

**ENÓLOGOS Y BODEGUEROS** El mundo del vino valenciano presenta proyectos muy diferentes y a la vez todos válidos **CAVA VALENCIANO** Las bodegas elaboradoras, de la mano **BODEGA RECOMENDADA** Las referencias que no deben perderse **LA SUMILLERÍA** Entrevista a Raquel Torrijos

# Tragos de grandeza

*Es el momento de nuestros vinos y cavas*

A close-up, low-angle photograph of a glass filled with red wine. The wine has a rich, dark color with visible bubbles and light reflections on the surface. The background is blurred, creating a bokeh effect.

Smn

SABOREA EL MUNDO MEDITERRÁNEO AÑO III



## Ahora hay que vestir el campo

\*Rafael Navarro

Durante todo el año en EL MUNDO hemos cultivado nuestra pasión por el vino, el cava y la gastronomía. Semana a semana les hemos ido narrando cómo evolucionaba el amplio sector que da placer a nuestros sentidos y que pese a la crisis se coloca cada día un listón más elevado. Y como ya viene siendo una tradición, cada año les mostramos en este suplemento el mejor muestrario de la cosecha.

En la última década, el trabajo de los agricultores y bodegueros ha conseguido superar la más difícil de las barreras: que calase en el consumidor que en la Comunidad Valenciana hay muy buenos vinos y cavas y gastronomía de nivel. Superar ese tránsito ha sido complejo, el trabajo de muchos años en la trastienda de sus negocios y también en la mesa de los restaurantes. Ahora queda otro reto no menos importante: vestir el campo.

Imagínense que su negocio del vino, el cava y la gastronomía es una gran botella. Una inmensa botella en la que todos vierten el trabajo de todo un año. El caldo fruto de ese enorme *coupage* es bueno, de calidad, lo reconoce el público, deja buen recuerdo en el paladar y el color es el idóneo. Ante un caldo de esas características, ¿cómo vestirían la botella? Habría que colocarle las mejores galas, una buena etiqueta, un tapón con sello de calidad y un vidrio a la altura que se merece.

El vestido de esa gran botella no es otro que la imagen turística que rodea a cada una de las zonas de producción. De la misma forma que un vino no es recomendable tomarlo solo, una oferta de cavas, gastronomía y vinos necesita de un complemento de imagen a su altura que hasta el momento en muchas zonas no se ha cuidado como se merece. A nuestro entender, el sector debe convertirse en un celoso y obsesivo vigía del mundo rural y su protección, del cuidado de las casas rurales, los caseríos, las aldeas, los lugares de excursión, las ventanas, las rejas y hasta los dinteles de las puertas... del cuidado de su etiqueta colectiva. La mayoría de las zonas de producción tienen entornos enviables que no los han puesto en valor como se merecen. Ahora que la sociedad civil, esa de la que también forma parte importante este sector, ha dejado de abdicar de sus responsabilidades y está empezando a ejercer, debe exigir a los responsables políticos planes de mejora en la imagen. En muchas ocasiones no se trata tanto de dinero como de formación, de gusto por hacer las cosas, de mimo en la venta de un pueblo y sus calles. En esa tarea de vestir el campo se debe implicar sin duda a la población, porque en muchas decisiones de propiedades particulares radica la esencia de la imagen y la oferta que el turista de fin de semana, de escapada, se puede llevar. Si la distribución es

compleja, para darle la vuelta al trasiego del negocio hay que ser atractivos, seductores.

Hay entornos históricos junto a los lugares de producción con un tremendo potencial por explotar, que certifican y dan cuerpo a la historia del sector. Son los ideales; en algunos casos insuperables. Y, tenemos, afortunadamente, unas infraestructuras de primer nivel para acceder que nos colocan un gran mercado potencial de población al alcance en distancia y tiempo. Pero no siempre se han puesto en valor. El caso más clamoroso es el del AVE. Si no existiese habría voces demandándolo y, sin embargo, ni las autoridades locales ni el propio sector están aprovechando como debieran una infraestructura impagable, tanto en las estaciones finales como en la parada de Requena-Utiel. Con el debido respeto y dentro de nuestra crítica constructiva, el sector no parece ser consciente del potencial que tiene a su alcance para atraer el turismo de escapada que tiene un público objetivo de más de 6 millones de habitantes en el centro de España a su alcance. No dejen pasar ese tren. Sean seductores con su oferta y detengálo todos los días.

La diferencia entre la vieja y la nueva agricultura radica en que tiempo atrás existía una distorsión temporal entre la producción y el consumo. La reacción a la demanda era mucho más lenta y en no pocas ocasiones, lugares y cultivos el agricultor producía lo que mejor podía crecer, pero posteriormente llegaba la frustración de que el consumidor no lo demandaba. La nueva agricultura es la que se adapta con más rapidez y facilidad a la demanda, en los productos, los gustos y los tiempos. Y es esa adaptación la que debe trasladarse ahora a la imagen del campo, al vestido de diseñador que se merece. No se puede colocar cualquier prenda.

El campo además debe ser consciente de que llega una revolución tecnológica que lo va a transformar. La primera revolución digital ha surgido de la intersección de las humanidades con la tecnología. La siguiente que se está fraguando ya va a llegar de la confluencia de la tecnología con la educación y la sanidad. Son las vías de mayor desarrollo actualmente. Y han sido precisamente los problemas de acceso a la educación y la sanidad los que han conducido a la despoblación del campo en las últimas décadas. El campo debe, pues, ir al encuentro, adelantarse a lo que va a pasar, exigiendo un plan de internet rural de gran cobertura y velocidad. El internet rural de calidad y sus desarrollos serán los complementos, los accesorios idóneos para el gran vestido de gala que debe lucir el campo.

\*Rafael Navarro  
Director regional El Mundo Comunidad Valenciana



## Es momento de lo nuestro

La recientemente creada Asociación de Elaboradores de Cava de Requena, o lo que es lo mismo, de cava valenciano, ha pensado en el lema '**Es nuestro momento**' para promocionar la Feria del Cava Valenciano. Me van a permitir que se la compre, y le dé una vuelta.

¿Por qué es momento de lo nuestro? Porque tenemos la mejor oferta de vinos y cavas de nuestra corta historia como embotelladores. Echando la vista atrás, hace no demasiados años, éramos una zona bautizada como 'granelista'. Es una realidad y creáname si les digo que hay productos elaborados en nuestras bodegas que no tienen nada que envidiar a nadie. Y cuando digo a nadie, sí, también me refiero a las zonas productoras que le vienen a usted a la mente.

Si no me creen podemos hacer una prueba. En su próxima elección de vino inviertan en uno autóctono. Lo más fácil es que se sientan satisfechos. Esgriman un ¿de verdad esto es de aquí? Y siéntanse con el compromiso de repetir experiencia.

Para cumplir este guión tengo que pedir algo a la hostelería valenciana. Que el 50% de su carta de vinos sea de referencias autóctonas y que no las utilicen para completar a los de siempre. Esto mismo, en otras zonas productoras sería impensable porque las cartas están copadas con sus referencias. Y por ahí se empieza. Por ser uno profeta en su tierra. Otro tema importante sería que el vino por copas fuera casi una obligación para fomentar el consumo... pero todo se andará.

De lo que no tengo duda, y por eso me atrevo a recomendárselo, es que estamos ante un gran momento del vino valenciano, con muchos productos que cuidan las variedades autóctonas con un escrupuloso trabajo desde la viña. Son nuestras señas de identidad, nuestro 'terruño', nuestro carácter mediterráneo.

Para el final me dejo los cavas valencianos. El nivel ha crecido tanto cuantitativa como, sobre todo, cualitativamente. Tenemos auténticos maestros en la técnica de la segunda fermentación en botella, el alma de cualquier cava, y la crítica empieza a reconocerlo. De Requena saldrán este año cerca de cuatro millones de botellas, cuando hace sólo dos estábamos en 1,5 millones. Y no es casualidad, las condiciones climáticas de Requena, con 800 metros sobre el nivel del mar y una enorme diferencia térmica entre el día y la noche en las épocas más calurosas, se suman a la preparación de los enólogos.

Se acercan las fechas navideñas y éstas son una buena excusa para mirar hacia lo nuestro. **Porque es nuestro momento. Mejor, es momento de lo nuestro.**

Jaime Nicolau Sáiz  
vinos.cv@elmundo.es

ALVENT



[www.covinas.com](http://www.covinas.com)

**LAS MEJORES PUNTUACIONES DE NUESTRA HISTORIA\***

\* GUÍA PEÑÍN 2014

visítanos, te encantará visitas guiadas a bodega

FINCA CHOZAS CARRASCAL  
VEREDA SAN ANTONIO. REQUENA. VALENCIA  
T. 96 341 03 95  
[WWW.CHOZASCARRASCAL.ES](http://WWW.CHOZASCARRASCAL.ES)

## **8-37 ENÓLOGOS Y BODEGUEROS**

Nos adentramos en diferentes proyectos del mundo del vino valenciano

## **38-43 EL CAVA VALENCIANO**

Los elaboradores de cava de Requena ya caminan de la mano

## **44-46 LA SUMILLERÍA**

Hablamos con Raquel Torrijos para conocer el punto de vista de los sumilleres

## **48-62 BODEGA RECOMENDADA**

Les presentamos las referencias más destacadas en tintos, blancos y rosados

## **64-67 A TRES BANDAS**

Entrevistamos a tres mujeres con mucho peso en sus bodegas

## **68-70 EL MARIDAJE**

Recorremos una de las firmas más exclusivas en el mundo de la carne

## **72-74 LOS DESTILADOS**

Preparamos con N Gin VLC los cócteles más clásicos con ginebra

**Edita:** EDIVAC, S.A.

**Director:** Rafael Navarro

**Director comercial:** Marcos de la Fuente

**Publicidad:** Marcos Martínez

**Gestión de contenidos y redacción de textos:** Paco Alonso, Jaime Nicolau Sáiz

**Fotografía:** Pacoalanaaranja, Vicent Bosch, Benito Pajares, Jose Cuéllar

**Diseño y maquetación:** Integral Comunicación

# **Vinos y cavas**

Ya no hay excusa para consumir lo nuestro. La Comunidad Valenciana tiene a día de hoy una de las mejores ofertas españolas en vinos y cavas con numerosas referencias de notable calidad. En cualquier tipo de vino, ya sea tinto, blanco o rosado, encontramos un amplio abanico de referencias. La explosión del cava de Requena es definitiva.

# Enólogos y bodegueros

## Proyectos tan distintos y tan válidos



Fotografía: Miquel Francés

**EL MUNDO DEL VINO NO ES UNA CIENCIA EXACTA.** Como dice algún importante enólogo valenciano “depende mucho de los gustos personales y ahí nadie sabe más que uno mismo”. Es por eso que nadie puede discutir la validez de ningún proyecto vinícola. Todos tienen una razón de ser, un alma, y todos son legítimos. Desde el que cree que los vinos tienen que ser la máxima expresión del terroño y unos estándares de

calidad altísimos, incluyendo un precio a la medida de esa calidad, hasta el que cree que debe dirigirse al nicho más amplio del mercado, con un vino más fácil de entender y un precio mucho más contenido.

Con unos estándares de calidad garantizados gracias a la enorme formación del sector del vino valenciano en todas sus vertientes, no hay riesgo de elegir un pro-

yecto que no valga la pena. Todos están enormemente profesionalizados, tienen muy claro hasta dónde llegar, y saben muy bien cuáles son sus armas. Y para ejemplo bien vale la opinión de los críticos. En la recientemente publicada Guía Peñín 2014, casi un centenar de referencias valencianas han obtenido 91 o más puntos. Pero es que además son más de un centenar los vinos que han obtenido 4 o 5 estrellas

El sector del vino valenciano presenta proyectos totalmente antagónicos que sirven para dar muestra de la enorme oferta que la Comunidad tiene en este sector. Desde vinos complejos a precios de nivel premium, hasta vinos fáciles de beber, excelentemente valorados por la crítica y con una ajustada relación calidad/precio. Todos son igual de válidos.

en la categoría de relación calidad/precio. Como ven, proyectos diferentes, enormemente valorados por motivos también diferentes. Y en esas se nos ocurrió que la mejor manera de que cada enólogo o cada bodeguero pudiera expresar ese alma de su proyecto era abrir una serie de entrevistas personales, con preguntas en común y otras a la medida de cada proyecto. Así surgió esta sección. Muchos de

estos proyectos se los hemos ido acercando semanalmente desde las páginas de **Cinco Barricas** en los últimos seis años. Cada uno es defendido por su ‘ideólogo’ con una pasión que no permite dudar del mismo. Hay sitio para todos y todos son tremadamente válidos.

En el caso de los enólogos hemos profundizado algo más en la parte técnica, dejando

a los empresarios las cuestiones más relacionadas con el mercado. La suma ha sido tan importante que hemos decidido que fuera la sección de más peso de esta obra en su parte dedicada al mundo del vino valenciano. En las siguientes páginas van a poder poner cara a los responsables de vinos que seguramente hayan degustado en alguna ocasión. De lo contrario, les invitamos a que lo hagan.

## EL APÓSTOL DE LA BOBAL

Le apodó así Víctor de la Serna, uno de los periodistas que más sabe de vinos en España. Toni lo ha hecho todo por y con la bobal, con la que quiere seguir creciendo.

## TONI SARRIÓN MUSTIGUILLO

# “SIN BOBAL NO SERÍAMOS NOSOTROS NI NADIE EN EL MUNDO DEL VINO”

**¿Por qué un proyecto, Mustiguillo, que apunta al segmento medio y alto del mercado apoyándose en las variedades autóctonas?** Porque he creído desde el inicio, hace ya casi 14 años, que teníamos la obligación de poner en valor lo nuestro, los productos autóctonos, y dejar de copiar estilos. Nosotros hemos apostado por hacer las cosas lo mejor posible, sin perder el norte y ofrecer lo mejor año tras año, cuando nadie apostaba por las variedades locales. Que ahora estén en un segmento medio-alto, ha sido cuestión de tiempo, el mercado coloca a cada uno en su sitio.

**¿Por qué se ha ‘empeñado’ Toni Sarrión en elevar a los altares la bobal?** Yo no me empeñé en subirla a ningún altar! Simplemente me puse a trabajar a fondo con una variedad que lleva siglos en nuestra tierra, y que nadie antes le había prestado la atención ni el cariño que merecía. Y el tiempo

me ha hecho sentirme muy cómodo y confiar en ella como en ninguna otra. Creo que sin bobal no seríamos nosotros, y por lo tanto no seríamos nadie en el mundo del vino.

**¿Qué siente cuando la crítica responde, como con los recientes 96 puntos de Quinchu Corral en Peñín?**

Mucha, tiene mucha importancia. Somos principalmente viticultores. No concibo una enología sin el manejo de la tierra, del viñedo. Y sería del género tonto por mi parte, si no cuidase la tierra y el entorno donde crecen nuestras cepas. Nuestra finca practica una viticultura ecológica (estamos inscritos en el Comité de Agricultura Ecológica desde el 2007). Hoy en día hay un uso abusivo de herbicidas, pesticidas y demás productos nocivos en la agricultura en general, y está en nuestro deber como viticultores cambiar la tendencia. Hoy se puede ser ecológico sin el estereotipo de ser hippie o llevar coleta. Se pueden hacer



grandes vinos, y que además sean ecológicos.

**¿De verdad ha subido el nivel general de los vinos valencianos?** Sí, ha subido y mucho. Estábamos a un nivel bajo, por lo tanto solo nos quedaba subir. Y el cambio ha sido importante. Hoy es difícil encontrar un vino valenciano defectuoso y un gran número están a buen nivel. Eso no quita que debamos seguir trabajando y mejorando y ser honestos y críticos con nosotros mismos, y cuando un vino de nuestra bodega no dé la talla, no sacarlo al mercado. Un vino valenciano que no cumpla las expectativas del consumidor por falta de calidad, hace mucho daño al resto de vinos. Es muy difícil que un consumidor en New York, por decir un sitio, elija un vino valenciano entre los muchos que hay en la carta. Y si tiene la mala suerte de elegir uno que no da la talla, difícilmente volverá a comprar otro vino de nuestra tierra, por muy bien que lo hagamos el resto.

**¿Cómo se le explica al consumidor de a pie qué es un Vino de Pago?** Aquel que procede de un viñedo singular que lo hace diferente al resto de su entorno.

**Ahora llega Finca Calvestra, el Finca Terrerazo de su nueva gama de blancos, que ya ha tenido 94 puntos en Peñín en su estreno. ¿Habrá ‘Quinchu blanco’?** La verdad es que nos han sorprendido, no sólo la crítica, sino la impresión general de distribuidores, importadores y de aquellos profesionales de la restauración que lo han catado. Creo que vamos por buen camino y el trabajo de investigación que llevamos haciendo desde 2006 para que este vino vea la luz, seis años después se nota. Pero nos queda mucho trabajo por hacer, si nos creemos que hemos tocado el cielo por haber obtenido buena crítica por nuestra primera añada en Finca Calvestra, estamos perdidos.

