

DOMINICAL

28/09/14 NÚMERO 628



Pablo Álvarez, dueño y señor de una leyenda llamada Vega Sicilia.

ALEX O'DOHERTY
CABARET
CIRCENSE

STUART WEITZMAN
A LOS PIES DE
LAS ESTRELLAS

M-CLAN
DOS DÉCADAS
DE ROCK

.....
EN PLENA VENDIMIA,
17 BODEGUEROS
COMPARTEN
SU PASIÓN POR LOS
VIÑEDOS Y EL DESAFÍO
DE HACER LAS
MEJORES BOTELLAS
.....

Artistas del vino

EN EL NOMBRE DEL VINO

Ellos los elaboran y nosotros nos los bebemos, con placer. Así de fácil y así de complicado. Y entre medias, la vendimia, esa misión crucial en la que se encuentran inmersos ahora mismo los protagonistas de este reportaje, 17 personas que han hecho del vino su forma de vida

TEXTO CRISTINA BISBAL / KINO VERDÚ

FOTOS LUIS RUBIO

HASTA SÓCRATES LO DECÍA: “El vino temple los espíritus y adormece las preocupaciones, [...] revive nuestras alegrías y proporciona aceite a la efímera llama que es la vida. Si bebemos con moderación y a pequeños sorbos, el vino destila hacia nuestros pulmones como el rocío de la mañana [...]. Es así como no viola nuestra razón, sino que nos lleva a una dulce alegría”. Y ya se sabe, hay que hacer caso a los sabios. Los personajes que traemos a estas páginas también conocen esas virtudes del vino. Por eso y por otras razones han hecho de la viticultura su forma de vida. Aparte de sus trayectorias personales, ligadas a esas plantas tan retorcidas y volubles a los caprichos de la climatología llamadas vides, nos trazan una radiografía de la situación actual del mundo del vino en España (problemas, virtudes, retos...).

Una actividad que, en palabras de Rafael del Rey, director general del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), “representa una facturación superior a los 9.000 millones de euros, lo que equivale aproximadamente al 1% del Producto Interior Bruto. Así que es un valor importante desde el punto de vista del comercio exterior, ya que es un sector netamente exportador. Y también es muy importante desde una perspectiva medioambiental y social por la cantidad de personas que ocupa y la extensión de territorio que ocupa”.

A pesar de ser la primera superficie mundial de viñedo y de estar en la senda de convertirnos en los primeros exportadores en volumen, “seguimos por detrás de Francia e Italia en euros –puntualiza Del Rey–. Desde octubre del pasado año estamos aumentando considerablemente nuestro volumen de exportaciones (más del 20% en el interaño a julio de 2014) hasta volver a superar los 2.000 millones de litros, aunque a precios medios más bajos, que generan que la exportación en euros esté disminuyendo ligeramente (-4%). Es decir, estamos vendiendo más vino, pero más barato, cuanto el reto que tiene el sector es ir creciendo precisamente en valor de nuestras exportaciones, rentabilidad, imagen y presencia de las marcas. Así mejoraremos también nuestra imagen como gran productor de vinos de calidad mundial”.

Pero no es momento de enfrascarse en la solución a esos retos: estamos en tiempo de vendimia, esa tarea crucial en la que se encuentran, ahora mismo, los protagonistas de este reportaje. “Las previsiones son muy buenas: algo menos de cantidad que el año pasado, de una calidad extraordinaria si no se tuerce la meteorología y, por lo tanto, más ajustada a las necesidades que tenemos de comercialización. Puede ser un año soberbio, aunque no lo sabremos hasta allá por noviembre para el conjunto de España”, concluye Del Rey. Que ustedes lo caten bien.

De izquierda a derecha y de arriba abajo: Jesús de Madrazo (director técnico de Viñedo del Contino (CVNE); Agustín Santolaya (director general de Bodegas Roda); Francisco Hurtado (director técnico de Marqués de Riscal); y Pablo Álvarez (presidente de Vega Sicilia). (Perfiles en la siguiente página).

CARLOS FALCO DOMINIO DE VALDEPUSA

“EL VINO Y EL ACEITE SON UN ARTE”

