



VIAJE

POR *Álvaro Corcuera* FOTOGRAFÍA DE *Sofía Moro*

Pasión por los viñedos

Generaciones unidas por sacar el máximo partido a sus cepas, por elaborar el mejor tinto, blanco, cava o jerez. Recorreremos cinco bodegas donde padres e hijos viven obsesionados por un mismo sueño.

**LAS FAMILIAS
DEL VINO**





Son familia. Porque llevan el mismo apellido, porque un día sus antepasados comenzaron el negocio o porque ellos lo levantaron de cero, lo han transmitido a sus hijos y aspiran a que estos hagan lo propio con sus nietos. Pero también porque forman parte de un círculo más amplio, el de los vinos españoles, rico en diversidad y que cada día gana terreno internacional, en paralelo a la gastronomía española. A golpe de una buena relación calidad-precio, de tradición, pero también de innovación. A base de invertir en darse a conocer, apostando por el trabajo en la viña, a diferencia de antaño, cuando los vinos cobraban importancia en las bodegas. Con filosofías diferentes, pero igual de interesantes y válidas, respetando el terruño, recalcando que el negocio vitivinícola es estratégico para España, número uno en viñas y en el tercer puesto mundial en litros producidos. “Es de las pocas industrias que no se puede deslocalizar”, dicen, pues el secreto de un buen caldo está en la tierra, en obtener las mejores uvas, en sacar el mayor partido a las cepas, a las variedades autóctonas.

Hemos viajado por cinco de las grandes zonas vitivinícolas españolas. Hemos entrado en bodegas, paseado entre viñas y probado una veintena de vinos. Hemos charlado con productores de Tudela de Duero (Valladolid), de Haro (La Rioja), de Sant Sadurn d'Anoia (Barcelona), de Meaño (Pontevedra) y de Jerez (Cádiz); con familias dedicadas al negocio del tinto, del cava, del blanco y del fino. De Mariano García y sus hijos, artífices de Mauro, a Isacín Muga e hijos y sobrinos, responsables hoy de Muga. O a Recaredo, donde la familia Mata lleva tres generaciones elaborando cavas de extraordinaria calidad; o a Zárate, donde Eulogio Pomares se empeñó en rescatar las viñas familiares del olvido, ensamblando albariños, loureiroiros tintos e incluso orujos, tradición casi olvidada. Y por último, a Tío Pepe, de González Byass, donde la familia González continúa, 179 años después, con un producto singular y un negocio que históricamente le debe casi todo a las exportaciones.

“Nosotros somos siete miembros en una empresa de tercera generación. Nos llevamos bien. Pero lo más difícil de una empresa familiar es mantenerse en el futuro. Cuantas más generaciones avanzan, más complicada se hace la convivencia y la gestión”, reflexiona Manuel Muga, en La Rioja. Resulta curioso escu-

char días después a Pedro Revuelta González, en Jerez, respecto al mismo asunto. Porque en el caso de González Byass, empresa que hasta 1988 estuvo en manos de dos familias, pero que ahora es solo propiedad de los González, los relevos no son sencillos. Actualmente son más de 150 personas emparentadas entre sí en el consejo, de la quinta generación la mayoría (como el propio Pedro): “Cada vez resulta más complejo. No todo el mundo puede esperar trabajar aquí, pero sí tenemos que pensar en contar con los mejores”.

“Es muy importante una buena delimitación de responsabilidades y funciones. Nosotros tenemos un protocolo firmado desde hace años donde se establecen las condiciones para acceder a la empresa, a nivel de formación, de idiomas... Además, es fundamental la confianza en el otro y tener muy clara la filosofía y la línea a seguir”, explica Eduardo Muga. Su tocayo, este apellidado García, enólogo en Mauro, bodega fundada por su padre, Mariano García, uno de los personajes más relevantes del mundo vinícola español, apunta en igual dirección: “Mi padre, mi hermano y yo tenemos un objetivo común, elaborar el mejor vino posible”.

