VINO Y SUMILLERÍA

VISIÓN
DE UN SUMILLER:
de la vid
A LA COPA

Sergio Santos Pérez

Vino y sumillería

VISIÓN DE UN SUMILLER: DE LA VID A LA COPA

Sergio Santos Pérez

1. Introducción

Un asunto familiar

Somos hijos y nietos de vendedores de vino, mi abuelo sin saberlo, inició un camino vinculado a la venta de vinos y destilados que ha perdurado hasta nosotros. Lo que empezó como una venta de licores y algún vino frente al teatro Guimerá en Santa Cruz de Tenerife, más tarde dio lugar a una vinoteca (la primera en Tenerife) que llevaba mi padre en la ciudad de La Laguna. Ahí, mi hermano y yo íbamos a echar una mano algunas tardes y los fines de semana. Luego, nosotros estudiamos elaboración de vinos y turismo, más tarde sumillería en Marbella. Me pareció importante explicar esto antes de empezar y lanzar una reflexión conjunta entre hermano menor y sumiller en activo y hermano mayor, sumiller en el banquillo (defiendo el vino desde las aulas). Hemos abierto un vino, copas perfectamente repasadas y encendemos el ordenador.

El vino y sus cosas

El vino no es solo el mosto fermentado o semifermentado que contiene un envase de vidrio, engloba más cosas, las iremos nombrando y explicando desde nuestra perspectiva.

Nosotros entendemos que todo empieza en el campo. El viticultor es una figura determinante, se encarga de los cuidados necesarios del viñedo y de su tierra, en cada fase del ciclo vegetativo. La importancia de esta labor es tal que cada año los factores geoclimáticos hacen que los vinos sean diferentes. Podríamos decir que la vendimia es el fruto final del viticultor.

El enólogo se encarga de transformar la vendimia en vino. La tarea del enólogo es encauzar e interpretar cuál será el mejor camino en cada vendimia hacia un producto de máxima calidad, la dificultad es que cada año se ha de interpretar y decidir cómo ha de realizarse. Por tanto el enólogo hará el vino en función de la calidad de uva que busca, le llega o se encuentra. Por eso cada vez más los enólogos son viticultores y viceversa.

Creemos también que en un vino intervienen muchos factores. El elemento humano es decisivo, marcará el camino con más o menos suerte, porque todo irá definido por el año y sus vicisitudes. Aunque algunos elaboradores nos digan que los vinos “se hacen solos”, queriéndose posicionar en contra de los vinos más intervenidos o más tecnológicos, lo que es cierto es que hay múltiples modelos de producción. Quizás en la actualidad hay algunas corrientes más respetuosas que otras, teniendo en cuenta más el territorio y sus tradiciones. En definitiva, por poca intervención que se haga, hay toma de decisiones en cada uno de los pasos que van desde la vid hasta la copa.

El sumiller o sommelier es el encargado de hacer la venta del vino en: bares, restaurantes, tiendas, bodegas o lugares donde tengan una mínima selección de vinos. Es la persona especializada en la comercialización del vino y en función del lugar donde desempeñe su tarea tendrá un perfil más dedicado al servicio o bien más dedicado a la venta (tienda, distribuidora, bodega, ferias). Tiene la obligación de conocer bien los vinos que recomienda y vende, aparte de conocer el mundo vitivinícola y la gastronomía. Además, es importante mantener el contacto con: viticultores, enólogos, bodegueros; con el fin de compartir información, tener una línea de trabajo común, conocer los proyectos, ideas nuevas, transmitir opiniones de los consumidores, con el resultado final de mejorar cada día. Aquí la retroalimentación es fundamental.

El distribuidor o comercial de vinos debería ser al menos técnico en servicios de restauración o tener alguna formación en el servicio del vino y hostelería. En la actualidad, afortunadamente nos encontramos con profesionales que te saben explicar los vinos. Tal vez el punto débil hoy en día sea la logística (entrega de mercancía) y el equipamiento de los furgones de reparto, faltos de refrigeración o específicos en el transporte del vino. La importancia de una logística adecuada, que se respeten los horarios de entrega y además que las cajas lleguen limpias y no golpeadas.

Óscar Santos Pérez y Sergio Santos Pérez

2. El servicio del vino

La persona encargada del servicio del vino, si no lo hace correctamente puede echar por tierra el trabajo de mucha gente, porque el consumidor puede llegar a interpretar que ese producto no es de calidad. Da igual si es sumiller, vinatero o camarero, esta función es un oficio y por lo tanto hay que hacerlo bien.

¿Cómo se hace un mal servicio? En la mayoría de los casos las personas que lo hacen mal es por ignorancia, otras veces por no prestar atención y las que menos porque no les importa. Es importante la formación, la hostelería sigue siendo un sector donde se contrata personal sin titulación específica; aunque mucha gente no lo crea, para dedicarse a la restauración hay que instruirse. Existen ciclos de formación profesional, tales como: ciclo medio de servicios en restauración y ciclo superior de dirección en servicios en restauración. Otra cosa, son las horas que se dedican durante el curso al servicio del vino y demás bebidas vinculadas a la gastronomía, pero los cimientos de lo que luego será la sumillería, se trabaja desde las aulas taller de centros educativos. Luego están los certificados profesionales y la formación específica en vinos de entidades privadas.