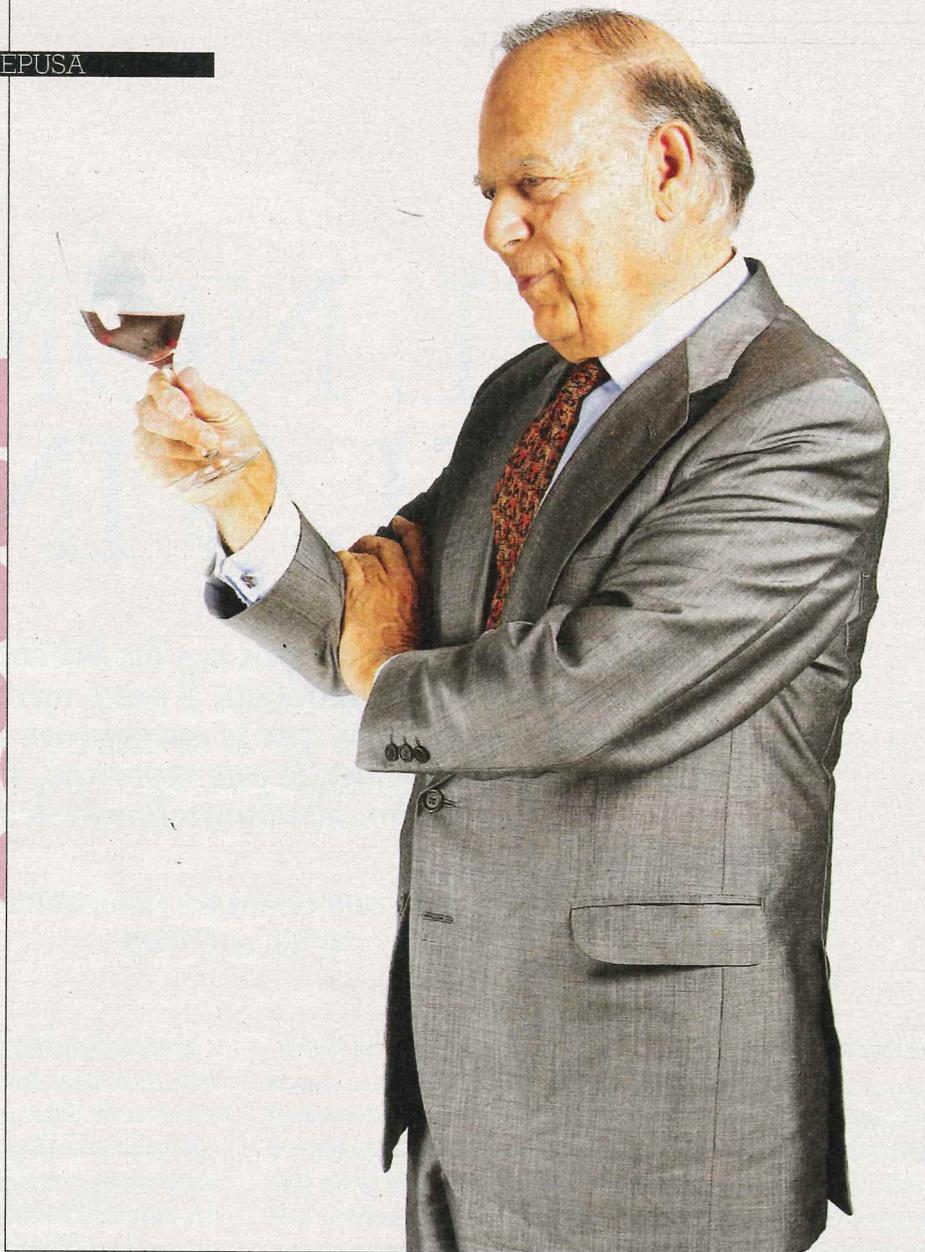
Sevillano (“ya no hablo de mi edad”), plantó el primer viñedo de cabernet sauvignon de Castilla-La Mancha allá por 1974 (un revolucionario). Iba para militar y acabó con las manos manchadas de hollejos: “El vino y el aceite son las únicas producciones agrarias que pueden alcanzar la categoría de arte”. Su sabiduría se demuestra en Marqués de Griñón AAA Dominio de Valdepusa (“un homenaje a mis tres hijas”), Emeritvs, Cabernet Sauvignon, Syrah, Petit Verdot y Graciano (recién presentado), Svmm Varietalis, Caliza y El Rincón. “Personalidad, equilibrio, intensidad, elegancia, complejidad, mineralidad, potencial de guarda, eso es lo que convierte a un vino en un gran vino”.

www.pagosdefamilia.es

JESÚS DE MADRAZO CVNE

“HAY QUE QUITARSE COMPLEJOS”

Sevillano de 43 años, rige los destinos de Viñedos del Contino, casa fundada en 1973 por CVNE y la primera bodega estilo *château* en La Rioja. “Mi tercer apellido es Real de Asúa, es decir, el de los fundadores de las bodegas CVNE, y desde joven aprendí a enamorarme del mundo vitivinícola con mi padre, que fue gerente de Viña Real y luego de Contino”. Amigo del libre mercado y enemigo de corsés y reglas, “aunque defensor de lo autóctono”, para él, el problema que arrastra el mundo del vino en España es la capacidad comercializadora: “Nos falta creérsolo, creer que realmente hacemos grandes vinos y saber comercializarlos mejor. Tenemos que quitarnos algunos complejos”. www.cvne.com



AGUSTIN SANTOLAYA RODA

“ES NUESTRA CULTURA, NUESTRA HISTORIA”

De familia de viticultores y cosecheros, en sus manos recaen las marcas Sela, Roda, Roda I y Cirsion (en La Rioja) y Corimbo y Corimbo I (en Ribera del Duero). “El vino tiene la capacidad de transmitir las sensaciones del paisaje y de la añada climática en la que nació, vive en el tiempo y va cambiando como cambiamos nosotros. Favorece la amistad y es capaz de transmitir alegría. La gran catástrofe es que todos los países productores con tradición consumen unos 40 litros per cápita... en España estamos por los 15 y bajando. No hemos sabido transmitir a los jóvenes lo maravilloso de consumir vino moderadamente. Es nuestra cultura, nuestro paisaje, nuestra historia”.