“**Ojalá mis nietos sigan con la bodega**”, sueña Mariano, que adquirió el gusto por el vino desde pequeño, pues su padre era encargado en Vega Sicilia, bodega de la que fue enólogo hasta finales de los setenta. Fue entonces cuando fundó Mauro en Tudela de Duero, fuera de los límites geográficos de la Denominación de Origen Ribera del Duero (Valladolid), con la desventaja económica que eso suponía, pero al tiempo con la libertad de no quedar encorsetado. “Para empezar hay que tener unos conocimientos y la mejor viña, porque si tienes una uva buena harás un vino excelente. E ir poco a poco. Yo comencé con 4.000 botellas en 1978 [hoy producen entre 200.000 y 350.000, según la cosecha]”. La generación de Mariano adolecía, sin embargo, del conocimiento exhaustivo de la tierra. Habla su hijo Eduardo: “En España, la viticultura empezó tarde. Mi padre siempre me insistía: ‘¡Aprende de viñas, aprende de viñas!’, porque él sabía que faltaba eso”. Le hizo caso. Primero estudió en Requena (Valencia), y más tarde, en Burdeos (Francia), la gran escuela.

Jorge Muga, el primer miembro de toda la historia de su familia con un título en enología, también mira a la tierra. “El campo →

EN EL PALOMAR

Zárate

(En la doble página anterior). En Meaño (Pontevedra) está la bodega Zárate, que elabora albariños, loureiroiros tintos y aguardientes. Uno de sus productos más representativos es el albariño Zárate El Palomar, nombrado así porque las uvas utilizadas para elaborarlo proceden de una finca familiar en la que hay un palomar. Este aparece en la fotografía, en la que Eulogio Pomares y Rebeca Montero, de pie, junto a los padres del primero, María Ángeles Botany y Eulogio Pomares Zárate, disfrutan de una copa de vino. En el suelo, los nietos Eulogio y Bernardo.

LA MADERA

Muga

Hablar de Muga es hablar de barricas y tinajas de madera. En esta bodega de Haro (La Rioja) se compra el roble, se deja secar a la intemperie durante dos años y se fabrican los recipientes artesanalmente. Esto, sostienen, proporciona unos vinos mejores, como los tintos Aro, Prado Enea o Torre Muga. También elaboran vinos blancos, rosados y cavas. En la página siguiente, en la imagen de arriba, parte de la familia Muga: de pie, de izquierda a derecha, Juan, Eduardo, Manuel y Jorge; sentado, Isacín Muga, el patriarca.

HISTORIA RECIENTE

Mauro

Mariano García (en la página siguiente, abajo), el que fuera enólogo de Vega Sicilia, nació y creció en la bodega vallisoletana, donde su padre trabajaba como encargado. Pero en 1978 emprendió su aventura en solitario, compró una casona del siglo XVII en el centro de Tudela de Duero (Valladolid) y fundó Mauro. Con los años, sus dos hijos, Eduardo y Alberto (en la imagen), se sumaron a su proyecto. Tienen tres vinos tintos: Mauro, Mauro Vendimia Seleccionada y Terreus. Desde 1997 tienen otra bodega, esta en Toro, llamada San Román.







antes estaba muy abandonado. Funcionaba como una rutina y se le daba más importancia a los enólogos, que rara vez pisaban el viñedo. Ahora es justo al revés. Nos hemos dado cuenta de que la materia prima es lo primordial". Su padre, Isacín Muga, el patriarca tras la muerte de su hermano Manuel en 2007, lo repite hasta la saciedad: "La educación es muy importante, cada día más. Yo no tenía los conocimientos que tiene Jorge. Yo tenía ilusión, pero hice burradas en el campo. Él ha estado ocho años en Francia, en Sudáfrica, en Australia... Y eso lo lleva encima".

En estas familias, la química entre sus miembros es básica para el éxito. "De cada cien cosas que dice mi padre, solo estoy en desacuerdo en dos o tres, pero se las digo", ríe Eduardo García, de Mauro. Aunque escucha sus consejos y se aprovecha de sus conocimientos: "En el plano enológico tengo la suerte de continuar la línea de un maestro. Cosas que otros han visto difíciles en enología, yo las he visto fáciles gracias a él". También es fundamental no tratar de ganar dinero a toda costa, ser paciente, pensar a largo plazo y no ponerse nervioso ante un mal año. "Imagina un enólogo en una compañía en la que los que se sientan en la mesa no son entendidos. Y viene una cosecha como la de 2013 y dices: 'Vamos a hacer solo el crianza y menos de lo habitual'. Te echan a la calle al minuto siguiente. Sin embargo, aquí nadie pestañea", explica Jorge Muga, inmediatamente cortado por su primo Juan, siempre atento a la broma: "¡No te creas que no nos hemos acordado de ti!".