Briefing antes del servicio

Pero volvamos al mal servicio de vinos. No servirlo a la temperatura correcta, no saber explicar lo que se va a encontrar en la copa y no acertar con la comida que lo acompañe, perjudica al vino. Después están los aspectos del servicio en sala, que por falta de destreza, como: que se rompa un tapón, que se corte mal la cápsula, que no se presente la botella antes de abrirlo, que se haga la apertura del vino en un lugar poco visible para los clientes, que la etiqueta esté manchada, rota o no esté. Mucho personal de sala le pone espectáculo y pasión, pero no debe faltar el esmero y la organización; que un cliente pida un vino de la carta o de la "pizarra" y no lo tengamos y los demás motivos antes mencionados, son el resultado de no hacer un buen servicio del vino.

El panorama vinícola mundial cambia a una velocidad estrepitosa, tanto que zonas vinícolas importantes en España han cambiado su estilo de vinos, otras han puesto de moda cierto estilo de vino que en un momento de la historia estaban mal vistos o faltos de categorías, en resumidas cuentas lo que quiero decir es que en Canarias hemos cogido un buen camino en cuanto a elaboraciones pero aún falta "democratizar" el vino, despojarlo de esnobismo y pedantería, el vino debe volver a ser una bebida social. Donde queda trabajo por hacer es en la comercialización y servicio del vino, faltan profesionales, no me refiero a señores/as vestidos/as con traje y mandil de cuero, lo que hace falta son vendedores/as de vinos que te lo expliquen y te lo sirvan para que los descubras y disfrutes. Queremos más vinos en más locales; más locales con más profesionales del vino.

Poner el vino en el lugar que le corresponde

¿Cuántas veces hemos echado de menos un vino determinado, algún blanco de la zona, un rosado del año, un tinto joven para acompañar la comida? Está claro que el hostelero decidirá cuánto y qué tipo de vino quiere tener en su negocio, pero si estamos en un restaurante de comida asiática o donde se sirve mucho pescado no es lógico que la oferta de vinos tintos sea superior a la de los blancos, rosados y espumosos.

En este apartado doy una serie de consejos para que se pueda maximizar el vino en todos sus sentidos, para que el hostelero venda más, para que el aficionado pueda probar, para que todos podamos disfrutar (a precios justos) a fin de cuentas y se consuma más vino.

La Oferta de Vinos

Un buen baremo para medir la calidad de un establecimiento gastronómico es su oferta en vinos. Hablamos de oferta o *lista de vinos* y no de *carta de vinos* porque nos parece más actual llamarla de esta manera, me gusta que la propuesta esté siempre abierta a incorporaciones, novedades, vinos de temporadas y ediciones limitadas. Un porcentaje alto de los consumidores de vinos son curiosos, las novedades y los cambios de añada (al igual que el menú), mantendrán latente el interés por volver. Llamémosla como queramos, carta, lista o pizarra pero tengamos en cuenta los siguientes aspectos en relación a ella:

Ordenación

Su agrupación debe hacerse por tipos de vinos, por zonas y finalmente por precios. Lo que los manuales dicen es que la oferta de vinos estuviese organizada como la oferta de platos del local: primero los entrantes (sopas, salazones, mariscos, embutidos), luego los primeros (elaboraciones tipo: ensaladas, carpaccios, ceviches o arroces, pastas, platos de cuchara), después los segundos o platos principales (pescados y carnes) por último, los postres. El orden de los vinos debería correr paralelo a éste: para los entrantes, vinos del tipo espumoso, así como vinos generosos (finos, manzanillas, amontillados). Para los primeros y segundos platos un orden juicioso podría ser: primero, vinos blancos; luego, rosados y, finalmente, tintos. Otra cuestión diferente es en qué orden deben aparecer en la lista. Lo más sensato sería optar por un orden alfabético. Si el restaurante está dentro de la comarca de una Denominación de Origen Protegida sus vinos deben colocarse siempre los primeros, para seguir después con los de la provincia, los de la región y, seguidamente, los de la península, pero siempre combinando esto con la ordenación abecé.

Si queremos innovar, pero con criterio, optaría por otras maneras de clasificar los vinos. He visto maneras muy originales de organizar la oferta: por climas, por estilos de elaboración, por zonas menos emergentes a más conocidas, por tipos de suelos, por tipos de envases. Lo interesante es que el comensal pueda encontrar o descubrir un vino y que no ralentice el servicio demasiado.

Para los postres: vinos dulces, aunque yo nunca pondría "vinos de postre" en la sección de estos vinos, no limitaremos los vinos dulces sólo para los postres. Perfectamente pueden ir con tablas de quesos, terrinas de foie o cualquier otro manjar donde se fundan los sabores salados, dulces y amargos.

En el caso que en el conjunto tengamos vinos de diferentes cantidades de azúcar residual, lo mejor sería empezar con los secos y poner al final los más dulces. Por ejemplo:

1º) Vinos blancos secos

2º) Vinos blancos semisecos

3º) Vinos blancos semidulces

Cuando en el grupo de vinos tengamos vinos con envejecimiento en madera estos irán después de los vinos jóvenes. Por ejemplo:

1º) Vinos tintos jóvenes

2º) Vinos tintos jóvenes con paso por madera

El precio no debe condicionar el orden, pero puede orientar: es preferible encontrarse primero con el vino de menor precio, para que psicológicamente el impacto sea menor cuando nos encontremos con el de precio mayor.

