

Vinos de Jerez I: Historia

Cronología

- ~42, *De Rustica*, de Columella
- 1150, mapa de Al-Idrisi
- 1264, toma de Jerez por Alfonso X
- ~1350, se abandona la viticultura en Inglaterra y empiezan a importar vinos de Jerez
- 1483, Ordenanzas del Gremio de la Pasa y la Vendimia de Jerez
- 1509, boda de Enrique VIII de Inglaterra con Catalina de Aragón
- 1587, saqueo de Cádiz por la armada de Drake
- 1596, Shakespeare alaba el Jerez en *Enrique IV*
- 1650, fundación de las bodegas de Cabeza de Aranda y Zarco
- 1660-1669, Samuel Pepys escribe sus famosos *Diarios*
- 1670-1720, la *revolución inglesa de las bebidas*
- 1680, establecimiento en Cádiz de la cabecera de la flota de Indias
- 1680-1760, aumento internacional de la demanda de vinos
- 1717, establecimiento en Cádiz de la Casa de la Contratación
- 1733, 1737 y 1745 (Jerez, Sanlúcar, El Puerto), creación de los gremios de cosecheros
- 1756, delimitación de la zona de producción en Oporto y fijación de precios mínimos para los viticultores
- ~1760, empiezan a almacenarse vinos en Jerez para su envejecimiento
- 1769, primera mención registrada al Amontillado
- 1771, censo de viticultores y clasificación de parcelas en Sanlúcar de Barrameda
- 1778, Jean Haurie gana el Pleito de los Extractores, acabando con las ordenanzas de cosechería
- 1778, establecimiento de la libertad de comercio con América
- 1781, primera mención registrada a la Manzanilla
- 1787, clasificación de los viñedos de Friuli (Italia y Eslovenia)
- 1807, Esteban Boutelou habla de los *vinos de manzanilla* en su *Memoria sobre el cultivo de la vid en Sanlúcar de Barrameda y Xerez de la Frontera*
- 1807, Rojas Clemente publica su *Ensayo sobre las variedades de la vid común que vegetan en Andalucía*
- 1799-1815, Guerras Napoleónicas
- 1814-1874, Edad de Oro de Jerez
- 1830-33, Richard Ford viaja por España
- 1830-50, época de cambios en las preferencias inglesas, por vinos más ligeros que favorecen a Francia
- 1831, Sir Arthur de Capell-Brooke describe las levaduras del velo de flor y sus

efectos sobre los vinos

- 1833, James Busby publica *Journal of a Tour through some of the vineyards of Spain and France*
- 1834, los gremios de cosecheros y su normativa, ya papel mojado, quedan abolidos definitivamente
- 1835, primera clasificación de los pagos del Marco por parte de los peritos del Cabildo de Jerez
- 1846, Alejandro Dumas alimenta la leyenda negra de los vinos de Jerez
- ~1850, Pasteur inicia la era de las bodegas con sus descubrimientos en la microbiología del vino
- 1854, se inaugura el ferrocarril que une Jerez con El Puerto de Santa María
- 1855, Primera clasificación de los vinos de Burdeos, *Les Grands Crus Classés*
- 1860-1861, fuerte reducción a los aranceles británicos a la importación de vinos
- 1860, Tratado anglo-francés y nuevo arancel en función del contenido de alcohol de los vinos, que perjudica a los jereces
- 1860, liberalización del comercio minorista de vinos en Gran Bretaña
- 1862, primera añada de los vinos del «Medoc Alavés»
- 1866, Pasteur publica *Études sur le vin*
- 1868, publicación del *Plano General de los terrenos vinícolas de Xerez, El Puerto de Santa María y Trebujena*, de Miguel Palacios Guillén
- 1868, Diego Parada y Barreto publica *Noticia sobre la historia y estado actual del cultivo de la vid y del comercio vinatero de Jerez de la Frontera*
- 1868, la filoxera llega a Burdeos
- ~1870, en esta década se extienden las soleras, se van separando los Finos de los Amontillados, se empieza a embotellar con marcas propias con referencias a los pagos y a producir Brandy
- 1873, carta de Ludwig Thudichum a *The Times* contra la salubridad de los jereces
- 1874-1924, las exportaciones a Inglaterra se desploman y se inicia una larga crisis que durará unos 50 años
- 1874, Alfonso XII es proclamado rey, acabando un período de caos y anarquía
- 1876, publicación de *Hechos sobre el vino de Jerez*, de Henry Vizetelly
- 1894, la filoxera llega a Jerez
- 1894, gran subasta en Londres de añadas selectas de los mejores pagos de González Byass
- 1897, *Plano del Término Municipal de Jerez de la Frontera* de Antonio Lechuga y Florido
- 1902, *Memoria* de Pedro Domecq y Núñez de Villavicencio, Marqués de Casa Domecq
- 1904, *Plano Parcelario del Término de Jerez* de Adolfo López Cepero
- 1910, creación de la *Asociación de Exportadores de Jerez*, para la promoción de los vinos y el control de su calidad
- 1914, debate en el Senado sobre las imitaciones de los vinos de Jerez producidas en España
- 1924-1984, Segunda Edad de Oro de Jerez
- 1930, Juan Marcilla Arrazola identifica la flor con levaduras del género

Saccharomyces

- ~1930, los Palos Cortados aparecen como un nuevo tipo de vino en las soleras, tras la desaparición de los vinos de añada
- 1933, Ley de la Viña y el Vino
- 1934, constitución del Consejo Regulador de la Denominación de Origen de Jerez
- 1936-1959, Guerra Civil y Autarquía
- 1959, Plan de Estabilización, liberalización de la economía e inicio del desarrollismo
- 1930-1960, era clásica de las soleras
- 1960-1970, décadas de fuerte expansión de la demanda del Sherry
- 1964, creación de la Denominación de Origen de Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda
- 1960, Ruiz-Mateos firma el contrato de suministro con Harveys
- 1961, Ruiz-Mateos funda Rumasa
- 1963, Rumasa empieza a comprar bodegas en Jerez
- 1964-67, Pleito del Sherry contra los imitadores de Sherry en el Reino Unido
- 1967-68, Harveys y Croft se lanzan a la compra de bodegas en Jerez
- 1970, publicación en español de *Sherry, Jerez, Xérès*, de Manuel María González Gordon
- ~1970, tecnificación de los métodos de elaboración y simplificación de la tipología de vinos
- 1973, primera crisis del petróleo
- 1979, segunda crisis del petróleo
- 1979, se alcanza el máximo de exportaciones desde el Marco de Jerez
- 1979, publicación de *La tierra del vino de Jerez*, de Isidro García del Barrio
- 1983, Rumasa es expropiada y comienza su largo y costoso proceso de liquidación
- 1983, se hunden las exportaciones y se inician cuarenta años de crisis en Jerez
- 1983-1986, Primer *Plan de Reconversión* para el Marco
- 1986, ingreso de España en la Comunidad Económica Europea
- 1994, Bodegas Domecq se fusionan con Allied-Lyons, formando Allied Domecq
- 1995, fin de las imitaciones de los Sherry en el Reino Unido
- 1995-2000, conflicto entre el Consejo Regulador y la Junta por la Denominación de Origen para el Vinagre de Jerez
- 2008, publicación de *La vinificación en Jerez en el siglo XX*, de Justo Casas Lucas
- 2008, Equipo Navazos invita a Dirk Niepoort a crear un vino blanco sin fortificación que será el modelo de los nuevos blancos del Marco
- 2011, quiebra de Nueva Rumasa
- 2021, acuerdo para la unificación de la Zona de Producción y Crianza y la separación de las áreas donde se produce Fino y Manzanilla

De la Antigüedad al siglo XVIII

No todas las uvas pueden producir vino, una bebida que contiene alcohol,

producto de la fermentación del azúcar que hay en el jugo de la fruta. La uva es el único fruto con una tendencia natural a fermentar, gracias a la concentración de sus azúcares y a su abundante jugo, que entra en contacto con las levaduras presentes en la piel cuando la fruta está madura. Se han encontrado en el Cáucaso, entre el Mar Negro y el Mar Caspio, pepitas de uvas de *vitis vinifera* cultivadas que datan del 5.000 a.C. El vino se produjo por primera vez en el Neolítico, entre 9000 y 4000 antes de Cristo (a.C.), más al sur, en los montes Zagros, entre el norte de la actual Irán y Armenia, de donde proceden los objetos más antiguos conocidos relacionados con el consumo y transporte del vino (un ánfora adornada con racimos en Georgia, del quinto milenio antes de Cristo, y una vasija cerámica con restos de ácido tartárico en Irán, también del quinto milenio). La aparición de la cerámica, en torno al año 6.000 a.C. permitió la conservación (limitada) y el transporte del vino. Del año 4.100 a.C. tenemos en cambio los restos arqueológicos más antiguos relativos a la producción del vino, localizados en Areni, en Armenia, una cueva con una prensa de vino, cubas de fermentación y recipientes de cerámica. El cultivo de la vid para la producción de vino se extendió después a Babilonia y al Creciente Fértil, una franja de terreno que sube por el valle del Éufrates, baja por la costa mediterránea oriental y entra en el delta del Nilo. En Egipto se cultivaba la vid y se hacía vino para las elites, con testimonios en las etiquetas de las jarras de cerámica de las ofrendas de Abydos y Saqqara, durante la primera y segunda dinastías (~3.100-2.700 a.C), época en la que ya aparece una palabra específica para el vino. Durante la cuarta dinastía (~2.600-2.480 a.C.), época de construcción de las grandes pirámides de Giza, ya se decoraban tumbas con imágenes de viticultura y elaboración de vino (siempre tinto), y más adelante, en la V Dinastía (~2480-2350 a.C.), surgen los Textos de las Pirámides, en los que se desarrolla el mito de Osiris, que se presenta como señor del vino. El vino estará presente en el arte plástico egipcio, y uno de los más deslumbrantes testimonios son las impresionantes decoraciones murales de la tumba de Sennefer (TT96), alcalde de Tebas durante el reinado de Amenhotep II (Dinastía XVIII), con techos ondulados cubiertos por hojas de parra y racimos, que aparecen también en las escenas de las paredes, y la maravillosa representación de un jardín con cuatro hileras de vides en su centro. Pero hay otros muchos ejemplos, como las pinturas murales de la tumba de Nakht (TT52), en Tebas, Dinastía XVIII, donde podemos ver coloristas escenas de vendimia, el pisado de la uva y el llenado de vasijas de cerámica con el mosto.



Herodoto, en el siglo V a.C., describe Babilonia, donde se bebía vino importado desde el norte a través del río en barcas. Se supone que fueron los fenicios quienes introdujeron el vino y la viticultura en Cádiz, o al menos esto es lo que apunta el geógrafo griego del siglo I a.C. Estrabón, que en su *Geografía* (Libro III) señala que los **fenicios** llevaron las vides -la *vitis vinifera*- al área de la actual Cádiz en el año 1100 a.C. En el año 700 a.C. los fenicios se asientan más hacia el interior, donde fundan Xera, muy cerca de la actual Jerez. Esto lo confirmarían unos yacimientos arqueológicos de origen fenicio a 4 kilómetros de Jerez, en el Castillo de Doña Blanca, Sierra de San Cristóbal, donde se encontró además un lagar (aunque ya del siglo III a.C.), que es la bodega completa más antigua del mundo. La ciudad de Tartessos se menciona por primera vez en la *Ora Marítima* de Avieno, escrita en el siglo IV d.C. usando fuentes mucho más antiguas, de casi mil años atrás. Producían vino, y adoraban al dios de esa bebida, al que llamaban Habis. Polibio dice, 167 años antes de Cristo, que los tartesios guardaban su excelente vino en toneles de plata. Griegos, Cartagineses y Romanos trajeron más tarde su cultura del vino a Cádiz, donde producían y desde donde exportaban a todo el Mediterráneo, como refiere Estrabón, quien señala que estos vinos tenían gran aceptación en las *bacanales*.

La civilización micénica queda arrasada por los Pueblos del Mar (1.200 a.C), que acaban con los Hititas y atacan el Egipto de Ramsés III. En Grecia los campesinos huyen del campo y forman núcleos urbanos, donde se convierten en comerciantes y artesanos, la base de lo que serán las *polis* griegas. Con el desarrollo de la esclavitud se consuma el paso de la producción agraria para el autoconsumo a la producción comercial. Desde el siglo VIII a.C. queda constancia de la cultura griega del vino, que deja su huella en la *Ilíada* y en la *Odisea* de Homero. En cada una de estas obras el vino aparece de forma diferente: en la primera el vino tiene un uso ritual, ofrecido a los dioses, mientras que en la segunda el vino ya se muestra como una bebida que se consume en actos sociales. Los griegos crean el uso social del vino, vinculado a las celebraciones, su uso medicinal, glosado por Hipócrates, y su industria. Los vinos favoritos de Grecia eran el vino de Chio, que es una isla del Egeo, el vino de Lesbos, el de Tasso, el de Mende, el de Cos o el de Prammio, citado en

la *Ilíada*. Pero los griegos colonizan el sur de Italia, la Magna Grecia o *Enotria*, la Tierra del Vino, donde producen vinos con menos alcohol que los del Egeo, y también Masilia (Marsella), fundada en el 600 a.C. , toda la costa mediterránea española además de Cádiz y Sicilia y la costa de Túnez. En el Museo de Historia del Arte de Viena (Sala XIV de la primera planta, audioguía 250) se exhibe una *crátera*, una vasija de cerámica grande desde la que se servía una mezcla de vino y agua, datada en el 490 antes de Cristo, donde podemos ver a un joven con una venencia, muy similar a las que se usan hoy día en Jerez, y un colador. El historiador Tucídides (siglo V a.C.) observaba que «los pueblos del Mediterráneo empezaron a emerger de la barbarie cuando aprendieron a cultivar el olivo y la vid». Los bárbaros del norte, donde las vides no se desarrollaban, bebían cerveza.



Los etruscos llegan a Italia en el 900 a.C. aproximadamente, y no fueron uno de los Pueblos del Mar ni de los pueblos indoeuropeos que llegan en el año 1.000 a.C. No se sabe de dónde vienen pero pudieron ser de Asia Menor, como creyeron los griegos, o un pueblo autóctono, como se cree hoy, que se desarrolló enormemente en contacto con los griegos, establecidos más al sur. De ellos aprendieron la cultura del vino, como también de ellos la aprendieron los romanos, en origen una liga de pueblos vecinos constituida en 753 a.C. El tratado de agricultura más antiguo conocido fue el de Magón o Mago, cartaginés, del año 500 a.C, pero el más antiguo conservado es el de Catón el Viejo, que muere en 149 a.C. Después vendrá el tratado de agronomía de Columela, *De Re Rustica* (65. a.C), donde se relacionan variedades de uva y tipos de suelo, y el de Varrón, *Re Rusticae*, donde ya distingue los vinos con capacidad de envejecimiento de los que no la tienen. Los romanos bebían el vino rebajado con agua, y al que se añadían también sustancias que corregían su sabor, como la miel, entre otras.

El primer testimonio escrito de la producción de vino en el Marco es de Estrabón, ya en época romana. El vino de este área, que los Romanos llamaban Ceret, era conocido y apreciado en Roma, junto con el aceite y el *garum* (una

salsa de pescado). El vino se exportaba y para ello se estabilizaba mediante la adición de aceites, cenizas y resinas, o incluso miel. Marco Valerio Marcial, romano de Calatayud, ya alababa este "Vinum Ceretensis", y exclama en uno de sus *epigramas*: «Que Nepos te haga servir vino de Ceret, crearás beber el vino de Setia. No lo ofrece a todo el mundo; solo lo bebe con tres invitados». Lucio Moderato **Columella** (4 d.C.-70 d.C.), romano nacido en Cádiz que tenía una hacienda en Ceret, escribió el ya mencionado tratado *De Re Rustica* (*Los trabajos del campo*), en el que trata la viticultura (tres de los doce libros), detallando prácticas que pueden observarse en el Marco todavía hoy y que Esteban Boutelou celebraría en 1807 como «uno de los más preciosos monumentos de nuestra antigua Agricultura». Curiosamente, el tratado de Columella lo encuentra Gian Francesco Poggio Bracciolini en Inglaterra, a principios del siglo XV, rescatándolo del olvido para incorporarlo al acervo del naciente *Renacimiento* (veremos que Inglaterra tendrá un papel fundamental en la historia de los vinos de Jerez por diversos motivos). El propio Columella tenía viñas, no muy lejos de las de su amigo Séneca. En su obra habla Columella de las vides de su tío Marco, situadas entre el Guadalquivir y el Guadalete. Marco, al parecer, importaba vides de Falerno, que hacía traer de Campania, y «sus vinos eran los mejores que se servían en la mesa del Emperador». La comparación es apropiada porque en Falerno, Campania, un monte al sur de Nápoles, se producían los vinos (blancos y dulces) más admirados de la Antigüedad, que mejoraban con la edad, y además se identificó la añada ideal para ese vino, el *falerno opimiano*, cosecha del año 121 a.C., llamado así en honor de Opimio, el cónsul que ocupó el cargo aquel año. Julio César y Calígula lo bebieron (este segundo cuando el vino tenía ya 160 años) y Petronio cuenta en el *Satiricón* que Trimalción, un nuevo rico, sirve una falsificación del legendario opimiano. Junto al Falerno, los vinos de Alba (actuales montes Alanos), de los que había dos tipos según Plinio, se consideraban los más prestigiosos de Italia, pero también los del Egeo o los de Asia Menor, los del delta del Nilo (Mareotis) o los de Cádiz (Turdetania). Puede decirse que el gran problema de la época era el transporte, por lo que los grandes centros de producción se situaban cerca de las grandes concentraciones de población (Roma, Nápoles, las ciudades del este en Sicilia, como Siracusa, Catania y Messina) o, alternativamente, cerca de puertos o ríos navegables. Por ejemplo, en Italia, Pompeya era el gran centro para el comercio del vino. Curiosamente en aquella época los mejores vinos venían de la Magna Grecia, del sur de Italia, y hoy los vinos italianos más prestigiosos son los del norte y muchas de las áreas productoras de la Antigüedad han desaparecido hoy o han perdido el brillo de su antiguo prestigio. Por supuesto está el problema de los estilos: los vinos más apreciados de aquella época tenían que acompañar a la comida de entonces, de sabores muy intensos y muy distinta de la actual. César conquista la Galia entre 58 y 22 a.C., y los romanos llevan la vid Ródano arriba, encontrándose con el problema de adaptar las vides a un clima distinto del suyo original. Pero los romanos desarrollan nuevas técnicas de cultivo, como el aprovechamiento de las laderas orientadas al sur, evitando el azote del viento y plantando en las zonas de alturas intermedias, ni demasiado frías ni demasiado cálidas, dejando los suelos más fértiles para el cereal, usando espalderas y la

poda para restringir los rendimientos y asegurar la maduración del fruto y seleccionando y adoptando nuevas variedades de uvas no mediterráneas, mejor adaptadas al medio, como la *allobrogica*, antecesora de la Pinot Noir actual, o la Riesling. La viticultura se extiende después por toda la Galia, y hacia el norte, incluidos Burdeos y Borgoña, la Champaña y el Loira, o incluso el Rin y el Mosela.

Tras las invasiones bárbaras, que no afectaron a la producción de vino y que simplemente cambiaron la esclavitud por la servidumbre, la demanda de vino seguirá aumentando y con ella los cultivos, que se llevarán más al norte aún, donde los monjes se encargarán en lo sucesivo de la producción de vino perfeccionando las técnicas romanas y el aprovechamiento del terreno mediante una adaptación conseguida con obsesiva atención al detalle.

Entretanto, la Batalla del Guadalete, que da inicio en el 711 a la era musulmana en la península, tuvo lugar cerca de Jerez, que desde el siglo IX aparece en los textos como Šerīš, pronunciado como Sherish. Según la tradición, una pelea durante una fiesta con vino en presencia de Mahoma explicaría la prohibición coránica al consumo de alcohol (sura V, versículos 92 y 93). Sin embargo, en algunas épocas de mayor relajación en la aplicación de la ley coránica se tomaba vino, revirtiéndose la costumbre en otras. El rey poeta de Sevilla Al-Mutamid (1040-1095) se burlaba de quienes bebían agua. El que fue secretario de su padre, el poeta sevillano Alí-Ben Hisn, escribió: «El reflejo del vino atravesado por la luz, colorea de rojo los dedos del copero, como el enebro deja teñido el hocico del antílope», y los vinos blancos convierten las copas en «grandes perlas rellenas de oro líquido». El poeta Aben Guzmán escribió: «Cuando muera, estas son mis instrucciones para el entierro: dormiré con una viña entre los párpados, que me envuelvas entre sus hojas como mortaja y me pongan en la cabeza como turbante de pámpanos». Los vinos que se consumían probablemente no habían completado la fermentación y escondían el alcohol bajo el dulzor. Justificaban en todo caso el cultivo de la vid para la obtención de pasas, o para la obtención de alcohol (palabra que procede del árabe *Al-kuhül*, que significa «espíritu») a partir de la destilación del vino, con fines medicinales o cosméticos. Además, hay indicios de exportación de vinos desde Jerez a Inglaterra ya en el siglo XII, en tiempos de Enrique I (1068-1135), a cambio de lana. Junto con los destilados y el vino, la España musulmana aporta la producción y el uso del vinagre en la cocina.

El geógrafo árabe Al-Idrisi, residente en la corte del rey Roger II de Sicilia, escribe su *Nuzhat al-mushtaq fi ikhtiraq al-afaq* («Pasatiempo para el que desea recorrer tierras lejanas» o *Libro de Roger*) en **1154**, obra en la que podemos leer: «Seris es una plaza fuerte de mediana extensión, ceñida por murallas; sus alrededores son de agradable aspecto, porque está rodeada de viñedos, olivares e higueras...». A esta obra se adjunta un mapa del mundo entonces conocido, con el norte en la parte inferior y el sur en la superior, y en él puede leerse claramente dónde se encuentra esa Seris, que era el nombre que los árabes dieron a Jerez. Este mapa y ese nombre jugarían un papel muy

importante en la reciente historia de los vinos de Jerez, como veremos. El mapa original de al-Idrisi no se conserva y las escasas copias se encuentran muy deterioradas. El mapa aquí mostrado es una interpretación muy considerada por los investigadores, obra del alemán Konrad Miller realizada en Stuttgart en 1928 y conservada en Oxford.



En **1264**, reinando Alfonso X, los ejércitos cristianos llegan y toman Jerez, nueva frontera con el reino nazarí de Granada (Sherish o Seris pasa a llamarse Xeres de la Frontera). El rey daba recompensas en forma de tierras a sus aliados en la guerra (un tal Valdespino, ancestro del fundador de una de las bodegas actuales, fue uno de ellos, y Fernán Ibáñez Palomino, que daría nombre a la uva, otro), y muchos de estos desarrollaban en ellas viñedos. El comercio de Inglaterra con la zona de Cádiz y Huelva debió comenzar en época cristiana durante el reinado de Eduardo III (1327-1377), pero la evidencia documental más antigua de importación de vino español a Inglaterra es de **1340**. Chaucer (1342-1400), en *El cuento del Bulero* de *Los Cuentos de Canterbury* (1387-1400), menciona vinos que venían de Lepe, en Huelva («Apartaos ya del vino blanco y del tinto y especialmente del vino blanco de Lepe que se vende en Fish Street y en Cheapside»). Manuel Barbadillo refiere que «por aquellos tiempos [primera mitad del siglo XIV], los ingleses empezaron a abandonar la viticultura, porque cayeron en la cuenta de que resultaba mucho más rentable importar los vinos que producirlos en casa. Los propietarios de las tierras arrancaron las vides y las sustituyeron con pastos para el ganado bovino». Desde principios del siglo XV hay ya mucha evidencia documental de exportación de vinos de Jerez a distintos países, sobre todo Inglaterra, pero también Francia y Países Bajos, ya que las *Actas Capitulares* de la ciudad se conservan a partir de la primera década del siglo. Las exportaciones debían ser muy importantes para la corona cuando Enrique III de Castilla (1379-1406) prohíbe el arranque de vides en **1402**.

Dos acontecimientos desarrollaron enormemente la producción del vino y su exportación: primero, la caída de Constantinopla en **1453**, que provocó una guerra entre los turcos y Venecia (1461-1477) que tuvo como consecuencia la pérdida de las posesiones orientales de esta, desde donde se exportaban vinos

dulces y licores (vinos de romania o ron) a Inglaterra; y segundo, el Descubrimiento de América por Cristóbal Colón en **1492**, y los subsiguientes viajes exploratorios (como la primera vuelta al mundo, de Magallanes y Elcano, entre 1519 y 1522) y el establecimiento de colonias, todo lo cual requirió importantes cantidades de vino, entre otros recursos, que se preparaban en Andalucía. Se desarrolló por tanto una potente industria para satisfacer esas necesidades y ocupar el espacio que había dejado el comercio veneciano, imitando sus vinos de exportación. La primera reglamentación de la próspera viticultura de Jerez es de **1483** (las *Ordenanzas del Gremio de la Pasa y la Vendimia del Jerez*), establecida por el Gremio de Vinateros y donde se menciona por primera vez la uva Palomino. Además de la viticultura se regulaban las características de la crianza de los vinos, incluidas las botas, y el comercio. La expulsión de los judíos en 1492 creó un hueco que llenaron muchos comerciantes extranjeros (portugueses, genoveses, bretones, ingleses) en la zona. La exportación se hacía desde el río Guadalete, bajando las mercancías en barcazas hasta el mar. De **1485** es un registro de vino enviado desde El Puerto de Santa María a «Plemma [Plymouth], que se encuentra en el reino de Inglaterra»; en 1491 hay otra anotación, según la cual el mercader Pedro Palacios envía una partida de setenta toneles de vino a la ciudad de Londres; etc. Tras el Descubrimiento de América el puerto de Sanlúcar de Barrameda, que ya era importante, parte del señorío de los duques de Medina Sidonia, se convierte en el principal para el comercio con las colonias en general. Durante el siglo XVI, una vez centralizada la organización del comercio indiano en Sevilla, la producción de vino y cereales se localiza en el **Aljarafe** sevillano. Pero siguen exportándose vinos de Jerez a través de los puertos de Sanlúcar y El Puerto de Santa María, asignados a los duques de Medina Sidonia y Medinaceli respectivamente, pues el avituallamiento de la flota estacionada en Sevilla se completaba en **Sanlúcar**, donde se abastecía a los barcos con vino, alimentos y paga de la marinería (sirva como ejemplo el registro del embarque de un importante cargamento de vino de Jerez en la expedición de Magallanes, que parte de Sanlúcar en 1519). Además, en Sanlúcar ya había, desde hacía mucho tiempo, una **colonia comercial inglesa**, que organizaba la exportación a Inglaterra. Los Medina Sidonia les concedieron protección, y en una Carta de Privilegios de 1517 se señala que los ingleses habían estado en la ciudad al menos desde 1297, fecha en la que el rey de Castilla Guzmán el Bueno concede la ciudad a la familia ducal. En esa Carta de los duques se concede a la colonia inglesa una parcela para edificar la Iglesia de San Jorge, que aún existe. En esta época se exportaba desde el Marco vino de primera calidad (*Sack*), ron y también vinos más baratos como el vino de color (*Cuytes*). La comunidad comercial inglesa no estaba realmente asociada, y competían ferozmente entre sí. Era el duque de Mediana Sidonia quien insistía en tratarlos como un grupo, y no fue hasta 1530 cuando solicitaron al rey Enrique VIII de Inglaterra (1491-1547) un estatuto, que crea la Hermandad de San Jorge o Compañía de Andalucía. En la boda de Enrique VIII de Inglaterra y Catalina de Aragón en 1509 el vino de Jerez había sido el elegido para las celebraciones, y Catalina se quejaba de que «el Rey, mi marido, se guarda para sí los mejores vinos de Canarias y de Jerez». Pero esta luna de miel entre

España e Inglaterra acaba cuando Enrique VIII se divorcia de Catalina de Aragón, casándose con Ana Bolena en 1533, e inicia su cisma con el catolicismo. Como consecuencia, la colonia inglesa, capitaneada por un cónsul, aprovechando el estatuto concedido por su rey, se unió y se organizó para defenderse. El elegido para el cargo de cónsul fue William Ostrych, personaje que tuvo importancia en esta época. La Inquisición intervino para evitar la propagación de la herejía del rey inglés en España, deteniendo y expropiando a muchos comerciantes ingleses, y acabando finalmente con la Compañía de Andalucía en 1585. Durante el reinado de Isabel I de Inglaterra (1558-1603), hija de Enrique VIII y última de los Tudor, las tensiones continuaron, pero las exportaciones también, a pesar de todo, y el llamado *Sherry Sack* se convertirá en el vino favorito del país.

Como hemos visto, no es verdad que el paladar inglés se hiciera a los vinos de Jerez a partir del saqueo del infame pirata Francis Drake a la ciudad de Cádiz en **1587**, de la que se llevan según fuentes españolas casi 3.000 pipas de vino (más grandes que las botas) que venden después en la pérfida y sedienta Albión, que había visto disminuidas las importaciones de vino español hasta ese momento. Los ingleses ya conocían y apreciaban el vino de Jerez, pero además, Parada y Barreto cuenta en *Hombres ilustres de Jerez de la Frontera*, de 1875, que Drake fue exportador de vinos en la zona de Jerez, y que una pendencia con un tal Melgarejo le dejó resentido, jurando vengarse (esta historia tendría respaldo documental de la época en archivos municipales, y venía ya recogida en las historias de Bartolomé Gutiérrez y de Portillo). Pero sea cierto o no, el hecho es que las escaramuzas con la piratería inglesa caldearon sin embargo los ánimos aún más, y la comunidad de comerciantes ingleses establecida en Sanlúcar pagó las consecuencias. Las tensiones no remitirían, sino más bien lo contrario, con la excomunión de Isabel I de Inglaterra en 1570 y la ejecución de María, reina de Escocia, en 1587, que provocó el ataque de la Armada Invencible en 1588 y el fracasado contraataque inglés de la Contraarmada o Expedición Drake-Norreys de 1589. En 1595 los ingleses saquean otra vez Cádiz. Una vez muerta Isabel I en 1603 la situación se tranquilizó un poco y **el comercio se restableció** con relativa normalidad. Ya por entonces el *Sherry Sack* ganaba en popularidad a cualquier otra bebida, tanto que el rey Jacobo I (1566-1625) tuvo que restringir su consumo en la corte para limitar los desorbitados gastos. Más tarde el rey Carlos I de Inglaterra (1600-1649) se hizo muy aficionado al jerez, especialmente tras haber viajado a España (1623) siendo Príncipe de Gales para unas negociaciones matrimoniales (infructuosas), donde pudo conocer *in situ* el vino y declararlo su favorito. Esto no le impidió enviar en 1625 una flota de castigo de noventa barcos a España cuando le fue negada la mano de una Infanta, si bien dicha flota, al mando de Sir Edward Cecil, fracasó miserablemente cuando los soldados se emborracharon con el contenido de la primera bodega que encontraron al poner pie en tierra. Esta enorme popularidad del *Sherry* provocó que la **calidad de los vinos se resintiera**, cosa que ocurría también con los vinos franceses e italianos de exportación de la época. Como curiosidad, el *Mayflower*, el barco que llevó a los primeros peregrinos puritanos a

Norteamérica en 1620, era un barco que se dedicaba normalmente al transporte de vino.

A lo largo del siglo XVII hay cierta confusión con los términos *Sack*, *Sherry Sack* y *Sherry*. Ya desde finales del siglo XV o principios del XVI se refieren genéricamente en Inglaterra a los vinos blancos importados de la península ibérica -de calidad variable- como **Sack**. Algunos autores aseguran que el término proviene de la palabra española "seco" llevada al inglés, pero lo más probable es que proceda de la palabra "sacar", pues entonces se conocía a los vinos para exportación como "vinos de saca", como puede verse en las Actas del Cabildo de Jerez de 1435. Por tanto, un *Sack* es simplemente un vino de exportación español. No solo se debate el origen de la palabra, sino también su carácter seco o dulce. Los vinos se consumían en Inglaterra endulzados (¡incluso les añadían azúcar!), y se corregían o "arreglaban" con distintas sustancias (por ejemplo, cal o conchas de ostras trituradas, para aclararlos cuando eran turbios o tenían posos; o el propio el azúcar como corrector de la acidez). Tanto el vino (importado) como el azúcar (o la miel) eran productos de lujo, y un vino dulce de importación debía resultar una carísima rareza irresistible entonces. De entre todos los *Sack* (Málaga, Canarias, Jerez), los provenientes de la zona en torno a Jerez eran los de más calidad, hasta el punto de recibir **desde principios del XVII** denominación propia (*Sherris Wine*, *Sherris Sack* o *Sherris-Sack*), tratándose seguramente de vinos blancos o de cabeceo dulces (mezclas de distintos vinos), debidamente alcoholizados y filtrados, con uno o dos años a lo sumo de añejamiento en barricas y que no precisaban de aditamentos ni correcciones en destino. El *Dry Sack* actual es una marca creada por Williams & Humbert para un vino que pretendía recuperar lo que podían haber sido los *Sherry Sack*, cabeceando ligeramente un Oloroso con un vino dulce de manera que el resultado es dulce para los estándares actuales pero probablemente seco para lo que debieron ser los verdaderos *Sack* de entonces.



Ya en **1614**, en la comedia *Bartholomew Fayre* de Ben Johnson (1573-1637), se habla de la especificidad del *Sherry* frente al genérico *Sack*:

«Cokes: *Sack you said, but e'en now it should be Sherry?*
 Puppet Jonas: *Why so it is; Sherry, Sherry, Sherry!*
 Cokes: *Sherry, Sherry, Sherry, by my troth it makes me merry!*».

En muchas de las obras de William Shakespeare (1564-1616), hasta ocho de ellas, aparecen los vinos de Jerez, ya entonces enormemente populares en Inglaterra (Ricardo III, Enrique IV, Las noches de Epifanía, Las Alegres Comadres de Windsor, etc.). En ellas el vino aparece como *Sherris Sack*, *Sherris* o simplemente *Sack* (pero esto último en un contexto en el que podemos estar seguros de que se refiere a los de Jerez, y no a cualquier otro). Falstaff, a quien Shakespeare describía como «el tonel humano más lleno de jerez de la vieja y alegre Inglaterra» decía en *Enrique IV* (1596-99), segunda parte, acto cuarto, escena III (traducción de Ángel-Luis Pujante):

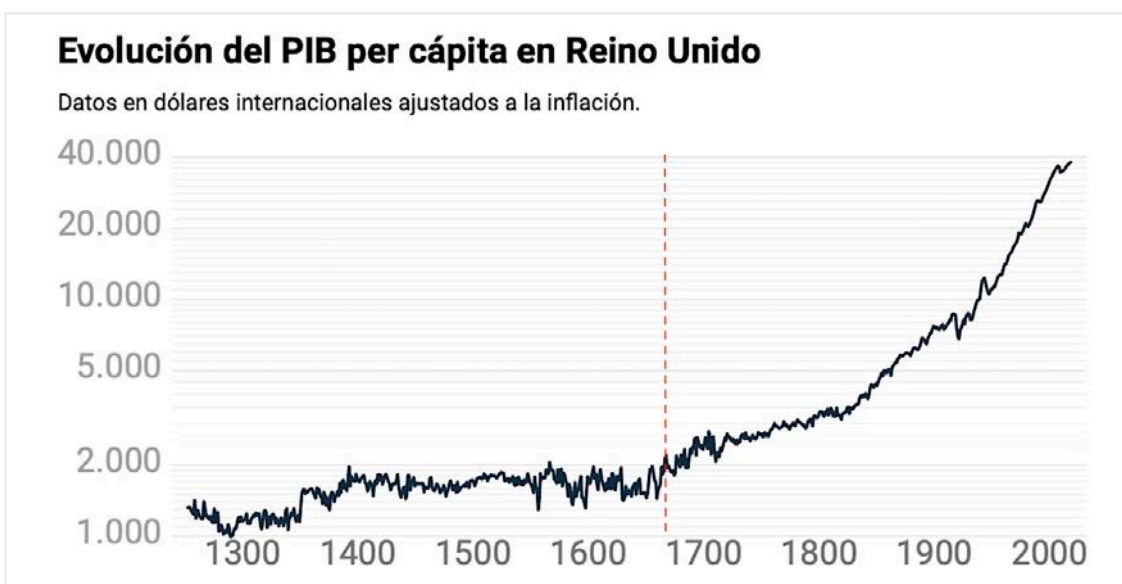
«Ojalá tengáis ingenio para hacerlo; valdría más que vuestro ducado. A fe que este mozo impasible no me aprecia, ni hay quien le haga reír. No es de extrañar: no bebe vino. Estos jóvenes tan sobrios no llegan nunca a nada, pues se enfrían tanto la sangre con bebida floja y comen tanto pescado que pillan una especie de clorosis masculina y, cuando se casan, sólo engendran mozas. Suelen ser necios y miedosos, como algunos lo seríamos si no fuera por los estimulantes. Un buen jerez produce un doble efecto: se te sube a la cabeza y te seca todos los humores estúpidos, torpes y espesos que la ocupan, volviéndola aguda, despierta, inventiva, y llenándola de imágenes vivas, ardientes, deleitosas, que, llevadas a la voz, a la lengua (que les da vida), se vuelven felices ocurrencias. La segunda propiedad de un buen jerez es que calienta la sangre, la cual, antes fría e inmóvil, dejaba los hígados blancos y pálidos, señal de apocamiento y cobardía. Pero el jerez la calienta y la hace correr de las entrañas a las extremidades. Ilumina la cara, que, como un faro, llama a las armas al resto de este pequeño reino que es el hombre, y entonces los súbditos vitales y los pequeños fluidos interiores pasan revista ante su capitán, el corazón, que, reforzado y entonado con su séquito, emprende cualquier hazaña. Y esta valentía viene del jerez, pues la destreza con las armas no es nada sin el jerez (que es lo que la acciona), y la teoría, tan sólo un montón de oro guardado por el diablo, hasta que el jerez la pone en práctica y en uso. De ahí que el príncipe Enrique sea tan valiente, pues la sangre fría que por naturaleza heredó de su padre, cual tierra yerma, árida y estéril, la ha abonado, arado y cultivado con tesón admirable bebiendo tanto y tan buen jerez fecundador que se ha vuelto ardiente y valeroso. Si yo tuviera mil hijos, el primer principio humano que les enseñaría sería el de abjurar de las bebidas flojas y entregarse al jerez».

En septiembre de 1968 Orson Welles encarna a su adorado Falstaff por última vez, en televisión, en el programa de Dean Martin, recitando este célebre monólogo sobre el jerez (<https://www.youtube.com/watch?v=NIT2Zh-Sgkw>).

También Christopher Marlowe (1564-1593), que murió en una pelea de taberna, donde probablemente bebía jerez, Sir Walter Raleigh (1552-1618) y Edmund Spenser (1552-1599) dejaron constancia de esta pasión por el *Sherry Sack* en sus obras, así como, más tarde, Thomas Middleton (1570-1627), Robert Herrick

(1591-1674) o Nicholas Breton (1545-1626). Pascuil señala en su *Apología* (1619) que «todas las bebidas están gorra en mano en presencia del viejo Jerez».

Otro período convulso para las exportaciones de los vinos de Jerez fueron las **tres Guerras Civiles inglesas**, de 1642-1646, 1648-1649 y 1649-1651, y el Protectorado de los Cromwell, de 1653-1659. Las guerras arruinaron a muchos aristócratas que compraban vinos, y después Jerez padeció una plaga que haría colapsar la producción durante dos décadas, todo ello sucedido por la vuelta a las hostilidades entre los dos países (la toma de Jamaica en 1655 fue seguida de represalias contra los comerciantes ingleses en suelo español) y el incremento sustancial de los **aranceles**. Durante la Restauración de los Estuardo (1660-1688), que acaba con la Revolución Gloriosa, los vinos de Jerez se hicieron populares de nuevo en Inglaterra. Hacia finales del XVII la palabra genérica *Sack* había sido ya reemplazada de forma definitiva por la actual y específica **Sherry** para designar los vinos que procedían de Jerez.



Cuando acaba el período convulso de las Guerras Civiles, se inicia en Gran Bretaña el **crecimiento económico moderno**, aproximadamente a partir de 1675 (antes se pensaba que esto ocurrió más tarde, a mediados del XVIII). Desde esa fecha el PIB por habitante de los países más avanzados ha crecido por un factor de 30, sin vueltas atrás, como sí había ocurrido en períodos de prosperidad anteriores (las ciudades de Italia y Flandes en la baja Edad Media, China durante la dinastía Song). En **Londres** se establecerá el principal puerto importador del vinos del mundo en la **década de 1660**. Maldonado Rosso señala que entre finales del XVII y principios del XVIII ese incremento en el nivel de vida, el aumento de la población y una creciente urbanización explican una creciente demanda internacional de **vinos de calidad**, sobre todo por parte del Reino Unido y Holanda, pero se demandan también otras costosas bebidas, como licores (ron, ginebra), chocolate, té o café, cuyo comercio marítimo se desarrolla enormemente (**revolución inglesa de las bebidas, 1670-1720**).

Hacia principios del siglo XVII tiene lugar una innovación revolucionaria relativa

a la producción de **botellas de vidrio**, que se volverán más resistentes, al poco acompañadas por el cierre de **corcho** y el sacacorchos. Esto permitirá conservar más tiempo los vinos, que **envejecerán** en la botella desarrollando nuevas cualidades, lo que irá favoreciendo la producción de vinos capaces de mejorar con el tiempo de guarda. En ese contexto se experimenta un **cambio de gustos en Inglaterra** respecto a los vinos, mudando la preferencia por los de color claro y ligeros a otros de más calidad, añejados, con más cuerpo, más alcohol, más oscuros y generalmente abocados, lo que provocó el desarrollo de nuevos tipos de vino en *todas* las zonas exportadoras que abastecían su mercado (Oporto, Madeira, Canarias, Jerez, Málaga, Burdeos).

En Burdeos desarrollaron a finales del XVII, en Médoc y Graves, un vino tinto marcadamente diferente a los *Claret*s anteriores. Estos tuvieron su origen en el Burdeos inglés, pues en 1151 Henry Plantagenet se casa con Eleanor de Aquitania, que aporta el ducado de Aquitania como dote. Este es el origen de la profunda relación entre Burdeos e Inglaterra. En Burdeos, en la zona de Graves (el Médoc era entonces una marisma) se hacían unos vinos tintos algo insípidos y pálidos que se fortalecían con otros de Cahors y Gaillac, situados más hacia el interior. Estos eran los *Claret*s de Burdeos. En el siglo XIV había ya una próspera industria productora de vinos para su exportación a Inglaterra, pero en 1337 estalla la Guerra de los Cien Años entre Inglaterra y Francia, que pretendía recuperar Aquitania. Aquella guerra se resolvió en la batalla de Castillon, en 1453, a favor de Francia. Los ingleses no olvidarán sus *Claret*s, aunque la boda de Enrique VIII con una hija de los Reyes Católicos, Catalina de Aragón, en 1509, llevará el Sherry a Inglaterra, creando un vínculo a través del vino que durará siglos, a pesar del divorcio y las guerras. Se atribuye a Arnaud III de Pontac (1599-1682), propietario del Château Haut-Brion y presidente del Parlamento de Burdeos entre 1653 y 1672, la creación de un nuevo tipo de vino tinto bordelés, que será conocido como el *New French Claret*, caracterizado por su calidad, no del año sino añejado, a partir de uvas procedentes de viñedos con bajos rendimientos que se seleccionaban con mimo en la vendimia, de una vinificación cuidadosa y pulcra y de un envejecimiento en bodega en barricas nuevas. Sus vinos alcanzaron altos precios en Inglaterra y otros productores le imitaron pronto, pues este tipo vino era la solución que los comerciantes británicos establecidos en Burdeos encontraron para colocar en Inglaterra un vino de gama alta, capaz de asumir los altos aranceles (las guerras franco-británicas de 1672-1697 explican las trabas a la importación de vinos franceses entre 1678 y 1686 y los altos aranceles a partir de 1689). Este será el origen de lo que mucho después serán los Premier Crus Classés de 1855, pues se despertará un interés por pueblos y viñedos concretos, y surgirán los *courtiers* y *négociants* que hacían de intermediarios entre los productores y los consumidores. Burdeos no es más que un ejemplo, pues todos grandes vinos elaborados para la exportación (Jerez, Oporto, Madeira, Champagne, Burdeos...) fijarán sus estilos en esta época.

En **1680** la cabecera de la flota española se establece en Cádiz, que se arma contra posibles ataques piratas. El comercio se hace entonces más seguro

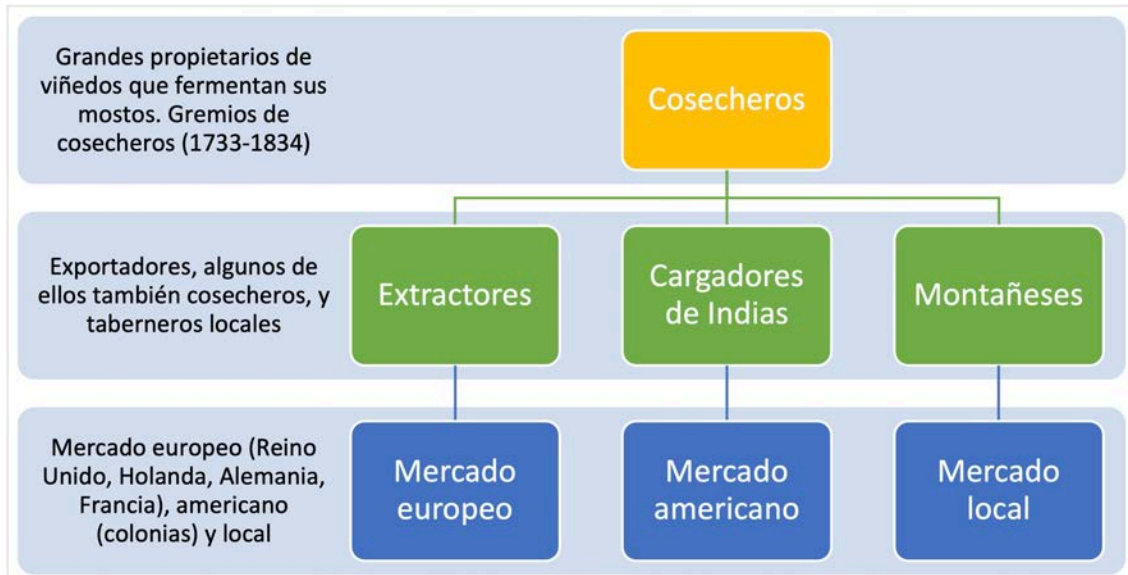
desde cualquiera de los puertos cercanos a Jerez, lo que favorece el comercio exportador. Pero entre 1702 y 1714 la **Guerra de Sucesión** volvería a afectar el comercio en general y el del vino en particular. Inglaterra y Holanda se alían al pretendiente, el archiduque Carlos de Austria, que disputa el trono de España a Felipe V, Borbón designado como su legítimo heredero por Carlos II, el último Austria, muerto sin hijos. En **1702** una flota inglesa que pretendía poner sitio a Cádiz acaba saqueando las bodegas de El Puerto de Santa María y Rota. En **1717** se trasladará, por decreto de Felipe V, la Casa de la Contratación de Sevilla a Cádiz donde, tras varios tiras y aflojas, quedará definitivamente establecida la institución. El *Sherry*, seguía siendo muy apreciado pero las exportaciones no acababan de despegar, en parte por la mala sangre derivada de las continuas guerras entre España e Inglaterra. Los ingleses buscan alternativas, y pasan a favorecer los vinos portugueses a partir del tratado de Methuen de **1703**, que reduce los aranceles para el vino portugués a cambio de una reducción recíproca de los aranceles al textil inglés. Así, la popularidad del *Sherry* iría decayendo en la primera mitad del XVIII, en beneficio sobre todo de los Oportos que, en esto primeros en el mundo, demarcarán su zona vinícola en 1756 y establecerán controles de calidad a los vinos exportados.

A pesar de todo lo dicho (guerras, aranceles) se siguen creando en lo que hoy conocemos como Marco de Jerez **nuevas bodegas**, las primeras que dejarán huella en la historia, algunas de las cuales existen aún hoy: la primera de todas, la de Cabeza de Aranda y Zarco, en **1650**, que introduce la primera "marca" de vino de Jerez, la CZ, en los inicios del siglo XVIII (CZ aparece hoy asociada al nombre de Bodegas Tradición, fundada en 1998 por descendientes); los antecedentes de la actual Delgado Zuleta, en 1719; Patrick Murphy en 1730, que daría lugar después a las bodegas de Jean Haurie y Pedro Domecq; Palomino y Vergara en 1765; Duff Gordon en 1768, origen de la posterior Osborne; Manuel de la Riva en 1776; Garvey en 1780; Sánchez Romate en 1781; o Hidalgo-La Gitana en 1792. Muchos **nombres británicos** se establecen en el Marco desde finales del siglo XVII como agentes comerciales para comprar en origen (Fitz-Gerald, O'Neale, Gordon, Garvey o Mackenzie), y muchos acabaron estableciendo bodegas de expedición, que se localizaban cerca del mar para poder embarcar los vinos con celeridad si se presentaban vientos favorables que permitieran su salida. También se establecieron inversores **italianos** en el área (Lila, Maldonado, Spínola, Conti, Colarte, Bozzano, Zarzana). Estos agentes comerciales promueven el aumento de la oferta para **controlar los precios**, y en Sanlúcar consiguen imponer desde finales del XVII una variedad de uva, la Listán o Palomino Fino, más productiva y más fina (siguieron empleándose otras, pero con un papel secundario). El centro del comercio exportador pasa de Sanlúcar a El Puerto de Santa María en esta época.

El siglo XVIII fue el siglo del Oporto en el mercado británico, donde llegó a representar el 3/4 del total importado (el segundo preferido era el mencionado nuevo tinto de Burdeos, especialmente en Escocia). Pero en Jerez **la adaptación de los vinos producidos a la demanda fue mucho más lenta**, y sólo pudo tener lugar a partir de la **segunda mitad del siglo**. Ello se debió a

que los *cosecheros* estaban protegidos por la **legislación gremial**. El origen de esas normas restrictivas está en la necesidad de poner coto a las maniobras de los *agentes exportadores* extranjeros para controlar el precio de los mostos (por ejemplo, adelantando a los pequeños cosecheros el pago por la cosecha, a cambio de un descuento). De esta forma, en **1733** (Jerez), **1737** (Sanlúcar) y **1745** (El Puerto) se creaban los **gremios de cosecheros** (grandes propietarios de viñedos, lagares y botas de fermentación), que consiguen fijar los precios y prohibir a los bodegueros tanto la acumulación "especulativa" de stocks de vinos para envejecerlos como la compra de vinos foráneos, lo que en la práctica suponía impedir el almacenamiento y envejecimiento de los vinos en origen por parte de los compradores locales con bodegas, incluidos exportadores (extractores). Se exportaban por tanto sólo "vinos del año", comercializados estacionalmente (los *mostos*, en octubre y noviembre; los *vinos en claro*, en marzo y abril) y que se añejaban y mezclaban en destino, fuera del control de los productores. De esta forma, los *extractores* (exportadores, algunos también *cosecheros*) se tuvieron que conformar con proporcionar la materia prima bruta (un vino joven, pero caro) para la elaboración del producto final que llegaba finalmente a los consumidores en destino. En varias ciudades británicas los vinos se recibían por mar en botas de madera, se envejecían unos meses más y se hacían las mezclas para componer los vinos finales, con un muy sustancial incremento de precio. Así, el control de los gremios hacía muy difícil aumentar el valor añadido de los vinos mediante el añejamiento en origen, como se hacía ya en otras zonas productoras de Europa. Como consecuencia, las bodegas de Jerez no podían competir, facilitando la popularidad de alternativas como los vinos dulces de Málaga (entonces conocidos como *Mountain*), que acapararon el mercado británico. En Oporto los problemas fueron similares a los de Jerez (control de los precios por parte de los exportadores, fraudes en los vinos exportados), pero fueron capaces de diseñar una respuesta mucho más inteligente en 1756, lo que volverá a pasar en la gran crisis de los vinos generosos de finales del siglo XX, cuando los portugueses respondan creando con clarividencia la denominación *Douro*.

Los *cosecheros* vendían a los bodegueros, que podían ser *extractores* -agentes exportadores para el mercado europeo-, pero también *cargadores de indias* -exportadores autorizados para América, algunos de ellos también *cosecheros*-; y a los *montañeses* -propietarios de tabernas locales-.



Durante la mayor parte del siglo XVIII el 90% de la **producción** eran *mostos* de menos de 1 año sobre lías que se exportaban, ya acabada la fermentación tumultuosa pero durante la fermentación lenta, entre octubre y noviembre, mayoritariamente a Inglaterra. Como se ha dicho allí se envejecían adicionalmente y se mezclaban para producir un vino adaptado a las demandas del mercado. Los mostos de igual edad pero desliados, conocidos como *mostos en claro*, una vez completada la fermentación lenta, entre marzo y abril, iban al mercado local y al mercado americano, lo mismo que el *vino añejo* de 1 año y el *vino reañojo* de 2 años. La uva Palomino ya era predominante en Sanlúcar, pero en Jerez esta no suponía ni la mitad de la producción total, siendo el resto variedades de maduración tardía que daban vinos más corpulentos. Cada población tenía su selección de tipos de uvas, que la inclinaba a producir ciertos tipos de vino. Además de la Palomino, se cultivaban Perruno, Pedro Ximénez, Mantúo Castellano, Uva Rey o Mantúo de Pilas, Moscatel, Albillo, Malvasía, Cañocazo, Beba, Tintilla, Melonera, Calona, Mollar, Ferrar, Pelusón, Gacho, etc. La multiplicidad de variedades requería una vendimia parsimoniosa, por diferentes pases, y el mosto era el producto de una mezcla de uvas cuya composición dependía del momento exacto de la recogida tras la cual se prensaba y se fermentaba inmediatamente en botas. Después cada bota se clasificaba en función de la *finura* o *gordura* del vino, característica esta difícil de prever dada la enorme variabilidad entre botas en función de la mezcla de uvas y de las condiciones en que tuvo lugar la fermentación. Desde El Puerto de Santa María se exportaba a Europa, especialmente a Inglaterra, y sobre todo *mostos sin desliar*, es decir, aún fermentando. Pero desde Sanlúcar y Cádiz se exportaban a América *mostos en claro* y algún *vino añejo*, o bien mezclas (mosto con arrope, aguardiente o vino añejo o reañojo) y abastecían también el mercado local. Desaparecido el mercado colonial, todavía hoy se da esa especialización de Jerez y El Puerto por los mercados exteriores europeos y Sanlúcar y el resto de Cádiz por el local y nacional.

Vinos producidos en el Marco de Jerez antes del pleito de Haurie (siglo XVIII)

Tipo de vino	Edad	Características
Mosto sin desliar	< 1 año	El 90% del mercado. Mercado británico. En fermentación.
Mosto en claro	< 1 año	Mosto desliado. Mercado local y americano
Vino añejo	1 año	Mercado local y americano
Viño reañojo	2 años	Mercado local y americano
Otros vinos viejos		Muy escaso volumen

A partir de **mediados del XVIII** los *extractores* (bodegueros exportadores) aprenden a ignorar o evitar las restricciones gremiales, y empiezan a almacenar y elaborar una amplia variedad de **vinos de cabeceo**, secos, abocados o dulces, oscurecidos mediante la adición de *vino de color* como alternativa al añejamiento prolongado y con aguardiente, creándose así en la bodega un vino con todas las características que demandaba el mercado británico. Los vinos más añejos se utilizaban como ingrediente, para elevar la calidad del resultado en las variantes más caras. Es a finales del XVIII cuando la uva de Sanlúcar, la Palomino o Listán, empieza a adoptarse poco a poco en todo el Marco por su gran capacidad de adaptación a los terrenos de albarizas, lo que alterará las propiedades de los vinos. Pero de momento dos son los grandes tipos de mosto-ingredientes que se utilizaban en la naciente industria exportadora jerezana, los *pálidos* y *dorados*, aún multivarietales.

Mostos multivarietales para los jereces, siglos XVIII y XIX

	Variedades principales	Variedades secundarias	Vendimia	% vol	Fermentación	Deslío
Mostos pálidos	Palomino Pedro Ximénez	Albillo Cañocazo Perruno	Temprana	< 15,5	Muy rápida	Nov-Dic
Mostos dorados	Mantúo Castellano Mantúo Pilas Perruno	Cañocazo Albillo Palomino, PX	Tardía	> 15,5	Lenta	Mar-Abr

La adopción de la Palomino Fino o Listán Blanca como variedad prácticamente única en Sanlúcar acaba produciendo allí una nueva variedad de vino más fina, la **Manzanilla**, de la que ya hablaba **Esteban Boutelou en 1807**: «... de las uvas blancas aparentes como la Listán, pisadas en buena disposición, y exprimidas levemente, se obtienen vinos blancos sin el menor viso, que se distinguen constantemente por su olor a manzanilla... Los *vinos de manzanilla* deben ser muy claros, blancos, sin viso, transparentes, cristalinos, muy aromáticos, suaves, blandos en el paladar; deben ser poco fuertes pero deben calentar el estómago...». Eran los *montañeses* quienes adquirían y vendían este tipo de vino en el mercado local y fueron ellos quienes observaron su evolución en el tiempo en relación con las levaduras de la flor y el llenado de los

recipientes: tras cada vendimia rellenaban con los vinos nuevos mezclándolos con los sobrantes, y a lo largo del año, con las ventas, las botas se iban vaciando poco a poco, el velo crecía y el vino se conservaba pálido, afinándose. Boutelou ya indicaba con toda claridad en 1807 que «los *vinos blancos de manzanilla* se afinan, se suavizan, se sazonan y se mejoran con proporción al vacío de las botas». De esta experiencia surgiría el **sistema de criaderas y solera** que acabará imponiéndose en Jerez, tomando como referencia lo aprendido en Sanlúcar con la reposición parcial de las botas y el mantenimiento del velo de flor. Los *montañeses* procedían del norte de España, y tenían tiendas de alimentación y tabernas. Pagaban a los *mayetos*, pequeños agricultores, la cosecha de uva por adelantado, entregando a cambio alimentos para sus familias. Más tarde, cuando comienza la **Desamortización de Mendizábal**, en **1836**, los *montañeses* más ambiciosos estarán en condiciones de adquirir activos que les permitieron fundar grandes bodegas.