**Recomienda un tinto y un blanco de Mustiguillo y otro valenciano.** La recomendación de un vino depende del momento, del lugar y de la compañía. Y como no me has preguntado eso, no te puedo recomendar ni los míos!!



PEPE MENDOZA ENRIQUE MENDOZA

## “LA MONASTRELL ES CAPAZ DE REFLEJAR LA PUREZA DE ALICANTE”

**¿Por qué un proyecto, Enrique Mendoza, que apunta al segmento medio y alto del mercado apoyándose mucho en las variedades autóctonas?** Los últimos 10-12 años han sido muy importantes en casa. Tenemos adoptados varios viñedos viejos de Monastrell. Empezamos con el Estrecho Monastrell que está evolucionado hacia la finura y ahora tenemos más, La viña Tremenda, Las Quebradas y algunos más en estudio como la viña del Monte, Pedrizas, San Miguel.

**¿Qué peso tiene la Monastrell en vuestra empresa?** Cada vez nos encontramos más seguros con la Monastrell y vemos que sus aromas y estilo reflejan muy bien la zona: romero, tomillo, hierbas y flores frescas. La pureza de Alicante.

**¿Por qué?** Al ser una variedad de ciclo vegetativo largo nos permite vendimiar más tarde. Con la piel perfectamente madura y con menos alcohol. Por eso las variedades de ciclo vegetativo largo como la Shiraz,

Cabernet o Monastrell se han aclimatado tan bien y dan tan buen resultado.

**¿Qué siente cuando la crítica responde con puntuaciones muy elevadas?** Un honor, pero no sigo mucho las puntuaciones. Me recompensa más acostarme todos los días cansado y pensando que lo hemos hecho bien.

**¿Qué importancia tiene lo que usted denomina ‘vitilocura’ en vuestros vinos?** La

vitilocura es la que nos ha animado a evolucionar. Tratar de comprender la planta, conocer mejor su motor fisiológico. No dar nada por sentado. Si somos honestos la viticultura de calidad en el Mediterráneo es muy joven (los últimos 20-25 años). Nos queda todo por hacer.

**¿De verdad ha subido el nivel general de los vinos valencianos?** Ya es un hecho. Tenemos una docena de vinos valencianos que tienen una trayectoria en los últimos 12 años en el mercado, no son flor de un día.

**¿Qué le gustaría que apreciase un consumidor no experto cuando abre un Enrique Mendoza?** Que se vea y huela el Mediterráneo, nuestras sierras, nuestras tierras y, sobre todo, que perciban placer y un trabajo mimado.

**Recomienda un tinto de EM y otro valenciano.** El Estrecho, ya que fue mi primera viña de Monastrell enfocada a gama alta y El Quincha Corral de Toni Sarrión.

**Recomienda un blanco de EM y otro valenciano.** Moscatel de Mendoza y Benimaquia Tinajas de Rafael Bernabé.

## LA VITILOCURA

Pepe Mendoza es un apasionado de lo que hace. Tiene muy claro que en el buen trabajo con el viñedo está la garantía del éxito. Él lo llama ‘vitilocura’.

## EL ALQUIMISTA

En su faceta de director Técnico de Murviedro, Pablo es la meticulosidad en persona, agradeciendo siempre la tecnología que la firma pone a su disposición. En Hispano deja volar su creatividad.

## PABLO OSSORIO MURVIEDRO / HISPANO SUIZAS

# “MURVIEDRO ES LA ‘NASA’ E HISPANO+SUIZAS UNA DE LAS GRANDES IDEAS QUE SURGEN DE ELLA”

**¿Cómo lleva dirigir técnicamente un proyecto de la envergadura de Murviedro y ser a la vez uno de los pilares de otro tan tradicional como Hispano+Suizas?** Bueno. La verdad es que no se podría entender Hispano+Suizas sin ver antes Murviedro. Murviedro es la base, donde nacen las ideas e Hispano+Suizas es una de esas grandes ideas que surgen desde la necesidad de Murviedro de hacer una bodega de gama alta para cubrir un nicho de mercado

y hacer un posicionamiento de vino de autor con el glamour y la imagen.

**¿En qué basaría el éxito de cada uno de ellos?** El éxito de Bodegas Murviedro siempre ha sido la relación calidad/precio y la comprensión de lo que demanda el mercado en cada momento y en cada país del mundo. No tenemos un vino definido, nos acoplamos a las necesidades y estudiamos nichos de mercado para luego

elaborar vinos que sorprendan al consumidor con su calidad y con un precio muy competitivo.

En Hispano+Suizas lo que buscamos es la exclusividad, elaborando vinos únicos dentro de nuestro *terroir* y rodeados de las grandes marcas para darnos el glamour. Son también vinos estudiados para posicionarse en un nicho de mercado muy complicado y exclusivo, pero que realmen-

te si haces las cosas bien, al final tienes un sitio privilegiado.

**¿Qué siente cuando la crítica responde con altas puntuaciones a vinos de ambas bodegas?** La verdad es que desde Murviedro es un gran éxito poder estar posicionado entre las 100 mejores bodegas del mundo según la crítica internacional del sector. Y eso sólo se consigue elaborando muchos vinos diferentes y que todos sean buenos, ya que la suma de todas las puntuaciones es la que nos ha permitido estar en el 72/100 de las mejores bodegas del mundo. Murviedro hoy en día es la referencia del levante español en cuanto se refiere a bodega de cantidad, de más de 21 millones de botellas, y calidad intrínseca de todos sus vinos y cavas.

En Hispano+Suizas pienso que es una obligación el tener todos sus vinos posicionados por encima de los 90 puntos en las guías referentes a nivel nacional e internacional. Esta crítica tan buena que estamos teniendo y que se consagra año tras año, más el éxito comercial de los vinos en el mercado es la gran satisfacción que tenemos los socios fundadores de este gran proyecto.

**¿Qué le permite Murviedro en materia tecnológica y qué le llena de su trabajo en Hispano+Suizas?** Murviedro es como la NASA. Tenemos todo lo que un enólogo puede soñar y se necesita para elaborar vinos de calidad y, por otra parte, también tenemos la capacidad financiera para poder invertir continuamente en nuestro I+D+I para seguir siendo líderes en el mercado del vino de calidad. Apostamos por una viticultura tradicional para producir la mejor uva posible y luego le aplicamos el proceso de elaboración con la última tecnología del mercado para mejorar esa materia prima. Siempre desde el más absoluto respeto a la tradición, pero manteniendo la innovación tecnológica.

El trabajo de viticultura y enología que realizamos en Hispano+Suizas tiene una buena base tecnológica, pero con un claro componente manual y de tradición. Buscamos sacar el máximo de partido de

nuestro viñedo siendo respetuosos con el medio ambiente y rentabilizamos muy bien todos nuestros saberes hacer a la hora de elaborar los vinos y cavas.

**¿En qué se basa el éxito de Murviedro?** Gestionar como nadie la calidad y el servicio de los vinos año tras año a nuestros clientes y generando valor como marca segura de futuro.

**¿Y el éxito de Hispano+Suizas?** Hacer las cosas muy bien hechas y ser honestos y transparentes con nuestro proceso de elaboración para que el consumidor pueda entender el porqué de las cosas por sí mismo. Aunque de todo esto sin trabajo, realmente no hay nada.

**Si tuviera que elegir uno, ¿Qué adjetivo utilizaría para cada firma y por qué?** Murviedro es Innovación e Hispano+Suizas exclusividad.

**¿De verdad ha subido el nivel general de los vinos valencianos?** Pienso que esto se ha convertido en un tópico de encuentro entre bodegueros, pero la verdad es que realmente se podría decir que en los últimos diez años se ha producido una revolución en el sector vitícola valenciano muy importante, pasando de ser una zona vitícola más dentro del mercado del vino a conseguir posicionar referencias a nivel nacional e internacional de varios vinos valencianos.

**Recomienda un tinto de Murviedro, otro de Hispano+Suizas y otro valenciano.** De Murviedro, Cueva del Pecado. De Hispano+Suizas, Quod Superius. También Finca Terrerazo, de Mustiguillo.

**Recomienda un blanco de Murviedro, otro de Hispano+Suizas y otro valenciano.** De Murviedro, Estrella Frizzante. De Hispano+Suizas, Impromptu. Por último, Vegalfaro Pago Los Balagueses Chardonnay.

**Recomienda un cava de Murviedro, otro de Hispano+Suizas y otro valenciano.** De Murviedro, Expresión Chardonnay. De Hispano+Suizas, Tantum Ergo Rosé. También Arte Mayor de Dominio de la Vega.

RODOLFO VALIENTE VEGALFARO

## “TENEMOS LA INQUIETUD DE ELABORAR VINOS DE CALIDAD RESPETANDO EL MEDIO AMBIENTE”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, Vegalfaro, que apunta al segmento medio y alto del mercado?** Desde siempre hemos tenido una amplia gama que abarca el segmento medio-alto. No somos de los que como no se vende caro ahora hacemos otro más económico, hemos creído que tiene que haber vino para cada momento, para cada comida... exceptuando el segmento bajo donde el consumidor no busca emocionarse con el vino sino precio y por ello baja calidad.

**¿Qué siente cuando la crítica responde, como con los recientes 93 puntos de Pago de los Balagüeses?** La crítica especializada siempre nos ha calificado muy bien los vinos durante nuestra trayectoria. Llegar a esas altas puntuaciones nos llena de satisfacción y máxime cuando nunca hemos abusado con precios altos.

**¿Qué importancia tiene la viticultura en Vegalfaro trabajando en ecológico?** Siempre hemos tenido la inquietud de elaborar vinos bajo un canon de respeto al medio ambiente, de ahí nuestra ISO 14001, y el trabajar en todo el viñedo y en bodega en ecológico ha sido nuestra premisa de la que no entendemos la viticultura de otra forma en nuestra zona. Además nos ha permitido llegar a mercados sensibles con lo ecológico como Alemania, Japón, Canadá...

**¿Cómo se le explica al consumidor de a pie qué es un Vino de Pago?** El Vino de Pago es la máxima expresión de un viñedo, un entorno único aislado del resto de viñedos, rodeado de monte con hierbas aromáticas, de otros cultivos como almendros, olivos, cereales... sin viñedos vecinos, con un suelo pobre, calizo, erosiones por plantación pendiente; En definitiva, unos vinos con características muy distintas al resto.

**¿Por qué apuesta la empresa por el Vino de Pago?** La marca Vegalfaro que atiende al nombre comercial es un vino con denominación Utiel-Requena que como su nombre indica se encuentra en la Vega de Requena, donde está la bodega, lo que es un Pago es Los Balagüeses que atiende al auténtico sentido de un Vino de Pago, un enclave privilegiado aislado y diferente del resto situado en otra finca. Por tanto, salen vinos diferentes.

**¿Qué variedades autóctonas trabaja y por qué?** Trabajamos la bobal y la garnacha tintorera. La primera la empleamos en vinos rosados y jóvenes con tres meses en barrica y con una vinificación acorde a su destino, seguimos trabajando en crianzas largas a partir de la viticultura. Para la segunda aplicamos crianzas más largas y hemos tenido una gran aceptación por la diferenciación, es más, en algunos países me llaman Mr. Tintorera.

**Recomienda un tinto de Vegalfaro y otro valenciano.** Pago de los balagüeses, Rafael Cambra, Angosto Almendros.

**Recomienda un blanco de Vegalfaro y otro valenciano.** Pasamonte, Impromtu, Blanc de Enguera.

**Recomienda un cava de Vegalfaro y otro valenciano.** Vegalfaro-Tamtum Ergo rosé-Vega Mediém ecológico.

**¿Qué le gustaría que percibiese el consumidor no iniciado cuando abre una botella de Vegalfaro?** Simplemente que sepa decir con su criterio si le gusta o no. Lo que está claro es que tenemos un sello de identidad y no es más que la sensación de fruta en todos nuestros vinos. Fruta roja o blanca fresca en vinos jóvenes y fruta negra o blanca madura en los susceptibles de crianza.

**Vegalfaro hace cava, ¿Cree que es el momento del cava valenciano?** Nuestro cava es una crianza muy larga, pero degollados de forma manual en el momento de salir a la venta, es un estilo distinto y siempre nature. El cava valenciano es distinto a los del resto de España por su clima, suelo y como consecuencia la sanidad en las uvas. La base es distinta, aunque el método de elaboración es el mismo que los demás.

**Recomienda un tinto de Vegalfaro y otro valenciano.** Pago de los balagüeses, Rafael Cambra, Angosto Almendros.

**Recomienda un blanco de Vegalfaro y otro valenciano.** Pasamonte, Impromtu, Blanc de Enguera.

**Recomienda un cava de Vegalfaro y otro valenciano.** Vegalfaro-Tamtum Ergo rosé-Vega Mediém ecológico.



### MR. TINTORERA

Ha logrado labrarse un prestigio notable a base de calidad. Su pasión por las variedades autóctonas le ha valido este sobrenombre en algunos países europeos que ven en el Pasamonte todo el potencial de esta variedad.



## APASIONADO

Manuel Olmo transmite calma. Demuestra tener un proyecto perfectamente planificado. Y este carácter se traslada casi milimétricamente a sus vinos. Redondos y muy pensados.

MANUEL OLMO SIERRA NORTE

## “NUESTRA BOBAL NOS DIFERENCIA DEL RESTO DE VINOS DEL MUNDO”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, Sierra Norte, que cuenta con una excelente relación entre precio y calidad en casi todos sus productos?** Excelente relación calidad/precio en casi todos nuestros productos no. En todos. Otra cosa es lo que diga la crítica especializada... Es broma (se ríe). El porqué, es el motivo por el que hace 15 años iniciamos este proyecto: el convencimiento del potencial vitícola de nuestra zona y las uvas cultivadas. Y el cómo es identificando a quién va dirigido cada producto. El mismo vino no gusta a todo el mundo.

**Especialmente con la saga Pasión de Bobal han logrado un notable éxito en el mercado. ¿En qué lo basaría?** Consideramos que es un producto completo, redondo. Presentación, nombre, calidad, precio, distribución....

**¿Qué importancia tiene la viticultura para el proyecto Sierra Norte?** En el viñedo es en el único sitio donde realmente se puede marcar la diferencia, por lo tanto el 200%.

**¿Qué sensación le produce cuando la crítica ratifica su trabajo?** Satisfacción, lógicamente y más todavía si coinciden con las críticas del consumidor final que es el que realmente decide.

**¿Qué supone que Peñín haya dado la máxima puntuación en calidad/precio a siete de sus vinos?** Una garantía de calidad para la bodega, no solo para una marca en concreto. En los últimos cinco años, Sierra Norte goza del reconocimiento por parte, no solo de Peñín, sino

de gran parte de la crítica especializada, tanto en el mercado nacional como en el internacional, lo que supone bajo nuestro punto de vista la consolidación de una filosofía.

**¿Qué le gustaría que percibiese el consumidor no iniciado cuando abre un vino de Sierra Norte?** El consumidor no iniciado lo primero que tenemos que conseguir es algo tan básico como que le guste y que siga probando otros vinos para poder encontrar la cantidad de matices que hay en los vinos. Los bodegueros, y más los que están más cerca del consumidor, tenemos la obligación de acertar con las recomendaciones para atraerlo a este mundo tan a PASIÓNante.

**¿Por qué tanta pasión por la bobal?** Es la variedad que más tiempo lleva con nosotros. Es una variedad muy complicada de cultivar cuando se trata de hacer vinos de calidad y es algo que nos diferencia del resto en el panorama vitivinícola mundial.

**¿Es real el incremento cualitativo del vino valenciano?** Las cifras, las críticas y, sobre todo, las cartas en los restaurantes, lo demuestran. Vinos reconocidos dentro y fuera de nuestras fronteras.

**Recomienda un tinto de Sierra Norte y otro valenciano.** Pasión de Bobal y Cerro Gallina.

**Recomienda un blanco de Sierra Norte y otro blanco o cava valenciano.** Cerro Bercial Blanco Selección y Cava Arte Mayor V.

## LA EXCELENCIA

Dani Expósito reúne toda la esencia de lo que es Dominio de la Vega. Una apuesta por la calidad en todo lo que hacen que tiene su máxima expresión en el cava. Fue uno de los primeros en apostar por productos más complejos con un notable resultado.

## DANI EXPÓSITO DOMINIO DE LA VEGA

# “ESPERO QUE EL ÉXITO ACTUAL DEL CAVA VALENCIANO SEA SÓLO UN APERITIVO”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, Dominio de la Vega, que ha logrado hacerse un notable hueco en el mundo del vino valenciano?** Unas familias con larga experiencia en el sector vitivinícola y con varios proyectos exitosos a sus espaldas, inician el proyecto de Dominio de la Vega en 2001, con las ideas muy claras y un principio básico hacer calidad desde la viña.