La educación, la transmisión de conocimiento y el consejo de los mayores no están reñidos con la experimentación y las trayectorias, en algunos casos novedosas, que siguen las nuevas generaciones de viticultores españoles. Por ejemplo, en Recaredo, llamado así en honor al padre del fundador, Josep Mata, que con poquitos medios excavó bajo su casa una gruta que aún se conserva y donde la familia Mata almacena miles de botellas de cava *brut nature* (sin azúcar añadido) y de largas crianzas (hasta 10 años en botella antes de salir al mercado). Allí, bajo el techo húmedo y cubierto por un manto natural de hongos en el que puedes hundir los dedos sin problema, Ton Mata explica con mimo cómo realizan todo el proceso hoy día, comenzando por la viña, en base a conceptos biodinámicos: "En la viticultura

convencional, en la integrada y en la ecológica actúas en el viñedo en función del patógeno que te ataque, que normalmente es un hongo o un insecto, utilizando un fungicida, que puede ser de síntesis o natural, pero siempre con la mentalidad de matar a ese patógeno. Sin embargo, la biodinámica plantea la sanidad en la agricultura de manera proactiva, intentando que el suelo contenga muchos seres vivos, equilibrando todos los eslabones de la cadena. La idea es controlar, más que asesinar. Es un concepto que funciona solo si estás dispuesto a bajar la producción".

Las viñas de Recaredo son distintas también a simple vista: "Tenemos el suelo con una cubierta vegetal. Dejamos que crezca la hierba para que no lo haga tanto la cepa", explica Ton. Justo lo mismo que hacen, en el lado opuesto de la Península, en Meaño (Pontevedra), en la bodega Zárate: "Sobra de todo, hay un exceso, y por eso la hierba ayuda, porque obliga a la cepa a competir con ella. Recuerdo el cachondeo en la zona cuando empecé a no trabajar la tierra", dice Eulogio Pomares, que reactivó la bodega familiar, fundada en 1707 por Diego Zárate y Murga, primer marqués de Montesacro. Durante siete generaciones, la casa familiar elaboró siempre vino, fundamentalmente para el consumo propio, aunque Ernesto Zárate, tío abuelo de Eulogio, fue el fundador de la fiesta del albariño de Cambados.

Pero no fue hasta el año 2000 cuando Eulogio habla con su padre, también Eulogio, ya jubilado, pero médico de profesión, y que había heredado tiempo atrás las viñas de unas tías solteras, y le da un impulso que le ha llevado a que su vino esté hoy presente en 22 países, a pesar de que es una bodega pequeña, con una producción de 75.000 botellas anuales. Eulogio hijo explica que la bodega goza de buena salud: "Hubo quien vendía mucho a nivel nacional y nunca se preocupó de exportar. Nosotros siempre tuvimos claro que cuanto más diversificación, menos riesgo".

Alberto García, de Mauro, asegura que ellos no han notado apenas la crisis económica. Dice que no tienen clientes tan grandes como para que la baja de uno de ellos pueda suponer una herida de muerte al negocio. Y han diversificado. Están en unos 70 países. "Ha llegado un punto en el que no necesitamos más, pero procuramos seguir aumentando la exportación para tener una presencia global más fuerte. Porque aunque solo sean unas po-

EL TEMPLO DEL CAVA

Recaredo

(En la doble página anterior). En el centro de Sant Sadurní d'Anoia (Barcelona) está Can Recaredo, la casa de los Mata, donde Josep Mata Capellades comenzó a elaborar cava en 1924, labor que continuaron sus hijos Josep y Ton (en la imagen, en el viñedo de Turó d'en Mota, el segundo y el cuarto por la izquierda) y más tarde los nietos: Ton, Carles, Josep y Jordi. Este último, degollador, aprendió el oficio de su padre, Josep. La suya es una de las artes del cava, el momento en que se saca el tapón provisional (que en Recaredo siempre es corcho y no chapa) para expulsar el poso de las levaduras. Sus cavas son todos 'brut nature' y de largas crianzas, como el Turó d'en Mota o el Reserva Particular.