En el último tercio del siglo XVIII los exportadores se imponen definitivamente a los cosecheros y comienzan a construir bodegas para el almacenado y añejamiento de los vinos desafiando abiertamente la normativa restrictiva gremial. Juan Haurie Nebot (1719-1794), el mayor exportador de su época, Antonio Cabeza y Juan de Menchaca coordinan y lideran un grupo de 31

bodegueros para impulsar en **1773** acciones legales ante el Consejo de Castilla (el **Pleito de Haurie** o **Pleito de los Extractores**) con el objetivo de romper las restricciones al libre comercio concedidas al Gremio de la Vinatería de Jerez medio siglo antes. Desde la década de 1760 venían haciendo caso omiso de esas restricciones que protegían los intereses de los cosecheros y, aunque el pleito se resuelve a favor del Gremio en **1778**, ocurrió que durante los años en que duró el proceso el Consejo de Castilla fue dictando disposiciones que permitían el almacenado y la compra de vinos foráneos, dando así cobertura legal a lo que de hecho ya se venía haciendo de manera ilegal. En este sentido, resultó determinante la Real Orden de 26 de enero de 1778 que anulaba la restricción al almacenado de los vinos y liberalizaba la producción y el comercio de vinos en todo el país. La coalición de Haurie acaba así consiguiendo sus objetivos, terminando con la efectividad legal de las ordenanzas de cosechería gremiales, que más tarde, en **1834**, quedarían abolidas definitivamente. A partir de aquí los precios quedan establecidos por la oferta y la demanda (en realidad, por el «lado fuerte» del mercado, los *extractores*), se pueden almacenar vinos para su envejecimiento y es posible adquirir vinos de Cádiz, Huelva o Sevilla para su exportación. Los vinos dejan de salir hacia el Reino Unido jóvenes, como productos del año, para su posterior añejamiento y ensamblaje en destino y empiezan a exportarse ya envejecidos y cabeceados en origen, reteniéndose así el valor añadido del producto en el Marco de Jerez. La empresa exportadora deja de ser una mera intermediaria la venta de vinos del año y se convierte en una empresa que integra verticalmente todo el proceso.

Además, en **1778** se decreta la libertad de comercio con América, y en 1790 la supresión de la Casa de la Contratación. En esta época, finales del XVIII, los vinos más prestigiosos y caros del mundo eran vinos dulces y añejos como los Oportos, el Hock alemán, el Tokaji húngaro, la Malvasía de Madeira, el Paxarete de Málaga o el Vin de Constance (Constantia, Sudáfrica) elaborado con Moscatel de Frontignan, el primero de fuera de Europa en alcanzar este estatus, y en Jerez los tomarán como modelos para incorporar decididamente sus vinos a esa lista. Otro hecho de especial importancia en esta época fue el inicio de los **proyectos desamortizadores**, que se inician con la llamada Desamortización de Godoy, en 1798, que afectó a bienes de los jesuitas, y que culminan con la Desamortización de Mendizábal en 1836, a la que seguirían otras. Estas desamortizaciones transformaron la propiedad agraria, pasando terrenos en manos de conventos de las órdenes religiosas a burgueses adinerados y aristócratas, pero no a pequeños propietarios por lo general. Maldonado Rosso considera que todo lo anterior configura **el gran cambio en la historia de los vinos de Jerez**, marcando un antes y un después decisivo. En 1796 el rey Carlos IV visita Jerez con un séquito de más de dos mil personas, lo que anunciaba de alguna forma lo que será la **Edad de Oro** del Jerez, cuyo inicio se demorará sin embargo unos años por las Guerras Napoleónicas.

Como consecuencia de las profundas transformaciones ocurridas durante el

cambio de siglo Jerez pasará de exportar unas 4.000 botas de 500 litros a principios de la década de 1770 a casi 12.500 botas en 1823. Este fue el punto de **inicio de la expansión e industrialización del Sherry**, con el desarrollo de grandes empresas centradas en un negocio que integrará verticalmente la viticultura, la elaboración del vino en todos sus pasos y su comercialización y exportación, con agentes en destino para la comercialización bajo demanda. Se establecerán a partir de este momento en la zona muchos británicos que no se dedicarán ya en exclusiva al comercio, sino al proceso de producción integrado descrito, con toda su diversidad y complejidad. Además, se unirán a ellos en el desarrollo de esta prometedora industria otros grandes empresarios del vino de origen francés, gaditano o cántabro. Las nuevas grandes empresas dedicadas al Sherry adaptarán de forma continua la producción y las tipologías al gusto de los mercados de destino, a partir de una gran diversidad de materia prima vinícola que se traducirá en un catálogo aún más amplio de productos finales. Dado que ahora los vinos evolucionaban en las botas con la vejez cambiando sustancialmente de carácter y estilo la clasificación por años de añejamiento dará paso a otra más sofisticada, estableciéndose las categorías de *Palmas*, *Cortados* y *Rayas*. Los vinos criados en Jerez seguirían siendo de momento multivarietales, de añada y no fortificados (al menos durante su crianza), pero rara vez llegaban al consumidor final así, pues se utilizaban para crear vinos de cabeceo para la exportación. Con el tiempo, el envejecimiento de grandes cantidades de vino hizo también necesario disponer de enormes bodegas que requirieron fuertes inversiones y que se construyeron alrededor de las ciudades, separadas de las viñas.

El siglo XIX

Durante los diversos conflictos con Inglaterra entre 1792 y 1808 y las Guerras Napoleónicas (1799-1815) el comercio del vino colapsó, pero en 1825 se reducen los aranceles y a partir de la década de 1820 van apareciendo nuevos nombres que reemplazan a la generación anterior de bodegueros (Domecq, Wisdom, Warter, Williams, Humbert, Duff, Gordon, Osborne, Sandeman...) y además se establecen muchos españoles que invierten capital repatriado de América, especialmente tras la emancipación (González, Misa, Rivero, Vergara, Hidalgo, Valdespino, Goytia, Apecechea, Aizpitarte, Otaolaurruch). El negocio vuelve a florecer, pasando Jerez de exportar 8.000 botas al año a principios de siglo a más de 15.000 a partir de 1844, entre 20.000 y 30.000 en la década de 1850, 50.000 en 1870 y casi 70.000, el máximo, alcanzado en 1873, momento este que marca el fin de esta época de expansión. **Este período (1814-74) es la Edad de Oro del Jerez**, momento en que se fundan muchas de las grandes **bodegas históricas**, algunas en funcionamiento aún hoy, como Barbadillo (1821), Pedro Domecq (1822), González Byass (1835), Marqués de Misa (1840), Cosens (1848), etc. Para entender cómo eran y cómo se elaboraban los vinos de Jerez de esta época, la referencia es el libro de Henry **Vizetelly**, *Hechos sobre el vino de Jerez*, que describe el Marco tras una **visita en 1875**. James **Busby**, fundador de la viticultura australiana, completa nuestra comprensión

del período con *Journal of a Tour through some of the vineyards of Spain and France*, escrito en **1831** durante su viaje formativo por Europa y publicado dos años después.

Richard Ford viaja por España entre 1830 y 1833, y llega a residir en Andalucía, dejándonos este testimonio en *Gatherings from Spain* (1846):

*«Los españoles en general, conocen poco el jerez, exceptuando los que viven en la inmediata vecindad de la comarca en que se produce, y puede asegurarse que se consume más en los cuarteles de Gibraltar que en Madrid, Toledo o Salamanca. El jerez es un vino extranjero, hecho y consumido por extranjeros y los españoles no suelen ser muy aficionados a su aroma fuerte, y menos aún a **su alto precio**, aun cuando algunos lo acepten por la gran boga que tiene en Inglaterra, que quiere decir que la civilización lo ha adoptado».*

Manuel Barbadillo cuestiona ese escaso gusto de los españoles por el jerez (se podría decir sin embargo de los actuales tiempos), pero da la razón a Ford en lo relativo al comercio: «sucedió en Andalucía lo mismo que en la Charente francesa con el Cognac y en Portugal con los Oportos; es decir, la mayoría de los grandes comerciantes fueron ingleses. Así como en Cognac están los Martell, los Hennessy, los Hardy, los Otard o los Barcett, y en Oporto los Graham, los Sandeman, los Warre, los Cockburn y Smithes o los Taylor, en la región del jerez las grandes marcas llevan los nombres de los comerciantes ingleses: los Domecq [sic], los Osborne, los Garvey, los Mackenzie, los Byass, los Williams». La huella británica en el Marco es por tanto indudable por ser el Reino Unido el principal mercado de exportación en este siglo.

Como indica Maldonado Rosso, tras el pleito de Haurie (1778) se exportaban desde el Marco vinos de cabeceo que se denominaban con un número, del 1 al 10, que indicaba la vejez promedio, correspondiendo el 1 a dos o tres años de añejamiento, que era el mínimo con el que se comercializaban. Los más vendidos eran los números que van del 1 al 6. Cada bodega usaba esta clasificación por edades a su manera, y hubo ligeros cambios además con el paso del tiempo, pero el sistema se mantuvo durante buena parte de la primera mitad del siglo. En cada grado de vejez la variabilidad de tipos podía ser muy grande, según fuera el color (*Pale, Gold y Brown*), la intensidad de su tono (*very y light*) y su cuerpo y sabor (*light, rich, dry, very dry, soft, creaming, full, etc.*), con cuatro niveles de dulzor (muy seco, seco, semisecco y semidulce) de los que los dos intermedios eran los más demandados con diferencia. González Gordon señalaba que el cliente fijaba «el tipo, clase y precio del que desea, enviando muchas veces una muestra que es la que el exportador jerezano tiene que *imitar*». Boutelou señalaba en **1807** que «uno de los principales conocimientos que deben poseer el cosechero y el extractor es el arte difícil de mezclar convenientemente los vinos, para que agraden al gusto del comprador sin que este eche de ver el artificio. Con esa idea fermentan los grandes cosecheros con separación los vinos, y los conservan en las botas por

calidades, a fin de mezclarlos a su tiempo en las proporciones más convenientes. Los cosecheros, en este caso, presentan la materia primera, y los extractores la manufacturada, a consecuencia de sus manipulaciones y acertadas combinaciones». Estos vinos de cabeceo, que combinaban un total de «doce o más calidades distintas de vinos», solían ir endulzados en distinto grado con vinos dulces o arrope y el color se ajustaba mediante el empleo de *vino de color*, un mosto concentrado. El cruce de todas las categorías descritas tenía como resultado una enorme gama de vinos posibles para la exportación, con todo tipo de posibilidades para adaptarse al caprichoso pero exigente mercado británico. Pero además había vinos especiales, por debajo y por encima del listado numerado: «con la tintilla de Rota pueden imitarse los mejores vinos tintos conocidos en Europa; y con los moscateles amarillos y dorados, y con los de manzanilla, de malvasía, los secos, los arropados, etc. imitan otras muchas clases y variedades de vinos». De todas las variantes, las más vendidas eran los *Sherry Golden* (dorado, cuerpo consistente, alta graduación y semiseco o semidulce) y los *Sherry Brown* (ámbar, cuerpo hecho, alta graduación y semiseco o semidulce), que las clases altas (eran vinos caros) consumían como aperitivo o postre. Esta era la producción en la que se había especializado Jerez, adaptándose a las preferencias de su principal mercado, el británico, que por entonces, y hasta la década de 1830 al menos, demandaba casi exclusivamente vinos **oscuros y dulces**, que allí se identificaban sin más con el **Sherry**. Pero estos vinos de mezcla no eran cosa exclusiva de Jerez: los *clarettes* de Burdeos tenían escaso contenido alcohólico, por lo que, hasta mediados del siglo XIX, antes de exportarlos se les sometía a lo que llamaban *le travail à l'anglaise*, que consistía en mezclarlos con vino español (generalmente de Alicante o Benicarló), mosto sin fermentar y aguardiente, y lo mismo puede decirse de los Borgoñas, los Sauternes, Málaga, Oportos y Madeiras, incluso en fechas posteriores. Algunos de los vinos producidos en Jerez se embarcaban a Manila en viajes de ida y vuelta, lo que se creía mejoraba la integración entre sus componentes, y a ellos se aludía en general como vinos *East India*, al compararse con los *East India Madeira*. Desde Jerez también se exportaban al mercado británico vinos que se traían de fuera, como los vinos cordobeses de Montilla. El clima más cálido de Córdoba incrementaba las mermas y la concentración alcohólica en los vinos de Montilla (que se exportaban desde Jerez), y ello provocaba la rápida desaparición de las levaduras protectoras, lo que precipitaba una temprana oxidación de un vino que en origen era pálido y ligero. Los vinos dulces para exportación se producían sobre todo en Málaga.

Sistema de clasificación por edades desde el último cuarto del XVIII		
1827 CZ (J.M. Rivera)	número 1: vino trasañejo número 2: vino superior reañojo número 3: vino superior y bien reañojo número 7: vino más superior y bien reañojo	Color: <i>(Very or Light) Pale, Gold y Brown</i>
1834 Duff Gordon	número 0: 3 años número 1: 4 años número 4: 6-8 años número 6: 10 años	Cuerpo y sabor: <i>Light, Rich, Dry, Very Dry, Soft, Creaming, Full, etc.</i>

James Busby describe la situación en esta época señalando en su diario (1831) que en Jerez los vinos se vendían añejados y **mezclando añadas y cabeceando** unos vinos con otros para corregir su color: «Los más respetables comerciantes de vino de Jerez nunca envían vino a Inglaterra que tenga menos de **dos años**; es decir, hasta que el conjunto de vino no ha alcanzado tal edad. Pero según el precio que se proponga obtener, aquél contiene mayor o menor mezcla de un vino más o menos caro. Las mejores calidades de *sherry* se obtienen de vino en el que su mayor parte tiene entre tres y cinco años de envejecimiento, que también es mezclado en varias proporciones con vinos más añejos. Así pues, debido a la mezcla gradual de vinos de diferentes edades, **no hay vino más lejos de lo que es un vino natural que el sherry**. Pero junto a la aportación de madurez y riqueza a los vinos cuando se preparan para el mercado por la adición de vinos más viejos, hay un tipo de *sherry* muy seco llamado **Amontillado** o Montillado, en el que resalta el peculiar sabor a nuez que distingue a los sherries, al que frecuentemente se añade cuando es deficiente en tal sabor. Dado que es **de color muy claro**, se utiliza también para rebajar el de los sherries que lo tengan demasiado intenso; y cuando, por otra parte, se requiere color, se arregla la deficiencia mediante la mezcla con *vino cocido*, o más bien con *mosto evaporado*», que se obtiene a partir de un mosto que es «hervido hasta quedar reducido a una quinta parte de su volumen original, quedando tan espeso como la melaza cuyo sabor asemejaba, pero con un fuerte gusto a quemado». Por otro lado, «se dice habitualmente que el vino tan **seco** llamado **Amontillado** se produce de forma que nadie sabe cómo, pues no es posible decir de antemano si el vino, cuando está fermentando, se transformará en Sherry o Amontillado (...) Rafael Torda, un escritor español sobre vinos, dice que es el producto de una uva especial, la Palomino». Pero una cosa son los ingredientes y otra el vino que se prepara para el consumo, pues **«en ningún caso los exportadores envían vino genuinamente natural**, esto es, un vino que provenga de la prensa sin mezcla con otros de diferente calidad». En 1824 le indicaban desde Londres a Juan-Nicolás Böhl de Faber, gerente de Duff Gordon en El Puerto de Santa María, «no sirve el amontillado como elemento de vino superior (...) es un gusto seco que no place en el paladar».

Sobre los viñedos Busby apunta que «el suelo era del tipo llamado *albariza*, que

produce los vinos mejores (...) Según Rojas Clemente, un escritor español sobre las vides de Andalucía de principios del XIX, los suelos albarizas contienen generalmente alrededor del 70 por ciento de carbonato de cal, siendo el resto de los componentes principalmente alúmina, con una porción muy pequeña de sílice, y ocasionalmente un poco de magnesia; pero en algunos lugares es casi puro carbonato de cal. Este suelo absorbe cada gota de humedad que cae en él, y nunca se parte o se abre con los grandes calores del verano».

Mientras tanto en Sanlúcar se producía mayoritariamente y para consumo local un vino *pálido* singular, el vino blanco conocido como **Manzanilla**, tradicional allí. Este se beneficiaba de las condiciones ambientales y de los mostos de Palomino Fino con menos graduación, obtenidos en vendimias más tempranas, con uvas menos maduras de pagos costeros con suelos de *albarizas*. En un principio se estableció una relación entre las características del vino y el llenado de las botas, pero no entre esto último y el desarrollo de las **levaduras**. No obstante, hacia **1831** Sir Arthur de Capell Brooke ya las identifica, las describe y señala que, de alguna manera, estas levaduras protegen al vino: «dicha cobertura parece que por su naturaleza lo protege de la acidez, desprovisto el vino, como está, de cualidades espirituosas». En efecto, dado que estos vinos *pálidos*, especialmente en la costa, desarrollaban poco alcohol, a pesar del asoleo de la uva, para ellos era vital mantener todo el tiempo una gruesa capa de levaduras que los protegiera de las bacterias y el aire.

El **crecimiento continuo de las exportaciones** desde Jerez a partir de las rebajas arancelarias de 1825 provocó mayores compras de vinos foráneos (vinos comunes, que venían de la provincia de Cádiz, Huelva o Sevilla) para ser utilizados en los cabeceos. Esto fue afectando a la **calidad** general de los vinos y con el tiempo a las exportaciones, y se sumó y alimentó un **cambio en los gustos observado a partir de la década de 1830** (hay quien dice que más tarde, pero el famoso libro de Alexander Henderson es de 1824 y el de Cyrus Redding es de 1833) en la preferencia tradicional británica por los vinos de cabeceo más oscuros y dulces (los Sherry, por antonomasia), por **vinos más secos, pálidos y ligeros de cuerpo** para acompañar en las comidas, que podemos llamar *finos de mesa*, sobre todo blancos pero también tintos (*clarettes* de Burdeos o vinos de Borgoña). George Sandeman ya avisaba a Julián Pemartin en **1827** de ello: «Los vinos pálidos, ligeros y de buen paladar y gusto principian a tomar favor». José-James Forrester, barón de Forrester, había hecho notar lo mismo en Oporto en su reflexión publicada en 1859, donde señalaba que en los años de la década de 1820 se apreciaban los vinos «más fuertes y con cuerpo, dulces y tintos», pero que en la siguiente el gusto cambió para favorecer los «vinos pálidos, con poco cuerpo y con mucha vejez». Hasta el desarrollo de los Finos en las soleras en la segunda mitad del siglo y desde la década de 1820, todo lo que se exportaba eran vinos pálidos ligeros con distinto grado de dulzor (***Pale Sherry***) para atender ese nuevo tipo de demanda junto a las demás (*Golden* y *Brown*). El **Amontillado**, un ingrediente añejo de las mezclas como hemos visto, sólo era pálido en origen

(oscurecido luego por la oxidación) y además era un vino *natural*, muy seco para el paladar británico y caro, aunque algo se exportaba.

Esto no afectaba sólo a Jerez, pues era una tendencia general. Los árbitros del buen gusto (André Jullien, Honoré Blanc, Cyrus Redding, Alexander Henderson, o las cartas de los restaurantes parisinos) consideraban ideales sin discusión los vinos franceses, con el Champagne como acompañante para postres por consenso y los Burdeos o los Borgoña, como objeto de debate, con alguna respetuosa referencia ocasional a los Hermitage del Ródano y a los vinos del Rin. Los Oportos, Sherries, Málaga y Madeiras pasaron poco a poco a considerarse pesados y no muy saludables, y se aconsejaba servir una copa de un blanco con cuerpo, como mucho, al principio de la comida, tras la sopa. Este cambio profundo está relacionado con el desarrollo de la burguesía y de una nueva concepción de la cocina, que explica la aparición de los modernos restaurantes, en la que comer deja de significar alimentarse para pasar a ser una actividad saludable y placentera, científicamente ilustrada, lo que convierte a los cocineros en médicos y a sus clientes en informados y exigentes *gourmets*. A esta tendencia se pudo sumar otra cuando las clases obreras urbanas, que crecían fuertemente, quisieron acceder a lo que "ricos" tradicionalmente bebían, pasando de consumir licores como la ginebra al Sherry, que se abarata sustancialmente y desplaza a los Oporto (más costosos, pasan por una seria crisis entre 1830 y 1850). James Busby indicaba en 1831 que «Los sherries de precio más bajo son generalmente producidos en el Puerto de Santa María o de San Lucar (sic), dos distritos a diez millas de Jerez; o son traídos desde Málaga al Puerto de Santa María, y desde allí embarcados para Inglaterra bajo el nombre de sherry, tal vez después de haber sido desembarcados y mezclados con otros vinos para darles las cualidades deficientes. Todos esos vinos de bajo precio son ampliamente mezclados con brandy, destinándose al consumo de una clase de gente que es incapaz de juzgar ninguna cualidad en el vino que no sea su fortaleza. Pero el brandy se añade en muy pequeña proporción a los buenos vinos». En cuanto al dulzor, mientras que los británicos preferían por lo general vinos con unos 22 a 66 gramos de azúcar por litro, otros mercados los exigían mucho más dulces: Rusia importaba vinos con 250 a 330 gramos de azúcar por litro (incluso en el Champán), los países del norte de Europa unos 200 gramos, Alemania unos 165, y Estados Unidos entre 110 y 165.

Este cambio en los gustos británicos por los vinos pálidos, más secos y con menos alcohol abre un nuevo mercado y plantea diversos problemas, como la forma de producir un vino de ese tipo evitando su oxidación para que conserve su color pálido, o la forma de exportarlos sin que se estropeen, lo que requerirá **nuevos métodos de producción**. La nueva tendencia se verá reforzada a partir de **1861** por el efecto de **medidas arancelarias británicas** (la escala alcohólica) que favorecieron a los vinos franceses, con menos volumen de alcohol y ya entonces los vinos de moda entre la gente elegante con gusto. Había **dos posibilidades para producir vinos pálidos** en Jerez, que eran emplear vinos muy jóvenes o bien protegerlos de la oxidación durante una

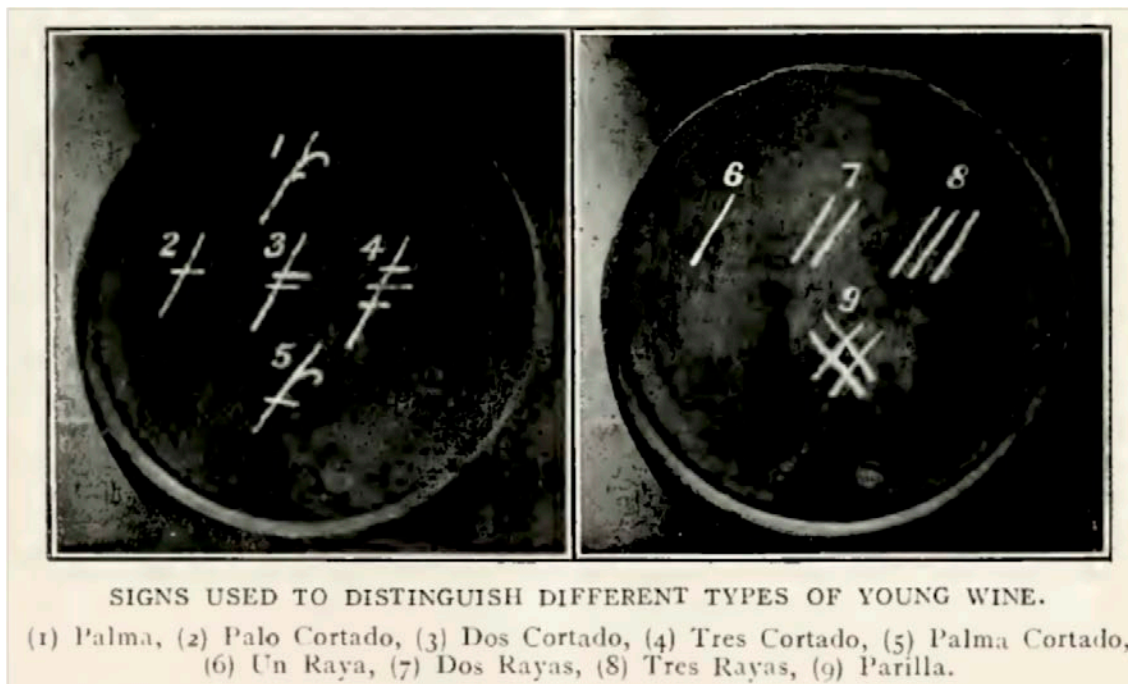
prolongada crianza. Esto segundo era imprescindible si se querían producir vinos de cabeceo pálidos de cierta calidad y mayor precio (los *Superior Pale Sherry* de Duff Gordon, el *Royal Pale* de González Byass, etc.) o vinos naturales añejados. Como consecuencia, a partir de **mediados del XIX** Jerez empezó a mirar alrededor en busca de un modelo para ajustar su producción a la nueva y creciente demanda, y se fijaron en las **Manzanillas** que se elaboraban muy cerca, en Sanlúcar de Barrameda. James Busby recuerda en su viaje de **1831** que «nos paramos en una venta o taberna, para conseguir un vaso de vino llamado Manzanilla, el vino del país de este distrito, que me asegura el Dr. Wilson es preferido a todos los demás vinos por la gente de toda condición de aquí, no es conocido en las bodegas de los comerciantes ingleses, pero es una agradable y ligera bebida, teniendo al mismo tiempo una madurez y gusto, que no me cabe duda podría, tras un cierto hábito, ser preferido incluso por aquéllos que lo encontrarán insípido en la primera cata». Como puede verse, durante el primer tercio del siglo XIX la Manzanilla aún no había llamado la atención de los productores de Jerez, y era un vino de **consumo local**. A mediados de siglo (aunque viajó por España entre 1830 y 1833) Richard Ford aún describe la Manzanilla como un interesante capricho local: «El *vino de manzanilla* es excelente y muy barato: su nombre se refiere a su aroma peculiar y muy ligero de camomila, que es el verdadero origen de tal nombre... Es de un delicado color pajizo pálido y extremadamente sano; da fuerza al estómago sin calentar ni embriagar como el vino de Jerez. Los andaluces son apasionados de la manzanilla. Su **bajo contenido alcohólico** les permite beber más de ella que de los jereces más fuertes, al tiempo que su **gusto seco** actúa al modo de tónico durante los períodos de calor relajante... ¡Bebedla, oh dispéuticos!». Y el mismo autor: «Así los naturales de Xerez prefieren beber un vino ligero, **hecho en Sanlúcar**, que se llama Manzanilla, que es mucho menos fuerte y **más barato** que el Sherry...». Esta era por tanto un vino joven, muy pálido, ligero, fragante, con poco volumen de alcohol, obtenido a partir de uvas con propensión a la crianza biológica, es decir, a la aparición sobre el vino tras la fermentación de levaduras (velo de flor) que lo protegían tanto de las infestaciones (el avinagramiento por ejemplo) como de la oxidación durante su breve añejamiento. En suma, la Manzanilla era ideal como modelo para un nuevo vino producido para la exportación, pues se adaptaba como un guante a las nuevas exigencias del mercado británico sobre todo. Llevados a Jerez, los procedimientos basados en la **crianza del vino con intervención de las levaduras** adecuadas permitirán *afinar* los mostos más sustanciosos del interior, protegerlos de la oxidación y contener el volumen de alcohol, lo que conducirá con el tiempo al desarrollo de un nuevo tipo de vino muy seco, el Fino, que se irá separando del Amontillado. Un apunte comparativo: Oporto salió de su crisis gracias al mercado brasileño, pero ya en el siglo XX, con un considerable retraso, desarrollarán sus propios vinos más «jóvenes, secos y pálidos», los Nuevos Oportos (el Ruby, los blancos secos, vintage), tomando como modelo los vinos de Sauternes (vino blanco suavemente dulce).

Durante un tiempo la forma en que se producía el Fino no se publicitaba pues estaba sometida a la desconfianza e incertidumbre debidas al desconocimiento

de los microorganismos que actuaban durante la crianza del vino, algunos nocivos para el mismo pero otros favorecedores y necesarios, aunque se había aprendido empíricamente a seleccionarlos mediante la **regulación de los niveles de alcohol**. En este aprendizaje tuvieron un papel importante las investigaciones de Jean-Antoine Chaptal (1756-1832), publicadas en francés muy a principios de siglo. Este mayor conocimiento de los procesos bioquímicos que intervienen en la producción del vino llevó a Richard Ford a comentar en **1845** que «antes se calculaba que alrededor de un cinco por ciento de los vinos buenos eran como el amontillado, gracias al procedimiento de la naturaleza, sin ayuda alguna, e independientemente de todo arte humano. Pero ahora se susurra que estos mismos resultados pueden producirse por medios artificiales». En **1866** Pasteur publica *Études sur le vin, ses maladies, causes qui les provoquent, procédés nouveaux pour le conserver et pour le vieillir*, distinguiendo las *Mycoderma vini* de las *Mycoderma aceti*, y a partir de ese momento se empieza a tener un conocimiento científico y riguroso de los procesos y de los agentes intervinientes, y se empieza a utilizar la crianza bajo velo de flor con más confianza y seguridad. Sin embargo, Thudichum escribía aún en 1884, recordando una visita de 1871, que «no es fácil entender por qué, o cómo, el hongo puede ser desfavorable unas veces y ventajosas otras». La clave estaba en la distinción entre los *micoderma aceti*, que estropeaban el vino, y los *micoderma vini*, que lo protegían de la oxidación y las infestaciones, y *afinaban* los mostos corpulentos. Curiosamente, en la Europa norteña, de climas fríos, podían llegar a un resultado similar por el camino inverso, pues tienen tradicionalmente el problema contrario, al necesitar dar volumen al vino, elaborado a partir de uvas a las que les cuesta madurar, y para ello usan el añejamiento prolongado en madera nueva. Para resolver su problema específico, en Jerez adoptaron el tipo de uva que utilizaban en Sanlúcar, la Palomino o Listán, especialmente adaptada a los muy minerales suelos de *albarizas*, que ahora cobraron más interés por parte de los productores, y que desplazó a otras variedades de uvas que crecían en suelos arcillosos conocidos como *barros* o en las *arenas*, suelos silíceos costeros. Debe tenerse en cuenta que la confusión entre los Finos de Jerez y los Amontillados durará aún mucho tiempo. Como veremos, los Finos y Amontillados irán diferenciándose poco a poco con el tiempo, con los segundos como una versión más añejada y oxidada de los primeros, si bien la distinción no se establecería claramente hasta la década de 1870.

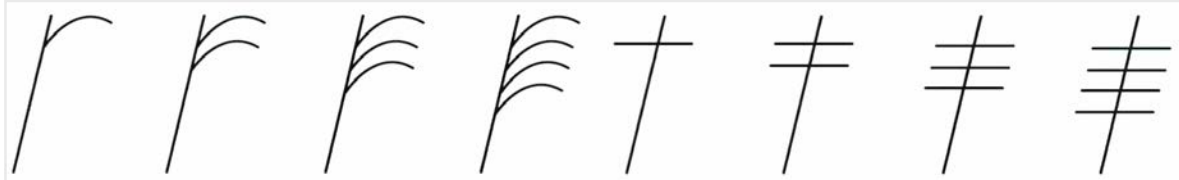
Cuando los vinos eran aún multivarietales el tipo de uva (de maduración más temprana o más tardía, de hollejo fino o grueso, etc.) condicionaba en gran medida el tipo de vino que se obtenía. Conforme el siglo XIX va avanzando la uva Palomino o Listán sanluqueña se va convirtiendo en la hegemónica en el Marco de Jerez, pero la diversidad de suelos y microclimas, las circunstancias de la vendimia y la fermentación en pequeñas botas, que en la segunda mitad del siglo empezarán a trasladarse de las casas de viña a las bodegas en carros tirados por mulos o bueyes, hacía que la evolución de cualquier bota particular fuera impredecible, aunque hubiese recibido el mismo tratamiento que otra y contuviera originalmente el mismo mosto. El envejecimiento en añadas de

cantidades crecientes de vino, con evoluciones muy variadas e incontrolables, requirió un **sistema de clasificación por medio de marcas** que permitiera poner algo de orden en las bodegas. Los distintos tipos de vinos acabarían adoptando sus nombres a partir de estas **marcas de clasificación** aplicadas a los mostos que iban envejeciendo: *Palma*, *Palma Cortada*, *Palo Cortado*, *Raya*, *Dos Rayas*, *Tres Rayas* y *Parrilla* (Parada y Barreto, 1868). Pero todas esas variedades pueden agruparse a su vez en dos grandes tipos: **vinos finos**, de mostos de primera yema, limpios y elegantes, y **rayas**, que son menos refinados, proceden de una segunda extracción o vienen del primer grupo pero con algún defecto. Este sistema de clasificación es una adaptación a las nuevas circunstancias o evolución de la división tradicional entre mostos *pálidos* y mostos *dorados*.



La clasificación de los mostos se revisaba varias veces al año, mientras estos envejecían. Las líneas curvas indicaban **crianza biológica**, y los trazos rectos y horizontales, **añejamiento oxidativo**. Por ejemplo, la *Palma Cortada* indica un vino que desarrolla velo de flor pero que pasa a mostrar una tendencia a perderlo. Los *Palos Cortados* tenían un trazo horizontal desde el principio, pues en ellos no se desarrollaban las levaduras del velo de flor. A los 3-4 años se consideraba que cada bota había definido su carácter definitivamente, pero se crearon nuevos símbolos para indicar la **vejez** dentro de cada tipo, y de ahí las *Una* (3-4 años), *Dos* (8-10), *Tres* (15-25) y *Cuatro* (35-60) *Palmas* o *Cortados*. Sólo se permitía este envejecimiento adicional en las botas con vinos de más calidad (limpieza, elegancia y finura), por lo que hay una relación entre ambas cosas. Cuantas más *Palmas* y *Cortados*, más escasos y selectos los vinos. En última instancia, el tipo de suelo, más que el tipo de uva, era determinante para la calidad de los vinos, y sólo las mejores albarizas proporcionaban mostos capaces de este envejecimiento avanzado. No obstante, hay una relación entre los suelos y las uvas, pues hay unos tipos que crecen mejor en los suelos más difíciles, como es el caso de la Palomino en las albarizas. La evolución histórica

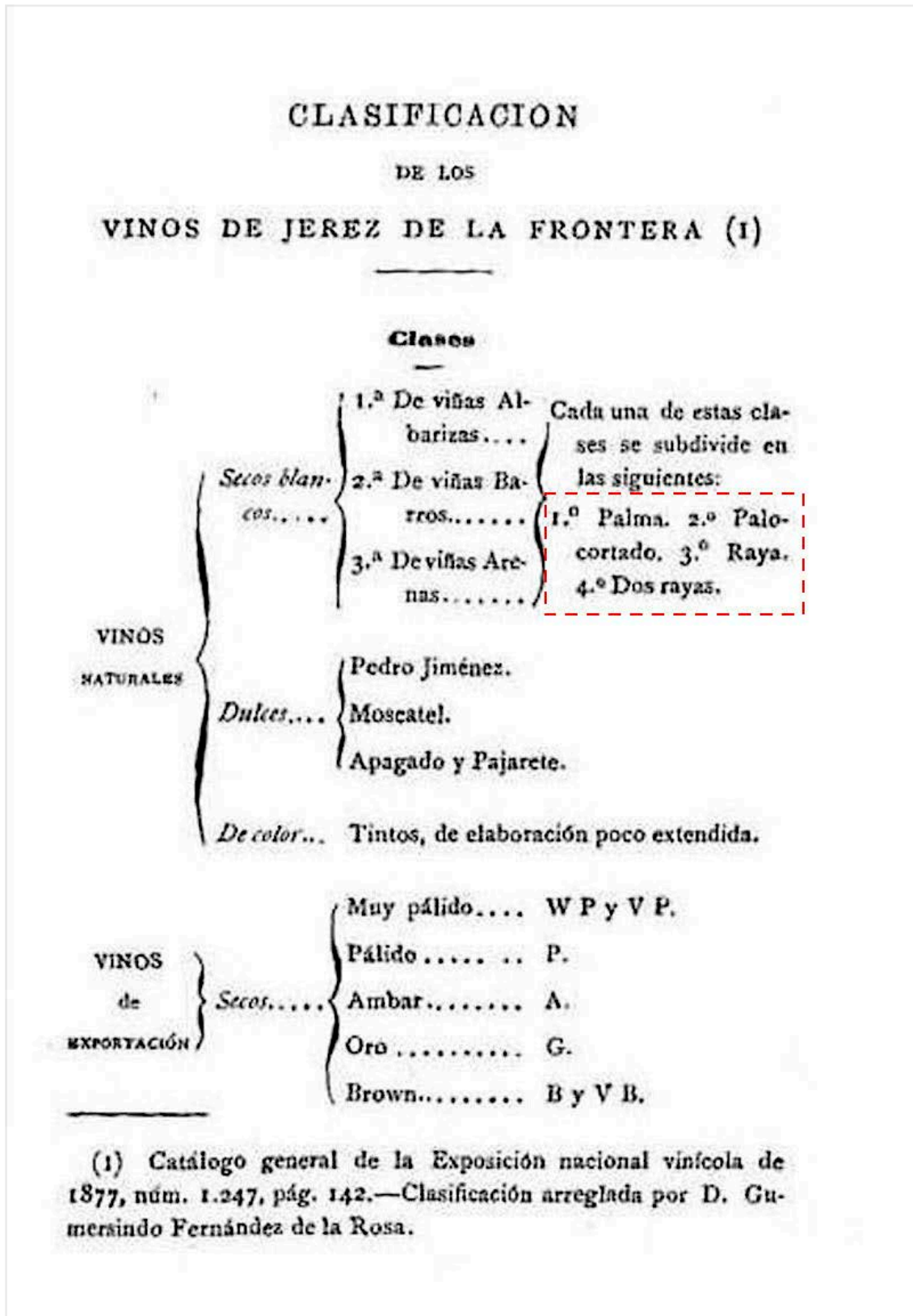
ha ido en la dirección de los vinos de crianza biológica, las *Palmas*, para los que el pago es muy importante, pero con el tiempo también la bodega, debido al velo de flor. En los *Palos Cortados*, sin embargo, al no depender de la crianza biológica, la calidad de los suelos era la única variable determinante. En las *Rayas*, los símbolos relativos al envejecimiento funcionan justo al revés: cuantas más rayas, menor es la calidad del vino. Las *Dos Rayas* y *Tres Rayas* eran vinos más bastos que las *Rayas*, pero también dorados. La *Parrilla* era un vino con defectos, para destilados o vinagres.



La *Palma* procedía históricamente de uvas *finas* de primera calidad (Palomino, PX) debidamente asoleadas, de tierras albarizas y de vendimia temprana. Sobre estos vinos, de graduación alcohólica inferior al 15,5%, se desarrollaba la flor con más fuerza en las añadas, por lo que las *Palmas* eran el origen de los vinos *pálidos* tan demandados desde el segundo cuarto del siglo XIX. La *Palma Cortada* era un vino similar a la *Palma* pero que desarrollaba una crianza biológica menos intensa, oxidándose más fácilmente. En la década de 1830 estas dan lugar a los *Amontillados*. Las *Palmas* eran los vinos más apreciados e infrecuentes, con unas cinco o seis botas de cada cien, a decir de Sir Arthur de Capell-Brooke. El *Palo Cortado* presentaba un color algo más oscuro, con muy escasa o ninguna crianza biológica (estos vinos solían tener una graduación superior al 15,5%), procedente de uvas también finas pero recogidas más tarde, o de variedades de uvas de vendimia más tardía (Mantúo de Pilas, Perruno). Parada y Barreto lo explicaba así en **1868**: «En el lenguaje de las bodegas el vino de Jerez, propiamente dicho, se llama *palo cortado*, por señalársele en las botas con un palo o línea de lápiz blanco cortado oblicuamente por otra línea más pequeña: y el vino amontillado se le llama de *palma* por señalársele con esta misma figura; los vinos limpios que no son *palo cortado* ni *palma* se les llama vino de *raya* por señalárseles con una raya de lápiz y sucesivamente a los vinos que son aún más inferiores se les señala y llama por dos rayas y por tres». La mayor parte de vinos *finos* eran precisamente estos *Palos Cortados*, siendo los *Amontillados* la minoría. La *Raya* era sin embargo el tipo de vino más abundante de todos, de color dorado al principio, sin crianza biológica, con más del 15,5% de alcohol, de diversas variedades de uva y en general de suelos de segunda categoría (barros y arenas), base de la mayoría de las mezclas endulzadas para exportación típicamente jerezanas.

La clasificación del agrónomo Gumersindo Fernández de la Rosa, para la Exposición Nacional Vinícola de **1877**, muestra los tipos de vinos que se exportaban hacia **mediados del siglo XIX**, cuando aún no se han extendido las soleras hasta dominar toda la producción. Por tanto, en esta clasificación vemos que a los vinos de añada, naturales y realmente secos, cuyas uvas







proceden de albarizas, se siguen añadiendo vinos de cabeceo, los típicos Sherry, endulzados (aunque se diga «secos») e identificados por el color, preparados en las bodegas del Marco específicamente para la exportación. Además de combinar varios vinos naturales como ingredientes, se usaba *vino de color* para oscurecer y dar cuerpo a estos Sherries, y *arrope* para endulzarlos. La tipología *para las añadas* (*Palmas, Palos Cortados, Rayas*) estará vigente desde el final de las Guerras Napoleónicas hasta hoy día (aunque desaparece de las tipologías oficiales en 1964), y la encontramos en multitud de fuentes. Manuel Barbadillo recoge algunas referencias que corroboran este sistema de clasificación de vinos en añadas (*Alrededor del vino de Jerez*, p. 101-103). Por ejemplo, en el *Diccionario enciclopédico de agricultura* (1886), tomo III, página 448, se indica que los vinos de Jerez se clasifican en *Palma, Palo Cortado* y *Raya*. También en 1904, Vicente Vera, en su *Tratado de la fabricación de vinos*, señala las *Palmas* como base de los *Amontillados*; los *Palos Cortados*, con una, dos o tres rayas atravesadas «según su mérito», y que «forman el grupo de vino de Jerez propiamente dicho»; y las *Rayas*, «caldos limpios que no son ni Palo Cortado ni Palmas y que constituyen los vinos bastos», y que se señalan también con una dos o tres rayas «según sus respectivas cualidades»; clasificación esta que «se rectifica cuantas veces se crea conveniente, desde el momento del deslío en adelante, hasta adquirir el convencimiento de que está hecha a conciencia». En *Vinificación* (1933), de José María de Soroa, se habla de *Palmas* y *Palos*, mientras que Román Casares en su *Tratado de Bronomatología* (1947) apunta que tras el deslío «se clasifican los vinos en *Palma, Palo Cortado, Una Raya, Dos Rayas* y *Tres Rayas*». Julian Jeffs en 1956 y Manuel González Gordon en 1970 describen estas mismas categorías, aún en uso entonces, cuando comentan el sistema de clasificación de los *sobretablas*, las añadas de vinos jóvenes que preceden al añejamiento en las soleras. Es precisamente en la década de 1970 cuando la vinificación se tecnifica, la fase de *sobretablas* se reduce al mínimo y esta tipología deja de tener sentido práctico.



Para mejorar la producción de *Palmas*, cuya demanda no paraba de crecer, los bodegueros jerezanos trataron de crear y perfeccionar las condiciones que favorecían su correcto desarrollo. Además, como se ha dicho, los vinos generalmente se mezclaban para exportar, pero la gran cantidad de botas, cada una desarrollando un comportamiento diferente en añadas, hacía muy difícil obtener una producción consistente y ordenar el caos de tipologías y la

gestión de las botas en la bodega. Se impone así la hegemonía de la uva **Palomino Fino** o Listán Blanco sanluqueña en el Marco de Jerez, uva que, según se creía, aumentaba la probabilidad de obtener las *Palmas*, lo que se sumaba a otras ventajas. Además, los suelos de *albarizas* donde se cultiva precisamente esa uva pasarán a ser los más deseados por los viticultores, se empiezan a construir bodegas de gran altura y **se va extendiendo poco a poco el sistema de criaderas y solera**, que ayudaba a sostener el velo de flor, aceleraba el añejamiento de los vinos y permitía además una clasificación por tipos y edades y mover el vino y no las botas. James Busby, que ya había escrito sobre los sofisticados cabeceos mediante los que se mezclaban las añadas, pasa a describir también las soleras propiamente dichas en su diario, y en fecha tan temprana como **1831**, con ocasión de una visita a las bodegas de James Gordon y Compañía en Jerez, cuyos toneles «están alineados en filas regulares; en algunas partes de la bodega, con un número de hasta cuatro hileras. Estas se llaman *soleras*, y se mantienen siempre en las bodegas. Contienen vinos de varios tipos y edades –de uno a cincuenta años–. Los comerciantes de vino de Jerez nunca agotan su stock de vino más fino y viejo. Según el precio al que se pretende vender el vino lanzado al mercado, éste contiene una mayor o menor proporción de vino añejo. Pero se da que en los vinos de precio muy elevado incluso una pequeña proporción de los mejores es mezclado. El que se saca de los más viejos y mejores barriles, ha sido compuesto de los barriles más cercanos en cuanto edad y calidad, y estos son a su vez rellenos por los cercanos a ellos en edad y calidad. De este modo un barril de vino, que tenga cincuenta años, puede contener partes de treinta o cuarenta vendimias sucesivas (...) Las soleras, o barriles de almacenamiento, en los que se mantiene el vino, se les deja vacío un 1/5 de su capacidad, y se le facilita el acceso de aire a través de un tapón suelto de madera, que meramente cubre sin cerrar la apertura. Los exportadores compran generalmente el vino de los cosecheros cuando éste tiene un año». Por tanto, **en el primer tercio del XIX se practicaba de forma generalizada la mezcla de añadas, y ya existían las soleras**, que proporcionaban una forma más sofisticada y ordenada de llevar a cabo esas mezclas que se generalizará sólo a partir de la década de 1870. En **1868** Parada y Barreto ya afirma que «La conservación y añejamiento de los vinos se verifica en la localidad por **dos métodos diferentes**: el uno por añadas y el otro por el sistema que se llama de soleras: el primero se halla reducido a conservar las cosechas íntegras en sus pipas de deslío, sin modificación alguna artificial, en cuyo caso la edad de los vinos puede dilatarse indefinidamente hasta donde alcancen sus mermas de consunción y evaporación: mas no sucede lo mismo con sus caracteres, que van variando á medida que el líquido envejece, teniendo cada vez más consistencia, oscureciendo sucesivamente su color y adquiriendo el aroma especial que adquieren los vinos viejos, y llegando, en fin, a ponerse con los caracteres dodos que hacen se les compare vulgarmente con bálsamos y esencias; de esta clase de añejos son muy escasos los que se conservan, y generalmente las cosechas íntegras no se sostienen más allá de cuatro a seis años, después de cuyo tiempo, pasan a formar parte del sistema de soleras. Este segundo método, por el contrario del anterior, tiene por objeto sostener el vino

constantemente en una misma edad y con condiciones siempre fijas y determinadas o modificables solo a voluntad, verificándose esto por adiciones sucesivas de una escala descendente de añadas de vino de una misma especie que puede ser mas ó menos extensa comprendiendo cuatro, seis, siete ó mas años: el vino que se consume extrayéndolo de la solera madre, de la cual nunca se saca más que una parte, se repone en esta con vino de igual clase de una añada menos, y a este con la de otra menor y así sucesivamente hasta terminar reponiendo con mosto en la última o más moderna serie de la escala del soleraje: de este modo el vino de la matriz encierra siempre líquido de una misma edad y de unas mismas condiciones adquiridas por el mosto en su pase anual y sucesivo por las varias escalas del pipaje de la solera. Este ingenioso sistema constituye toda la especialidad y la gran riqueza de las bodegas de Jerez». Además, Parada y Barreto apunta que «el mosto en Jerez no se considera con condiciones de verdadero vino hasta la **edad de cuatro años**, y hasta esta edad no sale al mercado para surtir el consumo local, el mantenimiento de soleras y el comercio de exportación».

AÑADA (3-4 años)	DINÁMICO (continuación de la añada)
 (PALMA)	 FINO
 (PALO CORTADO)	 OLOROSO
 (RAYA)	 JEREZANO

Garvey primero (*Fino San Patricio*), tímidamente desde 1823, y la actual González Byass después (*Fino Tío Pepe*), a partir de la década de 1840, seguidos por Wisdom & Warter y otras, empiezan a exportar vinos que desde la década de 1870 eran Finos (vino criado bajo velo de flor) con seguridad como

vamos a ver, si bien no queda del todo claro si los originales no serían, simplemente, vinos pálidos jóvenes. El propio Pedro Domecq ya distinguía muy claramente en **1845** unos de otros: «Últimamente la gente parece estar muy equivocada a la hora de tomar el color del vino como una prueba de calidad. El buen Sherry es generalmente de un color pajizo, que con la edad se hace dorado. Un Sherry viejo no puede ser pálido, aunque un Sherry fino sí puede ser pálido, pero ni inmaduro ni aguado; y la gente debería saber que los peores Sherries que se exportan desde España son generalmente los vinos pálidos...». Sí se puede asegurar que, por ejemplo, **el Fino Tío Pepe era un Fino en 1875**, cuando Vizetelly lo prueba, pues el vino tenía siete años y 14,3% de alcohol y sólo podía tener las características descritas con esa edad si su crianza se había producido bajo velo de flor en una solera. El Amontillado, un vino inicialmente pálido de calidad que se añejaba, era un vino escaso y caro, y es a partir de la **década de 1830** cuando Jerez empieza a producir y exportar Amontillados de forma consistente. Vizetelly señala que Garvey era famosa por sus Amontillados, que era la especialidad de la casa. Garvey había comenzado a enviar estos vinos a Inglaterra más de treinta años atrás (precisamente en los años de la década de 1830), donde no eran entonces conocidos. Para los vinos de añejamiento oxidativo, hasta finales del XIX se mantuvo en muchas bodegas el sistema de *mezclas de añadas*, al margen de una solera. Durante la segunda mitad del siglo XIX los nombres de los vinos se mantienen diferenciados según el método, estático o dinámico, de envejecimiento, y se fueron haciendo ajustes en la tipología conforme se desarrollaban las soleras. Las de vinos *Finos* se rociaban con *Palmas*, las de *Olorosos finos* con *Palos Cortados* y los *Jerezanos* se elaboraban con *Rayas*, por lo que había una correspondencia directa entre unos términos y otros. Sin embargo, la *Palma Cortada* generaba en un principio *Amontillados*, pero después desapareció como vino de origen de estos, una vez se consolidó la secuencia *Palma-Fino-Amontillado*, en la que los *Finos* conducían a un Amontillado tras envejecimiento adicional *en la solera*. Y así tenemos el **sistema de criaderas y solera con fase previa de sobretablas** (de tres o cuatro años, excepcionalmente hasta seis) que se fue extendiendo y funciona aún hoy en el Marco de Jerez como método de producción por excelencia. Pasado el tiempo los propios vinos criados estáticamente adoptarían los nombres de los vinos equivalentes obtenidos dinámicamente, que habían pasado a representar la mayor parte de la producción: *Finos*, *Amontillados* y *Olorosos... de añada*. La vieja terminología (*Palmas*, *Palos Cortados*, *Rayas*) sobrevivió sólo en los procesos de clasificación de los sobretablas mientras estos fueron útiles. El enólogo Eduardo Abela, redactor de la *Gaceta Agrícola del Ministerio de Fomento*, describe esta situación en **1885**: «El estilo denominado vino de *Palma* se distingue por su finura, su color pálido y su aroma especial, difícil de definir. El *Palo Cortado* puede decirse que es el tipo más característico del Jerez, distinguiéndose por su color de oro, más intenso a medida que el vino se añeja, por su sabor pastoso y por su aroma o perfume bien perceptible. Los vinos denominados *Rayas* presentan menos finura, aunque conservando el sabor seco, ligeramente amargoso y demás caracteres del vino de Jerez. Se distinguen una, dos y tres *Rayas*, en orden a la menor finura que ofrecen. De

estos tres estilos se obtienen por el añejamiento las denominadas criaderas o soleras, que tienden a cuatro estilos, que se distinguen con los nombres de soleras finas, amontilladas, olorosas y jerezanas». Manuel Barbadillo distingue entre *clasificaciones* iniciales de vinos, y el gran número de *variedades* que se pueden obtener a partir de ellas (*Alrededor del vino de Jerez*, p. 103).

En el siglo XIX el *canon* en los vinos se fijaba en las grandes exposiciones, celebradas también en España, donde se concedían premios a los productos seleccionados de los amplios catálogos de los grandes productores (ya en la segunda mitad del siglo XX serán las revistas especializadas y sus críticos las que pasen a establecerlo). El **canon de los vinos naturales de Jerez** de esta época, las dos grandes referencias, incluye las referencias creadas por Manuel María González Ángel, sanluqueño, fundador de González Byass, y Pedro y Juan Pedro Domecq Lembeye. El primero elabora un vino pálido, *Tío Pepe*, inspirado en las Manzanillas de su Sanlúcar natal, a pesar de emplear uvas del pago más cálido del Marco (Carrascal). Los hermanos Domecq, franceses, elaboran en cambio grandes vinos oxidativos (Amontillados, Olorosos, Dulces...) con uvas del pago Macharnudo. En el fondo es la tradicional separación entre vinos pálidos y dorados, pero actualizada, el **pálido González** y el **oro de Domecq**, de los que hablaba Parada y Barreto en 1868, al que volveremos más adelante. Por otro lado, la otra gran referencia histórica, Osborne, siempre produjo vinos muy pegados al gusto inglés.

El tema de la distinción entre Finos y su evolución en las soleras, los **Amontillados**, debe ser considerada atendiendo a su evolución histórica. La primera mención de que se tiene noticia a los Amontillados aparece en los libros de Pascual Moreno de Mora, quien vende una cantidad a una empresa asociada de Cádiz en **1769**. Antonio Alcalá Galiano relata en *Recuerdos de un anciano*, cómo en un viaje en barco de ida y vuelta a Nápoles, en 1802, este iba equipado con una «notable colección de vinos, entre los cuales lucía el Jerez Amontillado, hoy común, entonces con el mérito de ser sobre exquisito, de invención moderna». En Inglaterra lo menciona Henderson en el *Quarterly Journal of Science and Arts* en 1825, y Henry Douglas en su libro *Spain* de 1837. El Amontillado fue al principio un vino pálido seco añejo que se hacía dorado por oxidación, y que al introducirse el sistema de clasificación de signos en paralelo a la hegemonía de la uva Palomino se obtenía de las *Palmas* (una *Palma Cortada*). Así, Parada y Barreto señalaba en **1868**: «al vino amontillado se le llama *de palma* por señalársele con esta misma figura...». Cuando las soleras empiezan a desarrollarse en el primer tercio del XIX, inicialmente para producir vinos secos añejados pero pálidos y ligeros, algo similar a los Amontillados originales de añada podía obtenerse también prolongando el envejecimiento del vino en las soleras. Vizetelly comenta su visita a Garvey y habla de Finos de Montilla almacenados en Jerez, cuyos ejemplares más maduros habían adquirido las características que «los asimilan muy bien al tipo Amontillado». Tras su visita a la bodega de los sobrinos de Haurie comenta Vizetelly que tenían «una escala completa de Amontillados que iban desde el mosto del año pasado hasta un vino de unos treinta años». Lo extraordinario

entonces era que se pudiera añejar un vino pálido sin que perdiera su color y manteniéndose ligero, y cuando su producción se hizo controlada y ordinaria a este vino se le acabó asignando un nuevo término específico, el Fino. Dado que el proceso de oxidación es gradual, no hay un criterio para decir cuándo un vino deja de ser pálido o Fino para empezar a ser Amontillado, lo que explica que se emplearan ambos términos para designar lo mismo durante casi todo el siglo XIX. Hacia el último cuarto de siglo, en la **década de 1870**, ya hay vinos identificados específicamente y consistentemente como Finos *de solera*, como el Tío Pepe o el San Patricio (que años antes pudieron ser otra cosa), y varias fuentes señalan que el Amontillado es un Fino sobreañejado. El propio Vizetelly los distingue a veces, y al comentar su visita a la bodega de Diego de Ágreda dice que ha probado Amontillados y Finos; o que ha conocido Finos y Manzanillas de diferentes edades en la bodega de Richard Davies; o los Finos y Amontillados de gran calidad de Ysasi; o un espléndido Fino de diez años de edad de Sánchez Romate; etc. No obstante, la confusión se mantuvo mucho tiempo, e incluso en la década de 1910 tanto el *Fino Inocente* de Valdespino como el *Fino Quinta* de Osborne aparecían unos años como Amontillado y otros como Fino. En los inventarios de las bodegas podemos encontrar términos intermedios hasta no hace mucho, como Fino-Amontillado o Amontillado-Fino, y aún hoy se usan comúnmente estos términos, proscritos de la terminología oficial, para describir las sutilezas del carácter de algunos vinos, pero ya con una idea clara detrás: el Amontillado es una fase ulterior en el proceso de envejecimiento de los Finos. A lo anterior se suma que hasta la década de 1980 muchos Finos de referencia tenían crianzas muy prolongadas y graduación alcohólica superior a la actual, lo que los acercaba a algunos Amontillados actuales. Aún hoy no hay una separación normativa clara y certificable, y hay Amontillados que se acercan a algunos Finos y viceversa.

Los *Sherry* eran tradicionalmente, como se ha dicho, los tipos de vinos robustos *de cabeceo* que se hacían para exportación en la época anterior al establecimiento generalizado de las soleras (*Brown, Pale, Gold*, con distintos añejamientos, cuerpo y sabor), pero que siguieron haciéndose también después. De hecho las soleras proporcionaron una nueva materia prima para estos vinos, las Rayas, como señala Vizetelly cuando comenta su visita en **1875** a las bodegas de Domecq (Capítulo VII), o a las de Marqués de Misa y las de Heyward y Wilson (Capítulo VIII), pero proporcionaron también un método de producción ideal para elaborar vinos *naturales* que se comercializarían ya con marcas. Más adelante, en el siglo XX, la práctica de cabecear los vinos para adaptarlos a las demandas específicas de los compradores seguirá como siempre, pero la terminología cambiará, y las extensas y detalladas categorizaciones de los Sherries de cabeceo acabarán desapareciendo sustituidas por el nombre del vino de solera que servía de base en la mezcla (Oloroso dulce, Oloroso abocado) o por términos específicos nuevos provenientes de marcas comerciales (Cream, Medium). Lo primero ha sido prohibido por el Consejo después, y hoy los vinos de cabeceo tienen que ajustarse a unas cuantas denominaciones específicas. Curiosamente algunos de estos vinos de cabeceo tienen hoy día un añejamiento adicional en soleras

específicas. En cuanto a los vinos naturales, sin mezclas, que se producían en las soleras, en el primer cuarto del siglo XX acabaron de desplazar totalmente a los vinos de añada, que prácticamente desaparecieron del circuito comercial.