**Especialmente con los cavas han logrado un notable éxito en el mercado. ¿En qué lo basaría?** Se ha partido de uvas de gran calidad, con elaboraciones muy pensadas y arriesgadas en su momento, como fue en nuestro primer cava reserva (2001) la utilización de la barrica para los vinos base. Ahora no le damos importancia a estos detalles, pero muy pocos elaboradores utilizaban la barrica para el cava en esas fechas. Al igual de la mezcla de cosechas (Artemayor). No eran cosas habituales en este sector hace 12 años y han funcionado. La experiencia, seriedad y honestidad de sus gentes son claves en un proyecto como el de Dominio de la Vega.

**¿Cuál es el papel de un enólogo en una bodega que hace grandes vinos y grandes cavas?** Un enólogo tiene que conocer a la perfección los viñedos y uvas de que dispone con todos sus matices, de las condiciones técnicas y humanas que cuenta la bodega y conocer el mercado al que se quiere dirigir. Con todo esto, sacar el 110%, cosecha tras cosecha.

**¿Qué sensación le produce cuando la crítica ratifica su trabajo?** Sin lugar a dudas cuando uno le dicen qué bueno es tu vino, esa noche duerme mucho mejor, más y cuando lo dice la crítica especializada, por la repercusión que puede tener. Pero no hay que olvidar que la crítica muchas veces sólo hace una fotografía de un vino y nuestro trabajo no se debe basar en intentar tener puntos y más puntos. Nuestro trabajo es más proporcionar placer, por eso nuestra mejor sensación es la de ver a un cliente año tras año contento con un Dominio de la Vega.

**¿Es real el incremento cualitativo del vino valenciano?** Por supuesto, creo sincera-

mente que nunca en la historia se han podido encontrar tantos vinos valencianos de calidad como en esta época. El sector ha tenido la suerte de contar con gente que ha trabajado mucho y bien por el vino valenciano, por desgracia los y se están jubilando en esta época, pero espero que la semilla plantada la sigamos cuidando los que nos toca ahora empujar. Otro punto fundamental es que hoy en día casi todos los bodegueros sabemos que para que Utiel-Requena sea reconocida, la Bobal es la clave, esto hace tan solo 15 años solo lo defendíamos cuatro (por desgracia) y esto ha sido un incremento cualitativo de enorme importancia, en estos últimos años.

**¿De verdad es el momento del cava valenciano?** Espero que no, que esto solo sea el aperitivo. Es un gran momento para el Cava de Requena, pero hay muchas más cosas por hacer que las hechas.

**¿Por qué Requena tiene unas condiciones climáticas especiales para hacer cava?** Por



a una altitud en torno a los 700 m, con todo lo que conlleva, esto hace a la zona especial.

**¿Estamos a la altura de los grandes cavas catalanes?** En algunos casos muy concretos sí. Pero en general nos falta mucho trabajo, decir lo contrario sería engañarnos a nosotros mismos.

**Recomienda un tinto de Dominio de la Vega y otro valenciano.** Artemayor Bobal, máxima expresión de una bobal, lleno de matices y contundente vino de Requena y Estrecho, gran Monastrell elaborado por una gran bodega de Alicante.

**Recomienda un blanco de Dominio de la Vega y otro valenciano.** Dominio de la Vega Sauvignon Blanc, frescura y suavidad unidas de la mano. Cerro Bercial Blanco Selección, sedosidad y complejidad.

**Recomienda un cava de Dominio de la Vega y otro valenciano.** Dominio de la Vega Brut Reserva especial, finura, elegancia y complejidad. Marqués de Plata Brut, frutal, fresco y divertido.

## EL REY DE LAS BURBUJAS

Llegó a Valencia para afrontar el reto de dirigir el proyecto de Unión Vinícola del Este, tras su paso por las mejores firmas de cava en Cataluña. Actualmente su empresa elabora más de la mitad del cava valenciano que, este año, rondará los 4 millones de botellas.

## PEPE HIDALGO UNIÓN VINÍCOLA DEL ESTE

# “EN MATERIA DE CAVA NO TENEMOS NADA QUE ENVIDIAR A NINGÚN ESPUMOSO DEL MUNDO”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, Unión Vinícola del Este, que ha logrado hacerse un notable hueco en el mundo del vino valenciano?** En mi humilde opinión, se debe a la obsesión por la calidad. Elaboramos nuestros Cavas respetando al máximo la esencia de las uvas de Requena en combinación con el mejor empeño del método tradicional (segunda fermentación en botella y crianza).

**¿En qué basaría el éxito de UVE?** Cavas elaborados al gusto del consumidor final, sin obsesiones por lo que nos gusta a los “entendidos” (que al final somos los que menos sabemos del tema). Esto es,

espuma integrada, crujiente, buen peso de fruta en boca y todo ello matizado con los aromas que da la crianza en botella del cava (esencia del método tradicional). Además, con una gran relación calidad y precio.

**¿Cuál es el papel de un enólogo en una bodega que hace únicamente cava?** Pues si es importante en una de vino, es dos veces importante en una de cava. El proceso de elaboración es complejo (hay dos fermentaciones y una de ellas en la misma botella en la que se expide el cava) y exige aún, si cabe, más atenciones. Obviamente, sin un buen equipo es imposible llevar todo a

buen puerto. No nos podemos olvidar de Hilario, Marta, Rubén y Manu.

**¿Qué sensación le produce cuando la crítica ratifica su trabajo?** Es como ganar la Champions (risas). Al ser tan subjetivo nuestro trabajo (no se nos olvide que en el vino todo es cuestión de gustos y de eso no hay nadie que sepa más que los demás), siempre se tienen dudas si va a gustar o no lo que tú crees muy bueno. Cuando te lo dice alguien y encima cultivado, sientes una mezcla de alivio y orgullo.

**¿De verdad es el momento del cava valenciano?** Lo es hoy y en realidad lo ha sido

siempre. Tenemos clima ideal, viticultores sobresalientes, instalaciones modernas, técnicos experimentados y, sobre todo, pasión por lo que hacemos. Las nueve bodegas elaboradoras de cava de Requena estamos empujando fuerte y demostrando cada día que no tenemos nada que envidiar a ningún espumoso elaborado a nivel mundial.

**¿Dónde está realmente el techo de nuestro cava?** Aunque la aventura comenzó hace tiempo, llevamos poco tiempo en esta aventura que arrancó en una abadía de Francia en 1670. El único techo que tenemos es el que nos queremos poner, hay que comunicar qué nos hace diferentes de los demás y demostrarlo en cada botella que destapemos. Y por último, abrir nuestros horizontes a todos los rincones del planeta.

**¿Por qué Requena tiene unas condiciones climáticas especiales para hacer cava?** Requena se haya en el corazón del altiplano valenciano, con una altitud ascendente que va desde los 700 a 900 metros en su parte más elevada. Esta situación geográfica marca su clima clasificándose como mediterráneo con rasgos de continental. Los inviernos son fríos y muy largos (llegando a alcanzar en ocasiones hasta 10º bajo cero). En contraste con sus veranos cortos (de días calurosos y secos y noches frescas). Ello hace que tengamos unas uvas de excepcional sanidad (por lo seco del verano) y muy aromáticas y elegantes debido al contraste de temperaturas entre día y noche (salto térmico).

**Recomienda un cava blanco de UVE y otro valenciano.** Lágrima Real 2008 y Chozas Carrascal.

**Recomienda un cava rosado de UVE y otro valenciano.** Vega Medien Rose y Pago de Tharsys rosado Brut. Ambos cavas de Garnacha (variedad que aporta gran finura al cava).

## EL ENGRANAJE

No es fácil ser director técnico en una cooperativa del volumen de Covñas. Desde su llegada Diego ha mostrado su carácter positivo para engranar una maquinaria con muchas piezas, aportando vanguardia cuando ha hecho falta y equilibrio cuando el momento lo ha requerido.

## DIEGO MORCILLO COVIÑAS

# “NO ES UN MENSAJE GRATUITO, ES UNA REALIDAD: ES EL MOMENTO DEL CAVA VALENCIANO”

**¿Explique el alma de un proyecto, Covñas, que desde su naturaleza de cooperativa ha logrado hacerse un notable hueco en el mundo del vino valenciano?** La visión de los viticultores del grupo Covñas ha llevado a la profesionalización y mejora constante de la competitividad como fin primordial de nuestro grupo en todas sus áreas, si a todo esto, añadimos el perfecto manejo de la materia prima y el excelente balance calidad/precio de nuestros vinos, además del trabajo tan estrechamente llevado a cabo como equipo, entenderemos por qué esta empresa se ha podido situar a la cabeza de las bodegas de la Denominación de Origen Utiel-Requena.

**Especialmente con la saga Al Vent han logrado un notable éxito en el mercado.**

**¿En qué lo basaría?** Basamos este pequeño éxito en una de las cosas más sencillas de la vida, tratar de hacer el vino que la gente nos transmite que quiere y no intentando imponer de manera brusca el vino que nosotros queremos hacer sin pensar en el consumidor.

**¿Cuál es el papel de un enólogo en una cooperativa del tamaño de Covñas?** Principalmente es la de coordinar el trabajo de un gran grupo de personas cuyo nivel técnico y profesional es altísimo. Intentar aprovechar lo positivo que podemos apor-

tar cada uno de nosotros, pero puesto al servicio de nuestra empresa común. Todos somos igual de importantes para que nuestro proyecto funcione.

**¿Qué sensación le produce cuando la crítica ratifica su trabajo?** De verdad intento ser humilde. Creo que a veces las cosas salen bien y otras no tanto como quisieramos. Por ello, trato de que no bajemos la guardia y nos mantengamos lo más motivados posible pero, sobre todo, intento transmitir que nunca es mi trabajo sino el trabajo de mi equipo, como en los matrimonios, para lo bueno y para lo malo.



**¿Es real el incremento cualitativo del vino valenciano?** Esa calidad siempre ha estado ahí. Quizás lo que es real, es que nuestra capacidad de adaptar a los mercados nuestros vinos es mucho más importante y nuestra forma de llegar al público mediante *marketing*, los estamentos oficiales y las asociaciones del sector han sido mucho mayores que antes, hay que seguir trabajando en esta línea.

**Coviñas integra la Asociación de Elaboradores de Cava de Requena. ¿Qué papel juega el cava en la bodega?** El cava para el grupo Covñas representa la diversificación y el apostar por otras vías de comercialización de la materia prima de nuestra razón de ser, nuestros socios. Una apuesta de futuro que poco a poco va dando sus frutos.

**¿De verdad es el momento del cava valenciano?** Por supuesto que es el momento del cava valenciano. No es un mensaje, es una realidad. Tenemos unos cavas que nada tienen que enviar a ningún espumoso del mundo. Si los vinos espumosos están de moda, tendremos que transmitir que somos importantes y por ello que los cavas valencianos estamos de moda.

**Recomienda un tinto de Covñas y otro valenciano.** Al Vent tinto de Covñas y Casa Don Ángel Bobal.

**Recomienda un blanco de Covñas y otro valenciano.** Al Vent blanco y Mairiluna blanco.

**Recomienda un cava de Covñas y otro valenciano.** Marqués de plata brut nature y Dominio de la Vega brut reserva especial.

ÁLVARO DE NIEVES BODEGAS ENGUERA

## “ME CONFORMARÍA CON QUE CADA CONSUMIDOR QUE ABRE UN VINO NUESTRO SINTIASE ALEGRÍA”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, Bodegas Enguera, que es muy representativo en varios frentes del terreno valenciano?** Creo que lo que lo es la identificación de los suelos con la variedad que mejor se adapte a él. Si no encontramos variedades locales que lo hagan buscamos las que, por sus características, mejor se adapten a nuestros suelos. Así que estudiamos más y analizamos puntuamente los suelos, más que la variedad en sí. Esa creo que es nuestra razón de ser: nuestro suelo y nuestro clima. Es lo que hará que nuestros vinos reflejen mejor su expresión. Y ellos son los que conducen todo el razonamiento de nuestra viticultura ecológica.

**¿Qué siente cuando la crítica responde, como con los recientes 93 puntos Sueño de Megala en Peñín?** Siempre es una alegría, pero no es un objetivo en sí mismo. El objetivo es ayudar a que nuestros suelos se expresen con calidad y que el consumidor pueda apreciarlo.

**¿Qué importancia tiene la viticultura en Bodegas Enguera trabajando en ecológico?** Toda. Es la búsqueda del equilibrio perfecto entre una actividad humana (agrícola) y el entorno en la que se realiza. Y eso no es fácil, pero es muy motivador.

**¿Qué importancia le dan a las variedades autóctonas?** Mucha, pero más a los suelos. Trabajamos Monastrell y Verdil y hemos hecho plantaciones de Mandó y más superficie en Verdil. Pero como digo, no es la variedad lo que mueve nuestro criterio. Es un 40%, pero el resto lo conforma nuestra tierra y el clima.

**¿Con cuáles trabajan y por qué?** En blancos, principalmente con Verdil, pero también tenemos variedades francesas (Viognier, Chardonnay, Sauvignon Blanc, Roussane, Marsan) y alguna sorpresa de otra zona de España, como Verdejo. Esto lo hacemos porque hemos visto ciertas parcelas en las que encajan perfectamente y se expresan de

una forma especial con estas variedades. En tintos, tenemos Monastrell y Tempranillo como variedades principales. Experimentaciones con otras plantas en diferentes parcelas, hicieron que nos fijáramos especialmente en Marselan y Petit Verdot.

**¿Qué representa la Monastrell en Els Alforins?** La Monastrell es la más valenciana (en términos generales, junto con la Bobal en Utiel-Requena) de las variedades de nuestro entorno. Sobre todo, teniendo en cuenta que proviene del Campo de Morvedre. Es una variedad de ciclo largo y difícil, pero que puede dar mucha alegría, elegancia y sutileza cuando se trabaja en términos de vinos monovarietales. Un ejemplo lo tenemos en nuestro vino Paradigma, 100% Monastrell de cepas viejas de nuestra finca Casa Lluch.

**¿Qué le gustaría que percibiese el consumidor no iniciado cuando abre un ‘Enguera’?** Sinceramente, alegría. Alguien

que es un neófito, no se debe preocupar por nada más. Simplemente, en un buen vino que le sorprende al probarlo. Le pediría más si vuelve a catar una botella de nuestra bodega en un segundo momento. Pero con eso, me conformaría.

**Recomienda un tinto de Enguera y otro valenciano.** Ahora mismo, recomiendo Megala 2010, por el pequeño porcentaje de Marselán y el cambio en la suavidad de los taninos y en la mineralidad que demuestra, cultivada en nuestro suelo. El 2011 subirá el porcentaje y veremos. De tintos de Valencia... Es difícil quedarse con uno pero allá voy: El jefe de latribu de El Angosto, Rafael Cambra Uno o el Pasamonte Tintorera de Vegalfaro.

**Recomienda un blanco de Enguera y otro valenciano.** Soy un enamorado del Blanc d'Enguera. Así que no puedo decir otra cosa. De otras bodegas, me quedo con el Chardonnay de Daniel Belda, Alba de Murviedro, y con el Blanc de Trilogía de Frailes.

### EL ENCANTADOR

Es un enólogo altamente preparado, pero esa formación y su carácter siempre jovial (algo tendrá que ver que sea andaluz) le ha dirigido a la parte más comercial de su profesión. Vende sabiendo de lo que habla... y normalmente siempre convence.

## MINUCIOSA

Lleva la parte técnica de un proyecto, Vegamar, que apunta muy alto. El trabajo en la viña es la base y la tecnología punta, su laboratorio.

MARI PAZ QUÍLEZ BODEGAS VEGAMAR

# “CUIDAMOS CON ESMERO NUESTROS VIÑEDOS CON UNA VITICULTURA DE CALIDAD”

**¿Explique el porqué de un proyecto, Vegamar, que apunta al segmento medio y alto del mercado?** Bodegas Vegamar comenzó con el objetivo de elaborar vinos de alta calidad de la zona de los Serranos, (Alto Turia) y con personalidad. Para ello se cuida todo el proceso de elaboración desde la fruta que nos da la viña hasta los vinos que se elaboran con la última tecnología y con crianza en barricas. Para conseguir nuestro objetivo, cuidamos con esmero nuestros viñedos con una viticultura de calidad y respetando nuestro entorno tan privilegiado. Estamos situados en una zona donde la climatología y la tierra nos dan sus mejores condiciones y conseguimos

una fruta especial que posteriormente en bodega podemos trabajar. En bodega disponemos de la última tecnología que nos permite extraer de la uva todo el potencial que nos puede aportar y conseguimos vinos de gran calidad.

