



Al día de las tendencias, las bodegas y qué vinos comprar, beber y guardar

2 Los apuntes

Los personajes más poderosos del mundo del vino

La Guía TodoVino, para iPhone

La gargollasa, en tierra de nadie

5 Club de Vinos

Bodegas Castaño

7 Muy práctico

Libros que ayudan a despertar la pasión por el vino

Las vacaciones pueden ser un gran momento para acercarse un poco más al vino. Les recomendamos algunos libros para incluir en sus maletas

11 Reportaje

Comprar en primeur y el futuro de Burdeos

Algunos de los vinos más famosos del mundo se venden mientras aún están en la bodega. ¿Podría cambiar la crisis una de las tradiciones más asentadas en Burdeos?

15 Personaje

Juan Luis Cañas

Es el artífice de la gran transformación experimentada por la bodega familiar fundada por su padre: de los tintos de cosechero a algunas de las marcas más veneradas de Rioja

18 Cata vertical

Torre Muga: un tinto de altura

Excelente la experiencia de probar todas las añadas que han salido al mercado hasta la fecha para descubrir una evolución lenta y con estilo

22 Muy confidencial

Toda la actualidad sobre qué vinos comprar, beber y guardar

Recomendaciones para el verano: cavas, blancos y tintos

Los personajes más poderosos del mundo del vino

En el número de julio de la publicación británica de referencia y especializada en vino *Decanter* aparece la lista de los nombres que más poder tienen sobre lo que se bebe, se elabora y se compra en materia de vinos.

La principal novedad es que Robert Parker deja de ocupar la primera posición en favor de Richard Sands, presidente de la mayor compañía mundial del sector, Constellation Brands. Para que se hagan una idea de su presencia en un mercado de tanto peso y con representación de vinos de todo el mundo como el británico, una de cada ocho botellas que se venden en este país son de esta megacompañía con sede en Nueva York.

La bajada de escalón de Robert Parker debe interpretarse, según la publicación, como un “signo de que su omnipotencia empieza a decaer aunque muy ligeramente”. Por lo visto, fuera de Estados Unidos cada vez hay menos interés por los tintos potentes, maduros y alcohólicos que habitualmente ha defendido el gurú norteamericano y en casa cada vez le salen más competidores y, sobre todo, muchas voces críticas cuestionando su gusto y últimamente también su ética después de que se haya sabido que algunos colaboradores suyos (entre los que se incluye el responsable de catar los vinos españoles, Jay Miller) aceptaron invitaciones para distintos viajes y comidas.

Tras Sands y Parker, la lista de los 10 primeros está compuesta por la comisaria europea y principal impulsora de la reforma de la OCM del vino Mariann Fischer Boel; Mel Dick, vicepresidente de la muy poderosa empresa americana de distribución Southern Wines & Spirits; Annette Álvarez-Peters, responsable de vinos y bebidas alcohólicas de la cadena Costco; Dan Jago, su homónimo de Tesco; Jean-Christophe Deslarzes, de Alcan (productor de tapones de rosca); la crítica británica Jancis Robinson, el presidente francés Nicolas Sarkozy y el presidente de Pernod Ricard, Pierre Pringuet.

Por cierto que en la lista ha entrado el histriónico Gary Vaynerchuk, que sigue encandilando aficionados con su videoblog Wine Libray TV, mientras que el consultor itinerante más famoso del mundo, Michel Rolland, ha caído nueve puestos. El único español en la lista sigue siendo Miguel A. Torres que escala un puesto respecto a la edición anterior: del 19 al 18.

Es la tercera vez que *Decanter* acomete la empresa de nombrar a los personajes más poderosos del sector. Para el editor de la revista, Guy Woodward, lo más destacado de en esta ocasión es “la importancia creciente de figuras del mundo de la política y la influencia floreciente del Lejano Oriente”.

El único español en la lista sigue siendo Miguel A. Torres, que escala un puesto respecto a la edición anterior; del 19 al 18

La Guía TodoVino, para iPhone

Ya está disponible en el App Store de iTunes esta nueva aplicación que le permitirá elegir el vino más adecuado en la tienda o el restaurante. Cada vino va acompañado de un extenso comentario crítico, una imagen de su etiqueta, la relación detallada de sus características y elaboración, una nota de cata y consejos prácticos para su consumo.

La nueva aplicación desarrollada por TodoVino y compatible con iPhone y iPod touch incluye el contenido de las ocho ediciones de *La Guía TodoVino* desde 2002 a 2009 con información detallada sobre 5.700 vinos españoles y más de 700 bodegas.

Además, la aplicación permite realizar distintos tipos de búsquedas avanzadas por

vinos, bodegas, precio, denominaciones de origen y añadas entre otras posibilidades (pueden ver algunos ejemplos en las imágenes inferiores).

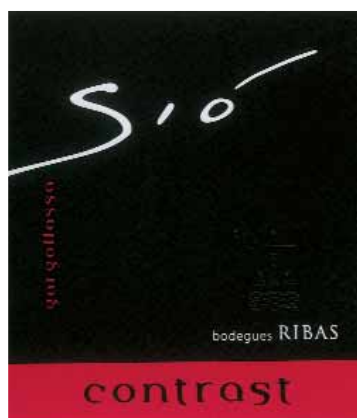
La Guía TodoVino, una de las fuentes de información más buscadas sobre el vino español, recopila los vinos más interesantes en cada segmento de precio. Los expertos de TodoVino catan cada año unas 5.000 muestras de las que no seleccionan más de 900 referencias. La mera inclusión de un vino en *La Guía* da fe de su calidad y fiabilidad, aunque los mejores están valorados con “lacs” en una escala de tres, siendo esta última la máxima calificación.

El precio de la aplicación es de 2,39 €.



Una excelente idea para tener a mano todas las ediciones de *La Guía TodoVino* y lo más parecido a llevar un "sumiller particular" en el bolsillo

La gargollassa, en tierra de nadie



La gargollassa es una rara variedad balear en proceso de recuperación. Una de esas uvas de Mallorca (como la callet o la fogoneu) que tanta frescura están aportando al panorama vitivinícola en los últimos tiempos. El único vino comercial que se elabora con ella, en Bodegas Ribas, está ahora mismo en entredicho. Toda la producción ha sido precintada porque la variedad no está reconocida oficialmente.

Ribas ha sido pionera en el trabajo con esta cepa que también despierta interés fuera de Mallorca. De hecho, se han realizado vinificaciones experimentales que pudimos probar hace un par de años en la finca de investigación agraria de El Encín en Madrid. Las cosechas 2004 y 2005 del Sió Gargollassa han sido destacadas con “un lacre” en *La Guía TodoVino*, pero lamentablemente nos quedaremos sin probar la 2006 y quién sabe cuántas de las siguientes añadas debido a la decisión de inmovilizar la producción.

En el fondo, se trata de una mera paradoja burocrática. Lo que diferencia a la *gargollassa* de otras uvas autóctonas de Mallorca es que no está incluida en el Registro de Variedades Comerciales de Vid para España según se establece en el Real Decreto 1472/2000 de 4 de agosto en el que se regula el potencial de producción vitícola. En estas circunstancias, debe seguir el mismo proceso de autorización que cualquier variedad foránea.

Según María Antonia Ribas, propietaria de la bodega, el proceso de recuperación de la variedad se inició en 1998 basándose en referencias de textos históricos que la situaban como una de las uvas clave en la elaboración de tintos de calidad en la isla antes de

la llegada de la filoxera. “Desde el principio –explica– según los procesos estipulados por el Govern balear para conseguir la autorización, aunque al cabo de cuatro unos años nos dijeron que había que volver a reiniciar el proceso y así se hizo. El vino se comenzó a comercializar con la cosecha 2004 porque pensamos que había transcurrido el plazo suficiente”.

De hecho, el mencionado Real Decreto establece que “la admisión de una variedad de vid a la clasificación sólo podrá tener lugar después de cinco años de producción consecutivos en el momento del comienzo del examen”.

En la actualidad la bodega cuenta con 2.500 cepas de *gargollassa*. María Antonia Ribas, que destaca su sutilidad, elegancia y carácter floral, cree que ha debido existir alguna incidencia en el trámite de autorización teniendo en cuenta que han transcurrido ya más de 10 años desde la plantación de la variedad. Su mayor preocupación actual es no poder dar salida comercial a un vino que no está pensado para envejecer.

El Sió Gargollassa de Bodegas Ribas es una apuesta de originalidad junto a otros vinos mallorquines (como el callet de An Negra Vitecultors o el fogoneu que esta misma bodega elaboró de forma extraordinaria para el proyecto Matador) con los que comparte la fidelidad por mostrar la uva tal y como es, aún a costa de apostar por sutileza frente a potencia y de ofrecer un carácter más aromático que estructurado. Pese a las escasas 2.500 botellas que se producen anualmente de este tinto, es una pena que no podamos seguir disfrutando de esos destellos de originalidad y autenticidad en la cosecha 2006.

Lo que diferencia a la *gargollassa* de otras uvas autóctonas de Mallorca es que no está incluida en el Registro de Variedades Comerciales de Vid para España

D.O. Yecla

Bodegas Castaño

La familia Castaño ha sido pionera en España en el trabajo con la variedad con mayúsculas de Murcia, la *monastrell*, elaborando tintos sólidos que han triunfado en la exportación. Eran etiquetas un tanto adelantadas a su tiempo y que apostaban por la fruta, la carnosidad y las bocas envolventes y golosas antes de que esta moda cobrara carta de naturaleza en nuestro país. .

Su gran acierto consistía en explotar el enorme potencial de la *monastrell* local, una variedad especialmente apta para elaborar frutales, balsámicos y maduros tintos mediterráneos. Sus tintos ejemplifican a la perfección el excelente aprovechamiento del potencial de la Denominación de Origen Yecla. Una región, al igual que Jumilla, marcada por su alta insolación y la ausencia de agua, lo que determina unas bajas densidades de plantación y bajos rendimientos que concentran de manera importante la sustancia de las uvas. A lo que hay que sumar un importante patrimonio de cepas viejas.

