

# ego

Nº 10 / OTOÑO 2017

LA REVISTA  
INTELIGENTE PARA EL  
HOMBRE GLOBAL

**MATTHEW  
McCONAUGHEY**

«Haz siempre lo  
que nadie espera  
que hagas»

**VIAJAR**  
*Aromas de Oporto*

**VIDEOJUEGOS**  
*e-Sports del siglo XXI*

**MOTOR**  
*Jesús Calleja,  
aventurero de moda*

**GASTRO**  
*Los enólogos más buscados  
y chefs con muchas estrellas*

*nuevos*  
**DESAFÍOS**

# LOS MÁS BUSCADOS ENOLOGOS ESTRELLA

SON NÓMADAS DE LA ENOLOGÍA. LAS GRANDES BODEGAS LOS RECLAMAN PARA QUE SUS VINOS PASEN DE NOTABLES A SOBRESALIENTES. VISIONARIOS DE LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y EXPERTOS CONSULTORES DE EMPRESA, FICHARLOS ES CADA VEZ MÁS DIFÍCIL.

POR RAQUEL PARDO  
FOTOS: PABLO SARABIA



**E**l asesor enológico más controvertido (y famoso) de todos los tiempos, Michel Rolland, comentó en una ocasión que “no hago el vino, doy los consejos” y que para él, un gran vino “ya sea de dos euros o de doscientos por botella, es el que vende toda su producción”. Ese concepto de señor elegante y trajeado que se pasa de vez en cuando por la bodega cliente para mezclar vinos de depósitos o barricas y conseguir un producto

con éxito comercial ha evolucionado hacia un perfil de enólogos con reputación contrastada, sí, pero también con una preocupación constante por la principal materia prima, el viñedo. Contar con un enólogo asesor que aporte una visión internacional del mercado y que sepa adelantarse a las tendencias de consumo es hoy el pan de cada día en gran parte de las bodegas que operan en España. Más o menos conocidos, polémicos o con estilos diferentes

marcados en sus vinos, sus consejos se pagan con cifras dispares que dependen de su implicación en el proyecto, y no son pocas las bodegas que anuncian sus fichajes como si los de alguna estrella del fútbol se tratara. Todos ponen su conocimiento a disposición de sus clientes para elaborar el mejor vino posible para otros, aunque algunos ya elaboran, o no descartan hacerlo, su propio caldo, uno personal, que refleja totalmente su filosofía vitivinícola.





## XAVIER AUSÁS (FIGUERAS, 1968) NUEVA VIDA, NUEVOS VINOS

El catalán es un hombre de mayo del 68 al que gran parte del sector conoce (y reconoce) por su labor de 25 años en Vega Sicilia, donde trabajó entre 1990 y 2014 y encabezó una etapa de expansión que abarcó la creación del resto de las bodegas del grupo: Alión (Ribera del Duero), Pintia (Toro), Macán (Rioja) y Oremus (Tokaj, Hungría). Reconoce que “soy quien soy gracias a Vega Sicilia, aunque eso también tiene un precio”.

El cambio, fue radical: “yo me había movido por una enología señorita (sin problemas de presupuesto) y me apetecía ver otras formas de pensar y tomar decisiones”. Ahora tiene siete clientes que elige para que no entren en conflicto: *Ánima Negra* (Mallorca), *Marqués de Vargas* (Rioja), *Pago de Carraovejas* y *Ossian* (Ribera del Duero, Castilla y León) *Domaine Grand Bois* (Provenza), *Pago de Oliva* (Tudela de Duero) y el nuevo proyecto de *Torres* en Peñafiel. Se muestra especialmente orgulloso de asesorar a la bodega francesa, que le requirió para “hacer progresar nuestros vinos”.

En 2018 sacará su primer vino propio, Ausás. *Ánima Negra* es su primer cliente y el más peculiar: “Querían pasar a otra etapa, y ahí estaba yo para poner orden”. La considera su asesoría más divertida. Admite estar disfrutando de haber salido de su zona de confort: “Es una nueva vida, la gente ahora me mira como si me hubiera bajado de un pedestal”.

### SALIR DE LA ZONA DE CONFORT EN BUSCA DE RETOS AMBICIOSOS



## DOMINIQUE ROUJOU DE BOUBÉE (PARÍS, 1972) EL GALO GALLEGO

Es uno de los no pocos franceses que ofrecen asesoría enológica en España. Dominique tiene un pasado en Francia como *broker* vinícola junto al que fue su mentor y amigo, Denis Dubourdieu (quien hasta su muerte en 2016 asesoró a la navarra Bodegas Julián Chivite). Pero tras conocer a su esposa, Laura Montero, vino a España y cambió de profesión, convirtiéndose en asesor y fundando con ella la consultoría *Terroir en Botella*.