Propongo ahora un ejemplo de una sección de la lista de vinos con los mínimos datos que debe aportarse:

VINOS BLANCOS

D.O.P. TACORONTE-ACENTEJO

Bodegas Tomás Petty (Tegueste, Tenerife)

La niña americana 2022 Listán Blanco (12,5%vol)	10,00 €
Caída libre semiseco 2022 Moscatel y Listán Blanco (11,5%vol)	10,00 €
Refugiado sobre lías 2021 Listán Blanco, Marmajuelo y Gual (13,5%vol)	15,00 €
La Espera fermentado en barrica 2020 Malvasía Aromática (13,5%vol)	18,00 €

Información

La información debe ser justa y necesaria. No debemos pecar de prolijo, porque entonces ya no estaríamos ante una *lista de vinos*, sino ante un *libro de vinos* donde el comensal se entretendría demasiado al hacer su elección y eso retrasaría gravemente el servicio. Tampoco debemos aportar información que no aparezca en la etiqueta, aunque nosotros conozcamos más detalles por fuentes cercanas: si el elaborador no lo ha puesto en la etiqueta, nosotros debemos respetarlo.

La información que nunca debe faltar es:

Tipología: vinos espumosos, vinos blancos, vinos naranjas, vinos rosados, vinos tintos.

Zona: Denominación de Origen Protegida, Indicación Geográfica Protegida, Vino de Mesa.

Nombre de bodega: A veces el cliente conoce el nombre del vino pero no el de la bodega y viceversa. Esta información extra puede ayudar en la elección del vino.

Marca: No prescindir de nada, aunque sea un producto muy popular.

Añada: Es interesante que aparezca para el consumidor.

Variedad/es de uva: Esta información es muy solicitada; en consecuencia, debemos ponerla siempre.

Volumen de alcohol: Detalle que puede parecer insignificante, pero que los clientes también requieren.

Nivel de existencias: Se debe conocer al detalle el nivel de existencias de cada vino (por lo menos el sumiller o persona responsable del servicio del vino) y si alguno no está disponible indicarlo de una manera discreta en la carta.

Diseño y funcionalidad

El diseño puede andar acorde con la funcionalidad:

La oferta debe ser fácilmente manejable y su soporte (digital o no), para poder modificar los datos de vinos y cambiar otra información cuando las circunstancias lo requieran. El soporte digital es maravilloso y facilita el trabajo. Además con una aplicación de gestión de stock, en todo momento se sabría si hay existencias del vino solicitado.

Corrección

Las faltas de ortografía nos puede decir mucho de la naturaleza del establecimiento. Nadie concibe un menú con faltas de ortografía: nos podría parecer falto de profesionalidad. Como contraste, asumimos como normales errores como D.O. Rioja (Denominación de Origen Rioja), cuando ya hace bastante tiempo que es D.O.Ca. Rioja (Denominación de Origen Calificada Rioja). Puede resultar más ofensivo aún cuando los errores son de DD.OO. de Canarias, las cuales se tienen que conocer perfectamente. Podemos parecer meticulosos en exceso corrigiendo cosas del tipo: D.O.P. Tacoronte (siendo la manera correcta D.O.P. Tacoronte-Acentejo) o D.O.P. Guímar (D.O.P. Valle de Güímar), pero son fallos muy graves, porque esta D.O.P. comprende varios municipios, no sólo Tacoronte (Santa Cruz de Tenerife, El Rosario, San Cristóbal de La Laguna, Tegueste, Tacoronte, El Sauzal, La Matanza de Acentejo, La Victoria de Acentejo y Santa Úrsula) o Güímar (Arafo, Candelaria y Güímar). Aquí no vale la economía del lenguaje. Muchos de estos errores se cometen por no fijarse bien en lo que se lee en las etiquetas y contraetiquetas.

La información que yo nunca pondría:

El comentario de cata de los vinos puede resultar inapropiado, el análisis sensorial es subjetivo y fuertemente vinculado a nuestro umbral de perfección de los atributos y defectos de los vinos; mejor explicar sus características al cliente in situ. Desde mi punto de vista lo que puede parecer una ayuda, podría provocar rechazo, porque los comensales piden el vino y si no les "aparece" en la copa la descripción escrita, genera desconfianza. Además, los vinos están en un continuo proceso de cambio, el comentario se quedaría obsoleto en pocos meses.

El derecho de corcho

Muchas veces no encontramos el vino deseado para tomar y ello supone una frustración, al tener que optar por otras bebidas para no pedir un mal vino. Al consumidor le aburre pedir los vinos de siempre y, así, el restaurador deja de venderlos. Una forma de que nadie se vea perjudicado es poder ejercer el "derecho de corcho": es ésta una tendencia que proviene de Francia y que consiste en poder llevar "tu vino" (de tu bodega particular o comprado en una vinoteca) al restaurante y que tan sólo te cobren por el descorche y el uso de las copas. Lógicamente será un vino que no tenga el restaurante, para así poder tomarlo acompañado de sus platos. El fundamento de esta tendencia no está en el ahorro, ya que el restaurador determina un precio por apertura y servicio del vino (de 6 a 12€, es razonable, pero hay que tener en cuenta el local, su servicio, su cristalería). A pesar de que en la península ibérica ya algunos locales se han apuntado a esta novedad, en Canarias no está todavía muy extendida. Aquí al menos no conozco muchos sitios que lo puedas hacer y cuando he preguntado, te miran con asombro.