Bodegas Castaño representa el esfuerzo de una familia de larga tradición vitivinícola por conseguir tintos de alta calidad y marcada personalidad. Algo que no habría sido posible sin la excelente gestión de de sus más de 500 hectáreas de viña repartidas en diferentes puntos de la denominación y respecto a las cuales la bodega ocupa una situación central. Las Gruesas y Pozuelo son las más grandes y superan de largo las 100 hectáreas, pero a éstas hay que sumar Espinal, Arabí y Hoya Muñoz.

Aunque la bodega se creó en 1950, no fue hasta 1985 cuando se decidió a embotellar sus propios vinos. Desde entonces, la familia no ha dejado de investigar en las distintas posibilidades que ofrece este terruño meridional, ya sea trabajando la unión de varie-

dades locales y foráneas como apostando por obtener la mejor expresión posible de la *monastrell* vinificada en solitario.

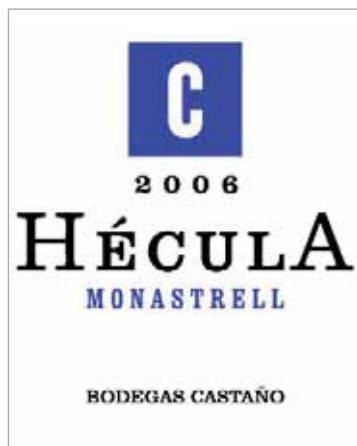
En la actualidad elabora una amplia gama de vinos que incluye también propuestas exclusivas y de limitada producción, aunque la bodega despunta de manera especial en el capítulo de la relación calidad-precio. La mejor muestra de ello es Hécula, probablemente su marca más conocida a nivel internacional, todo un icono de la relación calidad-precio y siempre alabado por críticos de prestigio como el mismísimo Parker. Frente a esta opción de *monastrell* pura, el Castaño Colección, que completa la selección que les ofrecemos este mes incorpora un 20% de *cabernet sauvignon* a la mezcla para aportar un poco más de consistencia, pero sin desviarse en ningún momento de esa esencia mediterránea que constituye la marca de la casa.

Tras una impecable presentación fruto de la renovación de imagen a la que se sometió a todos los vinos de la casa hace un par de años, encontrará en esta selección mixta dos tintos deliciosamente maduros, frutales, intensos y de impecable elaboración. Vinos altamente gratificantes que invitan a una segunda copa y que constituyen la mejor prueba de la excelente calidad que podemos encontrar fuera de los fueros tradicionales de tintos. Dos propuestas para abrir mente y paladar y cuidar el bolsillo.



Bodegas Castaño representa el esfuerzo de una familia de larga tradición vitivinícola por conseguir tintos de alta calidad y marcada personalidad

CLUB DE VINOS
CANAL COCINA
Ofrecido por todovino.com



Selección Canal Cocina julio 2009

Hécula 2006

Tinto, D.O. Yecla

10,20 €



1999: 2001: 2003:

Opiniones sobre el vino

Auténtico carácter mediterráneo en la botella en esta marca de sólida trayectoria que está considerada un clásico de la relación calidad-precio a nivel mundial. Un tinto de gran sustancia gracias a los bajos rendimientos (entre 2.000 y 4.000 kilos por hectárea) del clásico viñedo de secano murciano y a la edad madura de las cepas de unos 35 años de media. Con sólo seis meses de crianza en barrica, el mayor protagonismo es para la fruta. Los característicos aromas de bosque aportan frescura y contrarrestan la gran madurez que se alcanza en estas latitudes (es recomendable servirlo un par de grados más frío que la temperatura recomendada, ya que se irá calentando en la copa). Un tinto delicioso, envolvente, carnoso y de intensos sabores.

Nota de Cata

Aspecto: Picota granate

Aroma: Aromas de fruta sazónada (arándanos, cereza), especiados, monte bajo, bombón

Gusto: Sabroso, goloso, aromático, agradable calidez, fluido y paso balsámico, con nota tostada en final y agradable toque terroso y mineral.

Otras características

Tipo de suelo: Arenoso pedregoso y calizo

Variedades de uva: 100% Monastrell

Tipo y capacidad de botella: Bordelesa de 75 cl.

Elaboración y crianza: 6 meses en barrica y resto en botella

Temperatura de servicio: 16° C

Grado: 14% vol.

Tiempo de conservación: Hasta 2013.





Acompañamiento: Carnes rojas y blancas, cordero, risottos y arroces, quesos, embutidos, setas.

10,20 € botella (IVA incluido)

Solicite su adhesión al Club e información sobre meses anteriores

☎ 902 500 056 (laborables, de 9:00 a 19:00)

🌐 www.canalcocina.com canalcocina@todovino.com

Novedad 
Buena relación calidad-precio 
Mágnium 
Disponibilidad limitada 

Selección Canal Cocina julio 2009

Castaño Colección 2005

Tinto, D.O. Yecla

10,20 €



1999: 2000: 2004:

Opiniones sobre el vino

Un vino que se lleva lo mejor de la casa, tanto en términos de viña vieja como de barricas. Está elaborado a partir de cepas de 40 años de bajos rendimientos (apenas 1.500 - 2.000 kilos por hectárea) y en esta añada muestra una agradable madurez y licoridad, lo que le convierte en un destacado exponente del carácter mediterráneo. Es un tinto amable, envolvente, con nobles taninos, de buena estructura y carácter frutal. Un vino de terruño a un precio realmente excepcional y algo en lo que muy pocas variedades pueden competir con la *monastrell*.

Nota de Cata**Aspecto:** Picota con borde granate**Aroma:** Aroma de frutos negros maduros, buena intensidad, monte mediterráneo, especias dulces (canela, nuez moscada)**Gusto:** Sabroso, bien constituido, muy frutal (ciruela bien madura), taninos firmes pero maduros, paso de boca láctico, buena persistencia y final arropado por gratas maderas**Otras características****Tipo de suelo:** Pedregoso, calizo-arenoso**Variedades de uva:** 80% Monastrell, 20% Cabernet Sauvignon**Tipo y capacidad de botella:** Bordelesa de 75 cl.**Elaboración y crianza:** 14 meses en barrica y resto en botella**Barricas:** Roble americano y francés**Temperatura de servicio:** 16° C**Grado:** 14,5% vol.**Tiempo de conservación:** Hasta 2013**Acompañamiento:** Carnes rojas y blancas, guisos, setas, arroces, quesos

10,20 € botella (IVA incluido)

Solicite su adhesión al Club

e información sobre meses anteriores

☎ 902 500 056 (laborables, de 9:00 a 19:00)

🌐 www.canalcocina.com canalcocina@todovino.comCLUB DE VINOS
CANAL COCINAOfrecido por todovino.comC A S T A Ñ O
COLECCIÓN 2005
CEPAS VIEJAS

Novedad

Buena relación calidad-precio

Mágnium

Disponibilidad limitada

Wines on the Wing 2008

Descubra la mejor bodega del mundo



en su próximo vuelo



La próxima vez que vuele en la clase **Business Plus de Iberia**, le invitamos a descubrir los mejores vinos del mundo, ya que nuestra bodega ha sido premiada con el **Wines on the Wings 2008**.

Un prestigioso certamen que ha reconocido la excelente selección de vinos a bordo realizada por el **Comité de Cata del Club TodoVino**, compañía asociada a **Iberia Plus**, que le permitirá además obtener vuelos gratis disfrutando de la mejor bodega del mundo en su casa.

Descubra todas las ventajas de pertenecer a Iberia Plus y convierta sus reservas con Iberia en grandes reservas.

No espere más y regístrese en www.iberia.com

Libros que ayudan a despertar la pasión por el vino

¿Preparando algunas lecturas para este verano o, al menos, haciendo buenos propósitos al respecto? ¿Cree que el vino podría ocupar un lugar en la lista? La elección no tiene por qué ser muy técnica y concienzuda. Le proponemos algunos atlas muy visuales pero con enjundia, guías para aprender de vinos, guiños históricos o algunas recopilaciones sobre grandes vinos del mundo.

Las vacaciones, además de permitirnos desconectar del trabajo, romper con la rutina o realizar un viaje soñado, nos regalan un tiempo precioso del que apenas disponemos durante el resto del año. Quizás algunos de ustedes ya hayan decidido en qué ocuparlo y estén contando los minutos para zambullirse en una apretada agenda veraniega. A los que aún les queden huecos y sientan cierta afición o curiosidad por el vino, esperamos poder convencerles de que se metan alguno de estos libros en la maleta.

Nos gustaría aclarar antes que no hemos pretendido realizar una selección de mejores títulos ni nada parecido, sino simplemente compartir algunas obras de las que hemos disfrutado especialmente y que nos parecen buenos “ganchos” para despertar la curiosidad y la pasión por el vino

Una visión global

Para hacerse una idea rápida de lo que es el mundo del vino en su conjunto nada mejor que alguno de los dos atlas clásicos que firman brillantes expertos británicos y cuyo éxito obliga a realizar reediciones periódicas con notables mejoras en lo que respecta a mapas, presentación e inclusión progresiva de países y regiones vinícolas que se van haciendo un hueco entre los vinos de calidad.

Japón, China, Tailandia e India se han ganado un pequeño lugar en la sexta edición de *El vino. Atlas mundial* (400 págs, unos 60,00 €) donde se dedican 18 páginas a España. Esta increíble obra iniciada modestamente en 1971 por el ya septuagenario y tremendamente respetado Hugh Johnson ha crecido y se ha desarrollado al mismo ritmo infernal con que lo ha hecho el mundo del vino. Desde la sexta edición, Johnson cuenta con la ayuda de la incansable Jancis Robinson, una de las escritoras y expertas más prolíficas del sector que asegura la continuidad de futuras ediciones.

Está traducida al español y editada por Blume. Incluye detallados mapas, preciosas fotos que incitan tanto a viajar como a seguir leyendo y referencias a elaboradores clave de cada región. Es pesado y voluminoso, de modo que quizás no sea el libro más adecuada



Para tener una visión global, nada mejor que algunos de los dos atlas clásicos firmados por expertos británicos



do para quienes tengan que coger un avión. Lo mejor: que se puede volver a él una y otra vez. Hay una introducción básica muy bien planteada y clarificadora sobre todo lo que cuenta a la hora de elaborar un vino; un breve recorrido histórico y análisis de decenas de regiones vinícolas de todo el mundo que constituyen capítulos independientes y tienen sentido por sí mismas.

