

Agustí Torelló i Mata, *cavista*



VÍCTOR-M. AMELA

IMA SANCHÍS

LLUÍS AMIGUET

Tengo 84 años. Soy de Sant Sadurní d'Anoia. Soy enólogo, y soy cavista. Me casé en 1960 y tengo dos hijos, Gemma y Àlex, y tres nietos (de 21 a 17 años). ¿Política? Qué suerte no ser ministro. ¿Creencias? Católico practicante. Me gusta montar a caballo entre las viñas

“El cava catalán es hoy el mejor de todos los tiempos”



LIBERT TEIXIDÓ

Cuánta uva entra en estas prensas?

Un millón de kilos al año.

¿Y cuánto vino sale?

Salen 600.000 litros al año: 500.000 botellas de cava y

100.000 botellas de vino blanco.

¿Sólo vino blanco?

Sí. Vino tranquilo.

¿Tranquilo?

Por contraste con el espumoso –el cava–, obtenido del vino blanco tras segunda fermentación.

¿Y cómo es la uva?

De sólo tres variedades, singulares de esta comarca: macabeo, xarel·lo y parellada.

¿Qué comarca?

El Penedès. Sus tres variedades, las de aquí desde siempre. ¿Para qué recurrir a otras?

¿Cuáles usan en la champaña?

Chardonnais, pinot noir y pinot-menièr. Pero aquí tenemos una identidad: sólo vinificamos macabeo, xarel·lo y parellada. Y con sus respectivos vinos hacemos la cupada.

¿Qué es la cupada?

Una combinación de los tres vinos.

¿Cómo se pasa del vino al cava?

Durante unos meses las levaduras consumen el azúcar y desprenden gas carbónico...

¿Las burbujitas!

Y a más tiempo en botella, mejor se integra ese gas en el líquido: la burbuja será más fina. Desde el noveno mes, ya es cava.

¿Cuántas botellas reposan aquí?

Tres millones, de las que cada año vendemos medio millón.

¿Cómo gana el cava sus finos aromas?

Se rompe la pared celular de las levaduras: desprenden sus aromas cremosos, redondos, de bollería... He seleccionado levaduras, las mejores, un par por cada variedad.

¿Dónde aprendió a hacer todo esto?

Mi tío Mata me enseñó lo que sabía, a partir de los 13 años, que dejé de ir a la escuela...

¿Su padre no?

No, mi padre era músico itinerante, tocaba violín, clarinete, tenora...

¿Y qué sabía su tío?

Hacía vino como en cada casa de aquí: mal.

¿Cómo evolucionó usted?

¿Cuánta hambre había aquí en la posguerra! Nos partíamos una rebanada de pan... Yo me coloqué con mi tío, le ayudé en trabajos del campo... Y a los 18 años fui a un curso de tres meses en Requena, con un préstamo.

Enólogo pionero

Agustí Torelló ha sido denominado “el señor cava”, y con motivo: su conocimiento técnico como enólogo y su vocacional devoción como cavista durante siete decenios le imprimen plena autoridad. Visito sus cavas en Sant Sadurní, y su colección de copas de cristal de todo el mundo y épocas, y otra de instrumentos musicales de su padre, su abuelo, su bisabuelo... Y su colección de botellas de todas las añadas y vinos, que acaricia en sus anaqueles... Impulsó champañerías, y la fundación de la Confraria del Cava, y también el Institut del Cava, y también la Associació Catalana d'Enòlegs, y ha merecido medallas al mérito enológico y al mérito agrícola... Salud, don Agustí!

Volví, y fundé aquí un laboratorio de vinos.

¿Para qué?

Para analizar vinos, para asesorar a viticultores y vinicultores... Era el año 1953 y trabajé para diversos bodegueros y cavas.

¿Quién fue aquí el pionero del cava?

Tras viajar a la Champaña, Josep Raventós Fatjó elaboró aquí en 1878 la primera botella de cava Codorniu, y los demás le siguieron. He trabajado con todos...

¿Sí?

No había entonces ningún enólogo, ¡ni la palabra existía!: fui yo el primero...

