



El enólogo Mariano García, rodeado de sus hijos Alberto (a la izquierda) y Eduardo. FELIPE FERNÁNDEZ

El maestro del Duero entra en el vino de Rioja

Mariano García, uno de los enólogos más respetados, compra junto a sus hijos una viña y una bodega subterránea en Álava

POR MIGUEL Á. GARCÍA VEGA

Han tardado años en encontrar las viñas. Han tardado años en poder comprarlas y arrendarlas. El vino es un negocio cuya materia son las uvas y el tiempo.

En Baños de Ebro (300 habitantes, en la Rioja Alavesa) julio llega, este año, sin demasiado calor pero con humedad. La familia García (Mariano, Alberto, Eduardo) acaba de entrar en la Denominación de Origen con cinco hectáreas. Son parcelas difíciles. Hay que trabajarlas con mulas, una hectárea da unas 3.300 vides y este 2020, que ha traído la plaga del mildiu, la cepa dará medio kilo de fruto. En sus tierras arrigan el tempranillo, la malvasía y la viura. Si la plaga da espacio y el terreno resulta benigno, Mariano García, uno de los enólogos más reputados de Europa y director técnico de Vega Sicilia hasta 1998, producirá 4.000 botellas de tinto y unas 1.000 de blanco (viura). Si el mildiu pierde intensidad podrían

alcanzar las 15.000 botellas. Nada más. Tampoco hay precio para las botellas, pero difícil que no propongan los 80 euros.

La llegada de la familia García a la Rioja ha sido discreta. "Queremos elaborar una producción pequeña, de gran calidad, respetando el terruño y sin prisas", comenta Alberto García. En su mano derecha levanta un trozo de toba de la parcela La Covatilla. Es una tierra delicada. Parece pulverizarse al mirarla con los ojos. Desmigada huele, quién lo diría, a "tierra". La familia se ha hecho con 11 parcelas. La Covatilla, Valmayor, La Iruela, Corrito Antonio, La Fuente, Peñagudo, el Tollo 1 y 2 y 3 y la Torca 1 y 2. Unas cinco hectáreas. Ninguna supera los 10.000 metros cuadrados. Aunque quizá la más especial sea Valmayor. Es un bancale que se descuelga sobre una ladera de tierra suelta. En su cabecera —bajo el sol de julio— crece el tomillo, el romero y apunta el carrizo. La prudencia no solo es parte de la condición humana de la familia, sino también una forma de evitar que los precios de las tierras se multipliquen.

La familia se ha hecho con 11 parcelas en Baños de Ebro para elaborar 5.000 botellas

Son tintos y blancos de calidad que podrían comercializar a 80 euros

Bodegas Mauro, que factura 8,2 millones con 45 empleados, tiene más pedidos que vino

—Ah, que son para Mariano García. Entonces... Vega Sicilia y otros grandes nombres juegan al mismo escondite. Si no, pagarían Rioja a precio de Burdeos.

El mundo del vino, como el del arte u otros, también funciona de oído. Por eso no solo han comprado vides sino también —en el número 15— un espectacular, y rarísimo de hallar, calado. Una bodega subterránea de unos 200 metros cuadrados —el tamaño exacto todavía resulta imposible precisarlo, en ello andan estos días los ingenieros—, trezada de pasadizos de piedra donde la temperatura es constante (entre 13° y 15°) y la humedad elevada. Condiciones perfectas para elaborar. ¿El precio? Cómo un ático en el barrio de Salamanca de Madrid. Un laberinto de depósitos de cemento que esconde una bellísima placa, quizá tardorromana, cuyo significado aún es un misterio. También lo es el nombre del vino. Y, sobre todo, cuándo llegará la primera añada al mercado. En principio durante 2024. "Pero los tiempos, aún no se pueden asegurar", precisa Eduardo García. "Quizá sea un año antes o después. Aunque este es el sitio", defiende.

Hay algo, o mucho, de zahorí en la profesión de enólogo. Se puede utilizar la química, la física, las matemáticas pero, al final, te quedas a solas con la intuición. "Yo soy un yonqui de las viñas. Podría estar viendo tierras todo el día", reivindica Eduardo. Ver cepas hasta pulverizarse los ojos. Eduardo se formó en Burdeos, Borgoña y Estados Unidos. Incluso elaboró en Ridge Monte Bello (California) con Paul Draper, el enólogo más respetado del país. En mayo de 2001, Eduardo se incorporó a Mauro (donde desarrolló en el pasado, junto con Alberto, pro-

yectos personales como Astrales, Paixar, Ramiro's o Leda), una de las marcas que forman los anillos del apellido García. Desde entonces, la empresa ha crecido. En este tiempo han rechazado infinidad de ofertas de fondos de inversión, particulares y bancos.

"No tengo ninguna intención de vivir en Mónaco en un yate", ironiza Mariano García. Esto es un proyecto familiar. Crear una gran bodega. Construir generación tras generación. Amar el vino, las vides, la tierra. Crear prosperidad, no dinero. Termina la frase y mira, orgulloso, a las viñas de Mauro cargadas de tempranillo.

Hoy, Bodegas Mauro tiene 45 trabajadores. Durante la pandemia contrató a más personal y nadie le ha devuelto una botella de vino. Continúa teniendo más pedidos que vino. Y Mariano, 76 años, sigue viajando todos los días en un Audi negro que hace años convirtió en su oficina.

Biodinámica

Porque Mauro tiene su filosofía, sus números y su estructura. La estrategia del "grupo" es como si la hubiera trazado un cartógrafo diligente. De hecho, Alberto García, 45 años, periodista, escritor (ha publicado tres poemarios) es, paradójicamente, el hombre de los números. Alto, delgado, lleva el pelo recogido en una coleta y habla de cine y literatura al igual que de injertos y plagas. Las vides de Bodegas Mauro, la proa del grupo, debido a la injusticia de la geografía (o la terquedad de los agrimensores), quedaron, por contados metros, fuera de la Denominación de Origen de Ribera del Duero, que incluye Mauro, Mauro VS, Terreis y Mauro Godello (blanco). Sin embargo, facturaron el año pasado 8,2 millones de euros. Desde 2015 toda la agricultura es biodinámica. Unas 90 hectáreas de las que se consiguen 350.000 botellas. "Al principio mi padre era algo reticente pero pronto vio que es la forma de elaborar del presente y del futuro", apunta Eduardo. El viaje prosigue.

Camino de Zamora —en Toro—, a unos 70 kilómetros de Mauro, porque las vides son aves migratorias, está Viñedos San Román, que ya elabora en un 60% con esos métodos naturales. Eso sí, poco más de 140 hectáreas, 300.000 botellas y referencias que cualquier aficionado recita de memoria como la alineación de su equipo de fútbol. Prima, San Román, Cartago, San Román Malvasía (blanco). Juntos suman 2,8 millones de euros. La trilogía se cierra (porque algo suena, sin más explicaciones, en Galicia y unas 600 botellas de garnacha) con Garmón Continental. Apenas 30.000 botellas (casi todas dirigidas a exportación) que proceden de cinco municipios de la Ribera del Duero burgalesa. La Aguilera, Tubilla del Lago, Anguix, Moradillo y Baños de Valdearados. Tirando una cuenta rápida, 800 paisanos en la comarca, 20 hectáreas propias y 60.000 kilos de uva. ¿Ventas? Algo más de 780.000 euros.