



Isaac Muga supervisa la trasiega de los vinos de su bodega.

26

Cuaderno de Campo

Están de moda por no seguir la moda. Durante años han sido una rareza en Rioja por el riguroso tradicionalismo en los métodos de elaboración de sus vinos: trasiegas por gravedad, clarificados con clara de huevo, fermentaciones en madera, fabricación de sus propias barricas y un largo etcétera. El tiempo les ha dado la razón. Sin dejar de hacer lo que siempre han hecho, Muga y López de Heredia, sitas ambas en el barrio de la Estación de Haro, son ahora un referente en el futuro del Rioja.

Textos y fotografías: **Ch. Díez**

Durante el cuarto de siglo que ha transcurrido desde que saliera a la calle el primer Muga, Isaac ha pasado de ser una rareza en Rioja a convertirse en ejemplo de otros bodegueros riojanos. Pero él, de aspecto campechano y vigorosos reflejos, le quita importancia a su constancia y empecinamiento en elaborar vinos con un sólo elemento, la madera, y siguiendo las técnicas tradicionales. "Tengo cierta satisfacción personal porque muchos amigos que me criticaron están pensando en volver a la fermentación en tinos de madera. Al final me van a dar la razón y no es que la tenga, lo único que he hecho es seguir la labor que iniciaron nuestros antepasados, que levantaron La Rioja y dieron prestigio universal a este vino". Aunque parezca un contrasentido: su

bodega es moderna precisamente porque es tradicional.

Isaac Muga es un anfitrión de primera. Un recorrido por su bodega muestra las numerosas ampliaciones que ha realizado la familia desde que, a la muerte de su padre, en 1969, su hermano y él se trasladaron de la calle Mayor al emblemático barrio de la Estación de Haro, al lado de las más grandes. "Nuestra intención desde el primer momento fue hacer una bodega de crianza de una forma tradicional, como ya hacían Tondonia, Rioja Alta o Bilbaínas", explica Isaac. De sus vecinos copió algunas ideas y con otras propias, un afán emprendedor y una idea visionaria de lo que debía ser el vino de Rioja, Muga ha seguido el mismo rumbo durante 20 años. Hoy sus vinos son calificados como "Riojas de culto".

Este hombre, que está a punto de alcanzar los 60, se mueve resuelto entre

tinas y barricas, de un calado a otro, subiendo y bajando escaleras, camuflándose en un paisaje creado a su imagen y semejanza. Un paisaje de estampas atípicas y que difícilmente se encuentran en Rioja. En el asolado patio de la bodega, un tonelero cepilla la duela de un tino de fermentación de 20.000 litros. Las órdenes de Isaac han sido: "hay que fabricar 18 tintos nuevos". Ya en el interior, una cesta llena de cáscaras de huevo certifica que en esta bodega el vino se clarifica con claras de huevo. "Palabra de honor", dice Isaac. En un pasillo de barricas, un trabajador controla la trasiega. Se hace con caña y por gravedad. "No hay que estresar al vino, que todo sea natural". Más adelante, en la penumbra, un artesano maneja con destreza las aneas envolviendo el corcho. "Para que el vino no se airee en las barricas". "Ya no queda nadie que haga esto", sentencia Isaac.



Muga es el reino de la madera, el vino sólo convive con la madera hasta que se embotta.

Y es cierto que aunque ciertas prácticas tradicionales están volviendo a ponerse de moda en Rioja, sólo unos pocos, los que lo han hecho toda la vida, cuidan esos pequeños detalles.

Muga es, junto con López de Heredia, una de las pocas que mantiene su propia tonelería. "Los gastos son muy elevados, pero nos compensa porque las barricas las hacemos con todos los detalles que necesitamos para nuestro sistema de elaboración". Aún así, compran a otras tonelerías una tercera parte de las barricas. Entre hacer los nuevos tinos de fermentación, reparar barricas viejas y fabricar otras nuevas para renovar el parque, hay suficiente trabajo.

Otra de las peculiaridades de Muga es que cuida la calidad hasta el extremo de retirar, en años normales, entre un 15 y un 25% del mosto que no alcanza los parámetros que exige para sus vinos. Sus caldos más selectos están elaborados con uvas recogidas en cajas y seleccionadas de los viñedos más viejos.

En su bodega, un paraíso de la madera, se elaboran cada año en torno al millón de litros de vino, los que luego llevarán las etiquetas Muga (crianza y reserva), Prado Enea (gran reserva) y Torre Muga (un reserva elaborado con técnica bordelesa). Isaac, que sabe mucho de tradición, no sólo mira hacia atrás al dirigir la bodega, prueba de ello es el Muga 97, un blanco ferme-

tado en barrica nueva que permanece tres meses en contacto con las lías, una novedad en Rioja que el pasado año consiguió elogios y calificaciones máximas en la prensa especializada internacional. Todos sus vinos son reseñados con notas sobresalientes por los especialistas y él mismo, como bodeguero ejemplar, ha aparecido en los últimos meses del 98 en las dos revistas de tirada nacional de mayor difusión.

