

Fortuna

Las joyas de Sara Carbonero para Agatha París

Sara Carbonero cuenta con una nueva colección de joyas para la firma Agatha París. Inspirado en una estética vintage bajo el concepto portugués *saudade* (nostalgia, añoranza). En esta nueva colección, la periodista y empresaria –Carbonero es socia de Slow Love– asegura que ha buscado piezas eternas, que siempre evocan un buen momento, un instante especial. Se trata de una colección de pulseras, pendientes, anillos y collares cuyos precios van de los 35 a los 130 euros. www.agatha.es.



Entrevista Presidente de Grandes Pagos de España

TONI SARRIÓN

“EN EL MUNDO DEL VINO NO EXISTEN LOS PELOTAZOS”

Artífice de la bodega Mustiguillo y el mejor embajador de una uva, hasta que él llegó, considerada menor. Ahora toma el relevo al marqués de Griñón en la gestión de esta asociación

PAZ ÁLVAREZ
MADRID

Recuerda que desde pequeño, su padre, constructor de firmes de asfaltos, le hizo trabajar, a él y a sus hermanos, cuatro varones, mucho. Toni Sarrión (Requena, Valencia, 1967), artífice del proyecto de la bodega Mustiguillo y nuevo presidente de Grandes Pagos de España, en sustitución

de Carlos Falcó, marqués de Griñón, reconoce que aprendió el valor del dinero desde joven. Vendimiaba para sacarse unas perrillas para sus gastos. Quiso estudiar ingeniero agrónomo, pero el progenitor marcó las directrices: se licenció en Dirección y Administración de Empresas, porque era necesario en la empresa familiar alguien con conocimientos en gestión. Primero trabajó en un banco, más tarde en una empresa de porcelana de mesa y finalmente su padre le contrató en la constructora. Y fue ahí, hace 19 años, cuando decidió estudiar Enología y Viticultura y volver a su tierra para desarrollar un proyecto vinícola en la finca familiar de Requena.

¿Qué aprendió en las empresas para las que trabajó?

En la constructora trabajamos con obra pública, con lo que se aprendía a licitar con el Estado, a ser buen gestor, a manejar equipos en pocos plazos. Esto me ha ayudado a llevar la bodega, sobre todo a controlar el departamento de costes, algo que es fundamental. En la empresa de porcelana aprendí que tra-

bajábamos con 300 artículos y no había escandalo, y eso es algo que hemos incorporado al viñedo.

Usted es el embajador de la uva bobal, ¿arriesgó mucho?

Viajé a todas las zonas vitícolas y observé que la mayoría de los grandes vinos se hacían con uva local. Al principio, vender vino de bobal era difícil, a la gente le sorprendía, pero hay que ser pionero. Tener un vino bobal en las mejores cartas del mundo es un éxito.

Cuando el precio de un vino sube, ¿se puede bajar?

Si la añada es buena, el precio sube, y el que es normal se mantiene. Cuando la añada no es buena nosotros no sacamos el vino al mercado. Eso nos pasó en 2002, en 2008 con Quincha Corral y en 2013 con este mismo vino y con Terrerazo. No sacar un vino al mercado es un palo económico para la bodega.

¿Cómo se afronta ese momento de crisis?
Hay que hacer que los cimientos no se tambaleen. Somos empresarios pero también



3

Caprichos



Nicomedes García fue un empresario segoviano que, en 1958, fundó las destilerías DYC. Hoy, casi 60 años después, la marca de whisky presenta la Colección Maestros Destiladores DYC, una serie de botellas en la que los maestros destiladores transmiten el carácter inconformista del fundador. Una de ellas es el DYC 12 años, el primer lanzamiento. Doce años de envejecimiento y, por primera vez, un acabado en barricas de jerez que le aportan un plus de calidad en sus matices. Un destilado con aromas cálidos, tostados y vegetales.



Es una de las referencias en medicina estética en España y a nivel internacional. Sus investigaciones en este campo han impulsado al doctor Moisés Amselem a lanzar su propia línea de cosmocéutica que lleva por nombre Luminous Face, el nombre de una de sus técnicas, creadas para conseguir puntos de activación de luz en el rostro. La colección cumple con los requisitos que Amselem pide a un tratamiento de belleza: hidratar, regenerar y proteger. Consta de dos cremas, de día y de noche (75 euros) con sus serums (100 euros) y contorno de ojos (50 euros).