Un planteamiento muy similar (y en formato ligeramente mayor) es el que realiza otra aclamada pluma de la crítica británica: Oz Clark, en su *Atlas del Vino* también editado por Blume (336 págs., unos 60,00 €). La última edición es también recientísima, de modo que la actualidad está garantizada. Clark, que hasta los ochenta desarrolló una carrera paralela en el mundo de la interpretación (en la prestigiosa Royal Shakespeare Company y hasta con un papel de atracador de bancos en *Superman*), fue aupado en una encuesta realizada en 2008 por Wine Intelligence como el crítico de vinos más reconocido de Reino Unido y es además una cara fija en la televisión de ese país.

Para quien prefiera una perspectiva histórica de los temas, *Historia del vino*, otro clásico de Hugh Johnson (editado también por Blume en España, 256 págs. y unos 20,00 €) sigue siendo el primer gran escalón en la materia y un libro de consulta especialmente preciado que tiene la virtud de sorprender y fascinar a medida que desvela la importante presencia del vino en distintos pueblos y civilizaciones desde la antigüedad hasta nuestros días.

Si su interés está más limitado a España y busca algo similar pero específico de nuestras regiones vinícolas, lo más enciclopédico que se ha editado al respecto quizás sea el *Atlas del Vino* de José Peñín (Espasa, 228 págs., unos 29,00 €) que data del año 2000. De más reciente publicación y, por tanto, bastante actualizado es *Vinos de España*, de John Radford, el experto por excelencia de Reino Unido en nuestro país. Otra vez gracias a Blume (224 págs. y unos 15,00 €)

Aprender de vinos y a catar, si es posible

Éste es el filón de oro de la edición vinícola en el mundo. Todo experto que se precie

tiene su propio curso de cata o guía práctica en la que habitualmente también se detalla un rápido “abc” sobre cómo descorchar, servir, a qué temperatura, en qué copas, si decantar o no decantar, cómo conservar el vino, etc. La mayoría de obras de este tipo escritas por profesionales de prestigio son sólidas y fiables. Frente a las visiones siempre muy claras y precisas de los británicos, en los últimos tiempos se lleva un estilo algo más directo y desenfadado como si se tratara de una competición por ver quién consigue hacer el vino más divertido, aunque muchas de estas obras no han sido traducidas aún al español.

Así que la decisión sobre qué libro elegir dependerá en gran medida de qué estilo conecta más con cada lector. Entre los clásicos, el *Curso de cata* de Jancis Robinson es uno de nuestros favoritos (Blume, 352 págs., unos 40,00 €) por su carácter enciclopédico (no se queda nada fuera) sin abrumar, siempre con alguna pincelada de sentido del humor, muy directo, con ejemplos clarificadores e impecablemente escrito.

También nos gusta el *Curso completo de cata de vinos* (el título original es *Essential Wine Tasting*,) de Michael Schuster (Blume, 192 págs., unos 30,00 €), uno de los más reputados educadores en la materia y se nota su gran experiencia en el campo de la enseñanza. De impecable edición y cuidada maquetación, facilita una comprensión muy clara de todo lo básico del vino. Son excelentes sus catas prácticas finales, aunque tienen el inconveniente de que se apoyan en referencias internacionales, la mayoría difíciles de encontrar en España.

La cata de vinos. Una guía para disfrutar, degustar y conocer, de Mauricio Wiesenthal y Francesc Navarro (Alba, 190 págs., unos 22,00 €) solventa este problema gracias a sus numerosos ejercicios prácticos con etiquetas españolas, aunque tiene en contrapartida una maquetación más árida con práctica ausencia de fotos. No obstante, la prosa es sencilla y amena y su carácter diferencial es que incide directamente en el mundo de las sensaciones, que es al final donde todo aficionado aspira a moverse con soltura y cierta confianza. Muy recomendable para personas organizadas con capaci-

Los libros para aprender a catar son el gran filón de la edición vinícola en el mundo

dad para involucrar a un grupo de amigos con quienes compartir las catas y la experiencia. Alguien podría dar así la nota original este verano.

Para quien busque algo más ligero ***El mundo del vino contado con sencillez*** (Maeva, 223 págs., unos 15,00 €) puede ser una buena opción. Su autora, Cristina Alcalá, sale airosa del difícil trance de comunicar “con sencillez” como dice el título los complejos conceptos que rodean al vino. Un libro directo, al grano, fácil de leer, práctico de verdad y con mucha información útil.

El vino en versión novelada

Para quien no tenga un interés directo en el mundo del vino, todo lo anterior podría parecer un tanto arduo en tanto que exige una mínima predisposición y un cierto esfuerzo mental. En este caso podemos recomendar tres buenas lecturas de tumbona.

Las dos primeras son obra del tándem Jean-Pierre Alaux y Noël Balen, escritores franceses que han creado la figura del enólogo-detective Benjamin Cooker, que al tiempo que asesora sobre vinos y cata para su influyente guía de vinos, resuelve intrigantes crímenes siempre relacionados con el mundo del vino.

La misteriosa botella de Petrus (Maeva, 148 págs., 14,00 €) y ***Muerte entre los viñedos*** (167 págs., mismo precio y editorial) se desarrollan en Burdeos, la primera en torno al mítico tinto de Pomerol que se recoge en el título, mientras que la segunda tiene que ver con el vino dulce más famoso del mundo: Château d'Yquem.

Una lectura deliciosa y que se gana hábilmente el interés del lector es ***La guerra del vino***, escrita por el matrimonio formado por Don y Petie Kladstrup (Ediciones Obelisco 329 págs., unos 14,00 €). Narra la historia de los viticultores y elaboradores franceses durante la ocupación nazi y cómo se las tuvieron que ingeniar para salvaguardar sus afamados vinos. ¿Alguien quiere saber qué había en la bodega personal de Hitler?

Grandes vinos del mundo

No hay duda de que la cima de la pirámide constituye el reclamo más atractivo dentro de cualquier sector. En el vino más aún si

cabe. De hecho, es probable que la pregunta más frecuente que reciba un experto es vinos sea ésta de “¿cuál es el mejor vino del mundo?”. ¿Alguien puede contestar a cuál es la mejor película de la historia, el mejor cuadro, la mejor fotografía...? En el vino, además están las añadas. Por eso, las dos obras que les recomendamos para saciar esta curiosidad una tanto morbosa son especialmente pesadas y voluminosas.

Los mejores viñedos y bodegas del mundo, del gurú de la crítica Robert M. Parker (RBA, 708 págs., unos 70,00 €) recoge 175 nombres clave, los que se han ganado sus puntuaciones más altas, pero esta vez los protagonistas son los vinos, las bodegas y los personajes, y no tanto los números. Como cabe esperar, hay mucho peso de las regiones favoritas del autor: Burdeos, Ródano y California... y seis nombres españoles.

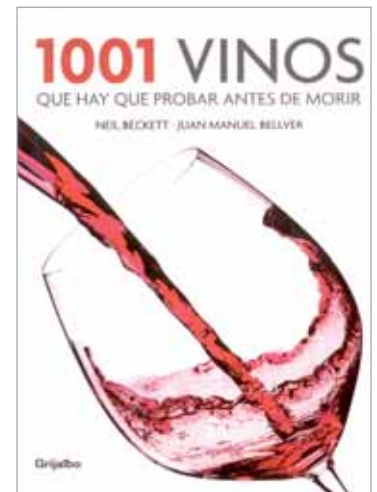
Nuestras etiquetas están mucho mejor representadas en la recientemente publicada ***1001 vinos que hay que probar antes de morir*** (Grijalbo, 960 págs., unos 35,00 €), no sólo porque el número global sea mucho mayor, sino porque ha habido un equipo “de casa” con Juan Manuel Bellver al frente (quien también prologa la edición española) que se ha encargado de presionar para poner de manifiesto la calidad creciente de nuestros vinos. Esta ambiciosa y sugerente recopilación ha estado coordinada por Neil Beckett, director de la revista ya de culto *Fine Wines of the World* donde escriben las mejores plumas vinícolas del mundo.

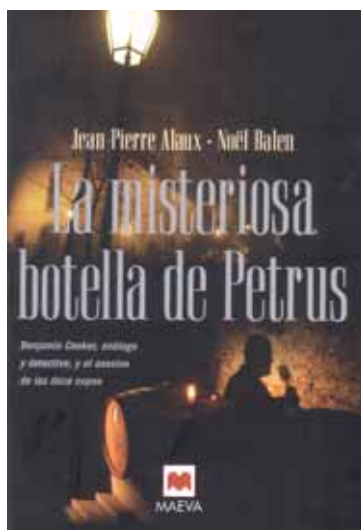
Ambas obras incluyen un buen número de fotografías que crean el marco visual adecuado para muchos de los vinos.

En inglés

Es un hecho que la mayoría de novedades editoriales que tienen que ver con el mundo del vino se publican en inglés y, por desgracia, no todas consiguen una traducción al español. Para quienes disfruten leyendo en este idioma, podemos recomendarles los siguientes títulos, todos ellos disponibles en Amazon.

The Emperor of Wine, subtítulo *The Rise of Robert M. Parker, Jr. and the Reign of American Taste* (Grub Street, 340 págs.).





Es la biografía no autorizada de Robert Parker (pero a nuestro juicio excelentemente documentada) que firma la periodista Elin McCoy. Se puede coincidir o no con la visión que da de Parker, pero explica a la perfección por qué ha llegado a tener esa desmedida influencia, ayuda a entender los entresijos del mercado norteamericano del vino y recopila veinte años de vino en Estados Unidos.

The Billionaire's Vinegar: The Mystery of the World's Most Expensive Bottle of Wine, de Benjamin Wallace (Random House, 336 págs.) o de cómo la realidad supera a la ficción. Cuenta la historia de las botellas falsas que supuestamente pertenecieron al loco del vino

Thomas Jefferson y que puso en el mercado el extravagante coleccionista Hardy Roddenstock. Falsificaciones, prestigiosos catadores implicados, juicios millonarios...