Pero no se cree nada. Sabe que hace un buen vino, mejor sería, pero la euforia que vive el sector vitivinícola riojano no parece ir con él, a pesar de que no le queda una botella a la venta. Más al contrario. "Vamos a tener un poco de cuidado, no vayamos a estropear la gallina de los huevos de oro. El Rioja se ha hecho a base de sacrificio y últimamente no estoy tan contento". Isaac, un hombre temperamental de los que se enfadan de verdad y se rién de verdad, parece que se está enfando de verdad. Su tez rojiza centellea, y eleva el tono de voz. Está enfadado. "Ahora que estamos en esta euforia de ventas tenemos que poner los medios para no caer en el peligro de estropear la marca Rioja. ¿Qué cuál es el peligro? Que ahora vale todo. Un amigo mío dice que para hacer cien litros de buen vino hay que desechar 30. Y yo me pregunto: ¿qué bodeguero puede hoy en día retirar esa cantidad al precio que vale?" La solución que encuentra Muga, con la que parecen comulgar todos en la Denominación, es aumentar la superficie de viñedo. "Si queremos mantener la cuota de ventas y elaborar un buen vino, tenemos que disponer de un margen de mosto para poder retirarlo del mercado y no venderlo como vino de Rioja porque no alcanza la calidad que exige la calificada. Cada día hay que hacer más selección y el Consejo Regulador tiene que poner los medios. Si vale todo estamos perjudicando gravemente al Rioja".

Para Isaac, el año 97 fue un momento "glorioso", con precios de 120-150 pesetas el kilo de uva y de 4.000 pesetas la cántara de vino, muy rentables para el agricultor y con margen suficiente para los bodegueros. "De los que recuerdo, la campaña del 97 ha sido la de mayor estabilidad para ambos sectores. Ahora estamos trabajan-



Muga posee un parque de 12.000 barricas, la mayor parte elaboradas en la tonelería de la bodega.

do con unos precios disparatados que son muy beneficiosos para el agricultor, que se está llenando los bolsillos, pero veo muy difícil que el mercado pueda absorber esa subida que supone aumentar casi el 60% el valor del vino". Para este bodeguero, que conoce bien los mercados internacionales, el secreto de que se vendan bien los Riojas es que mantienen una buena relación calidad-precio, pero opina que "se nos van a cortar muchos mercados si vendemos más caro, porque ahí están países como Australia que tienen vinos estupendos que están tirando muy fuerte".

Muga nunca ha elaborado vinos jóvenes, pero considera que en ellos está el gran reto de esta denominación: conseguir vinos del año de alta calidad: "Hay que darse cuenta que el 60% de las ventas son de vino joven y que hay que mejorarlo y darle categoría, que no desprestigie a la marca Rioja. No es algo sencillo porque hacer un buen vino del año cuesta caro y la prueba de ello es que hay algunas marcas en el mercado que se venden a 650/700 pesetas la botella, cuando encuentras crianzas a 300 pesetas".

Esta conversación se va desgranando sin prisas frente a la botella de blanco fermentado en barrica, pura delicia, un vino que simboliza el carácter innovador de una bodega que planifica su futuro con meticulosidad. Prueba de ello, las direcciones que han tomado las nuevas generaciones Muga. Los cuatro benjamines han escogido caminos paralelos y a la vez complementarios para la buena marcha de la bodega: enología, ingeniería agrícola, marketing y económicas. Un buen trabajo de equipo.



Serrería en el patio de Muga donde se preparan las duelas para fabricar las barricas y las tinas de roble.



María José López de Heredia, cuarta generación de una familia de bodegueros.

López de Heredia

A sólo unos pasos de Muga, los que cruzan la carretera que atraviesa el barrio de la Estación de Haro, otro gran imperio de Rioja: bodegas López de Heredia, Viña Tondonia. Más de un siglo de tradición en la forma de elaborar vinos y producir uvas que ha cambiado muy poco desde que Rafael López de Heredia y Landeta fundara la bodega en 1877. Tanto es así que su bisnieta, María José López de Heredia, se pregunta a menudo si su bisabuelo, de levantar la cabeza, criticaría el inmovilismo que se practica como filosofía intrínseca de la bodega. Más que enfadarse, don Rafael pensaría que su fórmula era tan buena que no ha sido preciso cambiarla. No es pose, todo en López de Heredia parece de otro tiempo. Las oficinas acristaladas, los laberínticos pasillos de la bodega, los botelleros plagados de telarañas, las impresionantes tinas de madera, las paredes rezumando humedad y moho, el cementerio (no un cementerio propiamente sino un camposanto de botellas antiguas). Sólo la garbosa presencia de María José López de Heredia estimula a pensar que estamos a punto de alcanzar el siglo XXI.