**¿Qué siente cuando la crítica responde con puntos a uno de sus productos?** Se siente que el esfuerzo realizado ha tenido recompensa y te da más ganas de seguir trabajando y mejorando cada día. Por supuesto orgullo y satisfacción. También nos da información que nuestros productos gustan a la gente y que vamos por buen camino.

**¿Qué importancia tiene la viticultura en Vegamar?** Como ya he comentado es imprescindible controlar la viticultura y en Bodegas Vegamar la realizamos de forma respetuosa con el medio ambiente. Todos los trabajos son continuos e importantes, podas que controlan la producción de nuestros viñedos manteniéndolas sobre 3 kg, aclareo de racimos si son necesarios, tratamientos contra plagas utilizando feromonas de confusión sexual, abonado mediante abono orgánico... Sin una buena calidad en la uva, no podemos elaborar buenos vinos.

**¿Qué variedades trabajan y por qué?** Las variedades que tenemos en Bodegas Vegamar



son Merlot, Cabernet Sauvignon, Syrah y Tempranillo para la elaboración de tintos y Sauvignon Blanc y Macabeo para los blancos. Hemos elegido estas variedades tras estudios tanto de la tierra como de la climatología y, por supuesto, de las tendencias de consumo. Hacemos estudios de su comportamiento en nuestra zona y cuando estamos seguros que su ciclo vegetativo y evolución son adecuados, las plantamos. Disponemos de campos de experimentación con variedades como Pinot Noir, Gwürztraminer o Moscatel de grano menudo, entre otras, que nos orientan para futuras plantaciones.

**¿Qué le gustaría que percibiese el consumidor no iniciado cuando abre un Vegamar?** Intentamos que los consumidores de vinos de Bodegas Vegamar perciban un vino agradable, fácil de beber, con aromas y sabores que enamoren.

**Vegamar tiene cava, ¿Cree que es el momento del cava valenciano?** Si, el cava valenciano está actualmente en un momento espectacular, ya que cada vez se elaboran cavas de muy buena relación calidad precio.

**Recomienda un tinto de Vegamar y otro valenciano.** Recomendaría Vegamar Colección Privada Reserva 2009, es un vino de autor, elaborado con Cabernet Sauvignon. Embotellamos poca cantidad al ser una colección privada donde ponemos todavía más empeño en su elaboración y crianza. Otro que recomendaría es Juan de Juanes Vendimia de plata.

**Recomienda un blanco de Vegamar y otro valenciano.** Vegamar Blanco, elaborado con Sauvignon Blanc, es un vino muy aromático, fresco y con buena acidez. El Sauvignon Blanc lo diferencia y le aporta personalidad. Y también Angosto Almendros Blanc.

**Recomienda un cava de Vegamar y otro valenciano.** Lo mismo en cava. Nuestro Priveé 18, un cava de burbuja fina, elegante y persistente. Aromas frescos a manzana y panadería. Como cava valenciano recomiendo Vega Medien Brut Nature.



ADOLFO DE LAS HERAS BODEGAS DE UTIEL

## “HOY INVERTIR EN EXPORTACIÓN TIENE MÁS RETORNO QUE HACERLO EN EL MERCADO NACIONAL”

**¿Explique el porqué de un proyecto, Bodegas de Utiel, que ha logrado hacerse un notable hueco?** Con mucho trabajo se ha hecho este hueco. Vamos por el noveno año de embotellados de la marca Nodus, y siempre hemos llevado la misma política de calidad, de precio y respeto al cliente. Cuando salimos era una época muy buena con muchos proyectos y dinero fácil. Apostamos por hacer marca, por una relación calidad precio muy buena y todo nos ha llevado a encontrar un hueco y desarrollarlo. También hay que hacer una mención al equipo humano, todos hemos formado parte del proyecto, lo hemos mimado y desarrollado. Todos los eslabones, comercial, administración, bodega, han luchado uniendo fuerzas para desarrollarlo. La verdad es que dirigir un equipo de este nivel ha sido fácil y muy agradable, donde todos somos amigos y sabemos que Nodus y Actum son nuestras marcas y las debemos cuidar para muchos años.

**Y además un notable éxito en el mercado internacional. ¿En qué lo basaría?** Siempre apostamos por el mercado internacional. Es algo que se tiene que trabajar complementariamente al nacional y cada vez es más importante. Creo que hoy en nuestra zona se están haciendo vinos con mucha calidad, el cliente internacional aprecia más el producto y no se fija tanto en la localidad, con lo cual puedes buscar más clientes yidelizarlos con calidad/precio, además apoyamos mucho el marketing y buscamos la forma de colaborar con el cliente, pues al final es nuestra extensión en otros países. El hotel y la bodega nos ayudan mucho pues podemos invitar a clientes, a distribuidores y estando en casa prueban los vinos de otra manera, conocen nuestra cultura y nuestra forma de trabajar .

**¿Por qué el vino valenciano funciona fuera de España y no en el mercado nacional?** Es una pena. Los nacionalismos están segmentando el país. Es difícil salir a otras re-

giones, pues todas tienen sus vinos y además de calidad. Además, por rentabilidad, una inversión en exportación tiene más retorno que en nacional, y en esta época hay que maximizar los esfuerzos. También opino que esta batalla no hay que darla por perdida, pero considero que hay que acometerlas en períodos de mayor consumo.

**¿Cuáles son los mercados emergentes para Bodegas de Utiel?** Estamos abriendo mercados a corto y a medio plazo, creo que nuestro paso no es lento, pero sí consolidado y con muchas posibilidades. Trabajamos con Europa un mercado maduro, pero con posibilidades. USA tiene muchas posibilidades, además es estable y se pueden hacer muchas acciones para incrementar ventas e introducir nuevos vinos. Se colabora muy bien con el distribuidor y eso afianza el futuro. Paises del sureste asiático son también importantes. En china llevamos trabajando tres años y consigues unos volúmenes importantes.

Hay que consolidarlo con el tiempo, pero tienen gran potencia. Empezamos a trabajar con Filipinas, Japón y Corea. América Latina también es una zona que estamos desarrollando con visión a medio plazo.

**¿Por qué Actum ha triunfado en EEUU?** Cuando algo funciona, el éxito se debe a muchos factores. El producto debe ser bueno, pero todo lo que le rodea, marketing, equipo comercial e importador, tienen que hacer una buena gestión y realmente esa es la clave. Llevamos tres años con la marca Actum y no hemos hecho ningún cambio. Tenemos premios en San Francisco, se hacen campañas de comunicación y las ventas están en expansión. Hay que seguir trabajando en ello para que se siga valorando el vino y podamos seguir desarrollando el mercado.

**¿Ha ocurrido algo parecido con algún otro vino de la gama?** La verdad es que la entra-

da más fuerte ha sido con Actum. Ahora estamos desarrollando otra gama para poder dar un impulso mayor. En USA les gusta saber la historia, quiénes somos, cómo lo hacemos y en esa línea estamos trabajando. Nuestra finca se llama El Reñegado y tenemos un vino con ese nombre, pues bien, les gusta, es algo que hay que aprovechar y dar a conocer nuestra tierra.

**¿Cómo llegó Actum a vino del mes para ‘Acción de Gracias’ en una cadena de supermercados?** Fue un gran trabajo de nuestro importador y hay que agradecérselo. Fue una propuesta que nos hizo, y como aquí nunca decimos no, le dimos todo el apoyo para que pudiera lograrlo. Además, luego todos trabajamos para darle soporte y demostrar de lo que éramos capaces, de este modo todos ganamos, salieron muchas botellas. De este modo afianzamos nuestra relación.

**Y con los vinos funcionando, pone en marcha el proyecto N-Gin VLC. ¿Cómo va?** Francamente bien. Fue una propuesta del equipo comercial y, como he dicho, nunca decimos no. Empezamos a trabajar y ya vamos para dos años en el mercado. Un mercado nuevo en un sector nuevo. Creo que el momento de inicio fue muy bueno con un buen producto y así se ha reconocido en el mercado. Tenemos que agradecer a todos nuestros colaboradores, distribuidores, restaurantes, pubs, etc., lo que nos han ayudado, pero ahí estamos, y con ganas de nuevos proyectos para poder satisfacer a más clientes. En este sector sí que hemos sido capaces de salir al resto de España y tenemos distribución en Madrid, Baleares, Cataluña y otras zonas del norte. También estamos haciendo cosas en exportación y pensamos que todos juntos podemos consolidar un proyecto en un empresa de destilados Premium con una gama de productos de mucha calidad, pero nos daremos tiempo y trabajo para ir consolidándolo



¿Explique el por qué (el alma) de un proyecto, Cherubino Valsangiacomo, que es un modelo de bodega que cuida el mercado local y triunfa en la exportación?

La clave de este éxito es hacer las cosas con cariño, dedicación y esfuerzo, buscar siempre la excelencia en los vinos que producimos. Tratar, en definitiva, de hacer cada día mejores vinos y más peculiares centrándonos en los gustos de nuestros clientes, tanto en el extranjero como en el mercado nacional.

Para dar a la gente una idea de la dimensión de la empresa, ¿en qué mercados estás actualmente presentes? En más de

cuarenta países distintos. Prácticamente en toda Europa, Asia, África y América del Norte.

que nuestro origen fenicio siempre nos ha hecho ser muy comerciantes y nuestro querido mar Mediterráneo ha sido y es una pasarela que nos conecta con todo el mundo.

¿Por qué el vino valenciano funciona en la Comunidad y fuera de España y no en el mercado nacional?

El mercadon nacional actualmente está saturado de vinos y aunque hemos hecho hueco aún queda mucho camino por recorrer. Más que preguntarme el porqué, prefiero asumir el reto de posicionar nuestros vinos, sobre todo los varietales como la bobal o el moscatel, los cuales creo que llegarán muy alto... es sólo cuestión de tiempo. Respecto al mercado de la exportación, es algo histórico. Creo

que la bobal es única y solo se encuentra en nuestra zona. Porque tenemos una bodega peculiar de esas que ya no existen. Porque tenemos un viñedo excepcional que es parte del patrimonio vitícola de nuestra tierra. Porque nos hemos atrevido a hacer lo que pocos estaban haciendo. Porque hemos hecho un vino espectacular a un precio irresistible. Por fin hemos hecho lo que todos pensábamos que se podía hacer con la bobal, un vino que gusta a todo el mundo, pero sin perder la tipicidad. Porque los más de 180 años de la casa haciendo vino creen que nos han servido de mucho. En definitiva, porque amamos la bobal. Es autóctona, solo se encuentra en el sureste español y, tras mucho tiempo, proyectos como el de San Juan se consolidan. Porque tenemos una bodega en San Juan que es una preciosidad y debemos, además, ser capaces de preservar el patrimonio vitícola de nuestra comunidad. Gran parte de él es la bobal, de viñas viejas, en secano y en vaso...

¿Por qué está gustando tanto a nivel internacional, sobre todo en los mercados anglosajones? El bobal de San Juan es un vinazo a un precio irresistible y, por suerte, hay mercados que reconocen esta calidad antes incluso que el propio mercado local. Puede que los 90 puntos de Rober Parker y Stephen Tanzer ayuden también o quizás el empuje de las importadoras de prestigio que lo están comprando, hacen que todos se interesen por el Bobal de San Juan. Pero, en definitiva, porque es singular, porque tiene mucha calidad, respeta la personalidad de la bobal, tiene un packaging precioso y además a un precio irresistible... ¿Qué más se puede pedir?

¿Por qué El Novio Perfecto? Porque unas amigas en una conversación de sobremesa, al catar el vino que habíamos hecho como prueba, al principio de vendimia, exclamaron "esto sí que es el novio perfecto" y a partir de aquí empezó el proyecto... Y porque hacen falta más vinos así. Dejemos de aburrir al consumidor con explicaciones complejas, que para unos pocos eruditos están muy bien, pero para la gran mayoría no son más que parte de un lenguaje *snob* y acotado para los profesionales del sector vitivinícola. El novio perfecto es un vino para disfrutar sin necesidad de ser un gran catador.

¿Qué sorpresas os está deparando? La principal sorpresa es que ya hemos agotado existencias, que todas las semanas llama alguien a la bodega que lo quiere comprar o la grandísima repercusión que tiene en los medios on line.... Tendremos ya más de mil fotos de gente con una de nuestras botellas del novio, especialmente mujeres. En definitiva, uno de esos productos hechos con especial cariño que rompe con la monotonía de los vinos actuales e invita a degustar una copa sin más pretensiones que el disfrute. Es un vino sutil fresco y divertido, que trata de huir de la complejidad con la que algunas veces rodeamos a nuestros vinos. No es un vino para catar, así que a los profesionales los queremos al margen de esto. Es un vino hecho por y para los consumidores no para los cataadores. Hay que olvidarse de los perfiles aromáticos, de la percepción visual y olfativa de la compleja cata y de su peculiar elaboración, de la altitud de las viñas de la composición del suelo, etc. Simplemente hay que servirlo frío y disfrutar de él!

LUIS CORBÍ CLOS COR VÍ

## “QUEREMOS DEMOSTRAR QUE EL VINO BLANCO PUEDE SER TAN COMPLEJO COMO EL TINTO”

**¿Explique el porqué (el alma) del proyecto Clos Cor Ví?** Clos Cor Ví nace con el sentido de reivindicar a los vinos blancos. Hay una impresión generalizada de que el vino blanco es un vino menor. Que solo marida con pescado o marisco. Nuestra intención es demostrar que el vino blanco puede ser tan complejo como el tinto. Que puede maridar con carnes, así como con pescados. Desde un foie hasta un pato, desde un queso blanco hasta un manchego. En fin un vino blanco con fundamento. Para esto hemos partido de variedades casi inéditas en España y totalmente desconocidas en la Comunidad: Riesling y Viognier, cepas de contrastado valor enológico.

**¿Por qué la apuesta por los blancos?** El vino blanco es el que más recorrido tiene. Tintos de calidad hay muchos, blancos menos. Por otra parte la persona joven debe empezar y empieza por los blancos.

**¿Por qué entra un farmacéutico como usted en el mundo del vino?** El vino ancestralmente está relacionado con el mundo de la curación y los remedios, al que se la atribuían en todas las civilizaciones antiguas, propiedades benéficas y que el tiempo no ha hecho más que confirmar. Forma parte, por tanto, de nuestro mundo farmacéutico. Las farmacopeas y formularios antiguos están repletos de referen-

cias al vino. Por tanto el vino y la farmacia forman un binomio radical. También por afición y por amistad. Afición es sinónimo de cariño y aprecio por el mundo del vino y por nuestra tierra. Por amistad, porque he conocido gente en la DOP Valencia verdaderamente apasionada por el vino que me han estimulado ha emularlos.

**¿En qué mercados están actualmente presentes?** Estamos España, Bélgica y Alemania.

**¿Por qué el vino valenciano funciona en la Comunidad y fuera de España y no en el mercado nacional?** Creo sinceramente

que en Valencia se hacen vinos verdaderamente gloriosos, pero por una parte falta creer que eso es así en todas las esferas: desde el propio propietario, pasando por los ciudadanos y acabando por los que nos representan. Si verdaderamente nos lo creemos verdaderamente actuaremos. Falta, sin duda, una política de comunicación más ambiciosa y eficaz. Falta creernoslo.

**¿Qué quiere que encuentre el consumidor que abre un vino de su bodega?** Sorpresa. Que mentalmente se transporte al medio de la naturaleza: flores fruta..., etc., evocarán la maravilla del campo en toda su extensión. Honestidad, sinceridad en el proyecto.

**¿Qué vino es el que más están vendiendo?** El monovarietal Riesling está teniendo una gran aceptación, ha merecido 90 puntos en la Guía Peñín 2014 que para debutar está muy bien. No obstante, el Viognier causa sensación entre el cliente más experto. De hecho quedamos entre los cuatro mejores Viognier de la pasada Prowein de Alemania. El *coupage* único en el mundo de Riesling y Viognier tiene mucha aceptación en la restauración.

**¿En cuántas botellas año está ClosCorví?** Estaremos en unas 20.000 botellas, dado que el viñedo tiene tan solo cinco años. Ese número irá *in crescendo* a medida que las cepas vayan llegando a su punto óptimo.



JOSÉ AGUSTÍN MARTÍNEZ LA VIÑA

## “EXPORTAMOS A MÁS DE 35 PAÍSES Y ESPAÑA REPRESENTA EL 20 % DE NUESTRAS VENTAS”

**¿Explique el porqué (el alma) de un proyecto, La Viña, que es un modelo de bodega que cuida el mercado local y triunfa en la exportación?** La Viña es una empresa Cooperativa y esto implica realizar una gestión como la de cualquier otra empresa que desea triunfar en el mercado, pero teniendo siempre presente que la razón de ser de esta empresa radica en conseguir una viticultura sostenible que permita que nuestros socios vitícolas puedan seguir invirtiendo en sus viñedos para obtener uva de calidad y con variedades adaptadas a las demandas del mercado. Para ello, somos conscientes que es necesario realizar una gestión eficiente y que resulta imprescindible ofrecer a nuestros clientes un vino que se adapte a sus deseos e incluso, si es

posible, que supere sus expectativas. Por otra parte las alianzas estratégicas con Anecoop que nos proporciona una gran capacidad exportadora y con Cajamar, que aporta estabilidad financiera, son fundamentales para la viabilidad de este proyecto empresarial.