Judgment of Paris: California vs. France and the Historic 1976 Paris Tasting That Revolutionized Wine, de George M. Taber (Scribner, 352 págs). Relata uno de los hechos históricos que más relevancia han tenido en el desarrollo de los vinos del Nuevo Mundo frente a los grandes clásicos europeos. La famosa cata ciega de París de 1976 en la que los californianos ganaron a los grandes *crus* de Burdeos. Ayuda a entender muchas cosas sobre el actual panorama del vino mundial.

“ el Club de Vinos...
para el experto y
el curioso ”

Solicite información o su adhesión,
sin cuotas ni compromiso de compra en

902 500 056

www.canalcocina.com

canalcocina@todovino.com

CLUB DE VINOS
CANAL COCINA

Ofrecido por  todovino.com

Comprar en *primeur* y el futuro de Burdeos

¿Desembolsaría hoy una cantidad importante de dinero por un vino que no podrá disfrutar hasta dentro de dos años? Seguramente, y teniendo en cuenta el contexto económico, la mayoría de ustedes contestaría que no. Sin embargo, así se comercializa habitualmente la mayoría de grandes vinos del mundo y muy en especial los de Burdeos. Ahora muchos se plantean si la crisis puede acabar con esta fórmula o al menos modificarla notablemente.

A principios de año parecía que las cosas avanzaban hacia el cataclismo con personajes de prestigio como Jean-François Moueix, de la familia propietaria de Château Pétrus, haciendo agoreras predicciones sobre la posibilidad de que no llegara a celebrarse la campaña de venta en *primeur* de Burdeos si los *négociants* e intermediarios no conseguirían suficientes líneas de crédito para financiar sus operaciones.

Realmente, es raro el año en que no se calienta el ambiente del *primeur* bordelés por uno u otro motivo: excelencia o mediocridad de la cosecha, previsión de precios al alza o a la baja, aparición de nuevos consumidores adinerados que revientan los precios y privan de su cupo a los aficionados tradicionales, desencuentro entre precio y calidad... Probablemente 2008, con la sombra de la crisis financiera y el pánico a no poder vender una cosecha que a priori parecía normalita se lleva la palma, aunque al final el proceso ha seguido, con bastantes dificultades, su curso habitual.

¿Cómo funciona el *primeur*?

Básicamente, si usted quiere comprar vinos de cierta calidad de Burdeos tiene dos opciones: dirigirse a la tienda más cercana o al proveedor que considere más adecuado y elegir entre las referencias y añadas físicamente disponibles, o comprar anticipadamente (y supuestamente a un precio más favorable) la última cosecha elaborada y pagar ahora por unos vinos que recibirá dentro de dos años. De esta forma, hoy podría adquirir vinos de la cosecha 2008 a los que aún les quedan por delante bastantes meses de barrica.

Esta segunda opción es posible gracias a un intrincado y complejo entramado de intermediarios que consiguen cada año (según se dice) que aproximadamente entre el 90% y el 60% de la producción de los *châteaux* salga al mercado por esta vía. La figura clave es el *négociant* que históricamente almacenaba y envejecía el vino en el barrio de Chartrons de la ciudad de Burdeos para comerciar después con él. Actuando como



El *primeur* implica comprar el vino mientras aún está en la barrica



barómetros del mercado los *négociants* realizaron las primeras valoraciones de calidad de los vinos bordeleses y establecieron una escala de precios en consonancia que inspiró la célebre clasificación de 1855; un *statu quo* que, con mínimas modificaciones, sigue vigente hasta la actualidad.

Obviamente los *négociants* ya no crían los grandes vinos. Esta tarea corre a cargo de los elaboradores en sus a menudo suntuosos *châteaux* a los que les toca también fijar un precio de salida para el *primeur* cada nueva primavera. Unos y otros están conectados por la figura del *courtier*, un intermediario profesional (debe estar registrado en la Cámara de Comercio) que actúa como *broker*, controla los *stocks* y sabe dónde encontrar los vinos y obtener los mejores precios. Luego los *négociants* pondrán cada nueva añada a disposición del mundo: importadores, detallistas, etc.

El desembolso del aficionado/consumidor financia toda la cadena y en especial al elaborador que es quien decide qué cantidad saca a la venta en *primeur* y en cuántas tandas (*tranches*). Pero ¿cómo se decide la compra y en virtud de qué recomendaciones? Hacia Burdeos se dirigen a finales de marzo y principios de abril, una legión de periodistas, comerciantes y compradores que prueban estos vinos inacabados a partir de muestras extraídas de bodega. Los primeros publicarán su veredicto en sus webs y revistas especializadas y el resto hará cábalas sobre qué comprar y con qué argumentos ofrecérselo a sus clientes.

2008: el año más complicado

Aunque resulte tremendamente repetitivo citar una vez más a Robert Parker, sus puntuaciones influyen –y mucho– en el mercado de venta en *primeur*. Hasta el punto de que los más afamados *châteaux* suelen esperar a que publique sus valoraciones para conformar el precio de salida.

Sin embargo, con la cosecha 2008 las cosas han ido por otros derroteros. Entre otros motivos porque el mercado se había resentido lo suficiente como para que el precio que se fijara comprometiera la venta de añadas anteriores. En el cuadro que acompaña este artículo verán la escandalosa subida de pre-

cios de la cosecha 2005, considerada excelente en grado sumo, y la estela que ha dejado en añadas posteriores de calidad inferior pero que exhiben unos niveles relativamente altos gracias al mantenimiento de una demanda alimentada por la incorporación de mercados como Rusia o China.

Antes de la actual campaña *en primeur* se alzaban voces de elaboradores que abogaban por bajar significativamente el precio de los 2008, pero a otros les preocupaba que una reducción drástica dejara los 2007 y 2006 arrinconados. Es algo que van a sufrir en sus carnes la mayoría de comerciantes que cuenten con partidas importantes de estas cosechas.

La situación se percibía tan seria que finalmente los precios de salida se han adelantado frente a otros años, en casi todos los casos con bajadas significativas que llegaban en ocasiones a los niveles de 2004. Es el caso de Château Angelus, la bodega que rompió el hielo a 50 € la botella, lo que suponía una caída del 40% con respecto a la cosecha 2007.

En este contexto de crisis gana enteros la desapasionada descripción de la venta *en primeur* que se puede leer en el *Oxford Companion to Wine* de Jancis Robinson: “Las compras *en primeur* tienen muchas desventajas en periodos de recesión. Los precios no sólo pueden estancarse o incluso caer, sino que hay un riesgo mucho más alto de que quiebre alguno de los eslabones comerciales en la cadena entre el productor y el cliente final, dándose la posibilidad de que el consumidor haya pagado por un vino que finalmente no podrá recibir. Otro dato clave que hay que destacar es el hecho de que las compras *en primeur* significan inevitablemente invertir en un producto embrionario. El juicio de un tercero sobre una muestra de seis meses catada de una bodega parece una pobre justificación para realizar un desembolso financiero sobre un líquido que se embotellará un año más tarde, a menos que el mercado sea extremadamente boyante”.

De hecho, ni las puntuaciones de Parker, aparecidas en mayo y sorprendentemente altas, consiguieron empujar las cotizaciones

La paradoja es una constante en la historia de Burdeos. En momentos de gran demanda se han sobrevalorado añadas bastante modestas

para arriba salvo en casos muy concretos, notablemente el de Château Lafite-Rothschild, que se llevó un 98-100. Parker ha escrito entusiasmado: “No tardé mucho en darme cuenta de que la añada 2008 era mucho mejor de lo que esperaba, con un número de vinos soberbios que están muy cerca si no igualan a los de las prodigiosas cosechas 2005 y 2000”.

El resto de críticos apunta en general que la calidad está por encima de sus expectativas, pero no llegan a los extremos de Parker. Y los comerciantes y detallistas temen que el optimismo del influyente gurú norteamericano rompa la tendencia a la baja en aquellos *châteaux* que aún no se han pronunciado al respecto o en las segundas tandas de los que habían fijado un nivel inicial bastante moderado.

Simon Staples de Berry Bros & Rudd, toda una institución en el comercio de vinos en Reino Unido, ha dicho que está preocupado porque la campaña iba bien “y ahora podría pararse en seco si los *châteaux* fijan sus precios como resultado de las elevadas puntuaciones de Parker y no del mercado. Es el mercado el que dicta los precios del vino, no Parker”. Desde su punto de vista, la calidad en 2008 “es una mezcla de todo. No es un año de orilla derecha u orilla izquierda, ni de *cabernet* o *merlot*. Se ha reducido a qué *châteaux* han tenido los nervios y la habilidad para dejar más tiempo sus uvas en la cepa (...), prestar atención a los detalles y ser rigurosos en la selección a todos los niveles”. Eso explicaría desde su punto de vista que los “segundos vinos” de las bodegas top no fueran precisamente para echar cohetes.

Los puntos débiles de la compra a la avanzada

Pero independientemente de las distintas apreciaciones sobre la mayor o menor calidad de la cosecha, sí es posible que la actual campaña en *primeur* marque un punto de inflexión desde el punto de vista del vino como inversión. Salvo contadas excepciones, los grandes *crus* de Burdeos han marcado la agenda de los inversores y las fluctuaciones en sus precios afectan directamente a quien se acerca al vino desde esta perspectiva.

En 2008 por primera vez se producía una caída significativa del 13% en el Liv-Ex 100 Fine Wine Index, que registra mensualmente la evolución de las 100 etiquetas más demandadas del mundo y en la que la presencia mayoritaria corresponde a vinos de Burdeos.

Además en los últimos años las posibilidades de invertir en vino se han ido sofisticando para ir más allá del personaje que crea su propia bodega o cuenta con asesores que gestionan su “cartera vinícola” y se hacen cargo de la conservación de sus adquisiciones en condiciones adecuadas. De hecho, han surgido diversos fondos que invierten específicamente en vino y, como dice el experto en la materia John Stimpfig, “parece que el mercado del vino se está correlacionando más estrechamente con el mercado de cotizaciones en bolsa frente a lo que ocurría hace un par de años. En el pasado, el hecho de que no tuviera mucho que ver con la bolsa lo hacía extremadamente atractivo para inversores que estuvieran buscando diversificar su portfolio”. Aun así, la caída ha sido significativamente menor si se compara, por ejemplo, con el índice bursátil inglés FTSE 100 que perdió un 30% el pasado año.