Henry Vizetelly dejó una descripción detallada de los métodos de producción del Marco de Jerez tras su visita a la zona en el otoño de **1875**, justo al final de la era de oro de la región. Se pone de manifiesto la enorme importancia que se daba a las viñas como determinante de la calidad de los vinos. Las uvas se asoleaban antes del pisado, se añadía yeso y se fermentaba en botas pequeñas, en las bodegas de Jerez o en los lagares en algún caso. Después, ya en el capítulo V, Vizetelly detalla el tratamiento en la bodega, donde los vinos *finos* se alcoholizaban con un 1 ó 2 por ciento de aguardiente o destilado de vino según el año, y los vinos más comunes con un 3 ó 4 por ciento. Así dispuestos, los vinos pasan por un «proceso de transición» durante el cual incluso aquellos que proceden la misma viña y son elaborados igual «desarrollarán características totalmente diferentes», con un 10 al 20 por ciento estropeado. Esta escasa alcoholización, comparada con la práctica actual, se debe a la **vendimia tardía** y al **asoleo**, que garantizaba altas concentraciones de azúcares en la uva. Vizetelly indica que los vinos *finos* de las mejores tierras y variedades de uva -él menciona la Palomino, la Pedro Ximénez y la Mantúo Castellano- «se desarrollan de forma limitada en Amontillados y, finalmente, en Olorosos, a veces alcanzando esta última etapa sin pasar por la primera». Dice Vizetelly que «los Finos que evolucionan a Amontillados (llamados así por su parecido a los finos viejos de Montilla) se clasifican como *palmas*, y las botas que los contienen tienen una marca que se asemeja a una hoja de palma simple o doble marcada con tiza de manera rudimentaria, según se los considere como una o dos palmas». Es en **1850** cuando Pasteur identifica el papel de las **levaduras** en los procesos de transformación de los vinos, aunque en Jerez se conocían desde antes algunos de sus efectos. Queda constancia de que hacia el último cuarto del siglo XIX ya se tenía una idea clara del papel del velo de flor, que se identificaba incorrectamente con la *Mycoderma vini*, en la evolución de los vinos. Así, Vizetelly señala que «el carácter de amontillado es el resultado de los vinos que desarrollan el *micoderma vina*, o las llamadas flores de vino en las primeras etapas de su existencia. En estas condiciones su alcohol, que absorbe el oxígeno de la atmósfera, se transforma en gran medida en aldehído, de ahí el marcado sabor etéreo que se encuentra comúnmente en los vinos de esta descripción». La incorrecta identificación de la naturaleza de las levaduras prolongaría la confusión, pues muchos seguían considerando el velo de flor una enfermedad del vino, a pesar de sus efectos “misteriosamente” beneficiosos, error que no se dispararía del todo hasta la década de 1930. Pero la descripción de Vizetelly salta a otros tipos de vinos: «los Olorosos se conocen en sus primeras etapas como Palos Cortados, ya que las botas que los contienen están marcadas con una línea recta cruzada oblicuamente por una más corta. Son más profundos en color que los Amontillados, tienen un sabor a nuez y son más llenos, más ricos, además de poseer un aroma especialmente fragante». Es interesante detenerse en el tema de los Palos Cortados. La observación de

Vizetelly («los Olorosos se conocen en sus primeras etapas como Palos Cortados») concuerda con lo que Willy Pérez y Ramiro Ibáñez cuentan en su impagable ensayo de 2016 *Las Añadas en el Marco del Jerez*, pero Beltrán Domecq, que traduce el texto, comenta que «hay cierta interpretación algo errónea, como cuando dice que los Palos Cortados se convierten en Olorosos, que no es cierto». En efecto, ello no era ya así en la tradición del siglo XX, pero al parecer lo fue en la del XIX. Aún hay un tercer tipo de vino, de carácter inferior, dividido en «Rayas simples, dobles y triples, indicadas respectivamente por una, dos, o tres líneas perpendiculares marcadas con tiza en las botas. El Raya simple es un vino limpio, seco y de buen sabor, pero no tiene cualidades muy destacadas, mientras que el Raya doble y triple son menos limpios y, en otros aspectos, son inferiores, disminuyendo, de hecho, en calidad con el aumento en el número de marcas». Los vinos «no pueden clasificarse con certeza hasta después de su tercer año. A esta edad, tal vez se les considere aptos para beber». Vizetelly anota también que **de cada 100 botas, un 12% serán del tipo Oloroso, un 24% o algo más Amontillados y un 36% Rayas simples, con un 33% de vinos de categoría inferior o estropeados**. Aquí está hablando, claramente, del vino que entra en las soleras. En la época de Vizetelly aún se empleaban ampliamente «dos métodos para la conservación y el envejecimiento de los vinos de Jerez, por añadas y por el sistema de soleras», de manera que «en general, los envejecimientos como añadas no se mantienen separados durante más de cuatro a seis años, cuando comienzan a formar parte del sistema de soleras, que tiene como objetivo mantener ciertos tipos distintos de vino al criar vinos más jóvenes sobre la base de los viejos». Aunque aún hay muchos vinos criándose en añadas en **1875**, para Vizetelly el sistema de soleras es ya «la gran especialidad del distrito del jerez y constituye la principal riqueza de las Bodegas de Jerez». Cuatro son los **vinos que se exportan a Inglaterra** desde Jerez en esta época: **1**, los *vinos naturales*, es decir, sin mezclas y con el alcohol añadido mínimo necesario, o ninguno; **2**, los *vinos de añada*, de viñedos concretos y para determinados años; **3**, *vinos de solera*; y **4**, *vinos de cabeceo*. Los *vinos naturales* son caros «pues requieren al menos tener cinco años de edad», lo que explica que lo que se ofrecía como tales a bajo precio eran simplemente vinos jóvenes sin terminar de fermentar y de otras procedencias. Los *vinos de añada* solo vienen de los mejores viñedos y se les añade muy poco alcohol tras la fermentación. Los *vinos de solera* prolongan la crianza de los vinos de añada, o de vinos de diferentes viñedos siempre que sean afines, y suele añadirseles algo de vino dulce (un 1%) para su redondeo y alcohol justo antes de su expedición. En cierto sentido a los tres primeros tipos puede considerárseles *vinos naturales*, y se exportaban en muy pequeñas cantidades, en comparación con el siguiente tipo. Los *vinos de cabeceo* son la mayoría de los enviados a Inglaterra, conformados en las bodegas de Jerez mediante la mezcla de distintos tipos de *vinos naturales*, pero a los que se añadía también alcohol, vino dulce y *vino de color* para corregir así el sabor punzante al que los ingleses no estaban acostumbrados. Vizetelly apunta en su capítulo VI que, en general, «llegados a los **cuatro o cinco años** de edad, los vinos pueden ser bebidos, pero en justicia deben ser guardados hasta que hayan alcanzado su

duodécimo año; porque no es hasta entonces que pueden ser tomados en alta perfección, es decir, delicados, con amplia vinosidad; llenos, con una untuosa limpidez; suaves, pero ricamente aromáticos, y al mismo tiempo perfectamente libres de ese alto sabor punzante que adquieren con el paso de los años». Por tanto, la *indicación de edad* de 12 años actual no es caprichosa y tiene un cierto fundamento histórico. El Marqués de Casa-Domecq en su célebre Memoria de **1902** considerará por su parte que «el Jerez, tal y como yo lo entiendo, [es] el Jerez **de diez años en adelante**». Otro aspecto interesante es que «cuando se encuentra en su mejor momento, en condiciones en las que pocas personas lo beben en Inglaterra, por carecer del valor y el sentido común para pagar el precio debido por la calidad de elección, el jerez tiene pocos vinos que lo superen entre los vinos blancos del mundo» (Vizetelly).

Ramiro Ibáñez y Willy Pérez recuperan una clasificación muy detallada y sistemática publicada en la Gaceta Agrícola del Ministerio de Fomento el primer trimestre del año **1877**, en la que los vinos vienen agrupados por tipos de suelos (albarizas, barros y arenas) y sistemas de crianza, y se recogen ya 104 variedades si incluimos los de cabeceo (34 tipos son "vinos naturales"). Aquí se refleja perfectamente todo lo apuntado por Vizetelly. En la lista encontramos que los mostos de los mejores pagos producen *Palmas, Palos Cortados, Rayas* y *Dos Rayas* en añadas, y *Finos, Amontillados, Olorosos* y *Jerezanos* en soleras. Para la exportación los vinos aún se mezclaban y se clasificaban por su color (*Pale, Gold* y *Brown*, con algunas variedades intermedias como *Amber* y *Very Pale*). Parada y Barreto describe estos vinos de cabeceo elaborados para la exportación en **1868**: «Los vinos que se exportan de la localidad son generalmente el resultado de diversas combinaciones verificadas con las distintas especies que encierran las bodegas: y así es que se presentan en los mercados con una infinita variedad de precios. Los ingleses conocen el vino de Jerez por el nombre de *Sherry* y sus diferentes clases o combinaciones por el color y por las libras esterlinas que representan: y así es que cuando se llega al círculo del comercio exportador cambia el lenguaje vinatero, y las combinaciones se distinguen denominándolas *vino de tantas o cuantas libras*: también desaparece la palabra vino y se sustituye por la del color, y así se dice *un pálido, un oro de tantas libras*: y hasta se han unido a ciertos tipos los nombres de algunos extractores, conociéndose el *pálido superior* con el nombre de *pálido González* y el *oro* con el de *oro de Domecq*, siendo estos dos colores los que representan las dos clases o estilos de vinos, el de Jerez y el amontillado, en que hemos visto se clasificaban naturalmente las especies de vino de la localidad. De estos dos estilos uno u otro llevan todas las combinaciones que confeccionan los extractores, y sus distintas calidades y precios son resultado de las diferentes proporciones en que se combinan los vinos nuevos, viejos y soleras. Expórtase también algún vino del llamado *de color*, a cuya especie llaman los ingleses *brown*». Había además como ya sabemos vinos dulces naturales como el Pedro Ximénez y el Moscatel, y también Pajarete y Vino de Color. En **1864**, en el cénit de la evolución de los precios en el siglo, González Byass ofrecía los vinos más baratos, llamados *Common Wines*, a 24-32 libras la bota, los de cabeceo numerados del 1 al 4

eran conocidos como *Good Sherries*, y eran los más vendidos a un precio de 40-58 libras por bota, los numerados del 5 al 7 se llamaban *Fine Old Sherries* y se pagaban a 64-76 libras la bota, y las denominaciones singulares (*Royal Pajes*) y marcas se cotizaban a 50-80 libras por bota. Los *Natural Sherries* fueron un esfuerzo comercial tardío, y eran vinos sin mezclas con otros vinos y con el encabezamiento mínimo necesario, incluyéndose todos los productos de las soleras (Finos, Amontillados, Olorosos), a 80-150 libras la bota, y los Vinos de Pasto, de crianzas breves, a precios similares a los Finos. Por último, los *Vintage Sherries* eran vinos de grandes añadas y se vendían a los precios más altos de todos, entre 100 y 250 libras por bota (este último precio lo alcanzaba un vino de 1809). En los años que siguen hasta la gran crisis de 1874 y después se aumentaron aún más las variantes de vinos ofrecidas, como vemos en el amplio catálogo de la Gaceta Agrícola de 1877, con una presencia cada vez mayor de vinos foráneos (de Sevilla, Huelva, etc.) y de baja calidad (de arenas o barros) empleados en las mezclas. Con algunos cambios de detalle, pero no de concepto, y salvo por la desaparición de los vinos de añada en el siglo XX, esta es la tipología que responde a la producción en el Marco de Jerez durante la **segunda mitad del XIX y todo el XX**.

372 GACETA AGRICOLA DEL MINISTERIO DE FOMENTO		CRÓNICA NACIONAL 373																																																																																																																																
PRIMERA SECCION.		SEGUNDA SECCION.																																																																																																																																
VINOS NATURALES.		VINOS DE EXPORTACION.																																																																																																																																
PRIMER GRUPO.—Vinos naturales, blancos, secos.		<table border="0"> <tr> <td></td> <td>Á L.</td> <td>15.</td> <td>(35-39)</td> </tr> <tr> <td>MUY PÁLIDOS, (WP. et. VP.)</td> <td>"</td> <td>30.</td> <td>(40-44)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>34.</td> <td>(45-49)</td> </tr> <tr> <td>PÁLIDOS, (P.)</td> <td>"</td> <td>38.</td> <td>(50-54)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>42.</td> <td>(55-59)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>46.</td> <td>(60-64)</td> </tr> <tr> <td>ÁMBAR, (A.)</td> <td>"</td> <td>50.</td> <td>(65-69)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>54.</td> <td>(70-74)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>58.</td> <td>(75-79)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>62.</td> <td>(80-84)</td> </tr> <tr> <td>ORO, (G.)</td> <td>"</td> <td>66.</td> <td>(85-89)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>70.</td> <td>(90-94)</td> </tr> <tr> <td>BROWN, (B. et. VB.)</td> <td>"</td> <td>74.</td> <td>(95-99)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>"</td> <td>78.</td> <td>(100-104)</td> </tr> </table>			Á L.	15.	(35-39)	MUY PÁLIDOS, (WP. et. VP.)	"	30.	(40-44)		"	34.	(45-49)	PÁLIDOS, (P.)	"	38.	(50-54)		"	42.	(55-59)		"	46.	(60-64)	ÁMBAR, (A.)	"	50.	(65-69)		"	54.	(70-74)		"	58.	(75-79)		"	62.	(80-84)	ORO, (G.)	"	66.	(85-89)		"	70.	(90-94)	BROWN, (B. et. VB.)	"	74.	(95-99)		"	78.	(100-104)																																																																							
	Á L.	15.	(35-39)																																																																																																																															
MUY PÁLIDOS, (WP. et. VP.)	"	30.	(40-44)																																																																																																																															
	"	34.	(45-49)																																																																																																																															
PÁLIDOS, (P.)	"	38.	(50-54)																																																																																																																															
	"	42.	(55-59)																																																																																																																															
	"	46.	(60-64)																																																																																																																															
ÁMBAR, (A.)	"	50.	(65-69)																																																																																																																															
	"	54.	(70-74)																																																																																																																															
	"	58.	(75-79)																																																																																																																															
	"	62.	(80-84)																																																																																																																															
ORO, (G.)	"	66.	(85-89)																																																																																																																															
	"	70.	(90-94)																																																																																																																															
BROWN, (B. et. VB.)	"	74.	(95-99)																																																																																																																															
	"	78.	(100-104)																																																																																																																															
<table border="0"> <tr> <td>PAGOS</td> <td rowspan="2">} Mosto</td> <td>Sobre lías</td> <td>(1)</td> </tr> <tr> <td>DE PRIMERA CALIDAD.</td> <td>Deslizado</td> <td>(2)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">} Añadas</td> <td>Palo cortado</td> <td>(3)</td> </tr> <tr> <td>Vinos llamadas</td> <td>Raya</td> <td>(4)</td> </tr> <tr> <td>Albarizas ó de <i>Ajara</i>.</td> <td>Doa rayas</td> <td>Finas</td> <td>(5)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="4">} Criaderas y soleras</td> <td>Amontilladas</td> <td>(6)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Olorosas</td> <td>(7)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Jerezanas</td> <td>(8)</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>(9)</td> </tr> <tr> <td>PAGOS</td> <td rowspan="2">} Mosto</td> <td>Sobre lías</td> <td>(10)</td> </tr> <tr> <td>DE SEGUNDA CALIDAD.</td> <td>Deslizado</td> <td>(11)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">} Añadas</td> <td>Palo cortado</td> <td>(12)</td> </tr> <tr> <td>Vinos llamadas</td> <td>Raya</td> <td>(13)</td> </tr> <tr> <td>llamadas de <i>Barros</i>.</td> <td>Doa rayas</td> <td></td> <td>(14)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">} Criaderas y soleras</td> <td>Criaderas y soleras</td> <td>(15)</td> </tr> <tr> <td>PAGOS</td> <td rowspan="2">} Mosto</td> <td>Sobre lías</td> <td>(16)</td> </tr> <tr> <td>DE TERCERA CALIDAD.</td> <td>Deslizado</td> <td></td> <td>(17)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">} Añadas</td> <td>Palo</td> <td>(18)</td> </tr> <tr> <td>Vinos llamadas</td> <td>Raya</td> <td></td> <td>(19)</td> </tr> <tr> <td>llamadas de <i>Arenas</i>.</td> <td>Doa rayas</td> <td></td> <td>(20)</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">SEGUNDO GRUPO.—Vinos naturales tintos.</td> </tr> <tr> <td>PEDRO XIMENEZ</td> <td rowspan="3">} Mosto sobre lías</td> <td></td> <td>(21)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Mosto deslizado</td> <td>(22)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Añadas y soleras</td> <td>(23)</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">MOSCATEL</td> <td rowspan="2">} <i>Miranda</i></td> <td>Mosto sobre lías</td> <td>(24)</td> </tr> <tr> <td>Mosto deslizado</td> <td>(25)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">} <i>Cordo</i></td> <td>Criaderas y soleras</td> <td>(26)</td> </tr> <tr> <td>Mosto sobre lías</td> <td>(27)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Mosto deslizado</td> <td>(28)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Criaderas y soleras</td> <td>(29)</td> </tr> <tr> <td>APAGADO</td> <td rowspan="2">} <i>Apagado</i></td> <td>Mosto sobre lías</td> <td>(30)</td> </tr> <tr> <td>Y PAJARETE</td> <td>Mosto deslizado</td> <td>(31)</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">} <i>Pajarete</i></td> <td>Añadas</td> <td>(32)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Pajarete</td> <td>(33)</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">TERCER GRUPO.—Vinos naturales de color.</td> </tr> <tr> <td>VINO DE COLOR</td> <td rowspan="2">} Mosto</td> <td></td> <td>(34)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Criaderas y soleras</td> <td>(35)</td> </tr> </table>		PAGOS	} Mosto	Sobre lías	(1)	DE PRIMERA CALIDAD.	Deslizado	(2)		} Añadas	Palo cortado	(3)	Vinos llamadas	Raya	(4)	Albarizas ó de <i>Ajara</i> .	Doa rayas	Finas	(5)		} Criaderas y soleras	Amontilladas	(6)		Olorosas	(7)		Jerezanas	(8)			(9)	PAGOS	} Mosto	Sobre lías	(10)	DE SEGUNDA CALIDAD.	Deslizado	(11)		} Añadas	Palo cortado	(12)	Vinos llamadas	Raya	(13)	llamadas de <i>Barros</i> .	Doa rayas		(14)		} Criaderas y soleras	Criaderas y soleras	(15)	PAGOS	} Mosto	Sobre lías	(16)	DE TERCERA CALIDAD.	Deslizado		(17)		} Añadas	Palo	(18)	Vinos llamadas	Raya		(19)	llamadas de <i>Arenas</i> .	Doa rayas		(20)	SEGUNDO GRUPO.—Vinos naturales tintos.				PEDRO XIMENEZ	} Mosto sobre lías		(21)		Mosto deslizado	(22)		Añadas y soleras	(23)	MOSCATEL	} <i>Miranda</i>	Mosto sobre lías	(24)	Mosto deslizado	(25)	} <i>Cordo</i>	Criaderas y soleras	(26)	Mosto sobre lías	(27)		Mosto deslizado	(28)		Criaderas y soleras	(29)	APAGADO	} <i>Apagado</i>	Mosto sobre lías	(30)	Y PAJARETE	Mosto deslizado	(31)		} <i>Pajarete</i>	Añadas	(32)		Pajarete	(33)	TERCER GRUPO.—Vinos naturales de color.				VINO DE COLOR	} Mosto		(34)		Criaderas y soleras	(35)
PAGOS	} Mosto	Sobre lías		(1)																																																																																																																														
DE PRIMERA CALIDAD.		Deslizado	(2)																																																																																																																															
	} Añadas	Palo cortado	(3)																																																																																																																															
Vinos llamadas		Raya	(4)																																																																																																																															
Albarizas ó de <i>Ajara</i> .	Doa rayas	Finas	(5)																																																																																																																															
	} Criaderas y soleras	Amontilladas	(6)																																																																																																																															
		Olorosas	(7)																																																																																																																															
		Jerezanas	(8)																																																																																																																															
			(9)																																																																																																																															
PAGOS	} Mosto	Sobre lías	(10)																																																																																																																															
DE SEGUNDA CALIDAD.		Deslizado	(11)																																																																																																																															
	} Añadas	Palo cortado	(12)																																																																																																																															
Vinos llamadas		Raya	(13)																																																																																																																															
llamadas de <i>Barros</i> .	Doa rayas		(14)																																																																																																																															
	} Criaderas y soleras	Criaderas y soleras	(15)																																																																																																																															
PAGOS		} Mosto	Sobre lías	(16)																																																																																																																														
DE TERCERA CALIDAD.	Deslizado			(17)																																																																																																																														
	} Añadas	Palo	(18)																																																																																																																															
Vinos llamadas		Raya		(19)																																																																																																																														
llamadas de <i>Arenas</i> .	Doa rayas		(20)																																																																																																																															
SEGUNDO GRUPO.—Vinos naturales tintos.																																																																																																																																		
PEDRO XIMENEZ	} Mosto sobre lías		(21)																																																																																																																															
		Mosto deslizado	(22)																																																																																																																															
		Añadas y soleras	(23)																																																																																																																															
MOSCATEL	} <i>Miranda</i>	Mosto sobre lías	(24)																																																																																																																															
		Mosto deslizado	(25)																																																																																																																															
	} <i>Cordo</i>	Criaderas y soleras	(26)																																																																																																																															
		Mosto sobre lías	(27)																																																																																																																															
	Mosto deslizado	(28)																																																																																																																																
	Criaderas y soleras	(29)																																																																																																																																
APAGADO	} <i>Apagado</i>	Mosto sobre lías	(30)																																																																																																																															
Y PAJARETE		Mosto deslizado	(31)																																																																																																																															
	} <i>Pajarete</i>	Añadas	(32)																																																																																																																															
		Pajarete	(33)																																																																																																																															
TERCER GRUPO.—Vinos naturales de color.																																																																																																																																		
VINO DE COLOR	} Mosto		(34)																																																																																																																															
		Criaderas y soleras	(35)																																																																																																																															

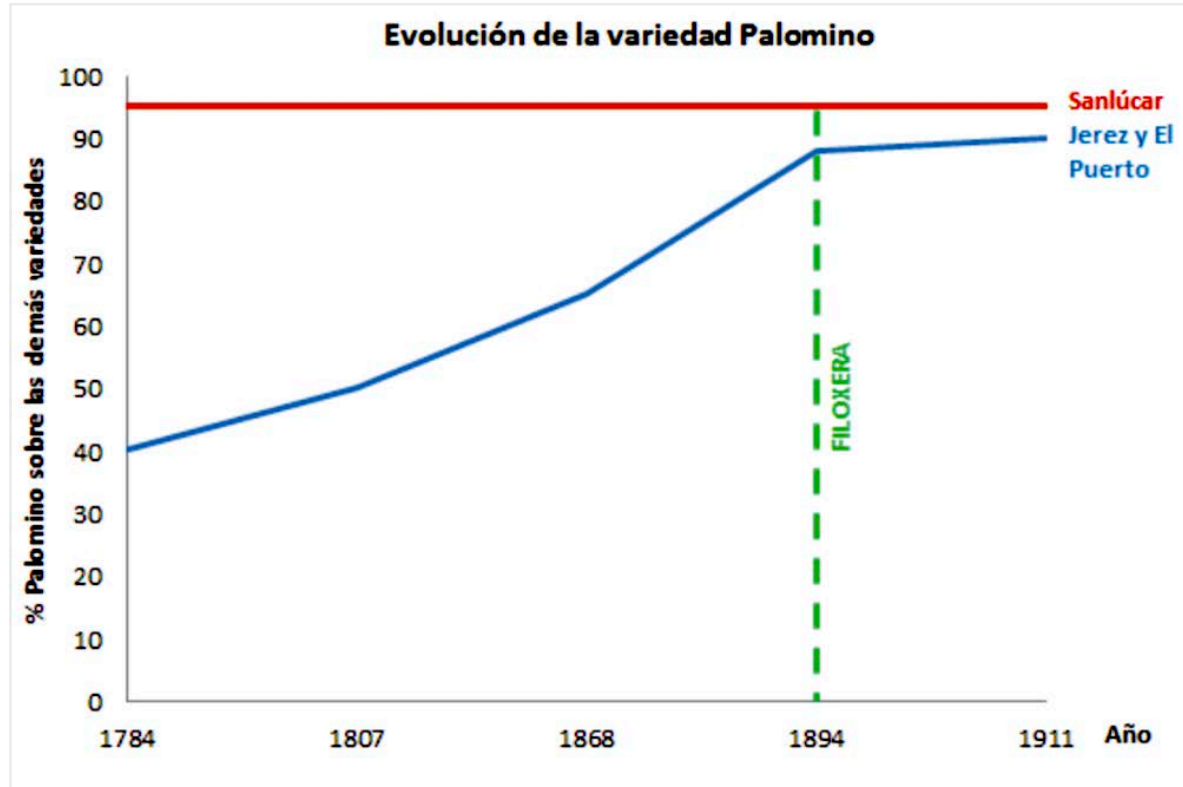
La diputacion provincial de Madrid ha acordado tambien hacer instalacion propia, consignando al efecto la cantidad necesaria, que ha puesto á disposicion del señor gobernador civil y comision especial presidida por dicha autoridad. El sitio elegido es uno de los frentes del salon que llaman del Trono, en el local destinado al objeto, sitio inmediato á los elegidos por Jerez y Málaga. La instalacion representará el pórtico del Congreso de diputados, hallándose encargado del proyecto y armadura el arquitecto provincial Sr. D. Bruno Fernandez de los Ronderos, con una subcomision especial de la provincial, de la cual forman parte los señores Gomez Parreño, Durán y Cuervo, Cortés y Morales, Herreros de Tejada y Abela. La instalacion de Madrid constará de unas 8.000 botellas, sin contar las destinadas al Jurado y al laboratorio.

Tambien de la provincia de Huelva tenemos noticias en extremo satisfactorias, esperándose que se presenten unas 2.000 muestras, con especialidad procedentes de Trigueros, Manzanilla, La Palma, Villalba, Bollullos, Moguer, San Juan del Puerto, Almonte, Huelva y algunos otros, aunque de calidad menos superior que las de los pueblos nombrados.—A este feliz resultado contribuyen en primer término los esfuerzos y actividad del señor gober-

Sobre la **variedad de uvas** Busby señalaba en **1831** que Pedro Domecq le había comentado que «hay pocas uvas que sean buenas, incluso en los viñedos de albarizas, y que los mejores *sherries* se obtienen de dos o tres variedades que son bastante escasas», citando la Uva Rey, la Palomino o la Pedro Ximénez, y que «consideraba una desventaja tener muchas variedades, y estaba limitando sus nuevas plantaciones a tres o cuatro. Decía que todas las variedades mencionadas por Rojas Clemente se encontraban en los viñedos de Jerez, pero que todos los propietarios ansiosamente creían que sus viñedos

contenían solamente las clases más estimadas». Por tanto, estaba en marcha ya en 1831 un intenso **proceso de selección de variedades** que se extenderá durante todo el siglo y cuyas consecuencias se pueden observar en el gráfico que sigue. Cada tipo de uva conducía naturalmente a un tipo de vino, y en cada municipio había una selección de variedades, lo que implica por tanto una cierta especialización en el vino que se hacía en cada lugar. El número de variedades en uso se va reduciendo poco a poco a lo largo del siglo, por la sobresaliente adaptación de la uva Palomino a los suelos de albarizas y por la facilidad con la que se obtenían vinos finos con ella. En los viñedos de Jean Haurie la uva Listán ocupaba ya el 40% de la superficie, la Pedro Ximénez en 26%, la Perruno un 18%, Cañocazo, Vejeriego, Mantúo y Albillo un 4% cada una. Parada y Barreto relaciona una **cuarenta y tres tipos de uvas** que se cultivaban en Jerez a la altura de 1868, pero recuerda que ya en tiempos de Rojas Clemente («el pasado siglo y principios del actual») la Pedro Ximénez ocupaba una octava parte de lo plantado en Jerez, la Palomino la mitad, el Perruno un tercio y las demás (Albillo, Cañocazo y Mantúo) en mucha menor proporción (en arenas se plantaba la Mollar, tres cuartas partes, y las Mantúo). Seguidamente señala: «esta distribución de los vidueños existente en el pasado siglo y principios del actual, se halla modificada al presente, habiéndose generalizado aún mucho más el Palomino y disminuido el plantel de las otras especies». Vizetelly apuntaba en **1875** que en Macharnudo la uva predominante era la Palomino. Los distintos tipos de vinos se podían obtener a partir de los mostos de esta uva mediante un tratamiento apropiado en la bodega, aprendido primero empíricamente y **a partir del tercer tercio del siglo** con fundamentos científicos sólidos gracias a Pasteur. Sin embargo, a la altura de 1875 aún se lamentaba la **pérdida de un tercio de la producción de mostos**, por ser estos «bastos y sin aroma», y en ello tenía un papel la fermentación alcohólica en pequeñas botas de madera (véase para todo esto a Vizetelly). Seguía habiendo por tanto una gran incertidumbre en la producción de los vinos, y de los mismos mostos surgían vinos totalmente diferentes en sus propiedades, no conociéndose del todo las causas. La producción se guiaba como consecuencia por **criterios organolépticos**, y por este motivo se mantuvieron los sofisticados **sistemas de clasificación** y los extensos períodos de observación y seguimiento de las añadas previas a las soleras, es decir, los **sobretablas** (tradicionalmente se consideraba que el vino fijaba su estilo a los tres años, como apuntaba Hidalgo Tablada a finales del XIX). Aunque la tras la filoxera los vinos son ya totalmente **monovarietales** la variabilidad en el carácter de los mismos era tan alta, no sólo entre añadas, sino incluso bota a bota, que el **sistema de criaderas y solera** se convertía en una herramienta muy útil para la obtención de los vinos *pálidos*, tan deseados, gracias a los refrescos que sostenían el velo de flor, ayudando a **fijar el carácter del vino**, que favorecía el uso de marcas, pero además para acelerar el envejecimiento de los vinos y para mantener un orden en la enorme colección de botas, todas distintas, que podía verse en cualquier gran bodega típica de la época. En relación a esto último, agrupadas según un catálogo limitado de tipos de vino y por edades, las andanas de las soleras eran un cómodo **método de clasificación de las existencias** de vino que permitía

reducir el caos reinante en una bodega y los continuos desplazamientos de las botas con añadas de un lugar a otro. Por estos motivos las soleras, el sistema dinámico de crianza, fueron imponiéndose poco a poco desde mediados de siglo, y acabarían desplazando totalmente la crianza estática, que irá desapareciendo rápidamente de los sistemas de producción durante el primer tercio del siglo XX hasta su total extinción.

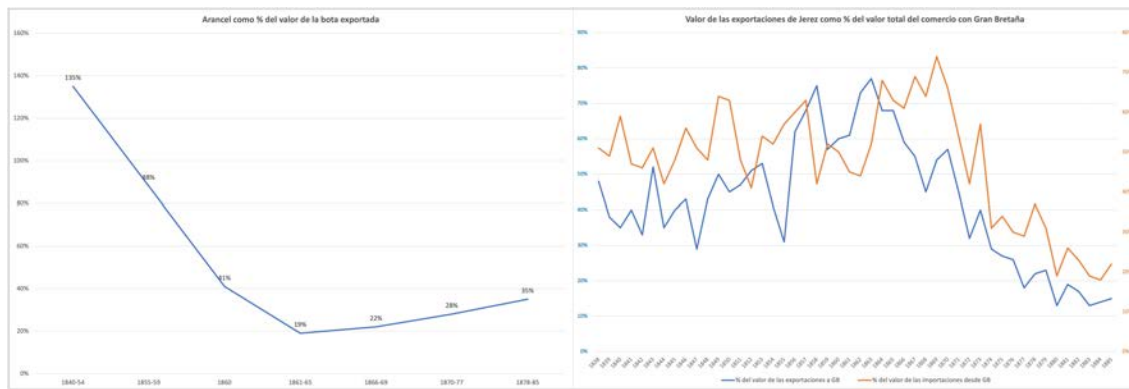


La **Edad de Oro** que, recordamos, va de **1825 a 1874**, acabará con un **largo período de crisis** que se extiende todo el último cuarto del siglo XIX y el primero del XX, aproximadamente entre **1874 y 1924**. La fase expansiva se inicia con la rebaja arancelaria a los vinos jerezanos del ministro de hacienda británico William Huskinson en **1825**, que rebajó las tarifas a la mitad, manteniendo el privilegio tradicional de que gozaban portugueses y españoles, que pagaban 4 chelines y 9,75 peniques por galón, frente a los 7 chelines y 2,5 peniques de los franceses (en el sistema imperial una libra eran 20 chelines y un chelín 12 peniques antiguos o 5 nuevos). En **1831** hubo otro ajuste arancelario que igualó las tarifas de *todos* los vinos a 5 chelines con 6 peniques por galón, lo que supuso una subida del 25% para los vinos españoles y un descenso del 29% para los franceses. El nuevo arancel podía llegar a representar nada menos que el 135% del precio de la bota embarcada en Cádiz. Este arancel frenó el crecimiento de las importaciones de vino en Gran Bretaña, encareciéndolas, lo que explica que durante la primera mitad del XIX el vino siguiera estando considerado en Gran Bretaña como un bien de lujo, siendo algunas variantes del *Pale Sherry*, fuera y por debajo de la clasificación numérica estándar, la modalidad más barata y popular. A mediados de siglo el vino de Jerez costaba el doble que la ginebra y mucho más que la cerveza: una copa de Sherry costaba cuatro peniques y la cerveza un penique y medio. Pero

en 1860 y 1861 volverán a bajar los aranceles y se reformará el comercio minorista de los vinos, lo que disparará el **consumo per capita de vino**, duplicándolo en poco más de diez años y desarrollándose un **nuevo mercado para vinos más baratos**.

Entre 1822 y 1834 las importaciones británicas de vino crecieron con fuerza, a una tasa anual del 7%, y los vinos portugueses suponían el 46% de la importación, los españoles, liderados por los jereces, el 33% y los franceses un 5%. En el período que va de 1835 a 1855 el crecimiento de las importaciones se moderó debido al arancel de 1831, con un 1% de crecimiento medio anual, pero la cuota de mercado para los jereces sube al 40% y la de los portugueses baja al 39%. Los vinos de Jerez representaban hasta este momento el 17% del valor de todas las exportaciones españolas, el 40% del valor de todas las exportaciones españolas a Gran Bretaña y el 51% del valor de las importaciones británicas de productos españoles. Entre 1856 y 1865 las importaciones vuelven a crecer con fuerza, al 8% anual en promedio, aunque con especial intensidad tras las reformas de Gladstone, y los vinos españoles suponen ya el 44% de todas las importaciones británicas de vino, los portugueses el 25% y los franceses el 17%. En el cénit del período expansivo, entre 1861 y 1870 el 41,7% de todo el vino importado en Gran Bretaña venía del Marco de Jerez. Además, el **19%** del valor de las exportaciones españolas se debían a los vinos de Jerez, y también el 61% del valor de las exportaciones a Gran Bretaña, cubriendo el 58% del valor de las importaciones de productos británicos. La industria vinícola jerezana tenía en esta época una enorme importancia estratégica para el sector exterior español. Entre 1866 y 1885 las importaciones apenas crecen en promedio (un mero 0,4%), pero las exportaciones desde Jerez no sólo no crecieron sino que descendieron, lo que llevó a una pérdida de cuota de mercado que se situó en el 37% al final del período (frente al 34% de los vinos franceses y el 21% de los portugueses). Hacia el final de este período los vinos de Jerez suponen sólo un 9% del valor de las exportaciones españolas, el 26% de las exportaciones a Gran Bretaña y el 33% del valor de las importaciones con ese origen. Esta brusca caída se debe al efecto combinado de precios y volumen, pues 1866 se inicia una fuerte caída de precios pero a partir de 1874 caen los precios y el volumen de vino exportado.

Una de las **causas de esa crisis** está en que el consumo per capita del vino en Gran Bretaña descenderá a partir de ese momento hasta volver en 1914 a los niveles de 1860, lo que prolongará aún muchos años una crisis que Jerez vivirá de forma especialmente intensa. Esto se debió a causas que afectaron especialmente a Jerez.



George William Suter, dueño de una importante bodega de la época, vicedcónsul británico en Jerez entre 1869 y 1887 y coautor del primer mapa de pagos del Marco (el de Palacios Guillén), visitó Jerez por vez primera en **1831**, dejando una descripción de la ciudad que la presenta sucia, con calles sin alcantarillado, y peligrosa. El Capitán C. Rochfort Scott insistía en 1838 en la insalubridad de las calles. No es de extrañar que se produjera un brote de cólera en 1834 que llegó a matar a cincuenta personas diarias y que puso en fuga a un tercio de los habitantes de la ciudad. Todo esto cambiará durante la **segunda mitad del siglo**, gracias a la prosperidad que trajo el negocio de la exportación de vinos. Ingenieros británicos construyeron las instalaciones para el suministro de agua, y la ciudad pasó a estar limpia y sus calles seguras.

Las causas de este fuerte crecimiento de las exportaciones son múltiples, pero están ligadas al crecimiento de la renta per capita británica, la moda y a las reducciones en los precios y mejoras en la distribución. Estos últimos factores tienen a su vez causas bien definidas. El Ministro de Hacienda **William Gladstone** liberaliza el comercio del vino tras una fuerte polémica. Entre el 25 y el 40% de todos los ingresos del gobierno venían de los impuestos sobre el alcohol, por lo que se trataba de un tema delicado. En 1852 se había creado una comisión parlamentaria para estudiar reducciones arancelarias. Por un lado, se discutía el impacto que tal cosa tendría en los ingresos públicos, y por otro si la mayor demanda podría ser abastecida por los productores. Sir James Tennent afirmaba que la demanda de vinos era la propia de productos de lujo, por lo que era inelástica y una bajada de las tarifas sólo reduciría los ingresos estatales. Gladstone, Chancellor of the Exchequer, pensaba en cambio que una rebaja sustancial de los impuestos dispararía la demanda, y que esta sería atendida por una oferta muy elástica, lo que se traduciría en mayores ingresos sin aumentos de precios. Gladstone introduce primero fuertes medidas de **reducción de los aranceles** al vino en **1860** (un 48%, de 5 chelines y 9 peniques a 3 chelines por galón) y **1861** (un 44%, de 3 chelines a 2 y 6 peniques). Los impuestos de los vinos de mesa más ordinarios suponían la mitad del precio final, pero sólo un tercio en el caso de los más caros, por lo que fueron los más baratos y con menos alcohol los que más se beneficiaron, y cuya demanda más aumentó. En 1860 el Tratado Cobden-Chevalier introduce también la llamada **escala alcohólica** que reducía fuertemente el **arancel** para los vinos con menos del 14,85% de alcohol (26 grados Sikes de *proof spirit*,

que se pasan a grados Guy-Lussac multiplicando por 4 y dividiendo por 7), que pagarían 1 chelín por galón en vez de los 2 chelines y 6 peniques, pues se pretendía favorecer los vinos no alcoholizados y se consideraba absurdamente que ningún vino desarrollaba de forma natural más de un 14,85% de alcohol. En realidad, el tratado anglo-francés tenía como objetivo beneficiar los vinos franceses a cambio de que estos hicieran lo propio con productos industriales británicos. Si bien los derechos de aduana entre 1861 y 1865 eran sólo el 19% del valor en origen y el efecto combinado de las medidas arancelarias supuso una reducción neta para los jereces, los vinos franceses se beneficiaron mucho más. La importación de vinos franceses, de hecho, se multiplicó por seis en la década siguiente, mientras que los jereces lo hacían de forma similar a la media del mercado. La escala alcohólica y la pérdida de prestigio de los Sherry de cabeceo estimuló la producción y exportación de los vinos naturales, favorablemente producidos bajo velo de flor en soleras. En Oporto hicieron lo mismo, con el *Porto Branco*, un vino blanco seco que se había producido en el siglo XVIII. En 1886 se extendió la rebaja arancelaria a los vinos con 17% de alcohol (30 grados *proof spirit*), pero los jereces viajaban muy fortificados y no se beneficiaron demasiado. Además, en **1861** el gobierno de Gladstone aprueba una reforma de la legislación del comercio minorista, en virtud de la cual se podían expedir licencias para la venta de alcohol a todo tipo de establecimientos, con lo que se abre el mercado de vino a pequeños comercios de cualquier clase, estimulándose la demanda, y el Acta de la "Botella Única", que permitía la venta de vino embotellado para llevar a casa. Hasta esta reforma el vino se vendía por lo general al consumidor final en vasijas de madera, y este embottellaba el vino para su guarda. Los distribuidores de vino dependían de su reputación, pues tenían una reducida cartera de clientes que compraban a menudo y que se conocían entre ellos. Los fraudes y los abusos no podían tener lugar, aunque el distribuidor preparara los vinos que vendía mediante los oportunos cabeceos y fortificaciones. Sin embargo, tras la reforma, cualquier tabernero podía despachar vino, y estos tenían una clientela menos exigente, más volátil y más amplia, y el fraude era muy tentador. Las rebajas arancelarias y la reforma del comercio, unidas al incremento del nivel de vida, **duplicaron el consumo per capita de vino** en poco más de diez años, y Jerez era la candidata ideal para abastecer ese nuevo mercado. Otro factor a tener en cuenta en la dinámica de este período fue el **final de la Pequeña Edad de Hielo**, un período de relativo enfriamiento en el hemisferio norte que comenzó a principios del siglo XIV pero que acaba a mediados del XIX. Hasta este momento era muy difícil conseguir graduación alcohólica en regiones más septentrionales, por lo que los jereces y otros vinos meridionales habían sido auténticamente excepcionales e imposibles de replicar. A partir de ese momento la competencia en los mercados mundiales se vuelve más intensa.

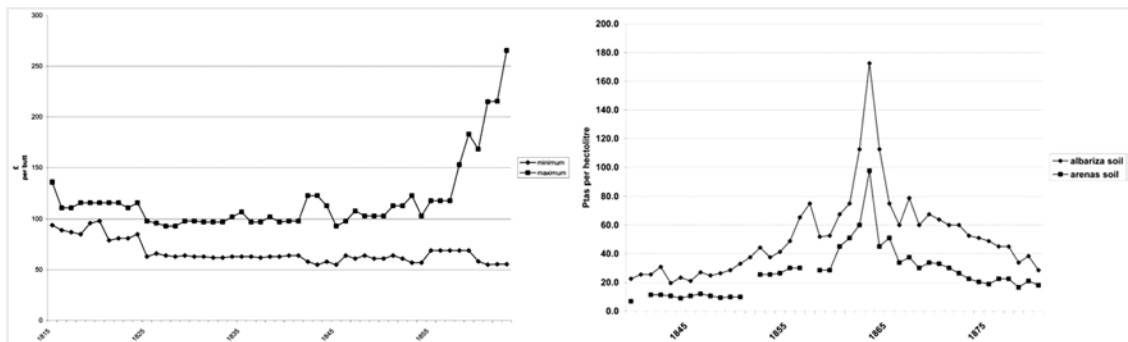
El **mercado británico** no era uniforme en sus gustos, estaba **muy segmentado** y se producían e importaban una enorme variedad de vinos. La producción en Jerez era por tanto muy variada, y para nada especializada en un tipo o conjunto de tipos rígido y limitado de vinos. **Para conseguir cuota de mercado había que competir en todos los segmentos**, y por tanto se producían vinos

baratos y caros, jóvenes y viejos, dulces y relativamente secos, ásperos y aterciopelados, oscuros y pálidos, con mucho y menos alcohol, con cuerpo y ligeros. Todas las variedades amparadas bajo el denominador común *Sherry* padecieron la pérdida de prestigio por la baja calidad y precios del segmento bajo del mercado, y también debido a los fraudes y adulteraciones de esos mismos vinos, lo que explica en última instancia la crisis jerezana y la pérdida de cuota de mercado mencionada.

Pero en los primeros años **la producción no pudo crecer** al mismo ritmo que la demanda, debido a su rigidez relativa (ampliar viñedos requería mucho tiempo, aumentar la producción en los existentes sólo podía hacerse añadiendo más jornales) y a diversos problemas. En **1855** un hongo procedente de Estados Unidos (vía Francia) ataca las vides (el **oído**, cenizo o *Uncinula necator*). Se detectó en Inglaterra en 1845, y ya estaba en Chiclana en 1852 y en Jerez en 1855. El oídio de la vid había hundido la producción francesa un 75% en 4 años, pasando de 45 millones de hectolitros en 1850 a 11 millones en 1854. Aunque cuando llega a Jerez se sabía cómo combatirlo (con azufre), el problema no se pudo controlar hasta 1858 y no volvió a haber vendimias buenas hasta 1861. A esto se unió una sequía y la plaga del pulgón a partir de 1867. La producción de mostos se redujo a una tercera parte (de 60.000 botas a unas 20.000), con una notable pérdida de calidad además, y no pudo abastecerse la creciente demanda una vez que, pasado un tiempo, los bodegueros y exportadores tienen que vender vinos de esas cosechas. La primera consecuencia de ese desajuste entre oferta y demanda fue el **aumento vertiginoso de los precios**, que se multiplicaron entre 1850 y 1863 por más de cinco (los gráficos son de James Simpson). Los cosecheros (viticultores) se aprovecharon «sin recato», a lo que respondieron los extractores (exportadores) buscando vinos más baratos fuera del Marco.

En el gráfico de la izquierda puede verse cómo esos «vinos bajos» foráneos mantuvieron sus precios, separándose marcadamente de los autóctonos. La oferta fue perfectamente elástica para esos vinos de menor calidad y precio, como pensaba Gladstone. Con el tiempo se trató de aumentar también la producción por hectárea incrementando la fuerza de trabajo aplicada, cuyos salarios se duplicaron en la década de 1850, y, con los retardos inevitables, se acometió el aumento de la superficie de viñedos en el Marco, que llegó a las 8.500 hectáreas en la década de 1860. Las exportaciones se multiplicaron por cuatro respecto a los niveles de la década de 1820 y casi el 90% de la producción tenía Gran Bretaña como destino en esta época. Además, paralelamente, se fue observando desde mediados de siglo una concentración de la propiedad y un aumento de la superficie media de las viñas en terrenos de albarizas, lo que reforzaba la enorme concentración de la actividad en manos de unas pocas empresas exportadoras. En 1874 las cinco mayores casas exportadoras representaban más de un tercio de la industria: el mayor exportador era González Byass, con 239.513 arrobas (12,2%), seguida de Cosens & Cía con 129.572 arrobas (6,6%), Manuel Misa y Bertemati con 127.841 (6,5%), Pedro Domecq con 94.344 (4,8%), Garvey con 82.736 (4,2%),

etc. de un total (excluyendo Sanlúcar) de 1.961.218 arrobas. Otro efecto notable del aumento de la demanda y de la competencia en precios fue la adopción acelerada de la **crianza en soleras**, que permitían obtener vinos de calidad estable, ideales para el uso de marcas, pero, además, posibilitaban un envejecimiento más rápido y por tanto más barato de los vinos, por cuanto los más jóvenes introducidos en cada escala adoptaban pronto las características de los más viejos que los recibían.



Pero las consecuencias del hundimiento de la producción combinado con fuerte crecimiento de la demanda no se detuvieron en los aumentos de precios. Inevitablemente se dispararon los fraudes que afectaron gravemente a la **calidad** de los vinos de cabeceo (*Pale, Gold y Brown Sherries*, pero sobre todo los primeros). Se daban **tres tipos de fraude: 1**, la compra de vinos de fuera del Marco de Jerez por parte de almacenistas y exportadores, para usarlos en mezclas o exportarlos como jereces, como respuesta al crecimiento del precio de los mostos autóctonos y, más tarde, para poder surtir a un nuevo mercado de vinos baratos; **2**, la producción de Sherry fuera de España, en países como Sudáfrica; y **3**, la confección de Sherry, es decir, vinos de cabeceo para exportación, usando ingredientes distintos al vino, como arropes, mostos de baja calidad o alcoholes industriales (los polémicos «alcoholes alemanes»). Aunque a menudo combinado con el primero, sólo el último tipo de fraude tuvo unánime repulsa, pues el primero beneficiaba a quienes lo practicaban, perjudicando a los viticultores o cosecheros, que protestaban inútilmente. Los consumidores británicos sólo podían distinguir la calidad de los vinos por la reputación del comerciante de vinos local, si bien muchos quisieron participar a la vez del negocio de los vinos de calidad y de los vinos baratos de consumo masivo, o por las marcas para vinos de calidad de algunos exportadores (como Tío Pepe), pero estos también enviaban vinos baratos ocultando su nombre. La apertura de todo el comercio minorista al vino por Gladstone en 1861 facilitó que se desarrollara un **doble mercado**, de vinos caros para consumidores selectos en comercios reputados y de vinos baratos para consumo masivo en el que participaban todos tanto en Jerez, almacenistas, exportadores e importadores, en perjuicio neto de los cosecheros, como en Gran Bretaña, donde el principal distribuidor de los baratos era Gilbey. Aunque baratos en relación a los vinos más añejos, estos vinos podían ser mucho más caros que los que se producían en otras regiones vinícolas españolas: González Byass ofrecía entre 1878 y 1885 vinos a 26 libras la bota, que eran 123 pesetas el hectolitro y se consideraba barato, comparado con 25 pesetas el hectolitro de

los vinos comunes de Rioja o las 21 pesetas el hectolitro de Valdepeñas. Otra cosa son los fraudes, el uso de alcoholes baratos o los vinos producidos en Jerez a partir de otros foráneos, vendidos con un beneficio mínimo o incluso con pérdidas, a condición de que el pedido incluyera vinos más caros (ha sobrevivido un testimonio de las dudas que esto planteaba a Julián Pemartín en cartas comerciales de 1832). Fue este tipo de prácticas las que hicieron a la larga muy difícil impedir el segundo tipo de fraude, los Sherry no producidos en España, creando una marca protegida vinculada al origen. Las primeras acciones judiciales contra los vinos falsos no se produjeron hasta 1924.

Los exportadores tuvieron que asegurarse la producción, para lo que compraron vinos foráneos de Chiclana, Trebujena, Lebrija o incluso Huelva (Moguer, Manzanilla), Sevilla (Gines, Villanueva del Ariscal, Espartina y Salteras) y la propia Montilla-Moriles (Montilla, Aguilar, Monturque, Cabra, Lucena), en parte gracias a la caída de los costes del transporte. En **1854** se había inaugurado el **ferrocarril** que une Jerez con el muelle del Trocadero en El Puerto de Santa María (y que se usó hasta 1922), lo que redujo los costes y los plazos del transporte y acaba con la necesidad de las bodegas de exportación en la costa, que pasan a usarse para el envejecimiento de los vinos. En **1866** se acaba la línea que, desde Madrid, une Córdoba con Jerez, y que reduce dramáticamente el coste de transportar vinos desde Montilla (se pasa de 8 libras por bota a 2). En **1870** se construyó un tranvía que conectaba las distintas bodegas de Jerez con la estación de ferrocarril. Muchos de estos vinos eran más baratos que los producidos en el propio Marco, lo que era un estímulo adicional para asegurar los beneficios en un mercado que se había vuelto muy competitivo desde las reformas de Gladstone.

Sin embargo el problema venía de atrás. En fecha tan temprana como **1845** Richard Ford advertía sobre la **adulteración** de los vinos en el propio Marco: «la tragedia de los vinos de Jerez ha comenzado ya; gran número de empresas de segunda categoría surge de todas partes, y su interés es producir en cantidad, no en calidad. Muchos miles de boas de vino malo de Niebla han sido de esta forma endilgadas al culto público británico después de haber sido debidamente cocinadas y tratadas con coñac, y así vemos formarse una idea convencional del vino de Jerez que constituye la ruina del verdadero producto; y es que incluso empresas respetables se ven forzadas a fabricar sus vinos de manera que se acomoden al gusto depravado de sus clientes». Manuel Barbadillo sitúa el origen del problema precisamente en ese momento: «en 1845 los pedidos que del extranjero llegaron a Jerez rebasaron la cifra de los dieciocho mil toneles. Y está claro que no todos los viticultores resistieron a la tentación del buen negocio aunque fuera sacrificando la calidad por la cantidad, naciendo entonces la **leyenda negra del vino de Jerez**. Uno de sus más implacables protagonistas fue Alejandro Dumas que, en un arrebatado chovinista, intentó desprestigiar los caldos españoles echando mano de cualquier argumento, real o inventado. En su *Viaje por España* (1846) escribió que los vinos jerezanos eran el producto de rudimentarios tratamientos químicos: Ningún vino de España es natural; son generalmente los confiteros

quienes hacen este vino (...) el jerez, el Málaga, el Alicante, el Pajarete». **Las reformas de Gladstone crearon un doble mercado**, con vinos de calidad y caros distribuidos a un público selecto a través de minoristas con conocimientos y reputación y otro de consumo masivo de vinos baratos que se distribuían en tabernas y pequeños comercios. Los productores de Jerez quisieron participar en los dos mercados a la vez, usando en general la hasta entonces prestigiosa marca «Sherry» para ambos, pero recurriendo a vinos inmaduros y de menor calidad que venían de barros y arenas o de fuera del marco y a alcoholes industriales baratos. Esta estratificación de calidades se normalizó y se daba por hecha. Thomas George Shaw señalaba ya en **1863** que «el Sherry ha sido durante mucho tiempo el vino favorito, pero la cantidad de vinos de mala calidad que hoy se importa y vende con ese nombre ha dañado ya su reputación». El cónsul británico en Cádiz, Alexander Graham-Dunlop informaba en **1864** de la existencia de **cuatro tipos de vino de Jerez**: los malos y falsos, a 10-20 libras la bota; el ordinario o común, a 25-45 libras la bota; el bueno, a 45-70 libras; y el superior, a 70-200 libras la bota, del que solo se vendían unas 100 al año. En el *Ridley's Wine and Spirit Trade Circular* de septiembre de **1967** se hablaba de cinco calidades tradicionales de Sherry, con precios entre 22 y 250 libras por bota, a las que se añadió una sexta, muy barata, de 14-16 libras la bota, llamado «Sound Cadiz White Wine». Se empezó a ver también en las listas de precios «Spanish White Wines». Tradicionalmente los peores vinos iban sin embargo a Francia, Alemania y América, mientras que el vino exportado a Gran Bretaña (y Rusia) era por lo general de mejor calidad, pero pronto los comerciantes ingleses empezaron a rebajar la calidad manteniendo el precio. Las consecuencias acabarían haciéndose notar con el desplome de las exportaciones de 1874. Graham-Dunlop, escribía mucho más tarde, en **1885**: «La depresión en el comercio del vino, que comenzó hace unos diez años, ha ido en aumento cada año y ha disminuido, no solo la cantidad exportada año tras año, sino que también se ha producido una caída en el precio. La causa principal fue la política suicida llevada a cabo por algunos exportadores desde hace más de diez años, quienes comenzaron a exportar, con el nombre de jerez, vinos muy alcoholizados, inmaduros y de muy baja calidad, producto de las viñas de Chiclana, Moguer, etc., y la introducción de estos vinos falsos en el mercado inglés, en donde se anunciaban y adquirían con gran profusión como "jerez bueno", pronto empezó a desacreditar la elevada reputación de la que había gozado el jerez hasta ese momento».

Como se ha dicho, es este contexto de degradación de la calidad cuando aparecen y se extienden sin control las **imitaciones** de los vinos de Jerez producidas en Sudáfrica, Australia o la propia Inglaterra, por parte de productores animados por las trampas que se hacían en el propio Marco: el importador británico Gilbey's empieza a comercializar *Sherry* de Sudáfrica justo después de la Guerra de Crimea (1853-56), y más tarde aparecen otros de Australia y de Hamburgo (este el peor de todos, una mezcla de alcohol industrial procedente de la remolacha o la patata mezclado con vino alemán, tan malo que llegó a prohibirse en 1865 tras denuncias de la *Medical Times and*

Gazette). El propio Charles Dickens, que era un gran aficionado a los vinos de Jerez, describía las imitaciones con las siguientes palabras: «Líquido nebuloso mal llamado jerez, servido en vinagreras por camareros desarrapados para desanimar a los solteros en restaurantes de segunda categoría». Vendría al pelo aquella anécdota en la que un cantante y compositor popular abrió una tienda en Haymarket con un cartel que decía: «Michael Kelly, Compositor de Música e Importador de Vino». Sheridan sugirió que «Importador de Música y Compositor de Vinos» habría sido más adecuado, ya que «ninguna de sus composiciones son originales mientras que su vino lo es, puesto que lo hace él mismo».

Los extractores de Jerez fueron **incapaces de crear algún tipo de control en origen** que garantizara la calidad de los vinos exportados, pues la mayor parte de su negocio estaba ya en el mercado de vinos baratos. Las autoridades británicas intervinieron cuando las adulteraciones de los vinos, en origen o en destino, amenazaron la salud pública. El Doctor Arthur Hassall trató el problema de las adulteraciones en los alimentos y sus peligros para la salud entre 1851 y 1854. Los periódicos alarmaban al público con historias como las relacionadas con la salubridad de los alimentos. Entre 1860 y 1872 el Parlamento promulgó tres leyes para combatir la adulteración de bebidas y comidas, pero sin éxito. La **Safe Food and Drugs Act (SFDA) de 1875** fue la primera norma con cierta eficacia. Definía la adulteración en función de los riesgos para la salud del consumidor, pero también perseguía los engaños relacionados con la descripción de los productos. Las autoridades locales quedaban habilitadas para inspeccionar las instalaciones de los comerciantes minoristas, pero no de los productores. Se hacía por tanto responsable al distribuidor o vendedor, no al productor, y se permitía la venta de alimentos "compuestos" siempre que no resultaran peligrosos para la salud y estuvieran adecuadamente etiquetados. Esta norma no despejaba los temores que el público pudiera tener sobre la calidad y seguridad del consumo del Sherry, y su reputación siguió deteriorándose.

Durante toda esta época de crecimiento exportador se produce un **cambio en los gustos y las costumbres** que empieza a favorecer el consumo de vinos más secos, ligeros y **pálidos**, iniciándose en la década de 1820 pero observándose más claramente en la segunda mitad del siglo. Se fue pasando de consumir como aperitivos (costumbre sólo desde principios del XIX) o postres (hábito más antiguo) vinos con cuerpo, de alta graduación y dulces, a consumirlos más ligeros y acompañando las comidas. Así, James L. Denman comenta en **1876**: «El gusto del público en general ha cambiado de modo tan manifiesto que se está revolucionando el comercio de vinos, los viejos y fuertes jereces y oportos de antaño están siendo sustituidos gradualmente por vinos de calidad más ligera, que nuestros padres apenas habrían reconocido como tales vinos. En lugar de los tragos fuertes que producía el alcohol añadido y la dulzura que proporcionaba la sacarosa, la gente busca el sabor a vino, el bouquet y la limpieza en el paladar». En **1884**, ya en plena crisis del sector, el cónsul británico en Cádiz insistía: «Los exportadores, tanto de Jerez, como del

Puerto de Santa María, parecen haberse olvidado del cambio que se ha producido en el gusto de los ingleses durante la última década, ya que se adhieren a la idea fija de que el vino para el mercado inglés ha de ser un vino dulce alcoholizado, el cual ya no satisface las necesidades de ese mercado». La respuesta de los exportadores de Jerez fue el desarrollo de los *Pale Sherry*, cuya demanda acabó resintiéndose por su baja calidad. El *Pale Sherry* podía tener diversas calidades, pero el corriente era un vino comparativamente barato que las clases medias se podían permitir consumir en las comidas. Estos *Pale Sherry* eran vinos de mezcla, compuestos con vino pálido ordinario, algo de Fino, vino dulce y aguardiente de vino, según explicaba Christian A. Russell en 1881. En **1885**, el cónsul británico en Cádiz señalaba que: «el uso de un vino concreto se debe en gran medida a una cuestión de moda y es muy probable que el descrédito que la venta de estos vinos de poca calidad ejerció sobre el jerez fuese, por lo general, la causa de haber pasado de moda en las comidas». Las liberalizaciones de Gladstone y los problemas en las cosechas de los años 50 aceleraron la tendencia a sustituir unos vinos por otros, y el "Gladstone claret" acabaría desplazando en buena medida a los jereces (y a los oportos, madeiras y Málaga) como el vino de consumo habitual también en el segmento alto del mercado.