Puesta a punto

El vino por copa

Es una manera de tomar vino sin necesidad de pedir una botella entera. Esta fórmula hace que la clientela pida más vino, ya que el que quiere vino lo toma aunque los demás comensales no le acompañen. Tanto el que sólo puede beber una copa por salud o porque debe seguir su jornada laboral, como el curioso que quiere probar varios vinos o el austero, aquí todos saldrán beneficiados.

Es esencial que ofrezcamos un vino por copa no sólo por su precio, sino porque es interesante y cumple, por ejemplo, el perfil de un aperitivo, o porque sacia, alegra y nos prepara para la comida. Si el vino gusta posiblemente los clientes pidan una botella para acompañar el menú. Aquí es dónde nos podemos permitir ofrecer vinos atrevidos, esa botella que nadie se atrevería a pedir por lo misterioso de su contenido.

Hablando de vino por copas no son recomendables los vinos de precios muy altos, porque el precio moderado de la copa es otro de los factores que contribuyen al atractivo de esta opción. En el caso de que algún día decidamos abrir algún vino de precio elevado, debemos intentar agotar la botella abierta para que no haya mermas, aunque, por otro lado, ya existen utensilios tales como: bombas de vacío (utensilio y tapones que sirven para sacar el aire que queda en la botella, *Vacu vin* es quien lo inventó); luego está *Coravin,* que funciona sin quitar el corcho, introduciendo una vía para sacar el vino y para la adición de un gas que ocupa el lugar del oxígeno (este sistema tiene un sobrecoste por el uso de gas argón que dosifica de forma manual pero es interesante para un segmento de vinos de menos rotación). También existe maquinaria dispensadora de vino que incorpora también sistemas de conservación para vinos espumosos. Es una mayor inversión pero sin duda un sistema "más profesional" si cabe que mantienen los vinos descorchados durante días sin que éstos sufran grandes alteraciones en sus características. Por supuesto, si el local no tiene ninguna manera de conservar esos vinos, solamente su corcho vuelto a poner, no tenemos ninguna garantía. Mejor pedir una botella.

Utensilios de servicio

El precio del vino

Hay una idea caduca de multiplicar por tres el precio del vino, quizás nos parece injusto, ahí no voy a entrar, cada hostelero deberá valorar qué margen representa y cubre sus gastos y beneficios en su negocio. Esto también es una cuestión ética y de la filosofía del restaurante. El multiplicar por tres viene quizás del pasado de cuando todos los vinos se adquirían por unidad mínima de 12 botellas, oferta amplia y no precisamente por zonas sino por coleccionar grandes marcas (reconocidas) o marcas más demandadas.

En la actualidad estamos todos más conectados, y sabiendo que el restaurante es uno de los modelos de empresas más complejos de gestionar hay que ser coherentes con los márgenes, y sobre todo, por respeto a nuestros clientes. En cuanto a la ética profesional si nos ponemos en el lugar del viticultor/a-productor, distribuir márgenes muy altos distorsionan en gran medida la imagen del vino, esto solo beneficiará a las vinotecas porque al final el bebedor de vino se lo comprará y se lo beberá en casa.

El vino de la casa

El vino de la casa debería ir acorde con la oferta gastronómica y la misma filosofía del local. No tengamos un solo vino "de la casa", es algo obsoleto, si no queremos o podemos tener una lista de vinos, mejor una pequeña oferta de vinos de la casa, y por supuesto, vinos por copa. Si nuestra selección se basa en vinos a precio razonable la rotación será mayor. Muchos restauradores se quejan de que los clientes no piden vino, mientras que los clientes se quejan de que los precios de los vinos en los restaurantes son exagerados, porque se les cargan unos porcentajes tan elevados que muchas veces resultan ofensivos. Esto no es extraño, si tenemos en cuenta que el consumidor actual está informado y que, por tanto, sabe lo que cuestan los vinos a un solo "click" en su móvil. Una fórmula que funciona bien es la de aplicar un aumento de precio mayor a los vinos más baratos, siendo tal aumento menor en el caso de los más caros, haciendo así que le compense al cliente tomar ese vino en el restaurante y no en casa.

Por ejemplo:

Vino de 5,00 €	P.V.P. 12,50 € (aplicamos el 150%)
Vino de 7,00 €	P.V.P. 14,00 € (aplicamos el 100%)
Vino de 10,00 €	P.V.P. 18,00 € (aplicamos el 80%)
Vino de 15,00 €	P.V.P. 27,00 € (aplicamos el 80%)
Vino de 21,00 €	P.V.P. 33,60 € (aplicamos el 60%)
Vino de 25,00 €	P.V.P. 40,00 € (aplicamos el 60%)
Vino de 30,00 €	P.V.P. 45,00 € (aplicamos el 50%)

Por debajo del 40%, los beneficios son muy ajustados, sin llegar a cubrir gastos. Ya depende del criterio del propietario querer ganarle menos de este porcentaje a los vinos.

Así, aplicando esta tabla los vinos más económicos, que además tienen más rotación, nos aportan más beneficios, mientras que a los clientes les compensa pedir los vinos más costosos porque su precio se acerca al de las tiendas especializadas y vinotecas.