Dentro de este entorno cada vez más complejo, la venta en *primeur* sigue siendo una de las fuentes básicas de abastecimiento de grandes vinos por parte de los inversores y su debilidad se ve con preocupación desde este sector. De hecho, en la web del Liv-Ex Fine Wine Market se han lanzado tres propuestas para mejorar el sistema de venta a la avanzada con el objetivo de “hacerlo más transparente y ofrecer una mayor protección a los compradores”.

La primera, crear una especie de registro central para la transferencia de títulos de propiedad antes del momento de envío del vino, lo que permitiría eliminar riesgos en caso de quiebra de alguno de los intermediarios de la cadena. La segunda, una mayor transparencia por parte de los *châteaux* sobre las cifras de producción de cada añada y las cantidades que se comercializan en *primeur*. Esto les impediría retener partidas para crear un mercado artificial para sus vinos. “Las cifras –se puede leer en el blog del Liv-Ex 100– deberían de publicar-





se y auditarse de forma independiente de modo que los consumidores puedan tomar una decisión informada sobre los precios de cada *château*". Y la última, que las muestras para las catas del *primeur* se tomen de forma independiente para asegurar que son representativas del conjunto de la producción.

La realidad es que la que parecía que iba a ser una de las campañas más complicadas en la historia de los *primeurs* de Burdeos ha resultado menos multitudinaria, pero también mucho menos trágica de lo esperado. Por de pronto no ha acabado con el propio sistema de venta a la avanzada, aunque es previsible que se cuestione y debata cada vez más en el futuro.

Quizá los aficionados que no estén muy tocados por la crisis podrían sacarle partido y conseguir algunos buenos vinos de Burdeos por un precio más razonable que hace unos años, porque como han dicho ya muchos expertos, tal y como están las cosas y con las características de la cosecha 2008, ésta no es una añada para invertir y sí para beber.

Si hacemos caso a la crítica británica Jancis Robinson, que tiene la virtud de ser francamente moderada en sus juicios, la cosecha 2008 es "bastante buena y ciertamente mucho mejor que la ampliamente sobrevalorada 2007", aunque con su ironía caracterís-

tica apostilla que, dadas las circunstancias, hubiera sido mejor al revés y tener una añada mala que permitiera bajar notablemente los precios sin perjudicar a las cosechas anteriores que aún deben venderse en el mercado.

La paradoja es una constante en la historia de Burdeos. Los momentos de gran demanda no coinciden necesariamente con las mejores cosechas y a menudo se da el caso de que añadas modestas han sido notablemente sobrevaloradas. De ahí la necesidad de estar "muy puesto" o tener un buen asesor para decidirse a comprar *en primeur*.

En España, donde no hay tradición de venta a la avanzada, pese a que algunas bodegas han intentado reproducir este sistema y lo han conseguido para algunos vinos *top*, es posible adquirir vinos por este sistema a través de algunos detallistas nacionales y, por supuesto, siempre a través del gran escaparate que es Internet.

Para tener una visión general de marcas y calidades de Burdeos, les recomendamos BordOverview, en actualización constante y donde encontrarán no sólo precios aproximados a consumidor final de las ofertas en *primeur* de los distintos vinos, sino también las puntuaciones de los críticos más influyentes publicadas hasta la fecha.

EVOLUCIÓN DE PRECIOS* EN PRIMEUR DE ALGUNOS DESTACADOS TINTOS DE BURDEOS

Vinos	2008	2007	2006	2005	2008
Latour	175 €	325 €	438 €	600 €	155 €
Lafite-Rothschild	175 €	325 €	438 €	490 €	140 €
Haut-Brion	202 €	325 €	438 €	340 €	135 €
Margaux	175 €	325 €	430 €	600 €	140 €
Mouton-Rothschild	162 €	325 €	438 €	490 €	135 €
Pétrus			1.750 €	2.500 €	450 €
Le Pin				1.100 €	400 €
Ausone	482 €	510 €	605 €	1.000 €	200 €
Cheval Blanc	402 €	500 €	605 €	620 €	190 €

Fuente: BordOverview (www.bordoverview.com)

* Precios aproximados a cliente final con impuestos incluidos

Juan Luis Cañas

“Cuanto más vieja es la viña, más expresa el suelo”

Es probable que este alavés afable de 54 años y aspecto tremendamente saludable pase a la historia por haberse inventado un tinto rocambolés a partir de cepas que sólo dan uno, dos o tres racimos. Sin embargo, tal excentricidad no habría sido posible sin un magnífico y escrupuloso trabajo de viñedo que se refleja en todos los vinos de Bodegas Luis Cañas y que explica los nuevos proyectos que va desgranando en esta entrevista

Su trayectoria, desde la pequeña y modesta bodega familiar de cosechero en Villabuena (Álava) hasta conseguir situar algunas de sus etiquetas entre las mejores de la denominación ejemplifica también la radical transformación que ha experimentado el vino español en los últimos 20 años.

Bodegas Luis Cañas es hoy una firma de tamaño medio de Rioja con algo más de 90 hectáreas de viñedo propio y una producción de millón y medio de botellas anuales que toca prácticamente todas las tipologías de vinos de la denominación de origen calificada. Hay vinos jóvenes, un blanco fermentado en barrica, una gama clásica de crianza-reserva-gran reserva y un Selección de la Familia a medio caballo entre tradición y modernidad (incluso incorpora una viña experimental de *cabernet sauvignon* que viene a representar el 15% de la mezcla). Pero han sido las elaboraciones más específicas de Amaren (tanto el tempranillo como el graciano) y, sobre todo, el Hiru 3 Racimos las que han catapultado a la bodega entre la crítica y los expertos.

Mientras prepara un nuevo proyecto en Ribera del Duero que verá la luz con la cosecha 2008, este mes de junio presentará en el marco de la gigantesca feria de Burdeos Vinexpo la nueva Amaren: una bodega independiente y con razón social diferenciada

que en el futuro contará también con un espacio físico propio. El listón está muy alto. Los Amaren Graciano y Tempranillo se elaboran a partir de cepas de más de 60 años (la media es de 76 años en el caso del graciano) y rendimientos inferiores a los 3.500 kilos por hectárea. Habrá cambio de imagen y la gama se ampliará respecto a los actuales monovarietales con un tinto de ensamblaje de *tempranillo* y *graciano* en gama de precio algo más asequible (en este caso procedente de viñedos de más de 40 años y rendimientos máximos de 5.500 kilos) y un blanco elaborado con *viura* y un pequeño aporte de *malvasía* del que sólo se van a producir 10.000 botellas.

Durante la entrevista pudimos probar Amaren Tempranillo de las cosechas 2001, 2002 (actualmente en el mercado) y la futura y espectacular 2004 que será la siguiente en llegar al consumidor y que lleva la mineralidad y profundidad que se apunta en 2001 a un nivel superior de elegancia y complejidad que la hace más racial y caracterizada si cabe. Para Juan Luis Cañas, “hoy el lugar para diferenciarse es la viña”.

Este 2009 se cumplen 20 años de trayectoria al frente de la bodega familiar desde que tomó las riendas en el 89. ¿Cómo era el Juan Luis Cañas de entonces?



"El Hiru me gusta beberlo pronto, con esa expresividad salvaje de fruta que tiene cuando sale al mercado"



"Con el tiempo Amaren se ha convertido en algo así como un hijo mayor que debe independizarse"

Antes de incorporarme a la bodega yo era técnico de Zanussi y ocasionalmente hacía trabajos en viñedo; sarmentaba, me gustaba trabajar con el tractor, pero no sabía podar (eso no lo hacía nunca) y realmente puede decirse que pasaba bastante de la bodega. Luego, en la treintena, empiezas a valorar más las cosas de la familia y también te empieza a gustar más el vino.

¿Qué prioridades estableció al incorporarse a la bodega?

En aquella época se hacían tintos de cosechero y sin etiqueta. Lo primero que me planteé fue hacer un blanco y un rosado además del tinto, pero la sugerencia no fue bien recibida por la familia. Tuve que discutir mucho.

Quién iba a decir que el Hiru 3 Racimos estaba al final del camino. ¿Cómo surgió la idea?

Fue en Francia con el enólogo de Direct Wines, la empresa más potente de venta de vinos por catálogo en Europa. Me dio a probar un vino de una viña en la que se había vendimiado parcialmente la cosecha para dejar madurar durante una semana más sólo dos racimos por cepa. Me pareció enormemente expresivo y me hizo pensar en lo que podríamos hacer seleccionando en la gran cantidad de viñas viejas que tenemos. Durante los meses de agosto y septiembre paseo siempre por los viñedos y ahí se ve claramente cómo hay cepas que no dan ni un solo racimo; otras dan dos, otras tres...

¿Hay realmente una diferencia cualitativa al seleccionar la materia prima con este concepto de viñas viejas que dan sólo uno, dos o tres racimos frente a, por ejemplo, una selección extrema grano a grano? ¿No hay muchos mitos en torno a las viñas viejas?

Si coges dos viñas de distinta edad plantadas una junto a otra, en los mismos suelos y condiciones de pendiente y orientación y las tratas de igual manera, siempre obtendrás menos producción de la que es más vieja. Además la longitud de las raíces de las cepas viejas es mucho mayor y en los años de sequía la planta busca el agua en las zonas más profundas del suelo consiguiendo unos matices de mineralidad que

no están en la viña de al lado. Cuanto más vieja sea la viña, más expresa el suelo. Por otro lado, una viña vieja desarrolla menos masa foliar porque tiene menos racimos que cuidar. Tampoco es lo mismo un racimo de 150 gramos, que es lo que buscamos para el Hiru, que uno de 300 gramos. Lo realmente interesante es que la viña vieja concentra toda su fuerza y energía en esa pequeña producción.

