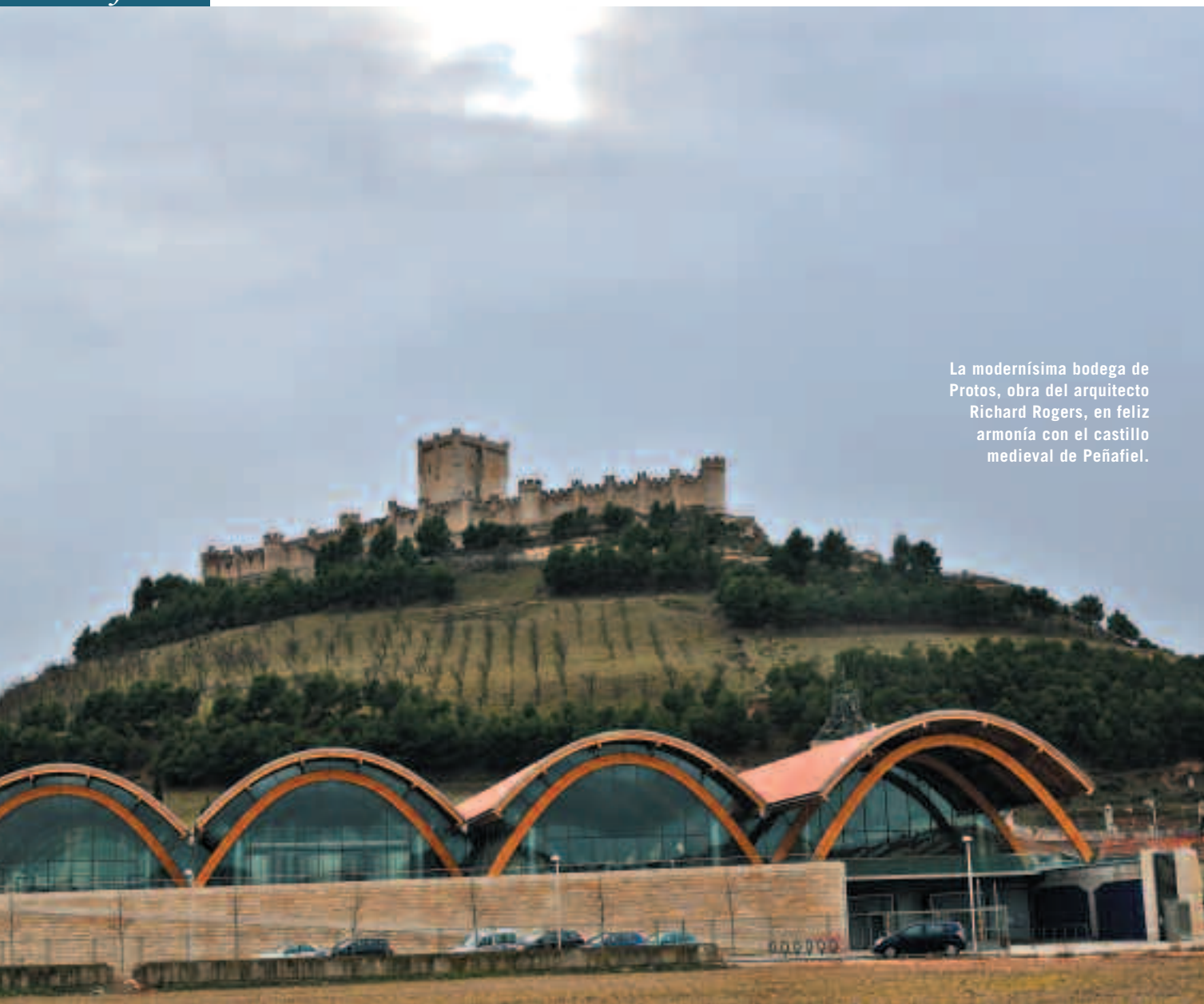


Arriba, juego fotográfico en el que el espíritu burlón de Alejandro Fernández vigila la marcha reposada de sus vinos. A la derecha, rodeado de su familia, su esposa y sus cuatro hijas.



narlo”. Y para que no quedara duda alguna, hicimos los honores a un “Janus” del 86, que nos elevó varios grados la estima por los demás. Porque en esa perfección que el vino ofrecía era como si de pronto en el “El extraño caso de Benjamin Button”, la película se detuviera en el momento justo, preciso, exacto en el cual el protagonista ha adquirido la sabiduría y experiencia necesarias para contemplar la vida desde una mirada filosófica, pero con la juventud precisa para absorber y dominar toda la vitalidad del cosmos. Por si la emoción fuera poca, ese tinto maravilloso estuvo acompañado por un “Alenza 95” y el todavía imberbe jovenzuelo “Janus 2003”, cada uno de los cuales nos proporcionó su versión particular de la

existencia. Lo dicho, una visita a la bodega de Alejandro hará que mejore su percepción del mundo en que vivimos. Y si sólo va a Pesquera, no olvide comprar las famosas tortas “ciegas”. Todavía quedan por visitar, como últimas en llegar, bodegas como la Compañía Vinícola Soterra S.A; o Bodegas y Viñedos Qumrán, o Pago de Ina, o Cid Bermúdez. Pero esto será una buena disculpa para volver en otra ocasión.



La modernísima bodega de Protos, obra del arquitecto Richard Rogers, en feliz armonía con el castillo medieval de Peñafiel.

RIBERA DEL DUERO

Las bodegas del millón

La producción en 2009 de Ribera del Duero ha sido la segunda más grande de su corta historia: 87 millones de botellas. Ahora sólo queda lo más difícil, vender toda esa cantidad de vino. Se inventan nuevas estrategias de marketing, de cambio de imagen, de nuevas marcas que esconden el mismo producto con distinto collar... o directamente se bajan los precios. Algunas empresas superan el millón de bote-

llas, ya sea como bodega única o dentro del grupo. Así que, a mayor volumen, mayor ingenio. Y más, todavía, sabiendo que no existe la receta universal para dar salida a tanto volumen en tiempos de crisis. Por suerte, Ribera del Duero es uno de los ejemplos paradigmáticos de que la cantidad no está reñida necesariamente con la calidad, como bien ha demostrado en los últimos tiempos.

BODEGA EMINA

EMINA 12 MESES: 700.000 BOTELLAS/AÑO.
PRECIO EN BODEGA: 9 EUROS.
PRODUCCIÓN: 1.000.000 BOTELLAS/AÑO
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: REMI SANZ



Carlos Moro, presidente del Grupo Matarromera

“En el éxito final influyen demasiados parámetros: la calidad y sanidad de la uva, las botellas, los corchos, el diseño de las etiquetas, la implantación de la marca. El grupo elabora más de 2,5 millones de botellas entre las seis bodegas, pero tenemos claro que, a menor calidad, menor producción; de lo contrario, el mercado te lo hará pagar”.

Detrás de cada vino de Emina hay un equipo de nueve enólogos, dirigidos por Carlos Moro, el presidente del grupo. El fenómeno del crianza, su éxito meteórico desde que se terminó de construir la bodega en 2006, es digno de estudio. La bodega es también un centro de interpretación vitivinícola. “Si tienes un buen producto pero no logras comunicárselo al mercado, el vino no se vende” afirma Remi. “El público debe conocer el vino; una buena campaña de comunicación, en ocasiones, vale más que todos los esfuerzos realizados durante el año”.

Como fórmula para el éxito considera necesario tener presencia en los canales de Horeca (hostelería) y Grandes Superficies. “Los distribuidores son un factor decisivo. Mi consejo para otras bodegas es que inviertan en comunicación y marketing, no es un gasto es una inversión”.

“La exportación necesita de un cuidadoso análisis de mercado, y no sólo por localizar los nichos de posibles compradores o los valores diferenciales de cada vino, sino, por ejemplo, la política impositiva de cada país. Tan es así que hay casos en los que el precio se multiplica por dos o tres en el momento de cruzar la aduana.

BODEGA PROTOS

PROTOS ROBLE : 2,5 MILLONES DE BOTELLAS
PRODUCCIÓN TOTAL: 4,5 MILLONES
DE BOTELLAS/AÑO
PVP: 7 EUROS.

JEFE DE VENTAS: JOSÉ ANTONIO DÍEZ

Una bodega legendaria (con el registro embotellador número 42), entre las grandes en Ribera del Duero. Cuenta José Antonio Díez que el tinto roble no es “un invento”, y que quizá ellos se apuntarán a esta moda. Este vino es el antiguo Protos segundo año, aunque actualizado. “Parte del secreto está en la selección de uva. Todos los años vendíamos más de cinco millones de kilos, lo que facilita la elección. Además, en bodega siempre tenemos dos o tres cosechas guardadas, por si viniera un año nefasto. De todos modos, con el vino joven no suele haber problemas”, matiza.

“Lo difícil es meterse en la piel del cliente y rastrear acertadamente sus gustos, pues a veces se elaboran vinos modernos que el público no entiende”. Como ejemplo, sugiere el fenómeno del Verdejo que elaboran desde hace tres años en Rueda. El primer año produjeron doscientas mil botellas, el segundo trescientas cincuenta mil y el tercero medio millón.

Los secretos del éxito están en la sabia combinación de la calidad, el precio y el volumen. La plaza donde mejor se vende Pro-



tos Roble es Madrid.

“El mercado exterior siempre ha sido generoso con nuestros vinos -comenta Díez-: exportamos el 22% de la producción, con México a la cabeza”. En general, toda Latinoamérica es buen mercado para los vinos españoles.

“Debemos mentaliarnos de que este negocio es a largo plazo, dar a los proyectos un margen de cinco años, con la calidad como premisa. El mercado acabará otor-

gando su veredicto sobre cómo se han hecho las cosas”.

Y al fondo aparece la crisis y el futuro del sector. Mejor estrategia de ventas pero nunca bajar los precios, pues sería un arma de doble filo. “Ponte en el pellejo del consumidor ¿qué pensarías si bajo mis precios a la mitad?”

BODEGA

REAL SITIO DE LA VENTOSILLA

PRADO REY ROBLE: 1.150.000 BOTELLAS
PVP: 7 EUROS.

CARMEN ORÓS, DIRECTORA COMERCIAL.

FERNANDO RODRÍGUEZ, DIRECTOR GENERAL.



El enólogo Francisco Martín (a la izquierda) y el Director Gral. Fernando Rodríguez.

Prado Rey ha logrado, en su corta experiencia en los lineales de las tiendas, ser una de las referencias más demandadas de Ribera del Duero. Para su directora comercial, Carmen Orós, “la calidad en el vino debe ser lo más homogénea cada año, respetando las particularidades de cada añada. Hay que buscar una modernidad entendible para el consumidor, primando la fruta a la oxidación. Intentamos transmitir la tipicidad de la zona, de la finca; una modernidad sin perder elegancia, un juego complicado”.

Explica Carmen que “en primer lugar, hay que pensar en el público al que va dirigido el vino, dónde queremos que se posicione, y, así, pensando en primer y último lugar en el consumidor, desarrollar la estrategia de producto, precio, promoción y distribución”.

Añade Fernando Rodríguez que “tu producto debe responder a las expectativas del mercado, cada vez más complejo y diverso. Ninguna empresa puede sobrevivir dando la espalda al gusto de sus clientes”.

Donde mejor está posicionado el vino es en EEUU y México, y contemplan con admiración a Italia, que a través de su gastron-

mía básica implantada en los cinco continentes ha conseguido introducir mejor sus vinos. De los australianos o chilenos reconocen haber sabido conectar con el nuevo consumidor.

La estrategia de futuro para 2010 se centrarán en los mercados emergentes, como las provincias del norte de España, o los mercados asiáticos. También, desarrollar nuevos canales de venta, como el enoturismo.

PAGOS DEL REY

ALTOS DE TAMARÓN: 1.200.000 BOTELLAS.
PVP: 3,5 EUROS

PRODUCCIÓN TOTAL: 5.500.000 LITROS
DIRECTOR DE VENTAS: JOSÉ LUIS MARTÍNEZ.



Es el éxito de los vinos jóvenes en Ribera, un vino concebido para gustar de inmediato, de trago fácil, y una relación calidad/precio imbatible.

En el año 2003 vio la luz el primer vino de Altos de Tamarón, y su escalada hacia la gloria ha sido vertiginosa. “Hay que incluirlo en la distribución moderna, hacerlo exclusivo de la alimentación y para eso tiene que disfrutar de una buena relación calidad/precio. Para conseguirlo hemos apostado por la máxima tecnología para abaratar costes. La uva es lo único que pagamos como todo el mundo, al precio que dicte cada campaña.

De la homogeneidad del producto se encarga un equipo técnico especialista en Tinta del País. El grupo tiene el 95% del vino en los canales de alimentación: Día, Carrefour, Consum, Makro, etc. Con todo esto, una buena campaña de marketing es primordial”. El complemento perfecto, según Martínez, es publicitarse en los puntos de venta, dar a degustar el vino en tiendas o supermercados. Madrid y Barcelona son las plazas más suculentas.

El 52% de la producción se destina a la exportación, destacando el Reino Unido y

Alemania. Martínez admira las estrategias de venta de los británicos: “todas las cadenas de venta tienen sus Master of Wine como vendedores, para seleccionar los vinos por su calidad, antes que por el precio”.

Entre sus proyectos de futuro para el 2010 está el ajuste de precios a los tiempos que corren, y el comercio en Internet.

BODEGAS EMILIO MORO

EMILIO MORO 2006: 900.000 BOTELLAS.
PVP: 16 EUROS

PRODUCCIÓN TOTAL: 1.300.000 BOTELLAS.
JAVIER MORO, PROPIETARIO.

Bodega legendaria que lleva elaborando vinos de calidad desde sus inicios, y que ha sabido, como pocas, adaptarse a la demanda cambiante del público sin perder su personalidad. La primera cosecha del Emilio Moro salió en 1989, y desde entonces el vino ha sufrido ligeros cambios a mejor. Y no hay otro secreto que un trabajo de campo minucioso. Explica Javier que llevan treinta años clonando la Tinto Fino, con los mejores ejemplares heredados de su familia. “Solo así se consigue marcar la diferencia” añade. Comenta que “en los años ochenta se plantó a lo loco, sin saber si el clon era bueno, si el terreno sería apropiado... fueron unas 1.500 hectáreas que dejarán secuelas”. Para Javier es mucho más valiosa la calidad del clon que la edad del viñedo, y a las pruebas se remite. En cuanto a la crianza del vino, se pasó de utilizar exclusivamente roble americano a un coupage con roble francés.



El arte de vender vino no es tarea fácil. Por ello, como adaptación a la crisis, no han modificado los precios. Sus mejores mercados son Madrid y, curiosamente, Almería, un mercado en constante crecimiento asegura. A Javier le gustaría que en la Ribe-

ra del Duero hubiese más bodegas que elaborasen vinos de altísima calidad, como los Vega Sicilia o Pingus, porque generan mucha especulación, lo que también ayuda a vender.

Exporta cerca del 40% de la producción, y sus esfuerzos se centran en incrementar este porcentaje en el mercado exterior, ante la saturación del mercado español. Javier recomienda a las bodegas que vendan fuera, al menos, un tercio de su producción. Ellos han reforzado su equipo de ventas en el exterior: “salir es la mejor inversión”. Entre los mejores países que acogen a sus vinos están EEUU, Suiza y Reino Unido, con Puerto Rico y México como mercados emergentes.

BODEGAS Y VIÑEDOS VIÑA MAYOR

VIÑA MAYOR CRIANZA.

PRODUCCIÓN: 2 MILLONES DE BOTELLAS/AÑO
PVP: 9 EUROS.

VÍCTOR CERRO, DIRECTOR DE MARKETING
Bodega perteneciente a Hijos de Antonio Barceló, uno de los grupos líderes en Ribera del Duero. La marca Viña Mayor es un



referente, una marca bien asentada entre el público. Como dice Víctor Cerro, “el éxito de una marca se logra manteniendo una calidad constante, sin dar un mal paso que frustre las expectativas de un consumidor persuadido de que el vino que siempre le ofrecemos está acorde con el valor-precio que él espera. Todo ello, por supuesto, debe ir acompañado de una comercialización ágil”. En la confección del precio del vino, la bodega debe tener presente más factores que el básico de cubrir costes. En la política de producto hay varios detalles de suma importancia. Por ejemplo, todo el equipo cata el vino (enólogo, asesores, comerciales, dirección, jefes de ventas) antes de salir al mercado. Las catas son a ciegas, mezcladas con otros vinos de la competencia, y se repiten cuantas veces sea necesario.

Se busca, sobre todo, que se exprese la tipicidad de la zona, además de un estilo propio definido.

El reto en toda bodega es consolidar la marca. “Hay que fidelizar al consumidor de forma consistente y continuada, primero con la calidad, y luego con la imagen de una gran bodega, como en nuestro caso, con la larga experiencia de Hijos de Antonio Barceló. Poseemos un magnífico equipo, una sólida estructura comercial y una inversión en marca considerable”. Cerro admite que en el terreno de la exportación queda mucho trabajo por hacer. Ellos exportan el 25% de la producción, pero su mayor crecimiento está aorientado hacia los mercados exteriores, con su Viña Mayor crianza como la punta de lanza del grupo.

BODEGA VIÑA ARNAIZ

PRODUCCIÓN: 8 MILLONES DE BOTELLAS/AÑO.

MAYOR DE CASTILLA JOVEN: CASI 5 MILLONES.

JOSÉ GARCÍA CARRIÓN, PRESIDENTE DEL GRUPO.



El grupo familiar García Carrión es un modelo de gestión, por su proyección de negocio y estrategia de marketing. Un proyecto que comenzó a forjarse en 1890, en Jumilla. Casi un siglo después, en 1982, tras el éxito en TV del anuncio de Don Simón, las campañas de marketing y su estrategia comerciales han sido su punto más fuerte.

Cuenta Carrión que “la filosofía de calidad tiene los siguientes pilares: calidad de producto, atención y servicio, últimas tecnologías, innovación y una estrategia de marketing basada en la información al consumidor sobre la calidad del producto”. Con las ideas tan claras y los datos que lo avalan, sobran comentarios.

El grupo pasa por ser el número uno en ventas, con 600 millones de euros al año, y está implantado en once denominaciones de origen. Está en el segundo puesto por volumen de ventas en Europa, y en el sexto del mundo.

Llevan varias décadas trabajando en un centenar de países. “Una vez que haces marca, que tienes un nombre, las puertas se abren más fácilmente, pero para ello tienes que dar calidad en tus productos. La exportación a estos niveles no admite fallos”, señala Carrión. Sus proyectos de futuro para cuatro o cinco años, es vender más de 50 millones de cajas, distribuidas de la siguiente forma: 2,5 millones de vino Premium, 15 millones de vinos entre 15 a 30 euros la caja, y 35 millones de vinos de la tierra, sangría, etc. Como objetivo primordial, dada la sensibilidad del público con la crisis, el grupo se centrará en trabajar con bajos costes para acompasar la calidad con el mejor precio, y mantener la inversión publicitaria. “Ahora es más fácil destacar porque hay poca competencia”.