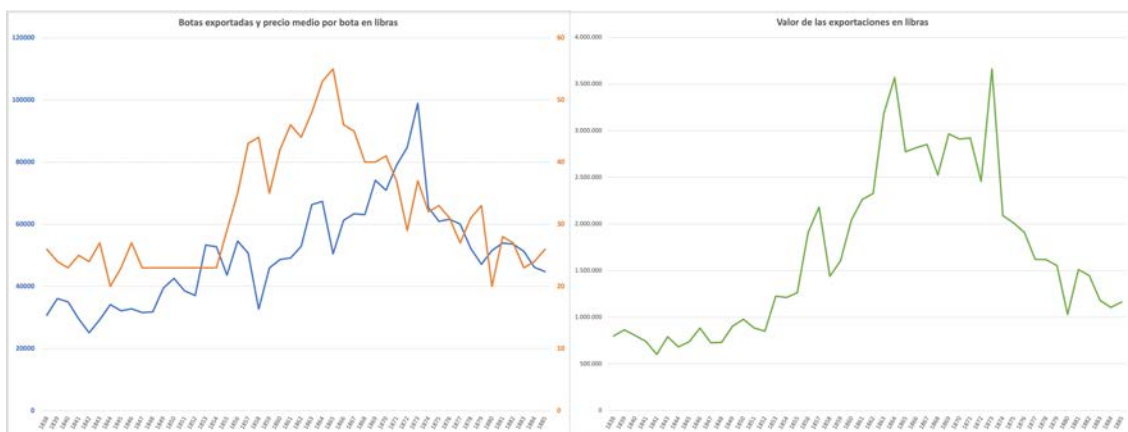
El esfuerzo por aumentar la producción y el restablecimiento de la normalidad tras la plaga de oído provocarán una fuerte **caída de precios**, que se observa a partir de **1863**. Aquello fue una bomba para el Marco de Jerez, que vio hundirse los salarios, elevarse el desempleo y perder población, extendiéndose la anarquía y la inseguridad en la zona. Simultáneamente, la importación de vinos foráneos a Jerez para su «procesamiento» y exportación no paraba de aumentar, lo que provocó una violenta conflictividad entre cosecheros y almacenistas, por un lado, y los extractores por otro. Aquí surgen los **primeros movimientos para restringir el área de producción** de los vinos que se vendían como Sherry, siendo significativa la fundación en **1866** de la revista de los cosecheros, *Revista Vinícola Jerezana*. Pero además, en Gran Bretaña el aumento de los precios combinado con deterioro de las calidades explican una caída de la demanda, que se agravó por la **crisis financiera británica de 1866**. Con la caída de los precios, el peso relativo de los derechos arancelarios aumentó hasta el 35% del valor en origen entre 1878 y 1885, y los productores de Jerez redujeron aún más la **calidad** (vinos en general más jóvenes, provenientes de suelos de *barros* o *arenas* o incluso foráneos, fuertemente alcoholizados) para tratar de mantener los márgenes en este contexto. La menor calidad deprimió aún más la demanda dentro de una dura competencia y con ella los precios, en una espiral descendente que duró hasta 1885. Este no ha sido un problema exclusivo de Jerez, y ocurrió también, por ejemplo, con los vinos de Oporto en el siglo XVIII. Muchos son los testimonios de esta época que advierten del problema. En la **década de 1880** hubo además una **fiebre moralizante** de origen religioso contra la bebida (el *Temperance movement* y otros similares), y cuando esta pasó en Gran Bretaña, en la década siguiente, la moda favoreció entre los jóvenes el consumo de champán, mientras que el jerez había quedado para las ancianas. Un hecho significativo fue que tras el

fallecimiento de la reina Victoria en 1901, el rey Eduardo VII mandara vender los stocks acumulados de jereces en las bodegas reales, unas sesenta mil botellas. Jerez había perdido la primera oportunidad histórica de competir con Burdeos en el mercado mundial de vinos de alta calidad y precio.

La **mala fama** de los *Sherry*, que empiezan a ser tenidos por vinos de ínfima calidad y poco saludables, se había ido extendiendo desde la década de 1860, y en **1873** el conocido médico alemán residente en Londres Ludwig Thudichum escribe una disparatada carta a *The Times* señalando que la práctica de añadir yeso a la uva antes de la pisa y el uso del sulfuro para limpiar las botas eran un peligro para la salud, por cuanto todo ello añadía «alrededor de una libra de ácido sulfúrico al que ya contiene el yeso». El sulfato de calcio (CaSO_4) se añadía para provocar una reacción química para elevar los niveles de ácido tartárico y facilitar la fermentación controlando la sobreactividad, debido a que la uva Palomino es baja en acidez por su sobremaduración. El mismo procedimiento se seguía en la producción de la cerveza en el propio Reino Unido, como recuerda Henry Vizetelly. Thudichum era un investigador chapucero, como se desprende de su necrológica en el *British Medical Journal*. En **1872** publicó un libro titulado *A Treatise on the Origin, Nature and Varieties of Wine, being a complete manual of Viticulture and Oenologie*, a partir de experimentos dudosos y lleno de todo tipo de disparates. Pero la sociedad victoriana tenía un enorme respeto y veneración por la medicina y los errores e infundios de Thudichum echaron raíces en el público. Ya en su libro de 1876 Vizetelly desmonta esta campaña dedicándole un capítulo, el VI, al tema, en el que cuenta con detalle la incompetencia demostrada por Thudichum en su viaje a Jerez, durante el que se ofreció como asesor técnico a diversas casas exportadoras con resultados desastrosos. También el crítico de arte John Ruskin defendió los vinos de Jerez en su autobiográfica *Praeterita* (1885), o Walter Mallock Gee en *From Vineyard to Decanter* (1876). Pero el infundio continuó haciendo daño hasta que 20 años después la revista médica *The Lancet* desmentía las acusaciones, tras enviar a Mr. Vasey a Jerez para investigar el tema sobre el terreno. Vasey señaló que el jerez era un vino propiamente español, inimitable, y que en su elaboración no había adulteración alguna ni procedimientos ocultos de ningún tipo. Otro médico, el doctor F. W. Tunnicliffe, echó por tierra las acusaciones de Thudichum, quien acabó corrigiendo sus puntos de vista y publicando ese mismo año 1893 un nuevo libro, esta vez mejor informado, con el título de *A Treatise on Wines, the Origin, Nature and Varieties with practical directions for Viticulture and Vinification*. Pero el daño ya estaba hecho. Los clientes de los comerciantes empezaron a rechazar el jerez «porque ya no es lo que era», extendiéndose la idea de que había bajado su calidad. Los importadores, asustados por la mala prensa de los jereces, facilitaron su sustitución por otros vinos, y también por variantes de los propios jereces que se publicitaban como *naturales*, es decir, sin cabeceos. Producirlos era no obstante técnicamente complejo y caro, porque había que vendimiar con sumo cuidado y asolear. Aún con esos cuidados los vinos podían alcanzar a duras penas el volumen de alcohol necesario para una crianza sin sobresaltos, lo que explica y justifica el criterio tradicional de añadir alcohol

como estabilizador y antiséptico. Una alternativa era crear unas condiciones favorables en las que pudiera darse una fermentación completa, pero ello podía requerir inmovilizar los vinos unos cuatro años, lo que implica «doblar el costo original». Por estos motivos Vizetelly consideraba que «es imposible tener un buen vino de Jerez y al mismo tiempo barato».

Como consecuencia de la situación descrita, resultado de un **cambio en los gustos**, las **imitaciones**, la **bajada de la calidad** y la **mala prensa**, tras alcanzarse un máximo el año anterior, en **1874** las exportaciones a Inglaterra de *Sherry* se desplomaron, reduciéndose de 98.924 botas a 65.363 y de casi 347 millones de reales ingresados a sólo 200 millones. Debe observarse que la caída de los precios que se observó a partir de 1866 se había compensado con un continuo aumento de las exportaciones en volumen, pero que cuando estas pasan a caer también a partir de 1874 el efecto conjunto de las dos caídas sobre los ingresos se multiplica (véase el gráfico, elaborado a partir de las series de Enrique Montañés, que toma fuentes de González Dubosc y González Byass para los precios). En 1885 se exportaban nada más que 44.769 botas con un valor de casi 116 millones. Muchas bodegas desaparecieron en la crisis subsiguiente y los viñedos pasaron de ocupar 18.000 hectáreas a unas 8.000. Todo esto coincidió con un **caos político en España**: Amadeo de Saboya reina de 1870 a 1873 y entre su marcha y la proclamación de Alfonso XII en 1874 se extiende la anarquía aderezada con alzamientos carlistas. La situación en Jerez era inestable y peligrosa, y la familia González, por ejemplo, tuvo que trasladarse temporalmente a la seguridad relativa de El Puerto de Santa María en esta época.



El siglo XIX acabará con un desastre aún mayor que todos los anteriores: la aparición en Jerez de la **filoxera** (*Daktulosphaira vitifoliae*), un áfido (parecido al pulgón) americano que ataca las vides europeas, en **1894**. Esta plaga ya se conocía en Estados Unidos desde 1856, y explica los repetidos fracasos en los intentos de desarrollar en el este de Estados Unidos una viticultura basada en la europea *Vitis vinifera*. La combinación de los genes de las vides autóctonas, incapaces de producir un vino aceptable -salvo alguna variedad- con los de las europeas generó nuevas cepas, resistentes a la filoxera y adecuadas para la producción de vino en América (Alexander, Catawba, Delaware, Isabella, etc.). Pero en Europa, con una industria muy extendida y consolidada, el daño fue

terrible: aparece por primera vez en Hammersmith, cerca de Londres, en 1863, llega a Burdeos en 1868, a Málaga en 1878, a Gerona en 1879, a Montilla en 1888, a Navarra en 1892 y llegará a Rioja en 1899. Se cree que llegó a Jerez en la ropa de los obreros temporeros que venían de Málaga a trabajar en el campo. Mientras la filoxera acababa poco a poco con el viñedo francés (aún en 1875 se alcanzó un récord de producción de vino) desde España se exportará mucho vino al país vecino para suplir la producción que ya no pueden sacar adelante por sí solos (nada nuevo, pues los vinos de Burdeos se mezclaban con los de Alicante en el pasado y más adelante harán lo mismo, pero con vinos argelinos). En nuestro país no se tomaron medidas preventivas, y hasta 1884 no se autorizó la importación de vides americanas en las que injertar las variedades en producción y hasta 1888 no se crearon invernaderos donde desarrollar esas variedades inmunes (la *vitis riparia* básicamente). Con el tiempo, en España la filoxera destruirá más de un millón de hectáreas de viñedos, replantándose sólo trescientas veintitrés mil, pues los pequeños viticultores no podían afrontar la inversión junto con la pérdida de ingresos durante varios años. Por tanto, el destrozo que se produjo en Francia se repitió aquí, pero con un retardo y con consecuencias quizás más graves, a pesar de estar avisados. En lo que toca al Marco de Jerez, en 1898 todas las viñas estaban ya dañadas (la filoxera tarda años en debilitar apreciablemente la cepa y matarla). Afortunadamente cuando la filoxera llega a Jerez ya se conocía el remedio: los portainjertos americanos con las variedades blancas de *vitis vinifera* propias del Marco (Palomino Fino, Palomino de Jerez, Pedro Ximénez y Moscatel). La plaga en sí, aún hoy, no tiene remedio, y los distintos intentos de acabar con el insecto han fracasado. Esta plaga supuso otro parón a la producción jerezana y la ruina para muchos viticultores, pues aquí también sólo los grandes productores pudieron asumir los enormes costes de la transición, que requería plantar y esperar (lo que condujo a una notable **concentración** empresarial). Otra consecuencia fue una selección de un tipo de uva para la producción de los vinos aún hoy vigente, la Palomino Fino o Listán Blanco sanluqueña, que ya era la dominante antes de la filoxera, por su resistencia y productividad, y porque era la especie que mejor se desarrollaba en las albarizas. Se creía que esos suelos facilitaban la consecución de mostos clasificados como *Palmas*, que a su vez permitían obtener los muy apreciados Amontillados mediante añejamiento adicional en las soleras. La Palomino Fino es una uva de baja acidez y hollejo fino, y da vinos extraordinarios ya desde los mostos si las tierras en que ha crecido también son excelentes. Los demás tipos de uvas locales, apenas se replantaron y acabaron desapareciendo totalmente. Estas variedades, en general de hollejo grueso y maduración más tardía que la Palomino, producían vinos diferentes, más gruesos y estructurados, que en este momento no eran el objetivo de las bodegas. En Montilla, curiosamente, la filoxera desplazó la producción de los vinos secos similares a los *amontillados* a los dulces naturales, que se vendían a Jerez.

Como señala Julian Jeff, **cinco causas** explican la crisis finisecular en Jerez: **1**, la imitaciones de los vinos auténticos; **2**, la baja calidad de muchos vinos que se exportaban desde el propio Jerez; **3**, los rumores maledicentes sobre la

insalubridad de los jereces; **4**, los cambios caprichosos de los gustos, sólo en parte relacionados con cambios regulatorios y arancelarios; y **5**, la filoxera. Y a todo ello habría que unir un sexto factor, que fue el **descenso del consumo per capita de vino en Gran Bretaña**, aunque esto debía afectar a todos los vinos en principio.

A partir de la **década de 1870** aparecen diversas **innovaciones** que traerían cola: se empezaron a exportar en cantidades apreciables **vinos «naturales»**, que se publicitaban como tales, siendo estos los que no se mezclaban con otros y se alcoholizaban lo justo, cada vez más de ellos procedentes de **soleras** y asociados a sus propias **marcas** gracias a la estabilidad en las calidades que aquellas procuraban; las bodegas empiezan a **embotellar** los vinos de marca, sustituyéndose parte de la exportación a granel y la comercialización con el nombre del agente importador radicado en el mercado de destino (en parte para combatir los fraudes), lo que permite los **primeros esfuerzos publicitarios**; y se extiende la producción de **Brandy de Jerez**, un destilado que diversifica las fuentes de ingresos de las bodegas y permite acceder a nuevos mercados (como el interior). Manuel María González Gordon señalaba que «en la venta de vinos embotellados es el bodeguero jerezano el que escoge los vinos que lanza al mercado». Se intentó también (en la década de 1880, Pedro Domecq) producir **espumosos** (secos) que compitieran con el champán (dulce entonces), pero esta idea no tuvo mucha continuidad entonces. Hubo además un impulso comercial a los **vinos de pago**, es decir, la producción y comercialización publicitada de vinos con mostos procedentes de un único pago o incluso viña, lo que se presentaba como una garantía de calidad (a partir de la década de 1870 tenemos muchos ejemplos, como el *Viña AB* de González Byass, *Macharnudo* de González Byass, *Carta Blanca* de Blázquez, *Inocente* de Valdespino, etc.). González Byass, por ejemplo, subrayaba en su publicidad que sus mejores vinos eran «especialidades inimitables, por ser productos genuinos que conservan siempre el estilo peculiar del terreno de cada viña». El modelo era aquí Burdeos, que había salido reforzada de la crisis gracias a la famosa Clasificación de productores de 1855 y al embotellado en origen, pero también Champaña y Oporto, cuyos vinos eran mayoritariamente de mezcla pero que se embotellaban con la marca de las casas productoras, con sus productos más caros reservados para las mejores añadas. En realidad, los *vinos de pago* habían estado presentes en el Marco de Jerez desde los comienzos, como indica James Busby. El principal interés de Pedro Domecq, con quien Busby se entrevistó en 1831, eran ya entonces los viñedos y sus características. Para Domecq, la vinificación y el añejamiento tenían una importancia o un interés secundario. Sin embargo, la enorme industria de exportación de jereces «de factoría» que se crea a mediados del XIX llevó al Maco por otros derroteros. Este retorno del pago y la viña en la caracterización de los vinos, como única salida en los momentos de profundas crisis, se producirá también a partir del año 2000.

Plinio el Viejo, que muere en el año 79 en la famosa erupción del Vesubio, fue el

primero en su *Historia Natural* en listar y clasificar por su calidad un conjunto de vinos, en concreto 195, de los que unos 80 son considerados por él como de gran calidad, casi todo concentrado en el Lacio y la Campania, las mejores zonas para la producción de vino entonces. La historia del vino tiene **tres grandes eras**: la cultura mediterránea, desarrollada por fenicios, griegos y romanos; la cultura de los monasterios en Europa a partir del siglo X (primero dominicos y cluniacenses, como Montecasino o Cluny, y después cistercienses, con la abadía de Císter), que desarrollan los métodos de viticultura empleados hasta el siglo XX y distintos estilos de vinos (el caso de Borgoña); y la era moderna, a partir de finales del siglo XVII, marcada por un cambio en la consideración del vino, que pasa de ser una bebida necesaria (el agua no se podía beber, aún no había infusiones y las cervezas sin lúpulos no se podían conservar) a un bien de lujo, un estimulante que se envejecía por la calidad que adquiría con el tiempo, a lo que colaboró oportunamente la botella de vidrio, que aparece también en el XVII. En la época moderna es Francia la que va definiendo las primeras zonas vinícolas modernas (territorio, variedades de uvas y tipos de vinos) y los primeros vinos clásicos a partir de mediados del siglo XVII, tras la desecación de las marismas que formaban el Médoc, en Burdeos. Después serían también ellos, bajo la influencia de Jean-Antoine Chaptal (este fue el primero en definir el «goût de terroir» como «los aromas y texturas que un vino reflejaba de su lugar de nacimiento»), quienes pondrían el énfasis en la relación entre el *terroir* y las características organolépticas del vino, y sobre todo en la calidad, y quienes sientan las bases de una zonificación detallada con el **catastro napoleónico**, que se inicia en **1807**. En España (Rioja) e Italia (Barolo, Barbaresco, Chianti, Brunello di Montalcino) esto ocurre mucho después, en la segunda mitad del XIX, en plena revolución tecnológica, con el desarrollo de la agronomía y la química aplicados a la producción del vino. Pero el origen de la moderna **zonificación**, de la clasificación y jerarquización de los viñedos de las distintas zonas productoras de vinos, está en el espíritu del Romanticismo, que estimuló e idealizó la especificidad, la individualidad, la excepcionalidad, la diferencia, dando más valor a aquellos raros vinos que eran capaces de envejecer más y a las tierras que los producían. Antes de eso la Ilustración había impuesto una visión racionalista del mundo, y el *terruño* que se valoraba era simplemente el más productivo, por lo que las zonificaciones más antiguas, anteriores al siglo XIX, tuvieron una razón material concreta para su prestigio, pero a veces azarosa.

La primera *demarcación de una zona* productora del mundo se da en la región del **Chianti**, en la Toscana, entre Florencia y Siena, en **1716**, mediante un edicto de Cosme III de Médici, que define cuatro municipios (Castellina, Gaiole y Radda, más Greve y unas colinas al norte de esta) cómo el único área productora de *Chianti*, área delimitada que se mantuvo sin cambios hasta las ampliaciones de 1932 y 1967. Una de las primeras clasificaciones detalladas de viñedos por su calidad fue la acometida en **1787** por orden de la emperatriz María Teresa (1717-1780) en lo que entonces eran sus dominios en el Condado de Gorizia y Gradisca (Collio, Brda, Colli Orientali, Isonzo, Vipava, Aquileia y el Carso), abarcando los viñedos actuales de **Friuli-Venezia Giulia** y otros

adyacentes en Eslovenia (este es hoy uno de los pocos lugares del mundo con Denominaciones de Origen situadas en dos países). Los agrimensores del Imperio de los Habsburgo crearon 9 categorías jerarquizadas o clases, y clasificaron concienzudamente los distintos territorios vinícolas en cada una de ellas. En la máxima categoría se pueden encontrar catorce viñedos: Barbana, Cerou Superiore, Cormons Vignali, Colana, Dobra, San Floreano, Fleana, Gaugnaz, Imegna, Martignaco, San Martino, Medana, Podgora Vignali y Quifea. Pero Italia por lo demás ha sufrido un notable retraso y desprestigio en todo lo relativo a la producción de vino, casi todo vino joven para un consumo local, hasta que tras el inicio de la unificación italiana en 1861 empiezan a cambiar las cosas poco a poco. A partir de ese momento se produce una transferencia en la propiedad de la tierra (el presidente Cavour confisca los bienes de la Iglesia en 1865, aunque la *mezzadria* o aparcería, muy extendida en el centro de Italia, aún durará un siglo más) y una rápida modernización y puesta al día de técnicas y conocimientos en viticultura y enología cuyo desarrollo fue bruscamente interrumpido por el mildiu (1878) y el desastre de la filoxera (1879). La potencialidad era enorme, así como la herencia histórica, pero Italia carecía de la capacidad económica y de la infraestructura de transporte para abordar la creación de una industria vinícola moderna capaz de producir vinos competitivos en calidad y exportarlos, con la única excepción de los vinos de Marsala, adaptados al gusto inglés, y algunos, muy pocos, de calidad reconocida (Lacryma-Christi, Gattinara, Ghemme). Tras el trauma la filoxera y en una Italia unificada se empieza a modernizar la producción, en la viña y la bodega, se crean vinos blancos y tintos secos de calidad con los franceses de Burdeos o Borgoña como modelo, aumenta el consumo nacional y se exporta. Es ahora cuando aparecen los grandes vinos italianos de la actualidad, asociados a áreas y uvas muy concretas: en Piamonte, el moderno **Barolo** (creado por la marquesa de Barolo, Cavour y el rey Víctor Manuel) y el **Barbaresco** (creado en 1894 por el enólogo Domizio Cavazza), con la uva Nebbiolo entre otras (Barbera, Freisa, Dolcetto, Moscato); en Novara, el prestigioso **Ghemme** (el «vino del Resorgimento» para Garibaldi), el **Gattinara** y el **Lessona**, también con la Nebbiolo (llamada allí Spanna); el **Brunello de Montalcino**, con una variante de la ubicua Sangiovese, a partir de 1888; en Toscana el **Chianti Classico**, recreado por el barón de Ricasoli, que sucede a Cavour como presidente, gran concededor de los vinos franceses (toma como referencia el clarete bordelés), también a partir de la Sangiovese fundamentalmente; el **Vino Nobile di Montepulciano**, un dulce hoy famoso que no aparece en su forma moderna hasta 1925; etc.

En Hungría, la región de **Tokaj** quedó delimitada en **1757**, pero en **1730** ya se había llevado a cabo una detallada primera clasificación de los viñedos en tres categorías diferentes en función del suelo, la exposición al sol y la potencialidad de pasificación de las uvas (sobre todo las Furmint, Hárslevelü y Sárga Muskotály) por acción de un hongo (la *Botrytis Cinerea* o podredumbre noble). Hoy la asociación Tokaj Renaissance trata de recuperar esta zonificación histórica para darle relevancia renovada hoy e impulsar el desarrollo vitivinícola de la zona.

Después tenemos la de **Oporto**, en **1756**, con la fundación de la *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro* por parte del Marqués de Pombal, que delimita la zona y regula la producción estableciendo precios mínimos para los viticultores, que quedaban así protegidos de los abusos de los exportadores británicos establecidos río abajo. Además, el Marqués de Pombal estableció un control de calidad para los vinos que salían de Portugal, con el fin de acabar con los fraudes. Además, todos los viñedos se inscribieron en un registro, separándose aquellos con suelos de esquisto, a los que se garantizaban altos precios para la uva, que se reservaba para la producción de los vinos para exportación (vinos superiores, *vinho de feitoria*), de los demás, relegados a la producción de vinos para consumo local o para exportación a Brasil (*vinho de ramo* los llamaban). Todas estas regulaciones fueron en parte posibles en el contexto de caos posterior al gran terremoto de Lisboa de 1755. Con este precedente, hoy día las 45.000 hectáreas de quintas o viñedos están clasificados y jerarquizados por su calidad, en un rango que va de la A a la F, según altitud, orientación, suelo, variedades (hay treinta recomendadas), etc., cada una con su cupo para producir Oportos (un porcentaje de la producción determinado cada año por el Instituto dos Vinhos do Douro e do Porto, el resto puede dedicarse a producir vinos tintos tranquilos bajo la Denominación de Origen *Douro*). Estos terrenos están formados en general por una gruesa capa de esquisto, lo que garantiza un buen drenaje y la irradiación nocturna del calor acumulado durante el día. Penetran unos 100 kilómetros por el valle del Duero hacia el este, hasta la frontera con España. Hay tres subzonas, con climas y orografía diferenciada: Baixo Corgo, más llana, fértil y húmeda, por su cercanía al mar; Cima Corgo, más cálida, de laderas empinadas y el corazón de la región, que produce las uvas para los mejores vinos; y Douro Superior, la más calurosa, llana pero elevada, única zona donde la mecanización es factible, y lejana al mar. La propiedad de los viñedos está muy dividida, aunque las casas productoras y exportadoras de vino (*shippers*) son unas pocas grandes bodegas establecidas en la desembocadura, donde compraban el vino fermentado que los elaboradores bajaban a vender en barcas. Oporto (y Madeira) fue una región exportadora de vino a Gran Bretaña en competición con Burdeos, durante el siglo XVIII y XIX, aunque sus vinos dulces fortificados se desarrollan a finales del XVII, cuando los británicos buscan alternativas a los vinos franceses. Recientemente el mismo área geográfica constituye la Denominación de Origen *Douro*, dedicada a los vinos tranquilos (no fortificados).

En **Burdeos** una primera clasificación oficial de la Cámara de Comercio de Burdeos y el sindicato de *courtiers* (corredores, intermediarios entre el productor y el negociante, que envejecía los vinos y los distribuía) se da en **1855** (*Les Grands Crus Classés*), por iniciativa de Napoleón III y con ocasión de la Exposición Universal de París, tomando como indicadores de la calidad y prestigio de los vinos la serie histórica de sus precios (últimos cien años) y unas catas de muestras enviadas por los Châteaux. No obstante esta es una clasificación jerarquizada de productores a partir de sus vinos (los Châteaux

del Médoc, que incluye Margaux, Saint-Julien, Pauillac, Saint-Estèphè y Haut-Médoc, más Haut-Brion de Graves, con los Sauternes y Barsac en otra lista, por separado), no de pagos o de viñedos (Crus) en sí mismos, pues la relación entre ambas cosas (la marca y el productor por un lado, y los viñedos por otra) es relativamente flexible en Burdeos, lo cual no quiere decir que no exista una zonificación complementaria (cuyo origen está en el siglo XVIII), pero esta puramente geográfica y no jerárquica. Por ejemplo, si un Château clasificado compraba otro no clasificado sus tierras pasaban a entrar en la categoría, pero curiosamente no al revés. Ya hubo una clasificación no oficial previa, en 1776, de la mano del intendente Dupré de Saint-Maur y los *courtiers*, que también lo era de vinos (asociados a sus pagos), clasificación que da por buena Thomas Jefferson en 1787 y amplía a los Sauternes. Después hubo otras, no oficiales, en 1800 (André Simon), 1815 (Abraham Lawton), 1816 (André Jullien), 1829 (Wilhelm Franck), 1845 (André Jullien y Wilhelm Franck) o 1846 (Charles Cocks). Todas ellas coinciden con la de 1855 a grandes rasgos, con las últimas muy similares. El caso es que en 1855 un total de sesenta y un productores se catalogaron oficialmente en cinco niveles (cuatro como Premier, quince como Deuxième, catorce como Troisième, diez como Quatrième y dieciocho como Cinquième Crus), elaboradores o marcas (Châteaux) de vinos tintos (multivarietales, a partir de Merlot y Cabernet Sauvignon, y secundariamente Cabernet Franc o Bouchet, Petit Verdot y Malbec; el 90% de las casi 120.000 hectáreas cultivadas de Burdeos), y en tres niveles (Premier Cru Supérieur, Premier Crus y Deuxième Crus) otros veintisiete productores de vinos blancos (multivarietales, a partir de Semillon, Sauvignon Blanc y Muscadelle). La clasificación de 1855 no se pensó para ser permanente, pero el caso es que no se revisó, salvo algunas divisiones de Châteaux, hasta mucho después, en 1973, cuando el Château Mouton-Rothschild ascendió, no sin cierta polémica, en la escala de productores. Con el paso del tiempo la calidad relativa de los vinos ha cambiado y con ella los precios, y puede ser que un vino clasificado en 1855 en una categoría inferior se venda más caro que uno de categoría superior. Excepto Pomerol, el resto de Châteaux de Burdeos se clasificaron también por la calidad de sus vinos, pero mucho más tarde: Graves en 1953 (revisada en 1959 y en profundidad en 1987, hoy Pessac-Léognan AOC, en este caso sin jerarquías pero diferenciando por el color de los vinos); Saint-Emilion en 1955 (en tres categorías, *Grands Crus Classés* y *Premier Grands Crus Classés*, A y B, con revisiones en 1969, 1984 y 1996); los *Crus Bourgeois* (tres categorías) del Médoc en 1932 (con revisiones en 1972 y 2003); y *Crus Artisans* del Médoc en 2006, sólo para pequeños elaboradores (que sumen menos de 5 hectáreas) con viñedos en los 8 AOC de Médoc. Además de la clasificación de 1855 hoy Burdeos tiene 65 *Appellations d'Origine Contrôlées* (AOC), que sí son demarcaciones *geográficas*, algunas dentro de otras: hay 5 grandes que abarcan toda la región, cada una con sus tipos de vinos amparados (tintos, rosados, blancos secos o blancos dulces), y después distintas subregiones con sus AOC propias (Médoc, 8 AOC; Blaye, 5 AOC; Graves y Sauternes, 7 AOC; Libournais, 12 AOC; y Entre-deux-Mers, 11 AOC). Aunque como hemos visto los viñedos de Burdeos no se clasifican o jerarquizan por su calidad, sino los vinos, hay que señalar que en general,

aunque no siempre, las AOC más pequeñas suelen tener vinos de más calidad que las grandes que las incluyen, pues sus requisitos son más exigentes. En las etiquetas de los Burdeos encontraremos las **dos indicaciones**: la clasificación jerárquica del vino del productor (Château) y la AOC, si el vino se elabora con uvas que provienen sólo de esa zona. Por tanto, y en resumen, puede decirse que en Burdeos hay una **doble clasificación**: de los vinos de los productores, en teoría según calidades y por tanto jerárquica (vinos *Classé*), y del origen de las uvas, geográfica y no jerárquica (AOC). El problema de tanta clasificación es que, por ejemplo, Saint-Émilion es una AOC y además una clasificación jerarquizada de vinos, por lo que en la etiqueta de un vino podemos encontrarnos con «Saint-Émilion Grand Cru AOC» (indicación geográfica, sin jerarquía), «Saint-Émilion Grand Cru Classé» o «Saint-Émilion Premier Grand Cru Classé» (estas dos sí implican una jerarquía relativa a la calidad, indicadas por la palabra «Classé»).

Borgoña viene después, clasificando sus suelos en **1861-62**, a partir por supuesto de una tradición muy antigua. Si Burdeos es cosa de bodegas que tienen viñedos, Borgoña lo es de vicultores que hacen vino. Los pagos o extensiones de características singulares se han llamado *clos* (cercados), *climat*, *terroir* y modernamente *cru*. A principios del XVIII ya están identificados los pueblos cuyos viñedos, también señalados, producen los mejores vinos (Vougeot, Nuits y Chambertin en la Côte de Nuits). Más tarde, cuando durante la Revolución Francesa se expropiaron y subastaron los viñedos de la Iglesia y la nobleza, accediendo a la propiedad la burguesía en su lugar, ya eran famosos algunos de ellos, como Romanée-Conti, que había comprado el Príncipe de Conti por una gran suma unas décadas antes y que tras su confiscación se adjudicó por una cantidad aún mayor, que multiplicaba por cinco o seis el precio de otros cercanos. El comerciante de vinos André Jullien publica *Topographie de tous les vignobles connus* en **1815**, libro en el que clasifica los vinos blancos y tintos de la Côte-d'Or (Côte de Nuits y Côte de Beaune) en cinco categorías (*tête de cuvée*, y *première*, *deuxième*, *troisième* y *quatrième cuvée*), distinguiendo además las distintas zonas (Côte de Nuits, Côte de Beaune y Côte Chalonnais). En realidad Julien presenta un catálogo mundial de vinos clasificados en cinco niveles de calidad, no sólo los borgoñones. Denis Morelot hace lo propio en su *La vigne et le vin en Côte-d'Or*, publicado en **1831**, clasificando los vinos municipio a municipio. Pero en **1855**, y con ocasión de la misma Exposición Universal de París para la que se hizo la famosa clasificación de vinos de la Cámara de Comercio de Burdeos, Jules Lavalley hace otra para Borgoña, publicada en *Histoire et statistique de la vigne et des grands vins de la Côte-d'Or*. Los vinos se clasifican en tres categorías: *tête de cuvée*, *deuxième cuvée* y *troisième cuvée*. Esto lo hace Lavalley también para cada pueblo, describiendo los mejores viñedos de los mismos. En **1861** hay otra clasificación detallada, encargada por el Comité de Agricultura de Beaune, y que sigue de cerca la de Lavalley, con tres categorías, pero las protestas y litigios obligan a reducirla a un listado de Premiers Crus, que es la que va a la Exposición Universal de París de 1862. La clasificación de Lavalley sigue la tradición en cada lugar, aunque su jerarquía no coincide exactamente con la

actual. Un ejemplo de esta larga tradición en el prestigio de los viñedos está en el propio nombre de los pueblos. Ya en 1847 el rey Luis Felipe había autorizado que el pueblo de Gevrey incorporara a su nombre el de su viñedo más famoso, pasando a llamarse Gevrey-Chambertin. En **1866** Napoleón III autoriza con carácter general que los pueblos puedan incorporar a su nombre el de su mejor viñedo *Grand Cru*, y varios en Borgoña lo hicieron: Aloxe-Corton en 1862, Vosne-Romanée en 1866, Puligny-Montrachet y Chassagne-Montrachet en 1879, Chambolle-Musigny y Nuits-Saint-Georges en 1892 o Morey-Saint Denis en 1927, mientras que Volnay, Pommard, Meursault o Beaune no tenían ningún *Grand Cru* y dejaron su nombre como estaba. En la Côte de Nuits se hacían vinos con uvas de una sola parcela, y sus dueños tenían mucho interés en darles categoría, mientras que en la Côte de Beaune, más centrados en el negocio de la producción de vino, tradicionalmente se mezclaban las uvas de distintos viñedos del municipio, lo que explica la diferencia en el número de *Grand Crus*. Hubo otras clasificaciones de vinos y viñedos, como las de René Daguy y Charles Aubertin (*Les grands vins de Bourgogne*, 1892), enriquecida con una descripción detallada de las distintas zonas, o Camille Rodier (*Le vin de Bourgogne (La Côte-d'Or)*, 1920), con mucha información geográfica, geológica y estadística. La composición del suelo (caliza, sílice y en menor medida arcilla, todo en las proporciones justas), su altitud (idealmente entre 233 y 320 metros), la inclinación del terreno (en pendiente, para que drene bien) y su orientación determinan la calidad del viñedo y su calificación. Hoy Borgoña es una región vinícola que engloba 84 AOC, regionales, municipales y Grand Cru, más un buen número de Dénominations Géographiques Complémentaires dentro de cualquiera de aquellas. Borgoña tiene el 23% de las AOC de Francia pero sólo el 3% del territorio vinícola (30.000 hectáreas), lo que es un indicador de la enorme fragmentación de esta región. Aquí las AOC siguen criterios geográficos y a la vez de calidad, ambas relacionadas, con su correspondiente jerarquización de territorios. La organización tiene una lógica de círculos concéntricos, con la máxima calidad en el centro (*Grand Crus*), que recorreremos de fuera hacia adentro. Primero tenemos las 7 genéricas *Appellations Régionales*, que aluden a una amplia región de la que deben proceder las uvas, siempre con la palabra Bourgogne (Bourgogne, Coteaux Bourguignons, Bourgogne Aligoté, Bourgogne Passe-Tout-Grains, Bourgogne Mousseux, Crémant de Bourgogne) más las subregiones Mâcon y Beaujolais, tratándose en todos los casos de vinos jóvenes; dos de las anteriores zonas pueden añadir una Dénomination Géographique Complémentaire, de las que hay 14 para Beaujolais (5 regiones más pequeñas, 5 municipios o 4 parcelas singulares dentro de un pago o *cru* o *climat*, conocidas como *lieu-dit*) y 27 para Mâcon (todas *villages*); en segundo lugar las 44 *Appellations Villages*, que comprenden municipios (como Chambolle-Musigny, Gevrey-Chambertin, Puligny-Montrachet, Pommard, Volnay, etc.), con vinos que pueden envejecer más (hasta unos 5 años), y algunas de las cuales pueden tener una *Dénomination Géographique Complémentaire*, que en este caso son las *Appellations Premier Cru* (no son AOC, como sí lo son los *Grand Cru*), con 640 parcelas clasificadas, indicándose en la etiqueta "Premier Cru" o "1er Cru" seguido del nombre del municipio y el nombre del viñedo (Amoureuuses,

Epeneaux, Clos des Ducs, Suchots, etc.), o sin este último cuando se mezclan uvas de más de un viñedo *Premier Cru* de ese municipio, tratándose de vinos de gran calidad con diferencias entre ellos más sutiles y mucha capacidad de envejecer en botella (10 años o más); y en cuarto y último lugar las 33 *Appellations Grand Cru*, de las que casi todas menos una (en Chablis) están en la Côte d'Or (24 en Côte de Nuits, 8 en Côte de Beaune), con 24 dedicadas a vinos tintos (monovarietales de Pinot Noir), 7 a blancos (monovarietales de Chardonnay) y 2 a los dos tipos, tratándose en todos los casos de viñedos excepcionales con larga trayectoria histórica cuyos vinos tienen fama mundial (Chambertin, Montrachet, Musigny, Romanée-Conti, etc.), con un envejecimiento mínimo elevado (unos 10 años) y un máximo indeterminado, pudiendo incluso aparecer sólo el nombre del viñedo en la etiqueta; sólo dos de estas últimas AOC Grand Cru (Corton y Chablis) pueden tener una Dénomination Géographique Complémentaire (en Chablis el Grand Cru está dividido en 7 *climats*, cada uno con su nombre, por ejemplo). Dos tercios del vino de Borgoña viene de *Appellations Régionales*, casi un cuarto de las *Appellations Villages*, una décima parte viene de las *Appellations Premier Cru* y sólo un uno por ciento de las *Appellations Grand Cru*. Las clasificaciones, aunque muy tradicionales, no son inamovibles, y puede solicitarse a al Comité Regional y al INAO una revisión. Hay casos de ajustes: *Le Clos des Lambrays en Morey-Saint-Denis* en 1981 y *La Grande Rue en Vosne-Romanée* en 1992 pasaron de Premier Cru a Grand Cru, y Bourgogne Marsannay, que era *Appellation Régional* pasó a *Appellation Village* en 1987. En Borgoña *cru* o *climat* indica una parcela con características únicas que se dejan sentir en los vinos que se elaboran con uvas que proceden de ella, mientras que en Burdeos *cru* es una etiqueta que significa "éxito comercial" en el pasado. Borgoña produce sólo una cuarta parte del vino que se elabora en la gran región productora de Burdeos, aunque los famosos grandes vinos de esta última región suponen menos del 5% de todo lo que se produce allí. Borgoña ha sido una región relativamente aislada de productores, mientras que Burdeos, como el Marco de Jerez, ha sido una región volcada a la exportación marítima. Borgoña como productora de vinos tiene una historia continuada de unos 8 siglos o más, mientras que la de Burdeos es menos antigua (3 siglos desde que se desecaron las marismas del Médoc, aunque obviamente se producían y exportaban vinos antes). La Iglesia y la aristocracia organizaron la producción en Borgoña durante casi un milenio, con un estudio paciente y sistemático de las diferencias entre parcelas en un ambiente de gran estabilidad en lo relativo a la propiedad y los métodos. En Borgoña el viñedo y la añada son la clave de todo: quienes venden los vinos elaborados con uvas de su propio viñedo usan el término «*domaine*» delante de su nombre, aunque esas parcelas estén separadas, quien posee todo un *cru* o *climat* puede hacerse llamar «*monopole*», aunque también se dan los *négociants* que venden vinos que vienen de distintas parcelas, comprados a pequeños propietarios (cada vez más dueños de viñedos son también *négociants* y viceversa). Cuando se hace un vino a partir de mezclas de uvas de *crus* de distintas categorías, el que la tiene más alta la pierde. En los años de malas cosechas algunos productores venden su vino rebajándoles la categoría, como vinos municipales o regionales,

incluso cuando sus uvas vienen de un *Grand Cru* o *Premier Cru*. En Burdeos, como en el Marco de Jerez, los productores han adaptado sus vinos al gusto de los consumidores de los mercados de exportación, y la identidad del terruño tenía un papel secundario, con mezclas de uvas de distintas variedades y viñedos para conseguir un mejor resultado, y por eso la clasificación de 1855 es de vinos identificados por sus productores o marcas (*Châteaux*) y no de parcelas o viñedos. En la clasificación de Borgoña de 1855 van unidas ambas cosas, a partir de una larguísima tradición de *climats* identificados por la calidad de sus vinos. Aunque Burdeos (o Champagne) ha sido tradicionalmente el modelo de éxito para el Marco de Jerez, sobre todo en épocas de crisis, en realidad es el detallista y obsesivo modelo borgoñón (viñedo, pureza, calidad, identidad) y sus métodos los que se han acabado imponiendo en el mundo del vino como referencia, también en Burdeos, aunque allí adaptados a sus circunstancias. A la altura de los años 70 y 80 se produce un cambio hacia la producción de vinos que se pudieran beber antes, en lugar de los elaborados para envejecer muchos años, lo que en Borgoña se hacía con rendimientos muy bajos en la viña, largas crianzas en botas de madera nueva y mucho sulfuroso (más en los blancos que en los tintos, para evitar la oxidación).

La historia vinícola de la región de **Champagne** es tan antigua como la de Borgoña, y se remonta al menos a ocho siglos atrás, pero el origen del vino espumoso que conocemos como Champán está en los inicios del siglo XVIII, cuando los franceses empiezan a producir algo que al parecer ya hacían los comerciantes ingleses con sus vinos importados: enriquecerlos con azúcar antes de embotellarlos, lo que provocaba una segunda fermentación que añadía anhídrido carbónico al vino. Los ingleses pudieron aficionarse a estos vinos accidentales, y pasar a elaborarlos intencionadamente, porque fabricaban botellas de un vidrio más grueso y resistente gracias a sus hornos de carbón, y porque usaban corcho para embotellar. Los franceses no tardaron en adoptar las innovaciones inglesas, *verre anglais* y corcho, para elaborar espumosos. La cuidada viticultura de Dom Pérignon en la abadía benedictina de Hautvilliers, aplicada a la elaboración de vino blanco, se aplicó también a la elaboración de estos vinos con una segunda fermentación en botella. En Champagne el problema es conseguir madurar suficientemente las uvas, y los espumosos eran una bendición: a partir de vinos base ácidos y no especialmente interesantes se podían conseguir grandes vinos gracias a la segunda fermentación en botella. Dom Ruinart y su sobrino crean la primera bodega dedicada al Champán en **1729**, pero a finales de siglo la región aún producía básicamente vinos tranquilos, y los espumosos eran un mero 6% de la producción total. El siglo de los espumosos y la asociación de la región con ellos será el siguiente. A mediados del XIX se produce, como en tantas otras áreas, una auténtica revolución comercial, y llegan a la región bodegueros de origen alemán como Krug, Bollinger o Roederer. En la región de Champagne, de suelos típicamente gredosos, calcáreos, hay cuatro grandes áreas diferenciadas tradicionales: *La Montagne de Reims*; *La Côte des Blancs* y *La Côte de Sézanne*; *La Vallée de la Marne*; y *La Côte des Bar*. Las uvas que se cultivan son tres: la fina y elegante blanca Chardonnay (al sur de Épernay y al

este de la Montaña de Reims, en la Côte de Blancs) y las tintas Pinot Noir (en la Montaña de Reims) y la menos fina Pinot Meunier (en el Valle del Marne), cada una con (aproximadamente) un tercio de la superficie plantada. En los vinos espumosos el 75% procede típicamente de uvas tintas, en los mejores sólo la Pinot Noir, y el resto de la Chardonnay, por lo que la vendimia y el prensado (por fases, como en Jerez) son de suma importancia para evitar la coloración del mosto por contacto con los hollejos. El llamado *Blanc de Blancs* sólo emplea uva Chardonnay, pero el *Blanc de Noirs* no la emplea. Los mostos de las distintas variedades de uvas, pagos, prensados y añadas se mezclan para componer la *cuvée*. En la región de Champagne se elaboran tanto los famosos espumosos como vinos tranquilos, y ambos grupos de vinos cuentan con su propia AOC (Champagne y, desde 1974, Coteaux-Champenois, respectivamente), con la misma delimitación geográfica. Los tintos Coteaux-Champenois se usan también para elaborar espumosos rosados. La AOC Champagne delimitó oficialmente su área en **1927**, y hoy comprende casi 35.000 hectáreas repartidas en las cuatro grandes zonas antes mencionadas, divididas a su vez en 17 *terroirs*, y estos en 319 municipios, 17 de los cuales se clasifican como *Grand Cru* y 44 como *Premier Cru*, quedando los demás como *non classés*. Esta jerarquía de territorios, en realidad municipios, se había oficializado ya en **1911** como resultado de una negociación entre viticultores y *négociants* tras una revuelta de los primeros. La clasificación, conocida como *Échelle des Crus*, era importante porque afectaba al precio que pueden alcanzar las uvas, dado que todas las grandes bodegas compraban a los viticultores (los *Grand Crus* obtienen el 100% del precio de referencia fijado por el Comité Interprofesional del Vino de Champagne, los *Premier Crus* entre el 90 y el 99% y los *non classés* entre el 80 y el 89%). En 1944 Louis Larmat publicó una edición, limitada a 150 copias, de los mapas más detallados de Champagne, descendiendo al nivel de los viñedos (*Atlas de la France vinicole: Les vins de Champagne*). En 2008 el área de producción de uvas para elaborar Champán se incrementó sustancialmente, para poder atender a la creciente demanda. La Champagne puede recordar al Marco de Jerez en los suelos calcáreos (la *craie* y las *albarizas*), en las correcciones aplicadas a los vinos (azúcar en Champagne, también al mosto, alcohol en Jerez, pero al vino base), en la importancia de las levaduras en la crianza (aunque con funciones muy distintas), en la estructura empresarial bodeguera y el protagonismo de los grandes productores, en la tradición exportadora y en los métodos de elaboración singulares, con mezclas de añadas para definir un perfil estable para el vino (aunque existan también los *millésimés* o vino de añada), el uso de las «reservas perpetuas» (una especie de solera, mezcla de añadas, cuyo vino se renueva parcialmente y se usa como parte de la mezcla en algunos vinos) o incluso una suerte de cabeceo (con licor de expedición en el Champán, con vino dulce o mosto concentrado en algunos vinos de Jerez). Curiosamente, la Champagne es (junto al Mosela) la región europea más septentrional en la que se pueden elaborar vinos de gran calidad, mientras que Jerez (junto a Marsala) es la más meridional donde se puede hacer lo mismo.

En Italia los vinos de **Marsala** no ven delimitada su área de producción hasta

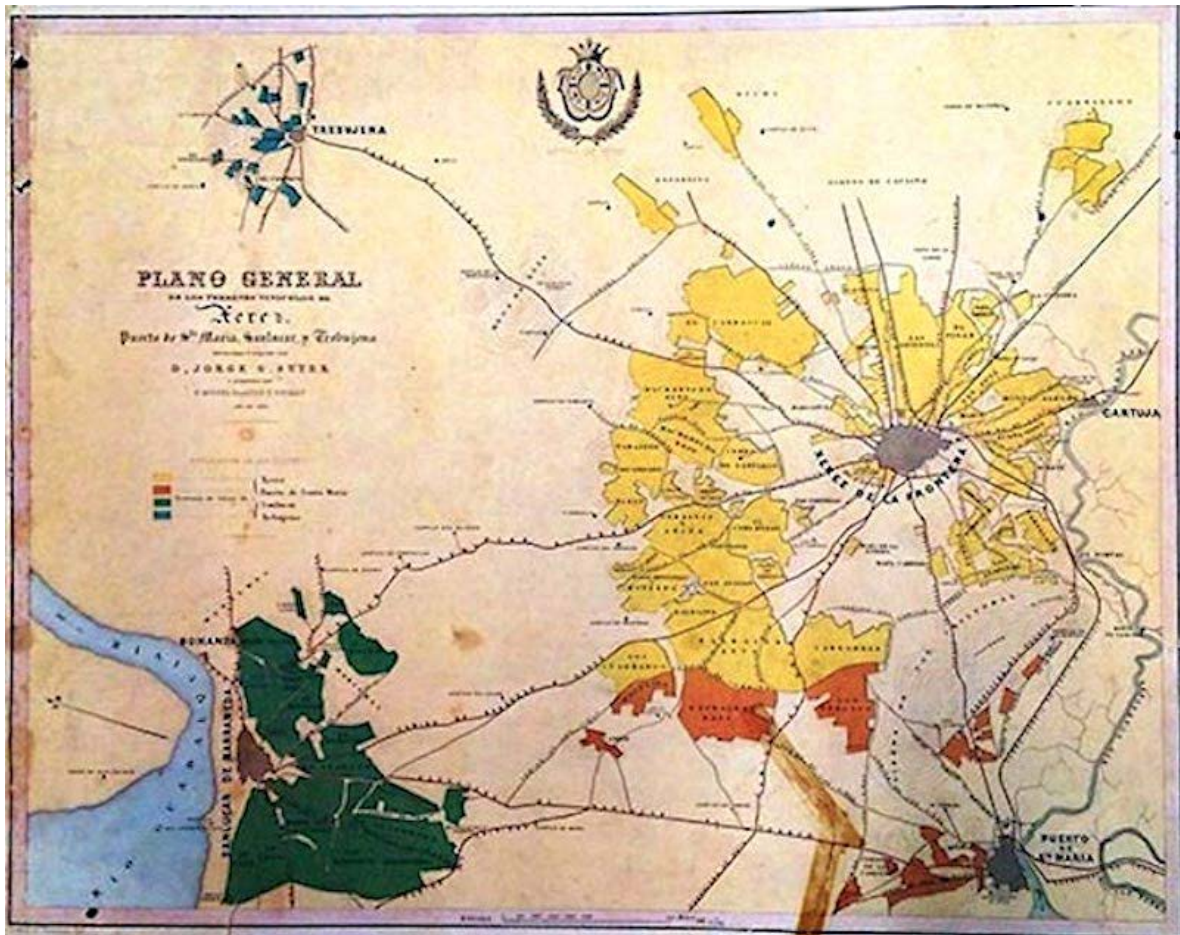
1931, y será precisamente este área la primera *Denominazione di Origine Controlata* de Italia en **1963**, aunque habrá que esperar a 1984, con la *Nuova Disciplina del Vino Marsala*, para que sus vinos consigan una delimitación restrictiva de su área de producción y una fijación de métodos de producción tradicionales, gracias al impulso regenerador de Marco de Bartoli. Los vinos de Marsala pasaron por una etapa de esplendor y por otra de larguísima decadencia y postración de la que empiezan a salir recientemente. Marsala, el gran productor histórico de vinos fortificados junto a Jerez, Madeira y Oporto, puso en orden sus asuntos justo cuando la demanda de ese tipo de vino entraba en una profunda crisis por cambios en los gustos, de la que Oporto sale primero, y sólo recientemente empieza a hacerlo Jerez. Tras la Segunda Guerra Mundial, con una empobrecedora *mezzadria* o aparcería regulando aún la producción en el campo, la zona de las **Langas**, donde se produce el **Barolo** y el **Barbaresco**, se degrada y la uva Nebbiolo va perdiendo superficie. En 1964 una ley acaba con la aparecería y en **1966** se aprueban las DOC, que empiezan a poner orden en la viticultura y la forma de elaborar los vinos, si bien muchos se seguían distribuyendo a granel a los restaurantes. La situación no se normalizará definitivamente hasta la aprobación de las DOCG en 1980. Renato Ratti había introducido muchas innovaciones a partir de los años 60, y Angelo Gaja en los años 70, ambos con la obsesión de aumentar la calidad de los vinos de la región, pero el gran cambio se gesta en 1976, cuando varios productores, como Elio Altare o Angelo Gaja, toman como referencia Borgoña para elaborar vinos de calidad comparable cuyos precios pudieran acercarse a los de allí, e introducen innovaciones decisivas en la forma de elaborar sus vinos. Además, a partir de principios de los 80 muchos pequeños viticultores se pusieron a elaborar sus propios vinos, a promocionarlos y mostrarlos al mundo, asociándose entre ellos (se les conoció como los «Barolo Boys» en Estados Unidos, donde un importador italoamericano, Mar de Grazia, les promocionó). Estos jóvenes productores desarrollan unos vinos más accesibles, ligeros y frescos, más frutales, con menos maceración y madera, y por tanto menos tánicos, que no necesitaban tanto añejamiento para poderse beber (6 o 7 años en vez de 20), vinificados sin mezclar las uvas de distintos pagos, reduciendo los rendimientos en la viña. Las revistas especializadas (Wine Spectator) no acogieron bien estos vinos nuevos, pero tampoco los tradicionales, que seguían (y siguen) haciéndose, con maceraciones de hasta dos meses, crianzas en madera de diez años y que necesitan más tiempo aún en botella. Sin embargo en 1990 cambia la apreciación de los nuevos vinos y la demanda de los mismos se disparó.

El espíritu romántico de exaltación de la individualidad y la personalidad está presente y anima en Jerez la revolución de Jean Haurie de **1778**, a partir de la cual los bodegueros se independizan y empiezan a envejecer y etiquetar sus vinos con alusión a *sus* viñedos, de características singulares. Pero se producen más cambios, todos ellos profundos y de gran trascendencia, y uno de ellos lleva a la primera zonificación de los pagos del Marco. Hasta este momento la atención de los productores se había centrado en las tierras

conocidas como *barros*, más productivas y que daban vinos jóvenes afrutados, pues se comercializaban vinos del año. Cuando comienzan a envejecerse los vinos, la atención se centra en las *albarizas*, que permitían obtener mostos más adecuados para ese propósito de añejamiento prolongado. Esteban Boutelou ya señalaba en **1807** que «la calidad de los mostos varía según los diversos terrenos en los que se cultiva la vid. Así vemos que los de las tierras albarizas rinden vinos mas sobresalientes, de más aguante, y de mejor calidad, que los de las arenas que siempre son más flojos y más inferiores en Sanlúcar». Aunque en el siglo XVIII ya tenemos cartografías geográficas detalladas del Marco, es en **1771** cuando se crea un **primer censo de viticultores de Sanlúcar y sus parcelas**, debidamente clasificadas en tierras de *albarizas* y *barros* y elaborado para el establecimiento de la Única Contribución; y en **1835** cuando se cuenta con una primera clasificación de pagos en Jerez, de la mano de peritos que trabajaban para el Cabildo, en la que se distinguen las distintas calidades, diferenciándose tres tipos de *albarizas*, tres tipos de *arenas* y tres tipos de *barros*. Como en otros lugares, la motivación de estas clasificaciones era tener una guía para la fijación del precio de las uvas y los correspondientes impuestos.

Miguel Palacios Guillén levanta en **1867** el *Plano General de los terrenos vinícolas de Xerez, El Puerto de Santa María y Trebujena*, publicado en Londres por George William Suter en **1868** (escala 1:60.000). Parada y Barreto fue el primero en vincular estos *pagos* o zonas vinícolas a las distintas calidades de los vinos en **1868**, considerando la clasificación por tipos de suelo insuficiente: «el estudio de los pagos de viña es indispensable para la valuación de los mostos y el destino y conservación que se ha de dar a cada uno; porque solo pueden apreciarse sus condiciones de añejamiento por su procedencia: no así la valuación del vino ya añejado, el cual se juzga solo por las cualidades que presente el líquido; Los mostos barro-arenosos no se añejan con la facilidad que los albarizos, y aun cuando se añejan no son tan constantes en sus caracteres ni adquieren las condiciones de finura, aroma y cuerpo que los otros; los procedentes de bujeo tienden fácilmente al añejamiento, pero con el carácter grueso y basto que los caracteriza; los lustrillosos dan también fácilmente vinos envisados y poco finos, aun cuando a veces sean olorosos, y a medida que las albarizas presentan tajones más calizos y estratificados menudamente, dan sus mostos los vinos de más excelentes cualidades. Influye también sobremanera en esto la clase y edad de los vidueños». Parada y Barreto cita el plano de Miguel Palacios y pasa a enumerar los distintos pagos del Marco de Jerez y los describe brevemente, hasta un total de 134 de ellos. Henry Vizetelly insistiría en la idea poco después, en 1875. Pero en **1850** Louis Pasteur había introducido la microbiología en el marco conceptual de los productores de vino, al explicar los distintos tipos y calidades por los procesos bioquímicos protagonizados por las levaduras, y no por los suelos, y en **1866** publica *Études sur le vin, ses maladies, causes qui les provoquent, procédés nouveaux pour le conserver et pour le vieillir*. Esta es la semilla de la **era de las bodegas**, que irán ganando protagonismo en la caracterización de los vinos en detrimento de los viñedos. Como consecuencia, las bodegas del Marco de

Jerez se convertirán en enormes factorías de producción que usan el vino como materia prima para obtener, mediante distintas elaboraciones (cabeceros, empleo de vino de color, etc.), que incluían la producción de vinos bajo velo de flor, un producto final diseñado a gusto del consumidor final. La crisis de mediados de la década de 1870 abre un período de reflexión, y los grandes productores empiezan a pensar en una vuelta a la *naturalización* de los jereces, restituyendo su vinculación con los viñedos como una forma de recuperar el prestigio perdido. La historia del Marco de Jerez es una continua oscilación entre ambas concepciones de la producción de vinos.