¿Hay algún denominador común en las cepas que se identifican, una a una, para la elaboración del Hiru 3 Racimos?

Casi siempre coincide que están en laderas y terrazas, en suelos muy empobrecidos, en ocasiones de cascajo, pero normalmente con piedras de gran tamaño.

¿No teme que le tomen por loco cuando explica el concepto del vino?

En absoluto. Yo quería hacer un vino de *terroir* y por eso hemos creado este tinto con una historia real y un trabajo difícil detrás. Creo que de la dificultad salen las cosas buenas y además somos lo únicos que lo hemos hecho. Esto, a fin de cuentas, es I+D+i, una innovación total. A veces, en las bodegas más que enólogos hacen falta ideólogos.

Las de Hiru no son las únicas cepas que se señalan en los viñedos de Luis Cañas...

Es cierto. Nuestra responsable de viticultura pone un lazo a las cepas de *graciano* que se destinan al Amaren porque en los viñedos viejos están mezcladas con otras variedades. Es un aviso para que no se vendimien junto al resto porque la única forma de que la *graciano* madure bien es reduciendo los rendimientos por debajo de los 3.000 kilos y dejando los racimos más tiempo en la cepa.

¿Hay algún secreto para gestionar el viñedo?

En Luis Cañas tenemos algo más de 90 hectáreas en propiedad, más 215 repartidas entre unos 40 proveedores, lo que suma unos dos millones de kilos de uva al año. Son 815 parcelas ubicadas en Villabuena, Samaniego, Leza, Navaridas, Baños de Ebro y, en menor medida, en El Ciego y Laguardia. Nuestro equipo de viticultura controla que se realicen el mínimo de trata-

mientos en todas ellas y que las prácticas sean lo más ecológicas posible. Desde el 15 de agosto se hace un seguimiento de los rendimientos, el tamaño de los racimos, los kilos por cepa, etc. y se evalúa si la calidad es mejorable. Una segunda visita dará un destino con nombre de vino a cada parcela: el maceración carbónica, el Selección de Familia... y las uvas que suspendan se elaborarán para vender a terceros. Aunque empezamos a trabajar en esta línea en 1999, el método se implantó completamente en 2002.

¿Por qué se decide ahora a darle una entidad diferenciada a Amaren?

La verdad es que estábamos elaborando entre 60.000 y 80.000 kilos de uva para Amaren cada año y el resto de partidas que podrían encajar dentro de la filosofía de la marca se pasaban al Reserva Selección de la Familia. Con el tiempo Amaren se ha convertido en algo así como un hijo mayor que debe independizarse y creemos que tiene capacidad para presentarse como un proyecto con entidad propia.

En euskera “amaren” quiere decir “de la madre”.

Si, el nombre es sonoro y además supone un homenaje a mi madre. Luis Cañas es mi padre y Ángeles (Amaren) mi madre; así que ahora voy a tener la bodega de mi padre y la de mi madre.

Pero más allá de los top, Luis Cañas juega en casi todas las ligas de Rioja: vinos jóvenes, gama clásica de crianza-reserva-gran reserva...

Sabemos que cada vino se dirige a un segmento de mercado diferente. Lógicamente, tiene que haber opciones para todos los públicos y todos los bolsillos, pero más allá de esto está la educación de cada uno en el vino. En Rioja pasamos de lo muy clásico a lo clásico y luego tenemos lo moderno y también lo excesivamente moderno. El abanico, desde luego, es muy grande.

¿Cuál de sus vinos toma con más frecuencia? ¿Y cuál es el que más le gusta y en qué momento?

El crianza es el que más bebo, pero en algunos momentos me gusta mucho el Reserva de la Familia; en otras ocasiones

el Amaren y en otras el Hiru, que es nuestro mejor vino. El Hiru y el Amaren gracia no me gusta beberlos pronto, con esa expresividad salvaje de fruta que tienen cuando salen al mercado aunque reconozco que están mejor dos o tres años después. El Amaren Tempranillo en cambio me gusta con unos tres años de botella. Lo que suelo buscar es la combinación de fruta y elegancia.

Ribera del Duero es la próxima parada y la primera experiencia fuera de Rioja.

Es un proyecto de Bodegas Luis Cañas con otro socio, que es en realidad un amigo al que le gusta mucho la zona y que quería entrar en el mundo del vino. Ahora mismo está coordinado por el equipo técnico y comercial de la bodega de Rioja. El primer vino se llamará Cair, saldrá con la cosecha 2008 y la idea es hacer un genérico de crianza de alto nivel que se sitúe en tiendas en el entorno de los 15-16 €. Posteriormente vendría un reserva y, en el futuro, cuando conozcamos mejor los viñedos y los suelos, un tinto en la línea del Hiru.

¿Cree que Luis Cañas puede aportar algo a esta denominación?

Tenemos una experiencia muy grande en viticultura. Estamos aprendiendo rápido y creo que vamos a aportar un valor en el trabajo de campo.

¿No les pilla la crisis un tanto a contrapié con tantos proyectos en marcha?

En realidad, creo que nos pilla en buen momento. Con el ribera probablemente saldremos al mercado cuando sus efectos se hayan atenuado.

¿Qué le hizo más ilusión a Juan Luis Cañas: el Decanter Trophy al mejor tempranillo del mundo para el Hiru 3 Racimos en 2004 o el premio Euskal Manager 2007 a la gestión empresarial?

Sin duda el premio Euskal Manager porque es un reconocimiento que viene de fuera del sector y valora el esfuerzo de una empresa familiar de tamaño medio. Para alguien que sólo sacaba buenas notas en dibujo y geografía, viene a ser un diploma de honor por el trabajo bien hecho.



Torre Muga: un rioja de altura

Una vertical sin ningún cabo suelto. Hemos podido probar las diez añadas que se han comercializado hasta la fecha de esta marca ya mítica entre los riojas modernos para llegar a la conclusión de que el tiempo obra a favor de muchos tintos tremendamente concentrados que a menudo resultan más fáciles de catar que de beber cuando salen al mercado.



Pudimos comprobar cómo el reproche de maderas marcadas que a menudo se hace a los Torre Muga más juveniles se desvanece en el tiempo

Alguien tiene olvidada una botella de Torre Muga en su bodega? ¿Un 98? ¿Quizás un 94? Seguramente no habrá muchas respuestas afirmativas. Como ocurre con la mayoría de “superriojas” modernos, hemos pecado de ansiedad por eso de estar al día y poder opinar en la conversación de las marcas y añadas ultimísimas que manejan (casi siempre con anticipación y alevosía) los aficionados de referencia.

Por una vez, el elaborador no se fue por lo cerros de Úbeda cuando le preguntamos sobre el momento óptimo de consumo de su primer tinto moderno. Jorge Muga, que fue el cicerone perfecto de esta vertical, siempre ha lamentado que sus vinos desaparecieran de las tiendas y las cartas de los restaurantes precisamente cuando empiezan a estar más expresivos y bebibles.

¡Cuántos tópicos por enterrar! “¿De verdad alguien puede dudar –se preguntaba el director técnico de Bodegas Muga– de que estos vinos no se van a desarrollar bien con el tiempo?” No hubo mejor forma de rebatir esta sospecha (por lo menos en lo que concierne a Torre Muga) que con el buen nivel que mantuvieron todas las añadas. No se achantaron lo más mínimo durante las aproximadamente cuatro horas que las copas estuvieron encima de la mesa.

Además de desmentir el tópico de que estos vinos se caerán rápidamente y que no serán capaces de desarrollarse como lo han hecho los clásicos e históricos, también pudimos comprobar cómo el reproche de maderas marcadas que a menudo se hace a los Torre Muga más juveniles se desvanece en el tiempo. Quedó claro que, para ellos, veinte años no es mucho.

Un vino en continua evolución

Jorge Muga defiende la personalidad del Torre Muga como un vino en evolución continua desde que su tío Manuel, el más “afrancesado” de la familia, empezó a darle vueltas a la idea de “hacer un tinto más al gusto internacional, pero con las mismas herramientas de Rioja de toda la vida”. Esto sucedía a finales de la década de los ochenta cuando otras bodegas que han ocupado un papel clave en la revolución de la D.O.Ca. pergeñaban sus primeros vinos modernos.

Puertas adentro, la primera vez que intentó hacerse un Torre Muga fue con la cosecha 89, pero el vino no dio la talla y no llegó al mercado. La añada 90 no fue lo suficientemente buena como para realizar un segundo intento y hubo que esperar hasta la vendimia del 91, en excelente forma por cierto, para su lanzamiento.

Torre Muga es un vino de laderas, procedente de pequeñas viñas y parcelas situadas en los municipios de Briñas, Haro y Villalba. La bodega ha apostado de manera importante por la adquisición de viñedo en los últimos años y cuenta hoy con unas 200 hectáreas en propiedad a las que hay que sumar otras 150 resultado de acuerdos fijos con viticultores.

“De un valle de 15 kilómetros –relata Jorge Muga– sacamos tres vinos distintos vendimiados en distintas fechas. A Muga van las uvas de los meandros y terrazas altas que forma el Ebro, que se caracterizan por su estructura arcillosa y de canto rodado; para Torre Muga hay que subir a las laderas de los montes Obarenes, mientras que Prado Enea (el clásico de la casa) procede de viñedos aún más altos, de aproximadamente 100 metros más arriba, donde hay más arcilla y la maduración es más tardía”.

Estamos en Rioja Alta, en una de las áreas (los alrededores de Haro) más frescas de la denominación. Por su ubicación y altitud algunos viñedos propiedad de los Muga son de los últimos en vendimiarse de toda Rioja. En este pequeño cogollo en el que confluyen influencias atlánticas, mediterráneas y continentales, la calidad de las cosechas no va necesariamente pareja con el resto de la denominación. Por ejemplo, 2003, pese a su calidez, no fue tan extrema como en otros lugares aunque la producción se redujo drásticamente. Y 1998 y 2000 resultaron algo superiores frente a otras zonas, aunque curiosamente el Torre Muga del nuevo milenio fue el más apagado de la cata.