En el caso de un bar de vinos o vinoteca yo aplicaría un precio fijo. Es decir, tendría todos los vinos marcados con un precio de venta para llevar y si se lo toman en el local, les cargaría un precio fijo que debería oscilar entre los 5€ y 10€ por descorche. El precio dependerá del tipo de servicio y oferta del establecimiento. Aquí influye notablemente: las copas que usemos, la calidad de los alimentos que acompañarán al vino, comodidad de la zona de consumo, entre otras.

3. La temperatura de los vinos

Siempre hemos oído decir que “el vino blanco frío y el tinto a temperatura ambiente”, pero ¿cuál es la temperatura ambiente? Y, claro, ¿el ambiente de dónde? Nos enredamos tanto y hacemos tan complejo todo lo que rodea al vino que nos olvidamos que es un producto hecho para beber y disfrutar.

Esta expresión surge en la Francia del siglo XIX, donde se pedía el vino a la *température de chambre* (la temperatura de la habitación), porque los vinos se subían de la bodega (ubicadas en los sótanos y zonas más frescas de los hogares, donde su temperatura de conservación oscilaba entre 12°C y 15°C), al salón de la mansión para que se atemperaran tranquilamente. En aquella época la temperatura normal de las estancias y comedores era de 18-20°C, intervalo ideal en el que nos debemos mover a la hora de beber vino tinto, incluso algún blanco de guarda.

En realidad, aunque no hay ninguna regla fija en cuanto a temperatura se refiere, ésta puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un vino, ya que beber un mismo vino a diferentes temperaturas es como beber dos vinos distintos. Partiendo de esta premisa, hay que tener en cuenta toda una serie de factores, tales como el tipo de vino que vamos a beber, su proceso de elaboración, dónde está elaborado, con qué lo vamos a acompañar y cómo lo vamos a tomar: el vino puede ser espumoso, blanco, rosado o tinto, con o sin madera, de una zona cálida o de una zona fresca. Debemos solicitar toda esta información a la hora de comprarlo, pues esto nos ayudará a saber qué es lo que le conviene al vino que hemos adquirido. De ahí la importancia de comprar éste y otros productos de calidad en tiendas o proveedores especializados donde nos puedan orientar.

Además, debemos tener en cuenta que si poseemos esta información, o sea si conocemos el perfil del vino, podremos darle a éste una temperatura u otra y que incluso podremos corregir algunas carencias aplicando más o menos frío. Por ejemplo, cuando nos encontramos con un vino bajo de acidez y pesado en boca podemos jugar con más frío, pero tendremos que tener cuidado para no pasarnos demasiado, ya que podríamos perder gran parte de su perfil aromático: en efecto, estos componentes se neutralizan con las temperaturas muy bajas. ¡Es todo tan relativo! Por eso yo jugaría con una temperatura tipo y luego, dependiendo de la situación, con la temperatura del lugar o incluso con las características de lo que vayamos a acompañar.

Por otro lado, está claro que estamos acostumbrados a tomar los vinos blancos fríos, como si de un refrigerio se tratase, no sé si debido a nuestro clima o a informaciones equivocadas que hemos heredado y que nos hemos creído. Sin embargo, si queremos disfrutar de todas las virtudes que nos muestran los vinos blancos debemos jugar con las temperaturas. Yo nunca recomendaría tomarlos por debajo de los 4°C, ya que a estos niveles de frío no podemos apreciar gran parte de sus aromas y sabores. De igual forma, nunca recomendaría tomar el vino tinto por encima de los 20°C, ya que su paso por la boca se hace seco, áspero y cálido.

Centrándonos ahora en los vinos locales y en los de Canarias en general, repetimos que es muy importante tener la suficiente información acerca del producto que vamos a adquirir. Algunos de los vinos que se elaboran en nuestras islas requieren menos grados a la hora del consumo dada su baja acidez y volumen de alcohol, aunque esto no es una regla fija. Y no lo es porque el vino nace donde nace la uva y existe una enorme diferencia entre los vinos de las zonas frescas y altas de las islas, dónde la acidez es mayor, y aquéllos de las zonas más cálidas y de maduración temprana, donde nos encontramos con vinos más alcohólicos.

Vinos blancos semisecos: "frescos pero nunca helados"

La Temperatura debe oscilar entre 4-6°C.

Este tipo de vinos, ligeros, agradables y fáciles de beber no deben servirse demasiado fríos, ya que muchas veces no tienen un gran potencial aromático y con excesivo frío resultan inexpresivos en nariz. Si es para acompañar una comida suave, es mejor que esté más cerca de los 6°C que de los 4°C; si lo tomamos simplemente como bebida, solo o con picoteo, de terraceo y fiestas, podemos jugar con temperaturas más frescas de 4°C.

Vinos blancos secos: "frescos pero no fríos"

La temperatura debe oscilar entre 6-8°C.

En este grupo incluimos vinos blancos secos, frescos con buena acidez, complejos y bien estructurados: algunos Malvasías, Listán Blancos u otras variedades interesantes tipo: Marmajuelo, Gual, Albillo, Vijariegos o "vidueños". Debemos partir siempre de temperaturas de 6°C, si estamos en ambientes calurosos, aunque si no es así es preferible servirlo siempre sobre los 8°C para disfrutarlos enteramente. Así todo, yo prefiero beberlos sobre los 10°C.

Vinos blancos con paso por madera: "atemperados no frescos".

La temperatura está entre 8-10°C.