**¿En qué mercados estáis actualmente presentes?** Todas nuestras ventas se realizan a través de Anecoop. Esta empresa tiene una larga tradición exportadora y el área de vinos está inmersa en un importante proceso de crecimiento. Actualmente exportamos a más de 35 países, de Europa, Asia, Estados Unidos, y en menor medida Sudamérica y África, representando España aproximadamente un 20 % de nuestras ventas.

**¿Por qué el vino valenciano funciona en la Comunidad y fuera de España y no en el mercado nacional?** Es realmente difícil competir con el posicionamiento que otras DO tienen en el territorio nacional. Sin embargo, en este último ejercicio nuestras ventas no sólo han aumentado fuera de España sino también en el mercado interior, por lo que consideramos que aquellos consumidores que prueban nuestro vino quedan satisfechos y están predisuestos a repetir.

**¿Cuáles son los mercados emergentes para La Viña y cuál el más complejo?** Sin duda, China y Rusia, en ambos estamos experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años. Nuestro reto más importante es Asia y para ello junto a Anecoop, la Coop.



de Cheste y AN de Navarra, hemos creado Anecoop Asia, una joint venture con nuestros socios chinos, en la que tenemos puestas importantes esperanzas para todo el mercado asiático.

**¿Por qué la saga Juan de Juanes?** Esta marca está presente desde los inicios del embotellado en la bodega y hemos creído que era el momento de realizar un reposicionamiento intentando crear nuestro mejor vino para la gran distribución. Tiene tres líneas Juan de Juanes Oro, Plata y Bronce y sinceramente estamos muy satisfechos de la aceptación que han conseguido. El hecho de que Juan de Juanes Petit Verdot consiguiera la Gran Medalla de Oro del Concours Mondial de Bruxelles, y el Cabernet Franc la Medalla de Oro, ha sido un importante refuerzo.

**¿Por qué está gustando tanto a nivel internacional?** Nunca elaboramos un vino sin tener en cuenta los gustos de nuestros clientes. Ésta es una de las claves, pero la principal es seguir con nuestra línea de ofrecer un vino de alta calidad a un precio muy competitivo.

**¿Dónde radica el éxito de los clásicos Nº12 y 18?** Proceden de los mejores viñedos de nuestros socios, y se sigue siempre un proceso muy riguroso en su elaboración. Siempre con barrica nueva, de roble americano para el Nº12 y roble francés para el Nº18. Pero posiblemente el éxito radica en la capacidad que tienen de sorprender por su relación calidad precio, puesto que esta estrategia de valor que indicaba para el Juan de Juanes es especialmente evidente en el Venta del Puerto, ya que es un vino de altísima calidad a un precio muy competitivo.

**¿En cuántas botellas año está ya La Viña?** Este año hemos alcanzado los 9,5 millones de botellas, además de haber vendido 2,5 millones de litros en Bag in Box. Ha sido un reto muy importante para la empresa y ha supuesto un esfuerzo enorme de todos los empleados, ya que en los últimos cinco años el vino embotellado ha crecido un 98%, es decir se ha duplicado la producción, y para ello ha sido necesaria la implicación de todos los que formamos esta empresa.

# Cavas valencianos

## *Es nuestro momento*

Unión Vinícola del Este, Vegalfaro, Dominio de la Vega, Torre Oria, Hispano+Suizas, Pago de Tharsys, Covñas y Chozas Carrascal. El cava valenciano vive uno de sus mejores momentos. Y al margen de condicionantes externos que aparecen y se van como traídos por el viento, ahora lo hace autoconvencido de que los productos que se elaboran en Requena, único término autorizado por la DO Cava en la Comunidad, cuentan con unas características que los diferencian del resto de espumosos del mundo



**Y ES QUE ESTE AÑO SALDRÁN** de las bodegas elaboradoras de cava en Requena cerca de 4 millones de botellas de cava. No son demasiadas todavía, porque España produce cerca de 240 millones de botellas, la mayoría en Cataluña, pero sí muchas más que hace tan solo dos años, cuando estábamos en 1,6 millones y con unas posibilidades de crecimiento notables tanto en cantidad, como en calidad, y también en velocidad. Yes que por fin los bodegueros que hacen cava se han dado cuenta del enorme potencial que tienen en sus manos. Reque-

na cuenta con 22.000 hectáreas de viñedo y cada vez son más los que están apostando por variedades como la Macabeo, una de las más presentes en el mundo del cava.

Tal es el convencimiento y la unión, que se ha creado la **Asociación de Elaboradores de Cava de Requena**, compuesta por ocho firmas: Unión Vinícola del Este, Vegalfaro, Dominio de la Vega, Pago de Tharsys, Chozas Carrascal, Hispano Suizas, Covñas y Torre Oria. Se trata de hacer frente común en lo que a la promoción del cava

valenciano se refiere, que al final es un síntagma del cava de Requena. A todas estas bodegas también hay que añadir el esfuerzo de otras firmas que han decidido tener en su portafolio el cava autóctono como son Murviedro, Gandía, Bodegas de Utiel, Vegamar o Beso de Rechenna, entre otras.

Este movimiento no es más que la constatación de que de verdad tenemos un producto de calidad y que debemos apostar por él. De ahí que el lema de la asociación no sea otro que “**Es nuestro momento**”.

## EL PADRE DEL CAVA VALENCIANO

El padre del cava valenciano es **Vicente García**. Actualmente dirige, junto a su mujer **Ana Suria**, la bodega **Pago de Tharsys**. Vicente es natural de Requena, aunque gran parte de su vida profesional la ha desarrollado en las mejores firmas de cava en Cataluña. Con esa experiencia, regresó a su tierra con el objetivo de aplicar todo lo aprendido. Batalla legal de por medio, a Vicente le debemos claramente esta apuesta. Hoy su bodega es una de las que conforman la **Asociación de Elaboradores de Cava de Requena** y sus aportaciones siguen siendo muy valoradas entre sus compañeros de viaje.

**¿Por qué Requena es singular para hacer cava?** En este caso hemos recurrido a la explicación de un experto en la materia. José Hidalgo es el gerente de Unión Vinícola del Este, y presidente de la recién constituida asociación. "Requena se haya en el corazón del altiplano valenciano, con una altitud ascendente que va desde los 700 a 900 metros en su parte más elevada. Esta situación geográfica marca su clima clasificándose como mediterráneo con rasgos de continental. Los inviernos son fríos y muy largos (llegando a alcanzar en ocasiones hasta 10° bajo cero) en contraste con sus veranos cortos (de días calurosos y secos y noches frescas). Ello hace que tengamos unas uvas de excepcional santidad y muy aromáticas y elegantes debido al contraste de temperaturas entre día y noche", señala el enólogo riojano afincado en Valencia.

Ese es precisamente el punto por el que nuestros cavas cuentan con una notable diferenciación. Certo es que las bodegas elaboradoras de cava en Cataluña llevan

muchos más años que las valencianas haciendo este producto, pero no lo es menos que Requena tiene las armas para situar su cava en un peldaño muy importante dentro del mundo de los espumosos.

**¿Por qué sólo cava en Requena?** Viene de muy lejos. De ello saben mucho personajes como Vicente García de Pago de Tharsys o Emilio Expósito, de Dominio de la Vega. El primero es considerado el padre del cava valenciano. Natural de Requena, pasó gran parte de su vida profesional en las mejores firmas catalanas de cava. Tanto él como Expósito lucharon hace cerca de 30 años porque la DO Cava admitiese Requena como zona productora de cava. De aquello se ha escrito mucho, pero hoy nos importa el resultado: Requena es una de las pocas zonas fuera de Cataluña autorizada para elaborar cava. La particularidad es que sólo se puede hacer con uvas procedentes de este término municipal. Por suerte Requena es uno de los términos más extensos de la geografía.

## LOS MANDAMIENTOS DE LA ASOCIACIÓN

- a) Impulsar el conocimiento y definición de los productos acogidos exclusivamente a la Denominación de Origen Protegida Cava, elaborados en el término municipal de Requena, así como promover y difundir la cultura y el prestigio de estos mismos productos, bien en atención a su origen geográfico, bien a los factores humanos concurrentes, en armonía con el Cava elaborados en otros términos municipales autorizados por la DOP Cava para ello.
- b) Establecer cuantas medidas o requisitos de elaboración estimen oportuno que contribuyan a incrementar el nivel cualitativo del producto, garantizando una información rigurosa y veraz en el etiquetado y una competencia leal entre los asociados, sin perjuicio del cumplimiento de los demás requisitos exigidos, bien en la legislación general o en la específica y sectorial del producto.
- c) Canalizar cuantas propuestas permitan orientar y asentar los productos pertenecientes a esta figura de calidad, mediante el estudio de nuevos mercados y facilitar la introducción, presencia y permanencia de los elaborados en el término de Requena.
- d) Estudiar y promover propuestas de investigación, desarrollo e innovación de aplicación de nuevas tecnologías en los ámbitos
- productivos y comerciales, tanto de implantación de sistemas de certificación, como de proyectos de promocionales.
- e) Impulsar la implantación de sistemas de certificación y control homogéneos en aplicación de los respectivos reglamentos de la figura de calidad, incluso adicionales a los implantados por la DOP Cava.
- f) Fomentar el asociacionismo de las nuevas figuras de calidad que se creen en el marco de la producción agroalimentaria de calidad del término municipal de Requena, bajo la marca "Requena-Calidad" que impulse la Administración competente en el municipio.
- g) Desarrollar propuestas culturales de colaboración permanente en los sectores de la distribución, la restauración y, en general, todos aquellos vinculados a la gastronomía de calidad.
- h) La Asociación no atenderá la defensa de intereses de carácter económico o de clase y buscará en todo momento dar conocer la cultura del vino espumoso CAVA elaborado en Requena, por bodegas ubicadas en el término municipal de Requena y a través de cuantas manifestaciones o actos permitan aumentar estos conocimientos.

# Nodus

BODEGAS DE UTIEL





**1. COROLILLA BRUT**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Murviedro  
**Variedades:** Chardonnay

Corolilla, corazón de la viña, nacimiento de los sarmientos. Origen de la futura cosecha, homenaje a nuestra tierra y a la fertilidad de sus viñedos. Elaborado exclusivamente a partir de uvas de la variedad Chardonnay provenientes de viñedos de la zona del 'Medio Día'.

**2. ENTERIZO BRUT NATURE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Covñas  
**Variedades:** Macabeo

Amarillo pajizo de tonos levemente verdosos y claramente marcados, burbuja fina, pequeña de constante desprendimiento y diversos rosarios muy ordenados. Eclosión fina de sus burbujas en la boca que se van adecuando a la boca dejando una sensación cítrica y fresca.

**3. CHOZAS CARRASCAL BRUT NATURE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Chozas Carrascal  
**Variedades:** Chardonnay y Macabeo

El resultado de todo el proceso llevado a cabo por la firma de la familia López-Peydró es un cava Brut Nature Reserva, tras 15 meses de crianza en rima. Es un cava de color amarillo pajizo con reflejos dorados. Limpio brillante y con burbuja fina y persistente, además de que en nariz resulta intenso, frutal y delicado.

**4. DOMINIO DE LA VEGA RESERVA ESPECIAL**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Dominio de la Vega  
**Variedades:** Chardonnay y Macabeo

Amarillo pajizo de tonos levemente verdosos y claramente marcados, burbuja fina, pequeña de constante desprendimiento y diversos rosarios muy ordenados. Eclosión fina de sus burbujas en la boca que se van adecuando a la boca dejando una sensación cítrica y fresca.

**5. VEGALFARO BRUT NATURE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Viñedos y Bodegas Vegalfaro  
**Variedades:** Macabeo y Chardonnay

Un producto con 36 meses de crianza en rima que se dejan notar. Cuenta con un color amarillo pajizo, limpio y muy brillante, con destellos verdosos, burbujas finas e intensas. Con una entrada potente destaca por su frescura. El degüelle se hace sobre pedido, una garantía de calidad.

**6. PRIVÉE 18 RESERVA**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Vegamar  
**Variedades:** Macabeo y Chardonnay

Cava color amarillo dorado con ligeras irisaciones verdosas. El desprendimiento de sus burbujas es lento, sensual, pausado y uniforme, formando rosarios que finalizan en una elegante y persistente corona cremosa. En boca se manifiesta intenso, con un carbónico perfectamente integrado, ligero, agradable y excelente equilibrio.

**7. HOYA DE CADENAS BRUT NATURE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Bodegas Vicente Gandía  
**Variedades:** Macabeo

Luminoso, fresco y con un aroma delicado, representa la esencia del cava valenciano. Su fina y abundante burbuja es el fruto de la selección de los mejores viñedos de la firma porque, como bien dice la bodega, "un cava no se improvisa", señala el enólogo Luis García.

**8. LÁGRIMA REAL BRUT NATURE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Unión Vinícola del Este  
**Variedades:** Chardonnay

buenas acidez, fresco y frutoso. Cuenta con la garantía que ofrece el sello Nodus en el mercado.

**10. PAGO DE THARSY MILLESIME ROSÉ**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Pago de Tharsys  
**Variedades:** Garnacha

Este Cava Millesime proviene de una selección de cuidadas uvas de la finca Cañada Honda a 720 m sobre el nivel del mar. Buscando el máximo respeto del producto se presenta como Brut Nature. Es la última gran apuesta del enólogo Pepe Hidalgo, uno de los profesionales más preparados de la Comunidad en materia de cava.

**9. NODUS BRUT**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Bodegas y Viñedos de Utiel  
**Variedades:** Chardonnay y Macabeo

Dorado con un perlado fino y corona persistente. Aromas a fruta mediterránea con ligeros toques de bollería fina francesa. Correcta integración del carbónico, recorrido medio,

**11. VEGA MEDIEN BRUT**

NATURE RESERVA

D.O.: D.O. Cava  
**Bodega:** Unión Vinícola del Este  
**Variedades:** Macabeo y Chardonnay

degustarlo durante toda la comida. Es ideal para acompañar a todo tipo de pescado, marisco y arroces. También es único cuando complementa a un buen carpacho de carne bien marinado o junto a un maki o sashimi.

**12. TANTUM ERGO ROSÉ**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Bodegas Hispano+Suizas  
**Variedades:** Pinot Noir

Un cava original que no deja indiferente a nadie. Un color rosáceo pálido que enamora y que ha sido elaborado con ambición de traspasar fronteras. Un rosado reserva de garnacha exquisito en el paladar. En él se manifiesta la experiencia y el conocimiento adquirido.

**13. TANTUM ERGO VINTAGE**

D.O.: Cava  
**Bodega:** Bodegas Hispano+Suizas

Es el componente rosado de la exitosa saga Tantum Ergo de la prestigiosa firma. Acaba de recibir 92 puntos Parker, que lo consolidan como el mejor cava rosado del mundo para la crítica, tras los éxitos logrados en Peñín y Sevi. Es una de las joyas de la firma de Pablo Ossorio, Marc Grin y Rafael Navarro.

**14. VEGA MEDIEN BRUT NATURE RESERVA**

D.O.: D.O. Cava  
**Bodega:** Unión Vinícola del Este  
**Variedades:** Macabeo y Chardonnay

Cava de color amarillo pajizo con reflejos dorados, luminoso, de burbuja fina, persistente y elegante. De intensa fragancia, despliega aromas de fruta blanca madura sobre un fondo de pastelería y mokka con sutiles notas cítricas. Textura cremosa, amplio y persistente en boca.

RAQUEL TORRIJOS  
TRENCADISH

# Un vino a medida

## *El sumiller debe saber satisface los gustos del cliente*

Es el nexo de unión entre el trabajo de los enólogos y bodegueros y el cliente final. De sus recomendaciones en la sala de un restaurante depende en muchos casos la elección final del vino.

**NOMBRAR EN LA CIUDAD DE VALENCIA** a nivel gastronómico el apellido Torrijos, son palabras mayores. Óscar Torrijos fue uno de los cocineros que abrió las puertas de la prestigiosa Guía Michelín para la gastronomía local. Su hija Raquel Torrijos, (Valencia, 1974), optó por el mundo de la sumillería para ser el complemento que le faltaba al laureado restaurante familiar. De la mano de María Luisa Martín (Ca Vicent), una institución dentro del mundo de la sumillería, comenzó una formación que la convirtió en una de las mejores sumilleres de nuestra Comunidad. Lo corroboró con éxitos notables en diferentes certámenes nacionales, destacando La Nariz de Plata lograda en el año 2003.