"Prácticamente no hemos cambiado nada en los sistemas de elaboración. No hemos cambiado, repite, pero sí

hemos probado nuevos vinos para tomar las decisiones con conocimiento de causa. Ahora hemos llegado a un punto en el que somos reacios a cualquier cambio. El gran logro de nuestra bodega es que hemos conseguido proteger las características del vino para que llegue a ser viejo", dice María José consciente de que comercialmente la longevidad del vino no está de moda. Sí la crianza, pero no la vejez. Pero ella se mantiene fiel a las palabras de su abuelo, que ahora recuerda: "el gran vino viejo es el que llega a viejo pero se conserva joven".

En López de Heredia utilizan la tecnología justa para evitar riesgos, en el resto de tareas no escatiman esfuerzos. "Intentamos ayudar a la naturaleza pero no condicionarla". Esta máxima la llevan al extremo tanto en el campo

como en la bodega. Las 170 hectáreas de viñedo que posee la familia -de las que elaboran el millón de botellas con su etiqueta- no reciben más ayuda para dar sus frutos que un abonado orgánico, al modo más ecológico posible.



Útiles de tonelería con los que se fabrican y reparan todas las barricas de la bodega.



El tiempo parece no haber transcurrido por esta bodega fundada en 1877.

"Cultivamos nuestras propias cepas madres y portainjertos porque, aunque este sistema tiene el riesgo de transmitir virosis, nos permite una mayor heterogeneidad genética. Podemos comprar planta seleccionada, pero es más estándar", indica. También la vendimia la hacen a la antigua: en comportas. No es por seguir la tradición, ni por pura estética. Todo en esta bodega tiene su razón de ser: "La comporta está utilizada muy sabiamente porque tiene una forma cónica que divide el peso y permite que la uva no se deteriore tanto. Nos han criticado mucho porque decían que estábamos anticuados, pero ahora las empresas más vanguardistas nos dan la razón". Las vendimias



López de Heredia dispone de un parque de 14.000 barricas y 72 tinas de madera, todos de fabricación propia.

en cajas están muy generalizadas ya en Rioja.

En los procesos de elaboración, como Muga, nunca han utilizado el acero inoxidable. Tanto el almacenamiento como la fermentación de sus vinos la hacen en tinas de madera. Tampoco echan mano de la siembra de levaduras. Siguen con sus trasiegas y sus clarificados a base de clara de huevo. "Hoy hay una tendencia a recuperar las prácticas tradicionales y no sé si será mejor o peor el resultado. A nosotros nos da nuestro propio carácter y estamos orgullosos y convencidos de que hacemos las cosas bien".

No es para menos. En la época de su bisabuelo vendían a más de 50 países sin tener una persona en la empresa que supiera idiomas. En los puestos directivos de la bodega nadie se ha encargado específicamente de las tareas comerciales y de promoción. Es ahora cuando están creando una política comercial "fruto de la obligación", señala María José. Es ella, precisamente, el miembro más activo de la familia en promocionar las actividades de la bodega. De ella ha sido también la idea de confeccionar una página web, que estará en la red en los próximos días.

Han comenzado esta labor promocional precisamente cuando menos lo necesitan, más mirando al futuro que

al presente. "En estos momentos tenemos una demanda tres veces superior a la capacidad de la bodega", señala. No sólo es por un aumento de ventas, que también se ha producido, sino porque en los últimos años sólo han elaborado vino de sus propios viñedos debido a los elevados precios de cotización de la uva. Esta circunstancia, que ha reducido entre un 10 y un 15% el volumen de elaboración, unida a la baja producción de sus viñas (han pasado de recoger 800.000 kilos de uva en cam-

pañas normales a algo más de medio millón en los últimos años), les deja un margen de comercialización muy bajo en las próximas añadas. "Estamos en una situación privilegiada pero muy difícil para nosotros", dice María José. El privilegio de tener todo vendido contrasta con la complicada política comercial que tienen que aplicar para no dejar desabastecido su mercado. Por un lado, han suspendido las ventas en bodega para suministrar a los clientes habituales; por otra, han aumentado un poco los precios para relajar el mercado. Ninguna de las dos decisiones son fáciles de tomar para una bodega poco acostumbrada a las modas pasajeras. Su labor ha sido constante durante décadas y su filosofía de no subir los precios por razones comerciales se ha visto quebrada en esta ocasión.

Con la experiencia vivida en estos años, López de Heredia opina que "el gran problema de Rioja es que es deficitaria en materia prima. No hay oferta, falta uva y tenemos que comprar sea buena o mala. Este es un riesgo enorme para la calidad". "La calidad, continúa, hay que protegerla por encima de todo y, para mí, la solución es plantar más viñedo. No indefinidamente, pero sí para equilibrar la oferta y la demanda". Además, opina, los precios tan elevados que se han pagado por la uva "no han tocado techo todavía. En el 99 seguirán subiendo".



En el botellero conservan vinos de varios lustros que sólo se abren en ocasiones especiales.