La Ilustración Española celebraba esta nueva tendencia hacia los vinos naturales y de pago en **1878**: «No ha faltado, como más adelante indicaremos, algún jerezano insigne (como, por ejemplo, el Sr. González), que haya sabido apreciar esta cuestión bajo su verdadero punto de vista, llevando al mercado consumidor los vinos de Jerez con el nombre de la viña productora y el año de la vendimia a la manera de los *châteaux* franceses, y los vinos de segundo con los nombres también de sus respectivos distritos originarios, haciendo de esta suerte imposible la falsificación y procurando que aquellos sean como la estatua y estos como el pedestal que sirve para enaltecerla». Por su parte, la *Gaceta Agrícola del Ministerio de Fomento* recogía en **1879** esto otro (p. 498): «Creemos, en concreto, que media docena de viticultores o viñistas (como allí los llaman) de los que existen con recursos suficientes y capital para muchas cosas, podrían fácilmente restablecer y extender el crédito de los vinos superiores de Jerez, sólo con añejarlos ó criarlos por cuenta propia, y dar a

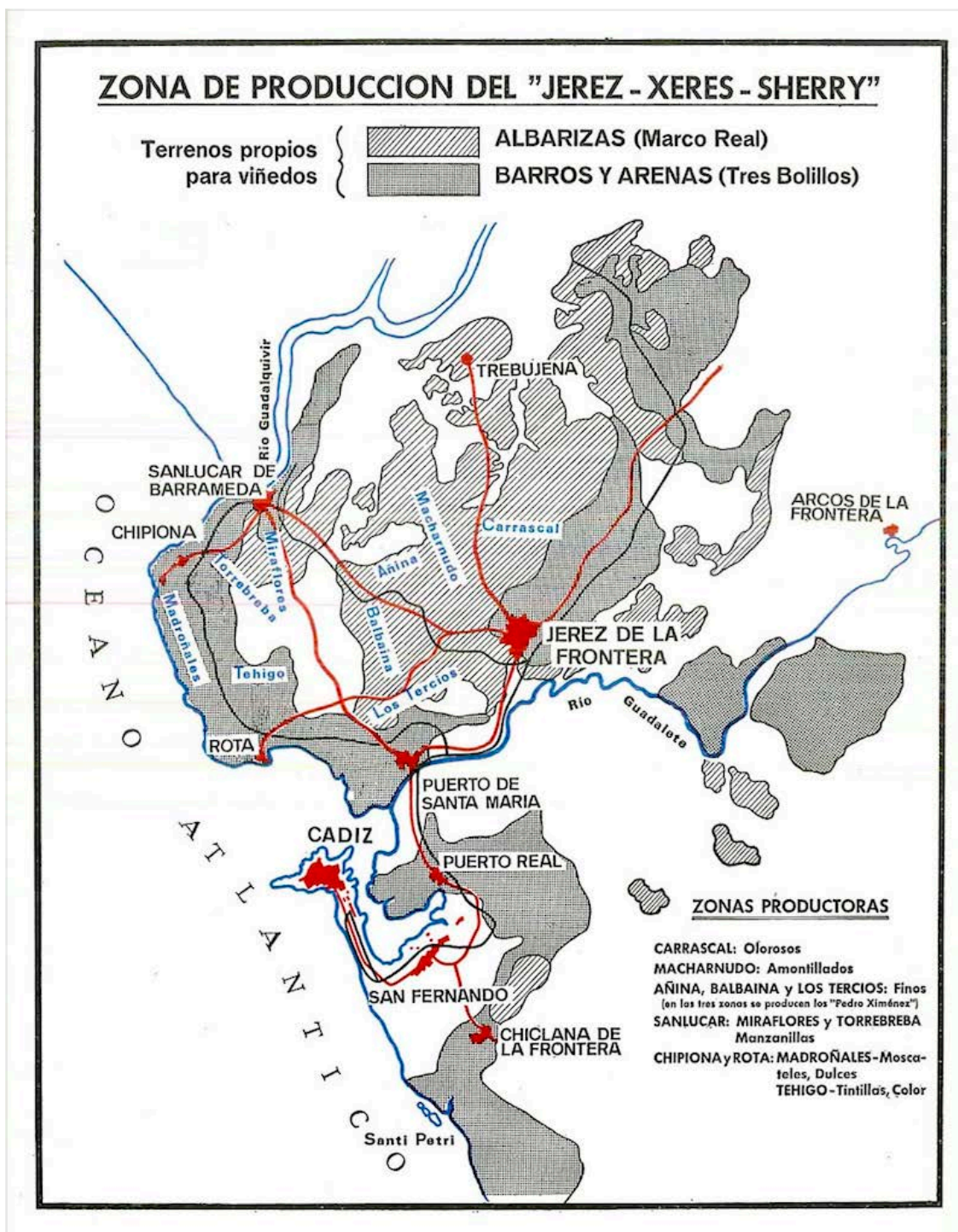
conocer la *marca* de su viña ó viñas. De este modo los viticultores de Jerez podrían hacer lo que obtienen los de Burdeos: lograrían un crédito inseparable de cada uno de sus viñedos, y el comercio iría sucesivamente aceptando las marcas que correspondieran a vinos de mérito sobresaliente. Esto sucederá infaliblemente; aunque no sabemos cuándo, ni quién será el iniciador de tan fecunda vía». El redactor de dicha publicación, el enólogo Eduardo Abela, insistía en tomar Burdeos como modelo: «Mediante la unión de la vinificación con el cultivo de las viñas es como pueden concebirse famas como la de *Château Laffite*, adquirido por el Barón James Rothschild el 8 de agosto de 1868, en el precio considerable de 4.140.000 frs. El 26 de octubre del mismo año se procedió a la venta de vinos añejados desde 1797 en el mismo *château*, y cuentan las crónicas que desde la víspera se hallaba llena la villa de Pauillac de nacionales y extranjeros, ávidos de tomar parte en la subasta. Hubo vinos, como una partida de 191 botellas del año 1848, que se vendieron desde 51 a 65 frs. botella; otras 21 del año 1811, se vendieron once a 72 frs., y diez a 121 francos por botella. A tanto puede llegar el resultado inteligente de un viticultor que fabrique y críe su vino, acreditando su viñedo. El día que haya en Jerez algún viticultor rico que pueda hacer esto, la fama de este vino estará salvada, con la marca de un viñedo sobresaliente. Este es el camino que no se debe olvidar, y que, salvas honrosas excepciones, han descuidado un poco». Estos vinos *naturales* y *de pago* (Finos y Amontillados por lo general) eran los más caros, junto a los muy viejos y a las grandes añadas. Por desgracia, este nuevo enfoque, que restituyó con el tiempo la buena fama de los jereces, duró sólo unas pocas décadas (1870-1960), abandonándose completamente con la expansión de la demanda posterior (1960-1980), cuando la producción tecnificada, masificada y estandarizada acabó de nuevo con ellos, esta vez definitivamente.

De **1897** es el *Plano del Término Municipal de Jerez de la Frontera*, a escala de 1/100.000, elaborado para la Guía de Jerez por Antonio Lechuga y Florido, que representó por vez primera en un formato de dimensiones apreciables (54 x 78 cm) y con mucho detalle todo el término municipal de Jerez (no el resto del Marco). Es un trabajo de síntesis de fuentes previas, pero muy interesante, pues nos muestra la toponimia de la época. Podemos ver la red de carreteras, caminos, cañadas y ferrocarriles que entonces existían. La Viña del Telégrafo recibe su nombre del telégrafo óptico de principios del XIX que aún deja su rastro en este mapa de finales de siglo. Aparecen también humedales, lagunas, pozos, cortijos, casas de viña, ventas, molinos, etc., muchos ya desaparecidos. Pero lo más importante son los pagos coloreados en verde en el mapa.



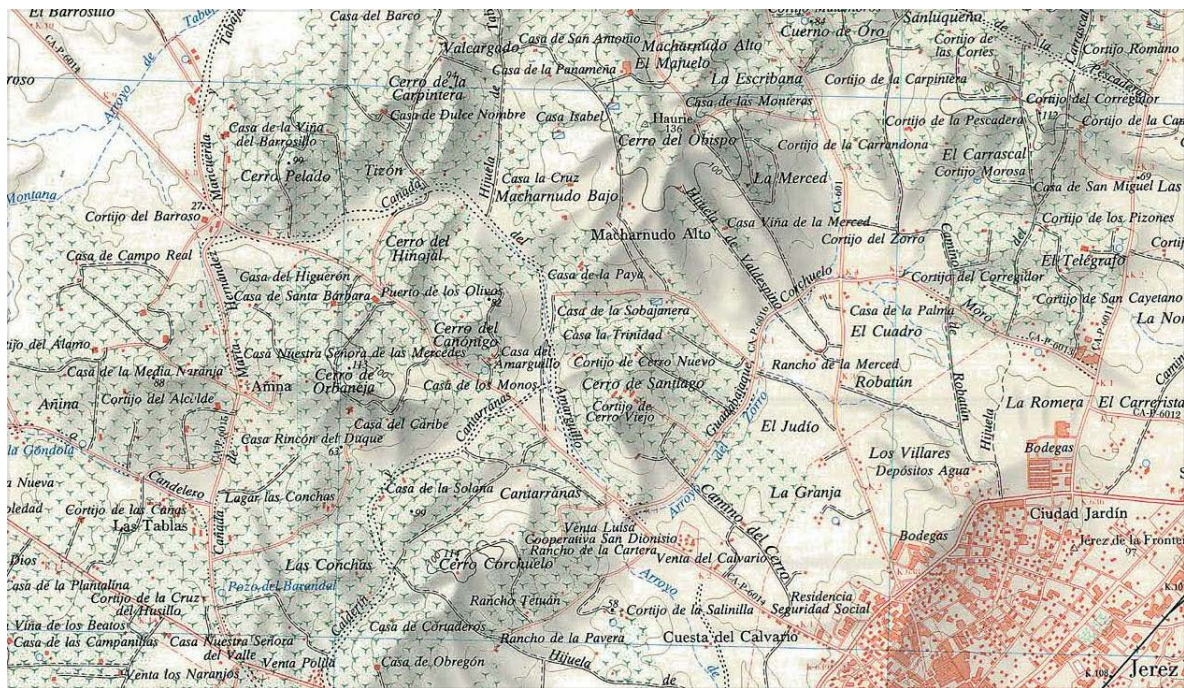
Los **pagos** tienen suelos con una determinada composición, pero también una orientación, altura y distancia al mar que determinan su exposición a los vientos de levante y poniente. Por ejemplo, debe considerarse la existencia de dos puntos fríos en los terrenos del Marco: las cimas de los cerros y el océano. Las viñas de los *pagos* costeros dan menos graduación y ligereza al vino, mientras que los del interior los dan con más cuerpo y estructura. Las diferencias climatológicas entre los pagos del Marco, en función de su altura, orientación y cercanía al mar, es muy notable, pero en el conjunto de la zona de producción se solapa un clima húmedo y fresco y otro seco y cálido, en función de la dirección de los vientos (*poniente*, cálido y seco, y *levante*, húmedo y

Gómez Díaz (2002) sobre la **zonificación** en el Marco de Jerez. Por ejemplo, Manuel Barbadillo en **1951** identificaba cinco grandes zonas sanluqueñas, de más a menos cercanas al mar: **1**, Torrebrea, Munive y El Maestro; **2**, Miraflores, Ledesma y Pastrana; **3**, Pastranilla y Armijo; **4**, Atalaya Grande y Atalaya Chica; y **5**, Mahína, Hornillo y Martín Miguel. En el mapa que sigue, del libro de García de Quevedo de la Barrera de **1970**, puede verse un esquema de la situación previa a la gran transformación de los años 70: se pasó de 10.000 hectáreas de viñedos en 1968 a 23.000 en 1978, mientras que hoy estamos otra vez en torno a las 7.000, como a principios de los años 60. En azul constan los nombres de los grandes pagos de la mejor *albariza*, donde se produce uva hoy. En Sanlúcar los pagos están más fraccionados y son más pequeños, por lo que no se ven detallados en este mapa. En la edición de **1970** (reimpresa en 2005) de la gran obra de Manuel María González Gordon hay un mapa aún más detallado, junto con una descripción de cada pago (pp. 212-218).



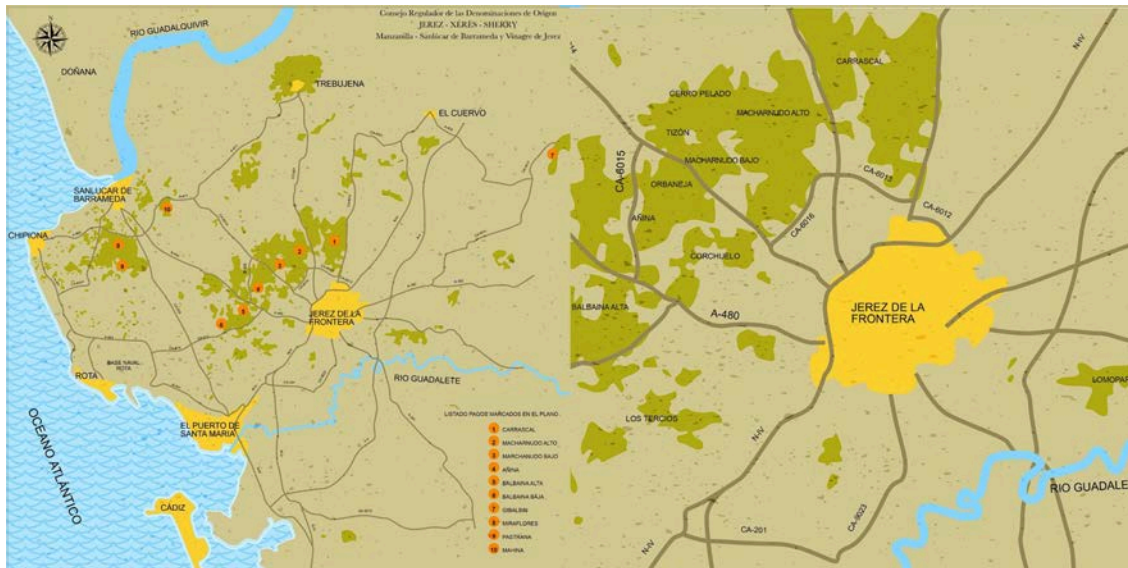
Pero los mapas más detallados hasta la fecha de la zona son la Primera Edición de *Parque Natural de la Bahía de Cádiz*, a escala 1:50.000, publicado en **1992** por la Junta de Andalucía y el Instituto Geográfico Nacional, y la Segunda Edición del mismo, a escala 1:35.000, que es de **2008**. Estos mapas contienen mucha información geográfica, incluidos los distintos *pagos* del Marco de Jerez e incluso muchas *casas de viña*, en uso o en ruinas (aunque no todas están indicadas). En Sanlúcar, en el **pago de Miraflores**, puede verse el Cortijo del Agostado, la Casa del Armijo (de los herederos de César Florido), la Casa de las Treinta o la Viña Miraflores La Baja (del Grupo Estévez, que elabora la Manzanilla La Guita). En el **pago Carrascal** de Sanlúcar, la Casa de Ceballos, la Casa de los Espejos o la Casa de Carrascal. En el **pago de Torrebreva**, El

Poedo (donde tiene viñas Bodegas Barón), Viña Ledesma, la Casa de la Merced, la Casa del Administrador, la Casa del Almirante o la Casa de Torre Brevia. En **Chipiona**, el pago Llano, Los Madroñales, el pago Pico de Plata o la Viña Las Cruces (del Grupo Caballero). En Jerez, en el **pago de Balbaína Alta**, aparecen la Viña Los Beatos, la Casa del Cuco (de Barbadillo), la Casa de la Plantalina, la Casa de La Guita, la Casa de la Esperanza o la Casa Viña del Calderín. El **pago de Balbaína Baja** pertenece a El Puerto de Santa María, y ahí tenemos la Casa Nuestra Señora del Carmen, La Bizarrona, la Casa de la Tula o la Casa de Las Ánimas. En el **pago de Añina**, el Cortijo de Las Cañas, el Cortijo del Álamo, el Lagar Las Conchas, la Casa del Caribe (de Díez Mérito hoy), o Nuestra Señora de Las Mercedes. En el **pago de Macharnudo Alto**, tenemos la Casa de la Compañía, La Panameña, La Escribana (de Bodegas Luis Pérez) o El Majuelo (antiguo corazón de Domecq, hoy del Grupo Fundador). En el **pago de Carrascal** de Jerez hay viñas como el Cortijo de la Canariera y el Cortijo Romano (ambos de González Byass), la viña El Corregidor (que fue de Sandeman, hoy de Bodegas Luis Pérez), viña Montegilillo (de Lustau) o la Viña El Telégrafo. En el **pago de Almocadén**, el Cortijo Matamoros o el Cortijo Romana Grande.



Pero aunque la tradición histórica de **zonificación en el Marco** de Jerez es muy antigua, como en otras grandes zonas vitivinícolas del mundo, hubo que esperar a **2013** para la inclusión de una lista de cuarenta y cuatro pagos y su correspondiente mapa en los Pliegos de Condiciones que regulan las Denominaciones de Origen del Marco. Esta lista es de pagos y no de viñedos ni de municipios, carece de jerarquía y su origen es histórico, pero su inclusión en la normativa le da carácter oficial y permite, en principio, certificar la procedencia de las uvas y garantizar la trazabilidad de las mismas. En la reforma de los Pliegos de Condiciones de octubre de **2022** las Zonas de Crianza y de Producción se fusionan en la Zona Delimitada, y se amplía la lista de pagos hasta ciento catorce, distribuidos entre los nueve municipios del

Marco. Debe tenerse en cuenta que **la filosofía jerezana no es ni ha sido la de Borgoña**, basada en la jerarquía de viñedos, pues, aunque hay una tradición relativa al valor e importancia de los pagos y viñedos, la naturaleza de los vinos y su mercado imponían más bien una forma de hacer similar a la de Champagne, en la que los vinos se preparan mezclando variedades, parcelas y añadas. La obsesiva vinculación de un vino a la parcela de la que vienen sus uvas es una moda actual que se extiende por todo el mundo, y que se impone también a Jerez, con el típico retraso adaptativo de la zona.



Asunto diferente es el de la **delimitación geográfica** del propio área del Marco, problema cuyas raíces se hunden hasta los conflictos de intereses entre extractores (exportadores) y cosecheros (vicultores) que atraviesan todo el siglo XVIII y XIX, hasta las primeras iniciativas para una regulación del tema en el contexto ya de la crisis finisecular. Recordemos que la desaparición de los Gremios de Cosecheros en **1834** había dejado la organización del mercado en manos del libre juego de la oferta y la demanda, donde los extractores (exportadores) eran especialmente poderosos y lograron siempre imponer sus condiciones. Pero la compra de vinos foráneos (de Córdoba, Sevilla o Huelva) por parte de los extractores se desata como respuesta a la escalada de precios de la segunda mitad del XIX, debida inicialmente a las plagas de oidio y al empuje de la demanda por las reformas arancelarias británicas. En 1863 los precios se habían desplomado, y ya en **1865** aparecen en la prensa jerezana artículos que acusaban a los extractores (exportadores) de ser los causantes. Es en este momento cuando en Jerez se organizan por parte de cosecheros y almacenistas los primeros intentos de introducir una normativa que impidieran esas compras de vinos de fuera del Marco para elaborar vinos de mezcla que después eran exportados desde Jerez. *La Revista Vinícola Jerezana*, publicada entre 1866 y 1867, emprende una campaña contra los «vinos foráneos», que seguirá otra revista, *El Porvenir de Jerez*, hasta 1868. En **1867** se había planteado ya una **propuesta para gravar la entrada de esos vinos** en Jerez, que no prosperó. Los extractores se defendieron señalando que tenían un mercado de vinos jóvenes y baratos que abastecer, que no había suficientes

existencias de vinos añejos (de más de cinco años) en el Marco y también que la calidad de los mostos autóctonos era deficiente debido a la plaga de oídio.

También en **1867** se presenta la idea de formar una sociedad de cosecheros y almacenistas para la comercialización de vinos con la **marca de calidad** «Xerez genuino», sin mezclas de otros vinos (por tanto, «naturales») y prohibiendo el uso de la marca a los vinos de fuera del Marco. Esta iniciativa no prosperará, pero en **1877** el Ayuntamiento de Jerez autoriza el **uso de su escudo** en las vasijas de vino a los extractores que, durante un año, no introdujeran en la ciudad vinos foráneos. En **1879** se extiende la concesión a los cosecheros de tierras de albariza con capacidad para almacenar vinos. La *Revista Vitícola-Vitícola* propone en **1884** crear un cuerpo de inspectores que garantice la autenticidad de los vinos exportados desde Jerez, financiado por los propios exportadores, el Ayuntamiento o la Cámara de Comercio, pero sin éxito. Gumersindo Fernández de la Rosa acude al Congreso Vitícola de **1886** celebrado en Madrid como representante del Ayuntamiento de Jerez, y allí propone **dos marcas** para Jerez: **1**, la «marca entera», para los vinos «naturales» como el Fino, el Amontillado, el Palo Cortado, etc., con un escudo completo de la ciudad de Jerez en las vasijas, y la divisa «Xerez natural»; y **2**, la «media marca», para los vinos de cabeceo (mezcla), con medio escudo en las vasijas y la leyenda «Xerez combinado». A los vinos «naturales», que empezaban a cobrar importancia en los mercados de exportación estos años, se les impondrían determinadas características relativas al volumen de alcohol, concentración de azúcares y color (30 grados sykes para Finos, 32 para Amontillados, 34 para Palos Cortados, Olorosos y Rayas), mientras que los «combinados», el grueso tradicional de las exportaciones, no podrían llevar ingredientes ajenos a la uva, ni productos antisépticos que tanta polémica habían creado en Inglaterra, aunque en principio estaría permitido el uso de vinos foráneos. Dos concejales llevaron este proyecto de Fernández de la Rosa al cabildo jerezano, pero nada salió adelante.

Los extractores mezclaban vinos de barros y arenas producidos en el Marco con otros de Huelva y Sevilla pero además usaban **alcoholes industriales alemanes** para fortificar. Estos alcoholes eran muy baratos, y hacían rentables los vinos de mezcla descritos, pero también perjudicaban a los cosecheros imposibilitando la viabilidad económica del alcohol vínico producido en el propio Marco de Jerez mediante destilación. Se desató también una campaña contra esos alcoholes industriales en toda España, no sólo en Jerez, proponiéndose aranceles a su importación, impuestos más altos y prohibición de su empleo en la producción de vinos. En Jerez, la *Revista Vitícola-Vitícola* lideró esta revuelta en **1885**. En **1890** se elevaron los aranceles a la importación de alcoholes industriales, y más tarde el Gobierno se avino a regular el tema, cosa que hizo con el Decreto de 11 de marzo de **1892**. En su artículo 1 se definía lo que era un vino y en el artículo 3 se prohibía el uso de alcoholes industriales en cualquier bebida.

A pesar de algunos éxitos parciales, como la prohibición del uso de alcoholes

industriales descrita, ninguna de las iniciativas de limitar la importación de vinos foráneos y del uso de una marca común para identificar los vinos del Marco llegarán a término hasta que, tras muchas vicisitudes, en la década de 1930 de cree la Denominación de Origen, como veremos.

A pesar de la **mejora de calidad** que se detecta en los vinos a partir de 1880 la **crisis del Marco de Jerez** no se superaría hasta **1924** aproximadamente, pues el consumo de vino per capita no paraba de caer en Gran Bretaña. Los precios de los vinos añejos, siempre muy caros de producir, se mantuvieron sin embargo muy altos. Durante el desastre de la filoxera la declinante demanda pudo satisfacerse con los excedentes acumulados y sin vender de las bodegas, que para entonces ya estaban instaladas en la crisis. Podemos ver un anuncio publicado en *El Imparcial*, en **1894**, en el que algunos vinos de Jerez se ofrecen en Madrid a precios superiores a los mejores Burdeos o Borgoñas: una botella de Tío Pepe, 7 pesetas, un Tres Cortados, 8 pesetas, un Borgoña de Côte de Nuits, 6 pesetas, un Burdeos Château Margaux, 6 pesetas, etc. En realidad, las grandes marcas de los mejores jereces siempre tuvieron precios que los hacían inaccesibles para el gran público, dado que eran vinos con mucha edad, de pagos selectos y muy caros.

GRANDES ALMACENES
CALLE MAYOR, 32
TELÉFONO 1473

COMESTIBLES

TODO POR MAYOR
TODO POR MENOR

VINOS		VINOS		VINOS	
	PTAS.		PTAS.		PTAS.
Aguardiente y licor de uva de los mejores procedentes...		Saint Emilion, botella.....	3	Superior, botella.....	3
genuísimos la marca y embotellado en una bodega...		Saint Julien, botella.....	3,50	Una raya, botella.....	3,50
que el Gobierno, Antonio María Romero, 430 y 8. Homenaje...		Margaux, botella.....	3,50	Palo cortado, botella.....	4
de Pío Campy, 427 y 8, 86. Chateau amarillo, 6 y 11, 66. Cartón de uva, 7 y 12. Amor Dios, 6...		Chateau Lafite, botella.....	6	Vino para enfermos, bot.....	8
Agua de Puro, 8. Binar Secorot, 8. Curcio y Anita...		Chateau Margaux, botella.....	6	Tres Cortados, botella.....	8
Polilla, 6 y 11. Vaino Vermouth Sella, frasco...		Sauternes, botella.....	4	Pedro Jimenez, botella.....	3,4
de 500. Vermouth de Turin, 8. Rosa Negra, 1,50. 1,25 y 4. Claret Champagne, 1,50 y 6. Aguardiente de...		Graves, botella.....	4	Moscatel de Jerez, botella.....	3,4
Claret y Miso, Franco de una copa a un litro. Cava...		En cajas de 12 botellas, 25 centimos menos botella.		Málaga dulce, botella.....	3,3
Mazón y color, 2 pias. Miso Puerto Rico, 8. Mar...				Manzanilla, botella.....	3,4
Monje y de, 4 y 8.				Pajarete, botella.....	4,50
Vinos de la Huelva, 2,25, 2,50, 4 y 6 por las. Frutas...		Borgosa		Malvasía, botella.....	4
verdes de la Huelva, 3 pias. Jico, Pasa y Jico de...		Chablis, botella.....	5	W. S. O. P., botella.....	12
Guayaba, caja de medio kilo, 1,50, de un kilo, 2, y de...		Pommery, botella.....	5,75	Martell, 3 *** botella.....	9
2 kilos, 4 pias. Manzanas de Tuleo en cajas,...		Comte de Saint Jean (cuerca de oro), botella.....	5,50	En cajas de 12 y 6 botellas...	
forma sencilla, desde 500 pias. Piñones y especias...		Comte de Saint Jean, media, 3 y 4.			
Harina de trigo, molinos de uva, harinas de trigo...		En cajas de 12 y 6 botellas...			
en cajas. Pañuelos de Alcorc. Guisantes de Zaragoza...					
Manzanilla de Jerez. Jales y Jales de Jerez...					
en cajas. Legajos secos, 6 pias. Jales. Jerez...					
Medida y medida de 1/2 de un litro. Salsicón de...					
polvo, color, perlas, bobes y fajas para 4 l. 1,50 pias.					
Botas y zapatos a 10, 40, 50, 60, 70, 80, 90, 100, 110, 120, 200, 300 y 400 pias. Se añoran a gusto del cliente.					

En la literatura del siglo XIX y del XX hay numerosas referencias a los vinos de Jerez.

Washington Irving es invitado en 1828 a pasar unos días con una importante familia de El Puerto de Santa María, encabezada por don Juan Nicolás Böhl de Faber, que dirigía entonces las bodegas Duff Gordon y sería el suegro de Thomas Osborne (quien se casó con su hija Aurora). Irving aprovechó la estancia para visitar las bodegas de Pedro Domecq, y animó a una de las hijas de Don Juan Nicolás, Cecilia, a escribir (lo haría con el pseudónimo Fernán Caballero). Escribió en su diario: «Dios quiera que pueda vivir todo el tiempo para beber todo este vino y estar siempre tan feliz como él pueda ponerme». Más tarde Irving es destinado a la Legación de su país, Estados Unidos, en Londres, y en ese momento (1829) escribe a Böhl de Faber, según recoge Manuel Barbadillo:

«En mi nueva calidad de secretario... tengo ahora que acudir a usted. Como Vd. sabe, la mesa pesa mucho en la diplomacia y es muy importante que un ministro tenga un buen vino sobre las demás cosas. Me he comprometido

con Mr. Melane (el ministro) a que gracias a la ayuda de usted se le consiga un barril de vino viejo de Jerez, que lleve en cada copa la mejor prueba».

En 1833 Irving, que prefería sobre todos los vinos el *Brown-Sherry*, escribiría a Böhl de Faber pidiéndole un envío de vino de 120 galones «del mejor Brown Sherry de todos (...) un vino del que pueda presumir» a Nueva York, y añade que «celebro ver la gran evolución que se está operando entre nuestros bebedores de vino y cómo el vino de Jerez está sustituyendo al Madeira; un cambio singularmente favorable a mi estómago».

Víctor Hugo escribe en *Lucrecia Borgia* (1833): «¡Viva el vino de Jerez! Jerez es una ciudad que debería estar en el Paraíso». Theophile Gautier escribe en *Voyage en Espagne* (1845): «Marchamos por avenidas de toneles colocados en cuatro o cinco filas superpuestas. Tuvimos que probar todo aquello, por lo menos de las clases principales, de las que hay infinitas». Alexandre Dumas conocía bien los vinos de Jerez y hace referencia a ellos en *El Conde de Montecristo* (1844). Dos años más tarde visitará Jerez, y escribirá en *De París a Cádiz* (1847-48): «Después de un estudio tan completo acerca de la enología jerezana, lo difícil era volver a nuestro coche con una rectitud suficientemente majestuosa como para no comprometer a Francia respecto a España. Era un cuestión de amor propio internacional: caer o no caer». Aunque, como vimos, también disparaba, señalando que los vinos sureños eran producto de "confiteros".

En 1846 Edgar Allan Poe publica *El barril de amontillado* ("The Cask of Amontillado"), relato en el que podemos leer:

«—Querido Fortunato -le dije en tono jovial, este es un encuentro afortunado. Pero ¡qué buen aspecto tiene usted hoy! El caso es que he recibido un barril de algo que llaman amontillado, y tengo mis dudas.

—¿Cómo? -dijo él-. ¿Amontillado? ¿Un barril? ¡Imposible! ¡Y en pleno Carnaval!

—Por eso mismo le digo que tengo mis dudas -contesté-, e iba a cometer la tontería de pagarlo como si se tratara de un exquisito amontillado, sin consultarle. No había modo de encontrarle a usted, y temía perder la ocasión.

—¡Amontillado!

—Tengo mis dudas.

—¡Amontillado!

—Y he de pagarlo.

—¡Amontillado!

—Pero como supuse que estaba usted muy ocupado, iba ahora a buscar a Luchesi. Él es un buen entendido. Él me dirá...

—Luchesi es incapaz de distinguir el amontillado del jerez».

Charles Dickens era aficionado al jerez y a su muerte dejó una bodega bien surtida. Visitó Jerez de la Frontera en 1858 y dejó un testimonio de su

experiencia en el *Household Words*: «volamos en las alas del viento hacia la región de vuestro jerez Amontillado sin aguardiente, avellanado, y con mucho sabor, el zumo dorado que tan a menudo he alzado a la luz, aparentando, ridículamente, ser un conocedor; el mismo líquido, utilizando la cariñosa frase del vinatero Binn, que volvió a Falstaff ingenioso y picante, y al que llamó *sherris sack...*».

Hans Christian Andersen viajó por España durante unos cuatro meses, y recogió su experiencia en *Viaje por España* (1863), donde podemos leer: «...el único lugar cercano que nos propusieron como digno de ser visitado fue Jerez de la Frontera; pero no para admirar sus iglesias o monumentos históricos, sino para ver sus bodegas y probar la ricura de sus vinos».

En 1874 Benito Pérez Galdós, en uno de sus Episodios Nacionales, *Cádiz*, pone en boca de lord Gray, que trata de explicar el enorme gasto de los ingleses en vinos españoles: «Hoy no voy a beber mucho. Si Dios no hubiera hecho a Jerez, ¡cuán imperfecta sería su obra! ¿Y en qué día lo hizo? Yo creo que debió ser en el séptimo, antes del descanso, pues, ¿cómo habría de descansar tranquilo si antes no remataba su obra?». En su cuento *Theros* (1877), Galdós describe su llegada en tren a la ciudad: «Llevábale sin duda el exquisito olor de las jerezanas bodegas, que más cerca estaban a cada minuto, y por último la maquinaria dio resoplidos estrepitosos, husmeó el aire, cual quisiera oler el zumo almacenado entre las cercanas paredes y se detuvo».

En la Carmen de Georges Bizet, estrenada en París en 1875, se habla de la Manzanilla (Primer Acto, Décima Escena) cuando Carmen canta:

Près des remparts de Séville
Chez mon ami Lillas Pastia
J'irai danser la Séguedille
El boire du Manzanilla

[«Cerca de las murallas de Sevilla,/ a la taberna de mi amigo Lillas Pastia/, iré a bailar la seguidilla/ y beber manzanilla»]

Leopoldo Alas, "Clarín", visitó Jerez para realizar un reportaje periodístico en 1883, visitando las bodegas González Byass, donde se conserva su firma en una bota. Más tarde, en su novela *Su único hijo* (1890) escribirá: «Sin saber porqué, se acordó de haber oído describir las bodegas de Jerez y las soleras de fecha remota, que ostentaban en la panza su antigüedad sagrada...». Pedro Antonio de Alarcón publica también en 1883 un *Viaje por España*, donde recuerda su visita a las bodegas del Marqués de Misa en 1877 y escribe un soneto que dice: «Detente pasajero; aquí reposa / el Adán de los vinos jerezanos, padre de tantos ínclitos ancianos». Vicente Blasco Ibáñez visita Jerez por segunda vez en 1904, con la idea de documentar su novela *La bodega* (1905), donde podemos leer: «Es, a la vez, un estimulante y un sedante, excelentes condiciones que no se encuentran reunidos en ningún

producto que al mismo tiempo sea, como el Jerez, grato al paladar y a la vista». Aunque Blasco Ibáñez plantea una crítica social en su novela naturalista, donde «la bodega era la moderna fortaleza feudal que mantenía a las masas en la servidumbre y la abyección».

William Somerset Maugham viajó por Andalucía entre 1897 y 1898, y a su vuelta a Inglaterra publicará *The Land of Blessed Virgin: Sketches and Impressions in Andalusia* (1905), donde dedica un capítulo a Jerez. Para él Andalucía siempre atesoró recuerdos que le transportaban a una juventud perdida. Sus repetidos viajes a España (hasta 1954), donde no estableció lazos, se entienden mejor en el contexto amplio de su biografía (léase a Selina Hastings). El premio Nobel Aldous Huxley visitó España en 1929, y en una carta dirigida a su padre escribirá: «Luego pasamos por Jerez, y ¡qué jerez, dicho sea de paso! Ni siquiera en *All Souls* se bebe algo que sea la mitad de bueno que lo que uno toma por unos peniques en la copa que te sirven en los hoteles y cafés de este lugar». En relación con Somerset Maugham y Huxley podemos recordar la reflexión de Frank McCourt en sus memorias *Lo es. Una memoria* (1999), donde señala que «En las novelas inglesas los estudiantes de Oxford y Cambridge estaban siempre reunidos en el despacho del profesor sorbiendo jerez mientras discutían de Sófocles».

El gran Alexander Fleming confería al vino de Jerez propiedades milagrosas: «Si la penicilina cura las enfermedades, el Jerez resucita a los muertos». Manuel González Gordon atribuía su propia longevidad a su media botella diaria.

El siglo XX

Desde finales del XVIII en Jerez los **exportadores** (extractores) han tomado las decisiones, poniendo siempre en marcha sus planes con la oposición ineficaz de cosecheros y almacenistas. El gobierno no intervino debido a la fuerte concentración de la propiedad en la bien coordinada industria exportadora (tres casas exportadoras, Garvey, Domecq y González Byass, eran responsables de un tercio de las salidas desde Jerez, y unas veinte bodegas exportaban casi el 90%) y a su importancia en el comercio exterior español (los Sherry aportaron, entre 1850 y 1873, del 10 al 20% del valor total de las exportaciones españolas, como hemos visto). Con los recursos aportados por la exportación de alimentos (vino, cítricos) y minerales se financió la **industrialización española** del siglo XIX. Los exportadores de Jerez no quisieron adoptar reglas vinculantes autoimpuestas para el control de la calidad en origen de los vinos, mientras que en destino era mucho más difícil, limitándose a la postre a una ley británica de control de la seguridad alimentaria de **1875** (la SFDA). El motivo de ese desinterés fue que en ese momento los exportadores atendían **dos mercados totalmente diferentes**, uno de vinos de calidad y caros, ya fueran naturales o de cabeceo, y otro cada vez más grande (hasta 1874, pero persistente después) de vinos relativamente baratos resultado de mezclas,

cada uno con sus condiciones de coste, precio, volumen y distribución. En el mercado de vinos de consumo masivo y baratos el precio era la variable clave, y la competencia requería reducir los costes tanto como fuera necesario. Por otro lado, una vez se habían dimensionado las empresas para dedicarlas a la producción de esos vinos se convertían en esclavas del volumen: *tenían que vender mucho para compensar los estrechos márgenes y mantenerse a flote*. Los exportadores no quisieron o no supieron decir "no" a los requerimientos de sus agentes comerciales, que les pedían vinos más económicos. Incluso Pedro Domecq y González Byass, las dos grandes casas que fijaron el canon decimonónico de los vinos naturales de calidad producidos en las albarizas de Jerez, exportaban sin recato «vinos bajos» aunque, eso sí, evitando usar su nombre o sus marcas. Como vamos a ver, a principios del siglo XX, los exportadores, liderados por el marqués de Casa-Domecq, todavía pretendían volver al pasado, manteniendo un mercado de vinos baratos a la vez que trataban de recuperar el mercado paralelo de vinos de calidad y alto precio que habían perdido. El problema era que no se podían adoptar para unos y otros unas mismas reglas para las garantías de calidad o una imagen de marca colectiva compartida. Por esa razón renunciaban a hacer del término «Sherry» una indicación geográfica precisa. Por tanto, los exportadores siempre defendieron **ampliar el área de producción** todo lo posible para abastecerse de vinos baratos con los que «fabricar» sus vinos de cabeceo para la exportación más económicos y hay huellas todavía de ello en los primeros Reglamentos de lo que será la Denominación de Origen en los años 30, hasta que en los años 50 empiecen a interesarse por lo contrario, es decir, por controlar y reducir la compra para reexportación de vinos foráneos (lo que acabará reflejándose en el Reglamento de 1964). Esta tensión entre la cantidad y la calidad no ha sido algo exclusivo de Jerez, sino muy común también en Francia, dándose incluso en la mismísima Borgoña, donde los vinos finos, basados en la Pinot Noir, estuvieron siempre amenazados por los vinos ordinarios, más baratos, basados en la uva Gamay, con mucho mayores productividades en la viña (y adaptada al granito del Beaujolais, de donde procede y da buenos vinos), lo que obligó a las autoridades de Beaune a intervenir en 1861 fijando una extensión mínima para los primeros. Al final fue la filoxera, que modificó la propiedad y el tamaño de las explotaciones, y las mejoras en la viticultura, que aumentaron el rendimiento de la Pinot replantada, lo que determinó su victoria. También eran frecuentes los fraudes durante el XIX, y los vinos de Burdeos o Borgoña se vendían a finales de siglo mezclados con otros de España, Italia o incluso Argelia, lo que explica la ley de **1905** y la de **1919**, que introducen y desarrollan las indicaciones geográficas, y el decreto-ley de **1935**, que establece la regulación moderna de las *Appellation d'origine contrôlées* (AOCs) para los vinos tras un largo proceso regulatorio, como vamos a ver.

La crisis atraviesa todo el final del siglo XIX, desde 1874 a 1924, unos cincuenta años. El marqués de Casa-Domecq, Pedro Domecq y Núñez de Villavicencio, hará un certero diagnóstico su célebre *Memoria sobre el estado del negocio de vinos en Jerez de la Frontera y manera de mejorarlo*, donde presenta además el

programa de los extractores (exportadores) para reflotar la industria. En este apretado texto señalará a los vinos *de cabeceo*, vinos de bodega, como la causa de todos los males que asolaban entonces la industria de los jereces: «el cuarto de combinaciones es para el extractor jerezano, verdadero presidio, donde pasa sus días entre cuatro paredes, sometido al trabajo forzado de cien combinaciones, arbitrariamente dictadas por caprichosas voluntades, y que resultan estériles las más, ante el voluble parecer de las mismas». Los vinos *naturales* se empleaban como ingredientes para producir «una ilimitada variedad de tipos, diversidad de estilos, de azúcar y de colores» en las que «pierden todos su carácter, en ventaja de ninguno». Domecq plantea poner el énfasis en los vinos *naturales* de alta calidad, que deberían venderse necesariamente a precios más altos. En la citada *Memoria* Domecq declaraba: «El Jerez es vino de ricos o de enfermos; no es vino que pueda estar al alcance de todas las fortunas; su rango es el del Champagne, el del Burdeos, el del Borgoña, del Rin y otros que adornan las mesas suntuosas». Además, insiste en la importancia del terruño, pues para él los verdaderos vinos *inimitables* son los que se hacen en los terrenos de albarizas, mientras que los que se *fabrican* en los cuartos de mezclas de las bodegas son fácilmente *imitables*. Los vinos naturales *embotellados* en origen serían además una protección contra todo tipo de adulteraciones y suplantaciones. Sin embargo, en ningún momento se planteaba suprimir la producción de vinos de cabeceo baratos ni las compras de vinos foráneos para elaborarlos, sino mantener ese lucrativo negocio tradicional a la vez que se desarrollaba otro más exigente con la Champaña, Burdeos, Borgoña o el Rin como modelos. Gumersindo Fernández de la Rosa o el Conde de Aldama coincidirán en el análisis del marqués de Casa-Domecq.

Pero los viticultores no comparten el programa de los extractores trazado por el marqués de Casa-Domecq y llevan a las Cortes en **1911** su propio análisis y exigencias de una regulación que delimitara la zona vitícola mediante la creación de una indicación geográfica, invocando el **Arreglo de Madrid de 1891** sobre indicaciones de procedencia. Sin las influencias de los exportadores, sus iniciativas no tendrán éxito. Entretanto el marqués de Casa-Domecq había promovido la creación en **1910** de la **Asociación de Exportadores de Jerez** para controlar la **calidad** de los vinos y crear un fondo común para una campaña de **publicidad** sobre los jereces en general, que tuvo gran éxito, devolviendo a los jereces parte de su popularidad de antaño en el mercado británico. En **1920** Domecq lanzará al mercado sus propias marcas de Jerez, embotelladas en origen, y deja de exportar a granel, y otros le siguen, como fue el caso de González Byass. Estas iniciativas no impidieron que el total de vino embotellado en origen sólo representara el 20% de las exportaciones entre 1926 y 1940. Ya a partir de **1924** las exportaciones indican que el Marco de Jerez ha salido de la crisis que arrastraba desde 1874: en 1891 se exportaban 65.000 botas y en 1901 unas 31.000, durante la Primera Guerra Mundial se frenó una lenta recuperación basada en las iniciativas del Marqués de Casa-Domecq, pero en 1930 ya se exportaban 33.000 botas y en 1936 más de 54.000. Hasta la gran crisis de la primera mitad de la década de 1980 se extiende lo que podemos considerar una **Segunda Edad de Oro** del Jerez.

En **1906** Alfonso XIII realiza una visita de estado al Reino Unido y allí ayuda a sus amigos de Jerez (Joaquín María del Rivero era mayordomo del Palacio Real) promocionando sus vinos. A principios del siglo se impone en Inglaterra la moda de los cócteles en los que empieza a servirse, de nuevo, vino de Jerez, y en **1924** ya se ha recuperado la costumbre de tomarlos, como atestigua *The White Monkey* (1924) de John Galsworthy, en la que Soames Forsyte y su yerno Michael Mont discuten sobre el vino:

- '... ¿Te gustaría tomar un jerez?'

- '¡Jerez!' repitió Soames, 'Vosotros los jóvenes creéis que habéis inventado el jerez; cuando yo era un muchacho a nadie se le ocurría cenar sin tomar una copa de jerez seco con la sopa, y otra copa de un buen jerez viejo con el postre... ¡Jerez!'

- 'Lo creo, señor. En realidad, no hay nada nuevo. Venin, por ejemplo, ¿no estaba también de moda? ¿y hacer punto? ¿y los derechos de autor? Todo es cíclico...'

Los **esfuerzos publicitarios** dirigidos al mercado interior han dejado huellas en la cultura popular aún visibles hoy. En 1910 se funda la Escuela de Artes y Oficios de Jerez, que formaría a muchos ilustradores y publicistas de lo que será, tras la Guerra Civil, la industria de artes gráficas más importante de España. Tío Pepe era entonces una de las marcas más populares, cuyo famoso logo, la botella con chaquetilla, sombrero de ala ancha y guitarra, es una creación de Luis Pérez Solero, de 1935. En esa fecha se instala en la Plaza del Sol de Madrid un cartel luminoso en conmemoración del centenario de la fundación de la bodega, pero sólo con el nombre de la bodega y sin el famoso logo. Este cartel fue modificado varias veces con el paso de los años, incluida una renovación completa a finales de 1939, pero no es hasta **1958** cuando se instala el célebre anuncio luminoso del *Fino Tío Pepe*, ideado por el burgalés Luis Pérez Solero, y hoy restaurado y preservado sobre un edificio distinto del original pero en la misma plaza de Sol. Paul Bowles escribe en *El cielo protector* (1949): «...recordó las frescas bodegas de Jerez donde le habían ofrecido un Tío Pepe». Por su parte, Osborne comienza en mayo de **1957** (en el kilómetro 55 de la Nacional I, a la altura de Cabanilles de la Sierra) la instalación de las más de 500 vallas publicitarias con el famoso perfil del toro, concebido por Manuel Prieto, que aún hoy se mantienen en las carreteras españolas y son un símbolo nacional, declaradas en 1994 «patrimonio cultural y artístico de los pueblos de España». Hoy sobreviven 93 de estos toros, todos en España excepto dos: uno en Copenhage y otro en Japón. Distintos artistas han reinterpretado la famosísima imagen de la marca, como el norteamericano Keith Haring. Orson Welles, que era amigo de la familia Domecq, visitaba Andalucía en los años 60 para disfrutar de los vinos y las corridas de toros. Welles dedicó un capítulo a las bodegas de Jerez en la serie *Nella Terra di Don Chisciotte*, de 1961, producida por la RAI. Más tarde, en 1976, grabó en Jerez una campaña comercial para los vinos *Double Century* de Domecq, que celebraban el bicentenario de la bodega.



La **popularidad** de los vinos de Jerez en esta época, a pesar de la crisis finisecular, dejó una huella en el **arte**. Entre 1905 y 1908 Isaac **Albéniz** compuso su obra para piano *Iberia*, de la que Olivier Messiaen decía que «es la maravilla del piano, ocupa quizá el más alto puesto entre las más brillantes muestras del instrumento rey por excelencia». En el primer cuaderno de la obra se incluye una pieza breve titulada *El Puerto*, dedicada a El Puerto de Santa María, y en el cuarto cuaderno hay otra titulada *Jerez*. En 1912 Juan **Gris** pinta en París el óleo *El reloj*, en el que aparece una botella en cuya etiqueta se lee "Jerez de la Frontera". Esta botella de vino de Jerez puede indicar la nostalgia del pintor español por su país, pero también la popularidad creciente de los jereces en la Francia de entonces. En muchos cuadros cubistas aparecen botellas de vino o licor, generalmente franceses, pues los cubistas solían utilizar como motivos diversos objetos fácilmente reconocibles que descomponían y recomponían en el lienzo. De 1914 son diez bocetos del pintor Joaquín **Sorolla** dedicados a la vendimia de Jerez, hoy en el Museo Sorolla de Madrid. Forman parte de los minuciosos trabajos preparatorios del pintor para la elaboración de los paneles encargados en 1911 por Archer Milton Huntington para la *Hispanic Society of America*, con sede en Nueva York. Los catorce enormes paneles (en conjunto, tres metros y medio de alto por setenta de largo) debían representar las artes y costumbres de las diferentes regiones españolas. Sorolla empezó a trabajar en 1913 y acabaría el encargo en 1919. En octubre de 1914 Sorolla pasa por Jerez, para recoger ideas, y elabora los diez bocetos al óleo en los que plasma escenas de la vendimia en los viñedos anexos a la finca de recreo El Cuco donde se hospedaba, invitado por el marqués de Torre de Soto. Estas ideas no se trasladarían finalmente a los paneles dedicados a Andalucía, que tratarían otros temas de marcado carácter folclórico, quizás considerados más representativos.



Federico García Lorca recuerda en el *Romancero Gitano* (1928) a Juan Pedro Domecq, hermano y sucesor del fundador de la casa:

*La Virgen y San José
perdieron sus castañuelas,
y buscan a los gitanos
para ver si las encuentran.
La Virgen viene vestida,
con un traje de alcaldesa
de papel de chocolate
con los collares de almendras.
San José mueve los brazos
bajo una capa de seda.
Detrás va Pedro Domecq
con tres sultanes de Persia.
La media luna, soñaba
un éxtasis de cigüeña.
Estandartes y faroles
invaden las azoteas.
Por los espejos sollozan
bailarinas sin caderas.
Agua y sombra, sombra y agua
por Jerez de la Frontera.*

Todo lo anterior no son más que unas pinceladas de la huella que los jereces han dejado en la cultura, y específicamente en el arte. Para un registro sistemático de todo ello puede acudir a los numerosos artículos que José Luis Jiménez García ha publicado en el Diario de Jerez y al material recopilado por él y disponible en internet.

A pesar de las distintas ideas para luchar contra los fraudes (embotellado en origen, marcas, publicidad), seguía produciéndose mucho vino barato -en parte procedente de otras zonas de Andalucía- y exportándose mucho a granel, lo que posibilitaba las adulteraciones en destino: entre 1920 y 1939 se comercializaban en Gran Bretaña gran cantidad de vinos adulterados de dudosa procedencia por parte de distribuidores británicos, que no dudaban en etiquetarlos como *Sherry*. En **1878** se había celebrado el Congreso Internacional de Marcas de Fábrica en París, con participación de diversos bodegueros jerezanos, constituyéndose entonces la Liga Internacional para la Protección Mutua de la Propiedad Industrial. El Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de **1883**, que introduce la idea de la protección de las indicaciones de procedencia, y sobre todo el Arreglo de Madrid de **1891**, relativo a la *Represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos*, que la pone en práctica, proporcionan el marco normativo general para dicha protección, que debía desarrollarse en las legislaciones nacionales para dotarla de eficacia. La primera en hacerlo fue Francia, que introduce la idea de una *appellation d'origine* mediante una ley de **1905** con el objeto de luchar contra los fraudes, y si esto no provocó problemas políticos en Burdeos, cuyo área vitícola está enclavada en su totalidad en la Gironda, sí lo hizo en Champaña en 1911, área repartida entre varios *Départements*. Los exportadores tenían allí los mismos intereses que los extractores jerezanos, pero los viticultores contaban con mayor peso político y algunos exportadores especializados en vinos de calidad se aliaron con ellos. La idea de las indicaciones geográficas se desarrolla en la Ley de Protección del Lugar de Origen, de **1919**. Sin embargo, la *Appellation d'origine contrôlée* (AOC) para los vinos se regula en un decreto-ley de **1935**, que crea el Comité Nacional de Denominaciones de Origen (CNAO) para su gestión y administración. El 15 de mayo de 1936 se autorizan las seis primeras AOC.

En España el llamado Centro de Unión Mercantil e Industrial de Jerez, que curiosamente agrupaba sólo al pequeño comercio, envió en fecha tan temprana como abril de **1914** una propuesta al Ministerio de Fomento para que se promoviera una ley que creara una zona de producción de vinos que englobara varios municipios de Cádiz (Jerez, El Puerto de Santa María, Sanlúcar, Rota, Chipiona, Trebujena y Chiclana) y que se le reservara en exclusiva el derecho de elaborar «Vinos de Jerez». El Ayuntamiento de Jerez apoyó la idea, pero añadió por su cuenta a la llamada «Comarca Vinícola» el pueblo de Arcos en su convocatoria para celebrar una reunión de los municipios implicados. También se invitó a los alcaldes de Lebrija y Cádiz, a la Diputación provincial y al Centro de Unión Mercantil, autor de la propuesta original. El alcalde de Jerez, Julio González Hontoria, propone en dicha reunión del 4 de mayo de 1914 la inclusión en la Comarca Vinícola de todos los municipios invitados (en el caso de Cádiz se incluían dos casas de la ciudad, Gómez y Lacave), pero reservaba a la propia Jerez en exclusiva la exportación los vinos de la Comarca. Aparecen aquí diferenciadas las que serán Zona de Producción y Zona de Crianza, particularidad del Marco de Jerez que durará hasta 2022. De esta forma Hontoria pretendía sumar a los extractores jerezanos a la propuesta,

arriesgándose al rechazo de los demás municipios. Pero también los cosecheros rechazaron la propuesta de Hontoria, pues sólo estaban interesados en la delimitación de la Comarca, que para ellos debía incluir sólo a Jerez y El Puerto de Santa María, al considerar que Sanlúcar producía un tipo de vino propio. El periódico jerezano *El Guadalete* publica una **entrevista al marqués de Casa-Domecq** en mayo de **1914**, en la que este se resiste a la idea de delimitar la zona de producción de Jerez, y señala que, en todo caso, debería incluir Jerez y El Puerto de Santa María, pero sin que ello impida la entrada de vinos foráneos para producir algunas variantes baratas de jereces de cabeceo. Estas posiciones enfrentadas tendrán su reflejo, como veremos, en los Reglamentos de los años 30.

La propuesta de la Unión Mercantil de Jerez al Ministro de Fomento generó un debate en el Senado de España en defensa del vino de Jerez. El Marqués de Mochales, enfrentado en el debate al Conde de Puerto Hermoso, que defendía la industria exportadora de vinos bajos de Jerez, habla entonces de las adulteraciones de los jereces y dice:

«En España misma, al amparo de la legislación de nuestra Hacienda, existen y prosperan como en Barcelona, por ejemplo, (y aquí hay señores senadores que me escuchan, que lo saben) varias fábricas de vinos de Jerez matriculados, con sus cuotas y contribución industrial, y fuera de España, ocurre que en otras poblaciones y aun en Marsella, Cetre, Burdeos, Hamburgo, etc., etc., ostentan el título de "Fábrica de vinos de Jerez". Es decir, que el producto natural del suelo y de la región jerezana está completamente mixtificado y envilecido».

El Gobierno abre una información pública mediante la Real Orden de 20 de mayo de **1914**. Los viticultores y extractores se reúnen por separado para aprobar las propuestas que elevarán al Gobierno. El Sindicato de Viticultores, no sin fuertes disensiones internas, entiende que la superficie cultivada en Jerez no es suficiente para abastecer a toda la industria exportadora de vinos, y aunque insisten en delimitar la zona de producción, limitándola a Jerez y El Puerto, algunos están dispuestos a admitir ya sea una «segunda zona supletoria», un período de carencia de seis años o a conformarse con algún tipo de preferencia para los vinos autóctonos. La Asociación Gremial de Criadores-Exportadores, que agrupaba a los extractores, aprueba por unanimidad en junio un informe en el que reconocen la necesidad de acabar con las falsificaciones y adulteraciones, pero se resisten a la delimitación geográfica que, en todo caso, y como señaló el marqués de Casa-Domecq, sólo debería incluir a Jerez y El Puerto, que conformarían además la zona de crianza, es decir, los únicos municipios cuyos extractores tendrían derecho al uso de una marca colectiva «Vinos de Jerez». Consideraban que ese derecho no podía depender de la procedencia de la materia prima, cuya oferta debía ser elástica para asegurar precios estables independientemente de la demanda. Los extractores reconocen en el citado informe que la mayor parte de la exportación en esta época son todavía «vinos bajos», lo que les obliga a

admitir que el Sherry, otrora una indicación geográfica, se había convertido en un término genérico que no les protegía de la competencia de otras regiones productoras de vinos similares del mundo. Curiosamente, en ese año de 1914 el **consumo per capita de vinos** había vuelto a los niveles de 1860, de manera que el mercado que los exportadores tenían en la cabeza ya no existía.

El Gobierno finalmente no hizo nada, que era precisamente lo que convenía a los extractores o exportadores. Estos irían así imponiendo por su cuenta su propio programa de reforma de la industria, siguiendo las líneas expuestas por el marqués de Casa-Domecq en 1902 y por la Asociación Gremial en su informe de 1914: mantener la producción de los vinos de cabeceo baratos para la exportación continuando con el uso de vinos foráneos en su producción, pero a la vez luchar contra los fraudes y adulteraciones y desarrollar en paralelo una industria alternativa de vinos «naturales» cuyos mostos procedieran de los pagos jerezanos de albarizas, para los que había que recuperar la indicación geográfica «Sherry». En suma, estar a todas, al plato y a las tajadas.

La marca «Jerez» había sido registrada conforme al artículo 24 de la Ley de Propiedad Industrial por el Ayuntamiento de Jerez, cuyos concejales se alineaban de forma mayoritaria con los intereses de las bodegas exportadoras. El dictador Miguel Primo de Rivera, que era jerezano, había atendido personalmente la petición del Ayuntamiento de octubre de 1923 para el registro de la marca, que fue otorgada finalmente por el Ministro de Trabajo el 20 de marzo de **1924** sin más dilaciones ni trámites. Los bodegueros de El Puerto y Cádiz plantearon un pleito contra dicha decisión, que seguirá coleando hasta la constitución del primer Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry.

En **1894** se registró una subasta en Londres de 2.500 botas de añadas selectas de González Byass, referidas además a los pagos de los que procedían las uvas. Pero esto era el canto de cisne de este método de añejamiento. Avanzado el primer tercio del siglo XX **todos** los vinos son producidos en **criaderas y solera** -aunque con un período previo de sobretablas, de envejecimiento estático, que irá reduciéndose en su duración, de varios años a varios meses- y los vinos *de añada* acaban desapareciendo como método de producción comercial en el Marco de Jerez. Los antiguos términos para la denominación de los vinos (*Palmas, Cortados, Palmas Cortadas, Rayas*) acaban utilizándose sólo en la clasificación de los vinos en *sobretablas*. **La verdadera naturaleza de las levaduras que constituyen el velo de flor no se descubrirá hasta 1930, cuando el ingeniero agrónomo Juan Marcilla Arrazola identifica la flor con levaduras del género *Saccharomyces* (y no *Mycoderma vini*, como se creía hasta entonces) aunque una comprensión completa de su papel no se alcanzará hasta la década de 1970.** Durante la Segunda Edad de Oro de Jerez, que va de la década de 1920 hasta la década de 1980, habrá algunos cambios en las tipologías de los vinos. El tema no es que, como señala el enólogo Willy Pérez, «en el XVIII los vinos no se envejecían; en el XIX eran más

vitícolas; y en el XX serán más de bodega», sino que la tecnología y los cambios en los gustos irán modificando el catálogo de productos y métodos de producción, sin alterarse en lo sustancial el desdoblamiento decimonónico del mercado y de la industria en un lado más vitícola (vinos naturales) y otro más bodeguero (vinos de cabeceo). Esto ha seguido siendo así hasta nuestros días.

Los **Palos Cortados** reaparecen convertidos en un **nuevo tipo** de vino de *solera* en las clasificaciones de la **década de 1930**. En este momento ya se conoce mucho mejor la relación entre el volumen de alcohol y el desarrollo del velo de flor, y los Finos son el producto más común, siendo su producción perfectamente controlable. La fortificación se empleaba originalmente sólo para estabilizar los vinos antes de su comercialización o exportación, evitándose en la medida de lo posible, y el Palo Cortado era entonces el resultado más probable durante el añejamiento en añadas de mostos de primera calidad. Pero tras un largo proceso de aprendizaje empírico la fortificación se empieza a utilizar sistemáticamente para obtener con relativa seguridad Finos en las soleras, y el Palo Cortado pasa a ser el resultado menos frecuente para los mostos *finos*. Además, ocurre de forma paralela que se pasa de vinos multivarietales a otros monovarietales, sobre todo y definitivamente tras la filoxera, y esto obliga a replantear los métodos de producción y a reajustar la tipología. Willy Pérez recupera un documento de Bodegas de la Riva en el que quedó registrado cómo se agota una añada de Palo Cortado y tratan de satisfacer la demanda *fabricando* un vino similar mezclando en distintas proporciones vinos Olorosos, parecidos pero añejados en soleras. Se trata de una secuencia de tres años que ilustra a la perfección la transición entre el Palo Cortado de añada y el de solera. En realidad, el Palo Cortado *de solera* pasará a ser lo que se conocía antes como Oloroso *fino*, es decir, un Oloroso elaborado con mostos de yema que habían pasado quizás un tiempo bajo velo de flor para perderlo al poco.