Espectáculo multimedia dentro de la nave de barricas de la Bodega Viña Mayor, en Quintanilla de Onésimo.

RIBERA DEL DUERO

Un clásico reinterpretado por enólogos extranjeros

El vino empieza a ser como esos electrodomésticos cuyos componentes están fabricados en los países más insospechados. Es el tributo a la globalización, en la que no sólo se busca el precio más ventajoso sino también el mejor especialista. Es lo que ocurre en cierta medida con el vino español. Mostos que proceden de cepas nacidas en Francia o Italia; vendimiadores contratados entre la inmigración; enólogos franceses, argentinos, italianos o australianos; maderas de roble francés, americano, húngaro o chino; corchos naturales portugueses y corchos sintéticos australianos... Todo un esfuerzo multicultural para enri-

quecer nuestro producto más tradicional. Hemos reunido en una mesa redonda a ocho enólogos, de origen extranjero, que trabajan en la Ribera del Duero. Pero lo hemos hecho, también, echando mano de las nuevas tecnologías: en una mesa redonda virtual. Suponen la savia nueva, tan necesaria a nuestra enología. A todos les hemos enviado el mismo cuestionario: qué llamó su atención en la región, cómo se la imaginaban, qué errores de bulto se han cometido en la Ribera del Duero, sus exigencias de calidad, su preocupación mayor, el proyecto de futuro, y el potencial de explotación en la zona.



FOTO CEDIDA

Stéphane Derenoncourt Bodegas Alonso del Yerro

Tiene fama de ser uno de los catadores más “finos” del panorama internacional. Lleva varias décadas como asesor de bodegas, y entre ellas, la de Alonso del Yerro, donde cuida viñedo y bodega desde 2003. Admira la progresión de la calidad general de los vinos de la Ribera del Duero en esta última década, corregidos ya los vicios inducidos por la intervención excesiva del hombre, como aquellos largos envejecimientos en roble americano que ahogaba el mensaje personal que emitía el terruño. “Mi planteamiento de calidad -explica Stéphane- es un poco heterogéneo, pues la identidad del vino de la región aún no está claramente definida. Ribera tiene un gran futuro por delante gracias al potencial de sus suelos”.

Le preocupa esa cierta tendencia de los enólogos españoles a pensar únicamente en el paladar de los críticos americanos, obsesionados con la potencia del vino, descuidando a menudo los parámetros que le confieren la elegancia. Aunque duda de que tenga fácil solución, anima a todos a buscar la expresión del suelo, el equilibrio y la frescura como virtudes casi perdidas.

En su reflexión final, insiste nuevamente con la necesidad de indagar la verdadera identidad de cada vino, de cada pago y variedad, pues hablamos de “un viñedo en plena mutación que ha pasado de una producción nacional a una producción internacional”.

Hace falta un tiempo reposado para que las marcas se asienten, pero Ribera del Duero tiene todos los argumentos para que funcione: suelos de gran calidad, el Tempranillo como cepa noble, y bodegas líderes valoradas a nivel internacional”.



Sophie Kuhn Bodega de Blas Serrano

La francesa Sophie es la directora técnica de la bodega, y trabaja en la Ribera del Duero desde 2003, atraída por el potencial de las viñas y la elegancia de sus vinos. Al principio se imaginaba la Ribera con mucho viñedo viejo y pequeñas bodegas que se nutrían de historia y tradición. “Creo que ha cambiado muchísimo en los últimos años: aquí todo es posible, lo mejor y lo contrario. Entre los fallos que tendrá que solucionar la Ribera es, como ocurre en muchos casos, la plantación de viñas en suelos poco adecuados”.

Según Sophie, “esta hermosa región se olvida a menudo de su viñedo, y de que el vino se hace para disfrutarlo y beberlo, un placer que debería ser asequible a todos los bolsillos”. Un problema que, con el estado actual de la enología, se solucionaría con más dedicación en el viñedo, donde nace y se forma el carácter de un vino. Algo falla en la cadena de formación del precio, pues “hay mucho público que se siente amedrentado cuando lee una carta de vinos o entra en una tienda especializada”.

Su objetivo es elaborar vinos equilibrados, una tarea nada fácil con la climatología extraña que hemos sufrido en la última década, donde las características del terruño se reflejen de manera nítida en las uvas y, finalmente, en el vino.

Como es lógico, su labor consiste en lograr hacer vinos que gusten al público, que emocionen. Ha hecho una apuesta decidida por el Albillo, a sabiendas de que en el varietal rey en la zona, el Tempranillo, todavía queda mucho por investigar.

UN SUELO, UNA UVA, UN SUEÑO

Conseguir el respeto y la fama en Francia, por ejemplo, en el sector de la enología, no debe de ser nada sencillo. Hablamos de la mejor y más afamada del mundo, donde la competencia es infinita, feroz, extraordinariamente jerarquizada, y donde cada vino y cada marca ha de luchar a brazo partido para buscarse un lugar visible en los anaqueles de los centros de distribución. Que no extrañe, pues, que a más de un enólogo o buen viticultor se le pase por la cabeza probar suerte fuera de casa, lejos de la jungla francesa. Nuestros personajes, todos ellos franceses menos uno, argentino, nos hablan de sus vivencias en la Ribera del Duero, de cómo entienden esta región vinícola, tan extraña a sus experiencias vitales anteriores. Enólogos disciplinados y altamente preparados, tratan de amplificar con su trabajo el valor en bruto que atesora la Ribera del Duero. Todos coinciden en alabar el enorme potencial que albergan los distintos suelos de la Ribera del Duero -su principal atractivo-, además de la variedad de uva, que imprime carácter y conlleva una acusada personalidad- además de un clima especialmente apto para elaborar vino, la edad adecuada del viñedo...- Hablamos del famoso terroir. Cada uno de nuestros enólogos o asesores tiene una idea, más o menos acabada, ensayada ya en el lugar de donde proceden, donde el terroir es marca de fábrica. Se supone que la zona está reaccionando gracias, en parte, a los nuevos vientos de cambio que acompaña a la llegada de técnicos tan cualificados. Sin duda, su legado, su sabiduría y cómo viven el vino, con esa pasión que entendemos hoy se está perdiendo en parte, la Ribera es y será más versátil y poderosa. Los consumidores saldrán ganando, arrastrados por el sueño de los nuevos enólogos.



Philippe Dardenne Hijos de Antonio Barceló

Seducido por la empresa que lo reclamó, que posee bodegas en varias regiones vinícolas de alto interés, llegó a España en 2003, desde París. Y lo que son las cosas: desde la distancia la imagen que tenía de la Ribera le sugería cierto parecido a Oporto, con sus terrazas y escarpados paisajes; aunque nada más lejos de la realidad.

Su mayor crítica incide en la omnipresencia de la madera en los vinos, “una realidad que sufren en mayor o menor medida las grandes zonas vitivinícolas de tinto del mundo. Y casi todos los enólogos estamos muy influenciados por este concepto, menos que los críticos, probablemente, pero aún muy influenciados, y nos cuesta superarlo”.

Lamenta la pérdida inexplicable de variedades blancas como la Albillo, una uva de una gran nobleza. Cuenta que en la década de los 90 elaboró unos cuantos vinos de la variedad blanca Sémillon, en una época en que todos los viticultores la arrancaban. Y, gracias a unas cuidadas elaboraciones, contribuyó, de algún modo, a su recuperación.

Le inquieta que en la Ribera no se rescaten variedades minoritarias, que no se apueste por profundizar en el estudio de zonas vitícolas perdidas y, por su puesto, la falta de más conocimiento sobre el clima y la geología (“zonificar”, “mapear”).



Bertrand Sourdais Bodegas Dominio de Atauta

Nacido en Francia, aterrizó en la Ribera del Duero en 1996, y desde el primer momento quedó hechizado por sus vinos. Dice que le recuerdan a la parte oeste de Francia, de tanninos muy similares.

“La plantación desmesurada de viñedo ha traído un enorme desequilibrio a la zona; se ha pasado en poco tiempo de 15 a 20 mil hectáreas, ¡una modificación brutal!”, exclama. Detesta a la gente que prostituye sus principios para hacer vino al gusto del mercado: “es el camino a la globalización”, señala. “Se elabora a la carta, dependiendo del mercado al que se dirija el vino: con más madera, con menos, con más color, con este varietal... y, como consecuencia, en el 90% de los casos no encuentro diferencias entre un Ribera y un Rioja, por ejemplo”.

Persuadido de que el futuro pasa por defender la identidad de cada vino y cada zona, se emplea a fondo en el viñedo, donde nacen los rasgos distintivos de un buen vino. Aunque el terroir no es determinante, pone de ejemplo el famoso Clos Vougeot, de Borgoña: “hay gente que en el mismo suelo es capaz de sacar un vino horroroso y otros, uno extraordinario. Lo que demuestra la importancia decisiva del enólogo y el viticultor”. “Cada bodega debería buscar su personalidad, discernir a quién va dirigido cada producto. En 110 km. de largo y 60 de ancho hay mucho terreno en Ribera del Duero”.

Con la nueva tendencia de elaborar vinos elegantes, más suaves, Sourdais pide precaución, pues la Tinto Fino posee mucho tanino, y esa característica, que no se puede ni debe ocultar, forma parte de la personalidad de toda la Denominación de Origen.



Emmanuel Ivars Bodegas Valdeviñas

Llegó a la Ribera del Duero desde la región francesa del Loira, y quedó seducido por el potencial de la Ribera, con unos vinos que se le antojaban parecidos a los del Medoc. Pero ahora tocan tiempos difíciles, y sabe que la revolución deberá esperar. Al contrario que en Rioja donde, a su juicio, sí han sabido reaccionar.

Entre los errores cometidos en la Ribera tan sólo destaca uno: el haber plantado tanta viña indiscriminadamente, sin cuidar la calidad del Tempranillo, ni de los clones, ni de los suelos... como también ha ocurrido en Rueda.

Aconseja elaborar vinos que gusten al consumidor, de los que pueda beber a diario, sin que por ello haya que perder la tipicidad de zona. Uno de los problemas a los que se enfrenta la Ribera del Duero son los excedentes de vino, lo que ha provocado que los precios hayan bajado preocupantemente. “Además, el trabajo de campo se ha descuidado y maltratado, apenas pagado: se ha pasado de las 400 pesetas de antaño a los 60 céntimos de media este año. ¡Así nadie quiere el campo, y sin él, no hay vino que valga!”

Para terminar, Ivars saca a relucir un tema candente: el precio astronómico del vino en los restaurantes. “No lo entiendo ni lo comparto; ellos compren barato, pero siguen manteniendo los mismos precios, si no mayores, lo que trae como consecuencia un menor consumo por parte de los clientes. Si continúa este maltrato, creo que la tendencia seguirá la misma estela que en Francia: el consumidor terminará comprando directamente en bodega u online”.



Lionel Gourgue Bodegas Alonso del Yerro

Joven y preparado llegó de Francia en 2006, tras completar sus estudios de enología en su ciudad de origen, Burdeos. A su corta edad ha recorrido gran parte del mundo donde exista una viña plantada, y adora el viñedo y los suelos de la Ribera del Duero: “el terroir tiene mucho potencial”.

A Gourgue lo sorprende la diversidad de suelos de esta zona, su enorme complejidad para sustentar una sola uva. La asignatura pendiente de Ribera sabe que es rentabilizar los excedentes de viña que se plantaron en los años ochenta: “no se debió elegir zonas de cereales o páramos donde es habitual que hiele”, añade. “La mano de obra será la segunda asignatura. Desaparecerán pequeñas aldeas, con viñedos muy viejos si no se paga mejor al viticultor, incluso para incentivar a la juventud, entre los que me encuentro”. Su proyecto de futuro es seguir buscando diversidad de suelos, el principal argumento de calidad de su bodega. La Ribera todavía sigue albergando gran diversidad de terrenos, pero hay que buscarlos, lejos de las pedanías, que es donde se plantaron por comodidad, por estar más próximos a la vivienda, donde no necesariamente se encuentra siempre la uva más indicada.

FOTO CEDIDA



Bertrand Erhard Bod. y Viñedos Montecastro

Nacido en París y criado en San Sebastián, llegó a la zona en 2007, quizá, como opina él, en el peor momento de la Ribera del Duero. Sin embargo, la diversidad de suelos, su variedad y potencial para hacer grandes vinos, fueron determinantes para quedarse. Incluso su climatología también le cautivaron: “los grandes vinos se obtienen de regiones extremas”, exclama. “Parte del problema, estriba en las innumerables bodegas que han brotado, y siguen haciéndolo incomprensiblemente. Han sido el detonante de una muerte anunciada, pero el tiempo hará justicia con todos”.

Insiste en que el mimo al viñedo, su estricto control, sin riegos, respetuosos con los tratamientos, son la base para obtener un vino de calidad. Y todavía sigue sin entender por qué se planta sin un estudio previo.

Sugiere imitar algo que ya es habitual en Francia: subcontratar a empresas de servicios, como, por ejemplo, la embotelladora (especialista en su campo, al fin y al cabo), o el equipo de viticultores, o enólogos especializados en procesos concretos, etc. Asegura Erhard que este sistema resultaría perfecto para las bodegas pequeñas y sumamente rentable, pues se ahorra espacio y se rentabiliza mejor el de la bodega.

Y una segunda sugerencia interesante: convocar una mesa de enólogos y de viticultores antes del comienzo de cada campaña de vendimia. “De allí saldría una estrategia vital para afrontarla, poder anticiparse a las posibles vicisitudes, y estar preparado para tomar las decisiones más acertadas”.



José Mario Spisso Bodegas O. Fournier

Originario de Argentina, es jefe de enología del grupo O. Fournier para su país y para Chile y España. Los motivos que le sedujeron para acabar recalando en la Ribera del Duero fueron su merecido historial de zona vitivinícola prestigiosa, su clima perfecto para elaborar vinos de calidad, y la grandeza de sus vinos más famosos.

A tenor de los vinos que había catado pensaba erróneamente que la zona albergaba mucha tecnología punta. Pero todo se debía a la mano sabia del hombre. Hoy es testigo de la buena progresión de sus vinos y el buen posicionamiento en el mercado internacional, “más allá del reconocimiento en el mercado español”, subraya. No obstante, echa de menos un mayor rigor, por parte del CRDO, por ejemplo, en el uso de las barricas y las posibles contaminaciones, antes de salir al mercado.

Cree que urge adecuar el viñedo a las embestidas de un clima tan severo, sobre todo el calor, para intentar dotar de frescura a sus vinos, procurando una maduración óptima de la uva, sin caer en la sobremaduración. Para ello utiliza un riego presurizado (tipo rocío). “Así -comenta- la viña no sufre y obtenemos una acidez natural”.

Finalmente, una última petición: quizá falte en la Ribera experimentar con nuevas variedades que se adapten mejor a la nueva climatología, sin perder la identidad de la zona.

FOTO CEDIDA

FOTO CEDIDA

CORTON / CORTON CHARLEMAGNE

Categoría Borgoña

El arquetipo de todos los viñedos es una colina cerca de Beaune. Allí crecen vinos de Borgoña de una rara calidad. Y además, en considerable cantidad.



Mítica: la colina de Corton.

Texto y fotos: Rolf Bichsel

Hay que verla y pisarla para creerla. La variedad de sus suelos salta a la vista, como muy tarde, al limpiarse los zapatos después de un paseo por las viñas. Tierra roja, amarilla, marrón, blanca, todas pegadas en el cuero de la parte superior, y la suela huele a caliza y hierro. “La Montagne”, como dicen los borgoñones con orgullo cuando se refieren a la colina de Corton, una elevación del terreno plana y ovalada entre Savigny-les-Beaune, Pernand Vergelesses y Ladoix-Serrigny. Cada vez que enfoco mi cámara sobre La Montaña, no puedo evitar acordarme del novicio Adson en la adaptación cinematográfica de *El nombre de la rosa*, de Umberto Eco. La zona boscosa que cubre la parte superior de la elevación, cuyas laderas están enteramente plantadas de vid, recuerda a la tonsura de un monje. Y

efectivamente la colina de Corton parece provocar en nosotros una especie de escalofrío religioso. Hace algunos años estuve aquí con un periodista estadounidense que, en medio del viñado de Chaumes, cayó de rodillas y se puso a rezar. Desde entonces, ya sólo viste bermudas para ostentar orgulloso los estigmas que marcó en su piel la angulosa rocalla rojiza. Sobre el mapa, la zona boscosa más bien tiene el aspecto de un circuito de carreras de coches, alrededor de la cual se agrupan las parcelas de viñas en un perímetro casi total, más de 340 grados. Los grands crus tintos están mayoritariamente orientados al Sur y en pendiente. El aficionado al Corton debería aprenderse la lista de los 25 sous-climats, desde Rognet-Corton en el Este hasta Chaumes en el Oeste. La parte superior del flanco occidental y noroccidental, más agreste, está reservada enteramente al blanco Corton Charle-

magne y a su media docena de viñedos individuales. Las cepas crecen hasta en zonas orientadas al Norte puro, en frente de Pernand Vergelesses.

Lo que me alegra especialmente es que una gran parte de esta colina legendaria se está volviendo a trabajar de manera mecánica y se cubre de hierba. Pasear por allí es como antes, es disfrutar de algo parecido a la naturaleza, sin ponerse mascarilla. La expresión *terruño* adquiere su máximo significado y empuja por doquier para emerger a la superficie. Lo que crece y verdea allí, a menudo rodeado por muros secos someramente parcheados, más bien parece un grupo de huertos personales amorosamente cuidados. Eso sí, en régimen de monocultivo: sólo aquí y allá se ven algunas rosas silvestres, un par de chopos, un manzano solitario. Abajo, donde están los premiers crus de Ladoix-Serrigny, a lo largo de la carretera



Fascinantes ondulaciones, plácidas colinas, terruños variados: Corton es un lugar especial.

*Sólo cuando los granos saben a café
están las uvas listas para el prensado.*

nacional que enlaza Beaune con Dijon, ya están vendimiando. En las zonas de los grands crus aún esperan, aunque la fruta ya parece estar madura. Sólo hay un racimo o dos por planta, a veces ninguno, rara vez tres o más. Arranco un par de granos de uva, me chupo del dedo el zumo blanco, dulce y oleoso, muerdo y mastico la piel crujiente, reviento con los dientes las pepitas, que son las únicas que todavía saben algo verdes y amargas. Sólo cuando saben a café están maduras las uvas para la vinificación. Los granos pasificados no son raros. Aquí en la Borgoña les gustan, porque confieren estructura y densidad.

Las uvas blancas no es que tengan peor sabor, pero sí me parecen estar claramente más verdes que las tintas, en parte debido a la altura y la orientación. Una vez más me quito el sombrero ante las generaciones de vinicultores que antaño descubrieron aquí los grandes terruños y experimentaron con ellos. El vino no sólo se comprende en la copa. De vez en cuando hay que caminar por él.