www.roda.es

F. HURTADO MARQUES DERISCAL

“EN AUSTRALIA LES GUSTA LA RIOJA”

Francisco Hurtado es un bodeguero *hecho* en la cuna. Es el bisnieto del fundador, Guillermo Hurtado de Amézaga, que creó en 1858 lo que ahora es un centro vitivinícola de fama planetaria gracias a su edificio, firmado por el arquitecto Frank Gehry. Convirtió Rueda en una D.O. prestigiosa, aunque *lo suyo* comenzó en La Rioja. Y allí sigue, aunque también en las antípodas: “Australia está deseando conocer otros vinos. Están un poco aburridos de los suyos y parece que les gustan los crianzas riojanos, con ese toquecito de madera tan característico”. Marqués de Riscal está en 108 países. “Hay que tener mucho cuidado con los precios y con la imagen de los vinos españoles”, advierte. www.marquesderiscal.com

PABLO ALVAREZ VEGA SICILIA

“OJALÁ HUBIERA MÁS VEGA SICILIAS”

Si hay un vino emblemático, es Vega Sicilia, que acaba de celebrar sus 150 años. “Es importante para toda España, por el prestigio que tiene a nivel mundial. Ojalá tuviéramos aquí otras 25 bodegas como Vega Sicilia”. Pablo Álvarez, consejero delegado de Vega Sicilia, es un hombre tranquilo, dueño y señor de vinos *únicos*: “La filosofía se resume en mantener la calidad por encima de todo. Es fácil de decir y muy difícil de hacer. Mantener la calidad año tras año es más complejo de lo que se cree, es una labor tremenda... Si un año solo puedes hacer 25.000 botellas, pues se hace”. ¿Sus vinos? Vega Sicilia Único, Alion, Tokaj Oremus (un vino húngaro), Pintia, Macán en Rioja... Iconos. www.vega-sicilia.com



“HEMOS MALTRATADO LA ARTESANÍA”

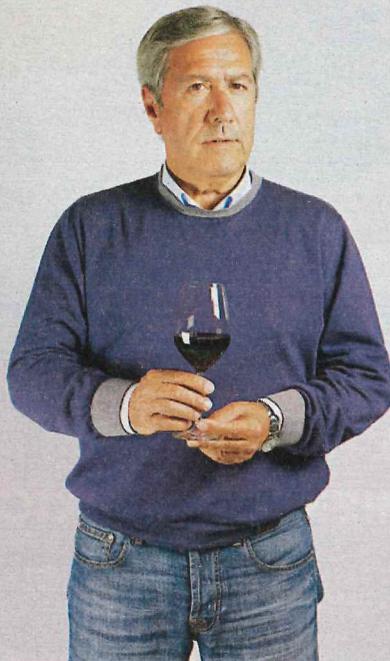
Sus padres compraron la finca Remelluri, en La Rioja, y él decidió dedicar su vida a la causa [es propietario de Remelluri y de la Compañía de Telmo Rodríguez]. Se marchó a Burdeos a estudiar Enología. “Allí trabajé con pequeños viticultores. Ese tipo de viñedos, esa relación con la tierra, hicieron que volviera a España, a Remelluri”, recuerda. A su vuelta, fundó bodegas con Pablo Eguzkiza por el noroeste de España y ahora elabora vinos en nueve zonas (Matallana, Molino Real...), siempre cuidando el campo, la viña: “No somos ni grupo ni gran empresa, tenemos espíritu de viticultores muy pegados a la tierra. Solo los productores artesanales con apego sincero a una viña harán vinos excepcionales”.
www.telmorodriguez.com



FRANCISO REMÍREZ DE GANUZA REMÍREZ DE GANUZA

“A LA VIÑA Y AL VINO NO LES ENGAÑAMOS”

Iconoclasta, el propietario y gerente de Remírez de Ganuza confiesa que “la viña y el vino son las únicas cosas a las que no les engañamos nunca. Y eso me gusta porque yo soy un gran adornador, pero a la viña no la puedes adornar”. A sus 63 años, el optimismo se cuele en su sangre: “El mundo del vino en España lo veo mejor que nunca porque tenemos los mejores equipos y bodegas. Somos los más espléndidos elaboradores de vino del mundo. Y nos va a costar ser el nº1 porque hemos estado rezagados, pero podemos llegar a estar en cabeza”. Rige los destinos de Remírez de Ganuza, Trasncho, Viña Coqueta, Erre Punto y María.
www.remirezdeganuz.com



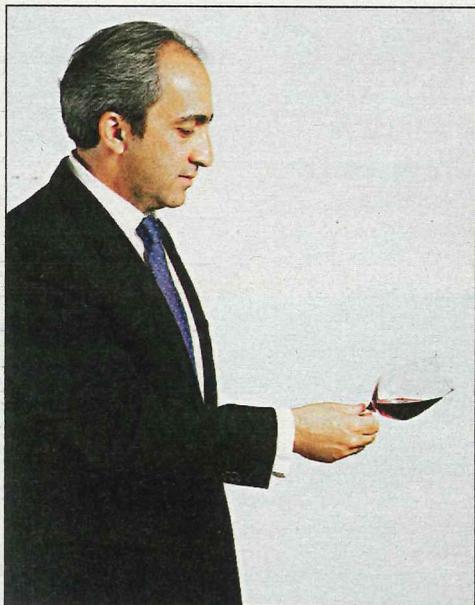
M. J. POLANCO SOTA ELS ÀNGELS

“BIODINÁMICA Y VINO, FASCINANTE PAREJA”