Hoy en día muestra todo su potencial en la sala de uno de los restaurantes más de

moda en Valencia. En pleno corazón de la ciudad, detrás de las Torres de Serrano, la cocina puramente de mercado de **Trencadish** le ofrece la oportunidad de seguir recomendando vinos, también por copas, y con muchas referencias valencianas.

"Por el negocio familiar siempre he estado muy relacionada con el mundo del vino. De hecho recuerdo que, en ocasiones, debajo de mi cama almacenábamos botellas (sonríe). Teníamos cubiertos todos los puestos con la familia, pero faltaba la sumillería y hacia ahí enfoqué mi formación", señala Raquel Torrijos.

"Disfruto mucho trabajando en el Trencadish. No es que tengamos una carta muy extensa pero sí que tiene mucha vida. Trabajamos mucho la pizarra, recomendando



TRENCADISH

C/ Padre Tosca, 3  
46003 Valencia  
Tel.: 963 911 861  
trecadish.534@gmail.com  
[www.trecadish-valencia.com](http://www.trecadish-valencia.com)

En el mundo de la restauración hay veces que la fórmula para acertar está más cerca de lo que muchos piensan y muy lejos de emulsiones, humos y otras filigranas de la alta cocina. Un ejemplo de ello es el restaurante **Trencadish**, en pleno corazón de Valencia, junto a las Torres de Serrano.

La base es el producto y una rutina tan sencilla como acudir cada tarde a la lonja o cada mañana al mercado central en busca del producto fresco. Así, con un material de enorme calidad, es difícil fallar. Y para los amantes de lo *fashion*, en cocina le dan a cada plato un enorme toque vanguardista.

Si a todo ello sumamos una completa oferta de vinos, con la opción de tomarlo por copas, y con una notable presencia de referencias autóctonas, comprendemos por qué el callejón en el que se ubica este elegante restaurante, Padre Tosca, es uno de los más concurridos en materia gastronómica de la Valencia más histórica.

## VINOS Y CAVAS LA SUMILLERÍA



Diferentes estancias de la casa señorial donde está ubicado el restaurante Trencadish, junto a las Torres de Serrano.

vinos de la semana, y casi todos son de la Comunidad Valenciana”, analiza. “Buscamos vinos de varios perfiles de bodega, desde la más grande a la más pequeña, con una buena relación calidad/precio, e incluso los trabajamos por copas. Los grandes vinos han pasado a ser minoritarios”, añade.

un muy buen nivel en general. Cada vez encontramos más vinos recomendables a precios ajustados. Ya son muchas las bodegas de la Comunidad Valenciana que trabajan muy bien. **El trabajo de la viña es a largo plazo y ya se están viendo grandes resultados”.**

Y es que Raquel se ha adaptado a la perfección a un negocio basado en la cocina de mercado, cuyos propietarios patean los mercados, por la mañana, y la lonja por la tarde, en busca del producto fresco. “A esta filosofía yo intento aportar mi experiencia, pero sin agobiar al cliente. Al que expresamente nos pide un maridaje, se lo ofrezco, pero más bien trabajamos el vino por copas, que también es gratificante. Buscarle un vino a cada parte de la comida, no necesariamente a cada plato”, señala Raquel. “Yo he aprendido a escuchar, preguntar el gusto del cliente y después aconsejar, no al revés porque quizás el vino que al sumiller le parezca el mejor para un plato, no es tan siquiera del gusto del cliente”, argumenta.

**El por qué apuestan por los vinos valencianos**, también tiene una respuesta clara por parte de la sumiller de Trencadish: “Tienen

que en pocos años tendremos una oferta sobresaliente en cuanto a variedad de producto”, analiza.

Como cierre, proponemos a Raquel un juego en el que por fin se moja. Poner una copa a cada plato del menú de 24 euros que propone el restaurante para las noches de viernes y sábado.

Abrimos con una **Ostra con granizado blody mery** para lo que se decanta por el cava de Vegalfaro. Le siguen los **Sepionets con vinagreta de piñones y boletus** y elige Tantum Ergo Rosé de Hispano Suizas. Para el tercer entrante **Buñuelitos de bacalao** se va al Mestizaje Blanco de Mustiguillo. Al **Canelón de setas y carrillada gratinado** le sugiere un Finca Álvarez de Álvarez Nolting y a los **Salmonetes en tempura con vinagreta de olivas negras** un Megala de Bodegas Enguera. Llega el plato fuerte, **Cordero asado con manzana caramelizada** para lo que opta por Santa Rosa o Quinchia Corral, de Enrique Mendoza y Mustiguillo, respectivamente. Al **Sorbete de Mojito** lo deja solo y para la **Torrija de horchata con helado de turrón** le arrea un Lustau Oloroso de Jerez.

¡¡¡Qué festival!!!!



**Somos variedad.**  
Pide vinos de la D.O. Valencia.





# Para gustos colores

Recomendar vinos de la Comunidad Valenciana es cada vez más difícil. La paleta de calidad es cada vez más amplia, aunque los tres colores base del vino siguen siendo estos tres.

**LA DIFÍCIL TAREA DE RECOMENDAR UN VINO** es siempre complicada. Pero lo es más en una Comunidad como la nuestra, en la que el embotellado de calidad es relativamente joven con respecto a otras zonas productoras. Es por eso que seguramente encuentren a faltar algún vino en esta selección, obviamente están todos los que son, pero lo que sí tenemos claro es que ninguno de los que van a encontrar a continuación les dejará indiferente. Per-

sonalidades diferentes, variedades distintas, una paleta cromática con muchas variables, aromas, sabores, olores... En fin, que el vino es cuestión de gusto, como diría algún vecino y amigo y, por tanto, lo que les ofrecemos es una selección, pero seguramente la suya sea la mejor. Lo que vamos a intentar es hacerle dudar, e incluso acercarle referencias que quizás todavía no conozca, teniendo plena confianza en todos los productos que les vamos a presentar y en muchos de los que no están. Los hemos agrupado por categorías clásicas de tintos, blancos y rosados, sin diferenciar entre jóvenes, crianzas, reservas, madurados o dulces. Esta clasificación nos llevaría casi a una publicación específicamente para ello, que quizás llegue en otro momento. Pero la intención de SMM es dar un pequeño paseo, no da tiempo a más, por el mundo del vino valenciano, que es apasionante.

PAROTET

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Mandó y Parotet  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Celler del Roure

De uvas cultivadas con mucho cuidado al pie del poblado íbero de la Bastida de les Alcusses. Criado 14 meses en tinajas de barro enterradas de 2.800 litros. Por primera vez sin utilizar la barrica de roble y, también por primera vez, con la variedad mandó como protagonista.

BOBOS. FINCA CASA LA BORRACHA 2011

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Bodegas Hispano + Suizas

Color, intenso rojo con ribetes amarorados y fondeo ligeramente teja. Aroma complejo, combinando aroma del roble con la fruta madura sobre un fondo tostado balsámico. Sabor a vino lleno, graso y con paso de boca majestuoso combinando equilibrio y fruta, con un final muy noble con recuerdos al tostado de la madera.



TINTOS

## Esencia de lo nuestro Habla el terruño

Los tintos valencianos hablan cada vez más por sí solos. Con las autóctonas bobal y monastrell por bandera se han convertido en referencia de calidad avalados por la crítica

**LO QUE LOS ENÓLOGOS SEÑALAN** muchas veces como el carácter del terruño cobra mayor protagonismo, si cabe, con los vinos tintos. Y dentro de esa personalidad propia de cada zona productora hay enólogos que se empeñan, hasta que lo consiguen, en sacar partido a las variedades autóctonas. Mendoza, a valencianas de Terres dels Alforins como Enguera o Los Frailes, o Rafael Cambra. O Rodolfo Valiente con la Tintorera. Todos son proyectos loables. Todos con identidad propia. Y qué decir de Pablo Calatayud, que no sólo ha peleado y trabajado por la mandó, sino que también se ha atrevido a elaborar su Parotet, con esta variedad, en tinajas de barro.

Así, cada vez son más las firmas que apuestan por hacer vinos de calidad con variedades como la bobal o la monastrell, que quizás sean las más populares. Pero no son las únicas, y otras como la mandó o la tintorera están dando también productos de enorme nivel.

En el caso de la bobal, los enólogos han conseguido domar la enorme fuerza de esta variedad autóctona de Utiel-Requena. Son muchos los proyectos que tienen a esta uva como protagonista. Desde Antonio Sarrión con su Quinchia Corral y Finca Terrerazo o Hispano Suizas con el nuevo Bobos, hasta la familia Valsangiacomo con su Bobal de San Juan o Manuel Olmo y Sierra Norte con Pasión de Bobal, pasando por Dominio de la Vega, Vera de Estenas, Murviedro, Bodegas Gandía y un largo etcétera.

Lo mismo podríamos decir de la Monastrell. Desde la firma alicantina Enrique

Spain, Passion for life

## PASIÓN POR EL CAVA

La pasión es lo que hace único el estilo mediterráneo. Un culto a la vida donde todo tiene otro ritmo, donde se disfruta más de las pequeñas cosas. Como los vinos de Murviedro, una bodega española de leyenda capaz de transmitir esa pasión por la vida en cada copa.

  
**MURVIEDRO**  
BODEGAS  
[www.murviedro.es](http://www.murviedro.es)



**1. VEGAMAR RVA.**

**Tipo:** Tinto Reserva  
**Variedades:** Tempranillo y Cabernet Sauvignon  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Vegamar

12 meses de crianza en barrica de roble francés y redondeo en botella durante 24 meses. Color rojo picota con tonos teja, limpio y brillante. Alta intensidad y persistencia aromática. Redondo con un largo final.

**2. BOBAL DE SAN JUAN**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Viticultores de San Juan-Familia Valsangiocom

Rojo granate de capa media y ribete púrpura. Nariz intensa y fragancia a frutos rojos. En boca elegante y fresco. Equilibrado y con notable longitud y profundidad.

**3. AL VENT**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Coviñas

De color rojo picota con reflejos de un amarillento intenso. Desprende ciertas notas mentoladas, cerezas frescas y mora. Intenso, equilibrado, fresco y noble.

**4. BASSUS**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Pinot Noir  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Bodegas Hispano + Suizas

Rosado pálido. Potente, de intensidad alta, recordando aromas de frutos rojos



mezclados con frutos secos y un ligero toque de vainilla tostada. Amplio, con tacto cremoso, recordando la piel de la cereza madura sobre un ligero aroma de vainilla y especias. Acidez equilibrada y final muy largo.

**5. CABERNETF**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Cabernet Franc  
**Origen:** Vino de Pago  
**Bodega:** Chozas Carrascal

Pasa nueve meses en barricas nuevas de roble francés. De color rojo violáceo con alta capa. Limpio y brillante. Aroma elegante y directo. Explosión de frutas negras sobre un fondo mineral. Expresivo con cuerpo y carácter, que le confiere el *terroir* y la variedad. Envolvente, mineral y balsámico.

**6. CUEVA DE LA CULPA**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal y Merlot  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Murviedro

Rojo intenso. Destaca la perfecta unión de fruta madura con madera de roble francés, dando notas de frutos rojos sobre un fondo de especias, cacao y toffee, entre otros. Lleno, graso, con elegancia y distinción en el paso de boca, taninos muy suaves y maduros, y un final de boca majestuoso y profundo.

**7. CUEVA DEL PERDÓN**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Monastrell y Syrah  
**Origen:** Alicante  
**Bodega:** Murviedro

Rojo intenso con tonos púrpura. Aroma de intensidad alta, resaltando la fruta muy madura sobre un fondo de roble tostado de gran elegancia. Carnoso, complejo, con paso de boca untuoso, taninos equilibrados y un final torrefacto.

the only one  
from Valencia · Spain

ENgin · [www.nginvlc.com](http://www.nginvlc.com) · ENgin · [www.nginvlc.com](http://www.nginvlc.com) · ENgin

**8. FINCA TERRERAZO**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Vino de Pago  
**Bodega:** Bodegas Mustiguillo

Toni Sarrión encabeza el posicionamiento de vinos de bobal en el segmento más alto del mercado. Este vino es especial. En su crianza destaca la fermentación maloláctica en barrica y cuatro semanas con batonage. Después el vino reposa 18 meses en barrica de roble francés.

**9. PAGO DE LOS BALAGUESES SYRAH**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Syrah  
**Origen:** Vino de Pago  
**Bodega:** Vegalfaro

Granate de capa media alta. La nariz es intensa, expresiva, fruta roja muy bien definida. En boca tiene buen ataque, con taninos dulces, bastante pulidos, muy bien de acidez, largo y estructurado.

**10. PASIÓN DE BOBAL**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Sierra Norte

Este particular vino tiene su origen en los viñedos de más de 60 años de la firma en los que se inicia de forma clara la potencialidad de calidad y equilibrio necesarios para elaborar un vino de carácter diferenciador. Presenta un color rojo picota de capa alta y ribete violáceo.

**11. MEGALA**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Monastrell y Syrah



**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Bodegas Enguera

En boca es pura estructura, equilibrio y personalidad, destaca la armonía que existe entre la madera y la fruta, vino de suaves taninos, con un final redondo, largo y persistente. Desde 2010 el coupage lleva también Marselán.

**12. VENTA DEL PUERTO**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah y Tempranillo  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Coop. La Viña

Vino limpio y transparente, de intensidad colorante alta, color rojo picota oscuro y ribete cardenalicio, sin llegar a mostrar tonos de evolución, expresando su, todavía, juventud.

**13. NODUS**

**Tipo:** Tinto  
**Variedades:** Bobal, Merlot, Syrah, Cabernet Sauvignon  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Bodegas y Viñedos de Utiel

Vino de color rojo cereza intenso, borde violáceo. Aroma potente, fruta confitada, roble nuevo, chocolate, almendra tostada. En boca resulta un vino, graso, especiado, mineral, equilibrado, taninos madurados.

**14. 1771**

**Tipo:** Tinto  
**Variedad:** Monastrell  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Los Frailes

Frescura, delicadeza, finura y elegancia. Proviene de un valle singular con viñedo viejo de 65 años de bajo rendimiento. Cultivado en agricultura ecológica.

# ENTRE TÚ & YO UTIEL REQUENA

EL VINO PERFECTO



**utiel-requena**  
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

BLANCOS

EL NOVIO PERFECTO

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Moscatel y Viura  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Bruno Murciano, David Sampedro y familia Valsangiacomo

Aromas de fruta de hueso, melocotón, albaricoque y naranjas confitadas, una acidez muy marcada debido a su juventud y elaboración. Un vino dulce, suave y muy equilibrado. Ideal para maridar con quesos y postres.

FINCA CALVESTRA

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Merseguera  
**Origen:** Vino de España  
**Bodega:** Mustiguillo

En nariz presenta flor blanca, fruta de hueso, aromáticamente bastante sutil. En boca resulta graso, largo, fresco, equilibrado y muy elegante. Crianza de un año sobre lías finas en barrica borgoña de 228.



# Blancos con aromas mediterráneos

## Más calidad que nunca

El segmento de los blancos ha recibido proyectos muy bien pensados a los que debemos sumar toda la tradición que existe alrededor de una variedad como la autóctona moscatel.

**NO SE PUEDE ENTENDER** la reflexión que en estas mismas páginas hacen los enólogos de que un vino valenciano debe evocar Mediterráneo sin los vinos blancos. Es un terreno en el que se ha alcanzado una notable madurez en lo que a los proyectos vinícolas se refiere. En este apartado nos encontramos actualmente en un momento muy dulce. Con proyectos muy selectivos, pero que nacen sabiendo lo que quieren ser. Son vinos muy pensados. Dos ejemplos, tan válidos como diferentes, son el nuevo **Finca Calvestra** de Toni Sarrión y **El Novio Perfecto**, elaborado por David Sampedro, Bruno Murciano y la familia Valsangiacomo. El primero es un paso más de Toni Sarrión en su proyecto de vinos blancos con la autóctona Merseguera tras el éxito de Mestizaje. Se sitúa por encima de éste ocupando el segundo escalón en esa gama de blancos. Al igual que con Mestizaje, Sarrión lleva años preparando este vino que no ha lanzado hasta no estar convencido de que el producto tiene el nivel que Mustiguillo exige.

El Novio Perfecto es otra cosa, como bien dice Carlos Valsangiacomo en estas páginas. Es un intento por divertir al consumidor final, saltándose todos los escalones intermedios. Es un vino con una personalidad muy marcada, con la moscatel y la viuda como protagonistas,

con un sobresaliente trabajo de *marketing*. Lleva camino de éxito rotundo.