Dominique comenzó con la extremeña *Marqués de Valdueza* en 2006, a la que se incorporó desde cero. Esta labor le permitió hacer vino en una zona desconocida entonces, la ribera del Guadiana y sin un estilo definido. Ahora “nos reclutan por el boca oído. Como asesores aportamos anchura de miras, conocimiento técnico y tendencias de mercado”, afirma.

### DE 'BROKER' DE VINOS EN FRANCIA A CREAR VINOS HEROICOS

Tiene varios proyectos en Galicia, uno de ellos, con *Hijos de Rivera* (*Estrella Galicia*, *Cabreiroá*) que se remodeló y hoy elaboran magníficos vinos llamados heroicos ya que para recoger la uva, los vendimiadores se cuelgan de arneses por pendientes imposibles. Uno de los vinos de los que está más orgulloso es el *Merenzao*, “una joya vinícola”.





## LAURA MONTERO (MADRID, 1975) TALENTO EFERVESCENTE

Laura estudió en Madrid y fue en Burdeos donde conoció a Dominique. Se casaron y volvió a España. Ha pasado por bodegas como Álvaro Palacios en Priorat y la ampurdanesa Clos D'Agon, cuando el asesor era el enólogo danés Peter Sisseck (Pingus).

Laura se mueve como pez en el agua con Pepe Raventós en Raventós i Blanc. Trabajó mano a mano con este rebelde del cava (salió de la Denominación en 2012) reconvirtiendo el viñedo a la agricultura primero ecológica y luego biodinámica. La madrileña piensa que es mucho más difícil hacer vinos que expresen el origen, el lugar de donde son, que velar solo por la calidad.

Se encuentra cómoda trabajando con familias y pequeñas bodegas que necesitan ayuda para arrancar: "Es importante ayudar al vino artesanal a recuperar su esencia" nos dice. Uno de sus retos es demostrar que compensa el trabajo ecológico ya que se acaba ganando en personalidad.

### DEFENSORA DEL VIÑEDO ECOLÓGICO Y ESPECIAL



## RAÚL PÉREZ (VALTUILLE, LEÓN, 1972) EL AMIGO BERCIANO

Es, probablemente, el más atípico de los consultores enológicos Raúl Pérez ha pasado por bodegas de Gredos, Levante y Sudáfrica; se ha puesto mano a mano con bodegueros gallegos para recuperar variedades olvidadas y ha defendido los vinos del Bierzo como pocos antes que él. Su filosofía de trabajo encaja más con lo que él llama orientador: suele estar en la puesta en marcha para luego dejar al equipo rodar. Le gusta trabajar con amigos, con los que tiene a veces proyectos conjuntos y en ocasiones su retribución es diferente: elaborar en bodegas de sus clientes, utilizar sus uvas... Es tajante en cuanto a la forma de colaborar: "Sin las personas, no hay proyecto". Y tiene claro que "el enólogo que está en el día a día sabe más que nadie de su bodega, nosotros orientamos".

Como asesor "puro" está en nómina del grupo MG Wines, del empresario alicantino Luis Miñano. Con Bodegas Monovar, Pérez está seleccionando y unificando viejas botas de fondillón para dar alas a lo que fue la antigua bodega de Salvador Poveda, en Alicante.

### AL RESCATE Y PROMOCIÓN DE UVAS OLVIDADAS



## IGNACIO DE MIGUEL (MADRID, 1962) LA NARIZ PRODIGIOSA

Experto en ensamblajes, De Miguel ha colaborado en algunas de las bodegas puestas en marcha por empresarios de renombre: Antonio Banús (Carabal, Extremadura), Alfonso Cortina (Vallegarcía, Ciudad Real) o Richard Golding en su bodega de Arcos de la Frontera (Cádiz). Ignacio puede llegar a catar en una jornada un centenar de muestras, fruto de la vendimia de ese año, y decidir qué vino va a qué barricas, en qué proporción y por cuánto tiempo. Trabaja sobre todo con bodegas de Castilla-La Mancha, que conoce al dedillo, y de la que considera que "tiene mucho territorio por descubrir. Castilla-La Mancha es un continente".

Comenzó con el Marqués de Griñón en Malpica de Tajo (Toledo), donde "aprendió a funcionar en libertad". En la asesoría donde elige a sus clientes en función de la persona: "exijo convivencia pacífica".

Los vinos que le gustan son sencillos y placenteros, huye de recetas, aunque cree que puede conseguir ese perfil en cualquier lugar donde elabore. Cita, curiosamente, las premisas de un cocinero, Joan Roca, como filosofía de trabajo: "Libertad, inconformismo y riesgo".

### ELIGE SUS CLIENTES EN FUNCIÓN DE LA PERSONA