Su deseo de acercarse a la naturaleza y echar raíces le llevó al Empordà. “Quería comprometerme con la tierra a través de la agricultura biodinámica, era el camino de mis sueños. El viñedo y hacer vino era el sueño de Guy [Jones, su marido], y ahora también es el mío. Fascinante pareja: biodinámica y vino. Y así vivimos, buscamos hacer mejores vinos y más naturales”. Once años luchando por su proyecto la han llevado a valorar ese universo de los pequeños productores, “para los que viñedos y vinos son parte de la familia. Los que valoran la tradición pero no renuncian a seguir su impulso creativo, su sentido de la libertad, aunque se la jueguen cada año”. Su criatura: Sota els Àngels.
www.sotaelsangels.com

“EN EL VINO FALTA TODO POR HACER”

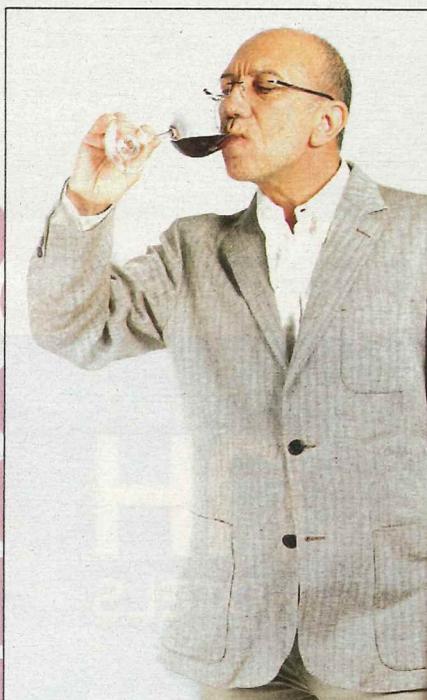
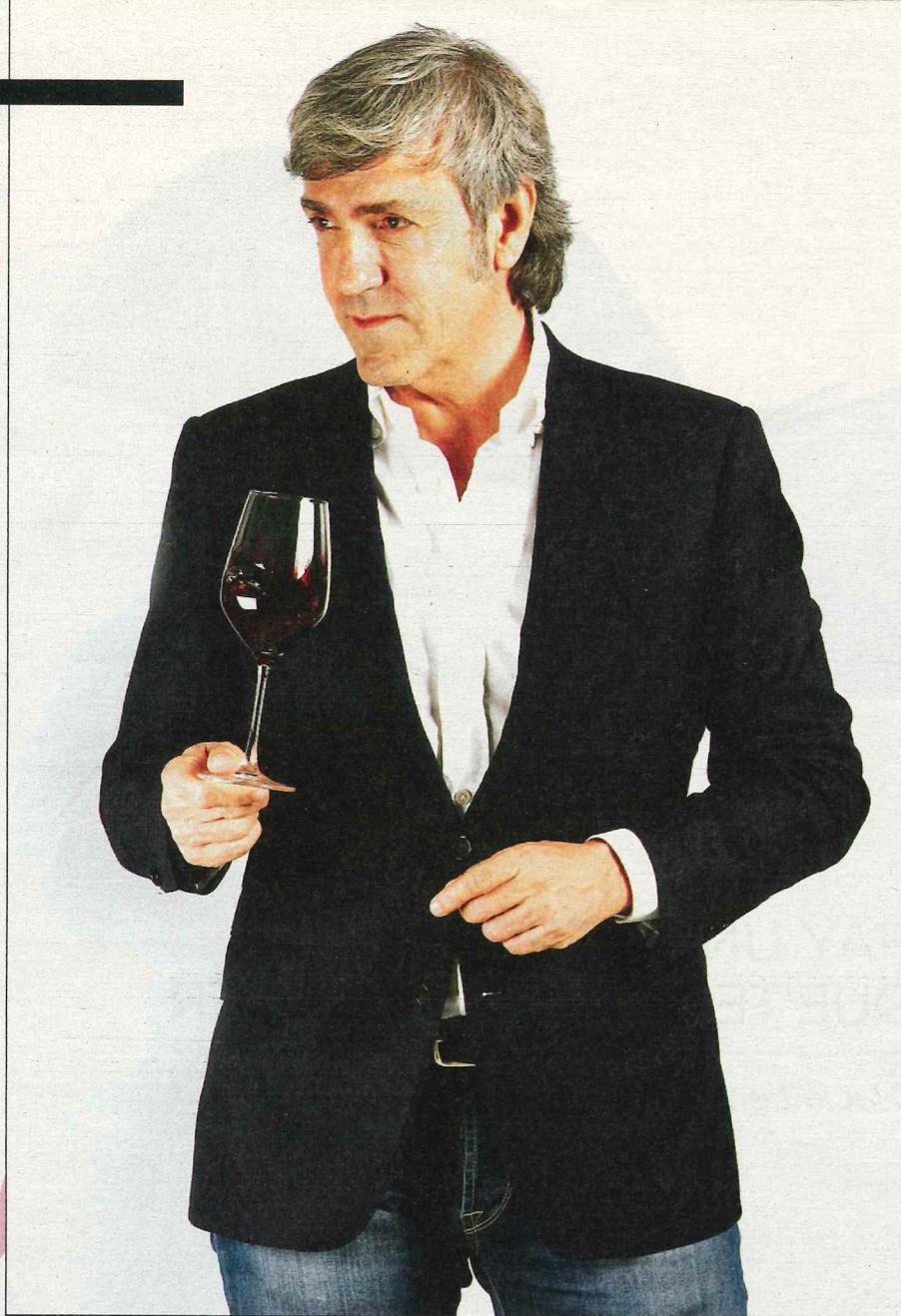
Ribera del Duero es su campo de acción: Resalso, Valderramiro, Malleolus de Valderramiro y de Sancho Martín, Camino Viejo, Cepa 21 y Emilio Moro Clon de la Familia. Aparte de D+D, en Douro (Portugal). Para el presidente de Emilio Moro, “en el mundo del vino en España falta todo por hacer; hay que estar constantemente vendiendo ese producto que, con moderación, es beneficioso para la salud, impregnando la cultura del vino a nivel nacional y, sobre todo, internacional. Los vinos españoles deberían tener otro protagonismo, más a la altura de su calidad”. ¿Qué falta por hacer? “Consolidar como marca los vinos españoles. Hacen falta políticas de comercialización adecuadas, personalizadas”. www.emiliomoro.com