LA SOLERA

Tío Pepe

Con 179 años de historia y tradición familiar, Tío Pepe, de González Byass, es una de las bodegas españolas con más solera. En su caso, con más motivo, debido al especial sistema de elaboración del vino de Jerez, basado en las mezclas de diferentes añadas. En la imagen, de izquierda a derecha, Mauricio González-Gordon (presidente); Carlos González-Gordon (director de ventas) y su mujer, Ángela Morán; Victoria González-Gordon ('marketing manager'); Pedro Revuelta González (vicepresidente) junto a su esposa, Almudena Domecq; Cristina Luque (mujer de Mauricio), y Jaime Marelló (marido de Victoria).



cas botellas en un nuevo país, eso te aumenta la notoriedad y disminuye los riesgos”.

Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Francia son los que más gastan en vino español, según la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV). Somos el tercer productor mundial, aunque el primero en superficie de viñedo, con algo más de un millón de hectáreas. Más que Francia (800.000 hectáreas) o Italia (769.000), en cabeza en número de litros. “El gran drama en España es que no hay consumo”, reflexiona Eulogio Pomares. Cada español bebió 19,9 litros de media en 2012 (hace una década superábamos los 30), lejos de las cifras de Luxemburgo (50,7 litros por habitante), Francia (47,7), Portugal (42,5) o Italia (37,1). “Es el principal reto que tenemos, que la gente vuelva a consumir. Es un producto de la tierra, es sano y ayuda a la economía española. Pero es un tema que tiene muchos factores. Como el cultural: hoy las comidas familiares entre semana son menores que antes, porque la gente trabaja fuera”, reflexiona Mauricio González-Gordon, de González Byass.

¿Qué hemos hecho mal? “Es la educación. En Canadá, para combatir el botellón se creó un programa para enseñar a los niños en los colegios la cultura del vino. Hay que educar en

el aroma, en el gusto. Mi niño de cuatro años cata todos los vinos que bebo. Coge la copa, la huele. Por ejemplo, en Francia hay otra cultura. Le dan valor al artesano. Y tienen una filosofía de país. En España, muchos bares compiten por ver quién tiene más ginebras. Es absurdo. ¡Luego vas al Soho en Londres y ves más cubiteras con vino que otra cosa!”, opina Pomares.

Pero hay espacio para el optimismo. Todos lo dicen. Hay futuro. Y una cocina de calidad mundial que también tira del carro. Según la revista *Restaurant*, que elabora la lista gastronómica más prestigiosa, tres de los diez mejores establecimientos del mundo son españoles: el primero, El Celler de Can Roca; el cuarto, Mugaritz, y el octavo, Arzak. “Afortunadamente, nos ayudan mucho. Josep Roca, por ejemplo, siempre nos ha echado una mano. Ahora no está el Bulli, ni Can Fabes, pero poder decir que hemos estado ahí, además de que seguimos en Can Roca y en Sant Pau en Cataluña, o en Mugaritz y Akelarre en el País Vasco, o en DiverXo en Madrid, es una herramienta de *marketing* muy poderosa”, reconoce Ton Mata, de Recaredo.

Aunque precisamente Recaredo es el ejemplo de lo difícil que es exportar. Ellos tienen un producto especial, con botellas que en algunos

casos superan los 100 euros, y con una competencia, el champán, que supone un imán demasiado atrayente para mercados como, por ejemplo, el chino, voraz consumidor de productos de lujo. Porque los franceses representan el *glamour*, un apelativo difícil de vencer, aunque en términos de calidad nuestros vinos no tengan nada que envidiar, según opinan todos los productores con los que hablamos, que resaltan que España tiene una variedad incomparable, con 85 denominaciones de origen protegidas. El otro país en dura competencia es Italia, cuya ventaja es que siempre han contado con la inestimable ayuda de una red extensa de inmigrantes en el extranjero. “Es cuestión de historia. Franceses e italianos nos llevan mucha ventaja”, asegura Eduardo García.

“Podríamos haber sido como Italia o Francia, que van todos bajo una misma bandera. Creo que en muchas ocasiones hemos pecado de ir al extranjero demasiado separados. Creo que últimamente esto se ha mejorado, pero tenemos que empujar entre todos”, dice Carlos González-Gordon, de González Byass. La buena noticia es que hay margen de mejora, una excelente materia prima y ganas por avanzar. “En 10 años seremos una superpotencia”, augura Eduardo García ●