De Carlomagno a Voltaire

Qué bien que haya libros de Historia. Nos enseñan, entre otras cosas, que en idioma celta el prefijo *Al*, de *Aloxe*, indicaba una elevación. Y que el emperador Carlomagno, en el año 775, legó una parcela de 70 *ouvrées* a los monjes del claustro de Saint-Andoche en Saulieu. Estaba situada en la ladera del "Curtis d'Othon". El benévolo lector habrá comprendido inmediatamente que se trataba de una parcela de la colina de Corton. Así también se explica el origen del nombre del Corton Charlemagne. Es decir, Carlomagno, que era aficionado al vino y prefería los tintos. Pero como el tinto manchaba su barba plateada (*O Tempora, O Mores*), hizo plantar cepas de uva blanca en su majue-



Casi una experiencia religiosa:
la cruz en la colina de Corton.

lo favorito. Divertida anécdota. Pero los borgoñones tienen todo el derecho del mundo a sostener que, con ello, queda demostrado que en Aloxe (pronunciado Alosse) se vinifica la uva desde hace mucho más de mil años. Pocas viñas en Francia, quizá con la excepción de Hermitage, responden a esta definición con tal exactitud y así ilustran palpablemente cómo organizaban la naturaleza nuestros tan lejanos antepasados. Las elevaciones del terreno (que en Corton es todo lo que esté por encima de los 250 metros) eran boscosas (para la caza), las laderas estaban plantadas de vid y el fondo del valle (por debajo de los 250 metros) estaba destinado a los cereales. Y hasta hoy, muy poco o nada ha cambiado.

La vid encuentra condiciones óptimas en la colina de Corton. Todo es adecuado y se complementa: la altura, la orientación, la inclinación del terreno, los vientos que soplan, la textura de los suelos. Y por eso los vinos de Corton, desde siempre,

resultan excepcionalmente singulares; tanto es así que nuestro viejo y querido Voltaire, que según la leyenda adquiría cien botellas de tinto y cien de blanco por año, despachaba a sus invitados con Beaujolais para poder disfrutar él solo del Corton; y eso a pesar de que su proveedora en Aloxe, propietaria de finca vinícola y esposa del presidente del Parlamento de la Borgoña, De Bault, le repitiera hasta la saciedad que el Corton es el vino de la amistad, el vino ideal para compartir.

Lo cierto es que el filósofo francés más célebre de su época efectivamente encargaba más vino de Corton cuando ya no le quedaba en la bodega. En una de sus numerosas cartas al presidente De Bault se queja de llevar ya dos años bebiendo vinagre y de estar ansioso por beber un buen vino de Borgoña; el 2 de abril de 1762 solicita el suministro de un carro del vino más sencillo de la finca de Madame de Bault para la "asistencia" y una pequeña bodega del mejor para sí mismo.

CATA

El comercio del Corton y el Borgoña

¿Respetan las grandes marcas los famosos climats de la Borgoña? VINUM ha invitado a sus representantes a una gran cata comparativa y ha pedido a los participantes que comenten sus impresiones.

Texto: Barbara Schroeder

Fotos: Rolf Bichsel

Entre la teoría y la práctica a veces se abren abismos. Se puede creer en el terruño y dudar al trasladarlo a la práctica. En ese caso, sólo queda una opción: buscar la prueba en la copa. Por ello, hemos invitado a una docena de casas comerciales con buena presencia en el mercado a que cada una de ellas ponga a nuestra disposición, respectivamente, un Corton y un Corton Charlemagne joven y uno maduro que estén disponibles en el mercado, y que los caten con nosotros. El resultado ha superado con creces nuestras expectativas: lo encontrarán en la guía en la página 51.

Una gran parte de los vinos presentados hacía honor a su viñedo y, al mismo tiempo, estaba claramente marcado por el puño y letra de su correspondiente casa comercial. Nuestros com-

pañeros de cata, que rara vez tienen la ocasión de mirar por encima del hombro a las botellas de la competencia, al principio se mostraron reservados y temerosos. Pero muy pronto empezaron a atreverse a expresar abiertamente su entusiasmo y su orgullo. Incluso las añadas más jóvenes de 2006 y 2007 ya eran asombrosamente buenas. Esto es una novedad. Porque durante mucho tiempo y precisamente en el caso de los grands crus, el buen tono obligaba a que fueran notablemente inaccesibles, cerrados y muy marcados por los taninos y la acidez. Pero los Corton y Corton Charlemagne no despliegan toda su grandeza hasta pasados ocho o doce años. El Corton 1999 de Bouchard, el Bressandes 1999 de Drouhin o bien el Clos des Cortons 1998 de Faiveley lo demuestran fehacientemente. A continuación, algunas citas del coloquio que siguió a la cata.

VINUM: ¿Respetan los comerciantes el estilo del Corton Charlemagne?

Dominique Mounier (Louis Jadot): Resulta evidente que los vinos catados pertenecen a la misma familia. Una vez más, me tengo que reafirmar: el Corton Charlemagne es uno de los blancos más complejos que conozco. Posee un increíble potencial y, en el mejor de los casos, se podrá guardar durante décadas. Entonces desarrolla una enorme complejidad aromática y un sabor especialmente equilibrado. El majuelo es verdaderamente único. Las uvas maduran muy pausadamente, los aromas se van desarrollando paulatinamente y la plenitud está equilibrada con la mineralidad...

Alain Serveau (Albert Bichot): Yo creo que lo que tiene de especial el Charlemagne se debe a que aún la expresión de un vino blanco y la de un tinto. Por



Alain Serveau, Maison Albert Bichot: «Corton Charlemagne posee una estructura semejante a la de un vino tinto.»



Patrick Finance, Maison Louis Latour: «El Corton es como una especie de quintaesencia de todos los vinos tintos de la Borgoña.»



Dominique Mounier, Maison Louis Jadot: «El Corton Charlemagne es uno de los blancos más complejos que conozco.»

eso es una buena alternativa al Montrachet. Posee mineralidad y frescor, pero también plenitud, densidad y estructura. Es precisamente su potente estructura, su armazón similar al de un vino tinto, lo que le permite madurar tanto tiempo en bodega. Aunque así pierde los aromas juveniles, a cambio desarrolla otros de frutas confitadas, nueces, bollería, miel y especias. A nuestra casa

«Si fuera factible, los viticultores prensarían cada cepa por separado.» Isabelle Philippe

comercial no sólo le importa mucho la tradición, también pensamos en el bien de los consumidores, que hoy quieren vinos que no se vean obligados a guardar durante años. Por consiguiente, estamos intentando conseguir la cuadratura del círculo: sacar al mercado vinos que se puedan beber jóvenes sin que hayan perdido potencial de maduración. Y no nos está saliendo nada mal, ¿no cree?

Precisamente eso es casi lo que más nos

está impresionando. Si hubiéramos llevado a cabo esta misma cata hace diez años, seguro que los vinos jóvenes no habrían llegado hasta aquí tan equilibrados. Al mismo tiempo, tenemos la impresión de que no van a resultar tan longevos. Y lo mismo puede decirse de los tintos, pero con mayores diferencias, eso sí. A pesar de todo ello, ¿existe un denominador común?

Alain Simon (Louis Max): El Corton aún a densidad y casta con brillo y plenitud, además de tener mucho potencial de guarda. **Patrick Finance (Louis Latour):** El Corton es una especie de quintaesencia de todos los tintos de la Borgoña. Posee esa especial frutalidad tan seductora que nos agrada en los crus de Morey Saint Denis o de Chambolle, tiene el frescor y la mineralidad de un Chambertin, la casta de un Clos Vougeot, el brillo de un Pommard, la densidad de un Vosne... Y además, esa par-

ticular armonía que hace posible disfrutar de un Corton ya desde su tercer o cuarto año y que también sea capaz de agradar hasta la eternidad.

Usted está hablando del Corton en general. Pero hay más de dos docenas de viñedos individuales. ¿Tiene sentido?

Isabelle Philippe (Bouchard): La creencia en el terruño está profundamente arraigada en nuestra cultura y en nuestra historia, quizá incluso en nuestros genes. Sencillamente, creemos que un lugar especial necesariamente debe producir un vino especial, e intentamos respetarlo, aunque no siempre sea fácil, como tampoco es fácil de comprender. Creo que si técnicamente fuera factible, aquí los vinicultores vinificarían y elaborarían las uvas de cada planta, aunque supusiera un gran problema logístico para los comerciantes. Las casas comerciales son marcas de calidad y cuidan su propio estilo. Pero siempre desde el respeto a las particularidades de cada añada y de cada majuelo, sea grande o pequeño.

¿Lo tienen más fácil las domaines que las casas comerciales?

Dominique Mounier: Hace mucho tiempo que ya no es el caso. La imagen de las casas comerciales ha mejorado considerablemente. A diferencia de Burdeos, el comercio del vino de Borgoña está totalmente arraigado en el viñedo y la mayoría de los comerciantes también son propietarios de viñas y vinicultores. Nuestra meta es presentar al cliente una oferta amplia, lo que a veces puede resultar desconcertante. Pero nuestro nombre es sinónimo de calidad en todo el segmento. Quizá no seamos grandes estrellas, pero las estrellas rutilantes terminan cayendo. Nosotros nos vemos como un valor seguro, aunque posiblemente no sea la filosofía más efectiva para los medios de comunicación. Evidentemente competimos con las domaines, pero la competencia es estimulante. Nuestra ventaja es la presencia en el mercado: nuestros vinos se

encuentran con facilidad en los comercios. Cada vez más domaines están creando paralelamente casas comerciales para poder ampliar su oferta. Así que ¡tan mala no puede ser la fama del comercio!

Alain Serveau: Nuestro trabajo ha cambiado mucho en los últimos años. Ya no compramos sencillamente todas las uvas que podemos conseguir. Actualmente intervenimos cada vez más en la producción, le decimos al vinicultor contratado exactamente lo que queremos. Para ello nos resulta muy útil la experiencia en nuestros propios viñedos.

La producción de un grand cru, Corton o Corton Charlemagne, ¿realmente es rentable para el comercio?

Dominique Mounier: Un viñedo está amortizado a los 20 años. Una casa comercial no puede subsistir con un solo majuelo. Los grands crus apenas suponen un cinco por ciento del volumen total de ventas de las casas comerciales. Ocurre lo mismo que en el mundo de la moda: la alta costura no es rentable por sí sola, pero fomenta las ventas del prêt-à-porter. Tener grands crus en el abanico de la oferta es algo imprescindible. Es bueno para la imagen...

Alain Serveau: ...aunque no sean rentables. Los grands crus alimentan la visibilidad de las casas comerciales, son citados, existen. Por eso algunas casas comerciales no dudan en sacar al mercado grands crus a precio de coste, o bien por debajo del umbral de ganancias. Yo no mido la calidad de una casa comercial por la calidad de sus grands crus, pues hoy por hoy cualquiera puede producir un buen Charlemagne, siempre que encuentre las uvas para hacerlo; la mido por la calidad de sus vinos básicos. No hay que olvidar que la mayoría de los consumidores, antes de avanzar hasta un Charlemagne, se han iniciado con un sencillo Chardonnay de la Borgoña... Y si éste no les hubiera gustado, los habríamos perdido irremediablemente para aquél y, con ello, para la Borgoña.

10 casas comerciales

Albert Bichot

Fundada en 1831, Bichot es un valor seguro del comercio de la Borgoña. Ahora bajo la dirección de Albéric Bichot, la casa comercial es propietaria de 100 has. de viña. La casa tiene el monopolio de las 56 áreas de Clos des Marchaudes.

Bouchard Père & Fils

Esta casa, actualmente propiedad de la familia Henriot, fue fundada en 1731. Bouchard posee 130 hectáreas de viñedos, de ellos 12 en zonas de grand cru. Con un estilo moderno pero a la vez comprometido con la tradición, Bouchard es una de las empresas más relevantes de la región.

Champy

Fundada en 1720, Champy está considerada la casa comercial más antigua de la Borgoña. En 1990 pasó a manos de los accionistas del grupo empresarial DIVA, que en muy poco tiempo ha catapultado a esta casa hasta la cima del comercio de la Borgoña.

Corton André

Fundada en 1923, está integrada en el Château de Aloxe Corton. Desde 2002 pertenece al grupo Ballande. Entre otras cosas, Pierre André embotella un Corton Charlemagne, un Corton Chaumes y un Corton Renardes. La calidad ha mejorado considerablemente desde la adquisición.

Joseph Drouhin

Fundada en 1880, es una empresa enteramente familiar y sinónimo de lo mejor de la Borgoña. Posee 73 hectáreas de viñas, dos tercios de ellas en majuelos de grand cru o premier cru.

Louis Jadot

Fundada en 1859, esta casa está considerada la especialista más sobresaliente en grandes blancos de la Borgoña. Pero también los tintos son de excelente calidad. Jadot posee 154 hectáreas de viñedos propios.

Louis Latour

Desde 1797, diez generaciones de la familia han dirigido esta casa; y el jefe de la empresa siempre se llama Louis Latour. La empresa trabaja cincuenta hectáreas de viñedos propios, casi treinta en viñas de grand cru. El estilo de Latour es pleno en boca, sedoso y elegante.

Louis Max

Fundada en 1859, Louis Max actualmente está en manos suizas. La dirige Philippe Bardet. Posee 130 hectáreas de viñas en Côte Chalonnaise y en Corbières (Château Pech Latt).

Parent

Fundada en Pommard en 1803, la dirigen Anne Parent y Catherine Fages-Parent. Entre otros, embotellan un Corton Les Renardes y, como rara especialidad, un Corton Blanc.

Patriarche

El año de fundación es 1780. Gracias a sus dos fincas, Château de Meursault y de Marsannay, Patriarche dispone de más de cien hectáreas de viñedos. Esta casa actualmente es propiedad de la familia Boisseaux. La dirige Jacques Boisseaux.



Alain Simon, Maison Louis Max: «Corton posee un extraordinario potencial de crecimiento.»



Isabelle Philippe, Maison Bouchard: «Creemos que un terruño especial debe dar un vino especial.»

...camino a Santiago tomó
agua y vino, para dejarlos
convivir en un rincón del
mundo, donde las raíces de
nuestras cepas beben de las
aguas de nuestros manantiales,
proporcionándonos las mejores
uvas, que nuestros viticultores y
bodegueros transforman, en el
que es probablemente, el Mejor
vino del mundo;
“El Vino de Monterrei”...

MONTERREI
C.D.R.O.
Rúa Mercado Comarcal, 1 - 32600 Verín - Ourense
Tlf: (+34) 988 590 007 - Fax: (+34) 988 410 634
www.domonterrei.com - info@domonterrei.com



DE ESTRENO: VENDIMIA 2009

Primer, en la copa y en la calle

Como cada temporada, cuando el invierno arrecia, y más en este año de nieves, llegan los bienes más esperados, los primores de la viña, para templar cuerpo y espíritu. Primer, la fiesta magna tras la vendimia, la consagración del vino nuevo, dejó su huella púrpura en el paladar del público y el calor del reencuentro y el éxito en el espíritu de los expositores.

A la convocatoria anual en Madrid concurrieron una vez más, -y van doce- los elaboradores de toda España que dedican sus elegidos frutos a elaboraciones por el método de maceración carbónica, es decir, la fórmula natural, secular, en que la propia uva decide transustanciarse en vino, eso sí, con la inestimable ayuda, cada vez más sabia, de prestigiosos enólogos y bodegueros.

Veinte marcas acudieron a las copas de más de 10.000 visitantes que, a lo largo de las dos jornadas, 12 y 13 de diciembre, recorrieron a lo largo del Palacio de Congresos el amable vía crucis de los stands, unos con reverencial admiración, otros con el criterio más exigente, y todos, al final, con la bonhomía que propicia una satisfactoria degustación.

Sobre los mostradores, una pléyade de vinos nuevos, flamantes, apenas terminados, con las etiquetas apresuradamente corregidas a mano, y embotellados de urgencia. Venidos desde todas las tierras vinícolas donde el sol pinta el mosto de colores púrpura, arranca aromas de pura

fruta y modela un paladar vivo, carnoso, propagando el mensaje de que la vida es renovación perpetua.

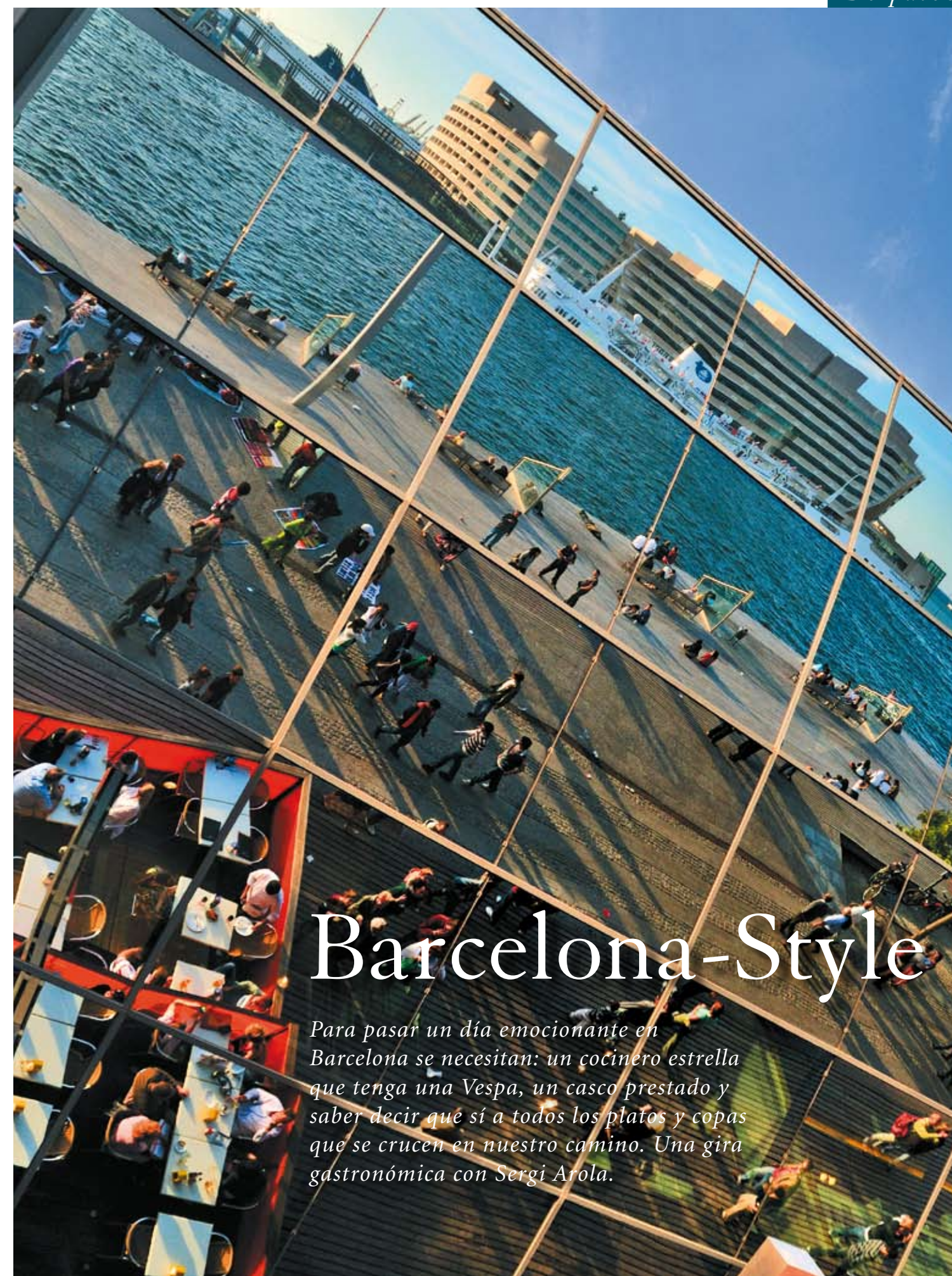
Convivieron elaboradores de muy variadas comarcas, no solo el tradicional Tempranillo y los llamados “vinos de cosechero”, sino de variedades tan originales como expresivas. Monastrell, Garnachas, Syrah, Cabernet, Manto negro, e incluso uvas blancas, como Albariño, que revelaron con descaro las mejores facetas de su incipiente vida. Vinos que por primera vez salieron de fiesta a la calle, a las barras de numerosos establecimientos que se sumaron a la Semana del Vino Nuevo.