Este es el año en el que Hamilton se ha convertido en el cronometrador oficial del campeonato mundial Red Bull Air Race, conocido como la nueva dimensión del deporte motor. Para esta ocasión lanza un reloj edición especial, el Khaki Air Race, en dos versiones: el modelo Team Hamilton, con esfera de color negro y naranja (en la imagen), y un modelo Official Timekeeper, con esfera en azul y gris y segundero de color rojo. Ambas versiones llevan caja de acero de 38 o 42mm, con correa de piel color negro o brazalete de acero. Precio: a partir de 650 euros.



PABLO MONGE

Tenemos que introducir a la gente joven en el vino, romper el estereotipo de que el vino va ligado al nivel de vida



somos gente del vino. Es difícil defender un vino sin calidad delante de un cliente. Mustiguillo se elabora solo en años de uva excepcional. Tenemos además una facturación agrícola que cubre los costes, ya que vendemos uva a otras bodegas. Nosotros no estamos en Ribera del Duero ni en Rioja, en zonas históricas cualitativamente, por lo tanto tenemos que mantener la calidad de las 300.000 botellas que producimos de media.

¿Qué objetivos tiene para Grandes Pagos?

Es una responsabilidad porque es una asociación sin ánimo de lucro de propietarios de fincas vitícolas que persiguen la calidad y defienden la cultura del vino de pago. Pretendemos modernizar la asociación y abrir la puerta a viñedos o bodegas que quieran entrar, bien sea una bodega artesana con poca producción, que se sienta referente de calidad del vino español. No existe una institución en España que tenga 28 bodegas con 20 años de antigüedad, con los estatutos renovados y arreglada la entrada de socios.

¿Qué exigen a los socios?

Que tengan un vino con más de cinco años con reputación dentro del sector, que pasen el corte de nuestro comité de cata, que posean un viñedo y un vino singular, con una filosofía de respeto máximo al viñedo. No todas las bodegas reúnen estos requisitos, hay muchas que se acercan por interés.

¿En qué consiste esa modernización?

Hay que decir que desde su creación, Carlos Falcó ha hecho mucho por el vino español, y sentó las bases de Grandes Pagos, abriendo un abanico a un comité exportador, con un comité de conocimiento, con enólogos que preparan la agenda de unos 40 profesionales para que compartan proyectos de I+D+i. Hay 23 bodegas con certificado ecológico, además una parte del presupuesto va destinado a que los técnicos compartan una red de conocimiento. Nos financiamos con las cuotas, que son diferentes dependiendo del tamaño. Por ejemplo, una bodega artesana, con una producción de 40.000 botellas paga entre 3.000 y 4.000 euros al año, mientras que para la bodega grande la cuota es de 6.000 euros. Existe una gran solidaridad con los pequeños productos, porque todos tienen la misma voz y el mismo voto.

¿Cómo se puede aumentar el consumo de vino?

Tenemos que introducir a la gente joven en el vino, romper el estereotipo de que el vino va ligado al nivel de vida, a la gente mayor, a un ambiente sofisticado, más culto. El vino forma parte de la cultura mediterránea y debe ser algo más informal.

¿Existe una receta para que una bodega sea rentable?

Es importante acertar con el tamaño. Muchas bodegas nacen más grandes de lo que son en realidad, con inversiones iniciales que no se pueden rentabilizar. Muchas bodegas no nacen con la tierra, sino con un proyecto empresarial de gente ajena al vino. Aquel que es bodeguero sabe dimensionar, y en el mundo del vino no existen los pelotazos. Es un maratón, que necesita de un gran inmovilizado, además de la creación de un viñedo con una cierta edad, la elaboración y crianza del vino, la comercialización. Desde que se invierte el primer euro en el viñedo hasta la venta de la botella pueden pasar seis años. Gran parte de los proyectos de éxito han comenzado con la segunda o tercera generación de viticultores, aunque el tamaño de la bodega no tiene relación directa con la calidad del vino.