



REFERENTE VINICOLA

Ignacio de Miguel, el enólogo de los poderosos: "Con el vino se puede fardar"

Cada día se codea con los principales protagonistas de las páginas salmón. No hablan de finanzas, sino de vinos: es su asesor en temas de bodegas y viñedos. Los vinos de los poderosos llevan su 'apellido'

Raquel Castillo

CONTACTO

Dom, 22 Abr 2018 - 05:00 H

Tiempo de lectura: 9 min



Ignacio de Miguel

Ignacio de Miguel (Madrid, 1962) nunca ha dejado de estar en la cresta de la ola. Cada equis tiempo vuelve a protagonizar las páginas de la prensa especializada, el o cualquiera de sus vinos, como ahora que acaba de presentar **su nuevo proyecto con Bodegas Tesalia**, una interesante apuesta por los tintos de calidad en la sierra de Cádiz.

Su trabajo se (re)conoce desde hace muchos años y su nombre ha estado siempre ligado al de los más destacados financieros —y también, curiosamente, futbolistas— del país. De hecho **ha sido uno de los pioneros en España como consultor técnico externo de bodegas**, un oficio que en el mundo anglosajón se conoce como **'fly winemaker'** (traducido, enólogo volador) denominación que define a los profesionales que trabajan simultáneamente como asesores enológicos para distintas bodegas y que, en consecuencia, se pasan el día cogiendo **aviones de vendimia en vendimia**. El paradigma de todos ellos es el famoso gurú del vino mundial, el francés **Michel Rolland**, que colabora con más de **105 bodegas en 12 países**. El es precisamente uno de los referentes de Ignacio de Miguel, a quien tuvo la oportunidad de conocer gracias a **Carlos Falcó, marqués de Griñón**. El aristócrata y bodeguero fue el que le marcó profesional y personalmente en su trayectoria laboral, siendo también en parte artífice de una cartera de clientes que le han valido a De Miguel el apodo de **'enólogo de la jet'**. Pero las relaciones sociales que han hecho posible que trabajase para alguna de las grandes fortunas de este país no es solo responsabilidad del grande de España: en realidad, el enólogo madrileño gozaba de una buena situación económica desde su nacimiento: su padre era médico de la familia real y la buena parte de la nobleza madrileña eran sus pacientes y amigos, y eso siempre ayuda.

"Alfonso Cortina paró un Consejo de Administración de Repsol para dar a catar a los consejeros delegados su nuevo vino"

Estudió —aunque no llegó a terminar— Ciencias Químicas como paso previo antes de marcharse a Francia a cursar enología, pero llegado el momento prefirió quedarse en Madrid y formarse en **la Escuela de la Vid**, en la capital. En cualquier caso la afición por el vino la tenía inculcada desde pequeño. "Soy el menor de ocho hermanos y **me ocupaba de las cosas de mi padre, de limpiarle las escopetas, cogerle el caballo y ordenarle la bodega**, pues le regalaban mucho vino. Con 10 años, sin haberlo probado nunca, me sabía las botellas de memoria y **cada día bajaba a la bodega y subía la botella de vino para cenar**. Siempre he sabido que quería dedicarme a algo relacionado con el vino y con el campo, donde he pasado la mitad de mi vida [su familia tiene una finca en Valdemorillo hace 150 años]. Sigo siendo un loco del campo", cuenta.

Su primer trabajo como enólogo fue, como decíamos, con el **marqués de Griñón** para su bodega de **Malpica de Tajo** (Toledo). Con él estuvo durante seis años: "Me formó no solo enológica, sino filosóficamente, porque **me enseñó a ser como es él** emprendedor, una persona en permanente búsqueda de la excelencia, una manera de vivir, de estar en la vida, que siempre me ha marcado de cara a mis clientes: **Yo nunca he elegido dónde trabajar, me han elegido a mí**".

Al salir de Griñón en 1995 montó su despacho y empezó con su primer cliente, el empresario **Marcial Gómez Sequeira** (expropietario de Sanitas y amigo de Carlos Falcó) y su bodega **Dehesa del Carrizal**, que elabora vinos de pago en Ciudad Real. Después fueron llegando los demás. Nombres tan conocidos como **Alfonso Cortina**, hoy expresidente de Repsol, a quien asesoraba en **Bodegas Pago de Vallegarcía** (Retuerta de Bullaque, Ciudad Real), como el constructor **Antonio Banús** —él y su padre levantaron la urbanización Mirasierra, en Madrid— con quien colabora en la **Ribera del Guadiana** (Extremadura), o **Miguel Conalejo**, expresidente de Alcatel, que es dueño de la bodega **Pago Larrainzar** (Navarra).

Alfonso Cortina, un loco del vino

Entre ellos, el de Pago de Vallegarcía, propiedad de **Alfonso Cortina**, ha sido uno de los clientes más emblemáticos. "Apostó fortísimo por su proyecto. **Tienen una bodega privada alucinante, con los mejores vinos del mundo** —apunta De Miguel—. Entiendo muchísimo y ha hecho el esfuerzo máximo que pueda realizarse a la hora de desarrollar un vino". Y recuerda un día en que le llevó para que probara uno de los vinos de la bodega recién sacados de la barrica e **hizo parar el Consejo de Administración de Repsol, que se estaba celebrando en ese momento**, y "se lo dio a catar a los consejeros delegados. Imagínate la satisfacción que sentía él, un loco del vino, poder plantar tus viñedos en tu propia finca, levantar tu bodega y hacer que tus vinos se codeen con todos los grandes del mundo", recuerda. **Y es que mola mucho más hacer vino que gasolina**.