El público, en el Salón, seleccionó con sus votos los vinos de Luberrí, Tavera, R Punto, Luis Alegre, Fariña y Solar de Urbezo, y la Cata Concurso general, la última palabra en boca de expertos, se fallará en Marzo.

Ahora ya es tiempo de impaciencia, de mirar al cielo y acariciar la tierra húmeda y soñar con los frutos que lucirá el próximo PRIMER, el próximo diciembre, al grito de ¡ha llegado el vino nuevo!

PARTICIPANTES EN PRIMER 2009

Altún (Albiker)	Piedra Verdejo (Estancia Piedra)
Azul (Estancia Piedra)	Primero (Fariña)
Castillo de Alhambra (Vinícola de Castilla)	Ruiz Villanueva (Bruno Ruiz, Bodega Ecológica)
Eneas de Muga (Muga)	Señorio de Guadianeja (Vinícola de Castilla)
R Punto (Remírez de Ganuza)	Solar de Bécquer (Escudero)
Higueruela (Santa Quiteria)	Tavera (Tavera)
Iniza (El Cortijo de la Vieja)	Término de Ugarte (Heredad Ugarte)
Luberrí (Luberrí Monje Amestoy)	Terra del Mañá (Santa Catalina del Mañán)
Luis Alegre (Luis Alegre)	Viña Alarba Volcán
Maciá Batle (Maciá Batle)	(Bod. y Viñedos del Jalón)
Ostatu (Ostatu)	Viña Urbezo (Solar de Urbezo)
Peña La Rosa (Fdez. Eguiluz)	



Barcelona-Style

Para pasar un día emocionante en Barcelona se necesitan: un cocinero estrella que tenga una Vespa, un casco prestado y saber decir que sí a todos los platos y copas que se crucen en nuestro camino. Una gira gastronómica con Sergi Arola.



1



2



3



4



5



6

Texto: Britta Wiegmann
Fotos: Heinz Hebeisen y Archivo Vinum

El desayuno en el Hotel Arts, que alberga el restaurante Arola, de Sergi Arola, es todo un espectáculo: botellas de champán en cubiletes de plata, camareras que más bien parecen modelos, vestidas de negro, flotando de mesa en mesa con jarras de zumo, y en la terraza decorada con exuberante vegetación sopla la brisa marina que también mece los barcos amarrados al sol en el puerto deportivo; para rematar el cuadro, las olas del Mediterráneo lucen pequeñas crestas de espuma. Pero Sergi Arola tiene otros planes. Con el rostro arrugado oculto tras unas gafas de sol reflectantes, después de tomarse su dopaje matutino de cafeína, un café solo doble, “mejor intravenoso”,

salimos del lugar del lujo por la puerta de atrás. El plan es una visita turística gastronómica “*Barcelona-Style*”, que según Arola significa en Vespa. “Después de Roma, Barcelona es la ciudad europea con mayor número de *scooters*”, explica, por ello tampoco es sorprendente que el portero tenga un casco para prestar. Ni que junto a la Boquería no encontremos ningún aparcamiento legal. La Boquería, construida en 1840, es el mayor mercado cubierto de Europa y, según las guías turísticas, naturalmente, el más bonito. Nuestro guía de carne y hueso tiene un sentimiento ambivalente respecto a esta institución. “Ahora por todas partes hay puestos de caramelos y tiendas de *souvenirs*, ¡la Boquería se ha convertido en una especie de Disneylandia de la comida! Y los turistas sólo hacen fotos, pero ningu-

no compra. ¿Qué interés tendrán en hacerle fotos a un pescado con cabeza?”, Sergi Arola se va enfureciendo mientras habla. “Aunque por otra parte”, sonríe, “hoy día mucha gente cree que los peces van nadando por ahí sin cabeza. ¡Los únicos que saben que los peces tienen cabeza son los que han visto *Tiburón!*” Pero antes de nada, a desayunar como es debido. En el mercado, el bar Pinotxo no es un secreto a voces sino más bien un establecimiento de culto; a pesar de ello, apenas hay foráneos sentados en los taburetes. ¿Intimidados por las *galtes de porc*, carrilladas de cerdo con su gruesa capa de grasa y pimentón ahumado? Cometen un error, porque están buenisimas, al igual que los garbanzos con morcilla, cebolla y piñones. Eso sí, hay que tomarse una cerveza para acompañarlos.

A continuación, el cocinero nos enseña dónde hay que comprar en la Boquería. Tiene confianza absoluta en el bacalao de Carme Gomà y ella, por su parte, tiene confianza absoluta en la mercancía de Islandia, donde las aguas del Atlántico están bien frías. Después de cuarenta años, sabe de lo que habla y sus croquetas de bacalao recién hechas son de ensueño. Algunos puestos más allá, Llorenç Petras despacha una pasión de los catalanes: las setas. “Antes, en Barcelona los boletus costaban fácilmente 28 euros el kilo, cuando en Madrid se vendían por 10”, recuerda. Esto ya es historia, y Petras es conocido en todo el país como experto micólogo. Seguimos hasta Menuts Rosa, una casquería de gran éxito en las décadas de la posguerra, que hace diez años casi tuvo que cerrar y donde aho-

ra, los sábados, hay colas de hasta cincuenta personas para comprar sesos de ternera, manos de cerdo o lengua. “La casquería está volviendo a ponerse de moda, también gracias a los inmigrantes”, dice Sergi Arola, que también opina que “el solomillo es la parte más aburrida del animal”. Y que las sardinas son un pescado estupendo, como nos demuestra en el segundo bar de visita obligada de este mercado, El Quim.

En la biblioteca del vino

Cambio de tercio. En el ecléctico barrio de El Born, con sus recién restaurados edificios de piedra arenisca, vamos de un salto a visitar la etérea iglesia de Santa María del Mar, luego a Casa Gispert, donde asan castañas en el mismo horno desde hace 157 años y las venden calientes para llevar.

Sergi Arola

Si tenemos en cuenta el tiempo que pasa en la cocina, parece increíble la cantidad de intereses que tiene Sergi Arola. Su primer amor fue la música, «y lo es aún, aunque como cocinero tengo seguramente más instinto y talento que como músico». Practica taekwondo, se compromete por los niños en Senegal, se le puede hacer feliz llevándole a comprar ropa y posee más libros sobre historia militar que sobre cocina, no porque sea un amante de las armas, sino «porque me interesan las consecuencias humanitarias de la guerra». Y matiza: «No tengo que ejercer como estrella de la cocina durante 24 horas al día». Este barcelonés explota su condecorado local Gastro junto a su esposa, Sara Fort, en Madrid, y el Arola de Barcelona -en el que uno de los hermanos de Segi ejerce de manager y otro prepara las planchas-, además de restaurantes en Rosas, Costa Brava (donde trabajó desde 1994 a 1997 en El Bulli de Ferran Adrià), Valladolid, en las cercanías de Lisboa y pronto también en São Paulo. «El mejor momento de la semana es la tarde del domingo», nos dice, «cuando nuestras hijas (y enseña su brazo



izquierdo, donde se ha tatuado los nombres de Carla y Ginevra) están en la cama y me siento en el sofá con mi esposa». Y no renuncia a las molestias: cuando el Gastro está cerrado desvía las llamadas a su móvil: «¡Soy como un cajero automático, estoy siempre abierto!»

Las mejores direcciones

HOTELES

Hotel Arts
Marina 19–21
E-08005 Barcelona
Tel. +34 932 21 10 00
www.hotelartsbarcelona.com
Gran lujo junto al puerto deportivo de la Villa Olímpica con mucho estilo que no resulta forzado. Desde las ventanas con asiento integrado del piso 42 hay una vista panorámica sobrecogedora del mar o la ciudad con la Sagrada Familia. Más de mil obras originales de artistas españoles decoran el hotel.

APARTAMENTOS

En Barcelona quizás haya más habitaciones y apartamentos particulares para alquilar que en ninguna otra ciudad europea, desde los más sencillos a los más lujosos. Una fuente de información excelente es la web www.apartmentsramblas.com.

RESTAURANTES

Arola
(en el Hotel Arts, dirección arriba)
Relajado restaurante con terraza sobre el mar, bar de cócteles y DJ (a Sergi Arola le apasiona “la música de antes, soul y esas cosas”). En el menú Pica-Pica, el comensal compone su ágape eligiendo de una carta de tapas exquisitas.

SEGÚN AROLA, ÉSTOS SON LOS TRES MEJORES RESTAURANTES DE BARCELONA

ABaC
Avenida Tibidabo 1
E-08022 Barcelona
Tel. +34 933 19 66 00
www.abacbarcelona.com
Cocina de estrella Michelin de Xavier Pellicer en un lujoso hotel-boutique en el Tibidabo.

Dos Palillos
Elisabets 9
E-08001 Barcelona
Tel. +34 933 04 05 13
www.dospalillos.com
Une la filosofía de las tapas españolas con las tapas de la gastronomía asiática.

Gaig
Aragó 214
E-08011 Barcelona
Tel. +34 934 29 10 17
www.restaurantgaig.com
Desde hace más de 30 años, Carles Gaig guisa la más alta cocina en esta casa fundada en 1867.



Alto nivel: el Hotel Arts, ubicado en el puerto deportivo de Barcelona.

COMPRAR

Mercado de la Boquería
Plaça de la Boqueria
E-08001 Barcelona
www.boqueria.info
Mercado con más de 300 puestos que abre todos los días -excepto los domingos- de 8.00 a 20.30 horas. Sergi Arola recomienda: Fruites y Verdures Soley (frutas y verduras), Marisc Genaro (pescado), Bacallaneria Gomà (bacalao), Petras Fruits del Bosc (setas), Menuts Rosa (casquería) y los bares del mercado, Pinotxo y El Quim.

Vila Viniteca
Agullers 7
E-08003 Barcelona
Tel. +34 937 77 70 17
www.vilaviniteca.es
Quim Vila es uno de los mayores expertos en vinos y quesos de España. Se puede degustar directamente en la tienda una ración de queso o de jamón y otras especialidades, siempre acompañados de una copa de vino.

Casa Gispert
Somberers 23
E-08003 Barcelona
Tel. +34 933 19 75 35
www.casagispert.com
Ultramarinos tradicional: café, té, chocolate y nueces, almendras y pistachos tostados en su horno de leña de 157 años de antigüedad.

Pasamos por el Museo Picasso y por el bar en cuya cueva Sergi solía tocar la guitarra con su banda. De paso y sin perder tiempo, Sergi se compra unas zapatillas deportivas, siempre de la misma marca, “porque no las fabrican en países de salarios ínfimos, porque si me las pongo en la cocina nunca me duele la espalda y por lo discretas que son”, explica, mirando con satisfacción las que lleva, de color verde fosforito. Seguidamente pasamos a visitar a Quim Vila, que nos espera en su tienda de vinos y especialidades Vila Viniteca. Las grandes atracciones son la cámara frigorífica acristalada con más de 300 olorosos quesos y la tienda de vinos, más parecida a una biblioteca por su galería con escaleras de mano para acceder a las botellas, que llegan hasta el techo. El abuelo de Vila, fundador de este negocio, maduraba plátanos canarios en el sótano; el nieto, previsor, ha instalado un bar con cuatro mesitas para sus clientes. Además de algunas otras cosas, probamos allí el mejor queso azul del mundo, con permiso de los franceses: el queso Ibar de leche cruda de oveja, hecho en el País Vasco.

Regresamos al Hotel Arts. En el restaurante de Arola nos volvemos a encontrar con esas magníficas vistas sobre el mar. Pero para los adictos a la comida, las hay aún mejores: sentados en la “mesa del chef”, en la cocina. Esta mesa se puede reservar como cliente, pero hoy es el propio chef el que se sienta en ella, y probamos los platos que figurarán la semana que viene en el menú. Los prepara Ismael Alonso, que aquí regenta la cocina, pues el restaurante principal de Sergi Arola está en Madrid, y él no puede estar en todas partes al mismo tiempo. Corazones de alcachofitas fritas y boletus, con un alioli para chuparse los dedos, un clásico de todos los restaurantes de Arola. Bacalao de Carme Gomà con setas en escabeche, ¡delicioso! Carpaccio de vieiras con jengibre y fruta de pasión, cabrito con verduritas, arroz con caracoles y otro plato todavía por ultimar que incluirá tomates cherry rellenos, a los que Sergi Arola, con unos pocos trazos, dibuja una alternativa en un cuaderno. Al final del día lo hemos probado todo, desde la cocina casera hasta la de vanguardia, y en cada ocasión hemos conocido a una persona interesante. Ése es el *Barcelona-Style*.



Entra en **www.mivino.info**
y estarás informado
semana a semana
de toda la actualidad vitivinícola.



- ❑ **Catas**
- ❑ **Novedades del mercado**
- ❑ **Los vinos que más gustan**
- ❑ **Las Bodegas Ejemplares**
- ❑ **Enoturismo**
- ❑ **Noticias de actualidad**





ESPAÑA

Vendimia con preocupaciones

Los vinicultores españoles, en su mayor parte, lograron cosechar una uva de excelente calidad. Pero aun así, el ambiente es de abatimiento: debido a la mala situación económica, más de una botella se quedará en la bodega.

La Federación Española del Vino (FEV) calcula que el volumen de cosecha puede alcanzar los 38 millones de hectolitros, un 8% menos que en 2008. La razón es que en la mitad sur del país, el calor y la sequía redujeron la cantidad. Por ejemplo, en la región de mayor producción, Castilla-La Mancha, se recogió un tercio menos de uva porque las cepas de secano sufrieron estrés hídrico. También en Andalucía, sobre todo en Jerez, la cantidad fue bastante más escasa de lo habitual. Pero todos están muy satisfechos con la superior calidad. Más al norte, fueron mayores las inclemencias del tiempo: en Castilla y León granizó, pero las uvas apenas resultaron afectadas. En La Rioja el verano, con días cálidos y noches frescas, fue de ensueño, y tampoco le han resultado molestas algunas precipitaciones. En las Rías Baixas gallegas, un mes de julio lluvioso favoreció la proliferación de enfermedades contra las que tuvieron que luchar los vinicultores. Después, un periodo soleado salvó la situación. Por cierto, esta región presenta en

2009 dos nuevos productos: vinos tintos de la variedad Pedral y espumosos. En el Priorato por el contrario, apenas cayó una gota de lluvia y la vendimia de estas uvas maduras y ricas en azúcares (jentre 13 y 16 por ciento de alcohol potencial!) se inició tres semanas antes de lo habitual. A pesar de la excelente cosecha, los vinicultores españoles no están para fiestas. La FEV vaticina tiempos difíciles. El consumo de vino desciende continuamente desde hace 30 años; a esto se suma un drástico descenso de las ventas por la crisis económica, y el aumento de los impuestos indirectos podría empeorar aún más la situación. Por ello, en La Rioja se limitó el volumen de cosecha, y muchas uvas se quedaron en las cepas. En Jerez, a pesar de la minicosecha, tuvieron dificultades para guardar sus vinos, porque todavía tienen mucha cantidad en stock. Pero hay luz al final del túnel: desde junio, las exportaciones van aumentando a pequeños pasos, lo cual permite esperar una recuperación de los principales mercados de exportación.

La vendimia en España

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	TENDENCIA DE PRECIO
RÍAS BAIXAS	Muy buena	Media	Aún sin definir
CATALUÑA	Excelente	Poca	Aún sin definir
RIOJA, NAVARRA	Muy buena	Mucha	Aún sin definir
ANDALUCÍA	Excelente	Poca	Aún sin definir
SOMONTANO, CARINYENA	Muy buena	Mucha	Aún sin definir
CASTILLA-LA MANCHA	Muy buena	Poca	Aún sin definir
RIBERA DEL DUERO, TORO	Excelente	Mucha	Aún sin definir

Opiniones de los vinicultores: España

«Claro que hay que ser cauteloso en la valoración de una cosecha y esperar a ver cómo van saliendo los vinos. Pero, por otra parte, soy muy, muy optimista. Posiblemente tengamos la mejor añada de la historia de nuestra nave capitana, el Aster, para el que plantamos las primeras vides en 1989. Todos los que han visto nuestras uvas comparten esta opinión, por ejemplo los expertos del Consejo Regulador y, sobre todo, nuestra gente en los viñedos, que conoce cada centímetro de nuestros majuelos y cada grano de uva que llega a la bodega.»

Julio Sáenz, Grupo La Rioja Alta, Haro, Rioja

«Este año, la calidad es sensacional. En la fase final de maduración, las uvas no sufrieron el calor, sino que pudieron madurar con temperaturas moderadas: durante el día no pasábamos de 30 grados y por la noche había unos 14 grados. El resultado es una maduración fenólica perfecta con un magnífico color y mucho tanino suave y dulce, como a nosotros nos gusta. El contenido de alcohol, con sus 13 a 14,5 grados, es el adecuado. Iniciamos la vendimia con un ligero adelanto. En conjunto, la cosecha de 2009 me recuerda a la de 2004, que también fue un año excelente.»

Agustín Alonso, técnico del C.R.D.O. Ribera del Duero, Roa, Castilla y León

«Los soleados días de septiembre permitieron a los vinicultores vendimiar con tiempo y esperar a la maduración óptima de cada parcela. Las uvas llegaron a la bodega en perfectas condiciones. Las primeras mediciones presentan menos acidez que el año pasado; los vinos son más aromáticos, complejos y equilibrados.»