¿Y cómo es hoy el cava catalán?

¡El mejor de todos los tiempos!

¿Sí?

Y mucho mejor que el champán, tan ácido y de poco grado. Lo que sí nos falta es una mejor política para desbordar a Francia en el mercado mundial.

¿Tiene sentido la denominación de origen cava?

Es una marca de prestigio en base a una regulación de criterios muy exigentes sobre viñas, bodegas, controles... Agrupa a 200 bodegas, catalanas en su gran mayoría.

¿Está garantizada su continuidad?

Algunas bodegas valoran salir y crear otra denominación, como el corpinnat: qué error.

¿Por qué?

¿Pedirás una copa de corpinnat... o de cava? Es tontería desdeñar los últimos 70 años de trabajo invertidos para llegar hasta aquí: trabajemos juntos desde dentro del cava.

¿Cuál diría que es hoy el mejor cava?

El que tomas en buena compañía, con alegría. ¡Nadie pide cava estando enfadado! El cava siempre te da lo mejor... de él y de ti mismo.

¿Cómo se elabora un cava superior?

Pasito a paso, y no equivocándote en ninguno de esos pasos. Aprendí mucho viajando durante veinte años por todos los países cavistas del planeta.

¿De qué cava suyo está más orgulloso?

Una mañana me levanté con ganas de dejar huella: diseñé el Krypta, con esa etiqueta obra del artista Bartolozzi.

¿Qué tiene este cava de especial?

Su botella de cristal ámbar con forma de ánfora es única en el mundo, hecha por artesanos vidrieros para mí, una a una. Y su contenido proviene de viñas viejas de más de medio siglo, con crianza de más de 48 meses, como gran reserva, y brut nature, sin licor de expedición. Y con el corcho de los mejores taponeros. Elaboro pocos miles de botellas, y a 50 euros: barata. Es mi orgullo.

La botella no puede aguantarse en pie.

No: ¡a la cubitera! ¿Una copa?

Sea, ¡y larga vida al cava!

A veces yo bajo a la cava y hablo con las botellas que ahí reposan, estiradas... Les digo: ofrecéis cultura, historia, sensibilidad y honestidad. Y vais a alimentar algunos sueños.

VÍCTOR-M. AMELA

ENTREVISTA A

JOSÉ LUIS PÉREZ, fundador y CEO de Wontech Consultores TIC

“Ayudamos a las empresas a ahorrar”

Wontech ayuda a las empresas a encontrar la mejor tecnología y soluciones para sus negocios, lo que les permite ahorrar en tiempo, recursos y análisis por un valor de entre 2.000 y 10.000 euros.

Son una consultora TIC sin costes, neutral y sin intereses comerciales. ¿Es viable?

Ser neutrales conlleva cambiar las líneas de ingresos típicas en el sector. Wontech recomienda la mejor solución, sin intereses comerciales, ya que no nos vemos retribuidos por ello.

¿Cuáles son sus objetivos?

Ayudamos a las empresas a encontrar su proveedor tecnológico ideal para que sean más competitivas, dispongan de mejores herramientas TIC y puedan ahorrar costes.

¿Qué servicios ofrecen?

Soporte tecnológico, asesoría *cloud* y acompañamiento en la transformación digital.

¿Cómo ayudan a las empresas?

Para las empresas somos un “traductor de tecnología”, hacemos que ésta sea fácil de entender. Informamos a nuestros clientes so-

bre qué necesitan y qué no. Ser neutrales nos permite trabajar con el 100% de las soluciones existentes.

¿Cuáles son los servicios más demandados?

El asesoramiento neutral. Las empresas están cansadas de cambiar de proveedor cada año con los costes e impactos que conllevan.

¿Qué les aporta el proceso de digitalización que realiza BBVA?

Nos permite ser el máximo de operativos.

¿Cómo les ayuda en su día a día?

Nos aporta rapidez, claridad y perspectiva, y tanto la *app* como el gestor de BBVA son de gran ayuda. Los servicios de la entidad cubren perfectamente nuestras necesidades.

BBVA

Creando Oportunidades