Las “otras” variedades de Rioja

Uno de los aspectos más interesantes de la cata fue el descubrimiento de la intensidad con que se trabajan en la casa las variedades minoritarias; un dato importante si tenemos en cuenta que la principal uva riojana, la *tempranillo*, deja en torno al 25-30% de espacio en el ensamblaje del Torre Muga a *graciano* y *mazuelo*.

“Nuestra revolución –afirma Jorge Muga– es en las uvas minoritarias. En los últimos años no hemos plantado nada de *tempranillo*”. El director técnico de la bodega defien-

de que este hecho está marcando un punto diferencial en sus tintos.

“Hoy –prosigue–, la situación ha cambiado mucho. Mi abuelo y mi bisabuelo tenían problemas distintos a los nuestros. Hace 100 años no había seguros y se mezclaban en la misma parcela variedades de ciclo corto con otras de ciclo largo porque si una uva fallaba, las otras debían compensar la cosecha. El problema era más de falta que de exceso de uva, mientras que hoy la tendencia es a producir menos. Lo que queremos hacer es sacar más partido a variedades que antes se vendimiaban verdes. Buscamos vinos más complejos y con un abanico aromático mayor”.

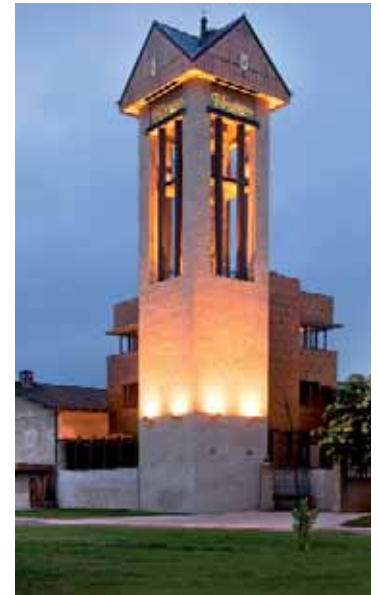
Llevar esta filosofía a la práctica exige un cierto grado de sofisticación. Ya no estamos hablando sólo de vendimiarse por parcelas, sino de hacerlo por variedades dentro de cada parcela, lo que exige realizar varias pasadas por la misma viña. El orden habitual de recogida en función de esa madurez ideal suele ser: primero, la *viura*; luego la *tempranillo* y después la *mazuelo* y la *graciano* prácticamente a la vez.

“Si no maduran bien, la *mazuelo* y la *graciano* –señala Jorge Muga– no dan color. Pero en su punto óptimo no sólo aportan en el ensamblaje sino que además estabilizan”. Este trabajo con las variedades minoritarias que empieza a consolidarse a finales de la década de los noventa ayudaría a explicar también el incremento del grado alcohólico (se alcanza la madurez polifenólica en todas las uvas) y el aumento de materia colorante, no sólo en el Torre Muga sino también en el tinto más clásico de la casa: el Prado Enea.

¿Cómo se hace el Torre Muga?

Como el resto de tintos de Muga, todo el proceso discurre en madera. La fermentación se realiza en tinós de roble (sin control de temperatura ni adición de levaduras) y la crianza entre barricas bordelesas y tinós de 16.000 litros. Otra marca de la casa es la clarificación con clara de huevo.

Siempre se ha utilizado roble francés, salvo en la primera añada 1991 en la que hubo también algo de americano. Posterior-





Uno de los aspectos más interesantes de la cata fue el descubrimiento de la intensidad con que se trabajan en la casa las variedades minoritarias

mente, se ha ido subiendo la intensidad del tostado, aunque sin alejarse de los tonos medios. La idea es insistir mucho en la curación y el secado de la madera y, en el tostado, prolongar su duración a la vez que se baja la intensidad. Hacer barricas a la carta es uno de los privilegios de una bodega que cuenta con su propia tonelería.

Torre Muga sólo se elabora si se dan las condiciones de calidad necesarias para ello. En su aún breve historia ha faltado a la cita en 1992, 1993, 1997 y 2002, y ya nos adelantamos que no habrá 2007, mientras que la añada 2008 está aún en proceso de estudio. En función de las características de la cosecha, la producción oscila entre las 40.000 y 70.000 botellas con excepción de 2003 que no llegó a las 20.000.

La cata

A Muga siempre se le exige mucho. Es una de esas marcas que generan grandes expectativas, pero incluso con el listón bien alto los vinos dieron la talla. Las botellas no se descorcharon con anticipación ni se decantó ninguna añada. Los vinos fueron desarrollándose en las copas durante las aproximadamente cuatro horas que estuvieron a nuestra disposición para poder volver sobre ellas y comprobar su evolución. El nivel y la consistencia de los vinos fueron especialmente altos. Desde nuestro punto de vista, 94 y 98 resultaron ser las añadas más expresivas y espectaculares dentro de la década de los noventa y 2005 entre las del nuevo milenio, sin olvidar que 2001 y 2004 son dos bombas necesitadas de bastante más tiempo en botella.

Torre Muga 1991

Rubí teja. Nariz compleja y con fina reducción: orejones, canela, especias dulces, fruta escarchada, pastelería, finas notas de cuero. Boca inconfundiblemente riojana; tanino pulido y noble, agradable calidez, fruta escarchada, recuerdos de cuero; final aromático y especialmente persistente.

Roble francés y americano en esta añada 12,5% vol.

Consumo: un tinto muy en forma. Es posible que haya llegado a su mejor momento y que no mejore, pero no muestra el menor síntoma de decadencia.

Torre Muga 1994

Rubí algo más intenso con borde teja. Nariz menos reductiva y más golosa, con notas de pastelería, originales tostados, deliciosa fruta escarchada (guinda), avellana. Evoluciona a notas de infusión. Boca sedosa y aterciopelada, con gran profundidad de fruta escarchada, madera perfectamente integrada, muy juvenil y entero aún, perfecta acidez, final larguísimo y con leve y fina nota de cuero en retronasal.

Sólo roble francés a partir de esta añada.

13% vol.

Consumo: un tino que hace honor a la fama de la cosecha y se presenta tremendamente entero y exultante. Afortunados los que tienen una botella en su bodega. ¡Es el momento de descorcharla!

Torre Muga 1995

Cereza borde anaranjado. Muy limpio y especiado (clavo, pimienta, nuez moscada), menos abierto y expresivo en un primer momento. Evoluciona a notas de curry, betún, vuelven a salir los tostados y luego la pastelería y las especias dulces. Boca con taninos bien firmes; más prieto y estructurado que los anteriores, con volumen y excelente acidez.

13% vol.

Consumo: muy bebible, desde luego, pero su firme estructura le augura una larga vida.

Torre Muga 1996

Cereza borde anaranjado. Chocolate con naranja (recuerdos de cointreau), fruta negra en confitura, especias dulces, muy entero, poso de café, regaliz, profundo. Muy entero en nariz. Boca con buena intensidad, tanino pulido y con volumen, envolvente, buena acidez, perfecto equilibrio. Muy entero, con mucha vida por delante.

13% vol.

Consumo: resulta perfectamente bebible, pero en línea con la cosecha anterior tiene una larga vida por delante.

Torre Muga 1998

Cereza más intenso con borde casi granate. Nariz compleja y fina, de gran profundidad, fruta roja ácida, guinda, canela. Evoluciona a nota de eucalipto muy fresca. Excepcional boca, con gran armonía, potencia, excelente sensación de su viva acidez, gran prota-

gonismo de fruta roja ácida junto con notas de pastelería que quedan en segundo plano. Finos taninos, pero muy entero. Gran persistencia.

13,5% vol.

Consumo: una de las añadas más expresivas y deliciosas de la cata que se encuentra en un gran momento, pero también con gran entereza para mantenerse en la botella.

Torre Muga 2000

Cereza intenso. Estilo más moderno que los anteriores aunque no demasiado expresivo en nariz con presencia acusada de notas lácticas (cacao, nata) que no dejaban aflorar otros registros. Boca firme y concentrado, con la madera más presente en final de boca.

14% vol.

Consumo: quizás esta añada esté pasando por un momento raro: no ha alcanzado la complejidad de las anteriores y no tiene la energía de los siguientes. La consigna sería esperar a ver cómo evoluciona.

Torre Muga 2001

Picota intenso. Algo cerrado, fruta muy concentrada (ciruela negra), pastelería (roscón, fruta escarchada). Boca con gran potencial: taninos aún bastante presentes, potente, con gran concentración y personalidad, carácter mineral. Está tan entero que podría pasar por una añada más reciente.

14% vol.

Consumo: 2001 parece ser una cosecha de gran estructura pero desarrollo bastante lento. Necesita pulirse, por lo que no sería descabellado ser paciente y esperar cinco años más.

Torre Muga 2003

Negro apicotado. Seductora nariz a after

eight, bombón, chocolate, pastelería, toffee. Boca intenso, potente, cálido, tanino algo más rugoso que en el resto, notas tostadas y madera ligeramente más presente que en el resto.

14% vol.

Consumo: conviene esperar a que el tanino se lime un poco, pero la nariz nos sorprendió agradablemente; un destacado 2003 teniendo en cuenta la calidez de la añada.

Torre Muga 2004

Negro apicotado. Gran intensidad en nariz. Sensación de esencia de fruta (ciruela concentrada, frambuesa madura), café muy aromático, toffee, fondo de laurel. Boca inmensa y voluminosa, con gran estructura y carnosidad; mucha fruta concentrada, tanino muy presente. Excelente concentración.

14% vol.

Consumo: a todas luces, prematuro; el tanino aún está muy marcado, pero sin duda es una de las grandes añadas de la cata.

Torre Muga 2005

Negro apicotado. Nota de laurel muy clara, gran finura en nariz, ciruela concentrada, pastelería, chocolate. Boca sedosa, tanino graso y voluminoso sin ninguna dureza; fresca acidez con sensaciones de fruta roja ácida en final de boca y con recuerdos de chocolate. Madera perfectamente integrada. Excelente.

14% vol.

Consumo: con sus taninos casi sedosos a pesar de su juventud hará las delicias de los amantes de la concentración y la fruta exuberante. Los demás pueden esperar unos años más sin olvidar su gran amabilidad en boca.