ALVARO PÉREZ ABADÍA RETUERTA

“EL GRAN RETO ES LA COMERCIALIZACIÓN”

“Cada vez que se abre una botella es una nueva aventura”. Quizás fuera esta la razón que llevó a este madrileño a recalar en la vendimia de Abadía Retuerta en 1997 y a moverse, hoy en día, con soltura entre sus criaturas: Abadía Retuerta LeDomaine, Selección Especial, Pago Negralada, Pago Garduña y Pago Valdebellón. “Pascal Delbeck, nuestro asesor técnico, nos enseñó que un gran vino no es aquel que consigue los 100 puntos Parker en una añada; es aquel que es un gran vino durante 10 o 15 añadas consecutivas. El gran reto ahora es la comercialización, que los vinos españoles tengan un mayor reconocimiento. Y no olvidarnos del consumidor”. www.abadia-retuerta.com



JAVIER ZACCAGNINI AALTO

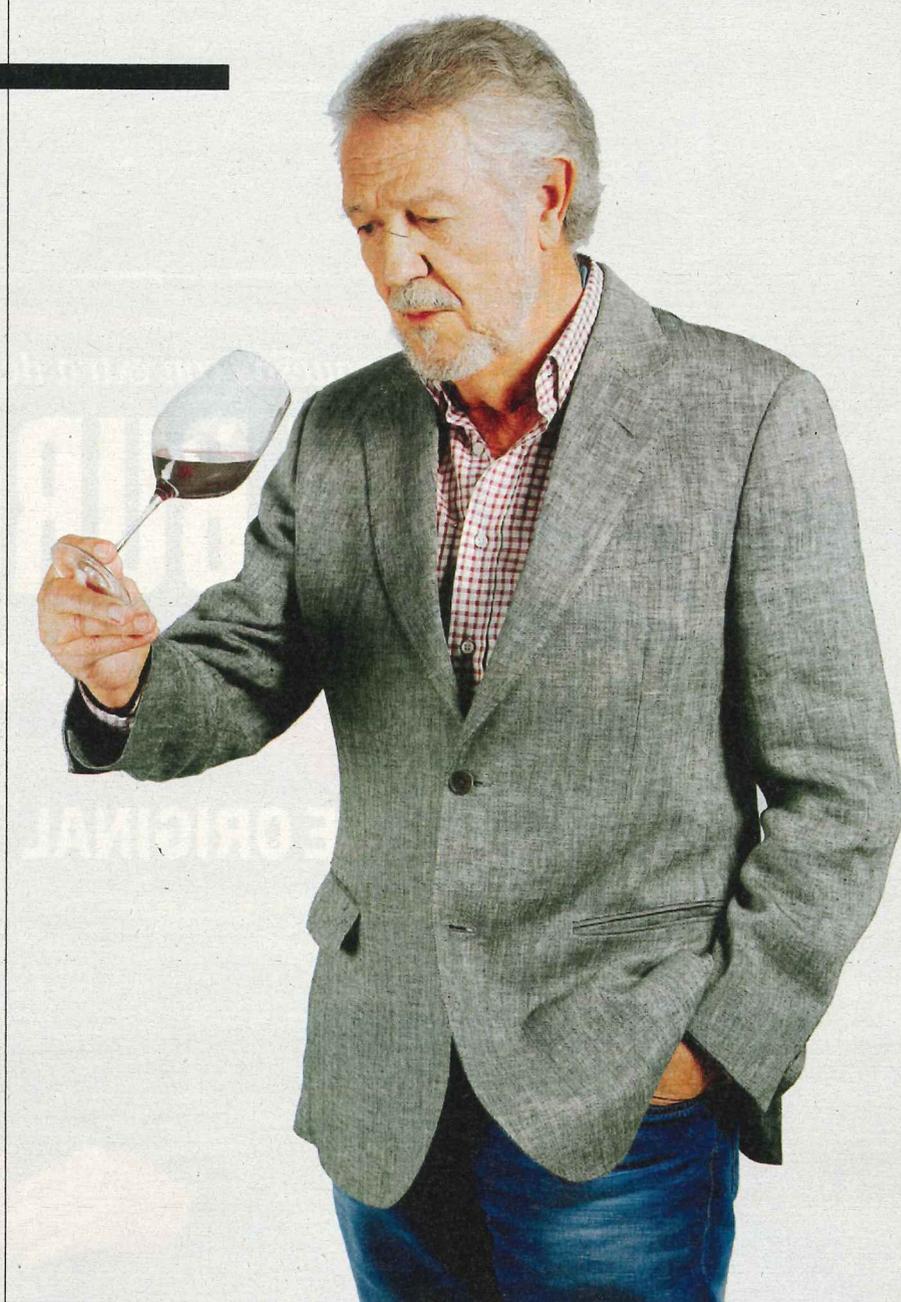
“EL SECTOR REACCIONÓ BIEN ANTE LA CRISIS”