Y es que los blancos son algo intrínseco de esta Comunidad, sobre todo de la mano de la autóctona Moscatel. La **Cooperativa de Cheste**, con su saga Reymos y Reymos 1918, son dos claros ejemplos. Junto a ellos Turís, con la mistela por bandera, o la vall de Xaló y toda esa comarca alicantina en la que también alcanza esta variedad autóctona su máxima expresión. Belda y Enguera con la recuperada verdil... En fin, es tan alto el nivel, que esta selección es injusta desde el momento que entran sólo una decena de vinos. Hay muchas recomendaciones que son valores seguros: Pago de los Balagüeses, Blanc d'Enguera, Verdil de Gel, Impromptu, Mariluna, Cerro Bercial, Alba de Murviedro... y seguiríamos hasta confeccionar una lista amplísima de vinos jóvenes tremadamente frescos y con mucha carga aromática y llegando hasta el segmento más alto, con productos extraordinarios que ya se codean sin complejos con otras zonas productoras con más tradición en estos productos.

Y es que los bodegueros están siendo capaces de sacar un enorme partido a variedades de la talla de la Moscatel, o en proyectos más puntuales, Merseguera y Verdil.

**1. AL VENT**

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Sauvignon Blanc  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Coviñas

Vino brillante y limpio a la vista, que nos sorprende por su intensidad aromática con recuerdo a cítricos, piña, plátano e incluso manzana. En boca resulta equilibrio y una perfecta alianza entre la frescura de su acidez y la elegancia de su fruta.

**2. REYMO 1918**

**Tipo:** Blanco Brut Nature  
**Variedades:** Moscatel  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Cheste Agraria

De color amarillo pálido, limpio con reflejos verdosos, perleo, fino y persistente. Muy elegante en nariz. En boca presenta una acidez equilibrada con notas de piña y pera, con insinuaciones de albaricoque y coco. Espuma cremosa y envolvente.

**3. CUVA VELLA**

**Tipo:** Dulces  
**Variedades:** Moscatel  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Cherubino

Esta valiente apuesta de la casa es un vino de licor criado en cubas de castaño. Cuenta con una marcadísima personalidad y es, de todas todas, muy recomendable. La presentación también es muy diferente al resto de productos de la misma naturaleza.

**4. VIognier+RIESLING**

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Viognier y Riesling  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Clos Cor Ví



Amarillo dorado, complejo en aromas. Recuerdos a fruta en nariz (melocotón y albaricoque). Muy buen equilibrio en boca, entre dulce y ácido, con cuerpo, untuosidad, persistencia y frescura. Ideal con pescados, mariscos, pastas y arroces.

**5. IMPROMPTU**

**Tipo:** Blanco de Guarda  
**Variedades:** Sauvignon Blanc  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Hispano Suizas

Amarillo con reflejos verdoso. De intensidad muy alta, mineral, recordando aromas de fruta fresca tropical y compota. Con buen peso de fruta en boca, untoso, denso, buena acidez final y muy largo en boca. Cualquier precipitado es natural.

**6. MESTIZAJE**

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Merseguera, Malvasía y Viognier  
**Origen:** Vino de España  
**Bodega:** Mustiguillo

Es sobre todo Merseguera, una variedad indígena casi perdida, propia de la comarca del Alto Turia. Las cepas de Merseguera fueron injertadas en viñas existentes de Bobal que debido a la altura, nunca llegaban a madurar. Sin crianza en madera. Cepas en vaso sin riego, y de 25 años de antigüedad.

**7. BLANC D'ENGUERA**

**Tipo:** Blanco  
**Variedades:** Verdil, Viognier, Chardonnay y Sauvignon Blanc  
**Origen:** Valencia  
**Bodega:** Enguera

Uvas procedentes de la finca "Casa corones" situada en el corazón de la Vall dels Alforins. Barricas de roble durante dos meses. El resultado es un vino fresco, complejo, graso en boca.



VEGAMAR  
SELECCIÓN

Colón, 37 · Valencia · [www.vegamarseleccion.es](http://www.vegamarseleccion.es)



## Vegamar Selección

Disfruta de los mejores vinos y cavas de Bodegas Vegamar y de una selección de productos españoles (ibéricos, quesos, anchoas, etc...) Llévatelos a casa o tómatelos en la tienda a cualquier hora.



PASIÓN DE BOBAL

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Sierra Norte

Color rojo frambuesa brillante, nariz intensa con abundantes toques de fruta roja y sutil recuerdo de pétalos de rosa. Al paladar presenta buena estructura, sabroso, amplio, equilibrado. Su fresca acidez hace de él un vino ágil y vivo. Su evolución en boca es magnífica, con un postgusto largo y sabroso en el que destacan los aromas varietales.

BOBAL DE SAN JUAN

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Viticultures de San Juan y familia Valsangiacomo

De un precioso color frambuesa de capa ligera, vivo y brillante. Destacan los aromas frutales de la fresa ácida y la frambuesa del bosque, con ciertas notas exóticas. Boca refrescante con frutas rojas, fresa ácida, cereza roja bien entera y frambuesa. Recorrido elegante y fino. Final fresco, largo y persistente.



ROSADOS

## Enamorarse de un color... ... disfrutar con un aroma y un sabor

Si en todos los vinos la vista es uno de los sentidos que se intenta captar, con los rosados ese punto está ganado. En la Comunidad tenemos grandes productos.

**SI ESPECIALES SON NUESTROS TINTOS** y peculiares nuestros blancos, también los vinos rosados cuentan con una enorme personalidad. Sin duda, los más afamados son los de la zona productora de Utiel-Requena, con la bobal como protagonista. Se trata de vinos muy afrutados, que en aromas y frescura pueden competir, sin ningún temor, con cualquier rival por duro que sea.

Proyectos como el de Pasión de Bobal de Sierra Norte, Bobal de San Juan de Valsangiacomo y los viticultores de esta aldea requenense o Al Vent de Covirías, no serían los mismo sin los tres rosados, uno de cada saga. Los tres representan la versión más moderna de los rosados de la comarca. Pero para ser justos, casi todas las firmas de esta zona productora cuentan con un rosado en sus 'filas'. Son vinos muy agradables de beber, sobre todo a partir de primavera, con un color que enamora.

Y eso que la historia del vino rosado estuvo a punto de cambiar para mal, en junio de 2009. La polémica por la utilización de la técnica denominada "coupage" (mezclar otros vinos para obtener rosados) por parte de algunos países de fuera de la UE para la obtención del vino rosado, daña la imagen del vino rosado tradicional, por lo que la utilización de esta práctica se ha

prohibido en la UE', explicaba elmundo-vino.com a mediados de ese año. "La polémica europea en torno al vino rosado de mezcla o *coupage*, que la comisaría europea Mariann Fischer Boel quería admitir para permitir a Europa luchar en igualdad de condiciones con los rosados de ese tipo que se importan libremente de terceros países, ha muerto inesperada y repentinamente a mediodía del 8 de junio: la comisaría acaba de renunciar a ese cambio reglamentario y se rinde ante las presiones de los países productores como Francia, España e Italia". La DOP Utiel-Requena, fue una de las que más fuerza hizo en esa pequeña gran victoria.

Así que no tengan reparos. Si todavía no lo han hecho elijan sin miedo cualquier referencia de rosado valenciano. No van a fallar si lo que buscan es un vino fresco, una explosión de fruta y aromas. Es un vino perfecto para un almuerzo con carnes a la brasa, por ejemplo, en Casa Rammos o Silverio, en San Antonio de Requena.

Y es que el rosado es un torrente de sensaciones para los sentidos del consumidor... que ya queda muy predispuesto a percibirlas, tras "enamorarse" de su color a través del gusto y el olfato. Nuestros rosados son vinos muy reconocidos fuera de nuestras fronteras.



CAVA VALENCIANO, NACIDO EN REQUENA.

  
UVE  
UNIÓN VINÍCOLA DEL ESTE

Pol. Industrial "El Romeral"  
C/ Construcción, 74 – REQUENA  
© 96 232 33 43 – Fax: 96 234 94 13  
cava@uveste.es

ROSADOS

**1. AL VENT**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Covñas

Es un vino muy personal, resultado de una selección de los mejores depósitos de la bodega. Color rojo frambuesa, vivo, con destellos violáceos, limpios y brillantes. Alta concentración de frutas rojas, frescas, muy aromáticas. Afrutado, de gran equilibrio en acidez, buena intensidad y de largo recorrido.

**2. AÑACAL**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Dominio de la Vega

Bonito color rosa fresa con pequeñas tonalidades lilas en los bordes. En boca gran intensidad a fresa, frambuesa incluso a guinda. Vino ligero con una calidez muy integrada, lo cual le favorece y le da frescura. Largo y afrutado, recordando nuevamente la fresa.

**3. HOYA DE CADENAS**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Gandía

De color rojo intenso, en nariz se presenta el aroma a fresa y en boca se confirma su carácter afrutado, con una acidez refrescante. Su persistencia aromática permite que el espíritu del vino merodee por el paladar mucho tiempo.

**4. MARQUÉS DE CARO**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena



**Bodega:** Cherubino

A la vista presenta un color fresa pálido brillante. En nariz resulta intenso, expresivo, con notas de golosinas, frutas rojas y fresa ácida, con un fondo de frutas tropicales. En boca tiene un buen ataque, es ligero a la vez que untoso, con buena acidez y frescura.

**5. VEGALFARO 2012 ECOLÓGICO**

**Tipo:** Rosado y Bobal  
**Variedades:** Merlot y Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Vegalfaro

Color Rosa con reflejos salmón. Buena expresividad con notas de fruta roja y notas anisadas. En boca es potente, buena acidez, con frescura, untoso y sensación de dulzor por su paso por barrica.

**6. ROSA DE MURVIEDRO**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Cabernet Sauvignon y Sauvignon Blanc  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Murviedro

De color cereza pálido. Presenta un aroma de intensidad alta, con recuerdos a frutillas rojas sobre un fondo lácteo y con un toque final de pimienta. En boca presenta un sabor intenso, paso de boca elegante con una buena frutosidad y una acidez viva.

**7. CAPELLANA**

**Tipo:** Rosado  
**Variedades:** Bobal  
**Origen:** Utiel-Requena  
**Bodega:** Bodegas de Utiel

Elegante color rosado frambuesa, intenso y brillante. Vino con una marcada personalidad joven con una gran influencia mediterránea. Persistente aroma a fruta roja.



*Enguera*  
Bodegas



*La ilusión y los sueños en nuestros vinos.*



## Ellas llevan las riendas

Entrevistamos a tres mujeres con mucho peso específico en firmas notables del sector vinícola valenciano: **Patricia Álvarez** (Relaciones Públicas de Murviedro), **María Valsangiacomo** (Export Area Manager de Cherubino) y **María José López** (Responsable de Marketing de la bodega familiar Chozas Carrascal).

**TIENEN EN COMÚN** que sus firmas viven un momento dulce. **Cherubino** y **Murviedro** comparten éxito internacional abriendo nuevos mercados. Cada empresa con sus armas y objetivos, pero las dos cosechando notables éxitos de crítica y venta. **Chozas** es un proyecto distinto, pero 2013 ha sido el mejor ejercicio para la firma que ha recibido el reconocimiento de Vino de Pago. Las tres tienen mucho que decir en el mundo del vino, en el que pisan fuerte y no se muerden la lengua.

**1. ¿Cómo llega a su puesto actual en la bodega? María José López (M.J.L.)** Acabé derecho y sinceramente no me había planteado trabajar en este sector puesto que me encantaba lo que había estudiado. Al hablar francés e inglés, mi padre me propuso ayudarle a empezar la exportación de nuestra bodega y no lo dudé ni un segundo. Me encantó la idea de viajar y empezar a dar a conocer la pasión de mi familia. Después de unos años y tras haber cursado un Máster de Viniticultura y Enología, estoy encantadísima con mi decisión. Me he enamorado de este mundo y no me imagino mi vida sin estar en contacto con la viña y el vino. La bodega me envuelve de tal manera que forma parte de mí y estoy encantada de poder trabajar en algo que me apasiona.

**María Valsangiacomo (M.V.)** Llegué gracias a mi familia. A mi apellido. A la pasión por el vino transmitida generación tras generación. Siempre con la libertad de elegir nuestros estudios, pero dando por hecho una base de idiomas, que ha sido fundamental en nuestra familia y por supuesto un marcado carácter comercial. Desde bien pequeña he vivido un ambiente de trabajo, esfuerzo y plena dedicación a la empresa familiar. Sé lo que implica levantar la persiana de un negocio todos los días. La empresa familiar garantiza una base con la que contamos desde mucho antes de entrar en el mercado laboral. Para mí supone un privilegio poder trabajar para mi apellido Valsangiacomo y representar la quinta generación de la empresa.

**M.V.** Significa que nuestros clientes confían en nosotros, en nuestros vinos y en nuestro trabajo a largo plazo.

**P.A.** Pertener a Murviedro es un orgullo para todo el equipo porque además de ser una bodega de volumen creciente somos una bodega con calidad. Al contrario de lo que pueda parecer las bodegas grandes tienen una gran responsabilidad y una labor complicada. Tienen que mantener un estilo de vinos independientemente de cómo venga la vendimia, garantizar unos precios que en nuestro caso tratamos de que sean lo más justos posible y llegar a

Relaciones Pùblicas. Buscando un trabajo que me mantuviera en Madrid económicamente independiente surgió la oportunidad de trabajar en el departamento de exportación de un gran grupo bodeguero. Esa fue la puerta de entrada a este mundo tan apasionante al que estaré ligada toda mi vida. Respecto a mi llegada a Murviedro, recuerdo el día que Santiago González me llamó. Por aquél entonces llevaba viviendo en Londres cinco años trabajando como fuerza exportadora de Arco Bodegas Unidas. Todavía no me había planteado volver a España, pero decidí que tocaba un cambio y Murviedro se convertiría en mi otra gran escuela profesional. El 7 de julio, día de los nefastos atentados de Londres, yo estaba en plena mudanza, la ciudad era un caos y todo se complicaba por momentos... finalmente todo salió bien y el lunes 11 de julio yo me incorporaba a Bodegas Murviedro.

**2. ¿Cuál es el alma de su proyecto? M.J.L.** Ser Vino de Pago ha sido un sueño hecho realidad para nosotros. Cuando decidimos embarcarnos en esta aventura siempre habíamos pensado que nuestros vinos serían la mejor expresión de nuestro *terroir* y finalmente se ha reconocido nuestro esfuerzo. Nuestros vinos tienen diferenciación y personalidad y eso es lo que buscamos. Elaborar con depósitos de hormigón fue un riesgo ya que fuimos pioneros en volver a la tradición frente a la modernidad. El tiempo nos ha demostrado que no nos equivocamos pues el equilibrio de nuestros vinos y nuestra personalidad han sido el éxito de nuestra bodega.

**M.V.** Significa que nuestros clientes confían en nosotros, en nuestros vinos y en nuestro trabajo a largo plazo.

**P.A.** Pertener a Murviedro es un orgullo para todo el equipo porque además de ser una bodega de volumen creciente somos una bodega con calidad. Al contrario de lo que pueda parecer las bodegas grandes tienen una gran responsabilidad y una labor complicada. Tienen que mantener un estilo de vinos independientemente de cómo venga la vendimia, garantizar unos precios que en nuestro caso tratamos de que sean lo más justos posible y llegar a

## VINOS Y CAVAS A TRES BANDAS

esos volúmenes comprometidos con muchos clientes en todo el mundo.

**3. ¿Es muy complicado el mundo del vino para las mujeres? M.J.L.** No creo que ser mujer en el sector del vino sea mucho más complicado que en cualquier otro sector. Probablemente en la actualidad no haya una igualdad real a la hora de valorar a la mujer en el mundo laboral, pero lo cierto es que personalmente me he sentido siempre muy respetada y valorada allá donde he ido. Hay que reconocer que cada vez hay más mujeres en el mundo del vino, sobre todo a nivel internacional, y esto es enriquecedor puesto que da una imagen más actual del sector vitivinícola.

**M.V.** Es una de las preguntas que no me gusta que me hagan, es una pena que tengamos que seguir cuestionando nuestro papel en el mundo laboral. Aunque tengo que decir que hoy en día esto ha cambiado muchísimo. Las mujeres ocupan cargos de gran relevancia en las bodegas, juegan un papel muy importante en las decisiones de compra, por tanto la mujer es muy importante para nuestro sector, además el vino es una cultura, una tradición y no distingue de sexos. En la bodega somos 14 mujeres, sobradamente preparadas y digo sobradamente porque aprender a conciliar la vida laboral con la cotidiana no es tarea fácil.

**P.A.** Sí, es complicado todavía... el del vino como tantos otros. El sector del vino viene tradicionalmente siendo muy de hombres y aunque las cosas cambian, van a velocidad reducida. Yo diferenciaría dos ámbitos: uno el mundo ligado a la producción y elaboración, un mundo muy tradicional ligado a la España rural, con todo lo que esto conlleva, donde las mujeres van posicionándose después de una gran lucha y muchísimo trabajo. Y por otro lado, está el mundo de la comercialización donde las mujeres sufren mucho más en el mercado doméstico que en la exportación. España es un país que todavía es duro para la figura de la mujer, cuando trabajas en la exportación se evidencia el largo camino que nos queda por recorrer.



