vinetur

Con nombre propio: Entrevista a Luis Miguel Calleja, enólogo de Bodega Soledad

El enólogo Luis Miguel Calleja es uno de los que mayor trayectoria profesional tiene en Castilla-la Mancha

lunes 19 de febrero de 2024

ESCRITO POR JOAQUÍN PARRA LÓPEZ



El enólogo Luis Miguel Calleja es uno de los que mayor trayectoria profesional tiene en Castilla-la Mancha con 40 vendimias en distintas regiones de España: Extremadura, Castilla-la Mancha y Valencia.

Natural de Villamayor de Santiago (Cuenca), ha vuelto a su comarca para asumir la **dirección técnica y gerencia de Bodega Soledad (Fuente de Pedro Naharro)** con el reto de dar continuidad a las elaboraciones de calidad en los vinos, así como la comercialización de vinos embotellados, sumando el objetivo de mejorar el posicionamiento de las marcas de la bodega: Bisiesto, Solmayor y Honest.

Su trayectoria suma muchos nombres, pero algunos tan importantes en su zona como la Cooperativa San Marcos de Almendralejo y Coviñas en Valencia.

Luis Miguel, además de formar parte de una reconocida familia de enólogos, tu generación es de las primeras que trabajaron en bodegas con formación específica en enología. ¿qué cambios o evolución, si la ha habido, destacarías en la enología a lo largo de tu carrera profesional?

Mi vida profesional comenzó allá por el año 1982, por esas fechas era impensable, para muchas bodegas, considerar la contratación de personal técnico en bodega. La enología estaba encaminada a cubrir las cuotas de destilaciones que, sumando la destilación obligatoria, destilación preventiva y de buen fin, podían cubrir hasta el 60 % de la producción del vino elaborado.

Desde siempre la asignatura pendiente en nuestro sector ha sido la comercialización. Uno de los grandes cambios que he observado en las bodegas durante estos años, es el grado de profesionalización que van adquiriendo, ahora es más fácil ver como las bodegas van contando con departamentos de ventas, marketing, calidad, e implantando en sus sistemas de producción certificaciones como la ISO 9001, BRC, IFS, sostenibilidad medioambiental o huella de carbono. En definitiva, el sector en su conjunto está adaptándose a la nueva situación mundial en la que no es posible comercializar nada si no cumples con todos los estándares exigidos en la elaboración y comercialización de los productos vitivinícolas.

Otro cambio sustancial ha sido el ver como nuestra producción se ha abierto al exterior, la internacionalización del sector es innegable. En innumerables bodegas hemos pasado de ventas en mercado nacional a una apertura hacia mercados

exteriores como consecuencia de esa puesta al día que comentaba antes.

Has cumplido un año al frente de Bodega Soledad, poco tiempo pero suficiente para conocer el potencial de la bodega y los viñedos de los socios. ¿Qué metas u objetivos te has fijado para los próximos años?

Afortunadamente en esta bodega tenemos una materia prima de calidad excepcional. La composición de la tierra, condiciones edafológicas, altitud, edad media de los viñedos y variedades de vid disponibles. Todo ello en su conjunto, facilita en cierto modo la selección de la uva y su elaboración con altísimos niveles de calidad.

Me he encontrado con una bodega que dispone de tecnología puntera, excelente materia prima y un gran equipo humano. Esto nos permite vislumbrar un futuro muy prometedor.

Nuestras metas son afianzar lazos con clientes y captar nuevos que valoren la calidad de nuestros vinos. Trabajar con ellos y escuchar al mercado para adaptarnos a nuevas tendencias de vinos cuidando además nuestro principal activo, que son las viñas.

Todo esto permitirá fijar población en nuestro pueblo y sobre todo, generar ilusión al agricultor para que haya relevo generacional.

Tu amplio bagaje profesional, tanto en elaboración como en gerencia y comercialización, te ha llevado a trabajar en bodegas desde Extremadura a Valencia, en bodegas privadas y cooperativas. Esto te permite tener una visión muy amplia del sector y los retos a los que se enfrenta en los próximos años. ¿Cuáles son y cómo se pueden afrontar desde bodegas que trabajan con volumen como bodega Soledad pero que no renuncian a la máxima calidad en sus vinos?