Tipo de Vino	21/8/1914	19/6/1918	24/5/1919
Tres Cortados de 1870	100%	50%	0%
Palo Cortado Solera	0%	50%	33,3%
Macharnudo Oloroso	0%	0%	44,4%
Oloroso San Onofre	0%	0%	22,2%
Vino de Color	< 3%	< 3%	< 3%

De la década **de 1930 a la de 1970** se extiende la **era clásica de las soleras**, en la que estas son ya el sistema de crianza de los vinos por antonomasia, mientras que todas las tareas en el campo y las bodegas se siguen desarrollando de forma artesanal, casi sin cambios respecto a las descritas por los distintos cronistas del siglo XIX. El libro de Manuel María González Gordon, *Sherry, Jerez, Xérès (Sherry. The Noble Wine)*, es el texto de referencia para entender esta época. La primera edición es precisamente de los años 30 y la última de principios de los 70. En el *Diccionario del vino de Jerez*, de Julián Pemartin, publicado en **1965**, pero que recoge la práctica ya asentada desde los años 30, tenemos la **tipología actual**, con *todos* los vinos procedentes ya

de soleras. En efecto, los Palos Cortados y las Rayas aparecen aquí como una categoría de vinos *de solera* (las segundas acabarán desapareciendo), y las Palmas se identifican directamente con los Finos, pues los Amontillados no vienen ya de una Palma Cortada sino de un Fino con añejamiento adicional. Pemartin señala aquí que las Rayas tienen «fugaz impresión de dulcedumbre», pues tenían al parecer algo de azúcares residuales que podían ser consumidos por acetobacterias, lo que quizás explique la basteza aromática que se les atribuía. Sin embargo, las fuentes decimonónicas aludían siempre al carácter seco e incluso amargoso de este vino.

CLASIFICACIÓN DE LOS VINOS DE JEREZ			
FINOS	Manzanillas	Manzanillas finas	{ Color: Amarillo muy pálido. Sabor: Muy sutil y un poco amargo. Olor: Muy delicado.
		Manzanillas pasadas	{ Color: Topacio. Sabor: Suculentamente sutil y amargo. Recuerda a la aceituna. Olor: Muy suave y pujante.
	Finos (Palmas)	{ Color: Topacio. Sabor: Seco. Recuerda la almendra. Olor: Suave y punzante.	
	Amontillados	{ Color: Entre el topacio y el ámbar. Sabor: Muy seco. Entre la almendra y la avellana. Olor: Muy incisivo.	
OLOROSOS	Rayas	{ Sabor: Substancioso, con fugaz impresión de dulcedumbre, pero basto. Color: Oro oscuro. Olor: Intenso y aterciopelado, pero sin nitidez.	
	Olorosos	{ Color: Oro oscuro. Sabor: Substancioso, con fugaz impresión de dulcedumbre. Recuerda la nuez. Olor: Intenso y aterciopelado, sin punta.	
	Palos cortados	{ Color: Ámbar. Sabor: Substancioso y seco. Olor: Intenso, aterciopelado, pero agudo.	
DULCES	Pedro Ximénez	{ Color: Caoba. Sabor: Muy azucarado. Olor: Frutoso, de pasa.	
	Moscatel	{ Color: Del oro a la caoba, según la edad. Sabor: Azucarado. Olor: Peculiar.	

El cuadro que sigue procede de García de Quevedo de la Barrera, que fue un directivo de González Byass, la empresa de Manuel María González Gordon, y es de **1970**. En buena medida es también la tipología que sigue vigente en la

actualidad. Los Palos Cortados se diferencian de los Olorosos en que los primeros desarrollan velo de flor al inicio o vienen de mostos de primera yema, más delicados. La Raya y los *vinos de color*, empleados sobre todo en los cabeceos (mezclas), ya no existen hoy pero aún aparecen aquí. La diferencia entre la Raya y el Oloroso en las soleras era a estas alturas un mero matiz de calidad, y cuando la producción se tecnificó y estandarizó en los años 60 y 70 (conocimiento científico de los procesos bioquímicos y las consiguientes mejoras en los procesos industriales, mecanización del campo y la bodega) esa diferencia se perdió y las Rayas desaparecieron como tales, aunque aún se hace referencia a ellas como tipo diferenciado en el Reglamento de las Denominaciones de Origen de 1977 (allí se describen como Olorosos pero «de aroma menos delicado»). Hasta el Reglamento de 1997 también se permitía el uso, como un recuerdo todavía presente en los mercados internacionales, de los términos *Abocado, Amoroso, Brown, Golden, Milk, Pale, Pale Dry* y *Rich*, y algunos de los cuales pasaban a formar parte de la tipología oficial (*Dry, Medium, Cream* y *Pale Cream*). En el Reglamento de 1999 dicha tipología oficial se clarificaba y los términos tradicionales de los mercados de exportación desaparecían del uso comercial. Muchos de estos términos se han vuelto a regular en los Pliegos de Condiciones de 2022.

		CARACTERÍSTICAS DE LOS TIPOS DE VINOS DE JEREZ								
TIPOS	CARACTERES	GRADUACION % De Alcohol en volumen	COLOR	AROMA		PALADAR	CRIANZA	VARIANTES	OBSERVACIONES	
				Carácter	Similitud					
FUNDAMENTALMENTE SECOS	MANZANILLA	15,5 17	Muy pálido (Amarillo)	Muy Aromático		Ligero Seco Poco Acido	En Flor	Manzanilla Fina Manzanilla Pasada	Sólomente puede criarse este tipo de vino fino en Sanlúcar de Barameda.	
	FINO	15,5 17	Oro Pajizo Muy pálido (Topacio)	Punzante y Delicado	Almendra	Ligero Seco Poco Acido	En Flor	Una Palma Dos Palmas Tres Palmas Cuatro Palmas	Finos que se distinguen notablemente por su limpieza, finura y aroma delicado. El número de palmas es proporcional a la vejez.	
	AMONTILLADO	16 18	Ambar	Punzante Atenuado	Avellana	Suave Seco Lleno al paladar	En Flor		Proviene de los finos envejecidos y pueden llegar a 20° y hasta 24°.	
	OLOROSO	18 20	Oro Oscuro	Muy Aromático	Nuez	De mucho cuerpo (gordo) Seco o ligeramente abocado			En la fase postfermentativa y sobretodo suele tener crianza en flor, no así una vez alcoholizada y en periodo de añejamiento.	Por envejecimiento pueden llegar hasta los 24° y 25°.
	PALO CORTADO	Mínima 18	Oro Oscuro	Punzante Atenuado (De amontillado)	Avellana	De mucho cuerpo (gordo) Seco o ligeramente abocado (de Oloroso)	En Flor	Un palo Cortado Dos palos Cortados Tres palos Cortados Cuatro palos Cortados	El número de palos cortados está en relación con la Gordura al paladar.	
	RAYA	Mínima 18	Oro Oscuro	De Oloroso, pero menos delicado y limpio		Gordo y Basto		Raya Olorosa	Es una raya con aroma algo más limpio.	
DULCES	PEDRO XIMENEZ	8 12	Muy oscuro (Caoba)	Dulce		Muy dulce y denso			Su grado de dulce elevado se consigue por soleado (10 a 20 días) de la uva «Pedro Ximénez», de la que se obtiene mosto de unos 30 grados Baumé, que se somete a fermentación alcohólica parcial.	
	MOSCATEL	8 12	Oscuro	Perfume característico de la uva moscatel		Menos dulce que el Pedro Ximénez Baumé 10°/20°			Obtenido de la uva variedad moscatel, aunque con menos soleado.	
	DULCES (Mistelas)	15 18	Pálido			Baumé 8°/10°			Obtenido por adición de alcohol vínico al mosto apenas iniciada su fermentación alcohólica.	
	COLOR	8 10	Muy Intenso	Lo adquiere con la edad			Baumé 10°/20°			Obtenido por la fermentación del mosto fresco, al que se adiciona una tercera parte de mosto concentrado, generalmente a fuego directo, de forma que se llegue a la caramelización de los azúcares.

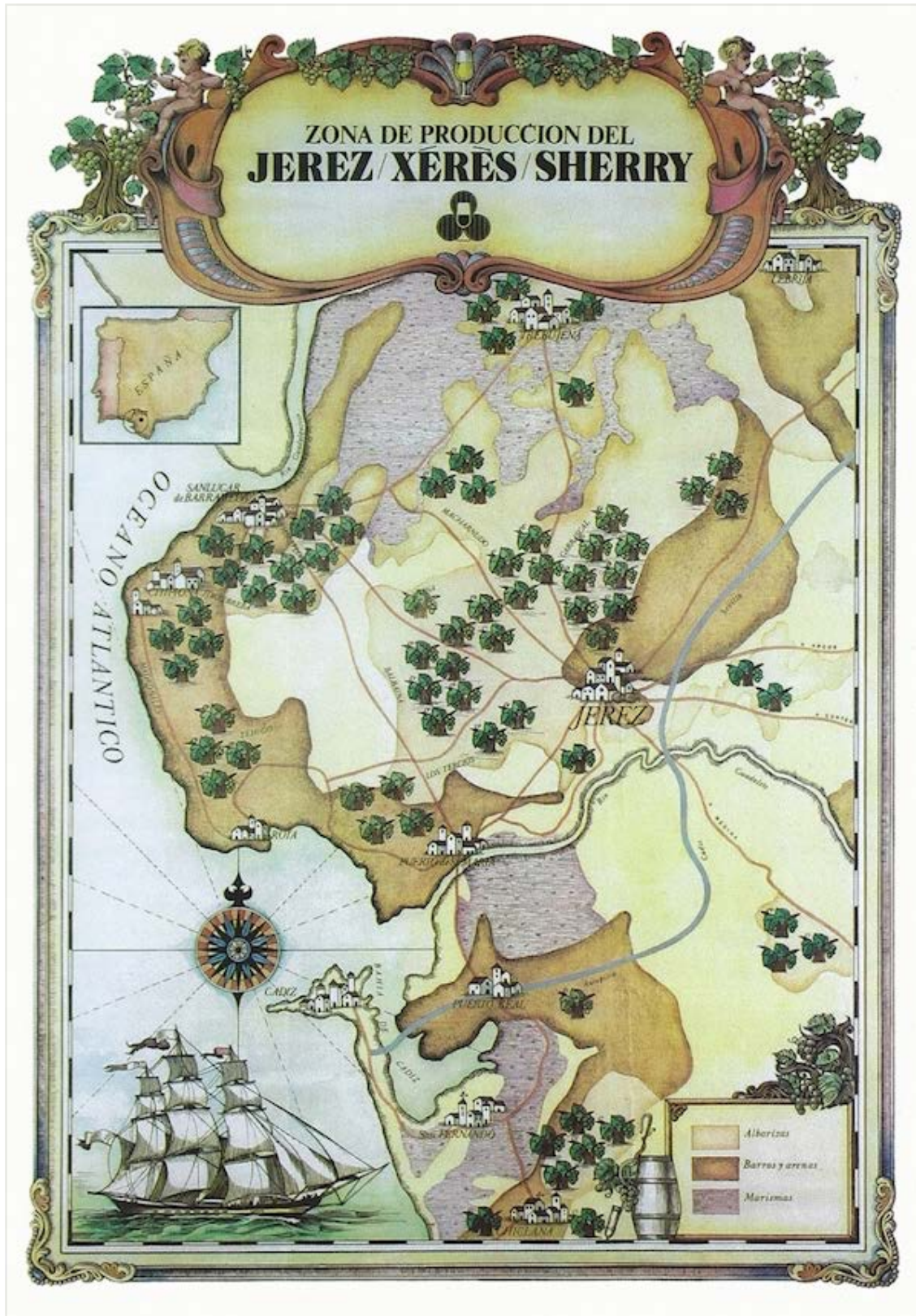
— A los vinos secos pueden adicionárselos los dulces para obtener tipos de vinos abocados (ligeramente dulces o no secos al paladar).
— Suelen utilizarse también los nombres conocidos en el mercado mundial, como «Pale-dry», «Golden», «Brown» y «Cream», entre otros.

Sin embargo, en muchas descripciones y clasificaciones de los vinos de Jerez de finales del XIX y principios del siglo XX aún reina la **confusión**, mezclándose la tipología de las añadas con la de las soleras, los tipos de vinos naturales que tendían a desaparecer y los nuevos que se venían imponiendo, por no

mencionar los muy variados vinos de cabeceo. Para acabar de liarlo todo, no sólo se reutilizó el nombre de algún tipo de vino de añada para identificar un nuevo vino de solera, como es el caso del Palo Cortado, sino que desde hace unos años los vinos de solera han pasado a hacerse también en añadas (Finos, Olorosos, etc.). Julian Jeffs todavía presenta en el capítulo 12 de la última edición de su *Sherry* un confuso "árbol genealógico" de los vinos de Jerez en el que los distintos tipos aparecen revueltos, sin un orden histórico o procedural (pues unos vinos preceden a otros históricamente o proceden de otros en los procesos de producción).

En 1925 y 1926 se aprueban dos normas a tal efecto: la Real Orden de 1925 concede a la región productora el derecho a usar la marca «Rioja» y a identificar sus vinos con un sello oficial que certificara su origen; el Real Decreto de 1926 crea el Consejo Regulador al que se transfieren las competencias para delimitar el territorio que da derecho al uso de la marca «Rioja» y establecer los controles para la supervisión. Pero será la Segunda República la que aborde por fin el tema con carácter general en **1932**, el Decreto del **Estatuto del Vino**, que pasan como ley al año siguiente (*Ley de la Viña y el Vino* de 26 de mayo de 1933). Esta norma incluía en su artículo 34 una serie de 28 regiones cuyos vinos destacaban por su calidad, y en la que **figuraban separadamente Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda**. En un primer momento sólo Alicante, Málaga, Jerez y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda se aprestan a cumplir con los trámites preceptivos y el Ministerio de Agricultura dispone en septiembre de 1933 la creación de sus Consejos Reguladores provisionales, con representación corporativa de viticultores y criadores de vino según establecía la Ley en su artículo 34 y su Título III. Estos Consejos provisionales debían estudiar la delimitación de las zonas de producción y crianza, los requisitos para el cultivo, la tipología de vinos, el mecanismo de inspección y vigilancia de la Denominación de Origen y elaborar un proyecto de Reglamento. La primera sesión constitutiva del Consejo Regulador fue la de Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, en octubre de 1933, y llegan a aprobar el 4 de enero de 1935 la propuesta de Reglamento con su Preámbulo, pero paran su actividad debido a que el Consejo de Jerez-Xérès-Sherry no se constituye hasta agosto de 1934, y ambos tenían el mismo presidente y se reunían en el mismo lugar (en la sede de la Estación de Viticultura de Jerez), compartiendo además las zonas de producción y crianza. Dado ese solapamiento se plantean **fusionar ambos Consejos**, cosa que aprueban el 15 de octubre de 1934 (más bien el Consejo de Jerez absorbe el de Manzanilla-Sanlúcar). Esta unificación se justificará señalándose que «se incluye el pueblo de Sanlúcar de Barrameda en la zona de crianza del jerez por considerar que la manzanilla es una variedad de Sherry que con el tiempo vuelve a tener los caracteres de aquél...». El Consejo Regulador unificado (provisional) pasa a abordar la elaboración del proyecto de Reglamento y, sobre todo, la conflictiva delimitación de la zona de producción para las uvas, con los viñistas y bodegueros enfrentados: los primeros buscaban proteger el precio de la uva, y los segundos evitar precios excesivos de la misma y asegurarse el abastecimiento, dado que la superficie cultivada en el Marco era insuficiente

para cubrir todas las ventas. Se discute incorporar a la zona de producción todos los viñedos de la provincia de Cádiz, añadiendo Lebrija y la posibilidad de importar vinos hechos procedentes de Córdoba, Huelva y Sevilla, pero con limitaciones: el Consejo aprobaría un contingente anual que debería ir decreciendo conforme aumentara la superficie cultivada en los términos municipales de Jerez, El Puerto de Santamaría y Sanlúcar. Este contingente será el punto caliente del conflicto de intereses en las negociaciones para fijar el texto del Reglamento. La zona de crianza para los vinos incorporará Jerez, El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda y las tres casas de la Segunda Aguada de Cádiz (Lacave, Abárzuza y Gómez). A pesar de los conflictos de intereses, en muy poco tiempo se aprueba un borrador de Reglamento que presentan en noviembre de 1934 al Ministerio de Agricultura, que lo aprobará como Orden Ministerial el **19 de enero de 1935**, publicándose el *Reglamento del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xerez-Sherry* en la Gaceta de Madrid de 22 de enero de 1935, con un nuevo artículo, correcciones de errores y aclaraciones mediante Orden Ministerial del 25 de abril, publicada en la Gaceta de Madrid el 29 de abril. Este primer Reglamento equilibraba los intereses de bodegueros y viticultores, con algunos cambios respecto a lo discutido durante las negociaciones: por un lado definía en su artículo 2 una «Zona de Producción» que incluía los términos municipales de Sanlúcar, Jerez, El Puerto, Chipiona, Rota, Trebujena y Chiclana (esta sólo para uva Palomino), pero **se excluía Lebrija**, mientras que en el artículo 9 se fijaba como «Zona de Crianza y Exportación» los municipios de Jerez, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda, y en el artículo 10 se añadían las tres casas establecidas entonces en la Segunda Aguada de Cádiz (Lacave, Abárzuza y Gómez); pero por otro lado permitía en su artículo 14 la entrada en la Zona de Crianza y Exportación de «vinos añejos de características similares» procedentes de Sevilla, Cádiz, Córdoba y Huelva (esta última fue excluida en el texto de enero, pero reintroducida en la modificación de abril) sólo bajo ciertos supuestos tasados (cosecha escasa, mala calidad de los mostos o precios excesivos de los mismos en la Zona de Producción) y siempre a precios inferiores respecto a los de la Zona de Producción. Los «vinos añejos» se definían como «aquellos cuya crianza o añejamiento sea superior a ocho años» (artículo 20) y las bodegas deberían tener unas **existencias mínimas permanentes** de 400 botas o 200.000 litros (artículo 26). En el artículo 27 se fijó un **cupo de ventas máximo del 60%** de las existencias, en el 23 una **graduación alcohólica mínima de 15,5 grados** (16 para los vinos dulces de fermentación parcial, artículo 24) y en la tipología de vinos generosos del artículo 22 se incluyen el Fino, la Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, la Palma, el Amontillado, el Palo Cortado, el Oloroso, la Raya, el Pedro Ximénez, el Moscatel, el Vino de Color y el Dulce. El Consejo Regulador quedará constituido ya como institución permanente encargada, según el artículo 43, de tareas de control y vigilancia y la defensa de la Denominación de Origen en los mercados además de su promoción.



El primer problema que se plantea al Consejo Regulador estará motivado por las **compras masivas de vinos foráneos** por parte de los bodegueros en anticipación a las restricciones que preveía el Reglamento. Dado que es el Consejo el que debe autorizar estas compras, se decide prohibir ulteriores adquisiciones, pero para gestionar las existencias acumuladas se añade al Reglamento un artículo, el 53, dedicado al reconocimiento y liquidación de

estos stocks. Poco después, mediante Orden Ministerial de 24 de mayo de **1935**, publicada en la Gaceta de Madrid el 26 de mayo, el Ministerio suspende todos los Consejos Reguladores, no sólo el de Jerez, debido al caos que estaba suponiendo la creación y puesta en marcha de los mismos. Los exportadores sin embargo aprovechan para maniobrar con ayuda de un diputado conservador miembro del Consejo Regulador, Juan José Palomino, que consiguió la publicación de otro Reglamento mediante Orden Ministerial de 26 de julio, publicada en la Gaceta de Madrid de 27 de **julio de 1935**. En su artículo 2 este segundo Reglamento **ampliaba la Zona de Producción** a todos los municipios productores de vino de las provincias de Cádiz, Huelva, Córdoba y Sevilla, a la vez que en su artículo 8 limitaba la Zona de Crianza y Exportación a Jerez y El Puerto de Santa María, dejando **fuera a Sanlúcar**. Las partes perjudicadas promovieron inmediatamente acciones judiciales y políticas para revertir la situación, pero tuvieron que esperar para ello a la victoria del Frente Popular en febrero de 1936. El nuevo gobierno anuló el segundo Reglamento y restituyó el anterior, de 19 enero de 1935, mediante Orden Ministerial de 18 de abril que se publica en la Gaceta de Madrid de 21 de abril de **1936**, pero introduciendo algunos cambios al texto original. Estos establecen específicamente que la Zona de Crianza y Exportación incluye a Jerez, El Puerto de Santa María y, de nuevo, a Sanlúcar de Barrameda, más las tres casas de la Segunda Aguada de Cádiz (Lacave, Abárzuza y Gómez), mientras que la Zona de Producción incluirá los municipios vinícolas de Cádiz **más Lebrija**. Pero también se establece que «cuando por escasez de cosecha o por haberse agotado las existencias de vinos corrientes o especiales no fuera posible adquirirlos dentro de la Zona de producción, el Consejo Regulador, previas las garantías y justificaciones que estime necesarias y siempre por acuerdo de mayoría del mismo, podrá autorizar la entrada en la Zona de Crianza y Exportación a los vinos procedentes de los pueblos vitícolas de las provincias de Córdoba, Sevilla y Huelva, en la cantidad y clase que el exportador demuestre necesitar en cada caso, proporcionalmente a su exportación». Desaparece por tanto como posible motivo de la autorización de **compras de vinos foráneos** los precios excesivos de los mostos en la Zona de Producción, asunto este al que se dedicaba el 15 del Reglamento anterior, y que ahora queda suprimido. Se añade también la uva Rey a las uvas autorizadas por el artículo 3 (Palomino, Pedro Ximénez y «en pequeñas cantidades las "Mantues", "Perruno fino" y "Cañocazo"») del Reglamento de 1935.

La Guerra Civil española no afectó a la producción ni a la exportación, que crecieron incluso hasta alcanzar un máximo histórico en 1940, pero la Segunda Guerra Mundial sí limitó mucho las **exportaciones** en los años 1941, 1942 y 1943 (cayeron a un 30% de los valores anteriores al conflicto). Los bloqueos navales aliados hacían imposible el transporte marítimo con garantías, y los mercados tradicionales de exportación estaban en guerra. Un interesante testimonio de esta época es el **documental** de **1943** que hizo el Departamento de Cinematografía del Ministerio de Agricultura, para explicar en el extranjero cómo se elaboraban los vinos de Jerez y su tipología (14' 33"). Una vez finalizado el conflicto distintos países impusieron cuotas a las importaciones y

aranceles a los vinos de Jerez, por lo que las exportaciones siguieron estancadas en los 150.000 hectolitros por año hasta 1950, y después sólo pudieron crecer muy lentamente hasta finales de esa década: la **autarquía** impuso fuertes restricciones a los productores, que no tenían acceso al crédito, a bienes de equipo o a suministros básicos, y esto duró hasta el fin del aislamiento económico muy a finales de los 50. Paralelamente, en el Reino Unido, entre 1940 y 1960 se extienden las **imitaciones** etiquetadas como *Sherry* basadas en vinos no procedentes de España. A pesar de todo lo dicho el mercado británico seguía representando el 66% de las ventas de los vinos de Jerez en 1960.

Tras la Guerra Civil y ya bajo el nuevo régimen, en febrero de 1940 se había enviado una propuesta para un nuevo Reglamento al Ministerio, que no se aprobó hasta la Orden Ministerial de 20 de **octubre de 1941**, publicada en el BOE de 28 de octubre, y este será el texto que servirá de referencia y modelo para los Consejos Reguladores que se creen en España a partir de este momento. El Reglamento de 1941 consagra un Consejo Regulador como corporación de derecho público, que representa intereses profesionales privados pero que en el ejercicio de las potestades públicas que se delegan en él debe regirse por el derecho administrativo, siendo autónomo en su funcionamiento pero dependiendo jerárquicamente del Ministerio de Agricultura (concepción esta que continúa hoy día, aclarada por el Tribunal Supremo en sentencia del 14 de enero de 2003). Además de un Presidente (siempre el Director de la Estación de Viticultura y Enología) tendrá seis vocales, dos de los cuales representarán a los viticultores y dos a los bodegueros, como establecía que debía hacerse en el Estatuto del Vino de 1932, aún vigente (desde 1953 se pone cuidado en que haya un vocal de cada municipio del triángulo de la Zona de Crianza). El Consejo adquiere ahora ciertas capacidades sancionadoras, si bien limitadas (Capítulo V). Además de las uvas Palomino, Pedro Ximénez y Moscatel (esta para elaborar el vino dulce homónimo) «se admitirán en pequeñas cantidades las conocidas por "Perruno Fino", "Albillo", "Caño Cazo", "Mantuo Fino" o "Castellano", "Garrido Fino", "Mantuo Pila" o "Rey"» (artículo 2). La Zona de Producción sigue incorporando los terrenos con tradición vitícola de la provincia de Cádiz, pero ahora **excluyéndose a Lebrija** (artículo 5), que sí estaba incluida en el Reglamento de 1936. Aparece ahora la mención al **Jerez Superior**, que incluye los terrenos de albariza de los términos municipales de Jerez, El Puerto de Santa María y Sanlúcar (artículo 5 también). Cada año se establecerá un cupo de mostos del Jerez Superior que los bodegueros tendrán que adquirir (artículo 6). Cumplido esto, y también al principio de cada año, se fijarán las cantidades que se pueden traer de mostos o vinos «siempre similares» a los de Jerez, procedentes de las provincias de Córdoba, Sevilla y Huelva, y que se utilizarán «solamente para los vinos de precio y clase inferiores» (artículo 6 también). En los años que siguen muchas serán las protestas en el seno del Consejo por el incumplimiento de la obligación de determinar cada año estos **contingentes**. En **1949** se propondrá en el pleno del Consejo la reforma de ese artículo para hacerlo más restrictivo, sin éxito (5 votos contra 1), si bien las protestas y la polémica servirán para que

a partir de ese año el Consejo establezca **precios mínimos** para los vinos del Jerez Superior. A partir de **1953** el Consejo se decide a aplicar, por fin, la literalidad del texto vigente, y establece un **cupo máximo para la importación de vinos foráneos** de una bota de fuera por cada bota y media adquirida dentro de la Zona de Producción para ese año y, para el siguiente y hasta 1962, de una bota por cada dos. Curiosamente, cuando se fijan los precios mínimos por bota de mosto adquirido de la Zona de Producción se establece, a partir de 1954, una distinción en función de la productividad de la viña: cuanto mayor es la producción en esta, más barato se paga la bota de mosto, y lo mismo para el kilo de uva. También se pagaba menos por el mosto que venía de Sanlúcar, en torno a un 12% más barato. Las bodegas de la Zona de Producción podrán envejecer vinos, pero no venderlos con el amparo de la Denominación de Origen, pudiendo en cambio indicar el pueblo del que proceden si quieren comercializarlos (artículo 7). La protección de la Denominación sólo se dará para las bodegas inscritas en el registro del Consejo Regulador que estén localizadas en los municipios de Jerez, El Puerto de Santamaría o Sanlúcar de Barrameda (artículo 8) y, en tanto «no cambie la personalidad del propietario», las tres bodegas de la Segunda Aguada de Cádiz (artículo 9). Las bodegas almacenistas o exportadoras de la Zona de Crianza debidamente inscritas deberán tener unas **existencias mínimas** de 200 botas (artículo 14). El cupo de ventas sigue fijado en el 60% de las existencias (artículo 18), aunque no se tienen en cuenta para el cálculo de ese cupo las adquisiciones de vinos a terceros. Se mantiene que los vinos amparados deberán tener al menos 15,5 grados de alcohol (artículo 4), y la tipología de vinos es también la misma del Reglamento anterior, sólo que en el listado del artículo 3 la Manzanilla ya no aparece acompañada de la indicación «Sanlúcar de Barrameda», lo que desliga ese tipo de vino de su pueblo de origen. El mercado local aparece explícitamente en la normativa por primera vez, poniéndose énfasis en la vigilancia y el control de fraudes (artículos 22 y 25). Este Reglamento de 1941 será modificado en cuestiones de detalle mediante las Órdenes Ministeriales de 12 de julio de **1951** (sobre graduación alcohólica de los vinos), 29 de abril de **1953** (sobre financiación del Consejo) y 29 de octubre de **1959** (sobre la vigilancia y persecución de la competencia ilícita en precios y calidades que pueda dañar el prestigio de los vinos amparados).

Entre **1953**, cuando se empieza a romper el aislamiento internacional del régimen de Franco en el contexto de la Guerra Fría, y **1959**, cuando se pone el marcha del **Plan de Estabilización**, se liberaliza la economía y comienza el llamado "desarrollismo", la producción en el Marco de Jerez seguía aún como en el siglo XIX: el trabajo en el campo y en bodega requería mucha mano de obra, y todas las tareas se venían haciendo de forma manual y artesanal. Pero un cambio trascendental se va preparando en esta época: la **tecnificación de la viticultura y la crianza** de vinos. El primer tractor lo compra el Consejo Regulador en **1947**, y se alquiló a los viñistas a un tanto por aranzada hasta **1956**, fecha en que la pobre máquina no dio más de sí y pasó a mejor vida. Recordamos que en 1930 Juan Marcilla Arrazola y su equipo del CSIC habían identificado las levaduras (un tipo de hongos) del velo de flor con una pariente

cercana de las *Saccharomyces cerevisiae* que gobiernan la fermentación alcohólica. Manuel María González Gordon, que dirigía las bodegas González Byass, era ingeniero, y en **1955** crea un **laboratorio** para el estudio de las levaduras involucradas en el proceso de producción de los jereces, con vistas a mejorarlo. A la altura de los años 70 se tendrá ya una identificación más precisa de las levaduras del velo de flor y una comprensión completa de la naturaleza de todos los procesos bioquímicos implicados en la crianza biológica. El director del laboratorio, Justo Casas Lucas, publicó el resultado de sus investigaciones en 1961, y en 2008 se publica *La vinificación en Jerez en el siglo XX*, la "Biblia" de los enólogos de Jerez. Las investigaciones de Casas Lucas tendrían un papel fundamental en la mejora de la eficiencia económica de la producción de los vinos de Jerez y por tanto en la dinámica de la industria.

La fotografía que sigue es de Inge Morath, artista de Magnum, está tomada en Jerez y es de 1954.



A partir de 1960 la situación cambia radicalmente. El fuerte **desarrollo económico europeo de postguerra** hizo que los costosos vinos de Jerez empezaran a ser asequibles para amplísimas capas de población que antes no podían permitírselos (el diario ABC comentaba en 1968 que el vino de Jerez había entrado a formar parte del índice británico del coste de la vida). A ello se suman otros cambios accesorios que impulsan la demanda: la *Licensing Act* británica de **1962** permite a los supermercados y establecimientos de venta minorista la expedición de bebidas alcohólicas, y esto mejora mucho la distribución; los distribuidores británicos empiezan a hacer publicidad de marcas (por ejemplo Harveys), entre otras cosas debido a que los bodegueros jerezanos, desde mediados de los 60, deciden exportar con sus propias marcas

y competir con las inglesas; se diversifica la oferta en cuanto a los tipos de vinos (dulces naturales, dulces de cabeceo, pero ahora también secos); y además se desarrolla con fuerza el mercado holandés y alemán desde mediados de los 60. Otra circunstancia a tener en cuenta es que desde finales del XIX las ventas de Brandy no paraban de crecer, y aunque se consideraba en general una bebida menos noble que el vino («el vino para beberlo y el brandy para venderlo»), proporcionaba unos suculentos márgenes, por lo que muchas bodegas concentran recursos en producirlo.

Una vez la economía española se liberaliza y se abre al exterior (en la segunda mitad de los años 50) los **cambios en los procesos de producción** se aceleran enormemente, y se empieza a fermentar en grandes depósitos de acero y comienza a mecanizarse tanto el campo como las tareas en las bodegas (tractores, prensas automáticas, bombas para los trasiegos, plantas de embotellado, etc.). Todo ello tendrá un impacto evidente en la productividad de la viña, pero también en las propiedades organolépticas de los mostos y las características de los vinos, que cambiarán sustancialmente, y no siempre a mejor. **Si en los años 50 se obtenían aún poco más de seis mil kilos de uvas por hectárea, en los 70 la producción media podía ser ya el doble.** Se fue extendiendo la creencia de que los vinos se hacían en la bodega, y como consecuencia de la viña sólo se esperaba producción.

La fotografía es de Ramón Masats, Jerez, 1963:



En realidad, actualmente hay dos Denominaciones separadas, cada una con su Pliego de Condiciones: Jerez-Xérès-Sherry, que es la original, y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, creada en **1964**. Como hemos visto, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda ya aparecía como zona diferenciada en el Estatuto del Vino de 1932, y llegaron a crearse dos Consejos Reguladores provisionales

para proponer los primeros Reglamentos, pero acabaron fusionándose. Sin embargo, la Denominación de Origen «Huelva» incluía el municipio de Manzanilla, lo que planteó un problema. La protesta desde Sanlúcar por el uso del nombre «Manzanilla» en vinos amparados de Huelva tuvo como respuesta la Orden Ministerial de 20 de abril de 1964, que permitía «en letras muy reducidas» el uso de la indicación «Domicilio Social: Manzanilla (Provincia de Huelva)» en productos que no se comercializaran al amparo de la Denominación de Origen «Huelva». Domecq lideró a los bodegueros del Marco y presentó un recurso ante el Tribunal Supremo, y este sentenciará el 2 de abril de **1966** a favor de los demandantes, señalando que «respecto de los vinos producidos en Manzanilla... la posibilidad de utilizar (esa) denominación, cualquiera que sea el tamaño de las letras en que se transcriba, y los acompañantes de localización geográfica que se le añadan, mantiene el equívoco indicativo, que es la fuente del peligro de confusión en el mercado». Es en este contexto de lucha por el derecho a usar el nombre «Manzanilla» cuando en Jerez se decide crear la Denominación de Origen Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, aprovechando el proceso de elaboración del nuevo Reglamento iniciado en marzo de 1964. La Orden Ministerial que lo aprueba es de 15 de diciembre de **1964**, publicada en el BOE de 8 de enero de 1965. El vino Manzanilla desaparece de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry y pasa a la Denominación de Origen Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, siendo el Consejo Regulador de ambas el mismo. La Zona de Crianza de la Manzanilla queda circunscrita al término municipal de Sanlúcar. La Zona de Producción de ambas Denominaciones de Origen es idéntico, y pasará de estar constituida por los terrenos con tradición vitícola de la provincia de Cádiz según se establecía en el Reglamento anterior a incluir, en el nuevo (artículo 4), los términos municipales de Jerez, El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Chipiona, Rota, Puerto Real, Chiclana, Trebujena y Lebrija (en este último caso, para los terrenos que el Consejo Regulador considere aptos). La zona denominada Jerez Superior se amplía ahora a terrenos de albarizas en Chipiona y Rota que lindan con Sanlúcar. El Reglamento de 1964 introduce otras modificaciones sustanciales, siendo las más importantes, junto a la creación de la nueva Denominación de Sanlúcar, la introducción de cupos de ventas como porcentaje de las existencias más estrictos y el establecimiento de limitaciones también más estrictas a las compras de vinos de fuera del Marco. En relación a esto último, la contingentación venía produciéndose **desde 1953** como vimos, pero **desde 1959 aproximadamente los propios exportadores habían decidido limitar dichas compras de vinos foráneos** aún más. En enero de 1963 el límite había pasado a una bota de fuera por cada tres adquiridas en la Zona de Producción (estaba en una por cada dos), y el Consejo Regulador exigía además que de cada 10 botas vendidas 4 fueran de vinos del Jerez Superior. Además, el Sindicato de Exportadores venía presionando para que el Consejo estableciera sus propios controles. A la vez que se trataba de restringir la compra de vinos foráneos, se impulsaba el aumento de superficie cultivada en albarizas para aumentar la producción interior. En enero de **1964** el Consejo Regulador había considerado que había suficiente mosto desliado en la Zona de Producción y prohibió totalmente la

importación de vinos de fuera del Marco. Algunos bodegueros alegaban no obstante que los mostos baratos traídos de fuera eran necesarios para los vinos de bajo precio («vinos bajos») destinados al mercado nacional. Una razón de los exportadores para impulsar estas restricciones aparentemente en contra de sus intereses era el inicio en **1961** de las vicisitudes que llevarían al *Pleito del Sherry* en Inglaterra, que se cerrará en 1967 y del que después se hablará (el propio Manuel González Gordon era vocal del Consejo en este momento). El presupuesto del Consejo aumenta significativamente en esta época (en 1960 era de casi 5 millones de pesetas, para 1965 se dotan algo más de 16 millones) con el fin de financiar un catastro de viñedos y para establecer controles e inspecciones propias a los movimientos de vino en la Zona de Producción. Este es el contexto en que se negoció el texto del Reglamento de 1964, y no es de extrañar que cuando este se publicó las **restricciones a la importación de vinos foráneos** se vieran reforzadas respecto al Reglamento anterior en cuatro disposiciones transitorias: sólo se podían comprar mistelas, Pedro Ximénez y vinos de color, y siempre con autorización del Consejo y con un límite del 15% del total de las ventas de la bodega; excepcionalmente, por escasez extrema, se podían comprar vinos secos del año sin encabezar con características similares a los vinos de Jerez, pero con un límite igual al 10% de las ventas; el Consejo debía decidir primero el mínimo de compra de mostos de la zona de Jerez Superior (en diciembre), y después los límites a la importación desde fuera de la Zona de Producción; y por último, las disposiciones anteriores sólo eran válidas para las bodegas de exportación y sólo por un período de 5 años. Además, en el nuevo Reglamento de 1964 se estableció un **límite a la productividad en la viña de 80 hectolitros por hectárea** (artículo 9, para la zona del Jerez Superior, aunque para el resto de la Zona de Producción se permitieron 100 hectolitros), se exigió que la uva se "soleara" «según la costumbre tradicional» (artículo 8), desapareció el vino llamado *Palma* y los demás tipos se describieron estableciéndose una graduación alcohólica para ellos (artículo 13), fijándose **3 años de vejez mínima** y la posibilidad de criar los vinos tanto en añadas como en soleras (artículo 11), **se redujo el cupo de ventas** sobre existencias desde el 60% al **40%** para las bodegas de la Zona de Crianza y al 50% para las demás (artículo 29) y por último **se incrementó el estocaje permanente mínimo** de los exportadores hasta los 5.000 hectolitros (estaba en 1.000). Curiosamente **se reduce el número de uvas autorizadas** a la Palomino Fino, Palomino de Jerez, Pedro Ximénez y Moscatel (para elaborar el vino dulce del mismo nombre), permitiéndose cualquier otro tipo de uva sólo para elaborar "dulces" y "vino de color", aunque se añade que «las nuevas variedades que se compruebe producen mostos de calidad, previos los ensayos que se estimen oportunos y dictamen favorable de la Estación de Viticultura y Enología de Jerez de la Frontera, podrán también ser autorizados por el Consejo Regulador, con la aprobación de la Dirección General de Agricultura» (artículo 6), lo que llama la atención porque en la normativa de 1941 había un listado de uvas tradicionales autorizadas. Se dedicó también una parte del nuevo texto reglamentario a revisar el Consejo Regulador, sus fines (artículo 50), cargos unipersonales (artículos 56 y 57) y composición (artículo 52), creándose además un **Comité**

de Calificación de vinos (artículo 53) cuyas normas de funcionamiento se aprobarán en noviembre de **1965**. En el primer año que estuvo vigente este Reglamento (1965), el Consejo Regulador aprobó la importación de un 15% de mistelas, vino de color y Pedro Ximénez, pero nada de vinos secos, y fijó además en el 35% el mínimo de mostos procedentes del Jerez Superior (en realidad de una cosecha de 100.000 botas, 68.000 provenían en realidad de esa zona) y autorizó excepcionalmente un 50% de ventas sobre existencias, probablemente para tener en cuenta los vinos dulces importados de fuera de la Zona de Producción. La prohibición de traer vinos secos de fuera del Marco fortaleció la posición de los viticultores, que exigieron este año de 1965 fuertes subidas en el precio tanto de la uva como de los mostos (tras una negociación consiguen una subida más moderada que la que pretendían, del 11%). En 1966 y 1967 los precios de la uva quedaron congelados, pero en 1968 los viticultores vuelven a exigir subidas, que acaban fijándose en el 4,8% para la uva y 4,23% para la bota de mosto y el 10% y 8,8% respectivamente el siguiente año. Lo curioso es que estos aumentos acordados se vincularan a la graduación mínima de los mostos: en Macharnudo y Carrascal debía alcanzarse al menos 12 grados, y en Balbaína y Añina los 11,5 grados.

Esta fue una época de **fuerte aumento de las exportaciones**, alcanzándose en 1966 las 100.000 botas exportadas y en 1968 las 135.000, cuando diez años antes, en 1956, se había celebrado la exportación de 50.000, todo un hito. Las exportaciones suponían un 90% de las ventas, y el 66% iba al Reino Unido y un 15% a Holanda, la mayor parte vinos de cabeceo abocados y dulces, casi todo ello a granel para su embotellado en destino. La expansión de la demanda de los jereces y sus características de vinos de cabeceo permite y estimula también las **imitaciones** (chipriotas, sudafricanas, neozelandesas y australianas, entre otras, todas con ventajas arancelarias) y mejunjes incalificables como el llamado *British Sherry* (un jugo de uva concentrado, al que se añadía agua y alcohol, inventado por un griego llamado Mitsotakis). Las imitaciones fraudulentas eran toda una industria parasitaria desde los años 70 del siglo anterior, y se venía aprovechando de cualquier desfase que se produjera entre la demanda (creciente) y la oferta (relativamente rígida) de jereces. En 1978-1979, tras más de dos décadas de fuerte incremento de la demanda, estas imitaciones y fraudes llegan a representar nada menos que la mitad del total del mercado del *Sherry* en el Reino Unido. No obstante, durante los 60 hubo una clara diferenciación (calidad, precio) entre el producto genuino y las imitaciones, aunque sin la protección efectiva de una marca distintiva para el producto auténtico, por lo que esa distinción desaparecería durante la década siguiente. La razón de esto último está en que algunos productores (como Ruiz-Mateos, pero no solo él) se lanzaron a competir con los imitadores en su propio terreno, bajando los precios y la calidad, para ganar cuota de mercado. Esta estrategia tiene una explicación lógica: no cabía invertir en diferenciar el producto bajo la marca colectiva *Sherry* porque esta era usada también por los imitadores de otras procedencias con total impunidad, y si no puedes diferenciar acabas en una guerra de precios, que es lo que ocurrió. Por desgracia, obtener el uso exclusivo de la palabra "Sherry" en el Reino Unido,

además de actuar antes, habría requerido que lo exportado por las bodegas del Marco se produjera exclusivamente en la región jerezana, pero esto no era así pues, como hemos visto, los Reglamentos permitían la compra de vinos foráneos a las bodegas, bajo ciertas circunstancias y condiciones establecidas por el Consejo Regulador. Por tanto, los propios exportadores jerezanos, vendiendo vinos que no eran genuinamente del Marco bajo el nombre *Sherry*, abrieron legalmente la puerta a que otros hicieran lo mismo, y por tanto acabar con los imitadores habría requerido restringir la producción y la exportación desde Jerez. Sólo más tarde, entrados los 70, se pudo aumentar sustancialmente la oferta desde el propio Marco, mediante la ampliación de los viñedos y el aumento de los rendimientos en la viña y de la capacidad de las bodegas, pero ya con el objetivo de competir con los imitadores en su terreno: vinos de precio bajo.



Las imitaciones en el Reino Unido no sólo afectaban a los Sherry. Los Oportos, Champañas, Burdeos y Borgoñas eran también imitados y sus indicaciones geográficas utilizadas para indicar un «estilo». En **1961** se conoce el resultado final del caso "Bollinger contra Costa Brava Wine Co. Ltd.", tras la denuncia de doce productores de Champán franceses a la importadora británica de un espumoso español de la familia Peralada que se comercializaba en Reino Unido con el nombre *Spanish Champagne*. Los productores franceses se acogen al *Merchandise Marks Act* de 1887 y obtienen el amparo de los tribunales británicos. En el Marco de Jerez observan la marcha del proceso y se preparan para hacer lo mismo, y para reforzar su posición ponen en marcha diversas medidas orientadas a ir restringiendo la producción y exportación desde Jerez de vinos cuyo origen estaba fuera del Marco, culminando en el Reglamento de 1964. Un grupo de exportadores de Jerez reunidos desde 1910 en la *Sherry Shippers Association*, formada por González Byass, Mackencie, Pedro Domecq y Williams & Humbert, presentan en **1966** un caso contra los imitadores que producían vinos similares, pero el éxito de la demanda francesa no se repitió con la demanda española, que fue desestimada con el argumento de que «la

costumbre hace ley», y que el uso del término *Sherry* por productos que no venían de España tenía ya una tradición en Inglaterra de más de 50 años. Pero entonces ocurre que en **1967** un grupo de importadores británicos de vinos (Whine Products, Whiteways Winery y Jules Duval & Beaufois) demandaron judicialmente a las bodegas de la *Sherry Shippers Association* para consolidar el derecho al uso de la palabra *Sherry* en sus vinos. Los jerezanos, ahora defendiéndose del contraataque de los importadores británicos, presentaron durante la vista al juez Sir Arthur Geoffrey Neale Cross un mapa encontrado por el historiador Jaime Oliver Asín, sobrino del arabista Miguel Asín Palacios, en la Biblioteca Bodleiana de Oxford. Este mapa era una versión latinizada por Konrad Miller en 1926 de un original de Al-Idrisi del año **1154**, donde se señalaba el actual Jerez como Šeriš, pronunciada como *Sherish*, el topónimo árabe original, demostrando que *Sherry* no era un nombre genérico o un método de producción sino una denominación de origen. El juez escuchó además a setenta y cuatro testigos durante la vista, que se extendió del 9 de febrero al 22 de marzo de 1967, con detallados interrogatorios a alguno de ellos, como fue el caso de Manuel María González Gordon, que declaró desde Jerez debido a su avanzada edad, respondiendo nada menos que a 638 preguntas. El juez Cross dictaminó el 30 de julio que no podría seguir usándose el término genérico *Sherry* para vinos que no vinieran de Jerez, pero sí *British Sherry*, *Cyprus Sherry*, *Southafrican Sherry* o *Australian Sherry*, pues el origen de esos otros vinos quedaba claramente identificado (en la foto de abajo, los jerarcas de Jerez celebran la "victoria": de pie, David Sandeman, Salvador Ruiz-Berdejo Siloniz -presidente del Consejo Regulador-, Jaime Oliver Asín -descubridor del mapa- y Mauricio González Gordon; sentados, José Ignacio Domecq, Ian Mackenzie, Manuel María González Gordon y Charles Williams). Tras esta pírrica victoria legal, los productores y exportadores de Jerez lanzaron la campaña publicitaria, de moderado éxito: «Real Sherry Comes Only from Spain». Ni el Acuerdo Preferencial de España con el Mercado Común de 1970 ni el Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, que se firmará mucho después, en 1985, resolvieron el problema de las imitaciones, pues hubo que aceptar que el artículo 129 de dicho Tratado permitiera que se siguieran usando los términos *British Sherry*, *Irish Sherry* y *Cyprus Sherry* hasta el 31 de diciembre de 1995, momento en el que el Consejo debía reconsiderar la situación. Pero la eliminación definitiva del término *Sherry* en las imitaciones se adelantará a **1992**, en el marco de las negociaciones bilaterales entre el Reino Unido y España para la integración europea y la armonización fiscal consagradas por el Tratado de Maastricht, firmado ese año. En **2006** los Estados Unidos y la Unión Europea firman el Wine Accord, por el que las autoridades norteamericanas se comprometen a respetar las Denominaciones de Origen europeas, con la excepción de diecisiete tipos de vinos que ellos consideran genéricos, incluidos el Champán, el Porto, el Chablis... y el Sherry. Eso explica que en Estados Unidos sigue habiendo hoy día imitaciones de vinos europeos, y se comercialice el *Californian Sherry*. La segunda ronda de negociaciones nunca llegó a puerto. Sin embargo, el desarrollo de regiones vitivinícolas en Estados Unidos (las *American Viticultural Areas*, el equivalente a las Denominaciones de Origen europeas) y la necesidad

de protegerlas les podría hacer interesante el reconocimiento en un futuro de las de otros países en alguna negociación bilateral. Tres Denominaciones de Origen europeas, Champagne, Oporto y Jerez tomaron la iniciativa por su cuenta y firmaron en **2005** la *Declaración para la Protección del Origen y los Nombres de Procedencia de los Vinos*, una alianza para la defensa de las Denominaciones en la que participaron algunas norteamericanas (Napa, Sonoma, Oregón, Estado de Washington), y a la que se han ido uniendo otras muchas más después, hasta las 31 actuales (de 11 países distintos). Por otro lado, gracias a los acuerdos comerciales con la Unión Europea, en Australia al equivalente al *Sherry* se le llama hoy *Apera*, en Sudáfrica se usa el término *Cape*, pero en Nueva Zelanda siguen usando *Sherry* y en Argentina, *Jerez*. Volvemos por un momento a 1967: la nueva sede del Consejo Regulador, la Casa del Vino, se inaugura el 25 de agosto, pero antes, el día 11, el Consejo se reúne para informar del resultado del Pleito del Sherry (*The Sherry Case*). El ambiente fue entonces festivo, con las exportaciones creciendo a una tasa sin precedentes. Nada hacía presagiar el desastre que ya se preparaba, larvado en el propio éxito.



En esta época fueron ocurriendo otros hechos encadenados aparentemente sin importancia pero que acabarían marcando la historia de Jerez para siempre, como vamos a ver. Zoilo Ruiz-Mateos, almacenista desde 1930 en Rota, ve expropiado su negocio con motivo de la creación de la base aeronaval en **1953**, y traslada su negocio a Jerez. Vendía sobre todo vino de color, sancocho y moscatel a los exportadores. A don Zoilo le ayudaban tres de sus cinco hijos varones: el mayor, Zoilo, el segundo, José María, y el pequeño, Isidoro. Por otro lado, John Harvey & Sons, con sede en Bristol, llevaba 150 años vendiendo enormes cantidades de vinos de Jerez con su marca, unas 96.000 botas al año (el 10% de la producción) que compraban a granel a unas once bodegas distintas, pues ellos no tenían activos en Jerez. Al parecer Ricardo Molina Aicardo, director del Banco de Bilbao en Jerez, le había contado a **José María Ruiz-Mateos** que Harveys buscaba alguna forma de asegurarse el suministro. José María envió entonces una y otra vez cartas a la sede de Harveys en Bristol para ofrecerse como suministrador de vinos, y en 1958 consigue que George Edwards MacWatters, presidente de la compañía, se interese. Ese mismo año José María se casa con María Teresa Rivero y Sánchez Romate, de familias bodegueras de Jerez de toda la vida, y la noticia del interés de Harveys en sus insistentes ofertas le sorprende en su luna de miel en Mallorca. MacWatters y

los Ruiz-Mateos se conocen poco después en Jerez, y en **1960** José María consigue que Harveys firme con él un contrato de suministro por tiempo limitado que poco después convierten en uno en exclusiva y a largo plazo (99 años). Los altos costes y bajos rendimientos hacían poco rentable el desarrollo de nuevas empresas dedicadas a la producción de vino en Jerez, pero José María pensaba que el negocio tenía potencial por explotar, como así fue. Un hecho curioso es que Luis Caballero Florido pone una denuncia ese mismo año crucial de 1960 contra José María, acusándole de robar unas muestras de vinos de sus bodegas que estaban bajo custodia de la Estación de Viticultura, con la ayuda de un empleado de la misma. Es la propia Estación de Viticultura la que denuncia los hechos al Consejo Regulador: «como resultado de información policiaca (sic) se ha descubierto que un empleado de dicho Centro había facilitado botellas con restos de muestras de vinos, de las que se analizan a efectos de declarar su aptitud para la exportación, al vecino de esta José María Ruiz-Mateos Jiménez». El Consejo trasladará la denuncia a la Dirección General de Comercio y abrirá un expediente a la bodega Zoilo Ruiz-Mateos, que acabará siendo multada con 150.000 pesetas. Al parecer José María Ruiz-Mateos utilizó las muestras sustraídas para engañar a Harveys, haciéndolas pasar como provenientes de las bodegas de su padre o de unas bodegas propias (que no existían), y para usarlas como referencia para preparar para Harveys vinos similares más baratos. El caso es que José María Ruiz-Mateos pasó una noche en el calabozo, detenido. La mediación de unos importantes amigos de su padre, reputado bodeguero y alcalde de Rota, permitió que Caballero retirara la demanda, que podía haber tenido consecuencias penales, y se enterrara discretamente el asunto. Sin embargo, José María siguió después como si tal cosa con sus actividades, fundando en **1961** Ruiz-Mateos Hermanos S.A., el germen de lo que después será el *holding* de empresas **Rumasa**. Para don Zoilo, su padre, todo aquello supuso un enorme disgusto, pues muchos en Jerez le dieron la espalda y poco después, en 1962, murió.

La pequeña bodega de familiar de los Ruiz-Mateos estaba muy lejos de poder hacer frente a las necesidades de Harveys, así que para cumplir el contrato José María tuvo que comprar primero vino a gran escala, convirtiéndose así en un poderoso intermediario. Para lograrlo adquiriría mucho vino fuera del Marco, más barato, lo que explica quizás en parte los cambios normativos del Reglamento de 1964, que buscaban poner fin a dichas prácticas y reducía la cuota de ventas al 40% de las existencias declaradas, aunque estas medidas llegaron demasiado tarde para parar los pies a Ruiz-Mateos. Más tarde José María empleará en Jerez los recursos de la división bancaria y financiera de su *holding*, cada vez más amplios, para comprar bodegas enteras, una tras otra. Con el fin de torcer el brazo a sus propietarios José María echaba mano del **dumping**: vendía sus vinos a bajo precio para poner en dificultades a sus competidores y después comprarlos o arruinarlos (y esto explica la intervención del Consejo Regulador en los precios de exportación a partir de 1967, como veremos). En último lugar, a la concentración de bodegas Ruiz-Mateos añadirá la ampliación de la escala de producción, en anticipación de la futura demanda. De esta forma llegó a controlar **un tercio** de la producción de

vinos de todo el Marco de Jerez (hay quien estima que más). El impacto de las actividades del ambicioso hijo de Zoilo fue enorme, porque además de la concentración descrita inició una absurda **guerra de precios** para aumentar las ventas, utilizando dos instrumentos para lograrlo: primero, aceleró los cambios tecnológicos, introduciendo maquinaria y procesos modernos, que requerían menos personal y nuevas instalaciones que centralizaban el tratamiento de los vinos, reduciendo los costes; y segundo, restringió la variedad y calidad de los vinos, aumentando la productividad de los viñedos (de unas 5 toneladas por hectárea a 15, gracias en parte al clon California de la uva Palomino) y extendiendo estos y consolidando soleras, lo que con el tiempo acabaría afectando negativamente a la demanda. Esta dinámica llevó a la ruina a muchas bodegas, que no podían modernizarse a ese ritmo ni competir con los precios de Rumasa. De esa forma el *holding* las fue absorbiendo una tras otra, en una sucesión interminable: Palomino & Vergara, Marqués de Misa, Paternina, José Pemartin, Williams & Humbert, Fernando A. de Terry, Garvey, Montecristo, Valdivia, C. Díaz Morales Bertola, Varela, Díez-Mérito, Jaime F. Diestro, Carlos de Otaolaurruchi, Lacave, Valderrama, Vergara y Gordon, Unión de Exportadores de Jerez y Bodegas Internacionales, algunas de las cuales fueron reunidas en un enorme e innovador edificio a las afueras de Jerez (hoy perteneciente a Williams & Humbert). José María Ruiz-Mateos iba incluyendo los nombres de estas bodegas en una lista pintada sobre el muro externo de una de sus bodegas (la de Unión de Exportadores de Jerez) situada junto a la carretera que llevaba a Sevilla, hoy avenida Tío Pepe, y los jerezanos lo llamaban el Valle de los Caídos. La sede en Jerez de los negocios de los Ruiz-Mateos era *La Atalaya*, antiguo palacio de la familia Vergara que había pasado a sus manos con la adquisición de Palomino & Vergara en 1963, y en cuya finca se hizo José María una casa para vivir con su mujer y sus hijos. En **1967** se traslada junto a su familia y la sede de Rumasa a Madrid, dejando a su hermano Zoilo a cargo de los negocios bodegueros en Jerez. En 1976 la República de San Marino crea el marquesado de Olivara para José María Ruiz-Mateos, título cuyo uso en España autorizará el Ministerio de Justicia en agosto de 1982, coronando así una carrera meteórica en la que el resentimiento por el cerrado clasismo jerezano pudo tener un gran papel. En 1977, justo antes de la última y más acelerada expansión de Rumasa, pero el primer año en que da pérdidas, contando ya con 232 empresas y 25.000 trabajadores bajo su mando, José María Ruiz-Mateos comprará por 2.000 millones de pesetas las llamativas Torres de Colón de Madrid, diseñadas diez años antes por el arquitecto Antonio Lamela con el concurso del ingeniero Javier Manterola, y que pasaron a llamarse Torres de Jerez.