Agustín Lago, técnico del C.R.D.O. Rías Baixas, Pontevedra, Galicia

«Ya el año pasado la vendimia empezó con una caída del precio de la uva de entre un 25 y un 35 por ciento, en comparación con el año anterior, pero la evolución del mercado en los últimos meses ha empeorado aún más la situación. A largo plazo, las previsiones de futuro de los pequeños vinicultores son bastante sombrías, porque cada vez pueden pagar menores primas a los seguros, tanto de previsión como de pensiones. No habíamos pasado nunca por una situación tan dramática.»

Eusebio Fernández, Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA), Madrid

Opiniones de los vinicultores: Francia

«En Pomerol la cosecha se desarrolló de manera excelente. En agosto y septiembre los días fueron soleados y muy cálidos, pero gracias al frescor de las noches, el calor rara vez llegó a ser excesivo. A pesar de una tormenta el 15 de septiembre, las uvas no padecieron enfermedades ni podredumbre. Todos los niveles, como el azúcar, la acidez y los índices tánicos, hacen prever una añada como no la ha conocido ni siquiera mi padre, con sus 50 años de experiencia de vinicultor. Su comentario fue una sola palabra: ‘¡Increíble!’»

Jean-Baptiste Bourotte, Clos du Clocher, Pomerol, Burdeos

«La Madre Naturaleza nos está malcriando. Las cosechas son superiores a la media, y los valores de azúcar son relativamente altos, hasta un 14% vol. Los hollejos son finos, pero fuertes, y las pepitas están perfectamente maduras. A pesar de algunos problemas con el mildiú, 2009 ha sido idóneo para los seguidores de la biodinámica, pues las condiciones climáticas han reducido al mínimo la lucha contra los parásitos. 2009 está entre las grandes añadas de la Borgoña por su frutalidad y sus taninos aterciopelados.»

François Parent, Domaine François Parent, Pommard, Borgoña

«El año no empezó bien. El tiempo húmedo favoreció la proliferación del falso mildiú, nos cayeron tres granizadas y, para colmo, el 3 de julio una terrible tormenta descargó 100 milímetros de agua en una hora, ¡una sexta parte de las precipitaciones de todo un año! El agua arrastraba la tierra de las laderas de viña, para fluir en forma de barro por las calles de Aÿ. En agosto y septiembre todo cambió. No hubo más que sol, sol y sol. Los valores de azúcar alcanzan la cifra récord del diez por ciento de volumen y más, lo que nos recuerda a añadas como las de 1989 y 1999.»

Matthieu Kauffmann, Champagne Bollinger, Aÿ, Champagne

«¡Nunca había visto una cosecha igual: todo un mes sin una sola gota de lluvia! Y el seco verano ya nos había librado de la podredumbre. Todas las variedades han madurado perfectamente. Para mí, las mejores de este año son Pinot Gris y Pinot Noir. Debido al tiempo tan seco, los valores de azúcar aumentan fácilmente. Por eso, para hacer grands crus este año era importante no esperar mucho con la vendimia. Y las vendimias tardías son raras, ya que la humedad fue insuficiente para la formación de podredumbre noble.»

Vincent Stoeffler, Domaine Stoeffler, Barr, Alsacia

FRANCIA

Grandes alegrías

Una cosecha entre mediana y escasa, excelente calidad y precios estables: en Francia, con la última añada, los vinicultores están tan satisfechos como los consumidores.

La vendimia en Francia

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
BURDEOS	Excelente	Media	Estable
BORGÑA	Excelente	Poca	Ligero descenso
CHAMPAGNE	Excelente	Mucha	Estable
ALSACIA	Excelente	Media a mucha	Estable
LANGUEDOC	Muy buena	Poca	En descenso
LOIRA	Excelente	Mucha	Estable
RÓDANO NORTE	Muy buena	Mucha	Estable
RÓDANO SUR/ PROVENZA	Excelente	Media	En descenso

Más que lluvias, diluvios en la Champagne, granizo del tamaño de una pelota de tenis en Burdeos, un principio estival fresco y lluvioso... el año no empezó demasiado bien. Pero el verano, que duró desde mediados de julio hasta mediados de octubre, llevó satisfacción a todas las regiones de Francia. En Burdeos, el cálido agosto concentró las uvas: las noches relativamente frescas compensaron el calor. Actualmente la añada de 2009 se compara con cosechas excelentes como las de 1989 y 2005. La Borgoña, gracias a un invierno largo con abundante nieve, una primavera suave, un verano y un otoño cálidos y secos, cuenta con unos Beaujolais opulentos, Chablis temperamentales y blancos y tintos frutales y aromáticos en Côte d’Or. En la Champagne, el rendimiento se sitúa en la media de muchos años, los 9.700 kilos de uva permitidos por hectárea.

Habrà alrededor de un 40% menos de uva que el año anterior, respondiendo al descenso de la demanda. Con seguridad habrá champán de añada. En Alsacia, cosechas pequeñas y excelente calidad de todas las variedades. En Languedoc-Rousillon, las uvas se beneficiaron del verano caluroso y seco, y se esperan tintos concentrados y plenos pero no por ello menos aromáticos. En el Loira se habla de un volumen de cosecha satisfactorio y de excelente calidad. En el norte del Ródano el verano fue aún más caluroso y seco que el de 2003, pero gracias a las reservas de agua tras una primavera húmeda y fresca, los vinos resultarán más frescos y aromáticos. En la zona meridional del Ródano y en la Provenza, las zonas costeras sufrieron sequía desde mayo. Se vendimiaron uvas muy concentradas y sanas. (Fuentes: France Agrimer, Interprofession)

ITALIA

Larga sequía

El calor y la sequía impulsaron la maduración de las uvas en Italia. En septiembre llegaron las lluvias, que en algunas regiones fueron bienvenidas para frenar la maduración, pero en otras perjudicaron la cosecha. No obstante, la calidad en general es de buena a muy buena.

Con 4,5 millones de hectolitros, el volumen de cosecha en Italia se sitúa aproximadamente al nivel del año anterior. Con ello, Italia ocupa el segundo lugar entre los países productores de vino, después de Francia. “La calidad es buena en amplias zonas, y en algunos lugares llega a ser óptima”, explica Arturo Semerari, presidente del Instituto Italiano para el Mercado de Productos Agrarios (Ismea). “Las reservas de agua acumuladas en uno de los inviernos más lluviosos desde hace años han ayudado a las cepas a sobrellevar la sequía del verano. Tampoco hay que mencionar incidencias fuera de lo común en lo que respecta a la salud de las plantas. Algunos pequeños brotes de enfermedades pudieron controlarse actuando con celeridad.” La vendimia este año ha empezado hasta una semana

antes que el año 2008, debido al caluroso verano, que había acelerado la maduración de la uva. Según Ismea, una de las particularidades de este año es el hecho de que la vendimia en las distintas regiones, aunque fueran geográficamente próximas, no ha sido muy homogénea. La influencia del clima local y regional ha provocado notables diferencias de calidad en algunas zonas. Tampoco se ha alcanzado un volumen de cosecha estable, como el año pasado, porque 11.600 hectáreas de viñedo han sido arrancadas voluntariamente, es decir, con ayudas de la UE. Lamentablemente también se ha confirmado lo que temían los viticultores: con los precios actuales de la uva, tan bajos, en algunas regiones apenas resulta rentable ya la viticultura. (Fuentes: Ismea, Unione Italiano Vini)

La vendimia en Italia

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
PIAMONTE	Muy buena a excelente	Media	En descenso
NORTE	Muy buena	Media	En descenso
TOSCANA Y CENTRO	Muy buena	Media	En descenso
SUR	Muy buena	Mucha	En descenso

Opiniones de los vinicultores: Italia

«2009 tiene todo lo que necesita un Barolo. Esperamos una añada desde buena hasta excelente. Las condiciones fueron las idóneas: nieve en invierno, luego en primavera muchas lluvias y finalmente tiempo soleado hasta la vendimia. El resultado son vinos con mucha aromática y una capa de color muy cubierta. También para Barbera fue otra vez una vendimia óptima, después de un 2008 algo escuálido.»

Mauro Veglio, Weingut Mauro Veglio, La Morra, Piamonte

«Gracias a un verano y un otoño soleados, logramos llevar a la bodega uvas de muy buena calidad. Los blancos serán vinos equilibrados, aunque con un elevado volumen de alcohol, igual que los tintos, cuyas uvas pudieron madurar de manera óptima. Y eso que vendimiamos una semana o semana y media antes que el año anterior.»

Wolfgang Raifer, Kellerei Schreckbichl, Girlan, Sur del Tirolo

«Tras un verano caluroso y con la vegetación ya muy avanzada, a mediados de septiembre llegó un periodo de lluvias que estabilizó el proceso de vendimia. Así, tenemos un año equilibrado con vinos potentes, aunque tengan ciertos problemas con el color. Las uvas recogidas más tarde son de muy buena calidad, sobre todo la Sangiovese.»

Francesco Ricasoli, Barone Ricasoli, Gaiole, Toscana

«El año fue muy equilibrado, incluso en verano las temperaturas no subieron de 33 o 34 grados. Gracias al viento, el tiempo siempre resultaba agradable. Debido a la floración temprana, vendimiamos una semana antes de la media. En conjunto, 2009 es un año con una calidad muy buena, similar a la de 2008.»

Sebastiano de Corato, Rivera, Andria, Apulia

«Vendimiamos una calidad fantástica antes del periodo de mal tiempo a finales de septiembre, pero a partir de ese momento ya no. Por suerte, habíamos recogido cuatro quintos de la cosecha cuando llegaron las lluvias. Se ha podido paliar mayoritariamente un desarrollo acelerado de las uvas. Sólo en la región del Etna vendimiamos una semana antes que en años normales.»

Lucio Tasca, Tasca d’Almerita, Sclafani Bagni, Sicilia



Foto: Rolf Bichsel

La vendimia en Alemania

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
FRANCONIA	Muy buena	Media	Estable
MOSELA	Muy buena	Media	Ligero descenso
NAHE/ RIN MEDIO / AHR	Muy buena	Media	Estable
ALEMANIA ORIENTAL	Muy buena	Poca	En ascenso
PALATINADO	Muy buena	Poca	En descenso
RHEINGAU	Muy buena	Media	Estable
RHEINHESSEN	Muy buena	Media	Estable
ALEMANIA MERIDIONAL (Baden, Württemberg)	Muy buena a excelente	Media	Estable

La vendimia en Austria

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
BAJA AUSTRIA	Muy buena	Media	Estable
BURGENLAND	Excelente	Media	Estable
ESTIRIA	Muy buena	Poca	Estable
VIENA	Muy buena	Poca	Ligero ascenso

La vendimia en Suiza

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
ROMANDÍA	Excelente	Mucha	Estable
SUIZA DEL ESTE	Excelente	Media	Estable
SUIZA ITALIANA	Muy buena	Media a mucha	Estable

La vendimia en el resto de Europa

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
PORTUGAL	Muy buena	Mucha	Estable
GRECIA	Buena a muy buena	Media	Estable
HUNGRÍA	Excelente	Poca	Estable

La vendimia en el mundo

REGIÓN	CALIDAD	CANTIDAD	PRECIO
CALIFORNIA	Media a buena	Poca	Estable
CHILE/ ARGENTINA	Muy buena	Poca (Argentina) Mucha (Chile)	Ligero descenso
AUSTRALIA/ NUEVA ZELANDA	Buena a muy buena	Poca	Estable
SUDÁFRICA	Muy buena a excelente	Mucha	Estable

ALEMANIA
Esfuerzo recompensado

Un tiempo frío durante la floración redujo el rendimiento de las cepas y la humedad exigió a los vinicultores trabajar con especial atención. El esfuerzo de los vinicultores más minuciosos fue recompensado con un otoño de ensueño que permitió que se vendimiasen uvas sanas y óptima-mente maduras.

AUSTRIA
Después de la lluvia
llega el buen tiempo

La lluvia y el granizo hizo la vida imposible a los vinicultores austriacos y redujo el rendimiento. Por suerte, en la mayoría de las regiones lució el sol durante la vendimia. Por tanto, 2009 será una añada escasa pero de una excelente calidad.

SUIZA
Un otoño perfecto

Apenas lluvia, ni rastro de podredum-bre, ni enfermedades: el dios del clima regaló a los vinicultores un otoño de ensueño. Las expectativas de los aficionados al vino, por tanto, son muy altas en lo que respecta a 2009.



Foto: Rolf Bichsel



TERA Y CASTRO, SL
C/ SERRANO, 222 - LOCAL 28016 - MADRID
TEL. +34 91 590 25 29
INFO@TERAYCASTRO.COM WWW.TERAYCASTRO.COM

BODEGAS AVELINO VEGAS S.A.

C/ Real del Pino, 36

40460 Santiuste (Segovia)

España

Tel. (+34) 921 59 60 02

www.avelinovegas.com

Un lujo a tu alcance

Arthur O'Connor (director enológico de Codorníu)

«Más importante que crear un vino es crear un equipo»

Asoma su nariz con fruición en cada bolsita, en cada frasco. De una olida elige el ingrediente exacto y uno a uno va componiendo el mapa mundi de sus vinos: la pimienta blanca es el Sirah de climas fríos, el anís estrellado es el perfume de algunas fincas de Rioja, Chianti, San Giovesse; el comino es vino sucio pero también un paso del buen Pinot Noir; el laurel, el cardamomo, la vainilla son distintas maderas...

Entrevista: Ana Lorente

En una marca tan centrada y conocedora del cava, de la precisión de las descripciones de un espumoso, el término no es baladí. Sus compañeros lo definen como “trepidante”, que es incluso más que vibrante, estimulante, excitante... Cuentan que cualquier día trabajando con él es como si tuviera más de 24 horas, y no por exceso de trabajo sino de creatividad, de sorpresa, de cierto vértigo, como en un parque de atracciones. Sin embargo, su imagen es reposada. Su conversación plácida y didáctica revela una afilada inteligencia capaz de profundizar sin pedantería en cualquier concepto, sin que le estorbe o le frene la dificultad con el idioma. Cuando le falta un término lo explica, lo define, y, si es preciso, apela al inglés o a lo que haga falta. Sin perder el hilo, sin permitirse concesiones frente a la precisión.

¿Cómo llegó al vino, por la cabeza o por el paladar?

Llegué por el olfato. A los 10 años, viviendo toda mi infancia en un pueblo vinícola, me di cuenta de que los aromas del campo, los de las bodegas y su permanente actividad formaban parte de mi memoria sensorial, de mi ser. Hasta los 14 no

pude entrar a trabajar en bodega, pero ya estaba marcado para estudiar Enología y seguir trabajando en bodegas.

O'Connor es australiano, su pueblo vinícola es un bodego entre viñedos infinitos, y su carrera, efectivamente Bachelor of Applied Science in Oenologie, así como el Master, lo realizó en la Universidad de Adelaida. Desde entonces vive inmerso en los aromas de vino y viña. De hecho, ahora que su hogar está en Sitges, reconoce que jamás ha vivido tan lejos de las cepas.

Sin embargo su trayectoria profesional es muy móvil...

He recorrido grandes y pequeñas bodegas en Australia, con Phillip Shaw en Rosemount Estate, en Dromana Estate y en Seppelt (Victoria), y en California, en Hambrecht o en Bonny Doon de Santa Cruz. California me atraía tanto por razones vinícolas como personales. Mi mujer, Elena, distribuía allí vinos españoles, de modo que cuando le propuse mudarnos a España y aceptar el puesto de Codorníu me sorprendió con su entusiasmo. Y aquí estamos desde hace tres años, envueltos en otros aromas y otra cultura muy presente. En Sitges se viven las tradiciones catalanas

del campo, las castañas, la vendimia, las setas... y mi hijo mayor, Sean, que tiene 7 años, ya ha desarrollado una nariz y una memoria capaz de distinguir y nombrar las hierbas del campo cuando salimos a pasear. Tiene una habilidad que me supera con creces. Por eso no me planteo cómo se educa la sensualidad sino que es necesario dejar hacer a la naturaleza.

¿Cual era esa oferta de Codorníu, es decir, qué le ha traído hasta aquí?

Buscaban alguien para un nuevo puesto, una especie de coordinador de todas las bodegas de la marca, tanto las de Argentina y Napa Valley como las españolas: Priorato, Rioja, Ribera, Penedés, Costers del Segre, Valle del Cinca... Aun me cuesta pronunciar todas correctamente, mucho más que conducir o viajar entre ellas, un día aquí, otro más allá del Atlántico... Mi trabajo consiste en desarrollar la mayor sinergia entre ellas, para que las experiencias de unas se apliquen en otras y podamos analizar juntos los resultados y sumar posibilidades.

Lo sorprendente es la forma en que los directores de todas las bodegas han aceptado su figura y la nueva estructura. Y cómo, aunque sea con un punto

Arthur O'Connor cartografía con las especias el mapa aromático de cada vino.

de alarma y prevención, asumen osadías como dedicar el 20% de la vendimia del año a experimentar nuevas fórmulas.

Y ya se pueden comprobar resultados en la práctica?

Alguno muy interesante, como ha sido, por ejemplo, extender a todas las bodegas el método de fermentación de tintos en cubas abiertas, una fórmula que estaban aplicando en Mendoza. El resultado es fantástico. La uva se despallilla previamente y se bazuquea a mano, la extracción se multiplica y el tamaño nos permite trabajar por separado con apenas 200 cepas de una parcela, las más soleadas, las orientadas a un punto, las preservadas por una colina... Y después, cada cuba es un ingrediente con personalidad donde se expresa al máximo la tipicidad y así aportar toda su riqueza a la hora del coupage. Además no reservamos la experimentación para la gama alta sino que se puede aplicar a toda la elaboración. Periódicamente la probamos todos en catas ciegas, comparando con los vinos de la

competencia. Yo no impongo nada, hago preguntas, impulso la curiosidad, la necesidad de explicar el sentido las cosas, por encima de la rutina.

Pero aún más importante es la comunicación que se ha generado entre los enólogos, entre las bodegas, y su sensación de trabajar no en El Grupo Codorníu sino verdaderamente, en grupo, en equipo, unidos. Uno más uno no son dos, son “más”.

Y ese funcionamiento conjunto no corre el peligro precisamente de perder la “tipicidad” de cada bodega?

En absoluto, la tipicidad es mi lema, mi filosofía y mi búsqueda permanente, incluso cuando elaboraba 2 millones de cajas de espumoso en Australia. Aquí es mucho más fácil porque lo da la tierra, parcelas variopintas y milagrosas como la de Rioja de Zaco, o los bancales de la cumbre de Scala Dei, o las de Pinot Noir de Raïmat; y además, porque cada director, en cada zona conoce a fondo su tipicidad. Pero no hago como Edward de Bono, el famoso

consultor, que se cambia de sombrero para acudir o pensar en cada una de sus empresas. Ni tampoco admito que esa tipicidad se convierta en una limitación, que se considere inmutable. Estoy seguro de que en cada zona aún queda mucho por expresar, y hacia ahí tenemos que evolucionar, abiertos siempre a nuevas técnicas y procedimientos e inventos, con tal de ir consiguiéndolo. Hay que potenciar, no frenar. El futuro va por el camino de las diferencias, incluso las que aporta el estilo de cada productor, como en el caso de los cavas.