La clave está precisamente en eso, la Calidad, destacando que no está reñida con la producción (hasta ciertos límites). La elaboración de un vino comienza en la vid, hay que concienciar al agricultor que es posible temer producciones medias con altos estándares de calidad. Buscar el equilibrio entre ambos conceptos (calidad y producción) es nuestro mayor reto.

La tecnología en bodega puede paliar ciertos problemas que conllevan producciones altas, pero no es solución, además, de esta forma no se llega a destacar en el mercado.

Es imprescindible contar con que la materia prima llegue a la bodega en las mejores condiciones sanitarias y con producciones que permitan elaborar vino de calidad que permita tener el valor añadido que aporte rentabilidad a nuestros viticultores.

Ante el reto del cambio climático, ¿Qué papel juega la ecología y sostenibilidad en la filosofía de bodega Soledad y cómo la has fortalecido durante tu primer año?

Estoy convencido de que el futuro de la viticultura pasa por la sostenibilidad. Hay que trabajar por que el viñedo sea cada vez más sostenible, encaminándonos a cultivo ecológico.

Desde mi incorporación a Bodega Soledad, estamos trabajando que esta transformación sea una realidad, aun siendo conscientes de que este cambio llevará años.



Ya está en el mercado el primer vino con tu firma de Bodega Soledad: Solmayor Tempranillo 2023 a los que se le irán siguiendo otros. ¿Cómo describirías tu estilo de vinos, y la identidad de los vinos que produce la bodega bajo tu dirección?

Dentro del estilo de vino, para mí es fundamental que los vinos tengan buena boca. Siempre ha dicho que una copa de vino tiene que llamar a otra, y eso solo se consigue con un buen recuerdo y persistencia de sabor y aromas.

Trabajo para que mis vinos tengan un perfil moderno, con aromas claros y limpios, boca fácil, sin complicaciones, con frescor y largo en boca, dejando una sensación final de suavidad. Esto podría definir en cierta manera mis vinos.

Esta pregunta es obligada para un enólogo senior: ¿qué evolución han tenido los vinos en los últimos 20 años en Castilla la-Mancha?

Muy resumida "TODA"

Los vinos que elaboramos hoy, nada tienen que ver con los de hace dos o tres décadas.

Un dato, en mis primeras elaboraciones no teníamos frío para la fermentación, no se realizaban trabajos de limpieza de mostos (como desfangados o flotación), las dosis de SO2 en un vino podía llegar hasta lo 360 ppm como cosa normal, parecía que estábamos en otro mundo. Por suerte, todo esto quedó atrás.

Si tuvieras que elegir una variedad de uva, ¿Cuál prefieres para beber?

Yo soy mucho de vinos blancos, lo que más suelo beber es Verdejo y Sauvignon blanc.

¿Con el vino eres más clásico o moderno? ¿eres de los que consideran una aberración echar un cubito de hielo al vino blanco y rosado? ¿qué opinas de los frizzantes, vinos sin alcohol, de colores? ¿consideras que pueden ser una alternativa para atraer a los nuevos consumidores al vino?

Tengo muy claro que somos profesionales de un sector que está en constante evolución, lo que nos obliga a adaptarnos. El vino que tengo que elaborar, es, sin duda alguna, el que le guste a mis clientes.

Vinos en BIB, De Key Keg, en Flush, frizzantes, etc. Todo el tipo de vino que contribuya a dar salida al grave problema que tienen todas las bodegas de excedentes es bienvenido. Ya se sabe, renovarse o morir.

Por último, cuéntanos alguna anécdota o un momento puntual de tu carrera profesional que consideres digna de destacar.

En 1982 intente convencer a la bodega donde trabajé por primera vez para hacer un vino de fermentación controlada. Me aceptaron la propuesta después de presentar un estudio sobre sus beneficios y salidas al mercado.

El resultado final es que una vez terminado, el vino se vendió por debajo del precio de destilación (hay que conocer la coyuntura y circunstancias del momento). Todo el mundo me dijo que esas "modernuras" lo único que servían era para gastar más dinero en la elaboración. Hoy no se concibe otra cosa que no sea la calidad para el mercado al que te vas a dirigir, y la destilación, ya solo se hace bajo demanda.

Entrevista realizada por Joaquín Parra y publicada originalmente en wineup.es