Es una faena para este tipo de elaboraciones de vinos blancos servirlos por debajo de los 6°C, ya que a esta temperatura resultan apagados, serios y poco aromáticos. Lógicamente, no vamos a tener una cava (una nevera especial para vinos) para cada temperatura: si el vino lo almacenamos sobre los 4°-6°C y lo sacamos a temperatura ambiente cinco minutos antes de consumirlo, adquirirá los grados necesarios para tomarlo de manera adecuada.

Vinos rosados: "atemperados y/o frescos"

La temperatura debe oscilar entre 6-8°C.

Los vinos rosados son muy agradables para tomar frescos. Cuando son muy frutales y perfumados van bien para acompañar platos muy aromáticos dominados por las especias (adobos, mojos, salsas picantes). Aquí me movería entre los 8-10°C. Por otro lado, cuando los rosados son ligeros, con sensaciones golosas en boca, es recomendable su consumo algo más fríos para que no sean muy cansinos en boca. Cuando son rosados estilo Provenza, con paso por madera o no (vinos de poco color, con una boca armoniosa) los serviría por encima de los 10°C.

Vinos tintos jóvenes: "atemperados"

La temperatura debe oscilar entre 12-14°C.

Los vinos tintos jóvenes muestran todas sus virtudes cuando se sirven a temperaturas frescas, si no, pueden resultar acerbos y poco maduros: la frutalidad, una de sus virtudes, queda en segundo plano, haciéndolos vinos muy pesados de tomar.

Da igual si el vino es muy maduro y concentrado o es ligero y fresco, resultan geniales a temperaturas frescas porque se dejan tomar solos.

Vinos tintos con paso por madera: "templados"

La temperatura debe oscilar entre 16-18°C.

El paso por madera les aporta a los vinos, entre muchas otras cosas, redondez y elegancia. Por un lado, no debemos darles mucho frío (nunca menos de 16°C) ya que parte de sus atributos quedarían "congelados" y percibimos sabores amargos, ásperos; por otro, tampoco debemos tomarlos a más de 18°C, ya que resultarían densos y fatigosos de ingerir. Si han estado conservados a la temperatura ideal de almacenamiento (12-15°C), sólo queda dejar que se atempere en pocos minutos a temperatura ambiente.

Vinos dulces: "frescos, atemperados nunca fríos"

Si estamos ante vinos blancos dulces con buena acidez, sólo habrá que oscilar entre los 10-12°C, pero cuando son vinos tintos dulces con buena tanicidad y volumen de alcohol alto debemos no pasarnos de 12 y los 14°C.

4. Vino y comida. La armonía, tandem, maridaje, combinación

Aquí sirve una fórmula y la contraria. Se puede ir al equilibrio y compensación o al extremo contrario buscando el contraste, en pocas palabras, pasarlo bien.

El vino hace que la comida se enriquezca, potencie sus aromas, texturas y sabores. Hablar de maridaje o de armonía entre vino y comida, puede resultar clave: está claro que nos basamos en el perfil de un vino desde el punto de vista organoléptico (color, olor y sabor) para intentar agruparlas con un alimento y lograr así una culminación gastronómica. Pero en este tema influyen tantos aspectos, que las conclusiones no dejan de ser nunca arbitrarias.

"El vino blanco con pescado y el vino tinto con carne", es un "cuñadismo" que parece tener su fundamento en el color: si nos paramos a pensar, a un pescado blanco (lenguado, merluza) le va bien un vino "blanco" ligero, dos sabores suaves, ninguno de los cuales camufla al otro. Y a la carne, cuando es roja, le va bien un vino tinto. Pero, ¿y cuando la carne es blanca y el pescado azul? Pues entonces se varían los vinos: con el pescado azul, vino tinto casi azul (un matiz que sale en muchos vinos jóvenes) y vino blanco (del arquetipo con

cuerpo, complejo, nunca ligero) con carnes blancas. Por eso les digo que no hay reglas fijas, sino sentido común.

Teniendo en cuenta el aroma a la hora de armonizar, los vinos blancos o rosados muy aromáticos (perfumados, con notas florales y de fruta tropical) se ajustan a un tipo de cocina muy determinada, donde destacan los sabores y los aromas potentes. Por otro lado, cuando hablamos de platos elaborados con carne, grasas y algunas especias, su olor nos puede recordar a algún vino tinto maduro, donde los aromas terciarios, propios de la crianza en barricas y en botella (notas de animal, caramelo, tostados) apuntan hacia la elaboración del mismo. Aquí las salsas juegan un papel importante ya que dependiendo de qué esté hecha, y de cómo esté hecha aportará más aromas al plato.

Por último, después de tratar el color y el aroma, hablemos de las sensaciones en boca: sabor y textura. Cuando sean sabores suaves, frágiles, debemos acompañar con vinos ligeros. Con platos dominados por salsas o aliños potentes (vinagres, ingredientes picantes, mojos, ajos, garam masala, ras el hanout) deben combinarse vinos armoniosos (donde el alcohol se note, pero que no moleste, con una buena acidez), para que en cada trago nos limpie la boca y poder así seguir comiendo. También en espumosos muy secos, y con vinos con cuerpo (nos referimos a su fuerza alcohólica y a su extracto, a que cuanto más cuerpo tiene un vino menos acuoso resulta en la boca) encontraremos una alternativa interesante. El dulce es un mal aliado en estas situaciones.