Siendo un conocedor global y profundo, ¿ha encontrado algo inesperado en España?

El propio Cava. Es un mundo fascinante que fuera no se conoce en toda su riqueza. Los mejores no se encuentran fuera de España. También he descubierto otra forma de beber, la sociabilidad de la copa acompañando a la comida. Y, de mis clases de español, una sutil diferencia entre “saber” y “conocer”, entre cabeza y corazón. Y el vino hay que sentirlo con el corazón.

«Hay una sutil diferencia entre “saber” y “conocer”, entre cabeza y corazón. Y el vino hay que sentirlo con el corazón.»



El líder discreto

Después de hacer vinos gigantescos o de boutique en Australia y California, recaló en España hace tres años como Director de Enología del grupo Codorníu. El puesto, de nueva creación, es el de un “base” de baloncesto, encargado de distribuir el juego, concentrando al equipo de todas las bodegas de la marca, a uno y otro lado del Atlántico. Ahí desarrolla sus mejores virtudes, la curiosidad, la lógica desprejuiciada, el análisis; y derrocha su talante de líder discreto, no competitivo.

Tiene 42 años, pero su más directo colaborador, Jordi Ratera, asegura que, a base de dos vendimias anuales, en los dos hemisferios, duplica en experiencia esa cifra.

No ahora el placer íntimo de elaborar personalmente un “vino de garage”. De hecho, recuerda que al acabar una vendimia, un día en que no había nadie en bodega, acudió con esa idea pero, como buen Géminis, al verse allí solo se dio cuenta de que necesita trabajar en equipo, como Ferrán Adrià frente a un plato.

Más que para el gusto del mercado o para la empresa, trabaja para la uva y para el placer. Por eso, a la hora de referirse con admiración a un buen vino no emplea la terminología de los catadores pretenciosos sino un expresivo ¡UAU!

Guía

NUESTRA ELECCIÓN

En la última década, la Ribera del Duero está padeciendo unos años complicados. La añada de 2007 fue calificada por el Consejo Regulador como muy buena. Es la añada a la que dedicamos la cata, la que contiene claros ejemplos de calidad a corto plazo, aunque no se trate de vinos muy longevos. Continuamos con una cata de las zonas Corton y Corton Charlemagne de la Borgoña. Hablamos del más grande pago Grand-Cru de los borgoñas, que es a su vez uno de los más legendarios. Y terminamos, como siempre, con las novedades del mercado español.



Ribera del Duero

16,5 Cillar de Silos
Torre Silos 2007
Fue un año difícil en la Ribera del Duero. De esos que se conocen como “año de enólogos”, donde la mano del hombre ha de corregir los desaguisados del clima. Este Torresilos, de madurez espléndida, se funde con los tostados del roble en perfecta simbiosis. Buena sensación jugosa en boca, con una calidad tánica magnífica que se percibe pasados unos segundos, regalando el extracto frutal justo que proporcionó la añada. Largo y con buen futuro.

Corton

18 Joseph Drouhin
Corton Bressandes 1999
Los complejos suelos de lodo y caliza con más o menos rocalla y arena influyen también en la profundidad del estilo de los Corton, una zona conocida como productora de vinos tintos. Después de decantar el vino, la aireación desvelará maravillosas notas de grosellas, tabaco, té y especias; en boca revela hechuras perfectas, frescor, plenitud, densidad y longitud, todo ello en armonía; tiene potencial de guarda para décadas. Un vino extraordinario.

Novedades

16 Agnusdei
Palabras mayores
barrica 2008
La bodega, que pertenece al grupo Vinum Terrae, presenta un albariño macerado a baja temperatura y fermentado en barricas de 300 litros con seis meses de battonage, obra de su directora técnica, Alexia Luca de Tena. Un vino amplio en aromas (chirimoya-melocotón) y penetrante, con un claro fondo mineral (grafito) y floral (lilas). Balance acidez-grasa delicioso, con un toque acerbo que estimula el paladar. Mejorará en botella.

Para esta Guía, los especialistas de Vinum de todas las ediciones internacionales catan mensualmente centenares de vinos. En las páginas siguientes presentamos los que consideramos han alcanzado la mejor calidad. El lector podrá encontrar en nuestra página web más catas, con comentarios más detallados.
vinum.mivino.info/es/catas.jsp

Puntuación:

12 a 13,9 **Vino correcto.** Alcanza las condiciones técnicas pero no posee una personalidad destacada.
14 a 14,9 **Digno de atención.** Es de los buenos vinos de su Región, recomendable si tiene un precio razonable.
15 a 15,9 **Recomendable.** Forma parte de los vinos recomendables de su Región.
16 a 16,9 **Impresionante.** Forma parte de los mejores vinos de su Región y posee un formato internacional.
17 a 17,9 **Extraordinario.** Trasciende y forma parte de los grandes vinos del mundo.
18 a 18,9 **Único.** Forma parte de los más grandes vinos del mundo, con un destacado e inconfundible carácter.
20 **Perfecto.** Incomparable por su carácter, elaboración, añada y potencial de maduración.

Ribera del Duero 2007

AÑO DE ENÓLOGOS

Es Ribera una tierra huraña, que se extiende a lo largo de sus más de 100 kilómetros sobre una sinuosa planicie con escasa protección para sus viñas, desprotección que suplen unos viticultores dedicados en cuerpo y alma al sustento del campo, por ahora el negocio más rentable. Y ese carácter manda en la calidad final de la uva. En la última década, la Ribera del Duero está padeciendo unos años complicados: en 2003, la gran ola de calor que afectó a toda España; en 2006, la insolación nuevamente vuelve a sentirse sobre el viñedo; 2008 fue un año extraño que revela los pH más bajos que se recuerdan, poco extracto frutal, pero en general muy elegantes; el 2009, a tenor de lo que llevamos catado, retoma los niveles de calidad deseados, con mayor equilibrio sin llegar a la excelencia, con índices de glicerol bastante altos (acento dulce en los vinos) para los que gustan de vinos sabrosos.

2007, la añada que nos ocupa, fue calificada por el Consejo Regulador como muy buena. A nuestro juicio, ha dado vinos de calidad, aunque no serán vinos muy longevos. No obstante, debemos matizar. Hay bodegas que tienen tomado el pulso a sus viñas, bien por contar con viñedo viejo, por realizar prácticas respetuosas en el campo o por las salubridad del entorno, y logran mayor homo-

geneidad en las añadas. En cualquier caso, elaborar en Ribera del Duero, con su climatología extrema, es una tarea complicada, y mantener un listón de calidad año tras año, más aún. De ahí deducimos la dificultad de fidelizar a los consumidores, cada vez más acostumbrados a consumir productos muy estables en calidad -en nuestra opinión, un paso erróneo hacia la globalización-, que no entienden que el vino es diferente cada año. Cada año tiene sus peculiaridades, como el 2007, que atesora menos fortaleza frutal, debido en gran parte a las heladas de otoño que afectaron al 40% del viñedo inscrito, o al pedrisco que cayó en Aranda de Duero. Aun así, sus vinos se intuyen más elegantes. Ahora, la pregunta que asalta al consumidor es: ¿por qué tengo que pagar lo mismo o más cada año? Si bien es cierto que en Ribera, cuando el año acompaña, como en 2004 o 2005, por ejemplo, se elaboran vinos finísimos, con una profundidad a la que pocas D.O. llegan, los más elegantes que podamos encontrar en España, lo que justificaría un precio elevado. Ajustemos, pues los precios en las añadas menos favorables para ganarse la confianza de un consumidor altamente desorientado.

Cata realizada por Javier Pulido



14
Torres de Anguix
A! admiración Selección Especial 2007
Tiene riqueza aromática (fresas, tomillo, pólvara, vainilla), con la consistencia justa. Frescura con angulosidades, placentero en fruta y buenas sensaciones aromáticas finales. 2010 a 2012.

14
Miguel Torres
Celeste 2007
Con acento mineral marcado, bien integrado en los recuerdos de fresón maduro. Equilibrado, de fundentes taninos, listo para tomar ya, aunque podrá evolucionar si se guarda. 2010 a 2012.

14
Pagos del Rey
Condado de Oriza Roble 2007
Limpios tonos de fruta y regaliz rojos, sin interferencias destacables de la madera. Carnoso, de frescura poco integrada, con final aromático justo; perfecto para chateo. 2010 a 2011.

14
Matarromera
Emina 2007
Menos consistente que otros años, con la crianza al gusto del consumidor, de múltiples aromas florales y de especias. Trago jugoso, sencillo en su conjunto. 2010 a 2012.



Condado de Oriza Roble 2007: bueno para chateo.

14
Bodegas y Viñedos Lleiros
Luzmillar Crianza 2007
Fruta roja confitada, con el roble al gusto de los consumidores (vainilla y cacao) y un eco de boj. Equilibrado, destaca su carnosidad, con tacto algo rudo por afinar. 2010 a 2011.

14
Matarromera
Melior Tempranillo 6 meses en barrica 2007
Maduración arriesgada que se integra al conjunto, a su fresco y ahumado roble. Sin duda, el éxito del vino es su equilibrio y agradable trago. 2010 a 2012.

14
Viñedos y Bodegas García Figuero
Nos Riqueza 4 meses en barrica de Roble 2007
Tiene tipicidad, con los seductores aromas de frutos rojos en sazón, la nota ahumada y una crianza al gusto del consumidor, acentuado por sus notas tostadas. Fresco y frutal en todo momento, de consistencia justa; bueno para tomar con el aperitivo. 2010 a 2012.

14
Real Sitio de la Ventosilla
Prado Rey 2007
Aroma fragante, de frutillos rojos, piel de manzana o fina vainilla. En boca, concentración justa, equilibrado y de fácil trago. 2010 a 2010.

14
Resalte de Peñafiel
Resalte Vendimia Seleccionada 2007
Carga frutal, con un punto de sobre-maduración, notas de ciruela y cacao con el roble al gusto del consumidor (tostados). Carnoso y de esencia frutal etérea, finos taninos y postgusto aromático largo. Digna de destacar su labor de vendimia, teniendo en cuenta que no fue nada fácil. 2010 a 2011.

14
Señorío de Nava
Señorío de Nava Roble 2007
Se han utilizado viñedos de 20 años. Frutos negros con un punto de maduración arriesgado (manzana asada) y fondo de monte bajo. Equilibrado, de apreciable frescura, aspecto que lo hace idóneo para tomar con aperitivos. 2010 a 2010.

14
Valdubón
Valdubón Crianza 2007
Aromas de vainilla y cacao, aderezados con frutos rojos frescos, para finalizar con un trago placentero, sin aristas, fresco y de un justo final aromático. 2010 a 2011.

14
Hermanos Sastre
Viña Sastre Crianza 2007
Crianza comedida en todas sus fases, con recuerdos de cereza en sazón, con notas de pera (maduración) y roble al gusto del consumidor. Está para beber aunque el tanino y la acidez están por integrarse todavía. 2010 a 2010.



Protos Roble 2007: carnosos y frescos.

14
Viyuela
Viyuela Tempranillo 10 2007
Aroma sazonado, de abundantes notas a fresón y regaliz rojo con un estilo sencillo y fácil de entender que ya empieza a enseñar sus notas de evolución (cuero). Equilibrado, con extracto frutal justo y final amargoso. 2010 a 2011.

14,5
Anta Banderas
Anta Banderas a10 2007
Perfume de granada y fresones, con aires florales (violeta) bien fundidos con la crianza. De extracto justo, fresco y de buen tacto, con acento amargo final, fruto del tostado del roble. 2010 a 2012.

14,5
Ismael Arroyo
Mesoneros de Castilla Roble 2007
Coloreado y con tipicidad: fresa en sazón, regaliz rojo y notas de humo (fruto del roble) respetuosas. Destaca su carga frutal justa, sin aristas, con acento amargo final. 2010 a 2012.

14,5
Protos
Protos Roble 2007
Un roble a la altura de lo esperado, con potentes aromas de frutos negros, y una vena de arándanos que lo hace profundo, dentro de su estilo. Carnoso y sin embargo fresco, con el tacto todavía por afinarse. Buena elección para 2007. 2010 a 2011.

15
Aalto
Aalto 2007
Añada difícil, de maduración arriesgada, con recuerdos de arándanos, finos, aunque dominante para la estructura del vino. Jugosidad perfectamente ceñida al conjunto, con sabia extracción, sin agresiones; todo placer y disfrute para el paladar. Un ejemplo de mesura. 2010 a 2012.

15
Viñedos Alonso del Yerro
Alonso del Yerro 2007
El aroma a hollejo maduro desvela la complicación del año. Aún así, se ha cuidado mucho su calidad táctil, con la extracción justa, frescor integrado, y una amplia sensación frutal del conjunto. 2010 a 2013.



Melior Tempranillo Barrica 2007: equilibrado.

15
Balbás
Balbás Crianza 2007
Un trago equilibrado, bien dotado de taninos finos y fundentes con un final más aromático y armonioso de lo esperado. Buena crianza. 2010 a 2014.

15
Félix Callejo
Callejo Crianza 2007
Penetrante frutuosidad, maduro, pleno de recuerdos a fresón en almíbar y cacao, con el acento tonelero al gusto del consumidor. De tacto magníficamente trabajado, sin aristas, fundente y generoso en fruta madura, aunque fresca, con un final tostado marca de la casa. 2010 a 2013.

15
Rodero
Carmelo Rodero Crianza 2007
Frutuosidad fragante, envuelto en un halo de humo y mantequilla muy finos, aunque dominante para la estructura del vino. Jugosidad perfectamente ceñida al conjunto, con sabia extracción, sin agresiones; todo placer y disfrute para el paladar. Un ejemplo de mesura. 2010 a 2012.

15
Fuente Espina
Fuente Espina Selección 2006
Claros notas minerales (caliza), con un roble bien elegido. Se ha cuidado mucho la frescura, sin perder dimensión frutal, con taninos que conforman un cambio sustancial importante en Fuente Espina. 2011 a 2013.

15

Hacienda Monasterio

Hacienda Monasterio 2007

Conjunto frutal y gustativo maduro; destacan las fresas en sazón, y un fondo de humo e incienso (procedentes del fino roble); boca glicérica (de acento goloso), cálido y de clara sensación frutal en el retrogusto, pero de consistencia justa. Estará espléndido en sus primeros años. 2010 a 2012.

15

Pago de Carraovejas

Pago de Carraovejas Crianza 2007

Bien fundidas las notas de cerezas en sazón con la vainilla y el cacao, obsequio de la crianza en roble. Goloso, lo que aumenta su carnosidad, con cuerpo (calidez final) y taninos bien distribuidos. De los mejores crianzas catados en 2007. 2010 a 2012.

15

Nuestras Cepas (Páramo de Guzmán)

Páramo de Guzmán Crianza 2007

Aromas seductores, concentración de frutos rojos en sazón y notas de cacao, con briznas minerales. Especialmente refinado en boca, muy gustoso, con una untuosidad justa que aporta volumen y dimensión; un vino bien concebido. 2010 a 2013.

15

Peñalba López Finca Torremilanos

Torremilanos 2007

Tiene la virtud de ligar muy bien la frescura con el acento goloso, en boca, mostrando unos taninos fundentes con un final que evoca la madurez del hollejo de la uva y la crianza al gusto de los consumidores (23 meses en barrica). Placentero y para empezar a beber. 2010 a 2012.



Pago de Carraovejas Crianza 2007: goloso.



Secretó 2007: de tacto delicado.

15

Hermanos Pérez Pascuas

Viña Pedrosa Crianza 2007

Mantiene el estilo, la tipicidad sin las aparentes flaquezas propias de este singular año. Fruta fresca, acento mineral con el roble ligeramente subido. Frescura que falta ligarse al conjunto, con un final largo y complejo muy placentero. 2010 a 2014.

15,5

Tábula

Damana 2007

Amplio, y con el argumento fresco de las barricas, que construyen un panorama olfativo fragante, lleno de sutilezas (aromas ferruginosos). Fresco en todo momento, con gran sensación de fruta siempre, y un final largo y perfumado cautivador. Magnífico resultado para esta complicada añada. 2011 a 2014.

15,5

Pago de los Capellanes

Pago de los Capellanes Crianza 2007

Aromas, de frutos negros (casís y arándanos) frescos, sin la profundidad de otras añadas. Fruta, en boca, muy sólida, con calidad táctil y final mineral (grafito) destacado. Muy placentero y con magníficos parámetros que auguran un desarrollo futuro sin sobresaltos. 2010 a 2013.

15,5

Hijos Antonio Barceló

Secretó 2007

Magnífica maduración frutal, fresa y una esencia mineral (arcillo-calcáreo); roble contenido, bien ajustado al perfil aromático del vino. Frescor que ensalza el conjunto, integrado, con finura en el tacto y un justo extracto frutal. 2010 a 2012.

16

Bodega y Viñedos Alión

Alión 2007

Aunque mantiene la misma elegancia, finura frutal y mineral que la anterior, está añada posee menos extracto y fuerza en general. No obstante, pocos vinos pueden presumir de tanta elegancia en boca como este Alión. 2010 a 2012.

16

Legaris

Legaris crianza 2007

Marcada tipicidad de la uva, con un porte especiado (cúrcuma) y mineral (grafito) bien definidos. Es placentero en todo su recorrido, por la finura y el tacto fundente del tanino -tanto frutal como del roble- y por la frescura bien ligada al conjunto. Un magnífico crianza. 2010 a 2013.

16

Julio César Conde Delgado y otros

Neo 2007

Esta añada presume de ser más mineral, con la identidad frutal algo más etérea, y sin embargo profunda, con el habitual fresón y deje de regaliz rojo. Tras unos segundos con el vino en el paladar, su tamicidad es menos ácida de lo habitual, de extracto frutal comedido pero igual de seductor en su conjunto, aunque tendrá menos pontencial de guarda que el 2005, por ejemplo. 2011 a 2015.

16

Nuestras cepas (Páramo de Guzmán)

Raíz de Guzmán

Vino de Autor 2007

Tiene 17 meses en barrica. Si bien en aromas parece que se ha extraído más de lo debido, por su contundente aroma de hollejo maduro en boca, se aprecia un magnífico trabajo táctil, taninos bien trabajados, sedosos, frescos y con un delicioso final, generoso en recuerdos frutales, aún por desarrollar. Necesita botella, y promete. 2011 a 2014.

16,5

Los Astrales

Astrales 2007

Expresión más láctea de lo habitual, manteniendo su singular frutosidad (cerezas en sazón) y fina vainilla. Estructura en boca sólida, quizá de las mejores de toda la cata, de una amplia sensación frutal y una frescura integrada en el conjunto. Viñedos para estar orgullosos de su potencial. 2012 a 2017.