Hemos dicho que el Reglamento de 1964 sólo estuvo legalmente vigente un año, y ello se debió a que fue objeto de recursos ante el Ministerio por parte de varios Ayuntamientos, la Diputación de Cádiz, la Cámara Agraria y la Cámara de Comercio, el Sindicato de la Vid, etc. El Ministerio desestimó los recursos (Orden Ministerial de 10 de marzo de 1965) y el tema pasó al Tribunal Supremo, que dicta sentencia el 25 de febrero de **1969**. Los motivos de disputa de los demandantes eran variados (cupos, existencias mínimas, rechazo a la inclusión de Lebrija), pero la sentencia no entra en ellos y se limita a dejar sin efecto el Reglamento debido a un problema meramente formal: el Ministerio no contó con el preceptivo informe previo de la Dirección General de Comercio Exterior. Esto nos llevará al **nuevo Reglamento** de 23 de diciembre de **1969**, publicado en el BOE el 15 de enero de 1970. Pero entre ambos Reglamentos ocurrieron más cosas que explican algunos cambios introducidos en el segundo. Los embotelladores ingleses en destino, importadores a granel, algunos de los cuales comercializaban falsos jereces y habían pleiteado contra los bodegueros jerezanos en Londres, deciden inscribir bodegas en el propio Jerez, empezando por la solicitud en junio de **1967** de John Harvey & Sons, a los que el Consejo Regulador hace esperar hasta 1971, precipitando con ello que empezaran a comprar bodegas ya existentes, y la de Croft Jerez (IDV) en noviembre de **1968**, que se verán obligados a construir unas modernas instalaciones propias para albergar las suyas, también a partir de activos comprados in situ. Este giro hacia el embotellado en origen se produce a pesar de que el Consejo Regulador autoriza en agosto de 1968 la exportación marítima a granel en depósitos en vez de botas de madera, como respuesta al enorme volumen de las exportaciones y su continuo crecimiento. Los movimientos de las multinacionales británicas están relacionados con las maniobras de José-María Ruiz-Mateos, que empiezan con el frustrado contrato de suministro que firma con Harveys con él en 1960. Muchas bodegas se anticiparon al aumento acelerado de las ventas previsto lanzándose a comprar viñedos y modernizar o ampliar instalaciones, pues el problema empezaba a ser asegurarse el suministro de uvas y mostos con vistas a afrontar la demanda futura. Se amplía la superficie cultivada, pero entre la plantación y la primera

cosecha para la producción de vino mediaban al menos 8 años, rigidez de la oferta que tensionó enormemente el mercado estos años. Otro hecho significativo es que González Byass se instala en Sudáfrica y Australia, donde pretende producir y vender vinos generosos con su marca comercial, y por esto el Consejo Regulador le abre un expediente y multa en noviembre de 1966 con un millón de pesetas, sanción confirmada por el Ministerio. Desde febrero de **1967** el Consejo Regulador había empezado a establecer **precios mínimos** para la exportación, con el fin de impedir una competencia en precios que acabara degradando la calidad del vino. Esta posibilidad estaba ya en la modificación de 1959 al Reglamento de 1941, pero se empieza a aplicar ahora a instancias del Sindicato de Exportadores, probablemente como respuesta a los trapicheos de Ruiz-Mateos. En los años que median entre los Reglamentos de 1964 y 1969 había continuado el acelerado aumento de las exportaciones, por lo que el presupuesto del Consejo creció también (dedicándose una parte importante a servicios de vigilancia y control), se mantuvo tanto la prohibición de importar vinos secos de fuera de la Zona de Producción como la cuota del 15% para los dulces (mistelas, color, PX) y se aumentó la cuota de vinos que debían proceder del Jerez Superior (el 35% en 1965, el 50% en 1969). El Reglamento de 1969 trajo las siguientes **novedades** respecto al de 1964: se crea un registro específico de bodegas que venden al mercado nacional, llamadas Bodegas de Crianza y Ventas al Mercado Nacional (artículo 16), se detallan excepciones al rango de graduación alcohólica general (artículo 15), se prohíbe de forma explícita y clara usar «bajo ningún concepto» nombres comerciales de vinos amparados para otros vinos generosos, en respuesta al caso de González Byass ya mencionado (artículo 23.e), la cuota de ventas sobre existencias del 40% se hace extensiva a todas las bodegas y se especifica además cómo se hace su cómputo (artículo 29), se crea un grupo de inspectores («veedores») del Consejo Regulador, habilitados por el Servicio Nacional de Defensa contra el Fraude (artículo 37), el Presidente del Consejo deja de ser automáticamente el Director de la Estación de Viticultura y Enología y pasa a estar nombrado por el Ministerio de Agricultura, al que se unirán tres Vicepresidentes (artículo 52) y **desaparece el nombre de Lebrija** de la Zona de Producción, **si bien se reintroduce** por la puerta de atrás mediante la mención (artículo 4) de una serie de ocho pagos de albarizas situados «al nordeste de Trebujena» que están precisamente... en el término municipal de Lebrija. Esto último motivó que el Ayuntamiento de Lebrija y un sindicato local de labradores interpusieran un recurso en mayo de 1970, y el Tribunal Supremo acabará sentenciando el 21 de febrero de 1975 que ese párrafo del artículo 4 debía sustituirse por otro que mencionara expresamente la inclusión de los terrenos del municipio de Lebrija que el Consejo Regulador considerara aptos, es decir, lo que estaba en el Reglamento de 1964. El Consejo Regulador calificará en abril de 1977 como aptos los pagos que se listaron en el texto original del Reglamento de 1969, más un noveno pago, el del Cuervo o del Rancho. Justo un año después de la publicación del Reglamento de 1969, el 2 de diciembre de **1970**, se publica un **nuevo Estatuto del Vino** con rango de ley, que deroga el de 1932. Este nuevo Estatuto define en su artículo 17 los vinos generosos (lo que hoy se consideran generosos y generosos de licor) y

en el Capítulo II regula los Consejos Reguladores (fines, facultades propias y delegadas, composición), que pasan a integrarse en el seno del Instituto Nacional de Denominaciones de Origen (INDO), organismo autónomo pero adscrito al Ministerio de Agricultura. En respuesta al nuevo Estatuto del Vino, ya en julio de 1972 el Consejo Regulador tenía un primer proyecto de nuevo Reglamento, en el que se siguió trabajando hasta aprobar definitivamente el texto en septiembre de 1976, todo ello durante una época de numerosos problemas en el Marco que se trasladaban al seno del propio Consejo. Pero antes de entrar en los detalles de la nueva norma hay que perfilar las circunstancias que le dieron forma.

Tras un tiempo esperando las necesarias autorizaciones se crearon otras dos grandes bodegas en Jerez a partir de **1970**, en parte como respuesta a las maniobras acaparadoras de Ruiz-Mateos. Una de ellas fue precisamente **Harveys**, que empieza por rescindir en 1966 el contrato de exclusividad que habían firmado con José María, dándole un período de gracia de tres años. Esto ocurre precisamente cuando Showerings, Wine Products y Whiteways Ltd. adquieren la empresa (que había pasado a llamarse Harveys of Bristol Ltd en 1962). Los tres hermanos Showerings eran granjeros que se enriquecieron produciendo una especie de sidra que vendían con gran éxito bajo el nombre de *Baby Champ* (algo así como "champán infantil"). Granjeros oportunistas o no, los Showerings tuvieron claro que querían quitarse a José María Ruiz-Mateos de encima como fuera. Los nuevos propietarios de Harveys se disponen entonces a conseguir sus propias instalaciones en Jerez e invertir en viñas, plantas de vinificación, bodegas, planta de embotellado, etc. Para ello compran Bodegas Mackenzie en 1970, más una participación sustancial en Barbadillo y, más tarde, Bodegas Palomino & Vergara y edificios de Bodegas Marqués de Misa (ambas cosas curiosamente a Rumasa, que las había comprado a su vez pocos años antes, y que retuvo para sí las marcas y las soleras, trasladándolas a sus nuevas instalaciones). Además, querían viñas, por lo que formaron compañías con Garvey (Viñarvey), que se quedó Harveys más adelante, en 1985, y con Barbadillo (Gibalbín). Esta última asociación tenía en explotación la mayor viña del Marco, precisamente en el pago de Gibalbín, situado al norte de Jerez, donde se construyó una moderna planta de vinificación en 1975. Además, Barbadillo firma un contrato de proveedor para Harveys, lo que requirió una fuerte inversión. Cuando este contrato caducó en los años 80 Barbadillo tuvo que realizar un esfuerzo comercial sin precedentes para rentabilizar los viñedos y las instalaciones, con gran éxito para ellos. El otro jugador que entra fuerte en la partida en este momento es **Croft**, la mayor competidora de Harveys en el Reino Unido, con larga tradición en el mundo del vino relacionada con los Oportos (menos en lo relativo a los *Sherry*), que empieza también a desarrollar sus propias bodegas en Jerez el mismo año de 1970, en su caso a partir de las soleras de Gilbey (una de las propietarias entonces de Croft), vinos procedentes de Díez Hermanos (que tuvieron una participación en la firma británica hasta 1977) y desarrollando otras soleras propias, todas las cuales fueron localizadas en el moderno y enorme Rancho Croft a partir de 1979. Mientras, **González Byass, Pedro Domecq y Osborne**

se aliaban para defenderse de los envites de José María Ruiz-Mateos, adquiriendo también activos para que no cayeran en sus manos (por ejemplo, Agustín Blázquez y Manuel Antonio de la Riva, adquiridas por Domecq) y esforzándose por mantener a contracorriente la calidad de sus marcas históricas. De las tres, Domecq era objetivo preferente de José María Ruiz-Mateos, que estuvo a punto de comprarla dadas las pérdidas y los conflictos internos en la compañía (según cuenta él, el Opus Dei le impidió hacerlo en el último momento).

En 1960 aún había 140 bodegas inscritas y 4.000 viñistas, y los métodos de producción en viña y bodega eran aún en gran medida los del siglo anterior. El Marco de Jerez de 20 años más tarde será completamente distinto. José María Ruiz-Mateos inició, o más bien aceleró, un proceso que acabó para siempre con el antiguo conglomerado de numerosas bodegas, cada una con sus propias tradiciones, sus soleras y viñedos históricos, propiedad de pocas familias aristocráticas interrelacionadas (Carmen López de Solé, esposa de Manuel de Domecq Zurita, definió Jerez como «un incesto alcohólico legalizado») y con dinastías de trabajadores vinculados durante generaciones a ellas, proceso este que introdujo una nueva cultura corporativa en Jerez. Tradicionalmente toda la industria auxiliar se había coordinado mediante compraventas a través de intermediarios llamados **corredores** que percibían una comisión por cada operación. Si una bodega necesitaba mosto, vino, alcohol, corcho, botas, herramientas, repuestos o cualquier otra cosa, un corredor se lo conseguía, pero en la nueva industria de grandes empresas integradas verticalmente dejarán de tener sentido. Las **cooperativas** de viñistas, que producían mosto, se multiplicaron (había sólo dos a mediados de los años 50), pues demostraron ser un instrumento eficaz para la defensa de los intereses de sus asociados en un ambiente de enfrentamiento con los bodegueros cada vez más enconado. La concentración de propiedades y ampliación de la escala de producción se llevó también por delante a muchas bodegas almacenistas, que se distinguían precisamente por sus procedimientos artesanales y por la calidad de sus vinos. Además, la productividad de la viña se forzó al máximo, las soleras se simplificaron y el número de tipos de vinos se redujo para aumentar la rentabilidad. La vinculación de los vinos a pagos o viñas concretos quedó definitivamente rota, pues los *lagares* y *casas de viña* se abandonaron y sustituyeron por modernas instalaciones centralizadas para el tratamiento de los mostos en grandes depósitos de acero, generalmente situadas en enormes complejos de nueva construcción donde también se envejecía el vino o incluso se embotellaba, desapareciendo toda trazabilidad de las uvas. Hasta este momento el problema para las bodegas exportadoras había sido asegurarse la producción, y hacerlo además al menor coste posible. Pero pronto el problema iba a cambiar transformándose justamente en su contrario, manifestándose entonces en toda su crudeza las consecuencias del destrozo que Ruiz-Mateos había provocado en Jerez durante veinte años.

En la Feria de Jerez de **1972**, en mayo, ya se había vendido todo el vino disponible, lo que disparó los precios (se duplicaron) y creó una alarma sobre la

disponibilidad futura del producto (ese mismo año se vendió completa la producción del siguiente a precios altísimos). Hasta ese momento el crecimiento medio anual de las exportaciones había sido del 12%, casi el doble que la media mundial, y el problema al que se enfrentaban las bodegas era cómo financiar la expansión de la capacidad que pensaban que iban a necesitar, pues se esperaba un aumento adicional de las ventas de al menos un 50% en los siguientes diez años. El ciclo de producción de una copa de Jerez es de unos 8 años o más, desde que se planta la viña hasta que el vino está listo para embotellarse, por lo que era necesario comenzar a invertir urgentemente para ampliar la superficie cultivada. Debe recordarse que desde el Reglamento de 1964 se impedía la compra de vinos secos de fuera del Marco. Esta presión de la demanda se trasladó a los precios de la uva, que en 1973 fue más del doble que en 1970 (15,10 pesetas por kilo en vez de 6), lo mismo puede decirse de las botas de madera, a pesar de la exportación en depósitos, mayoritaria ya en estas fechas. Los importadores se quejan de las subidas de precio. Hubo presiones, no atendidas por el Consejo, para aumentar el cupo de ventas del 40% de las existencias. Para asegurar el abastecimiento de las bodegas el Consejo Regulador impone un cupo máximo de compras de mosto del 31% de las existencias. El Consejo Regulador refuerza también sus instrumentos de vigilancia y control y expedienta a viñistas y bodegas que ocultan parte de su producción o sus existencias para saltarse las cuotas. El Acuerdo Preferencial de España con el Mercado Común de octubre de **1970** trajo una fuerte reducción arancelaria para los vinos del Marco, pero más generosa para el que salía ya embotellado (60% frente al 50%, aunque al final el arancel suponía solo un 6% del precio de venta para ambas modalidades) y dentro de ciertos contingentes. Por tanto, se plantean a partir de ahora en el Marco reducir el peso de las exportaciones a granel (el 90% hasta el momento), invirtiéndose en plantas de estabilización y embotellado, que generarán una amplia industria auxiliar (hasta 1980 las ventas de vino embotellado no superarán las de graneles). Pero ocurrió que los que importaban después de agotarse el contingente veían el precio afectado por el arancel y para compensar esto se decide crear en 1972 un «canon Mercado Común» a todas las exportaciones cuya recaudación iba a un fondo con el que se costeaba diferencial que debían pagar los importadores, igualándose así los precios de los vinos exportados dentro del contingente y los demás. Ese canon anulaba prácticamente la rebaja arancelaria de 1970, y la diferencia entre lo recaudado y lo gastado iba a un fondo que gestionaba conjuntamente el Consejo Regulador, Exportadores del Sherry SA (ESESA) y el Ministerio de Comercio, y que se empleó a partir de 1973 en propaganda y publicidad (la mitad), acciones en defensa de la Denominación de Origen y otros fines (repartiéndose a partes iguales la otra mitad). Los exportadores estaban interesados en este momento en utilizar parte de ese fondo en medidas destinadas a ampliar la producción.

La presión para aumentar la superficie cultivada era muy fuerte, y esta aumentará un 57% en solo 4 años (de 1973 a 1977), de 14.000 a 22.000 hectáreas. Se construyen además nuevos edificios de gran capacidad y

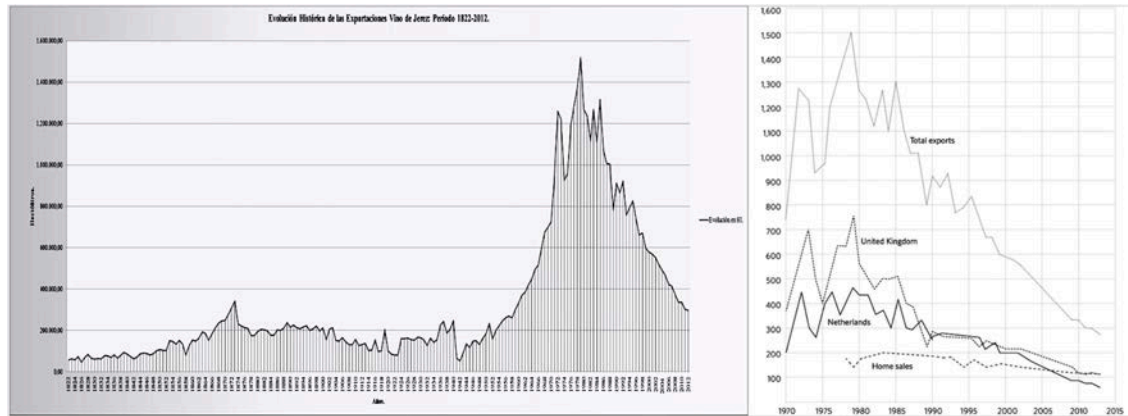
totalmente modernizados. Las inversiones necesarias para esta expansión se financian con beneficios no distribuidos, pero sobre todo con recursos externos, de los que los *créditos al capital circulante* eran la fuente principal. Estos eran préstamos a muy corto plazo (un año por lo general) y a tipos de interés muy bajos (un cuarto del oficial incluso) concebidos como **ayudas a las exportaciones**, y por tanto fijado como un porcentaje del valor de las mismas para cada empresa. Dado que las exportaciones eran crecientes (entre 1960 y 1980 se multiplicaron por 4), estos créditos se renovaban automáticamente de forma ampliada y se usaron sin recato para financiar inversiones. En los años 70 se llegó a invertir 2,5 veces el valor total de las ventas de vino y Brandy de ese período, y la mayor parte de esa inversión se financió con los *créditos al capital circulante* descritos. Pero también había otras ayudas, como desgravaciones fiscales a la exportación, por las que Hacienda devolvía a los exportadores parte de los impuestos indirectos acumulables en cascada que aumentaban los costes del producto; y subvenciones de hasta el 50% del precio del alcohol utilizado en los vinos y brandis (*alcohol de reposición* se llamaba esta figura). Por tanto, junto a la favorable coyuntura de la demanda (exterior), las ayudas a la exportación del franquismo explican que fuera posible la gran expansión (a crédito) de los años 60 y, sobre todo, los 70.

Consecuencia del incremento de precios y de la **Crisis del Petróleo** (1973 y 1979), las exportaciones caen fuertemente en 1974 y 1975, a 185.000 y 190.000 botas respectivamente, lo que explica que en 1976 se acuerde una reducción de los precios mínimos del 17% y que en 1976 y 1977 las exportaciones se recuperen, con 238.000 y 257.000 botas respectivamente. El aumento de la superficie de viñedos, que se hacía en anticipación a la demanda futura, se había disparado totalmente (11.556 hectáreas en 1970, 14.749 en 1975, 22.919 en 1977) y el Consejo Regulador trató de detenerlo elevando en 1977 un informe al INDO para que este prohibiera nuevas plantaciones. El motivo de esto es que en **1975** el problema de abastecimiento de mosto se había convertido ya en su contrario, con un evidente **exceso de producción**: se produjeron 300.000 botas de mosto y costaba colocarlas. Como se ha dicho, el Consejo Regulador aprueba en septiembre de 1976 el proyecto de nuevo Reglamento, que estaba pendiente desde la publicación del Estatuto del Vino de 1970. El texto definitivo de este **nuevo Reglamento** se aprueba definitivamente mediante Orden Ministerial de 2 de mayo de **1977**, publicada en el BOE de 12 de mayo. Muchas son las novedades que aporta la nueva norma, elaborada como hemos visto en respuesta al Estatuto del Vino de 1970 y a las muchas vicisitudes del Marco descritas. Para empezar, en la nueva regulación **Lebrija** se incorpora explícitamente a la Zona de Producción, como dictaminó el Tribunal Supremo, pero el Reglamento añade que el Consejo Regulador debe incluir los terrenos que considere aptos en un Catastro Vinícola que haga una delimitación detallada, y no sólo de los pagos de Lebrija (artículo 3). La zona considerada Jerez Superior queda sin cambios (pagos de albarizas en los términos de Jerez, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda, más los de Chipiona y Rota colindantes con aquella). La Zona de Crianza es la de siempre, pero se establecen indicaciones geográficas muy precisas (artículo

13.1). El nuevo Reglamento establece por primera vez un **límite a la densidad en las viñas**, fijándolo en 4.100 cepas por hectárea (artículo 6.2), manteniéndose además la limitación de producción en 80 hectolitros por hectárea para el Jerez Superior y 100 para el resto (artículo 8.1). **Ya no se dice que el soleo o asoleo de la uva sea preceptivo**, como se podía leer en el artículo 8 de la norma de 1969, sino que «la realización del “soleo” y “enyesado” se efectuará de acuerdo con las prácticas tradicionales» (artículo 7.1). En lo relativo al **prensado** se establece por primera vez un límite cuantitativo: «72,5 litros de mosto yema por cada 100 kilogramos de vendimia» (artículo 11). Esto se hace porque el tradicional pisado de la uva y prensado manual en un lagar, en el que una carretada de uvas (690 kilos) permitía llenar una bota (500) litros, se ha venido sustituyendo por una vinificación tecnificada, a la que se le deberá aplicar la misma proporción de siempre ($500 \cdot 100 / 690 = 72,5$). La categoría de Bodegas de Crianza y Ventas al Mercado Nacional del anterior Reglamento desaparece, fusionándose con la de Bodegas de Crianza y Exportación para formar la de Bodegas de Crianza y Expedición (artículo 16). Además, se **sube el estocaje mínimo** de las bodegas de Crianza y Expedición, de 5.000 a 12.500 hectolitros (artículo 21). La cuota de ventas sobre existencias sigue en el 40%, pero el Consejo Regulador podrá fijar **límites aún más estrictos** (artículo 32.1). Los nombres comerciales para los jereces y la Manzanilla no pueden usarse para otros vinos generosos «o similares» (artículo 27). Ahora se permite expresamente usar **nombres tradicionales** en los mercados mundiales para los vinos, que hacen referencia a «alguno de los caracteres organolépticos de los mismos», de los que se proporcionan ejemplos como «pale», «dry», «pale dry», «medium», «golden», «cream» y «brown» (artículo 15.8). El Consejo Regulador, órgano desconcentrado del INDO desde el Estatuto del Vino de 1970, ve reforzadas y ampliadas sus funciones y facultades en muchos detalles, como cuando se le dota de la **capacidad de retirar el amparo o protección** («descalificar») a vinos, uvas y mostos (artículos 15.7 y 36), y otras muchas relativas al funcionamiento de los mercados y la fijación de sus precios (artículos 16, 17, 20, 28.3, 38). Se detallan (artículos 48 a 59) las posibles sanciones que el Consejo puede imponer, y se regulan los inspectores o veedores (artículo 44.4) y el Comité de Calificación (artículos 45 y 36). Para la regulación del propio Consejo el Reglamento se atiene al Estatuto del Vino, y dentro de los márgenes que establece esa ley lleva su composición al máximo número de miembros posible (catorce), incluyendo 5 representantes de bodegueros y 5 de viticultores, el Presidente, un representante del Ministerio de Comercio y dos expertos independientes nombrados por el Ministerio de Agricultura (el Secretario no tiene voto). Durante estos años el presupuesto del Consejo Regulador no ha parado de crecer, acompañando las cifras de ventas de los vinos del Marco.

Si durante los años 1976 y 1977 las exportaciones se habían recuperado del bache del bienio anterior, en 1978 y 1979 crecen con inusitado vigor, con 274.000 y 303.000 botas respectivamente. En **1979** se alcanza el **máximo histórico de exportación**, triplicando las de Oporto. Los precios de

exportación habían experimentado ya un deterioro oficial, con una **reducción de precios mínimos** en **1976** y ventas por debajo de los mismos. Pero además, parte de esa exportación se hacía con el incentivo oculto de los créditos a la exportación y las desgravaciones fiscales a la exportación. El objetivo era exportar como fuera para conseguir esos incentivos, que garantizaban la rentabilidad y financiación de las bodegas, generándose un stock de vino sin demanda en destino que era almacenado en empresas filiales. Dado que todo esto se ocultaba, en el Marco continuaban los planes para ampliar la superficie plantada y los precios de la uva y el mosto seguían creciendo entre 1977 y 1980. En **1980** ya se hizo evidente a todos que había un problema, pues se observa un descenso en las exportaciones, que se sitúan en 253.000 botas, combinado con una vendimia sin precedentes de 420.000 botas. Si a unas existencias ese año de 955.000 botas se le aplican el 40% se obtienen 382.000 botas autorizadas para vender, cuando las realmente vendidas en 1980, sumado el mercado nacional, fueron 288.000, lo que supone una **enorme sobreproducción**. En este momento chocan frontalmente el aumento de producción planificado años atrás -recordemos que entre la plantación y la primera cosecha para vino pasan unos ocho años- con un profundo **cambio en los gustos relativos al consumo de vino en todo el mundo**, que favorecerán ahora los vinos más frescos, equilibrados y ligeros (como había ocurrido en la década de 1840 y en la de 1890), combinado con un **aumento del consumo** de vino del que Jerez quedará totalmente desconectado. Los vinos del Marco no sólo no encajaban con el nuevo perfil de consumo, sino se habían adaptado a la gama baja (barata) del mercado, dejando de ser apreciados por su calidad y sofisticación. Esto se agravó aún más con la **crisis** que se inicia ahora, a **principios de los 80**, pues para deshacerse de los stocks acumulados o de la capacidad de producción sobrante los bodegueros venden tirando los precios a costa de la calidad (vinos muy jóvenes, poco hechos, o demasiado dulces). La popularidad del *Sherry* en Inglaterra y Holanda alcanzará su punto más bajo, pasando de ser un símbolo de estatus a la forma más rápida y barata de emborracharse, incluso por debajo de la cerveza. Las *exportaciones por volumen* históricas dan una idea de lo que pasó en esta época, en términos relativos: a inicios del siglo XIX se exportaban algo menos de 10 millones de litros (1 hectolitro son 100 litros), pasando a un máximo de unos 35 millones en la época dorada de 1860-74, momento en que se fundan muchas bodegas, para caer poco a poco otra vez por debajo de los 20 millones y hasta un mínimo de menos de 10 millones en la década de 1920; después habría una ligera recuperación en la segunda mitad de los años 30 pero no será hasta los años 50 que las exportaciones empiecen a subir con fuerza (en 1952 tenemos unos 20 millones de litros y en 1962 el doble), con una aceleración continua hasta alcanzarse los máximos astronómicos de la segunda época dorada de 1970-85, muy superiores a los de la primera, con un máximo de 150 millones de litros en 1979 como se ha dicho. Pero desde entonces el descenso ha sido continuado hasta hoy, con menos de 40 millones en 2008, menos de 30 en 2012 y menos de 20 millones en 2018, lo que supone **volver a las cifras del siglo XIX y de mediados del XX**, si bien la caída seguirá. Mientras Jerez se hundía los mercados mundiales del vino experimentaban un desarrollo sin precedentes.



Haciendo uso de las competencias otorgadas por el Reglamento de 1977, en agosto de **1981** el Consejo Regulador aprueba descalificar un 10% del mosto que se produzca y destilarlo, fijar sus precios y reducir el cupo de ventas autorizadas al 31% de las existencias. La producción de uva ese año fue sin embargo relativamente escasa por razones climatológicas (250.000 botas), lo que alivia la situación momentáneamente. Por si en el Marco hubieran pocos conflictos larvados, Trebujena abre el melón de la revisión de la Zona de Crianza en **1978**, reclamando su inclusión, algo que no se logrará hasta 2022, 44 años más tarde. Barbadillo, que produce desde 1975 un vino blanco de mesa con uva Palomino con la marca Castillo de San Diego, solicita al Consejo Regulador en 1980 autorización para exportarlo, que le es concedida. También se solicita desde el Consejo Regulador al Ministerio ese año la Denominación de Origen Calificada, pero la resistencia de las pequeñas bodegas de Sanlúcar a la prohibición de la comercialización de graneles, que continúa aún hoy, dio al traste con ello. En esta época se produce un cambio en los gustos en lo relativo al consumo de vino, y se pasa a preferir vinos más ligeros. A mediados de los años 80 casi la mitad de los vinos que se beben en Gran Bretaña son blancos alemanes, preferentemente de tipo Liebfraumilch.

La **Constitución de 1978** provocó un aluvión de cambios normativos, y una moda por dar forma "democrática" a todo. Si desde el primer Reglamento y hasta ahora los vocales del Consejo Regulador, un órgano que representa intereses económico-sectoriales, eran nombrados como representantes de corporaciones, en el futuro, a partir del Real Decreto 2004/79 de 13 de julio, publicado en el BOE de 23 de agosto de **1979**, deberán ser elegidos mediante sufragio. El problema es que no todas las empresas (bodegas, cooperativas, viñistas) tienen el mismo tamaño, pero todas tendrán un voto. Esto se corrige sólo en parte ponderando por "censos" o estamentos (como en la universidad), pero es inevitable que los pequeños tengan siempre una representación muy superior a su peso en el sector. El número de vocales en Consejo pasa de 10 a 16, más los dos representantes del Ministerio de Agricultura, el del Ministerio de Comercio y el Presidente, celebrándose las primeras "elecciones" en mayo de 1982. Los censos eran los siguientes: Cooperativas del Jerez Superior, un vocal; Resto de Cooperativas, un vocal; Viñistas de Jerez Superior, cinco vocales; Resto de Viñistas, un vocal; Almacenistas, un vocal; Bodegas de la

Zona de Producción, un vocal; Bodegas Exportadoras, seis vocales. El Presidente es nombrado por el Ministerio, a partir de una terna que le ofrece el Consejo Regulador previa votación. Ese mismo año de **1982** el Consejo Regulador dirige un informe al Servicio Nacional de Productos Agrarios (SENP) **proponiendo una primera reestructuración del sector**, una vez constatada otra sobreproducción de 250.000 botas para ese año. Desde el Consejo se solicitan ayudas y créditos para almacenar los excedentes o destilarlos, pero sólo se consigue alcohol de reposición a un precio especial para que las cooperativas puedan fortificar los mostos y evitar su pérdida inmediata.

El 23 de febrero de **1983**, sólo siete meses después de la quiebra del Banco Ambrosiano y tres desde que Juan Pablo II crease por fin la *Prelatura de la Santa Cruz y Opus Dei*, tan deseada por el fundador de la Obra, **Rumasa** es expropiada, a pesar de los cuantiosos pagos a cambio de protección que Ruiz-Mateos había hecho también al rey. Como a Roberto Calvi antes que él, aconsejan a José María Ruiz-Mateos huir a Londres, cosa que hace el 4 de marzo, pero con guardaespaldas y su familia. El *holding*, con unas 400 empresas reales y 45.000 trabajadores en ese momento, fue vendido o liquidado por partes mediante un largo proceso que acabó en 2002. La gran pregunta es cómo pudo Ruiz-Mateos levantar ese imperio de la nada en apenas veinte años, pues el capital inicial de Rumasa en 1960 era de 300.000 pesetas, en 1965 ya valía 100 millones, en 1968 eran 1.000 millones y un año después otra vez el doble. A partir de ahí siguió creciendo más rápidamente si cabe, con la compra de varios bancos que le permitirán acelerar la disparatada carrera. El contrato con Harveys no fue más que una anécdota, y la ingente financiación para hacer crecer a esa velocidad y sostener un *holding* de empresas deficitarias de ese tamaño sólo pudo venir de las entidades oficiales de crédito, controladas por el Opus Dei gracias a la ley de incompatibilidades de altos cargos bancarios de **1968**, y todo ello con el visto bueno del Banco de España, que también controlaban. Una vez extraditado por Alemania a España, en noviembre de 1985, Ruiz-Mateos, preocupado al parecer por su vida, aporta documentos que señalan al Opus como beneficiario último de las operaciones de exportación ilegal de capitales que explican en parte el hundimiento de Rumasa (cantidades que se transferían luego al Instituto para las Obras de Religión o Banco Vaticano). Como consecuencia de estas indiscreciones, el Opus expulsa a José María Ruiz-Mateos en 1986 (era miembro desde 1964). No obstante, la organización conseguirá dilatar la instrucción del caso Rumasa durante años y evitar que la investigación se centrara en ellos (casualmente el fiscal del caso también era miembro). José María Ruiz-Mateos quedará libre en muy poco tiempo, y a partir de entonces se ocupará en desviar la atención de los medios de comunicación de sus antiguos valedores, culpando de su suerte al «sistema». No tardará en empezar de nuevo en el mundo de los negocios, como veremos.

El Ministerio aprueba en julio de 1983, con modificaciones a la propuesta inicial del Consejo, un primer programa de ajustes para el período que va de 1983 a

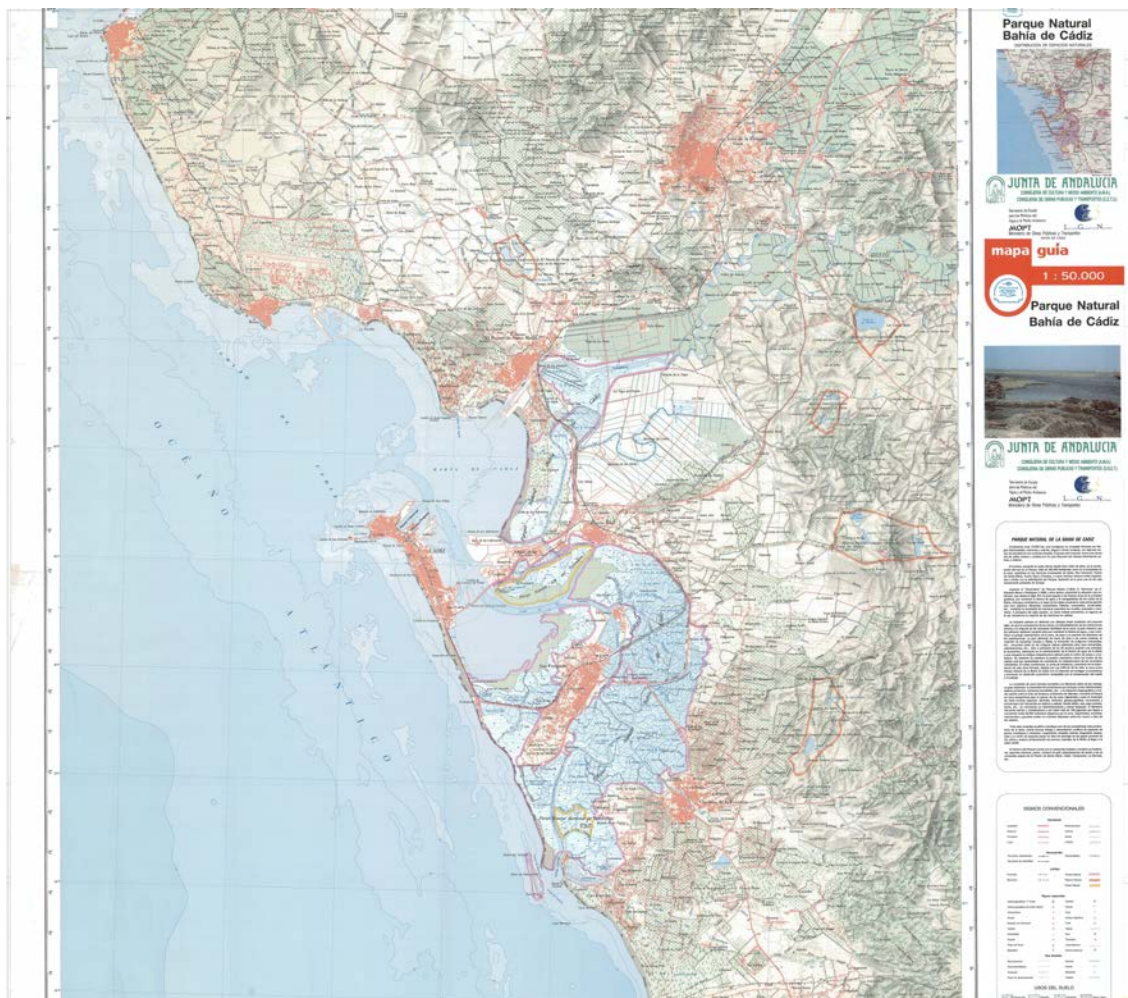
1986 (**Plan de Reconversión 1983-1986**), con ayudas al sector, aunque muy inferiores a las solicitadas. No obstante se requiere la eliminación previa de unas 60.000 botas de excedentes acumulados hasta la fecha, con un alto coste que asumen las bodegas. Estas veían aún el futuro con optimismo gracias a la expropiación de Rumasa, cuyas actividades habían afectado negativamente la rentabilidad del sector en el pasado. Además, en 1983 las ventas aumentan, lo que supuso un alivio momentáneo para todos que se repetiría por última vez en 1985. Se toman algunas medidas a finales de 1983 y principios de 1984: arranque de cepas (se aprueban 1.500 hectáreas, que no se eliminan por falta de ayudas), prohibición de nuevas plantaciones, descalificación del 7,5% de las cosechas, reducción sustancial del cupo de ventas y ayudas al almacenado. A pesar de los repuntes de 1983 y 1985 y de los ajustes antedichos, la producción de mostos sigue superando las ventas (el segundo año mencionado, 328.000 botas y poco más de 300.000 respectivamente, lo que obligó a descalificar un 10% de la cosecha). En **1984** se descubren 20.000 botas de vino exportado por Rumasa y almacenado en el Reino Unido sin vender, lo que supone otro problema que se resolverá en 1989 con la descalificación de esas partidas por parte del Consejo Regulador. En el sector los conflictos de intereses se extreman, con los viñistas enfrentados a los bodegueros por el reparto de los costes de los necesarios ajustes. En 1985 se autoriza la consolidación de las empresas de Rumasa en Jerez en seis grandes grupos, que se privatizarán como tales. Aunque el Real Decreto 2766/1983 traspasa a la Junta de Andalucía las funciones y servicios del Estado en materia de agricultura, es en **1985** cuando la Junta de Andalucía adquiere efectivamente todas las competencias relativas a las Denominaciones de Origen de la Comunidad Autónoma, encargándose a partir de ahora de nombrar los dos vocales técnicos que antes designaba el Ministerio de Agricultura. Además, el 12 de junio de ese año 1985 se firma el Tratado de Adhesión a las Comunidades Europeas, que en el Consejo esperan que suponga la desaparición de las imitaciones de Sherry comercializadas en el Reino Unido, pero se descubrirá con pesar que el artículo 129 del Tratado las amparaba (este se derogará antes de lo previsto, con efectos a partir del 1 de enero de 1996, según Reglamento CEE 3011/95). Otras consecuencias de la integración en el Mercado Común serán la desaparición de los aranceles a la importación del Sherry, pero también de las ayudas a la exportación (un desastre en un sector en el que el 85% de las ventas se hacían en el extranjero), de los créditos al capital circulante (otro desastre dados los enormes inmovilizados que requería la actividad) y del alcohol de reposición, además de una armonización fiscal que obligó a subir los impuestos al alcohol (la fortificación de los mostos pasó de costar 200 millones de pesetas en 1985 a 3.700 en 1986, con una cosecha mucho menor). Por si fuera poco, la crisis económica que se inicia a principios de los 70 y que dura hasta la segunda mitad de los 80 va acompañada de inflación y subidas de los tipos de interés -situándose estos por encima de los rendimientos- lo que dado el alto apalancamiento de las empresas causó estragos. Todo ello puso en serias dificultades a muchas bodegas, cuya rentabilidad dependía de una financiación accesible y barata. También en 1985 se empieza a proyectar la creación de la **Denominación de Origen Brandy de**

Jerez, que será en 1989 la primera para una bebida destilada en España. Si en 1985 se habían exportado 260.000 botas de vino en 1991 ya serían sólo 172.000, tras una caída continua (esto ocurre en paralelo a la progresiva sustitución de la exportación a granel por el embotellado en origen). Las tensiones en el seno del sector durante esta época de ajustes no paraban de aumentar, y ello se reflejaba en el seno del Consejo Regulador. La Asociación de Empresas Viñistas (ASEVI), encuadrados en la patronal agraria ASAJA, llegó a contratar detectives que elaboraron un informe que se presentó en el Consejo Regulador el 10 de julio de 1987, y en el que se acusaba a las bodegas de traer vinos de fuera de la Zona de Producción, al parecer sin fundamento. La primera **huelga** de los viñistas tuvo lugar precisamente en septiembre de **1987**, y duró dos semanas. Cuando la caída de ventas coincidía con una gran cosecha, como en 1988, los excedentes se disparaban (70.000 botas ese año) y los conflictos entre viñistas y bodegueros estallaban. El *Plan de Reconversión 1983-1986*, basado en los cupos de ventas y la absorción o liquidación de la producción sobrante, estaba totalmente desfasado, pues el problema no era coyuntural sino estructural. El siguiente plan se encargaría de atacar el problema de base, que era la superficie de viñedos y las existencias excesivas.

En **1988** una Orden Ministerial ofrece primas de un millón de pesetas por hectárea de viñedo arrancada y a principios de 1989 el Consejo Regulador ya tiene un proyecto para otro plan de ajuste. Entretanto, la patronal bodeguera, ahora llamada FEDEJEREZ, y las cooperativas, con la mediación de la Consejería de Agricultura, presentan al Consejo para su aprobación la creación de un fondo financiado con una cuota añadida al precio del kilo de uva calificada, con el que se financiaría el arranque de viñedos y compensaciones por los excedentes. Después, en noviembre de 1989, se encarga, con ayuda económica de la Consejería, un Plan de Reconversión a Price Waterhouse (publicado en 1990, más de 500 páginas con mucha información estadística interesante). Según el informe el consumo de vinos de Jerez seguiría disminuyendo, sobraba la tercera parte de las existencias de vino criado y sobraba una cuarta parte de los viñedos del Marco. Entre 1980 y 1988 las ventas habían caído un 27,2 por ciento, siendo la Manzanilla en el mercado nacional la única excepción. Pero aún se creía, erróneamente, que las exportaciones tendrían un nivel estable de unos 100 millones de litros al año. Se constituyó una Mesa del Jerez integrada por las asociaciones de bodegueros, viñistas y cooperativas, para acordar los detalles de la implantación del plan, cosa que hacen y presentan al Consejo Regulador en mayo de 1991 como **Plan de Reestructuración 1991-1995** y que plantea el arranque de 4.200 hectáreas de viñedo y una reducción de existencias en las bodegas de 35.000 botas anual. Los viñedos que no se arrancaran pagarían dos tasas anuales que sumaban 50.000 pesetas por hectárea, para financiar un fondo que compensara tanto a los que aceptaban arrancar (que recibían también la ayuda del Ministerio publicada en 1988) como a los que descalificaban previa y voluntariamente su producción, dedicándola a otros usos. Para poner en marcha el arranque sin dilación el Consejo concertó en junio de 1991 un crédito-puente que se pagaría con las tasas antedichas. Para

reducir existencias se fijó un cupo de vinos calificados de 165.000 botas por campaña. Entre septiembre y octubre de **1991** estalla la segunda gran **huelga** de viñistas (apoyados por sindicatos y el Ayuntamiento de Jerez) que dura 59 días y que provocará la pérdida de casi toda la cosecha. Estuvo motivada por una nueva Ley del Seguro que obligaba a disolver el Montepío de San Ginés de la Jara, inviable bajo la nueva normativa.

Curiosamente, en **1992** se publica la Primera Edición de *Parque Natural de la Bahía de Cádiz*, un mapa a escala 1:50.000, editado por la Junta de Andalucía y el Instituto Geográfico Nacional (la Segunda Edición, a escala 1:35.000 será de 2008). En él aparecen los distintos *pagos* del Marco de Jerez con gran detalle, extraña premonición esta de lo que será, años más tarde, la base de la recuperación de los jereces.



El Consejo Regulador acuerda unas **normas para el embotellado en destino** del vino exportado a granel, que las autoridades europeas aceptan en **1993**. Se consigue que la Manzanilla quede vinculada a Sanlúcar de Barrameda en **1996**, sin necesidad de que ambos términos vayan siempre asociados (Reglamento CEE 1426/96 y Reglamento CEE 1493/99), lo que permite acabar de paso con la Manzanilla de Lebrija. El Consejo rechaza la autorización de la comercialización de vinos en bolsas de plástico dentro de cajas de cartón (**bag in box**) también en **1996**, y otra vez en **2002**, aunque este asunto sigue

coleando aún hoy. El artículo 129 del Tratado de Adhesión, que amparaba el *British Sherry*, se deroga con efectos a partir de 1 de enero de 1996, en el contexto de las negociaciones para la creación del Mercado Único.

Todos los problemas que se venían arrastrando desde el anterior Reglamento, de 1977, además del nuevo contexto de crisis, recomendaban la elaboración de un nuevo Reglamento, en lo que se trabaja desde al menos 1992. Los únicos cambios al Reglamento de 1977 de estos años habían sido la Orden de 8 de octubre de **1996**, que modificó el artículo 15.6 del Reglamento de 1977 **reduciendo la graduación alcohólica mínima para los vinos comercializados al 15%** y los artículos 20.3 y 21.A, **rebajando el estocaje permanente mínimo** tanto para las Bodegas de Crianza y Almacenado como para las de Crianza y Expedición a 500 hectolitros (estaban en 1.000 y 12.500 respectivamente); y la Orden de 5 de mayo de **1997** que incorporaba los terrenos de albariza de Trebujena a la zona de **Jerez Superior**. La modificación de 1996 habla (artículo 15 bis) por primera vez de **tres tipos de Manzanilla** «según su crianza y envejecimiento», pero no los define: Manzanilla Fina, Manzanilla Pasada y Manzanilla Olorosa.

El *Plan de Reestructuración 1991-1995* se había aplicado con éxito (se pasaron de 17.893 hectáreas de viñedo en 1990 a 10.500 en 1995), pero las ventas habían seguido descendiendo (176.500 botas en 1996, 160.000 en 1997) lo que vuelve a generar un exceso de producción (191.000 botas de mosto en 1997, en 10.530 hectáreas), que se quedaba en manos de las cooperativas, sin salida, engrosando unas existencias crecientes que tenían un alto coste de almacenado. La sequía de 1995, que reduce la cosecha en un 30%, había aliviado el problema momentáneamente. Entretanto en **1998** se aprueban tanto un canon de producción (4 pesetas por kilo de uva) como uno de comercialización (3 pesetas por litro), con el fin de constituir un fondo para dotar al Consejo Regulador de recursos adicionales para financiar **nuevos ajustes**, que se veían inevitables, y para **campañas de promoción** que estimularan la demanda. A partir de **1999** se vuelve a dejar una parte de la cosecha sin calificar para producir vinos (19.000 botas de 173.000 quedaron fuera), y esto se repite en 2000 (146.200 de las que 12.200 quedan descalificadas). Pero el mosto no calificado tiene ahora nuevas aplicaciones, que son el vinagre y la elaboración de vinos blancos de mesa. Sin embargo, con caídas en las ventas sin fin, en los años en los que la cosecha era muy grande, como en 2001 y 2002, una parte del mosto descalificado se tenía que destilar o se dedicada a "usos externos" (51.000 y 34.000 botas esos dos años).

En la Orden de 3 de marzo de **1999** (publicada en el BOJA de 27 de marzo) se añaden nuevas precisiones tipológicas relativas a los Vinos Generosos de Licor, y se sigue permitiendo el uso de términos tradicionales, ahora asociados al Medium («Golden», «Abocado», «Amoroso», «Brown», «Milk» y/o «Rich»). Poco después se resuelve el tema del vinagre, que llevaba casi diez años dando guerra. En julio de 1991 el pleno del Consejo Regulador había aprobado con apoyo del INDO un proyecto de Reglamento para una Denominación de Origen

para el **Vinagre de Jerez**, que envía a la Junta de Andalucía para su ratificación y publicación, pero esta quiere apartar al Consejo Regulador de las Denominaciones de Origen del vino de ese otro producto, nombrando por su cuenta un Consejo Regulador provisional para el Vinagre de Jerez con representación de vinagreros y pequeñas bodegas al que le encarga un proyecto de Reglamento. El Consejo Regulador de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda decide presentar recurso de alzada y después abrir la vía contencioso-administrativa contra esas decisiones de la Junta. Esta aprueba entretanto el proyecto de Reglamento para el Vinagre de Jerez que le hace llegar el Consejo provisional que ha nombrado (Orden de 9 de marzo de **1995** de la Consejería de Agricultura), y el Consejo Regulador de los vinos lo recurre también. Además, dado que el Consejo Regulador de los vinos tiene la propiedad de la marca «Jerez», autorizan a las bodegas inscritas la comercialización de vinagre con la marca «Vinagre de Jerez». La Junta de Andalucía trata de impedirlo y el Consejo Regulador emprende acciones judiciales. El Tribunal Superior de Justicia de Andalucía acabaría dando la razón al Consejo Regulador y confirmando su propiedad de la marca «Vinagre de Jerez» en 1997, que queda definitivamente en manos del Consejo en 1998 cuando el Tribunal Supremo no admite el recurso contra la sentencia que había planteado la Junta. En 1999 el Consejo Regulador aprueba un proyecto **Reglamento para la Denominación de Origen Vinagre de Jerez**, que la Junta acabará aceptando y publicando en el BOJA de 18 de marzo de **2000** (Orden de 22 de febrero). El Reglamento de la Denominación de Origen Vinagre de Jerez se complementa para todo lo que no regule con el texto del Reglamento de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda (disposición adicional cuarta), al que se hacen unos retoques para incluir referencias a aquel (disposición final primera). La Casa del Vino de Jerez, sede del Consejo Regulador, lo será también del Vinagre de Jerez, y del Consejo del Brandy de Jerez. A partir de este conflicto por el tema del vinagre la Junta trató de cuestionar la capacidad del Consejo Regulador para imponer acuerdos vinculantes a sus inscritos, lo que provocaba las correspondientes acciones judiciales que se acababan resolviendo en los tribunales a favor del segundo (como la sentencia del Tribunal Supremo de 14 de enero de 2003, ya citada, en la que este aclara a la Junta qué es un Consejo Regulador y sus facultades).

En septiembre de 1998 se presenta un proyecto al Consejo Regulador para introducir una **calificación por edades** a los vinos, y en enero de **2000** la propuesta se aprueba en el pleno, estableciéndose dos categorías, para vinos con 20 y 30 años. En julio de ese mismo año el Consejo aprueba darles los nombres VOS y VORS (*Vinum Optimum Signatus* o *Very Old Sherry* y *Vinum Optimum Rare Signatus* o *Very Old and Rare Sherry*). En noviembre de **2002** se aprueban los vinos con indicación de edad, con dos categorías adicionales, de 12 y 15 años, esta vez sin nombres específicos.

Los cuantiosos excedentes de 2001 y 2002 obligan a pensar en un nuevo plan de ajuste, que ahora se llamará "estratégico", y en el que se empieza a trabajar

ya en 2002. El nuevo plan se elaborará fuera del Consejo, aunque con participación de su Presidente y Secretario, en reuniones interprofesionales en la Estación de Viticultura y con participación también de la Consejería de Agricultura. El Consejo Regulador era informado de los acuerdos y de los trabajos para la aplicación del plan, pues era el propio Consejo el que tenía la potestad para ejecutarlo. Este fue el **Plan Estratégico del Marco de Jerez 2002-2006**. Se dotó un fondo con un millón y medio de euros para compensar a las cooperativas por la descalificación de parte de sus mostos. El problema de fondo no había cambiado (ventas en caída libre, sobreproducción de mostos, acumulación de stocks en manos de las cooperativas), y el tratamiento propuesto en el Plan tampoco (paliar las consecuencias del problema, repartir entre todos los costes, reducir la producción de mostos). En 2003 se destinaron 28.000 botas de mosto a destilación y 12.000 a Vinos de la Tierra de Cádiz (vinos blancos de mesa), pero el siguiente año, 2004, se dio una enorme cosecha (195.000 botas) que obligó a descalificar 53.000. Las tensiones en el seno Consejo Regulador eran continuas, con desplantes de algunos vocales y amenazas de dimisión del Presidente. Para 2005 se aprobó un límite de producción de 9.500 kilos de uva por hectárea, que provocó nuevas protestas de los viñistas pero que no tuvo efectividad debido a una pésima cosecha, con rendimientos medios de 7.040 kilos por hectárea. No obstante los dos siguientes años, 2006 y 2007, la limitación sí fue efectiva, especialmente el segundo, que tuvo otra cosecha enorme (135.000 botas totales y 22.000 descalificadas en 2006 y 185.000 para 59.000 descalificadas en 2007).

Con la crisis de los 80 el ajuste inicial fue muy duro, pero después, desde mediados de los años 90, se trató de absorber los excedentes manteniendo la superficie cultivada en unas 10.000 hectáreas. Las medidas paliativas eran muy costosas y la acumulación de existencias en las cooperativas y las bodegas (ajustando la cuota de ventas para que absorbieran parte del impacto) no tenía sentido cuando el problema no era coyuntural sino estructural, es decir, cuando las ventas seguían descendiendo y nadie esperaba ya volver a cifras de ventas del pasado. Se hizo necesario abordar otra vez de forma decidida el arranque de viñedos, lo que se hizo con el **I Plan de Viabilidad 2009-2013** y **II Plan de Viabilidad 2014-2018**, que van reduciendo la capacidad de producción de uvas y mosto. En los años que van de 2008 a 2018 desapareció nada menos que un tercio de los viñedos (unas 4.000 hectáreas, pasándose de 10.500 a 6.900, quedando un 42% en manos de cooperativas, 28% de independientes y 30% de las bodegas). Durante las dos primeras décadas del siglo XXI se ha vivido una agonía lenta, un ajuste permanente o una crisis que no cesaba.

Una revisión más sustancial de la redacción del texto del Reglamento de 1977 no se produce hasta **2010**, pues los conflictos en el seno de la industria no permitían los acuerdos. Hubo sin embargo un cambio que forzó dicha revisión. El Estatuto del Vino de 1970 había quedado anticuado y era necesario adaptarlo a las nuevas circunstancias y a la normativa europea. Algunos intereses se concertaron entonces para tratar de acabar con los Consejos Reguladores. La nueva **Ley 24/2003 de 10 de julio de la Viña y el Vino** despojaba

efectivamente a los Consejos Reguladores de las funciones públicas que ejercían de forma delegada desde el Estatuto del Vino de 1932, perdiendo también su capacidad sancionadora.

Esta nueva Ley hacía improrrogable la aprobación de un nuevo Reglamento, en el que se trabajaba desde 2004. Es en octubre de 2007 cuando se aprueba el proyecto en el Consejo Regulador, aplazado por los incontables conflictos y problemas que asolaban al sector en esta época. Pero otra circunstancia lo retrasó aún más. La Junta de Andalucía aprueba la **Ley 10/2007 de 26 de noviembre, de Protección del Origen y la Calidad de los Vinos de Andalucía**, o Ley del Vino de Andalucía. El texto del proyecto de Reglamento aprobado debe revisarse, cosa que se aborda en mayo de 2008 pero enturbiándose todo con el problema de la compatibilidad de la producción de Finos y Manzanillas en Sanlúcar. Se aprueba el nuevo texto en agosto de 2009, pero la Junta deja pasar el tiempo sin dar su visto bueno. Una serie de acontecimientos precipitarán no obstante la aprobación de un nuevo texto, como vamos a ver ahora.

Una vez libre, en espera de juicio por el caso Rumasa pero al parecer no muy preocupado, José María Ruiz-Mateos había empezado a comprar en **1986** las empresas que formarán **Nueva Rumasa**, constituida ese mismo año, y en los siguientes irá sumando muchas más, aunque ahora ya no bajo la forma de un *holding* (empresas propiedad de otras), sino de un grupo coordinado. Esta vez no habrá bancos ni aseguradoras, empresas siempre sometidas a un control más estricto de lo normal pero, como pasó con la primera Rumasa, la compra atropellada de empresas industriales en dificultades, muchas de ellas inviables además, que sólo aportaban al grupo deudas y una necesidad insaciable de liquidez, tendrá como único final posible la quiebra. No obstante, de momento, José María Ruiz-Mateos no tarda en volver a Jerez, adquiriendo de nuevo una parte de las bodegas perdidas (Garvey, Zoilo Ruiz-Mateos). A partir de aquí combinará su actividad empresarial con otras autopromocionales: frecuentes visitas a los tribunales, como demandante o demandado, a los que acude disfrazado para llamar la atención de la prensa y en los que organiza todo tipo de algaradas (como la fuga de la Audiencia Nacional en 1988 o la agresión en 1989 al Ministro que le expropió, Miguel Boyer); apariciones en anuncios satíricos de los productos de sus empresas en televisión (en los que se burla de Boyer o de su esposa, Isabel Preysler); la candidatura para el Parlamento Europeo, consiguiendo ser eurodiputado en 1989 con más de medio millón de votos; o la adquisición en 1991 de un equipo de fútbol (el Rayo Vallecano). Entre sus muchas astracanadas destaca el intento de robo del *botafumeiro* de la catedral de Santiago de Compostela en 1993. Ese mismo año el Tribunal Europeo de Derechos Humanos condenó a España por la excesiva dilación del proceso judicial por el «caso Rumasa», cuyo juicio comenzaría por fin en 1997. Para entonces José María Ruiz-Mateos había conseguido hacerse enormemente popular, tras cultivar durante años una simpática imagen de víctima antisistema. En marzo de **1999** el Tribunal Supremo le absuelve definitivamente de los delitos de falsedad y estafa en el caso Rumasa. En **2001**

el mismo tribunal, que había reconocido el derecho a un justiprecio de los accionistas minoritarios de algunas empresas de Rumasa, lo niega para los propietarios mayoritarios del grupo (la familia Ruiz-Mateos), que deberían atenerse a la consolidación de las cuentas del *holding*. Esta resultó en un saldo negativo, por lo que los Ruiz-Mateos no reciben compensación alguna por la expropiación de 1983. Durante la instrucción del caso Rumasa y el juicio posterior Ruiz-Mateos, en libertad, continuó con su carrera delictiva. En octubre de 2005 la Audiencia Nacional le condena a tres años de prisión por un delito de alzamiento de bienes en relación con la compra en 1998 de la agencia de viajes Mundo Joven. Esto no impide que en septiembre de 2006 le nombren Hijo Predilecto de la Villa de Rota, su pueblo de origen, del que su padre había sido alcalde. Poco después, en junio de 2007, la Audiencia Provincial de Madrid ordena su ingreso en prisión por el caso Mundo Joven, aunque queda libre una semana después debido a su delicado estado de salud. En **2008**, el papa Benedicto XVI le condecora con la medalla de Caballero de la Orden de San Gregorio Magno, la máxima distinción y reconocimiento que otorga el Vaticano a un laico por su contribución y ayuda a la Iglesia Católica.

Precisamente en **2008** tiene **José María Ruiz-Mateos** una última aparición, también dañina, en el Marco de Jerez, provocando la intervención de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que acaba anulando la potestad del Consejo para imponer a sus inscritos restricciones que salvaguardaran los intereses colectivos garantizando una competencia limitada y vigilada. Ruiz-Mateos había presentado una denuncia en la CNMC contra el Consejo Regulador a través de una bodega, la sanluqueña CAYDSA, a la que dio el nombre de Bodegas Teresa Rivero en 2009, y que formaba parte entonces de Nueva Rumasa. El motivo era el cupo de ventas acordado en el seno del Consejo Regulador para las bodegas para el año 2008. La CNMC suspendió ese acuerdo por ser una limitación a la libre competencia e impuso una multa de 400.000 euros al Consejo Regulador en julio de 2009.

El incidente con Ruiz-Mateos hace aún más urgente modificar el Reglamento del Consejo Regulador, para adaptarlo a la ley de 2003 y la de 2007. Como había señalado la CNMC, esta exigía que la gestión de la Denominación de Origen y su control correspondieran a órganos separados e independientes, por lo que los antiguos órganos de control y vigilancia del Consejo, denominados ahora de control y certificación, debían segregarse. Estos se pusieron en manos de una Fundación, que se llamará Control y Certificación de Jerez, con personal propio no adscrito al Consejo. Entre el Consejo y la Fundación se establece un enlace en las figuras del Presidente y el Director General (antiguo Secretario General). El Consejo Regulador ya no podrá expedientar y sancionar, pero la Fundación tampoco, limitándose esta a informarse y denunciar ante la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía, que es el organismo que tiene la potestad sancionadora. Pero esa adaptación normativa tardará aún un tiempo, debido a nuevos cambios normativos (esta vez supranacionales) y a la conflictiva relación entre Junta de Andalucía y Consejo Regulador.

