



“Hoy en día,  
en Rioja nadie  
hace la selección  
que nosotros hacemos”

ISAAC  
**MUGA**

Con un *trancazo* que le obliga a mantenerse en casa sin salir, "ordenando papeles y recogiendo cosas", Isaac Muga, Isacín, mantiene intacta la energía que desde los diez años (ahora tiene algunos más) le vincula al mundo del vino a través de Bodegas Muga (Haro, La Rioja), fundada por su padre y a la que se ha incorporado ya la tercera generación personificada en sus hijos y sobrinos.

Isaac es nieto del primer bodeguero de La Rioja Alta, Jorge Caño, padre de su madre, Aurora, y de su tía, de quienes recuerda que nacieron en la bodega, donde entonces vivía el abuelo. Aurora se casó con Isaac Muga Martínez, quien ya había aprendido las labores de capataz bodeguero y en 1932 empezó a comercializar el vino que él mismo elaboraba. Isacín recuerda que fue con el matrimonio de sus padres como se unió en él "la parte enológica y la de viticultura".

Tras la guerra, época en la que todo se paralizó, la venta de vinos continuó, e Isaac ayudaba a vender garrafas de vino a granel en una época en la que "todo el mundo bebía vino". Su padre, afirma, vendía "muchísimo vino por todo el norte de España". Más tarde, en los 60, Isaac padre adquirió los terrenos donde hoy se ubica la actual bodega, aunque él, que falleció en 1969, no vio su definitiva puesta en marcha. Los primeros vinos que se elaboraron con la etiqueta de Muga salieron a la calle en 1974, cuando se lanzaron, a la vez, las añadas del '68, '69 y '70.

A partir de entonces, la mente innovadora de Isaac empieza a revolucionar la bodega. Uno de los primeros pasos que dio, en 1972, fue cambiar el modo de elaborar su vino blanco, que hasta entonces se criaba como el tinto en barricas usadas y, en sus palabras, "no se vendía, no sabía qué hacer con él" porque los clientes demandaban otro tipo de vino. Fue su madre quien le comentó que en la bodega de su abuelo se elaboraba el blanco en barrica nueva y en Muga se empezó a hacer así: "desde las primeras 15.000 botellas que elaborábamos entonces, hoy llegamos a 180.000. Y todos los años se vende hasta que se termina", afirma satisfecho este hombre, que no pierde de vista nunca lo que el cliente demanda.

**El mercado, el acicate.** Ha sido su clientela la que le ha guiado en su trayectoria y en la de Bodegas Muga porque, como él piensa, "yo ni estoy a favor ni en contra de nada, solo estoy con lo que demanda el mercado". Y cuenta que lo de Muga no es para nada un caso aislado, ya que los grandes *châteaux* franceses también modificaron sus formas de elaborar vino. Para él, el mercado internacional demanda vinos complejos, por lo que la actualización que ha habido en los vinos ha sido para mejor. Ese cambio, está convencido, "ha sido un éxito y beneficio para Rioja".

Cuenta que se dice en su tierra que, hasta los ochenta en que comenzó la aparición del "nuevo estilo de rioja", de los vinos se decía que "tenían poca pantorrilla" y estaban algo faltos tanto de color (tenían una proporción de vino blanco considerable) como de estructura: "a partir del 85 lo que empezamos a hacer no es ningún secreto, se trató de elaborar de manera distinta e hicimos los vinos que el mercado demandaba. Acertamos no solo con el público, sino también con la crítica" comenta como si tal cosa, cuando ese año se empezó a pensar en un nuevo vino, que veía la luz ya en los noventa con el nombre de Torre Muga, uno

de los vinos pioneros del nuevo estilo que ha dado a esta región prestigio mundial. "Nosotros hicimos estos vinos porque no teníamos que dar explicaciones a nadie" comenta, recordando siempre el carácter de Muga, donde todo está controlado por miembros de la misma familia. Para Isaac, el vino ha de ser "ligero, alegre y equilibrado" y Torre Muga es un ejemplo de esa línea de equilibrio que ha logrado la bodega: "sí me llegan a decir en 1974 que venderíamos lo que hoy vendemos, no me lo hubiera creído, como tampoco que se venderían blancos y rosados en las cantidades que hoy se demandan", comenta Isacín, y añade que, cuando sus sobrinos Manuel y Juan viajan a mercados internacionales, él les encarga que se fijen en qué tipos de vinos se venden y se traigan unas muestras para catarlas en la bodega.

## la constancia y la intuición

**Más Muga, más futuro.** A sus casi ocho décadas de vida y con sus hijos y sobrinos al mando de las tareas en la bodega ("yo me dedico más al campo, porque hay cosas que solo se aprenden con los años y la experiencia"), Isacín sabe que la clave del éxito y la regularidad de Muga reside en no haber perdido su identidad (en Muga se siguen manteniendo las maderas como elemento principal para elaborar y criar vinos y se siguen haciendo barricas en su propia tonelería) y no haber descuidado por dónde van los mercados. También reconoce que es un orgullo "haber mantenido la familia unida" y que la nueva generación Muga siga llevando las riendas porque "ellos están a años luz de nosotros en conocimientos y estudios".

Durante su conversación, está siempre presente su hermano, Manuel, que murió en 2007 y, según Isaac, "era un auténtico obsesionado por conocer nuevos vinos". Recuerda sus palabras cuando le decía: "Isacín, no tenemos grandes vicios, ni yates ni coches enormes, nuestro vicio es la bodega, y es por ella por quien tenemos que sacrificarlo todo". El sacrificio, muestra orgulloso Isaac, merece la pena, porque "hoy día, y pueden llamarme chulo por decirlo, en Rioja nadie hace la selección que nosotros hacemos. Y pagamos el precio justo por ello. Nos volcamos en la calidad y ponemos todo para hacer uno de los mejores vinos de Rioja".

Hoy, este hombre, emblema junto a su familia de una bodega que posee 200 hectáreas de viñedo propio y controla otras 150, y elabora en torno a dos millones de botellas de vino, considera que "he tenido la suerte de coger el tren cuando pasaba y de haber dado al mercado los vinos que demandaba". Ese tren quizá pasó junto a esta bodega del Barrio de la Estación de Haro, pero la ruta hacia el éxito de Muga ya había comenzado a trazarla Isaac.