16,5

Dominio de Atauta

Dominio de Atauta 2007

Siendo la zona de Atauta una región caracterizada por sus uvas ácidas, en esta añada han dado con el punto justo. La elegancia aromática es ya un sello de la casa, además de su riqueza mineral y sus complejos aromas procedentes de la madera. No defrauda, y mantiene buena jugosidad; de conjunto armonioso, con un final todavía por afinarse, muy generoso en fruta. Necesita domarse todavía en botella. 2012 a 2016.

16,5

Cillar de Silos

Torre Silo 2007

Su fruta roja, de madurez espléndida, se funde con los tostados del roble en perfecta simbiosis. Sensación jugosa en boca muy conseguida, con una calidad tánica, que se percibe pasados unos segundos, magnífica, aportando el extracto frutal justo que proporcionó la añada. Largo y con buen futuro. 2011 a 2014.



Torre Silo 2007: magnífica calidad tánica.

Corton y Corton Charlemagne

DIVINA POCIÓN

El más grande pago Grand-Cru de los borgoñas es a su vez uno de los más legendarios. Pero, tal y como ocurre siempre en la Borgoña, no resulta sencillo orientarse en la jungla de los climats singulares (alrededor de 25 pagos sólo en Corton) y de los productores (más de 50 embotelladores). Para ofrecer una impresión sobre la actual disponibilidad de Corton y Corton Charlemagne, invitamos a la Asociación de Comerciantes de Borgoñas a realizar una degustación de sus Corton y Corton Charlemagne, rogándoles que además de los vinos actuales nos trajeran una o dos añadas más viejas. El resultado del evento lo encontrarán ustedes en la pág. 29.

Las notas de cata de esta guía están ordenadas por color del vino, puntuación y bodegas. Las añadas más antiguas no están en su mayor parte disponibles, aunque se mencionan para ilustrar la evolución de estos vinos: al fin y al cabo uno de los atributos de los Corton y Corton Charlemagne es su longevidad.

Cata realizada por Barbara Schroeder y Rolf Bichsel



CORTON TINTO

La viña de tintos Corton, con sus climats como Bressandes, Pougets, Clos du Roy, Maréchaudes, etc., se extiende aproximadamente 90 hectáreas. Los complejos suelos de lodo y caliza con más o menos rocalla y arena influyen también en la profundidad del estilo de sus vinos. Corton es bien conocida como zona productora de vinos tintos. Pero en seis hectáreas también crece uva blanca.

15

Camille Giroud

Les Renardes 2001

Claras notas de crianza; reducido en boca, pero no sin temperamento, ha dejado atrás su cémit. 2010.

15

Labouré Roi

Corton 2001

Notas de setas y suelo del bosque; acidez despierta, pero poca carnosidad, por ello demasiado escualido. Mejor beberlo ya. 2010 a 2011.

15

Michel Picard

Corton Clos des Fièvres '06

Notas balsámicas de menta, especias y cereza; en boca, robusto y anguloso, de dimensión media. 2012 a 2015.

15

Michel Picard

Corton Clos des Fièvres '05

Se presenta seco y vigoroso, los taninos se perciben algo duros y secos. 2012 a 2020.

15

Patriarche Père & Fils

Corton Les Renardes 2005

Notas lácteas en la nariz; en boca, áspero, robusto, algo rústico. 2012 a 2015.

15

Séguin Manuel

Corton 2003

Maduro y amplio, pero de una aromática un tanto monosilábica, con notas de cuero, acidez presente, final seco y fresco. Para beber ya. 2010.

15,5

Camille Giroud

Le Rognet 2007

Marcada frutalidad en la nariz, notas de cereza; el principio suavemente dulce, pero luego desarrolla un agradable frescor. Longitud media. 2012 a 2015.

15,5

Labouré Roi

Corton 2007

Notas de hierbas aromáticas y cereza; robusto en boca, incluso algo anguloso, con un final ligeramente amargo. Todavía debería madurar un poco. 2012 a 2017.

15,5

Parent

Corton Les Renardes 2003

Aromático en la nariz, especias; lleno y denso en el paladar. Final frutal y muy maduro. No debe madurar mucho más. 2010 a 2012.

15,5

Séguin Manuel

Corton 2006

Nariz con primeras notas de maduración, matices de bosque y humo; robusto en boca, tradicional, algo anguloso. 2011 a 2016.

16

Camille Giroud

Corton Clos du Roi 2007

Frutal y especiado, iniciales notas de la maduración en botella; en boca, compacto, carnosos, buen equilibrio de taninos y extracto, hermoso final de frutillos, pero todavía demasiado marcado por la madera. 2012 a 2017.

16
Champy
Corton 2007
Fresco y frutal, jugoso y muy agradable. No demuestra fuerza y plenitud, sino encanto y elegancia. Un vino ideal para quienes se están iniciando, con una buena relación precio-disfrute. 2011 a 2017.

16
Corton André
Corton Bressandes 2007
Nariz seductora, cereza, casis y café; compacto en boca, taninos robustos todavía ásperos, fresco final marcado por la fruta; un vino con buenas hechuras; complaciente, pero aun así con tipicidad. 2012 a 2017.

16
Louis Jadot
Corton Pougets 2003
Tremendamente seductor con notas de menta, cereza y especias de bollería; en boca se extiende suave y lleno, con un final aterciopelado y redondo. Es un producto muy característico, aunque bien conseguido, de este espectacular año de calor: mejor beberlo ahora. 2010 a 2011.

16
Parent
Corton Les Renardes 2007
Discretas notas de frutillos y especias; seco en boca, rico en extracto, anguloso; todavía muy cerrado, es un vino con futuro que de cuatro o cinco años se mostrará mucho más accesible. 2014 a 2020.

16
Patriarche Père & Fils
Corton Les Renardes 2006
Nariz seductora, agradables notas de maduración inicial, cereza; jugoso en boca, compacto, denso, sabroso final de frutillos. Taninos algo duros, pero bien integrados. Una vez decantado, se puede beber ya, aunque sería aconsejable guardarlo uno o dos años más. Idóneo para los que se están iniciando, si no quieren hacer una inversión excesiva ni tampoco esperar demasiado a la maduración óptima. 2011 a 2016.

17
Albert Bichot
Clos des Maréchaudes Monopole 2007
Nos gusta esta singular y seductora aromática de especias, bayas y esmerada elaboración en barrica; en boca aún muy joven, pero denso y compacto, con sustancia para la maduración. 2012 a 2017.

17
Albert Bichot
Clos des Maréchaudes Monopole 2006
Un vino en pleno proceso de cambio, en la primera fase de maduración, cuando es mejor dejar tranquilos a estos vinos; hechuras densas, jugoso y largo con taninos despiertos pero no agresivos y un final largo y fresco. 2012 a 2020.

17
Bouchard Père & Fils
Le Corton 1999
Brillante rojo cereza, nariz compleja de trufas, menta, cereza y especias; compacto y lleno de casta. Sus taninos, al principio pasmosamente ásperos, van evolucionando y adquiriendo cada vez más brillo en la copa. Final extraordinariamente fresco. Un Corton lleno de carácter. 2010 a 2014.

17
Louis Latour
Château Corton Grancey 2005
En nariz aún se presenta muy cerrado, pero en boca muestra los primeros indicios de maduración: principio carnoso, taninos ya muy aterciopelados y redondeados, pero el final aún no ha terminado de desarrollarse; es recomendable dejarlo madurar uno o dos años. 2012 a 2018.

17
Louis Latour
Château Corton Grancey 1998
Magnífica nariz de trufas, tabaco y cuero; concentrado en boca, denso y compacto, taninos redondos pero también firmes y acidez que aporta frescor y estructura. Se puede disfrutar ya, pero también puede madurar. Un placer. 2010 a 2015.

18
Bouchard Père & Fils
Le Corton 2006
En nariz, un especiado discreto pero muy prometedor y complejo, con componentes frutales; comienza compacto, incluso áspero, pero los taninos aparecen pulidos y frescos. Final elegante y largo. Un vino magnífico que será un placer en todas las fases de su vida. 2012 a 2026.

18
Faiveley
Clos des Cortons 2007
Nariz tremendamente seductora e impresionantemente frutal con notas de cereza y hierbas aromáticas; carnoso en boca, pesado. Taninos muy presentes, pero a la vez es pulido. Largo final tan elegante como jugoso. A pesar de su estilo con mucho carácter, este Clos resulta más accesible que ciertas añadas de la década de 1990, que todavía siguen muy cerradas. 2015 a 2025.

18
Faiveley
Clos des Cortons 1998
Arrolladora nariz de cereza, humo, minerales y especias; soberbia textura densa y maciza; taninos aún despiertos y robustos, aún no ha alcanzado su momento óptimo. Hecho muy al estilo de la casa y de su climat, es un vino para amantes de los grandes vinos madurados de la Borgoña. Antes de servirlo, ¡imprescindible decantarlo durante dos horas! 2012 a 2020.

18
Joseph Drouhin
Corton Bressandes 2006
Nariz compleja con notas de especias y casis; equilibrado en boca, fresco y largo, con taninos delicados pero también firmes; la aromática se vuelve cada vez más seductora con la progresiva maduración. ¡Excelente! 2012 a 2020.

18
Joseph Drouhin
Corton Bressandes 1999
La nariz aún no está del todo desarrollada, por eso es recomendable decantar el vino: la aireación desvela maravillosas notas de grosellas, tabaco, té y especias; en boca revela hechuras perfectas, frescor, plenitud, densidad y longitud, todo ello en armonía; tiene potencial de guarda para décadas. Un vino extraordinario. 2010 a 2020.

CORTON CHARLEMAGNE Y CORTON BLANCO

Abarca 52 hectáreas en viñedos de orientación sureste, algunos en laderas con una pendiente de hasta un 23 por ciento y a una altura de entre 280 y 330 metros.

15
Nicolas Potel
Corton Charlemagne 2006
Oro claro, nariz agradable con notas minerales y frutales, albaricoque, domina la madera. Poca complejidad en boca, corto, estrecho, para beberlo pronto. 2011 a 2014.

15
Parent
Corton Blanc 1999
Algo reductivo, necesita aireación; acidez extremadamente vivaz, huesudo, poco cuerpo, pero asombrosamente juvenil para su edad. 2012 a 2014.

15,5
Chanson
Corton Vergennes 2000
Nariz un tanto unidimensional con destacadas notas de mantequilla; buenas hechuras, de dimensión media, final refrescantemente seco. 2011 a 2015.

15,5
Corton André
Corton Charlemagne 2007
Oro viejo; notas de galletas de mantequilla, avellanas, avanzada maduración también en la aromática. Le desearíamos algo más de brillo. 2010 a 2014.

15,5
Labouré Roi
Corton Charlemagne 2001
Oro refulgente, nariz en maduración con notas de miel algo importunas, frutas pasificadas; principio claro y limpio, de estructura media, para beber ya. 2010 a 2014.

15,5
Patriarche Père & Fils
Corton Charlemagne 2007
Oro potente; el inicio es lleno y redondo, pero termina un tanto delgado. Para beber ya. 2010 a 2014.

15,5
Séguin Manuel
Corton Charlemagne 2007
Discreto, cítricos, la madera aún está muy presente. Áspero, juvenil, bastante corto y sencillo, pero equilibrado. 2012 a 2016.

15,5
Séguin Manuel
Corton Charlemagne 2003
Mucho volumen en nariz con notas de especias, clavo, canela; en boca, amplio y denso, termina largo. Un placer, pero hay que beberlo ya. 2010 a 2012.

16
Albert Bichot
Domaine du Pavillon
Corton Charlemagne 2007
Nariz aún juvenil y un tanto jabonosa, algo normal en esta fase; pleno en boca, denso, con la tipicidad de su viñedo, como mucho su final resulta algo abrupto: aún puede mejorar. 2011 a 2015.

16
Albert Bichot
Corton Charlemagne 2006
Madera muy marcada, primeras notas de madurez; comienza vigoroso, muestra presencia, termina elegante y fresco: beberlo ya es un placer. 2010 a 2014.

16
Camille Giroud
Corton Charlemagne 2007
Interesante y seductora nariz con iniciales notas de maduración, avellanas, albaricoques; jugoso, buenas hechuras, no excesivamente concentrado y en cambio agradablemente elegante, la madera todavía domina en el final. 2011 a 2017.

16
Camille Giroud
Corton Charlemagne 2006
Intensa y amplia nariz en maduración con notas de bollería y frutos secos; jugoso y lleno en boca, sabroso, denso y largo; un Charlemagne típicamente opulento; beberlo ya es un placer, pero también puede madurar. 2010 a 2016.

16
Chanson
Corton Charlemagne 2007
Aromática seductora, discretas notas de crianza, galletas de mantequilla, cítricos; en boca, aún muy juvenil, con perceptible mineralidad; debe madurar para que todos los elementos vayan encajando mejor. 2012 a 2017.

16
Labouré Roi
Corton Charlemagne 2007
Amplio y frutal en la nariz, especiado y lleno en boca, redondo y oleoso, también mineral, final de vainilla. Es recomendable guardarlo uno o dos años más. 2011 a 2015.

16
Louis Latour
Corton Charlemagne 2003
Oro intenso; quizá no alcance la complejidad absoluta, pero muestra gran plenitud, consistencia y opulencia; para acompañar quesos curados. Está en su mejor momento. 2010 a 2011.

16
Louis Max
Corton Charlemagne 2006
La nariz de un vino en transformación; carnoso en boca, denso, mineral, largo, precisa aireación. Imprescindible guardarlo al menos tres años. 2012 a 2016.

16
Louis Max
Corton Charlemagne 1997
Oro reluciente; notas de crema de mantequilla y miel, es un Charlemagne en su punto álgido, agradable, elegante, un placer. 2010 a 2013.

16
Michel Picard
Corton Charlemagne 2007
Interesante nariz de orejones de albaricoque, cítricos y especias; amplio en boca, vigor concentrado y sobresaliente plenitud, casta y marcada acidez. Final sobre madera ligeramente seca. 2011 a 2017.

16
Michel Picard
Corton Charlemagne 2006
Aromática algo estridente de uva muy madura, madera aún presente; lleno, denso, compacto, con un agradable frescor en el final. Todavía resulta cerrado. Mejor guardar. 2012 a 2016.

16
Parent
Corton Blanc 2006
La nariz de un vino en transformación, como la mayoría de las cosechas de 2006; carnoso en boca, denso, lleno, amplio, largo. Imprescindible que madure un poco. 2012 a 2018.

17
Bouchard Père & Fils
Corton Charlemagne 2000
Notas de angélica, minerales y avellanas; equilibrado y fresco en boca, jugoso y largo; posee casta y bastante complejidad aromática, en una dimensión que otorga tanto espacio a la amplitud como a la elegancia. Para beber ahora. 2010 a 2012.

17
Champy
Corton Charlemagne 2007
Todavía muy marcado por la crianza, vainilla, cítricos, angélica, avellanas; redondo, fresco y pleno, orejones de albaricoque en el largo final. Ya es un placer beberlo. 2010 a 2014.

17
Champy
Corton Charlemagne 2002
Complejo, con notas de camomila y otras flores, avellanas, miel; con mucho temperamento, muestra carácter, plenitud, longitud, densidad, maduración. Está en su punto álgido. 2010 a 2014.

17
Faiveley
Corton Charlemagne 2007
Nariz compleja y limpia con notas de canela y otras especias, fresco en boca, acidez cristalina, amplio y persistente final de frutas exóticas. Aún debería madurar. 2012 a 2020.

17
Faiveley
Corton Charlemagne 1996
Nariz extraordinariamente compleja de especias y miel, frutas exóticas y eucalipto; también en boca es tremendamente seductor. Al mismo tiempo, denso, largo y con casta, ha conservado frescor: un vino imprescindible para amantes de los blancos con crianza. 2010 a 2012.

17
Louis Latour
Corton Charlemagne 2006
Recuerdos de humo con notas de galletas de mantequilla y avellanas; pleno en boca, voluminoso, redondo, denso, largo final frutal-especiado. Ya presenta brillo y frescor, pero aun así es mejor guardarlo uno o dos años. 2011 a 2016.

17,5
Bouchard Père & Fils
Corton Charlemagne 2007
Discreto en la nariz, notas de humo; principio carnoso, denso, mineral, lleno, con casta. Un gran Corton Charlemagne clásico que aún tiene que madurar. 2011 a 2018.

17,5
Joseph Drouhin
Corton Charlemagne 2007
Posee plenitud, frescor, densidad, una aromática todavía marcada por la crianza, pero muy prometedora, redondo y maduro, persistente. Final aún muy marcado por la madera. Todavía cerrado, es imprescindible dejarlo madurar. 2012 a 2017.

18
Joseph Drouhin
Corton Charlemagne 1999
Todavía algún matiz reductivo. Imprescindible decantarlo. Tras la aireación, tremendamente complejo, seductor, con componentes especiados, florales, minerales y notas de crianza. En boca, perfectamente madurado, elegante y con casta, fiel a su estilo y reflejo de la tipicidad de su terruño. Excelente. 2010 a 2014.

18
Louis Jadot
Corton Charlemagne 2004
Amplio y lleno tanto en nariz como en boca. Denso, pleno, intenso y muy largo, con un goloso final jugoso: así es como tiene que ser un Charlemagne, que ya es un placer beber y que también puede madurar durante mucho tiempo. 2010 a 2015.

Novedades

Lo último en el mercado español

14
Ana Bombal
Destiempo Verdejo 2009
D.O. Méntrida. Tipo: blanco joven.
Alcohol: 12%. Variedades: Verdejo y 15% Sauvignon Blanc.
Primer blanco de la joven enóloga Ana Bombal, con verdejo de Fuensalida y viñas de 20 años.
Reúne todas las condiciones que debería tener un verdejo. Aromas de hiedra, con un punto de mandarina confitada (Sauvignon) que añade profundidad. Goloso, con un elegante amargor final, típico del varietal. 2010 a 2010. Precio: 5,5 euros.

14,5
Bodegas Fernández Camarero
Balvinar 2006
D.O. Cigales. Tipo: tinto con madera. Alcohol: 14%. Variedad: Tempranillo.
Nuevo proyecto de tinto en Cigales puesto en marcha por Javier Fernández y Álvaro Camarero. La primera añada es 2006, una pequeña producción de 4.005 botellas. El de 2008 no se comercializará por no alcanzar la calidad deseada.
Fresón maduro con un punto de gominola (maduración arriesgada) y el contundente abrazo del roble tostado. Taninos por afinarse, mantiene fruta y carnosidad. Final cálido. 2010 a 2011. Precio: 24 euros.

15
Barón de Ley
Barón de Ley 7 Viñas Reserva 2004
D.O.Ca. Rioja. Tipo: tinto con madera. Alcohol: 14,5%. Variedades: 55% Tempranillo, 15% Graciano, 15% Garnacha, 7% Mazuelo, 5% Viura, 2% Malvasía, 1% Garnacha Blanca.
Complejo en su elaboración. Se fermentó el Tempranillo con las uvas blancas, y el resto, por separado. Después, estos cuatro vinos realizaron una crianza de tres años; por último se mezclaron durante un año en un fudre de 10.000 litros.
El fino y contundente aroma del roble se impone en nariz. Incluso en boca, aunque tras unos segundos se aprecia su calidad tánica, fresca acidez y justa dimensión. Guardar. 2011 a 2014. Precio: 39 euros.