En 1998, tras seis años como director del Consejo Regulador de Ribera del Duero, este ingeniero industrial deseaba ser bodeguero, así que convenció a Mariano García para fundar AALTO. “Mis bisabuelos fueron bodegueros en Jerez y, de alguna manera, tres generaciones después, vuelve a activarse el gen del vino en mi familia, esta vez en Ribera del Duero. Y mi hijo acaba de terminar de estudiar enología, por lo que habrá continuidad”. Es, más o menos, optimista... “Es de los pocos sectores industriales que ha reaccionado bien ante la crisis. Las exportaciones aumentan y la calidad y el prestigio también. La pena es que el consumo per cápita sigue bajando año tras año”. www.aalto.es

MARIANO GARCIA MAURO

“UN GRAN VINO TE TOCA EL CORAZÓN”

Su padre, Mauro, fundó la bodega en 1978 en Túdela de Duero. “Fue uno de los pioneros en vinos de mayor impronta frutal y opulencia, buscando concentración, finura y longevidad, además de un precursor en elaborar vinos de calidad fuera del ámbito de las denominaciones de origen”. Elabora Mauro, Mauro VS, Terreus, En Maurodos (Toro), Prima y San Román, vinos a los que inculca el alma del terruño, lo que él entiende por un gran vino: “Elegancia, armonía, profundidad y, sobre todo, que toque el corazón”. Cree que el sector está bastante atomizado y en plena expansión. “Por suerte se elaboran buenos vinos en cualquier rincón del país”.
www.bodegasmauro.com



ROSA RUIZ SANTIAGO RUIZ

“SIENTO EL VINO POR VOCACIÓN”

Fue la bodega pionera de la DO Rías Baixas (su padre, Santiago Ruiz, fallecido en 1998, es conocido como el padre del albariño). “Siento el vino por tradición y por vocación, desde luego no por imposición. De hecho, yo no iba para bodeguera, sino que estudié decoración e inglés en Cambridge y luego me dediqué a la moda. Eso sí, cuando volví a O Rosal me incorporé al trabajo en la bodega. Eso fue en los años 80 y cuando la bodega empezó su expansión comencé a ayudar a mi padre. Me gustó tanto que me quedé hasta hoy”. Su filosofía vinícola está cercana a la corriente *slow*... “A veces es mejor hacer las cosas más lentas e intentar recuperar el consumo nacional”.
www.bodegasantiagoruiz.com



JOSE M. PEREZ VINA PEDROSA

“CADA VIÑEDO ES ÚNICO E IRREPETIBLE”