Ignacio de Miguel.

En su cartera de clientes se suceden hombres de empresa que han labrado su fortuna en el ámbito de la hostelería (como **Miguel Pascual Babilonia**, propietario de los hoteles Pavisá, en Mallorca, y con una finca de casi 100 hectáreas de viñedo en que se levanta **Bodegas Vi Rei**), el sector farmacéutico (de donde procede **Carlos Galdón**, que ahora tiene una compañía de energías renovables, Avanzalia, y a quien le hace los vinos **Tierras de Orgaz** en Toledo, **Bianca Martín Berrocal** (de Transportes La Sepulvedana) que también tiene una bodega con ocho hectáreas de viñedo en Zamora, **Bodegas Dehesa de los Cadozos**, o **Bodegas Martúe**, en Toledo, una sociedad formada por el también empresario **Fausto González** y otros propietarios entre los que se encuentra el polifacético artista **Emilio Aragón**

Hay muchos más. Así **hasta 18 asesorías** que lleva en este momento, en diferentes zonas vitivinícolas españolas. Pero ¿qué buscan estos grandes empresarios ricos, propietarios de fincas, en el enólogo madrileño? "Supongo que mi conocimiento de todo el sector productivo, las personas que hay que colocar en cada momento, el mejor capital humano, la mejor ingeniería... Creo que soy como un capitán de equipos que **ayudo a empresarios que no son del sector y casi siempre partiendo de cero**". Esa es precisamente una de las características que definen su trabajo, porque casi todos sus proyectos empiezan plantando las viñas, hasta que el vino ya está terminado, años después. La otra que también le define por encima de las demás es **su fama a la hora de componer vinos mediante la cata**. "Desde el primer momento que me puse a trabajar quise especializarme. Con Michel Rolland aprendí bien a trabajar en **los puntos en los que la cata es fundamental**. Obligatoria **cato las uvas para definir las vendimias en todos mis clientes** [en el mes de vendimia se hace **fácilmente 12.000 km en coche**], cato los mostos para definir el tipo de elaboración, cato los vinos para definir los tiempos de barrica y **los cato finalmente para ensamblar y decidir cuándo han de salir**".

"Hacer un vino que toda la prensa califica de fantástico te hace subir el ego. Es de lo que más se puede fardar"

Claro que surge la pregunta obvia: ¿por qué tantos grandes empresarios quieren producir vinos? De Miguel piensa que hay un **componente evidente de vanidad**, máxime en el caso de muchos de sus clientes, a los que asesora en terrenos donde no se había cultivado viña y que el madrileño ha contribuido a revitalizar (pagos concretos de Castilla-La Mancha, Extremadura, etc.). **Ser el descubridor** de una zona donde no había viñedos, ser **de los primeros que se instalan allí** y hacer un vino que toda la prensa considera **que es fantástico, te hace subir el ego**. Porque además un vino es de lo que más se puede fardar; **fardas cada vez que abres una botella**".

La bodega de la Quinta del Buitre

Ha sido una de sus asesorías más sonadas. El proyecto Casalobos (Porzuna, Ciudad Real) surge a finales de los 90 **de la mano del exmadridista Manolo Sanchis**, que arrastra a sus amigos y compañeros de la quinta del Buitre: **Emilio Butragueño, Rafa Martín Vázquez, Michel Aitor Karanka y Alfonso Pérez**, a los que se unen los tenistas **Emilio Sánchez Vicario y Pato Clavet**, el jugador de baloncesto **Antonio Martín**, el cantante **Miguel Bosé** o el modelo **Andrés Belencoso**. "Manolo Sanchis — aclara Ignacio de Miguel— es un gran aficionado a comer y beber bien y fue el que animó a todos a montar la bodega para seguir viendo a los amigos cuando dejaran el fútbol. A todos les gusta el mundo del vino, son aficionados y entienden. Incluso **me he sorprendido con los conocimientos de Miguel Bosé a la hora de catar y reconocer variedades**. Es un tío con mucha sensibilidad". Tras unos años malos, en que la bodega estuvo en concurso de acreedores, los socios —que siguen siendo los mismos fundadores— han presentado un plan de viabilidad y Casalobos se está reflatando. Se ha hecho la vendimia de 2016 y 2017 y **el negocio sigue adelante**.



Bodega Tesalia.

Tendencias en el vino actual

- **El gusto del consumidor español ha cambiado mucho.** Fijate en los riojas decrépitos que bebían nuestros padres. **Ahora gustan los vinos de trago fácil,** más fluidos, con más fruta, más frescos”.
- “Las DO no están superadas. **El 80% de los vinos de crianza que se venden son riojas,** aunque no es menos cierto que al conocedor le interesa más un tipo de vino que una región determinada, y los que buscan la zona lo que quieren son cosas nuevas”.
- “Ha cambiado la forma en que se utiliza el vino, su uso. **Antes solo se bebía para comer, ahora se toma vino viendo la televisión y eso exige que el vino sea más fácil**”.
- “El consumo del vino entre los jóvenes **es una asignatura pendiente.** Hay que recuperarlos no demonizando el vino [se refiere a las campañas antialcohol y los accidentes de tráfico, que causan los destilados], y además dar pasos intermedios. No se puede pretender que un joven pase de la coca-cola a un tinto potente. **Tiene que probar antes un vino de baja graduación,** con un poquito de azúcar. A mí me encanta que se vendan 42 millones de botellas de lambrusco en España, aunque me gustaría que se hicieran aquí... Hay que llegar despacito a los jóvenes y **hay que volver a valorar el vino como elemento gastronómico, cultural y de tradición**”.