



Isacín Muga Presidente honorífico de Bodegas Muga

«Los asturianos son muy buenos bebedores de Rioja»

«Antes gustaba mucho el gusto a roble que ahora no se lleva. Entran mejor los vinos con menos cuerpo y graduación, poco agresivos, de trago largo»



AZAHARA VILLACORTA

avillacorta@elcomercio.es

El médico le ha recomendado que modere el consumo de grasa y alcohol y, aunque lo intenta, también tiene claro algo: «Si el médico te dice que dejes el vino, deja tú al médico». Isaac Muga, Isacín, es el patriarca de Bodegas Muga, fundadas por su padre en 1932 y enclavadas en el Barrio de la Estación de Haro, al abrigo del Ebro y de los montes Obarenes. Nieto del primer bodeguero de La Rioja Alta, que vendía vino a granel por 1870, este hombre afable y reidor ha pasado el testigo a la tercera generación de la saga bodeguera, encarnada por sus hijos y sobrinos, a los que aporta «la experiencia» a pie de viña. A sus 73 años, defiende que la clave de su éxito es «no haber perdido la esencia», además del «cañón» que le ponen a lo que hacen. Y, de hecho, en Muga se siguen manteniendo las maderas como elemento clave para elaborar y criar sus caldos, siendo una de las pocas bodegas españolas que cuenta con tonelería propia, donde el último cubero del país elabora artesanalmente tinos, cubas y barricas con diferentes tipos de roble. La pasión por las cosas bien hechas se deja notar también en la clarificación, que se realiza antes de pasar al embotellado. Es entonces cuando, siguiendo el método más tradicional, se añaden dos o tres claras de huevo fresco por hectolitro de vino (se rompen uno a uno, a mano) para que arrastren con ellas las impurezas.

–¿Sigue teniendo ganas de trabajar después de toda una vida?
–Nací un día muy significativo, el 31 de diciembre. Mi madre siempre me decía que vine dando guerra y que me moriré dando guerra.
–Hoy, como presidente honorífico de Bodegas Muga.
–Por desgracia, al haber fallecido mi hermano Manuel, me he tenido que hacer cargo de todo. Pero sólo de forma simbólica. En la nueva generación, cada uno ya tiene su cometido y funcionan muy bien. Yo estoy un poquito de parachoques.
–¿Qué significa, en su caso, aportar «la experiencia»?
–La experiencia es importante en una bodega, en el mundo del vino, porque los antiguos no eran tontos. Haz caso a los viejos, que no te equi-



Isacín Muga, en la bodega que fundó su padre y que hoy acoge a más de 20.000 visitantes al año que pueden disfrutar de una visita completa con un curso de iniciación a la cata por 25 euros. :: E. C.

vocarás. Aunque, ahora, la gente joven tiene mucha más preparación que nosotros, porque antes no había estudios de enología ni de viticultura. Era todo de andar por casa. Se aprendía a base de horas. Ahora hay mucha diferencia y todo es más completo: gente con estudios superiores, instalaciones... Aunque también hay una frase que dice un amigo mío que es muy cierta: «En la bodega donde no haya un viejo, habría que comprarlo». (Risas).
–¿Tiene alguna preferencia entre los caldos de su casa?
–Es como si a un matrimonio con hijos le preguntas cuál es mejor. Todos son buenos, aunque siempre hay algunos que tengo en el coco. Mi preferido es el Prado Enea, pero el vino que más satisfacciones me ha dado internacionalmente es el Torre Muga. Una cosa es lo que te gusta y otra, lo que hay que hacer para vender. El mercado manda mucho.

–¿Hasta qué punto?
–Mi hermano Manuel y yo hemos intentado estar al corriente de los gustos de los distintos países y adaptarnos a las preferencias modernas. Hoy producimos dos millones de botellas anuales, exportamos a más de medio centenar de países y nuestros vinos figuran entre los más apreciados de Estados Unidos.
–¿El gusto del bebedor de vino en España ha cambiado mucho?
–Mucho. Como decimos aquí, el nieto nunca bebe el vino que bebió el abuelo. Ha cambiado el gusto y en los vinos también ha influido mucho el cambio climático. Demasiado. Antes había zonas frías de La Rioja Alta en los que la uva tardaba mucho en madurar y lo hacía muy mal, zonas que hoy son las mejores. En cuanto a la gente, entre los de más de sesenta años y los de cuarenta hay mucha diferencia. La gente joven se ha dado cuenta de que el vino

mucho agresivo no es mejor. El vino tiene que invitarte. Si tomas un trago, tiene que llevarte a tomar el segundo. Es el mejor síntoma. Si yo te invito a beber, como no repitas, malo. Tienes que querer en seguida el segundo trago. Había habido una inclinación a los vinos de mucho cuerpo, de más graduación, pero se han dado cuenta de que entran mejor los vinos con menos cuerpo, menos agresivos, más fáciles de beber. Como decimos nosotros los bodegueros, de trago largo. Yo soy más partidario de los caldos ligeros, porque los vinos hay que dominarlos. O, por ejemplo, antes se apreciaba el gusto fuerte a roble que ahora ya no se lleva. Seguimos criando en roble, pero sin dejar que ese aroma enmascare las características del vino.
–¿La gente también sabe más?
–Hay un sector, de ejecutivos de mediana edad, que a mí me maravilla, porque tienen una gran cultura de

VINOS

TORRE MUGA 2009

Varietades: Tempranillo 75%, Mazuelo 15%, Graciano 10%.
Precio: 50 euros.



ARO 2006

Varietades: 70% Tempranillo y 30% Graciano.
Precio: 120 euros.



PRADO ENEA GRAN RESERVA 2005

Varietades: 80% Tempranillo, 20% Garnacha, Mazuelo y Graciano.
Precio: 35 euros.



distintas zonas productoras de vino, sobre todo de las europeas. A mí me gusta mucho hablar con ellos porque aprendo más de ellos que ellos de mí. Hoy, quien tiene conocimientos de vino es una persona culta.
–La crisis ha hecho desaparecer a muchas bodegas de nuevo cuño.
–Ni eso es bueno ni tampoco la fiere de hacer bodegas que hubo, porque parecía el negocio del siglo. Las cosas tienen que ir con calma y se deben hacer como Dios manda.
–Hay una frase suya que dice: «Abuelos cuberos, hijos bodegueros y nietos pordioseros». Para evitar que haya problemas sucesorios, ustedes han elaborado un protocolo familiar que establece que en el consejo no pueden entrar parientes políticos, sólo los Muga.
–Si. Y se les exige también que tengan una determinada preparación, además de limitarse el número de personas que pueden trabajar por familia. De momento, trabajan mis dos hijos y dos de mi hermano, sin problemas. No hay ni que aplicarlo.
–Con 400 hectáreas de viñedos y ofertas para radicarse en suelcos como los chinos que han rechazado, ¿hacia adónde va Muga?
–Me acuerdo mucho de mi hermano. Cuando murió fue un palo grande, porque estábamos siempre riñendo, pero siempre juntos. Él invirtió mucho en exportación y ahora estamos recogiendo el fruto. Por ahí debemos seguir. Hoy en día, la empresa que no exporte, lo tiene mal. El Rioja sigue siendo el número uno, pero no tenemos que bajar la guardia. Hay que ir a producciones bajas, no masivas. Ahora, con la crisis, el consumo en España ha bajado, aunque los asturianos son muy buenos bebedores de Rioja. (Risas).