### 4. ¿Cuál es su papel en la empresa? M.J.L.

Es muy difícil definir mi papel en la bodega puesto que al ser una bodega familiar hay que hacer de todo. Justamente eso es lo que más me gusta, cada día es algo nuevo. Puedo estar en viñedo, catando los vinos para la nueva añadas, realizando visitas o intentando darnos a conocer a nivel nacional e internacional. Es un trabajo muy dinámico y en el que aprendo cosas nuevas todos los días.

**M.V.** Trabajo en el departamento comercial de exportación. Gestión de cuentas de clientes a nivel internacional en los cinco continentes, de las tres líneas de venta de nuestra empresa; el vino embotellado, el vino a granel y el mosto concentrado. Al que me dedico las 24 horas del día.

**P.A.** Mi cargo actual es el de Relaciones Públicas de Bodegas Murviedro. Mi trabajo consiste en comunicar nuestra filosofía y nuestra pasión por el vino interna y externamente y mi objetivo principal es que la imagen de mi empresa sea positiva y profesional que corresponda a una realidad fiel de quiénes somos y qué perseguimos. Es un trabajo que abarca muchos ámbitos, que me permite estar en contacto con profesionales de muy distintos sectores. Me considero afortunada porque me encanta mi trabajo.

**5. ¿Cree que es el momento del vino y el cava valenciano? M.J.L.** El nivel ha subido mucho en lo que a vinos se refiere. En el tema de cavas, creo que es el momento para que demostremos que podemos realizar cavas de altísima calidad y que estamos a la altura de competir con los mejores cavas de España.

de vino. Así que mi recomendación es que hay que beber vino, ya que es saludable y forma parte de nuestra identidad. No olvidemos que somos un país tradicionalmente vitivinícola y el vino es parte de nuestra cultura e historia.

**M.V.** Sí, creo que con tanta denominación, indicación geográfica, gurús del vino que influencian el consumo de algunos vinos... despistamos al consumidor y nos olvidamos de lo más importante: el vino es placer, cultura... y hay que dedicar mucho más tiempo en la educación de los consumidores, en iniciarles en las bondades de un consumo moderado de vino, sobre todo a los jóvenes, nuestro futuro de consumo. Ahora en tiempos difíciles todas las partes involucradas deberíamos tratar de facilitarles su consumo. No es solo importante un aprendizaje en la cata, no es necesario ser un experto catador para consumir y disfrutar del vino.

**P.A.** Lo hemos mitificado y parece que el opinar y hablar de vino es solo para profesionales y expertos... Creo que hemos cometido un error, ya que el vino es parte

de la cultura mediterránea, es un producto de consumo habitual, al igual que muchos otros que no nos generan ese 'miedo' a opinar y consumir. Sin ir más lejos no hace mucho leí un artículo de opinión que ilustraba perfectamente este aspecto. Hablaba de tomates, ¿sabes cuántos tipos de tomates hay? Muchos más que variedades de uvas y seguro que no nos da tanto respeto ni tanto miedo opinar de un tomate... al fin y al cabo la esencia es la misma, te gusta mucho, poco o nada... y se trata de probar, descubrir y elegir el estilo que le va a cada uno.

### 7. Recomienda un vino de cada clase de su bodega y otro valenciano. M.J.L.

Entre los muchos buenos vinos elaborados con bobal, me gusta mucho Casa Don Ángel de Vera de Estenas. De los míos, Las Ocho. En blancos, recomendaría mi blanco Las Tres, y lo siento, pero también Las Dosces Blanco (sonríe) porque es una explosión de aroma y frescor. En cavas, nuestro Brut Nature Reserva Chozas Carrascal. Los cavas valencianos son de una excelente calidad, pero si tengo que destacar uno, Tamtam Ergo Rosé. Quiero aprovechar la ocasión para animar a los y

las valencianas a comer con cava valenciano, ya que es, sin duda, uno de los grandes placeres de la vida.

**M.V.** Me decanto por dos bobales; nuestro Bobal de Sanjuan 2012 y La Malkerida de Bruno Murciano. Y si me dejas un tercero el Moma de Bodegas Los Frailes. En blancos me quedo con el nuestro, El Novio Perfecto. El segundo, Blanc d'Enguera, un vino que hace disfrutar. De los cavas valencianos me quedo con el conjunto.

**P.A.** Hace poco probamos en casa Nodus Tinto de Autor de Bodegas de Utiel, francamente bueno. De Murviedro me gusta mucho el Murviedro Colección Crianza. En blancos, me encanta el Murviedro Colección Sauvignon Blanc. Si tuviera que elegir otro blanco sería el Al Vent Sauvignon Blanc de Covñas. En cavas me gusta muchísimo el Murviedro Expresión Solidarity Cuvee Cava. Además, forma parte de un proyecto solidario y parte de sus ventas se destina cada año a una causa muy especial. El otro cava que elegiría sería Tantum Ergo Chardonnay de H+S. Triunfas seguro.

Bebé con moderación. Es tu responsabilidad.

# realmente diferente.

REYMORES

ESPUMOSO DE MOSCATEL

www.reymos.es

Chozte Anecoop Bodegas VALENCIA AGRICULTURA DE SECCIÓN

REYMORES

Espumoso de Moscatel Fermentación Natural



## La carne selecta marida con todo

El mundo del vino necesita siempre de un buen compañero de mesa. La carne es uno de los alimentos que mejor maridan con los vinos tintos. Es una de las reglas que casi todo el mundo, hasta el no iniciado en el tema del vino, conoce. Pero ¿es real esa afirmación?

**ERNESTO VILAR** es una de las personas que más sabe de carne en la Comunidad Valenciana. Dirige la empresa Carnes Filo, toda una institución en la ciudad de Valencia desde su sede central en el Mercado de Ruzafa, a la que hace bien poco ha unido un nuevo y elegante punto de venta en la localidad de L'Eliana. La firma que regenta Ernesto es una empresa familiar que debe su nombre a la abuela de Vilar, Filomena, la primera propietaria del establecimiento. Desde entonces, Filo ha sido, es y será, referencia obligada para todo aquel amante de las grandes carnes, en toda la extensión del término. Y como de innovar sabe un rato, pues ha sido el primero en elaborar un cava, Filo, para maridar con carnes.

Y es que en Filo uno puede encontrar desde la mejor ternera asturiana o el toro de lidia, al mejor cordero manchego, pasando por carnes más modernas y exclusivas, como es el caso del Kobe. Pero es que Vilar no se conforma con la presentación más clásica de todas ellas y se ha atrevido a dar un giro brutal a las mismas. Así, además de chuletones o piernas que puede ser la presentación más convencional del cordero o la carne de vacuno, Filo comercializa ya más de 80 clases de hamburguesas.

Una, dos, tres, cuatro... las va señalando hasta llegar a la veintena que se ve en la vitrina (más o menos). Y no están todas. Y luego añade: "Con las combinaciones que se pueden hacer y las versiones mini (hace un círculo con los pulgares y los índices) servimos unos ochenta tipos". ¿Qué son? Hamburguesas de carnes selectas. Según la nomenclatura científica: "Hamburguesa de avestruz, de ternera, de ternera de lechal, de cordero; hamburguesa de ternera



Secreto ibérico al romero.



Carrilleras de cerdo en confit.



Rabo de buey con manzana.



Ernesto Vilar con dos ejemplos de sus carnes rojas selectas en la parada de la firma en el mercado de Ruzafa.

con verduras, hamburguesa oriental, un poco 'picantita', hamburguesa de espinacas, hamburguesa de ternera con cebolla caramelizada, hamburguesa de ternera al foie, hamburguesa de ternera con trufa y boletus, hamburguesa de buey, hamburguesa de kobe, pato a la naranja, toro de lidia, queso de cabra, hamburguesa camembert, hamburguesa de camello, hamburguesa de kudu, hamburguesa de queso manchego". Coge aire y sigue repasando la oferta: "Hamburguesa al roquefort, hamburguesa de pollo campero, hamburguesa de pollo con piña, hamburguesa de bisonte, hamburguesa de ciervo, hamburguesa de pavo, hamburguesa de gacela, hamburguesa de jabalí y hamburguesa de canguro".

Ernesto Vilar, explica que la idea de ponerte a hacer estas variedades de filete poco vistas fue, así, como el que no quiere la cosa. "Empezamos a hacerlas de espinacas, con verduras, vimos la aceptación que tenían entre la gente y buscamos carnes exóticas, productos que maridaran con la carne". Con tanto experimento era normal que alguna de las pruebas fallara: la hamburguesa de fresa, pero, explica Vilar, tercera generación de carniceros, en su establecimiento se aceptan encargos con caprichos de los clientes: "Si vienen y nos piden una con... kiwi (la fruta) y plátano, se les hace y se pone a la venta porque a otras

personas les puede gustar". Que sí gusta, se siguen haciendo (hay un empleado manipulando carne picada a todas horas); que no, se deja de hacer.

#### CAVA PARA CARNES

Pero es que además Filo puede presumir de haber elaborado el primer cava pensado para ser disfrutado con carnes. El proyecto es el resultado de la unión de dos pasiones de Ernesto Vilar (gerente de Filo), la carne y el cava. Para hacer realidad este sueño, Ernesto confió en el buen hacer de Pepe Hidalgo, responsable técnico de Unión Viñícola del Este, una auténtica factoría de burbujas ubicada en Requena, de la que salen más de 1,5 millones de botellas de cava valenciano cada año.

Este Cava Reserva nace de la conjunción de las mejores uvas occidentales de Requena, cultivadas con exposiciones norte y de la paciencia y quietud de su crianza en la bodega. Ha permanecido más de 15 meses a 17°C en máxima calma y sin cambios bruscos de temperatura ni de luz. Ganando día a día en complejidad, redondez en boca y finura en su burbuja. Buscando el máximo respeto del producto se presenta como Brut Nature, es decir, sin adición de azúcar que enmascare sus virtudes naturalmente adquiridas. De este *coupage* se harán, en principio, unas 3.000 botellas.



Líderes  
en el negocio  
agroalimentario.

# ADNAgro

Este es nuestro campo: **ofrecer investigación, conocimiento, servicio y soluciones financieras especializadas a agricultores y empresas del sector agroalimentario de nuestra tierra.**

**Forma parte de nuestro ADN.**



# Repóker de NGin

## No sólo del gin tonic vive la ginebra

Si les contásemos que este proyecto de la ginebra valenciana NGin VLC se ha convertido en un rotundo éxito en el mercado internacional, repetiríamos todo lo que les hemos venido contando en las páginas de EL MUNDO. Por eso lo hemos hecho a base de coctelería.

**QUE LA GINEBRA ESTÁ DE MODA ES UN HECHO.** Cada vez son más los locales de la Comunidad que se afanan por sofisticar su receta del gin tonic. Es el traje más conocido para esta bebida de origen británico, pero no el único. Recurrimos a uno de los locales más emblemáticos de Valencia, Aquarium. Sin tantos alardes, ni tanta parafernalia, puede presumir de ser el que posee la carta más extensa de cócteles con la ginebra como protagonista. Es uno de los pocos lo-

cales que se podrían sacar de Valencia, tal cual está, e instalarlo en lo más castizo de Madrid. Un local con impronta, de los que tristemente en Valencia quedan pocos. Esos en los que los camareros conservan su chaquetilla blanca inmaculada y se dirigen de usted a la clientela, salvo que ésta autorice otro trato. Esos que lo mismo te preparan un cóctel, que un combinado que un pepito de ternera. Sí, todo eso es Aquarium. Sus paredes de la Gran Vía Marqués del Turia

han visto circular durante varias décadas a los más importantes empresarios locales y nacionales.

Pues hasta allí nos trasladamos con el reto de NGin VLC. El objetivo, vestir a esta ginebra premium valenciana con trajes diferentes al gin tonic. Nos recibe Arturo Cardona, uno de los socios propietarios junto a Indalecio García y José Luis Arocás, con casi medio siglo en la casa.



**GIN VLC**  
La 'N' es el estandarte de una de las empresas de la familia de las Heras. Representa la gama de vinos Nodus, de Bodegas y Viñedos de Utiel, que ha logrado hacerse con un hueco importante en ese mercado. El apellido VLC, es el homenaje de la firma a Valencia. Pero además de éste, entre los botánicos destaca la presencia de tres cítricos: naranja, limón y mandarina.





## VINOS Y CAVAS LOS DESTILADOS

Ya tiene sobre la barra los instrumentos. Azúcar, limones naturales, una botella de NGin VLC y algunos licores más que utilizar en sus recetas. Tras ellos, mirándolos fijamente, la coctelera, una herramienta básica en el local.



Abre fuego la **Dama Blanca**. La receta cuenta con zumo de limón natural, cointreau y ginebra. No le hace falta dosificador. La muñeca de Arturo deja de echar cada ingrediente con un golpe seco. Milimétrico. No cabe ni un mililitro más. Le sigue el **Negróni**, un clásico en Italia. En este caso los compañeros de viaje de la NGin VLC son el vermut tinto y el Campari. Espectacular color. Mejor sabor. El tercero es un clásico propio de las películas de Bond. El **Dry Martini** es el resultado de mezclar en su exacta medida ginebra y vermut blanco. Sin más adornos. La sofisticación llega con el **Gin Fizz**. Zumo de limón natural y ginebra. Un espectáculo, aspecto incluído. La demostración ha durado apenas media hora. Con otra media la barra se hubiera llenado de más cócteles diferentes.



Arturo Cardona durante la sesión de coctelería realizada en Aquarium.

# VENTA DEL PUERTO ENTRE LOS GRANDES VINOS VALENCIANOS

**VINOS DE LA VIÑA**

**Anecoop Bodegas**

**VALENCIA  
DENOMINACIÓN DE ORIGEN**

[www.ventadelpuerto.com](http://www.ventadelpuerto.com)

síguenos en [www.facebook.com/ventadelpuerto](http://www.facebook.com/ventadelpuerto)

## NGIN VLC

Desde que comenzaran el proyecto NGin VLC, Adolfo de las Heras y Sergio Viana, socios en el proyecto, no paran de cosechar éxitos. Al margen de que las ventas del producto funcionan, han logrado hacerse un hueco en mercados selectivos como el madrileño o el balear, donde este verano han estado en los sitios de ocio más de moda. Además han logrado éxitos notables, como la medalla de bronce en el certamen de destilados más prestigiosos del Reino Unido. Literalmente tomaron el territorio 'beefeater'.

La NGin VLC lleva una decena de botánicos macerados y destilados por separado y que aportan todo su potencial aromático. Para completar la poción mágica han apostado por una destilería granadina que les permite trabajar con agua de Sierra Nevada. Ese es el ingrediente secreto.

Pues hasta aquí la experiencia con N Gin VLC en Aquarium. A no, aún viene Arturo agitando una copa con un gin tonic de los de siempre. El as que faltaba para el repóker.



**SH VALENCIA PALACE**  
URBAN + SPA  
Valencia

Paseo de la Alameda, 32  
46023 Valencia España  
Tel: +34 96 337 50 37  
[valencia.palace@sh-hoteles.com](mailto:valencia.palace@sh-hoteles.com)

2 horas gratis

**COCINA  
TRADICIONALMENTE  
MODERNA**

De la mano de Alejandro Del Toro.  
Los mejores platos de ayer  
y de hoy en el centro de Valencia.

*oído*

*tacto*

*olfato*

*gusto*

*vista*

Necesitarás los 5 sentidos para disfrutar de los mejores jamones, paletas y lomos de nuestro país. Los que te ofrece la Charcutería del Supermercado de El Corte Inglés. De Jabugo y Extremadura, de Montánchez y Guijuelo... Y por supuesto, de las marcas de mayor prestigio y tradición. Tus favoritas.



[www.supermercadoelcorteingles.es](http://www.supermercadoelcorteingles.es)

*En todos los sentidos*

○  
RESTAURANTE  
*El Corte Inglés*

AVENIDA FRANCIA (Valencia)  
Tel. 96 335 05 30

PINTOR SOROLLA (Valencia)  
Tel. 96 315 95 19

NUEVO CENTRO (Valencia) C.C. ADEMÚZ (Valencia)  
Tel. 96 317 57 40 Tel. 96 346 90 19

CASTELLÓN (Castellón)  
Tel. 964 34 41 57

MAISSONNAVE (Alicante)  
Tel. 965 12 38 55

FEDERICO SOTO (Alicante)  
Tel. 965 14 36 97

C.C. CIUDAD DE ELCHE (Alicante)  
Tel. 966 67 97 50 Ext. 1298