Vinos para el verano

Esta selección incluye los cavas, blancos y tintos que hemos catado más recientemente y que nos han resultado especialmente adecuados para consumir en los meses de más calor del año. Cavas frutales, ligeros y primarios o de mayor crianza pero con concepto de frescura y presencia vertebradora de la acidez. Blancos frutales, directos, con predominio de frutas cítricas y ausencia o presencia muy sutil de la madera. Tintos con gran protagonismo de la fruta, con taninos maduros y pulidos, sin gran estructura, muy bebibles y con sensaciones frescas y balsámicas. Hay además gran diversidad de zonas y variedades que permitirá encontrar propuestas adecuadas para casi todos los gustos.

Cavas

Agustí Torelló Brut 2006

Espumoso, Cava

Agustí Torelló Mata

10,95 €



Macabeo, Parelalda, Xarel.lo
12% vol.

Un perfecto cava de aperitivo o para acompañar los platos más ligeros que suelen ser protagonistas en los meses estivales. Con el buen hacer característico de esta casa y buena relación calidad-precio. ¿Cuánto van a esperar para descubrir que los espumosos encajan

como anillo al dedo en verano? Amarillo dorado. Limpio y fresco, fruta blanca, hierbas aromáticas. Boa aromático, muy sabroso y fresco, con fruta cítrica. Ligeras notas tostadas y final de media persistencia.

Gramona Imperial Gran Reserva Brut 2005

Cava, Espumoso

Gramona

16,00 €



40% Xarel.lo, 40% Macabeo,
20% Chardonnay
12% vol.

Esta marca es toda una institución y tiene la firma de una de las bodegas más prestigiosas en el mundo del cava. Para quien quiera ir un escalón más allá, además de excelente frescura encontrará la deliciosa complejidad del pan tos-

tado y una fina crianza. 300.000 botellas. Pajizo verdoso. Fino e intenso en nariz, frutal, con grata crianza, (frutos secos, tostados) y fruta cítrica. Boca seco, sabroso, cremoso, burbuja bien integrada, viva acidez y final con notas de pomelo.

Blancos

Fontal Blanco 2008

Blanco, D.O. La Mancha

Bodegas Fontana

5,95 €



50% Sauvignon Blanc,
50% Verdejo
12,5% vol.

Un blanco que demuestra la buena adaptación en el viñedo manchego de variedades no habituales en la denominación. Efectiva y fragante combinación de *sauvignon blanc* y *verdejo* a un precio especialmente razonable y con la firma sólida de

la familia Cantarero. Amarillo verdoso. Franco en nariz, con notas de fruta exótica (maracuyá), césped, heno, kiwi. Boca amable, untuoso, fresco, varietal, ligero, aromático y final con agradable nota amargosa.

Finca Montico Verdejo 2008

Blanco, D.O. Rueda

Vinos de los Herederos del Marqués de Riscal

11,20 €



100% Verdejo
13% vol.

Novedad en la bodega de Riscal en Rueda a partir de una selección de una finca concreta cuya división de parcelas en vista aérea de Google se convierte en original etiqueta. Un blanco especialmente cuidado y seleccionado que sale en estos días al mercado y que intenta volver a los verdejos de antes, en los que el relieve de fruta y

la personalidad de la variedad se imponen sobre los toques exóticos y perfumados. Amarillo dorado verdoso. Fino y de buena intensidad, fruta cítrica, hierbas, heno, fruta de hueso. Boca con cierto volumen, sabroso, aromático, equilibrado, fluido, varietal, con final frutal y persistencia media.

Los vinos para comprar, beber y guardar

Itsasmendi 2008

Blanco, D.O. Chacolí de Bizkaia

Itsasmendi

9,00 €

Un txakolí del siglo XXI con buena acidez como se espera de la zona, pero también arrancando untuosidad a la *hondarrabi zuri* local gracias al buen trabajo de la asesora enológica Ana Martín. Un blanco muy apropiado para disfrutar en

verano y que invita a una segunda y a una tercera copa. Pajizo pálido matiz verdoso. Aroma limpio, notas de fruta madura, cítricos y heno. Boca seco, sabroso, ligero, fresco, con cierta untuosidad y carácter cítrico y frutal.

100% Hondarrabi Zuri
12,5% vol.

Paco & Lola Albariño 2008

Blanco, D.O. Rías Baixas

Adega Rosalía de Castro

13,00 € **M**

Un albariño que llama la atención por su moderna y alegre imagen que ya se ha ganado varios premios, pero no se queda sólo en apariencia. Dentro de la botella hay un blanco con un buen perfil varietal y la compleja nota de reducción que suele aparecer en albariños

con más tiempo en botella. Amarillo dorado. Fruta madura y en almíbar, nota anisada, ligera y noble reducción. Fruta de hueso. Con cierto volumen, buena acidez, sabroso, toque salino, frutal, paso glicérico y final de boca varietal de buena persistencia.

100% Albariño
12,5% vol.

Santiago Ruiz 2008

Blanco, D.O. Rías Baixas

Bodegas Santiago Ruiz

13,20 €

Marca pionera en Rías Baixas, su etiqueta (un mapa dibujado a mano para los invitados de una boda) sigue llamando la atención por su originalidad. Es además un blanco muy representativo de la subzona del Rosal en la que la *albariño* está acompañada de otras

variedades locales. Expresivo y con buen carácter atlántico en esta añada. Pajizo verdoso brillante. Fruta blanca y en almíbar (pera, piña). Boca sabroso, con cierta carnosidad, seco, afrutado, paso fluido y marcado carácter salino.

70% Albariño, 15% Loureiro,
10% Treixadura, 5% Caíño
y Godello
13% vol.

Sanstravé Chardonnay 2007

Blanco, D.O. Conca de Barberà

E. Sanstravé

15,50 € **D**

Un blanco de producción limitada (apenas 3.000 botellas) procedente de viñedos situados en la parte más alta del municipio de Solivella en Tarragona. Con personalidad en la copa, complejidad en nariz y una vibrante acidez en boca. Su paso por madera le da enti-

dad para acompañar platos de de cierta consistencia. Amarillo pálido verdoso. Nota cítrica, fruta madura, ligeros tostados, ahumados. Boca seco, frutal, finas y delicadas maderas, sabroso, untuoso. Largo final frutal con recuerdos de fruta cítrica.

100% Chardonnay
8 meses en barrica de roble francés
13,5% vol.

Shaya 2008

Blanco, D.O. Rueda

Bodegas y Viñedos Shaya

10,00 € **D N C**

El nuevo vino de Orowines (grupo impulsado por el importador de vinos españoles en Estados Unidos, Jorge Ordóñez) en Rueda. En ésta su primera añada en en el mercado insiste en el trabajo con cepas viejas y dibuja un blanco consistente que combina a la per-

fección untuosidad y acidez. Pálido verdoso. Limpio, franco, aromas a hierba recién cortada y hierbas aromáticas, fruta exótica (maracuyá, kiwi), fondo de fruta cítrica. Boca fresco, con volumen, viva acidez, muy frutal y varietal con fino amargor final.

100% Verdejo
13,5% vol.

Tintos

17,00 € 

100% Merlot
11 meses en roble americano
y francés
14,5% vol.

Aia 2007

Tinto, D.O. Plà i Llevant

Vinyes i Bodegues Miquel Oliver

La *merlot* no es una variedad muy trabajada en España y su presencia como monovarietal parece que tiende a disminuir con los años. Quizás por eso este Aia es una notable excepción que realza la amabilidad de la uva desde un enfoque deliciosamente mediterráneo. El vino, en producción limitada de 10.000 bote-

llas, es un homenaje a la figura de la madre. Cereza granate. Fino e intenso, aromas de fruta roja en mermelada, balsámicos (mentolados), lácticos y pastelería. Licorosidad agradable. Goloso, de cuerpo medio, muy fluido, fresco, textura cremosa, paso balsámico y final de buena longitud.

11,80 € 

Monastrell, Garnacha Tintorera
y Otras
9 meses en barrica
14% vol.

Atalaya 2007

Tinto, D.O. Almasa

Bodegas Atalaya

Otra novedad dentro de Orowines, en este caso destinado a explotar la personalidad de la *garnacha tintorera* y *monastrell* locales. Con enólogo extranjero como suele ser habitual en el grupo (en este caso la australiana Gabrielle Laforgia), destaca por su nítida y penetrante

expresión frutal que despierta los sentidos. Hay 100.000 botellas disponibles. Granate amoratado. Aromas a fruta en sazón, monte bajo, lácteos y ligera nota floral. Boca equilibrado, balsámico, muy fresco, cremoso y sabroso, Maduro, taninos de buena calidad y final a fruta roja madura.

8,45 € 

50% Syrah, 50% Tempranillo
8 meses en roble francés Allier
14% vol.

Dominio de Longaz Parcela 79 2007

Tinto, D.O. Cariñena

Bodegas Victoria

Otro vino de producción moderada (100.000 botellas) y que constituye una agradable novedad por su excelente relación calidad-precio. Como su propio nombre indica, es una selección de una viña concreta que se transforma en la copa en un tinto muy bebible, aromático, fresco

y frutal. Picota con tono violáceo. Aromas de frutos silvestres y fruta roja, nota vegetal fresca, madera noble y fina y ligero láctico. Bien constituido, sabroso, muy aromático y expresivo, fresco y balsámico. Tanino maduro y final con aromas de hierbas aromáticas.

Acceda a www.todovino.com/muyconfidencial para comprar una selección de los vinos reseñados en esta sección o llame al 902 010 791 (laborables de 9:00 a 19:00)



Favorito.

Vino de características singulares y que destaca entre los de su tipo. Especialmente recomendado por TodoVino



Compra recomendada.

Vino de relación calidad-precio especialmente destacada



Descubrimiento.

Vino nuevo o prácticamente desconocido que merece la pena probar



Vino disponible en www.todovino.com



Novedad.

Vino de nueva aparición en el mercado



Trébol.

Vino de buena relación calidad-precio



Mágnum.

Vino que también está disponible en formato de 1,5 l.



Disponibilidad limitada.

Vino de producción inferior a 50.000 botellas