15
Federico Paternina
Clos Paternina Reserva 2001
D.O.Ca. Rioja. Tipo: tinto con madera. Alcohol: 12,5%. Variedades: Tempranillo, Mazuelo y otras.
Una de sus líneas más modernas, con selección de diferentes robles para su crianza, aunque tratando de no perder la tradición.
Con más color y más fruta de lo habitual en Paternina, y un roble conforme a los nuevos gustos del consumidor. Especialmente placentero en boca, aunque todavía mantiene taninos, concentración frutal, con un sello de cerezas en sazón y tabaco delicioso. Clásico bien entendido. 2010 a 2014. Precio: 15 euros.

15
Bodegas Izadi
El Regalo Reserva 2004
D.O.Ca. Rioja. Tipo: tinto con madera. Alcohol: 14,6%. Variedades: 73% Tempranillo, 15% Graciano y 12% otras.
Procedente de un viñedo de 21 hectáreas de 35 años. Crianza en barricas de roble francés y americano durante 20 meses.
Contundente en frutos rojos (cerezas) y tostados del roble muy presente, con sutil fondo balsámico. Goloso y con cuerpo, ajustado de acidez y amplio perfume final. 2011 a 2012. Precio: 15 euros.

15
Abadal Masies d'Avinyó
(Nuat) 2008
D.O. Pla de Bages. Tipo: blanco con madera. Alcohol: 13%. Variedad: Picapoll.
Según Valentí Roqueta, presidente de la bodega, “ésta es una de las tres variedades blancas más antiguas del Mediterráneo”. Sólo un 10% ha permanecido en barricas de bajo tueste.
Principio muy aromático, con notas de níspero, manzana y anís, y un sutil acento de orejones. Dominan las lías finas (tiza). Equilibrio golosidad-acidez que convence, con justa frutuosidad y final refrescante, perfecto para tomar con foie micuit. Con personalidad. 2010 a 2012. Precio: 27 euros.



15
Condes de Albarei
Pazo Baión 2008
D.O. Rías Baixas. Tipo: blanco joven. Alcohol: 12,5%. Variedad: Albariño.
Procede de un pago único, que da nombre al vino, elaborado con viñedo viejo (más de 40 años) de la propia finca.
Describe la concentración y profundidad mineral deseadas en un albariño, con notas de membrillo, maracuyá, miel y un toque de cera tostada. Algo más de frescura sería perfecto para su estructura en boca. 2010 a 2011. Precio: 20 euros.

15
Valduero
Una Cepa 2006
D.O. Ribera del Duero. Tipo: tinto con madera. Alcohol: 14%. Variedad: Tempranillo.
Seguramente, muchos se preguntarán cuánto vino se puede sacar de una cepa vieja: una botella de 75 cl. De ahí su nombre.
Falta un mejor ensamblaje entre el roble y la fruta (mayor consistencia). Notablemente mineral (calizo) con un fondo de trufa blanca. Grasa-acidez magníficas, con calidad táctil, justa estructura y final de aromas de cedro. 2011 a 2012. Precio: 35 euros

16
Agnusdei
Palabras mayores barrica 2008
D.O. Rías Baixas. Tipo: blanco con madera. Alcohol: 13,5%. Variedad: Albariño.
La bodega, que pertenece al grupo Vinum Terrae, presenta un albariño macerado a baja temperatura y fermentado en barricas de 300 litros con seis meses de battonage obra de su directora técnica, Alexia Luca de Tena.
Sin duda, amplio en aromas (chirimoya-melocotón) y penetrante, con un claro fondo mineral (grafito) y floral (lilas). Balance acidez-grasa delicioso, con un toque acerbo que estimula el paladar. Mejorará en botella. 2011 a 2013. Precio: 30 euros.



Tártaro

Los cristales que se sedimentan en el fondo de la botella, o los que se quedan pegados al corcho o flotando en el vino, no son de azúcar: se trata de un fenómeno natural que no afecta ni a la calidad ni al sabor del vino: el tártaro.



Aunque es más habitual que se forme en la botella, ya en la barrica puede aparecer tártaro.

Texto: Britta Wiegmann

El vino es un producto natural que se transforma a lo largo de su vida. Por ejemplo, con la formación de tártaros, unas sales de potasio o calcio que se pueden precipitar en determinadas condiciones. ¿Cómo se produce esta precipitación? En el vino, la acidez más importante es el ácido tartárico, únicamente presente en las uvas. La cepa absorbe sustancias minerales que luego se vuelven a hallar en el vino en forma de sales. Los dos minerales que se encuentran en mayor concentración son el potasio y el calcio. Si el ácido tartárico interactúa con el potasio o el calcio, se produce el tártaro. Primeramente es microscópico, pero con el tiempo puede formar cristales de mayor tamaño apreciables a simple vista. Cuanto más tiempo maduren las uvas en la cepa, más sustancias minerales pasarán a las uvas. Por eso se puede encontrar con

más frecuencia tártaro en vinos dulces. Una baja temperatura de guarda y valores de pH altos favorecen la formación de tártaros. Los cristales pueden aparecer ya en tanques y barricas, pero lo más habitual es que se formen en la botella. Su aspecto es como el de diminutos diamantes, varillas u hojas. Si agitamos la botella, flotan formando remolinos, pero rápidamente vuelven a hundirse. En los vinos blancos, estas partículas son de color blanco, en los tintos son rojas como el sedimento, aunque no tengan mucho que ver con él: el tártaro puede formar parte de los depósitos, que fundamentalmente se componen de taninos, antocianos, bacterias y levaduras muertas. Los cristales son insípidos y totalmente ino-cuos. En la boca, la impresión es como de arena entre los dientes; pero esto no tiene por qué ocurrir si se escancia el vino con cuidado.

Se puede eliminar fácilmente

A la mayoría de los consumidores no les entusiasma la presencia de tártaros, incluso a veces sospechan que el vino pueda tener un defecto. Por ello, los productores intentan evitar este fenómeno. Realizando pruebas de laboratorio, se puede comprobar con anterioridad si el vino tiene tendencia a formar tártaros y, en su caso, se pueden tomar medidas físicas o químicas para paliarlo. El medio más sencillo es la estabilización en frío. Se baja la temperatura del vino a cinco grados bajo cero, se espera hasta que las sales se precipiten y luego se separa el vino de los sedimentos. Un método químico consiste en añadir ácido metatartárico, un ácido tartárico natural que, calentado a 170 grados, resulta transformado en su estructura molecular. Como fino coloide (una sustancia microscópica), envuelve los diminutos cristales del tártaro, impidiendo que crezcan. Pero su efectividad sólo se mantiene un máximo de un año, y si está guardado a temperaturas excesivamente altas, no más de algunas semanas. Por ello, el ácido metatartárico suele emplearse sobre todo para vinos de consumo inmediato. Si en casa encontramos tártaros en un vino, lo más recomendable es poner de pie durante un rato la botella y, al servirlo, tener cuidado de que los cristales se queden dentro de la botella. También es buen método pasarlo por un colador fino, como el que se emplea para filtrar los sedimentos de los tintos de crianza. Por otra parte, el tártaro también tiene su utilidad: sirve como sustituto natural de la levadura de panadería. Busquen este polvo para hornear en las tiendas de productos ecológicos...

Saber, catar y gozar

Para perfeccionar el olfato, un catador profesional, Jean Lenoir, ha diseñado un conjunto con el carácter de un básico alfabeto olfativo. O mejor, tres, basados en el mismo lenguaje.



LA NARIZ DEL VINO, en versión completa, es una colección de 54 frasquitos que han atrapado otros tantos aromas diferenciados que se pueden encontrar en los distintos vinos. Se presentan ordenados en un libro-cofre entelado y se acompañan con fichas descriptivas que, de forma visual, ayudan a retener y memorizar cada aroma, al asociarlo con otros ingredientes donde puede encontrarse. Existe un segundo kit para especialistas, que contiene doce aromas para definir los defectos del vino, desde el acorchado al azufre.

LA NARIZ DEL VINO "ROBLE NUEVO"

Los aromaniacos pueden disfrutar de los 12 aromas más expresivos que el roble otorga al vino. Son aromas que ya están en estado natural en la madera del roble, como la nuez de coco o el clavo, otras aparecen durante las distintas etapas de la fabricación de la barrica y, sobre todo, durante su tostado (vainilla, especias y tueste). Si usted es fabricante de barricas, usuario o catador de vinos ahora podrá adivinar de qué tipo de roble se está hablando.

LA NARIZ DEL CAFÉ. Los aficionados al café disponen también de una exploración olfativa profunda. Las colecciones, desde la más básica y económica Versión Tentación, con 6 aromas, hasta la más completa y puntillosa Versión Pasión (en la foto), con 36 aromas, son la puerta a un camino de iniciación, un entrenamiento para conocer y poner palabras a las sensaciones más evanescentes. La presentación en estuches de madera lo convierte en un precioso y preciado regalo.

- **LA NARIZ DEL VINO:** 12 aromas blancos, 78,50 € • 12 aromas tintos, 78,50 € • 24 aromas blancos y tintos, 149 € • 54 aromas, 336 € • 12 defectos: 78,50 €.
- **LA NARIZ DEL VINO "ROBLE NUEVO":** 12 aromas, 80 €.
- **LA NARIZ DEL CAFÉ:** 6 aromas (Tentación), 33 €.

Bomba de vacío

Con ella conseguimos extraer todo el oxígeno que queda en la botella y dejarla tapada hasta la próxima degustación, todo con la misma pieza.



Ref. 107722

Precio: 16 €

FORMA DE PAGO

- Tarjeta de crédito (Visa, Mastercard)
 - Transferencia bancaria al hacer el pedido.
 - Contra reembolso (más gastos de correo).
- Gastos de envío hasta 2 kg.: 15 €; resto, según peso (precios para la Península, IVA incluido)

PEDIDOS: Tel. 915120768. Fax 915183783 l.minaya@opuswine.es

Tapones para sibaritas

Tapón Uranus



Set de servicio de vino que forma parte de la colección inspirada en el sistema solar. Está compuesto por un tapón para el vino y un dosificador antigoteo, ambos desarrollados en acero inoxidable macizo. Pueden ser utilizados juntos o de forma independiente y se adaptan a cualquier tipo de botella de vino.

Ref. 107703 Precio: 14 €

Tapón Plutón

También en acero inoxidable, su alargado extremo se enfría tras ser introducido en la nevera, y crea una zona de frío en el cuello de la botella que impide que el cava pierda su gas.

Ref. 107704 Precio: 13



Tapón Júpiter

Tapón para vino realizado íntegramente en acero inoxidable macizo y, como todos nuestros tapones, pulido por control numérico.

Ref. 107709 Precio: 14 €



Sacacorchos de lujo

Pulltex Classic Crystal

Un sacacorchos profesional para presumir de sumiller anfitrión. Con inserciones de cristal de Svarowsky.

Ref. 107755 Precio: 50 €

Set de aromas

Set de esencias de vino completo, con la garantía de Pulltex, para iniciarse en la aventura sensorial de la cata de vinos.

Ref. 107760 Precio: 115 €



De lo más ingenioso

El uso del decantador o «decanter» requiere una extrema limpieza para que no conserve o adquiera ningún aroma que pueda influir en el vino. Pulltex viene a resolver la eliminación de posos del vino o de residuos calizos de la propia agua. Es una tira a la vez rígida y flexible, de material ligeramente abrasivo y absorbente, de modo que se puede adaptar a las formas caprichosas de cada decantador, y llegar a todos los rincones.

Ref.P-1009: Precio: 12 €



Agenda FEBRERO / MARZO / ABRIL 2010

25 / 28 FEBRERO
Miami, Florida
(Estados Unidos)

WINE & FOOD FESTIVAL SOUTH BEACH

La convocatoria no puede ser más tentadora: la flor y nata de la modernidad, los chefs más revolucionarios, sofisticados y mediáticos actúan a pie de playa. Personalidades de la talla de Bourdain, Kenny Gallahan, Randazzo, Troisgros, Wessel, Ming Tsai... arropadas por los críticos más leídos o vistos. En fin, un centenar de propuestas que son el sueño de cualquier gourmet y profesional. Incluso un seminario de Wine Spectator.
www.sobefest.com/2010.

21 / 23 MARZO
Düsseldorf
(Alemania)

PROWEIN 2010

Cumple la 17ª edición esta feria sectorial del vino y bebidas alcohólicas, de periodicidad anual, que desde su primera edición en 1994 está dirigida exclusivamente a un público profesional. Es una de las ferias más importantes del vino, tanto por el nivel de los visitantes -minoristas o mayoristas del sector, representantes de la industria hotelera y de catering, importadores y exportadores, etc.- como por la diversidad de procedencia de los expositores.
www.prowein.de.

12 / 15 ABRIL
Madrid

XXIV SALÓN INTERNACIONAL DEL CLUB DE GOURMETS

La exquisita feria de alimentación se celebrará en los pabellones 4,6 y 8 de IFEMA (Madrid) y está abierta exclusivamente a profesionales del sector mayores del 18 años. Destaca la fidelidad que el salón ha conseguido, ya que 80% de los expositores repiten cada año. Así, se perfila una vez más en esta nueva edición como una cita entrañable e ineludible, de exhibición e información, y de encuentros y reencuentros.
www.gourmets.net.

25 / 27 MAYO
Valladolid

IBERWINE '10

El nuevo Iberwine nace con la vocación de convertirse en el encuentro empresarial de negocios que promueva una nueva conciencia en la industria del vino para su desarrollo sostenible en todos los frentes: económico, social y medioambiental. Además, en su edición de 2010, Iberwine quiere ir aún más allá y fusiona el vino, los negocios, la cultura y el arte para crear un novedoso evento de sensaciones dentro y fuera del recinto ferial.
www.iberwine.es.

ALIMENTARIA BARCELONA

FIRA DE BARCELONA

22-26 DE MARZO

Desde su primera edición en 1976, el Salón Internacional de la Alimentación y Bebidas de Barcelona ha crecido constantemente, tanto en número de visitantes como de expositores. Una evolución consolidada en términos de calidad y en apoyo sin condición a los operadores del sector, lo que la ha convertido en una estratégica plataforma de información y promoción del sector alimentario internacional.

Para esta edición se extiende en 94.500 metros cuadrados, con 5.000 empresas expositoras de 70 países y la previsión de 150.000 visitantes procedentes de 155 países. Y el espacio INTERVIN acogerá más de 1.000 bodegas internacionales, una cifra récord.
www.alimentaria.bcn.com



WINE in MODERATION.eu
Art de Vivre
EL VINO sólo se DISFRUTA con MODERACIÓN



BODEGAS ARAGONESAS, S.A.
Carretera de Magallón, s/n
50529-Fuendejalón, Zaragoza • España
www.bodegasaragonesas.com
Tel.: 976 862 153 • Fax: 976 862 363

VINUM ESPAÑA

OpusWine S.L.

Ediciones Vinum S.L.

Camino de Húmera, 18-E
Colonia Los Ángeles
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid)
Tel. 915 120 768
Fax. 915 183 783
vinum@mivino.info

Edición y Redacción España

Director: Bartolomé Sánchez.
bartolome.sanchez@vinum.info
Director Gerente: Heinz
Hebeisen
heinz.hebeisen@vinum.info
Subdirectora:
Ana Lorente
ana.lorente@vinum.info
Edición: Manuel Saco
manuel.saco@vinum.info
Ángel Caballero
angel.caballero@vinum.info
Catas: Javier Pulido
javier.pulido@vinum.info
Fotografía: Heinz Hebeisen
heinz.hebeisen@vinum.info
Diseño: Ramón Miguel Muñoz
ramon.miguel@vinum.info
Traducción: Elba López Oelzer

Departamento comercial

Dirección Comercial:
Pilar García Solé
pilar.garcia@vinum.info
Cristina Butragueño
Coordinación: Yolanda Llorente,
Nieves González, Luli Minaya
Publicidad Internacional:
Esther Roth (Suiza)
Astrid Gaudrie (Francia)

VINUM INTERNACIONAL

Intervinum AG

Birmensdorferstrasse 169
Postfach 9119
CH-8036 Zürich
Tel. +41-44-268 52 40
Fax +41-44-268 52 05
http://www.vinum.info
Editor: Roland Köhler

Redacción Internacional

Barbara Meier-Dittus (Suiza)
Thomas Vaterlaus (Alemania)
Tel. +41-44-268 52 60
Fax +41-44-268 52 65
redaktion.schweiz@vinum.info

Colaboradores

Rudolf Knoll
(Alemania- Austria)
Pierre Thomas (Suiza)
Rolf Bichsel (Francia)
Barbara Schroeder (Francia)
Britta Wiegmann
Christian Eder (Italia)

Suscripciones

AES José de Andrés, 11 Col.
San José, Bloque 3, bajo.
28280 El Escorial (Madrid)
Tel. 918 907 120
Fax 918 903 321
suscripciones@vinum.info

Distribuye

Dispaña. C/Gral. Perón, 27 -7º
28020 Madrid.
Tel. 914 179 530

Imprime

EPES Industrias Gráficas S.L.
Avda. Valdelaparra, 27
28108 Alcobendas (Madrid)

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.

Vinum suscripción

por uno o dos años

Deseo suscribirme a Vinum, con renovación automática hasta nuevo aviso.

Empresa _____ NIF o CIF

Nombre _____ Apellidos _____

Dirección _____

C.P. _____ Población _____ Provincia _____ País _____

Profesión _____ Tel. _____ Fax _____

☐ Por un año: España: 30 € ☐ Europa: 50 € ☐ América: 75 €

☐ Por dos años: España: 50 € ☐ Europa: 90 € ☐ América: 140 €

☐ Talón nominal a Opus Wine S.L.

☐ Transferencia bancaria
BBVA: 0182/6196/63/0010201149

Fecha ____ / ____ / ____

Firma del titular:

☐ Con cargo a mi Tarjeta de Crédito
VISA/MASTERCARD (tachar la que no proceda)

Caducidad ____ / ____ / ____

Suscríbase

Actualmente, saber de vinos
es sinónimo de nivel cultural
alto. Vinum, por su contenido
en reportajes de actualidad,
sobre los mercados nacional
e internacional del vino y sus
catas rigurosas, aporta toda
la información necesaria para
estar al día.

Puede suscribirse llamando al
teléfono 918 907 120

O por e-mail:
suscripciones@vinum.info

O enviar el boletín de
suscripción al fax:
918 903 321

O enviarlo por correo postal a:

AES José de Andrés, 11
Col. San José, Bloque 3, bajo.
28280 El Escorial (Madrid)

NICOL'S

joyeros • madrid 1917

José Ortega y Gasset 11
Tel. 91 576 06 93

Serrano 86
Tel. 91 431 68 37

Goya 12
Tel. 91 435 41 77

Goya 55
Tel. 91 435 72 65

Azpilicueta
Signo de distinción