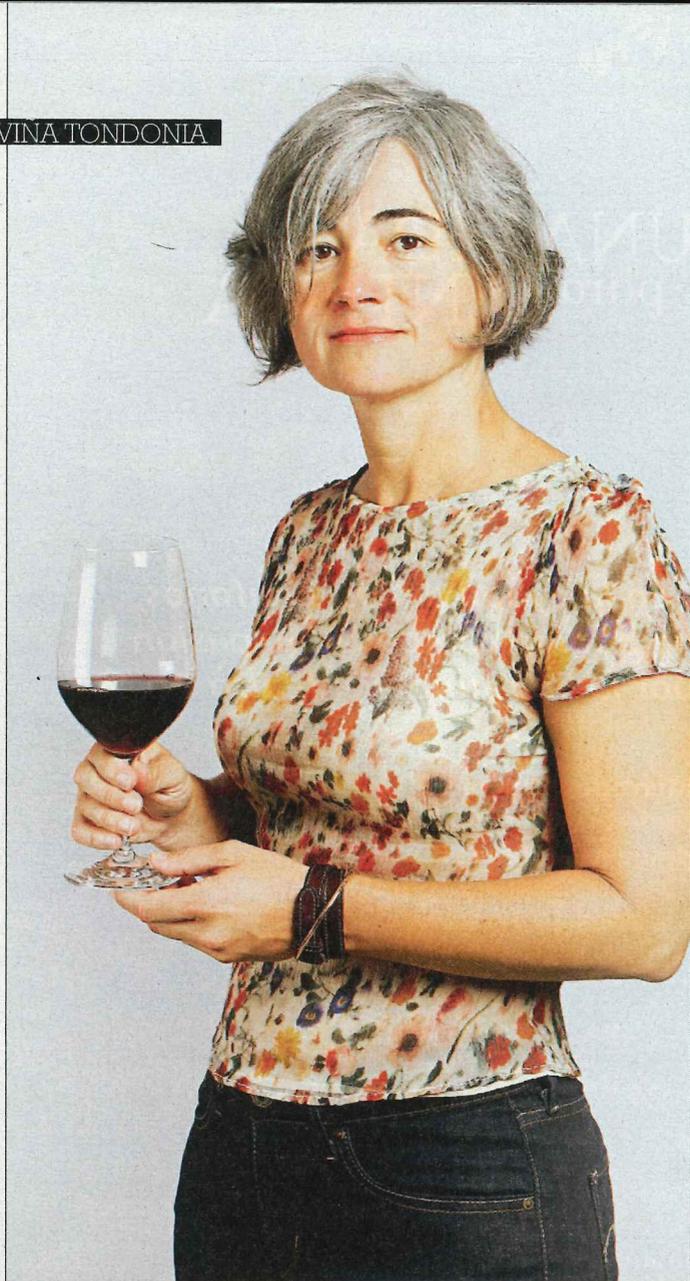
Para el director técnico y enólogo de las Bodegas Hnos. Pérez Pascuas S.L.–Viña Pedrosa (Ribera del Duero) “un vino con personalidad es el fiel reflejo del viñedo de procedencia. Cada viñedo es único e irrepetible”. Según él, los grandes vinos deben poseer alma y autenticidad. Hijo, nieto y sobrino de bodegueros, este ingeniero técnico agrícola considera que una de nuestras asignaturas pendientes “es mejorar la comunicación entre consumidor y elaborador y competir sin complejos con los vinos franceses, italianos y de otros países, sin olvidar los proyectos vitícolas y enológicos basados en un crecimiento sostenible”.
www.perezpascuas.com

MARÍA JOSÉ LÓPEZ DE HEREDIA VINA TONDONIA

**“EL ESPAÑOL NO SABE
CÓMO BEBER BIEN”**

“Soy muy *viñóloga*. Me gusta mucho el viñedo. Pero lo que más me entusiasma de este mundo es el vino. Me gusta beberlo. De hecho, sé de vino más por beberlo que por hacerlo...”. Fundada en 1877 por su bisabuelo, Rafael López de Heredia, Viña Tondonia es una leyenda en La Rioja: “Mi padre y mi abuelo fueron muy listos y nunca nos impusieron el amor por las viñas. Es lo peor que se puede hacer, es la manera de espantar. Nos enseñaron a amarlo con su ejemplo”. Viña Tondonia, Viña Bosconia, Viña Gravonia y Viña Cubillo consumen todo su tiempo. “La realidad es que en España no conseguimos remontar el consumo. El consumidor español desconoce cómo beber bien”.

www.lopezdeheredia.com



MIGUEL TORRES TORRES

**“EL VINO AYUDA A QUE
LA GENTE DISFRUTE”**

Es imposible abarcar en tan pocas líneas los tentáculos vinícolas de Bodegas Torres (Priorato, Rioja, Ribera del Duero, Rueda, Rías Baixas, Chile y California). Pero recuerden este nombre, Mas La Plana, “quizás nuestro mejor vino tinto”, asegura Miguel Torres (40 años). “Me atrae este mundo porque está muy relacionado con el de los sentidos, las emociones, la memoria. Es un producto que junta a la gente. El vino es una especie de lubricante social, ayuda a que la gente disfrute y comparta, a que pueda tener una mejor conversación con la familia y con los amigos”. Y lo tiene claro: “No tiene sentido para la industria del vino dedicarse al volumen y no a la calidad”.