A continuación, he agrupado los alimentos y vinos por "familias", por sus características organolépticas: quizá el placer de haberlo hecho sólo con vinos canarios, a veces pueden resultar combinaciones acertadas y otras algo arriesgadas, pero como, repito, esto no es una ciencia, les propongo que experimenten y descubran las sensaciones por ustedes mismos.

Estas son nuestras sugerencias para acompañar nuestros grandes vinos:

EMBUTIDOS: Cuando es de carne blanca como pata asada: vinos suaves y alegres, en todas sus vertientes (blancos, rosados y tintos del año). La chacina requiere vinos con cuerpo, volumen y que sean frescos, sobre todo si son embutidos con bastante pimentón, pimienta y demás especias aromáticas. La acidez equilibrada refresca el paladar, por tanto, los vinos de Listán Blanco de Canarias con un paso por madera o los espumosos *brut nature* son ideales como compañeros de viaje. Los tintos jóvenes y ligeros en capa de color, también nos sirven para limpiar la saturación de grasa. Para el jamón ibérico, un vino blanco de Malvasía, un Vijariego Blanco o un Albillo Criollo con un paso de madera sería el perfecto aliado.

QUESOS DE LECHE DE CABRA: Difícil combinación. El sabor del queso (punto de sal, notas ahumadas, curación) pide vinos que sean más o menos duraderos en la boca. Si los quesos son frescos y tiernos con toques dulces: vinos semisecos, ligeros, del tipo "vino afrutado". Con quesos semicurados: blancos secos con cuerpo (Malvasía, Albillo Criollo, Forastera) duraderos en la boca. Si se nota bastante el ahumado o si el queso lleva pimentón: vinos blancos con crianza en madera: Listán Blanco de Canarias, Marmajuelo o un tinto de Negramoll. Otra opción sería un rosado ligero de color, de nuevo estilo, similares a los rosados provenzales.

QUESOS DE OVEJA Y VACA: Igual de complicado. Si son suaves y tiernos: blancos semisecos y semidulces. Con quesos semicurados: blancos secos multivarietales con un paso de madera. Otra opción sería vinos frutales y ligeros en boca de Listán Negro o Negramoll.

Quesos de mayor curación, de textura dura: un Malvasía dulce, un Moscatel dulce o un tinto dulce de Baboso Negro. También algún vino dulce de Vijariego blanco.

CONSOMÉS Y SOPAS: Los vinos generosos secos serían la elección perfecta por su volumen alcohólico y su matiz salino, ya que el alto contenido en agua de las sopas requiere de vinos que no se diluyen, pero como este tipo de vinificaciones no son comunes en Canarias, buscaremos otras recomendaciones: en todo caso, depende notablemente de los ingredientes del caldo en cuestión. Las opciones serían las siguientes: si es de pescado o marisco: vinos espumosos muy secos y si es carne roja o caza, espumosos rosados o tintos ligeros con mucha frescura y acidez.

PESCADOS BLANCOS: Siempre con blancos secos, suaves y amables en la boca. Si el aderezo del pescado es aromático (pimienta, ajos, hierbas aromáticas) podemos combinarlo con algún vino de las variedades Listán Blanco de Canarias o Marmajuelo. Con vinos blancos con paso por madera, en el caso de elaboraciones a la parrilla, tempuras o salsas picantes o agridulces para acompañar la ingesta. Los ceviches, tiratidos y demás elaboraciones con aliños a base de limón o lima, son un reto tremendamente difícil, pero en ocasiones un espumoso muy seco o un blanco con bastante acidez y notas minerales, pueden ayudar.

MOLUSCOS Y CEFALÓPODOS: Por su textura elástica requieren vinos muy frescos y sabrosos ya sean blancos, rosados e incluso tintos frescos de largo recorrido en la boca, ya que la ingesta de este alimento precisa varios masticados. Cuando se elaboran en frituras: espumosos secos. Cuando acompañan arroces y pastas con rosados jóvenes, preferiblemente Listán Negro o Listán Prieto.

MARISCOS: Cuando estemos disfrutando de frutos del mar crudos o casi crudos, acompañados de unas gotas de

zumo de limón, el vino puede quedar en segundo plano o desvirtuarse, así que mejor sin vino: en todo caso con una copa de agua algo salada. Debido a su gran sabor a mar los berberechos, zamburiñas y demás parientes destacarán con vinos blancos secos jóvenes multivarietales, con buena acidez y perfumados (Gual, Marmajuelo, Forastera Blanca, Albillo Criollo, Vijariego, Diego). Para unos mejillones al vapor, un blanco seco sin madera o un rosado muy fresco y muy frutal. Gambas, langostinos, langosta e incluso bogavante acompañado con blancos con buena acidez y/o con madera serían una espectacular miscelánea. El tinto no combina bien, pues altera y amarga el sabor de los mariscos, debido al tanino (componente en los vinos tintos que da un sabor astringente).

PESCADOS AZULES: Tintos jóvenes ligeros. Los blancos siempre y cuando sean de guarda y con varios años en botella.

CARNES BLANCAS: Nunca con vinos ligeros o demasiado perfumados: deben ser vinos complejos (Listán Blanco de Canarias, Albillo Criollo, Malvasía, Vijariego, Gual) o tintos, con mucha fruta y un poco de paso por madera, de variedades como: Listán Negro, Negramoll, Castellana o Listán Prieto. A menudo este tipo de carnes suelen ir acompañadas con salsas especiadas o agridulces: entonces algún vino tinto que no sea de la cosecha actual, sino que haya madurado en botella un par de años.

CARNES ROJAS: Vinos tintos con paso por madera con algún tiempo en botella ya bien madurados, o si se prefiere de alguna vendimia seleccionada con crianza, recientemente embotellado con bastante corpulencia, ayudado de una buena oxigenación en copa o jarra decantadora. Algún Vijariego Negro o Baboso Negro bien definido, fresco, de nueva tendencia. Un vino de la variedad Tintilla con crianza en madera. En definitiva, vinos potentes pero no cansinos, sobre todo que se puedan beber sin saturar demasiado las papilas gustativas.

POSTRES: Dependiendo mucho del tipo de postre, de sus ingredientes, de la cantidad de azúcar, de su temperatura, etc. Lo que siempre debemos tener en cuenta es que se recomienda que el vino sea más dulce que el postre, porque si no el vino puede quedar en un segundo plano y dar la sensación de estar acuoso. El vino Malvasía dulce o el Moscatel dulce: con pastelería donde haya frutas aromáticas y cítricos. Con quesillos y natillas: vinos que tengan algo de maduración en botella. En dulces donde haya frutos secos, miel, gofio: vinos dulces con crianza en madera (aquí pueden coincidir muchos aromas del vino con los de los postres); los tintos dulces de Listán Negro, Baboso Negro o Vijariego Negro para los que sean de chocolate negro. Y para dulces típicos, tortas, turrones, gofios “amasados”: un vino Malvasía con paso por madera y largo tiempo en botella.

Alimentos poco amables con el vino

Espárragos y alcachofas, su marcado sabor ácido y metálico debido a un componente llamado cinarina, hace añicos el mejor de los vinos.

El huevo vuelve insensibles las papilas gustativas, aunque los solemos tomar con vinos y nos sabe bien: esto ocurre porque normalmente lo acompañamos con chorizos u otros ingredientes. En tortilla con papas y cebolla, quizá un blanco Malvasía o Vijariego Blanco muy armonioso casaría muy bien.

Hierbas aromáticas (menta, hierbahuerto), su fuerte carácter balsámico satura y enmascara cualquier vino. Solución: bajar la dosis del ingrediente en el plato o tomarlo con agua.

Verduras de hoja verde (berros, acelgas, espinacas, rúcula, canónigos) a pesar de gran aroma y sabor, amarga el sabor de los vinos, sobre todo de los tintos. Tal vez con un vino espumoso muy seco podemos superar la prueba, aunque el vino saldrá perjudicado.

Las especias, la mayoría de las veces, su gran sabor y aroma anula al vino y cuando son picantes el paladar se queda al rojo vivo, incapaz de apreciar cualquier sabor, y nuestras fosas nasales irritadas, inutilizadas para apreciar los aromas.

Chocolate negro, el cacao puro tiene taninos: dependiendo del tipo de vino altera su sabor. Los vinos blancos secos y semisecos suelen salir mal parados y los blancos dulces a veces, pero se quedan descompensados y en un segundo plano. Los que no suelen fallar son los vinos tintos dulces fortificados.

5. Conclusiones

No debemos utilizar el vino sólo para acompañar la comida: puede ser el perfecto aperitivo en el restaurante, cuando esperamos por una mesa, o la bebida ideal para acompañar un picoteo mientras vemos una película o una serie.

No nos conformemos con los registros blancos o tintos: los vinos rosados, los vinos naranjas, espumosos, pet-nat y dulces también existen. Con una buena oferta de vino podemos realizar combinaciones deliciosas.

La *Oferta de Vinos* refleja nuestras virtudes, pero si no la cuidamos sólo refleja nuestros defectos.

No pongamos a prueba al sumiller o vinatero o camarero, con preguntas e interrogatorios, a veces pecamos de no confiar en él y cuestionar si sabe o no sabe de vinos; confiemos en su asesoramiento. Recuerde: el sumiller sugiere, ustedes deciden lo que quieren tomar.

La formación profesional

Canarias se conoce por sus vinos, pero no por sus sumilleres, démosle el lugar que se merecen, “adopta a un/a sumiller”, valoremos su trabajo, vender vino es oficio.

Si estuviésemos en una taberna o bar de vinos en La Rioja nunca nos faltaría una amplia gama de los vinos de su comarca. En cambio, que en Canarias existan once DD.OO. y que el número de restaurantes sea cuantioso no está proporcionalmente relacionado con el número de sumilleres “en activo”.

Muchas veces nos encontramos en locales preciosos, donde se come fabulosamente bien y se bebe pésimamente, seamos exigentes con la oferta de vinos, solicitemos los vinos que nos gustaría tomar, esta forma de presión puede ayudar a que este tipo de restaurantes se “ponga las pilas” en lo que se refiere a vinos.

Simplifiquemos el acto de tomar vino: no caigamos en pedanterías y esnobismos. Beber vino es un privilegio de todos.

En los Vinos de Tenerife, solo tú verás lo que otros no pueden.

ABONA

TENERIFE Islas CANARIAS DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA

Canary WINE

TACORONTE ACENTEJO Denominación de Origen

VALLE DE GÜIMAR DENOMINACIÓN de ORIGEN

Valle de La Orotava Denominación de Origen

YCODEN DAUTE ISORA TENERIFE DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Vinos de Tenerife

TODO LO QUE SOMOS