www.torres.es

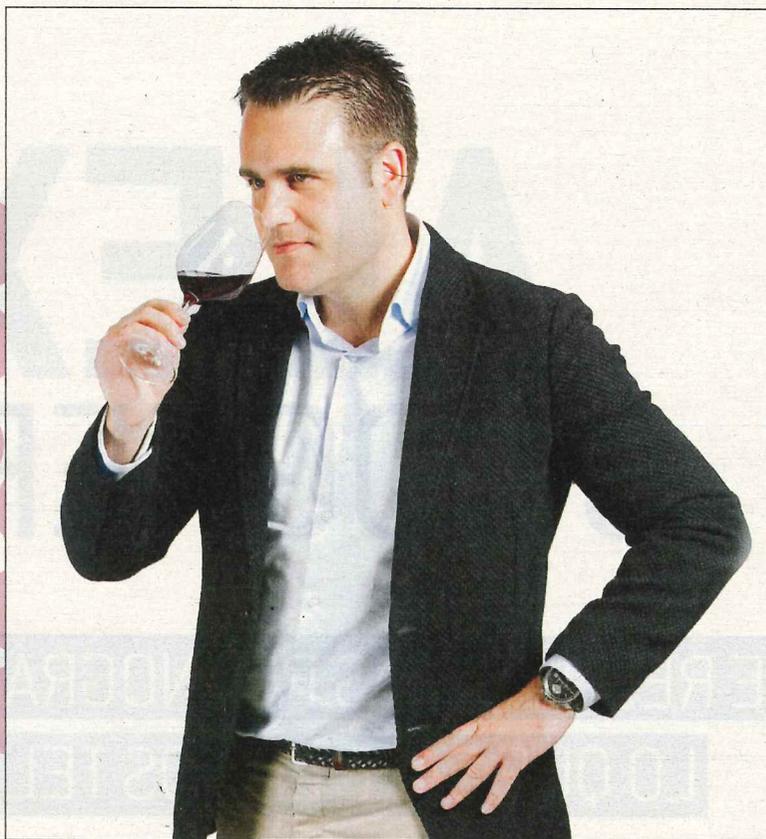


LALO ANTON ARTEVINO

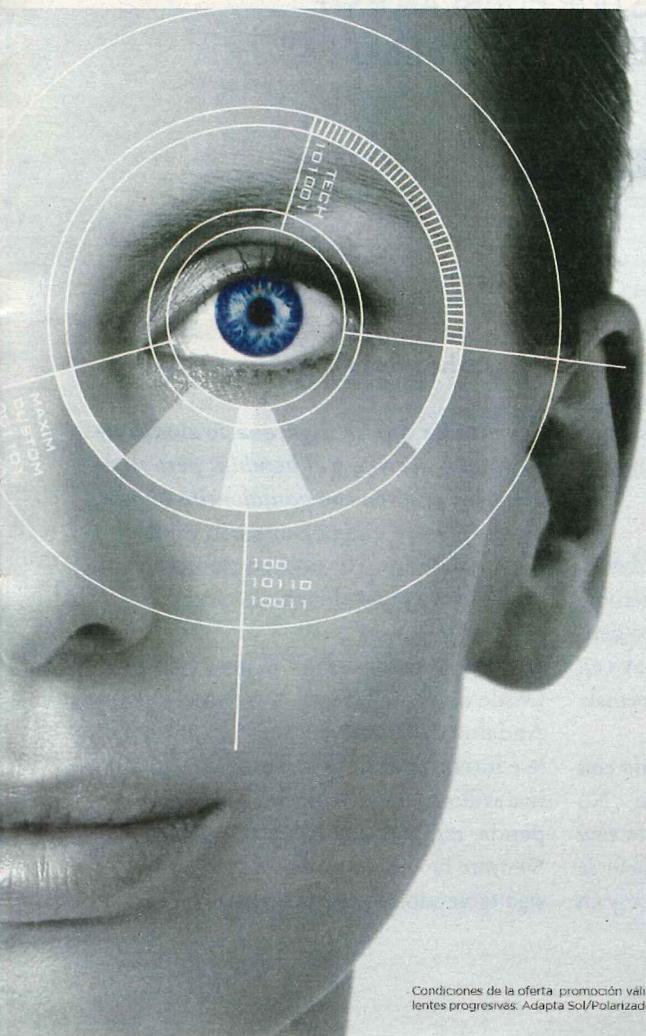
“EL VINO ES ARTE QUE HACE FELIZ A LA GENTE”

En 2003 se hizo cargo de la centenaria bodega Finca Villacreces. Pedigrí no le falta. Su abuelo fue Jesús Baigorri, mítico cosechero de Rioja Alavesa, y su padre puso en marcha Bodegas Izadí. “Del vino me gusta que es arte y se puede compartir para hacer feliz a la gente”. Algo que intenta en sus marcas: Pruno, Finca Villacreces y Nebro. “Defiendo las variedades autóctonas para hacer vinos con carácter de cada zona y de su elaborador. Hay que escapar de la globalización porque tenemos una identidad y una historia que redescubrir y transmitir. Un gran vino es aquel que tenga un estilo diferente a la masa y que esté justificado con un proyecto sólido detrás”.

www.grupoartevino.com



AGRADECIMIENTOS: ANDRÉS ARDID, DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO LA VINIA. www.lavinia.com



Cuídate y quítale peso a tus gafas

VEN A GRADUARTE

Y DÍ LA PALABRA "INDO" Y SÓLO POR ESO, TE LLEVAS DE

REGALO UN
MONEDERO*
ANTONIO MIRÓ



Y BENEFICIASTE DE UN 25% DE DESCUENTO EN
LENTE PROGRESIVAS MAXVITA DE **indo**,
DE VENTA EXCLUSIVA EN ÓPTICA 2000

ver, oír, vivir



optica2000.com

Condiciones de la oferta: promoción válida del 1/9/2014 al 31/10/2014. Por la compra de un par de lentes Freemax de Indo con antirreflejante con el 25% DTO, de regalo un segundo par de lentes progresivas. Adapta Sol/Polarizado ó Work Indoor. Lentes disponibles según la oferta publicada en la Tarifa Indo 2014. *Obsequio del monedero sin necesidad de compra. Hasta fin de existencias.