Actualmente la normativa que regula la producción y comercialización de los vinos incluye la propia de la Organización Internacional del Vino (OIV), organismo regulador a nivel mundial, las de la Unión Europea (UE) y los desarrollos que hacen de esta última los estados miembros y las regiones con capacidad normativa. La OIV define el vino como una bebida de uvas fermentadas con al menos un 8,5% de alcohol. En **2008** cambió la **normativa europea de los nombres geográficos de los vinos**, que se encuadran en la normativa general que regula las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas de todos los productos agrícolas y alimenticios. Los vinos de la Unión Europea pueden tener Indicación Geográfica o no tenerla. Si la tienen, esta puede ser de dos tipos: Denominación de Origen Protegida (DOP) o Indicación Geográfica Protegida (IGP). En el primer caso se trata de vinos cuyas características o calidad se deben a su origen geográfico (comarca, región, localidad o lugar determinado), por lo que el 100% de las uvas deben provenir de ese área (variedades de la *vitis vinifera*, lo que excluye variedades americanas plantadas tras el paso de la filoxera) y el vino debe elaborarse allí. En el segundo caso sólo se exige que un 85% de las uvas (variedades de la *vitis vinifera* y otras especies del género *vitis*) provengan del área protegida, pero el vino debe producirse allí, pues su calidad, reputación o características vienen dadas por esa localización. El reconocimiento de estas DOPs e IGP no lo hacen los estados sino la propia Comisión Europea, que las incluye en un registro europeo que permite el uso de unos logotipos. En principio, la Unión Europea puede reconocer y registrar una DOP o IGP de fuera de la Unión Europea, y esa es la razón de que se exijan variedades de la *Vitis vinifera* para ser una DOP (se restringen así fuertemente las posibilidades). Hasta la nueva normativa europea de 2008 los vinos españoles estaban sujetos a la normativa nacional, que establecía las categorías de Vino de Calidad Producido en Región Determinada (VCPRD), Vino de Mesa con Indicación Geográfica (VMIG) y Vino de Mesa. Los VCPRD pasaron a ser DOP de manera automática, los VMIG pasaron a ser vinos IGP y los Vinos de Mesa se convirtieron en vinos sin indicación geográfica de ningún tipo. Los términos DOP o IGP deben ir en las etiquetas, pero pueden ser sustituidos también por un Término Tradicional registrado, equivalentes a los nuevos, y a los que los consumidores estaban ya acostumbrados. Algunos ejemplos son Denominación de Origen (DO), Denominación de Origen Calificada (DOCa), Vino de Pago, Vino de Pago Calificado y Vino de Calidad con Indicación Geográfica en España; Appellation d'Origine Contrôlée (AOC) en Francia; Denominazione di Origine Controllata (DOC) y Denominazione di Origine Controllata e Garantita (DOCG) en Italia; o Denominação de Origem Controlada (DOC) y Indicação de Proveniência Regulamentada (IPR) en Portugal. Y para las IGP tenemos Vin de Pays en Francia, Vino de la Tierra en España, Indicazione Geografica Tipica (IGT) en Italia o Vinho Regional en Portugal. También son Términos Tradicionales aquellos que describen un método de producción, la calidad, el color o la vejez de un vino, y que ahora podrían ser una DOP o IGP. Algunos ejemplos de estos casos son Reserva, Gran Reserva, Fino, etc.

En la **normativa española** la Denominación de Origen Calificada (DOCa) es más exigente que la Denominación de Origen (DO), pues la DOCa requiere al menos diez años previos de reconocimiento como DO, que se comercialice todo el vino debidamente embotellado, que exista un sistema de control de cantidad y calidad, que las bodegas no puedan producir vinos excluidos de la DOCa junto a otros amparados en ella (salvo Vinos de Pago Calificados) y que exista una delimitación cartografiada de los terrenos incluidos en la DOCa. Tanto las DO como las DOCa tienen que estar acogidas a una DOP europea. Hay registradas 68 DO y sólo 2 DOCa españolas en la Unión Europea, siendo estas últimas Rioja y Priorat. Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda no son DOCa, a pesar de ser la DO más antigua de España, por el antiguo problema de la comercialización de vinos a granel, sin embotellar, que afectó mucho tiempo a las exportaciones y hoy a la comercialización minorista de Manzanillas sobre todo, con diversos conflictos aún sobre la mesa. Los Vinos de Pago tienen que estar acogidos también a una DOP europea, y además sus uvas tienen que provenir de un **pago**, que se define como un paraje o sitio rural con características edáficas y climáticas que lo distinguen, en el que se han cultivado tradicionalmente vides (es suficiente con que se hayan comercializado vinos con el nombre del pago durante al menos cinco años), cuyos vinos desarrollan características singulares y cuya extensión debe ser menor a cualquiera de los términos municipales en los que tenga toda o parte de su superficie. El vino deberá producirse y embotellarse en el propio pago, o en una bodega en uno de los términos municipales a los que pertenezca el mismo o, como mucho, en los colindantes. Toda la uva para la elaboración del vino debe venir del pago, y si se producen otros vinos estos deberían elaborarse, almacenarse y criarse separadamente. Por último, se requiere un sistema de control de calidad similar al de las DOCa. Los Vinos de Pago Calificado son lo mismo, pero cuyos pagos están dentro de una DOCa y se encuentran inscritos en ella. Actualmente hay 20 de estos Vinos de Pago españoles registrados en la Unión Europea. Los Vinos de Calidad con Indicación Geográfica (VCIG) tienen que estar acogidos a una DOP europea. Las uvas deben provenir de la región, localidad, lugar o comarca amparadas, que deberán impartir al vino una calidad, características o reputación específicas. Hay siete de estos VCIG, siendo uno de ellos Lebrija, localidad siempre zarandeada en los cambios reglamentarios de la DO Jerez-Xérès-Sherry como hemos visto. Las IGP europeas se corresponden con el Término Tradicional español Vino de la Tierra, cuya referencia geográfica deberá estar claramente delimitada (aunque sólo se requiere que el 85% de las uvas provenga de ese área), además de las variedades de vid permitidas, el mínimo de volumen de alcohol, una indicación de las características organolépticas de los vinos y un sistema de control de calidad. Actualmente existen 42 de estos Vinos de la Tierra registrados en la Unión Europea, entre ellos los Vinos de la Tierra de Cádiz.

Dado que la necesidad de adaptarse a la Ley de la Viña y el Vino de 2003, a la Ley de Protección del Origen y la Calidad de los Vinos de Andalucía de 2007 y al nuevo marco normativo europeo de 2008 era imperiosa, como se vio en la

intervención de la CNMV motivada por la denuncia de Ruiz-Mateos, y dado que la Junta daba largas complicando toda la enmarañada situación descrita, se intenta a finales de 2009 separar la reforma del Reglamento del Consejo Regulador, más urgente, de la reforma de las normas que regulan la propia Denominación de Origen, llamado ahora Pliego de Condiciones. El desplante de la Junta estaba motivado por el conflicto a cuenta del vinagre, ya que el Consejo Regulador había aprobado también un nuevo Reglamento para el vinagre en diciembre de 2006, pero la Junta no estaba de acuerdo con la representación del vinagre en el pleno del Consejo. Todo esto se resuelve con el **Reglamento de 2010**, que se aplicará también a la Denominación de Origen del Vinagre de forma supletoria, y donde se reserva un vocal en el pleno del Consejo para bodegas que comercializan vinagre embotellado amparado por la Denominación de Origen. Despejado ese escollo la Junta aprueba el Reglamento del Consejo junto con los Pliegos de Condiciones, que van como anexos, mediante la **Orden de 13 de mayo de 2010**, publicada en el BOJA el 28 de mayo. La Orden del 30 de noviembre de **2011** (publicada en el BOJA del 22 de diciembre) modificará algunos detalles del Reglamento para adaptarlo a nuevos cambios normativos explicados en la exposición de motivos (fundamentalmente a la nueva normativa europea y a la Ley 2/2011, de 25 de marzo, de la Calidad Agroalimentaria y Pesquera de Andalucía). En el Reglamento de 2010 **suben las existencias permanentes mínimas** de las bodegas registradas de Crianza y Expedición a los 2.500 hectolitros y **la edad mínima de los vinos protegidos pasa de tres a dos años** (se fijó en tres en el Reglamento de 1964). La Manzanilla Fina y la Manzanilla Olorosa, que se habían introducido como tipos en la reforma de 1996 al Reglamento, sin definir en qué consistían, desaparecen ahora, y en el Anexo III B.2 se habla de **Manzanilla y Manzanilla Pasada**, definiéndose esta como aquella que, certificadas por un Comité de Cata, y como «consecuencia de su prolongada crianza presenten notas de color dorado y estructura pronunciada». Hasta el acuerdo de 2021 no se establecerá una precisión sobre esa «prolongada crianza», que deberá ser de al menos 7 años. En el Reglamento de 2010 se introduce una excepción a la delimitación de la Zona de Crianza y la Zona de Producción, al admitir como Bodegas de Crianza y Exportación a las bodegas de Chiclana y Chipiona sólo para el vino dulce natural elaborado con uva Moscatel (D.2). En la **reforma de 2013** (Orden de 2 de agosto de 2013, publicada en el BOJA del 8 de agosto) **las existencias mínimas de las bodegas se bajan de nuevo**, a 250 hectolitros, esta vez igualándolas para todas las bodegas (de Producción, Crianza y Almacenado y Crianza y Expedición) y, sobre todo y especialmente, se incluye una **lista y mapa de pagos históricos**. Debe recordarse que sólo se listaron pagos antes de este momento en el Reglamento de 1969, para incluir a Lebrija en la Zona de Producción sin nombrarla. Las grandes bodegas exportadoras siempre fueron poco receptivas a la idea de delimitar de forma rigurosa la Zona de Producción, y por las mismas razones a cualquier segmentación restrictiva de la misma. Pero el mercado de vinos baratos para la exportación seguía hundiéndose en este momento, tras dos décadas en caída libre, y además, desde el Reglamento de 1979 la composición del Consejo Regulador había cambiado sustancialmente, de manera que algunas reformas

antes impensables se hacen ahora posibles. No ha sido el Marco de Jerez el único que llega tarde a una zonificación reglamentada. En **Rioja**, por ejemplo, han esperado a **2019** para introducir indicaciones geográficas detalladas (de Zona, Municipio y Viñedo Singular), que complementan las de envejecimiento (Genérico, Crianza, Reserva y Gran Reserva). En realidad la diferenciación por zonas existía desde 1998 (Rioja Alavesa, Alta y Baja, ahora Oriental) y la de municipios desde 1999, si bien no se desarrolló entonces el tema. Para los «viñedos singulares» no hay una clasificación jerárquica histórica sino unos requisitos que cumplir (cepas viejas, productividad limitada tanto para las uvas como para el mosto, vendimia manual, vinculación del elaborador y la parcela, excelencia del vino resultante tras dos evaluaciones) para poder recibir la calificación a solicitud de los productores, pretendiéndose con ello identificar los parajes capaces de producir vinos realmente singulares. En 2021 ya eran más de cien los viñedos calificados de "singulares" en Rioja, que juntos superan las 200 hectáreas, pero no está nada claro que esta zonificación de inspiración borgoñona y en obediencia del Manifiesto del Club Matador vaya a tener éxito, pues la tradición de Rioja es de mezcla de las mejores uvas procedentes de distintas parcelas, y no de vinos de microparcela, y ya hay voces que piden crear categorías de calidad transversales basadas en el cumplimiento de requisitos en los viñedos y en la excelencia de los vinos según comités de cata, sin atender a si las uvas vienen de una parcela o de varias. La zonificación detallada por municipios y viñedos no ha llegado aún a Jerez, que se ha quedado de momento en los pagos. Tampoco la tradición del Marco de Jerez es de vinos de parcela, como en Borgoña. Como ocurre en Rioja, y en Jerez también, hasta ahora, se producen vinos magníficos y vinos baratos e indiferenciados, todos amparados por la denominación, lo que les está llevando a una crisis estructural en un contexto mundial de apuesta creciente por la calidad y la diferenciación, y no es fácil la respuesta. Y hemos mencionado Jerez en este contexto porque aquel «modelo» basado en la productividad y las economías de escala llegó a Rioja a partir de finales de la década de 1970 precisamente de la mano de bodegas jerezanas que desembarcaron allí y lo transformaron todo. La corrección empieza a llegar cuando el daño está hecho, pero nunca es tarde si la dicha es buena. Se trata de volver al pasado para construir un futuro, como en Jerez. Volviendo precisamente al Marco de Jerez, después de la reforma de 2013 hubo retoques relativos al funcionamiento del Consejo Regulador en **2018**, última modificación normativa antes del gran acuerdo en el pleno del Consejo de 2021, que se materializará de forma completa en un cambio importante tras su aprobación definitiva por la Comisión Europea en **2024**.

El **Consejo Regulador** en su concepción actualmente vigente, único para las dos Denominaciones, **propone cambios a la normativa** (que deben ser aprobados por la Comunidad Autónoma y la Comisión Europea) y supervisa su cumplimiento. Es una corporación de derecho público, lo que quiere decir que es una entidad privada que gestiona intereses públicos por delegación de la Administración (en este caso, las Denominaciones de Origen, que son bienes de titularidad pública). Todos los intereses de las Denominaciones de Origen

están representados, tanto los de los viticultores como los de los bodegueros. Cada cuatro años se eligen los veinte vocales actuales del Pleno del Consejo, el órgano de gobierno del mismo, con diez de esos vocales reservados para representación de los viticultores y diez para los bodegueros. El Consejo establece las normas que rigen el propio Consejo y conocidas como Reglamento de Funcionamiento, dentro del marco de la ley, y propone, como hemos dicho, las normas que se aplican en las Denominaciones de Origen para el amparo de los vinos, conocidas como Pliegos de Condiciones. El Consejo Regulador defiende además los nombres propios de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda frente a las posibles imitaciones y realiza labores de promoción (campañas de publicidad, programas de formación, etc.). Según la normativa europea, y como se ha explicado y motiva la reforma de 2010, las labores de control y certificación no pueden estar en manos del Consejo Regulador, por lo que es otra entidad, actualmente la **Fundación OECCA (Organismo de Evaluación de la Conformidad y Certificación Agroalimentaria)**, acreditada por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) para la certificación de vinos, la que se encarga de ellas. Esta entidad está supervisada a su vez por la Junta de Andalucía y por la ENAC, para garantizar la objetividad e imparcialidad en sus tareas de supervisión. Las certificaciones se hacen constar en el etiquetado de los vinos, mediante precintos de garantía o logos incluidos en las etiquetas.

La continua expansión de la Nueva Rumasa de los Ruiz-Mateos, en una frenética carrera sin sentido de acumulación de empresas con problemas que recuerda a la de la Rumasa original, requiere ingentes fuentes de financiación, esta vez externas, y el endeudamiento acumulado (casi 600 millones de euros) acaba agotando la paciencia de los bancos, especialmente tras la **gran crisis financiera de 2008**. En 2009 Nueva Rumasa empieza a emitir **pagarés** anunciados ampliamente en los medios de comunicación, y la operación resulta un éxito inesperado para sus promotores (consiguen 70 millones sólo en los seis primeros meses). Tanto fue así que los seis hijos varones de Ruiz-Mateos, desde 2004 al mando de la gestión de las empresas, y conscientes a estas alturas del inevitable final del grupo, distraen la enorme cantidad de dinero finalmente obtenida con las distintas emisiones de pagarés (casi 340 millones en total) y dejan a las empresas en concurso de acreedores. En febrero de **2011** el grupo **Nueva Rumasa**, formado entonces por poco más de 100 empresas y con 10.000 trabajadores, presenta **concurso de acreedores**, antesala de la quiebra, entre acusaciones de fraude. Las bodegas que poseían en Jerez (Garvey, Zoilo Ruiz-Mateos) pasan a ser administradas (desastrosamente) durante el largo proceso de liquidación del grupo, hasta que a principios de 2017 el Grupo Fundador compra lo que queda de ellas. En junio de 2011 se admite a trámite en la Audiencia Nacional una querrela contra los Ruiz-Mateos por el caso de los pagarés, que afecta a más de 4.000 inversores y ha arruinado completamente a muchos de ellos. En **2015**, en estado ya muy grave, José María ingresa brevemente en prisión, condenado por varios delitos de fraude fiscal cometidos en 1998 y 1999, quedando además a la espera de juicio acusado de lo mismo por hechos de 2009 (al parecer José María Ruiz-

Mateos consideraba que los delitos fiscales eran una legítima respuesta a la expropiación de Rumasa, y no dudaba en cometerlos siempre que podía). En septiembre de **2015**, solo, con párkinson, un marcapasos, una reciente rotura de cadera, un avanzado estado de demencia senil y una neumonía, pero aún con interminables problemas con la justicia, José María Ruiz-Mateos muere, justo un año después que su «enemigo» Miguel Boyer. En 2021 sus hijos salen de prisión, donde estaban desde 2019 por varios delitos (estafa, alzamiento de bienes, fraudes fiscales) relacionados con la compra de unos hoteles en Mallorca, y pasan a tercer grado, pero aún queda el juicio por el tema de los pagarés de Nueva Rumasa, cuyo dinero no se ha podido localizar y recuperar. Incluso su anciana viuda, Teresa Rivero, fue condenada a siete años de prisión en 2018 por fraude fiscal durante su época como presidenta del Rayo Vallecano (sentencia confirmada por el Tribunal Supremo en 2020), quedando totalmente desahuciada (actualmente vive con dos de sus hijas). Aquí acaba, al menos de momento, la historia de esta familia en el Marco de Jerez. Pocas han dejado tanta huella, en forma de escombros, a su paso. Ironías de la vida, el papa Francisco I, jesuita, retira en 2022 y 2023 algunos de los excepcionales privilegios que el Opus Dei había conseguido pagando un altísimo precio, como hemos visto. La Obra sigue siendo una (la única) *prelatura personal*, es decir, una institución dirigida por un prelado que no está adscrita a ninguna diócesis ni bajo la autoridad de ningún obispo, pero ya no será él mismo un obispo y tendrá que rendir cuentas anualmente al llamado Dicasterio del Clero, además de redefinirse sus atribuciones.

Presente y futuro

Si en los 70 y 80 las multinacionales entraban en Jerez, comprando activos y concentrándolos, en los 90 y primera década tras el 2000 deciden salir, vendiéndolos y dispersándolos. La primera tendencia actual es a la **consolidación** de las bodegas de siempre: la inglesa Allied-Lyons, dueña del conglomerado de bodegas formado por Harveys en los 70, se fusiona con Bodegas Pedro Domecq en 1994 y forman Allied Domecq, pero en 2005 los compran la francesa Pernod Ricard y la americana Fortune Brands, quedándose esta última finalmente con los activos jerezanos, que irán vendiendo a través de su filial Beam Global a partir de 2008, primero activos de Domecq a Osborne y a Luis Caballero, y en 2014 todo lo demás (Harveys, Fundador, Terry) a los japoneses de Suntory, que en 2015 liquidan revendiendo todo al Grupo Emperador del filipino Andrew Tan; el Grupo Bellavista, que incluye Bodegas Garvey, Bodegas Zoilo Ruiz-Mateos y el contrato de suministro exclusivo a Sandeman -que habían sido de Nueva Rumasa-, es adquirido por el Grupo Emperador de Tan en 2017, que lo integra todo en un nuevo conglomerado llamado Bodegas Fundador; Luis Caballero, de El Puerto de Santa María, reestructura Lustau después de su compra en 1990, situándola en los remodelados edificios de las antiguas Mackenzie y Misa, comprados en 2001, y en 2008 adquieren a Beam Global algunas marcas y soleras originarias de Pedro Domecq (*Fino La Ina, Amontillado Botaina, Oloroso Río Viejo, Manzanilla*

Macarena y *PX Viña 25*, 4.000 botas en total); los hermanos Medina compran Williams & Humbert en 1995, que ocupa las modernas y enormes instalaciones industriales que había construido Ruiz-Mateos para Bodegas Internacionales; Marcos Eguizábal Ramírez compra e integra Díez Mérito, Bertola y Pemartin tras el hundimiento de Rumasa, pero en 2016 todo pasa a manos de la familia Espinosa; José Estévez -que empieza comprando Marqués del Real Tesoro y más tarde Hijos de Rainera Pérez Marín- adquiere Valdespino en 1999, y traslada todos sus activos a unas modernas instalaciones a las afueras de Jerez; González Byass compra Croft en 2002, la gran competidora histórica de Harveys en el Reino Unido con su *Pale Cream*, un Fino endulzado; Bodegas Yuste se hace con las soleras de Manzanilla de Pedro Romero en 2015 y con Bodegas Herederos de Argüeso en 2016, ambas de Sanlúcar; Sánchez Romate compra en 2002 edificios y terrenos de la que fue Wisdom & Warter; Osborne se ha centrado en producción de *Brandy* y otros licores y diversos productos de alimentación selecta, desentendiéndose un tanto de los jereces, aunque retiene sus magníficas soleras históricas en El Puerto de Santa María y compra parte de las de Pedro Domecq en 2008 a Beam Global (otra parte se la queda Luis Caballero); Barbadillo comienza la hoy exitosa producción de vinos blancos de mesa en 1969 e introduce numerosas innovaciones en la comercialización de la Manzanilla; Delgado Zuleta construye nuevas instalaciones bodegueras en las afueras de Sanlúcar, que inaugura en 2004; etc. Como resultado de estas operaciones se van formando grandes grupos de bodegas sumando partes de otras históricas, todas con un amplio catálogo de vinos muy similares (desde series baratas o de marca blanca, a series de vinos viejísimos y muy selectos pasando por series medias, con un tipo de vino tradicional en cada serie), siguiendo además una estrategia de diversificación paralela de actividades (muchas de estas grandes empresas producen Brandy, licores y destilados diversos, vinos de mesa, vinagres, espumosos, alimentos selectos, envejecen barricas para la producción de whisky, etc.).

La segunda tendencia es a la creación de **pequeñas bodegas**, gracias a un cambio en la regulación introducido en **1996** que permite reducir la cantidad de vino que una bodega debe tener para conseguir la *licencia de expedición* del Consejo Regulador (de 12.500 hectolitros a 500, cantidad después reducida a 250 o incluso menos si la bodega está asociada a proyectos de interés enoturístico). Esto benefició a muchos *almacenistas*, que pudieron empezar a embotellar y etiquetar y así vender directamente con su nombre. Pero también se han fundado bastantes bodegas nuevas, con soleras comenzadas desde cero o adquiridas a otras bodegas. Ejemplos de estas bodegas "boutique" son la de Álvaro Domecq, que compra en 1998 la almacenista Pilar Aranda, que databa de 1800; las Bodegas Tradición, creadas en 1988 por tres miembros de antiguas familias de Jerez (Joaquín Rivero Valcárcel, Ignacio López de Carrizosa y Javier Domecq) para producir vinos viejos de alta calidad; la almacenista de Pilar Plá Pechivierto, El Maestro Sierra, fundada en 1830 por un tonelero, y cuyos vinos se han comercializado bajo la marca de Lustau (y anónimamente, también de González Byass y Domecq), que comienza a vender directamente en 1992 (sobre todo vinos muy viejos) y está gestionada por

mujeres; Portales Pérez (Los Caireles), de Sanlúcar, almacenista que empieza a vender directamente en 1997, pero desde 2005 con la marca Los Caireles; las Bodegas Rey Fernando de Castilla, creadas en 2003 por el noruego Jan Pettersen, que trabajó para Osborne, a partir de las soleras del almacenista José Bustamante; Urium, fundada en 2009 y propiedad familiar, otra reciente bodega de este tipo; Bodegas Dios Baco, fundadas en 1988 a partir de la compra de una parte de las ruinas de Rumasa, también propiedad familiar; Bodegas Faustino González, un almacenista; Ximénez-Spínola, bodega establecida en 1729 dedicada a vinos especiales basados en uva Pedro Ximénez, y en manos de un consejo familiar; la pequeña Bodegas Callejuela de los hermanos Blanco, fundada en 1980 para funcionar como almacenistas, pero que en 1998 crean la marca Callejuela, en 2005 empiezan a embotellar Manzanilla y en 2015 crean una gama amplia de vinos; la también pequeña Lorente y Barba, fundada por dos socios en 2006, productora de vinos selectos; Fernández-Gao, fundada en 2014 pero retomando el nombre de una vieja bodega de 1750 absorbida por MacKenzie en 1967; Juan Piñero, que funda su bodega en Sanlúcar empezando desde cero en 1992 para hacer de almacenista de Hidalgo La Gitana, pero en 2000 y 2007 compra soleras antiguas de Manzanilla y Fino y en 2013 empieza a comercializar sus propios vinos; entre otras varias.

La tercera tendencia ha sido la aparición de ***négociants***, ***marquistas*** o ***embotelladores "boutique"***, que buscan vinos muy especiales de las grandes bodegas que comercializan bajo sus propias marcas, como es el caso de Sacristía AB, con vinos de Bodegas Yuste, un proyecto de Antonio Barbadillo Mateos, al margen de la empresa familiar; el Equipo Navazos, liderado por Jesús Barquín y Eduardo Ojeda -que fue enólogo y director técnico del Grupo Estévez-, con vinos de las antiguas Bodegas Sánchez Ayala, fundadas en 1798, entre otras; o Alexander Jules, marca de vinos seleccionados por Alex Russan, etc. La existencia de embotelladores o *marquistas* (sin bodegas propias) no es nueva. Hasta mediados del siglo XX existían importadores en Inglaterra que compraban vinos que embotellaban ellos bajo su marca (el caso, por ejemplo, de Harveys o de Croft). Siguen existiendo distribuidores británicos con marca propia, pero estos han quedado reducidos a conocidas cadenas de supermercados (Tesco, Sainsbury's, Morrisons, Waitrose, Marks & Spencer, etc.) y a unos pocos distribuidores de vinos (Fortnum & Mason, Berry Bros), cuyos productos proceden de Barbadillo, González Byass, Lustau, Real Tesoro, Tradición, etc., y son embotellados en origen, pues una regulación de la Unión Europea de 1988 obliga a ello desde 1993.

En relación con la segunda y tercera tendencias, y quizás la más importante de todas de cara al futuro, hay que citar la recuperación de los **vinos de pago**, en el contexto de una **recuperación de la importancia del viñedo en la caracterización de los vinos**. Esto fue una constante en el Marco de Jerez, con una relevancia comercial especial en respuesta a la crisis de 1870. Pero cien años después, tras los destrozos provocados por Ruiz-Mateos en los años de la década de 1970, sólo igualados por los de la filoxera de cien años antes,

se perdió todo vestigio y recuerdo. Por ese motivo la única respuesta que se planteó durante muchos años a la crisis fue actuar sobre la oferta, reduciéndola y reduciendo los costes y la escala de producción, y sólo muchos años después se pudo empezar a recobrar la memoria histórica y con ella la capacidad de adaptarse y actuar sobre la demanda. Tras siglos de responder a los cambiantes mercados de exportación ofreciendo siempre una amplísima variedad de vinos excelentes, el Marco de Jerez acumuló un saber hacer que le permitió responder a cualquier circunstancia, pero esto se había olvidado completamente con la desaparición de muchas bodegas durante las concentraciones de los años 70 y la crisis de los 80. Ello explica que la actual crisis haya durado nada menos que cuarenta años, prácticamente como la gran crisis que se inició un siglo antes, en la década de 1870 y que duró hasta la década de 1920.

Algunas grandes bodegas supervivientes conservaron algo de esa memoria, y recuperaron la vinculación entre los vinos y el pago manteniendo los perfiles en las soleras de grandes marcas históricas, y un ejemplo son Valdespino o González Byass. Más adelante, diversas iniciativas de inquietos y jóvenes enólogos y pequeños bodegueros han ido reconstruyendo la historia de Jerez mediante una paciente investigación documental, lo que les ha permitido resucitar antiguos métodos de producción olvidados (como el asoleo de la uva), centrarse en el viñedo, experimentar con variedades de uvas perdidas, jugar con la crianza en añadas o emplear el velo de flor para moldear a voluntad el perfil de los vinos y no con una fórmula preestablecida. Se abren paso iniciativas para reformar el Pliego de Condiciones de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda y amparar vinos tradicionales que desaparecieron de los catálogos hace décadas, aumentando así la variedad de ellos y abriendo también la posibilidad de elaborar los grandes vinos característicos del Marco por otros métodos, rescatados del pasado (sin fortificación). El **nuevo canon** en Jerez, establecido por el portugués **Dirk Niepoort** a iniciativa de Equipo Navazos, es precisamente un vino blanco de pago, sin fortificación o de grado natural y con poca o ninguna intervención de velo de flor, tomando como modelo los blancos *Douro*. Las reformas de la normativa se van abriendo paso poco a poco, no sin problemas derivados de los conflictos de intereses y de la aversión al riesgo de algunos empresarios. Junto a estas iniciativas orientadas a la **reconfiguración de los vinos** y sus métodos de producción, se ha experimentado un cambio profundo en la **forma de promocionarlos**, dirigiéndolos ahora a un público minoritario pero exigente y entendido dispuesto a pagar precios altos por vinos excepcionales, con la alta gastronomía como vehículo, y no a un público masivo que sobre todo atiende al precio y sólo muy tenuemente a la marca (mercado este en el que aún tienen echadas sus raíces muchas bodegas, con licores baratos, bebidas refrescantes endulzadas con una base de vino o las manzanillas baratas para consumo en ferias, a veces en indignas mezclas con refrescos). Con la **memoria** histórica y la **autoestima** de vuelta tenemos lo que se ha dado en llamar **Sherry Revolution**. Esta ha sido una revolución producida *desde abajo*, con el liderazgo de pequeños productores, a la que se han ido

sumando muchas grandes bodegas con sus propios proyectos. Es esta confluencia lo que permitirá suavizar los conflictos de intereses y que la Denominación de Origen acabe adaptándose a los nuevos métodos de producción y tipos de vinos que se vienen desarrollando en el Marco. Muchos han sido los pioneros, empezando por Equipo Navazos y sus vinos "de encargo" *Niepoort* y *Florpower*, Bodegas Luis Pérez y sus Finos *La Barajuela* y *Caberrubia*, Ramiro Ibáñez y sus diversos proyectos, propios (Cota 45) y como asesor, etc., y las grandes bodegas, con el proyecto de recuperación de métodos tradicionales de elaboración en Valdespino capitaneado por el que fue su director técnico Eduardo Ojeda, los vinos de añada de González Byass, los de Williams & Humbert, etc.; además de las series limitadas de vinos generosos viejísimos comercializados por Equipo Navazos, González Byass, Barbadillo y otras muchas grandes bodegas. La primera respuesta a la crisis fue **actuar sobre la oferta**, reduciéndola y mejorando la calidad, pero la segunda pasa por recobrar flexibilidad para **adaptarse a la demanda**, lo que ha requerido ir modificando poco a poco la rígida normativa (tipologías de vinos y métodos de producción) de la Denominación de Origen, configurada para unas circunstancias que han cambiado completamente. Esa adaptación pasa por producir nuevos tipos de vino (los *Vinos de Pasto*) y recuperar la grandeza singular de los vinos generosos del pasado, renunciado a la loca idea de hacer de los costosos jereces un producto barato de consumo masivo. En este sentido, aunque muchos de los cambios que observamos desde principios de los años 60 en los métodos de producción, características de los vinos comercializados y estructura empresarial se habrían producido de cualquier forma, es evidente que José María Ruiz-Mateos los aceleró, llevándolos al extremo y arrastrando al Marco de Jerez al desastre. Sin él no se habría perdido la memoria y la continuidad con la tradición, habrían sobrevivido muchas bodegas, métodos de producción tradicionales, soleras y tipos de vinos diferentes, que es precisamente lo que, en parte, se pretende recuperar ahora desandando el camino.



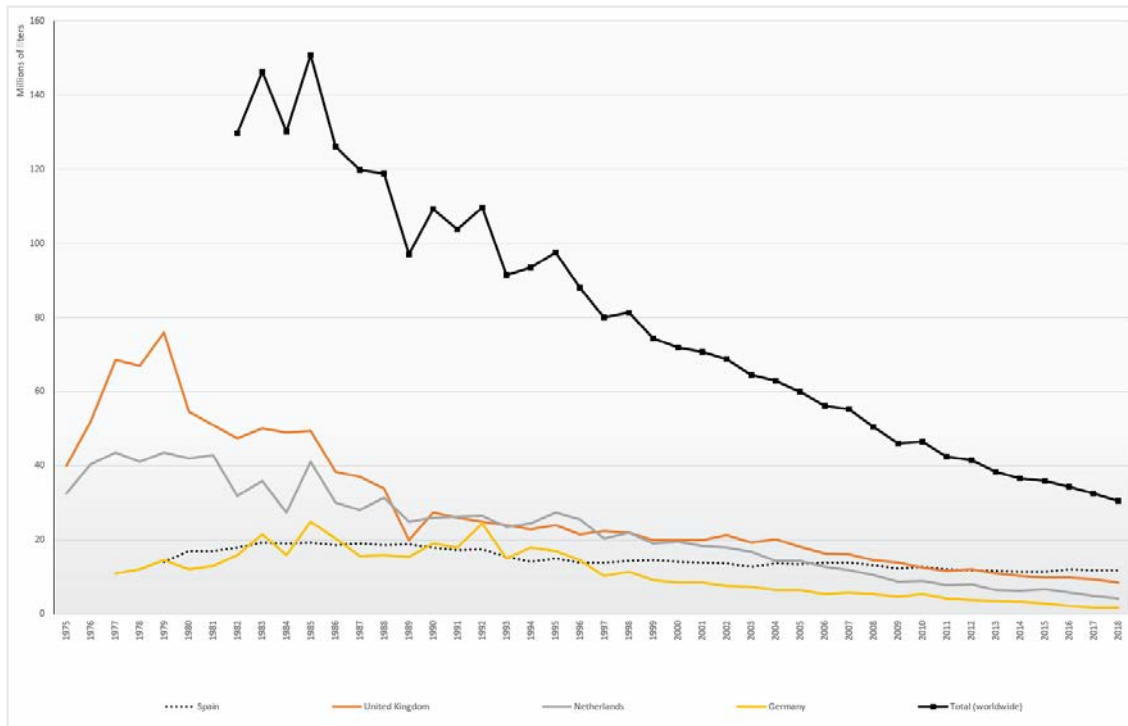
Las 57 *bodegas de crianza* del Triángulo (Jerez, Sanlúcar y El Puerto) más las 12 de la Zona de Producción, ambas unificadas desde el año 2021, acumulan unas 280.000 botas de vino, para una producción anual de unas 77.000, y dan **empleo** a unas 1.500 personas de forma directa y a otras 6.000 de forma indirecta (en el mejor momento llegaron a ser 8.000 empleos directos en las bodegas y unos 2.000 más en industrias auxiliares). Cada año se producen 38,5 millones de litros de vino de Jerez (casi 50 millones de botellas), un 48% son mezclas dulces (Cream o Medium), los Finos y Manzanillas otro 41% y el resto de vinos un 11%. Jerez tiene dos tercios del total de los *stocks*, Sanlúcar el 29% y El Puerto de Santamaría un mero 1%. Los almacenistas son hoy una muy pequeña parte del total (16 en Jerez y 2 en Sanlúcar). Actualmente el mercado interior ha pasado a ser un 35% del total, seguido del tradicional mercado británico con un 29%, el holandés con un 17% y el alemán con el 7%. El Brandy de Jerez y los Vinagres de Jerez, también protegidos por la Denominación de Origen, duplicarían las cifras anteriores de producción.



En Jerez hoy se producen unos 70 millones de kilos de uvas al año, que generan 100.000 botas de vino al año, 80.000 dedicadas al vino de Jerez y el resto a vinagres y vinos de mesa. A principios de los años 60 había una cifra similar de viñedos, más bodegas, una producción también parecida, pero mucha venta a granel y precios más altos. El problema es que en muy pocos años se pasó de 6.500 a 23.000 hectáreas de viñedo o de 70.000 a 270.000 botas de exportación. Hoy estamos otra vez por debajo de las 7.000 hectáreas y con poco más de 70.000 botas de producción de vino al año (hay otros productos). La evolución histórica puede verse en el gráfico de la izquierda, de Ramiro Ibáñez. A la demanda de los vinos de Jerez le afectó la expansión de marcas blancas de productos antaño de prestigio (lujo a precio de ganga), el aumento de la renta y la mejora de las condiciones de vida tras la guerra y la política de fomento a la exportación del franquismo (buscando las divisas), que hacía rentable la exportación a bajo precio. Estas circunstancias desaparecen en los años 80, y es lo que explica en definitiva la **gran crisis**.



La **gran anomalía** se dio en las décadas de los 60 y 70, hasta principios de los 80. En 2018 la producción de uva dio para unas 135.000 botas, pero se estima un exceso de unas 20.000 sobre las necesidades, pues las ventas siguen descendiendo. Esas botas sobrantes se dedican a vinos no amparados y otros productos. Con una permanente sobreproducción parece difícil poder aumentar el precio de la uva. Las exportaciones actuales están al nivel de las que había en el siglo XIX o en los años 50 del XX. Las mayores caídas afectan a las mezclas dulces tipo Cream, que eran los vinos más vendidos, consumidas tradicionalmente por un público de más edad, sobre todo en el extranjero. La demanda de Fino, Manzanilla y Palo Cortado sube, pero la de Amontillados y Olorosos secos desciende aún más que la de los Cream. Los vinos secos se consumen sobre todo en España, donde las ventas son estables, pero empieza a aumentar la apreciación por estos vinos generosos también en el extranjero, y la edad media de sus consumidores empieza a descender. Sin embargo, solo se observa de momento una recuperación de la demanda en puntos muy concretos del extranjero (ciudades americanas como Nueva York y San Francisco, o Londres). El futuro pasa por una producción limitada, variada y de mayor valor añadido, con una demanda más rígida que permite precios más altos, sostenida por bebedores entendidos y exigentes, con referencias al pago y a la viña origen del vino. El mercado masivo de productos estandarizados, indiferenciados y baratos tiende a perderse fácil y rápidamente, y esa tendencia continúa aún hoy, y quizás para bien. Los vinos franceses del Jura que pasan 6 años bajo flor nunca se venden por menos de 10 euros, y son usuales precios de más de 30. Compárense con los precios de muchas Manzanillas y Finos con similares costes de producción (esto empieza a corregirse con las ediciones especiales, las estacionales, las versiones "en rama" de vinos conocidos, etc.). En **1953**, por ejemplo, media botella de manzanilla costaba 25 pesetas, que equivalía al jornal de un trabajador del campo tras un día de faena, mientras que hoy se podría encontrar lo mismo por poco más de un euro. En **1958** una botella de Tío Pepe costaba 45 pesetas (hoy serían unos 12 euros, si actualizamos teniendo en cuenta la inflación) y una de Viña Pomal (Rioja) 22,50 pesetas (equivalente a 5,7 euros), sin embargo en 2021 la primera cuesta poco más de 6 euros y la segunda algo más de 13. En **1966** el restaurante de Juan Llera, en Bajo de Guía, cobraba 120 pesetas por una botella de Manzanilla San León de Argüeso, y 350 por un bogavante, mientras que hoy la relación entre los precios de ambos productos es muy otra. El vino de Jerez carece de prestigio hoy en parte debido a sus precios, a veces situados incluso por debajo del coste. Algunos proponen, no sin discusión, que el papel que representan Finos y Manzanillas jóvenes en la oferta de los productores -y en la demanda de muchos consumidores-, como vinos ligeros y baratos, debería pasar a los vinos blancos de mesa, *Blancos de Albariza* o *Vinos de Pasto*, debidamente amparados por una Denominación de Origen. El modelo de futuro para los vinos generosos de Jerez debería ser Champaña o Douro/Oporto, pero el problema es cómo dar forma precisa a esa idea general.



Hasta **2019** las ventas de vinos de Jerez **han seguido descendiendo** (el gráfico es de Ruben Luyten). Se ha pasado de 55 millones de litros en 2007, a 42 millones en 2011, a 31 millones en 2018 y 30,6 en 2019. En 2019 la Manzanilla fue el tipo de vino más vendido, sobre todo en el mercado español, seguida del Fino y el Cream. En conjunto, Finos y Manzanillas y vinos de cabeceo dulces (Medium, Cream, Pale Cream) representan prácticamente las dos mitades de las ventas totales. En España se venden mayoritariamente los primeros y en el extranjero los segundos. El año 2019 estuvo marcado por las guerras arancelarias entre Estados Unidos y Europa, y por la salida del Reino Unido de la Unión Europea el 1 de febrero, abriéndose un período de negociaciones de 12 meses para cerrar un tratado comercial sustitutivo. Todo ello añadió buenas dosis de incertidumbre y nerviosismo en el sector e hicieron de 2019 un año algo anómalo, pero no tanto como lo sería el siguiente. En 2019, respecto al año anterior, las ventas totales descendieron muy ligeramente respecto al año anterior, deteniéndose la tendencia histórica de fuertes caídas. El mercado nacional representó el 38% de las ventas totales en 2019. Las ventas en el mercado nacional descendieron un 1,15% (11,5 millones de litros), pero esto se compensó con un aumento de las salidas al extranjero, de un 1,12% (19 millones de litros). El Reino Unido es el mercado de exportación más importante, y allí las ventas bajaron un 3,3% (8,2 millones de litros), como fue también el caso de Alemania (3,3% menos, hasta los 1,7 millones de litros), lo que contrasta con un crecimiento ligeramente positivo en el conjunto europeo, que mostró un crecimiento del 1,7% (17,1 millones de litros). El mercado holandés creció con inusitado vigor (un 12%, hasta los 4,6 millones de litros). Las amenazas arancelarias norteamericanas explican la fuerte caída de las exportaciones con ese destino (un 14%, pero es un mercado aún pequeño, de poco más de 1 millón de litros). No obstante un incremento de precios ha compensado en parte esa caída de ventas en volumen. En **2020**,

año de la pandemia COVID, las ventas caen un 8% de media, hasta los 28,1 millones de litros, debido al desplome del 19% en el mercado nacional hasta los 9,4 millones de litros (Finos y Manzanillas, que se consumen en las ferias), pues las exportaciones crecieron en cambio con intensidad, sobre todo en el Reino Unido, donde las ventas aumentaron un 17% (hasta los 9,5 millones de litros). En este comportamiento del mercado británico pudo jugar un papel la salida del Reino Unido de la Unión Europea, cuyas incertidumbres animaron las compras hacia el final del año. Las ventas de Brandy y vinagres cayeron también mucho, pero por todos los motivos apuntados 2020 fue un año muy anómalo. Sin embargo, en **2021**, año aún afectado por el COVID pero de forma intermitente, las ventas fueron de 31,8 millones de litros, un 13% más que el año anterior, superándose por primera vez la cifra de 2018. Las exportaciones crecieron un 11%, con ventas de 20,9 millones de litros (11 millones en el Reino Unido, 3,6 Holanda, 2 Alemania, que es el mercado que más crece, 1,2 Estados Unidos y un crecimiento también en los mercados asiáticos, que son todavía marginales), y las ventas en el mercado nacional un 17,4%, hasta los 11 millones de litros. El Cream siguió siendo el vino más vendido en 2021 (8,3 millones de litros), seguido por el Fino (6,3 millones) y la Manzanilla (6 millones), con fuertes incrementos de ventas de todos ellos. Pero aquel incremento de la demanda fue transitorio, pues en **2022**, año marcado por la inflación post-COVID acelerada por la guerra de Ucrania, las ventas descendieron un 14% hasta los 27,3 millones de litros (un 28% las exportaciones, hasta 15 millones de litros), con un desplome del 41% las salidas al Reino Unido (5,7 millones de litros en vez de 9,8 el año anterior). Los otros dos grandes mercados europeos, Países Bajos y Alemania, con caídas del 10,7% y el 19,4%, muestran cifras preocupantes también. América reduce sus importaciones un 13,3%, y Estados Unidos en particular un 16,6%. Sólo Japón ha visto subir las ventas en el exterior, duplicándolas el último año, aunque el volumen de ventas es muy pequeño. Las ventas en España crecieron sin embargo un 12,4%, hasta los 12,3 millones de litros, lo que supone una subida respecto al año anterior de 1,3 millones de litros, subida que no compensa el hundimiento de las exportaciones en casi 6. Por tipos de vino la Manzanilla ha aumentado su volumen de ventas, pasando de los 6,9 millones de litros de 2021 a los 7,1 millones de 2022, tendencia justo contraria a la del Fino, cuyas ventas pasaron de 6,3 millones a 5,7 entre esos dos años. Los vinos de cabeceo (Cream, Medium, Pale Cream), muy enfocados al mercado exportador, continúan con su imparable descenso, con 5,3, 4,6 y 1,7 millones de litros, 1,3, 1,5 y 0,3 millones menos que el año anterior respectivamente. Junto a la Manzanilla, sólo el Pedro Ximénez ve aumentadas sus ventas en 2022, hasta los 1,2 millones de litros (200.000 más que el precedente). El Oloroso y el Amontillado ven aumentar también sus magras ventas de menos de un millón de litros, quizás impulsadas por la demanda nacional. El 2022 ha sido por tanto, en conjunto, un año desastroso y las ventas totales son las más bajas desde 2006, año en que el Consejo Regulador empieza a publicar estos datos. En la última década el descenso en las ventas por volumen ha sido del 29%, un total de 15 millones de litros, con una caída del 50% en las exportaciones pero con ventas en España crecientes. Se observa por tanto una sustitución de exportaciones por consumo local, con

un descenso de la edad media de los consumidores de los vinos del Marco y un mayor interés por el Fino, la Manzanilla, el Palo Cortado y el Pedro Ximénez. Debe tenerse en cuenta que en el último trimestre de 2022 cae fuertemente el consumo de vino en España y en Europa en general, especialmente tintos, debido a los fuertes incrementos de precios que han estrangulado la recuperación de las ventas tras el COVID. Además, el *brexít* ha creado una situación compleja en el Reino Unido que ha afectado a Jerez pero también, aunque con menos intensidad, a otras zonas productoras españolas, como Rioja (un tercio de sus exportaciones tienen ese destino), o a la mismísima Burdeos. En el verano de 2023 el gobierno británico eleva los impuestos a las bebidas alcohólicas un 20% en promedio, tasando más aquellas con más volumen de alcohol (el máximo se establece para bebidas con 15% abv o más), lo que no vendrá nada bien a las exportaciones del Marco.

Los grandes mercados poco exigentes -vinos de cabeceo dulces en el extranjero, que son casi la mitad de todas las ventas todavía, Manzanillas muy jóvenes en el mercado nacional, para consumo en las ferias andaluzas, a menudo como mero ingrediente de combinados refrescantes-, que han sido un veneno para el Marco de Jerez en distintos momentos históricos, están muriendo poco a poco, lo que augura que el descenso en las ventas totales no se detendrá en los próximos años, poniendo en peligro a las bodegas que dependan de ellos. Esos vinos orientados a un mercado de consumo masivo han sido históricamente y son en buena medida productos indiferenciados (venta a granel, marcas blancas, imitaciones), y por tanto son esclavos de los precios y los costes, y esclavizan a su vez a las bodegas exigiéndoles volumen. Ello explica la continua búsqueda de economías de escala para rebajar aquellos. Aunque el descenso de ventas es acusado, lamentablemente algunas bodegas siguen vendiendo aún hoy en supermercados vinos baratos de baja calidad usando la marca colectiva «Jerez» o «Sherry», pero cuidándose mucho de emplear marcas propias y ocultando el nombre de la bodega, lo que no deja de ser un abuso (consentido) de la Denominación de Origen. Poco se puede hacer ya para cambiar la imagen de los tipos de vinos con los que se dan esas prácticas, pero aún se podría hacer algo para que no contaminen la imagen de los demás, como ocurrió en el pasado y ya advertía el Marqués de Domecq en su *Memoria* de 1902.

La calidad y la variedad en los vinos amparados por una Denominación de Origen es esencial para sostener el interés, la demanda selecta y los precios. Este conflicto entre la calidad y la cantidad, la variedad y la estandarización, es algo que no sólo afecta hoy al Marco de Jerez. Por ejemplo, en 2019 sólo el 12% de los Cavas eran de calidad superior (*Reservas, Grandes Reservas y Paraje Calificado*), y una consecuencia ha sido que aquellos que apuestan por la calidad y la diferenciación hayan querido separarse de una imagen asociada a un producto estandarizado de bajo precio, fraccionándose la Denominación de Origen (Cava, Clàssic Penedès, Conca del Riu Anoia, Corpinnat), situación de la que ha sabido escapar siempre Champagne. En 2013, Francia vende el 18% en volumen de espumosos consumidos en todo el mundo, pero sus

mayores precios le permiten llevarse el 53% del total de ingresos, mientras que España produce el 21% del volumen total pero sólo se queda con el 9% de los ingresos. Dom Pérignon vende unos 5 millones de botellas al año a un precio de casi 180 euros cada una, caso único en el mundo.

El futuro de los generosos pasa por dirigirse a **mercados más exigentes**, lo que requiere vinos con una fuerte personalidad determinada por el terruño (Bodegas Luis Pérez, Callejuela, Primitivo Collantes), la edad en viejas soleras (Bodegas Tradición, Fernando de Castilla) o la singularidad (Bodegas Ximénez-Spínola), y más caros, mejor presentados, y por tanto una forma de distribución, labor de promoción y consumidor objetivo enteramente distintos a los típicos de las bebidas de consumo masivo. Los grandes vinos generosos son muy costosos de producir, y quienes están dispuestos a pagar lo que cuestan buscan una experiencia nueva y exclusiva en cada botella consumida. En esta línea trabajan varias bodegas desarrollando vinos de crianza biológica estática, en añadas, sobre lo que no hay mucha experiencia y aún se está aprendiendo. Según algunos productores la otra apuesta de futuro en el Marco de Jerez, complementaria, deben ser los **Vinos de Pasto** (o *Blancos de Albariza*), con menos bodega pero ofreciendo variedad y calidad a partir de una cuidada viticultura y estrecha vinculación a las viñas y los pagos, algo también al alcance de pequeños viticultores innovadores que se decidan a elaborar su propio vino. Estos *Vinos de Pasto* se ajustan mejor al gusto actual por los vinos blancos tranquilos con menos alcohol, y prometen acceder a un tipo de consumidor que los vinos generosos clásicos tienen más lejos de su alcance. El criterio debe ser siempre que la Denominación de Origen exija el cumplimiento certificable de requisitos que garanticen la calidad del vino, y en vinos con breves crianzas lo determinante para la misma es el viñedo. Los *Vinos de Pasto* vienen a ser los **mostos** fermentados o **vinos del año** que se producían en el Marco en el siglo XVIII, y que después pasaron a convertirse en los **sobretablas** de las soleras, por lo que de alguna manera siempre han formado parte de las Denominaciones de Origen y siguen haciéndolo, aunque no se comercializaran como tales. Se argumenta a favor de su incorporación a las Denominaciones que estos *Vinos de Pasto* permitirían presentar al consumidor los jereces como grandes vinos blancos digamos "normales", que mediante añejamiento adicional se transforman en los singulares vinos generosos. Sin embargo, hay quien piensa que Finos y Manzanillas con dos años de crianza, que además puede ser estática, no son muy diferentes a esos *Vinos de Pasto* que proponen amparar, y algunas bodegas ya tienen una considerable inversión en soleras que los producen, dirigidos a un mercado en el que tendrían que competir con costes muchos más altos con los otros. En realidad las diferencias de coste no son tan importantes, pues los *Vinos de Pasto* tienen crianzas breves pero requieren mostos de mucha calidad y además necesitan maduración adicional en botella de varios años para convertirse en vinos realmente importantes, mientras que los Finos y Manzanillas *de añada* están listas para consumir cuando se embotellan pero necesitan crianzas más largas (entre el mínimo normativo de 2 años y los 5 años a partir de los cuales los vinos empiezan a oxidarse rápidamente). La clave de la discusión está en

suponer (o no) que estamos ante un juego de suma cero, lo que puede ser comprensible en una situación de continua disminución de las ventas pero no tanto si los *Vinos de Pasto* alcanzan un gran nivel y ayudan realmente a ampliar los mercados, es decir, a ganar nuevos consumidores, reforzando la imagen y el prestigio de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry. Las dudas y discrepancias sobre este tema con los conflictos de intereses de fondo explican que la decisión se siga postergando.

En el Marco se aceptó abrir la posibilidad de elaborar los distintos tipos de vinos amparados por las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda **sin fortificación (2017)**. Estos vinos sin fortificación son de producción más exigente, pues la graduación alcohólica mínima para comercializar (15% abv) sólo puede alcanzarse mediante «la estricta limitación de las producciones por hectáreas, vendimias más tardías y el uso de la faena tradicional del asoleo de la uva». Esta modificación debe ser la primera de otras muchas que pongan al día las Denominaciones de Origen, pero está por ver si hay consenso, o al menos amplias mayorías, para todas ellas. Para poder sacar adelante la mayor parte de los temas se planeó abordar una modificación en bloque de los Pliegos de Condiciones de las Denominaciones de Origen que incorporara: la distinción entre el Fino y la Manzanilla, pues actualmente en Sanlúcar pueden etiquetar de las dos formas y no había un criterio en la normativa para ello; la posibilidad de elaborar vinos amparados a toda la Zona de Producción, más allá de las tres localidades del triángulo (Jerez, El Puerto, Sanlúcar); la reducción de la nomenclatura de los tipos de vinos amparados y su españolización; la inclusión de algunos vinos blancos tranquilos ligados a la tradición de Jerez, además de los generosos sin fortificación; el empleo de seis variedades de uvas utilizadas en el pasado; y la recuperación de antiguas prácticas, como el asoleo de la uva; o reglas para la venta a granel, y así cerrar definitivamente el conflicto motivado por el envasado de Manzanilla en "bag in box" (**BiB**). En relación a este último tema, el Consejo Regulador perdió la capacidad de sancionar, en beneficio de la Administración autonómica, a partir de la nueva Ley del Vino de 2003. Debido a este motivo la prohibición, acordada en el pleno del Consejo Regulador, de la venta en BiB, dependió para su efectividad de la intervención de la Junta de Andalucía, que sin embargo apoyó a las bodegas sanluqueñas que utilizaban ampliamente ese tipo de envasado para el mercado local (una minoría de 7 de las 21 bodegas de Sanlúcar agrupadas en la Asociación de Bodegas Artesanas: Yuste y Argüeso, Hidalgo-La Gitana, La Cigarrera, Barón, Elías González y Sánchez Ayala-Barrero). El Consejo Regulador recurrió a los tribunales en 2016 y ganó en 2018. La sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía (TSJA), confirmada por el Tribunal Supremo en **2019** al rechazar un recurso de casación, abre además la puerta a la toma de decisiones por mayoría cualificada en el pleno del Consejo, y cuestiona la exigencia de consensos por parte de la Administración autonómica como excusa para no actuar. Con estos precedentes se ha creado una comisión (2018) para discutir estas y otras cuestiones, y llevar un acuerdo previo ampliamente mayoritario al pleno del Consejo que permita una modificación de conjunto del Reglamento, para que

después la Junta de Andalucía, ya bajo un nuevo gobierno, se pliegue a la sentencia del TSJA y de su visto bueno. De momento, ha sido la inclusión de los vinos sin fortificación la primera modificación que ha recibido el *plácet* de la Administración (**2019**) y se esperaba sólo a la aprobación de la Comisión Europea para su inclusión en el Pliego de Condiciones (que pasará a hablar de "vinos y vinos de licor", eliminando así la obligatoriedad de la fortificación, pero manteniendo la graduación alcohólica mínima en los 15 grados).

No obstante, la Comisión respondió (**2020**) pidiendo aclaraciones, entre otras cosas sobre la distinción entre Fino y Manzanilla, lo que ha reavivado otra vez los viejos enfrentamientos entre las bodegas de Sanlúcar y Jerez, y sobre la diferenciación entre Zonas de Crianza y de Producción, y ha devuelto todo el proceso de revisión de la normativa a su punto de partida, haciendo patente de nuevo la necesidad de una negociación que lleve a una reforma de conjunto. El 22 de diciembre de 2020 los vocales de las cooperativas del Marco de Jerez (Nuestra Señora de Las Angustias de Jerez, Virgen de Palomares y Albarizas de Trebujena, Covisan de Sanlúcar, Católico Agrícola de Chipiona y Unión de Viticultores Chiclaneros, es decir, todas menos la sanluqueña Virgen de la Caridad) y de la patronal bodeguera jerezana Fedejerez, más uno del Grupo Estévez, aprueban por mayoría (13 de 20 vocales, o el 70% de la superficie de viñedo y el 75% del volumen de ventas de vino del Marco) en el pleno del Consejo Regulador responder a la Comisión Europea aceptando la equiparación de la Zona de Producción y la Zona de Crianza, lo que permitiría en un futuro producir vinos amparados en todo el Marco; y además confirmando que entre el Fino y la Manzanilla no hay diferencias certificables, es decir, que son el mismo vino, ya que «ambos vinos comparten la misma zona geográfica de producción, la misma varietal de uva, el mismo sistema de crianza, y en definitiva el mismo vínculo geográfico, y en los vigentes pliegos de condiciones se describen de forma idéntica». En contra han tomado posición los viñistas de Asevi-Asaja y la Asociación de Bodegas de Sanlúcar, que anunciaron recursos administrativos y judiciales. Consideraron que la votación se explica por un intercambio de favores entre cooperativistas (que ganan con la extensión de la Zona de Crianza) y bodegueros de Jerez (que ganan con la equiparación de Fino y Manzanilla que, lógicamente, impedirá el uso del primer término en los vinos de Sanlúcar). Las bodegas de Sanlúcar amenazaron con bloquear en la medida de sus posibilidades cualquier reforma del Pliego de Condiciones y vuelven a solicitar en enero de **2021** a la Consejería de Agricultura de la Junta, con el apoyo del Ayuntamiento, la creación de un Consejo Regulador propio para la Denominación de Origen Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda. Sin embargo, las negociaciones continuaron para buscar un acuerdo más amplio, y el 10 de mayo de **2021** se firma por fin un **acuerdo** (entre la patronal bodeguera Fedejerez, la Asociación de Bodegas de Sanlúcar, las cooperativas del Marco y los viñistas independientes de Asevi-Asaja, con el Consejo Regulador como testigo) en **cuatro temas** fundamentales: **1**, la Zona de Crianza se amplía hasta abarcar toda la Zona Producción, pasando de las tres localidades del triángulo (Jerez, Sanlúcar y El Puerto) a nueve (se añaden Chipiona, Rota, Trebujena, Chiclana, Puerto Real y Lebrija), lo que permitirá a

cualquier viticultor elaborar sus propios vinos junto a sus viñedos; **2**, la Manzanilla sólo se puede criar en Sanlúcar (las uvas pueden venir de cualquier parte del Marco, lo que contradice un tanto la idea de denominación de «origen»), pero a cambio el Fino queda excluido de esa localidad y reservado para las ocho poblaciones restantes (habrá un período de transición hasta el 31 de diciembre de 2030), lo que afectará a bodegas como Barbadillo, Piñero o Yuste, que comercializan Finos; **3**, en el seno del Consejo Regulador se creará una *Comisión de la Manzanilla* con autonomía de decisión respecto a la regulación de ese tipo de vino y su propio presupuesto para promoción, y una *Comisión del Viñedo* que elabore propuestas para su aprobación en el Pleno sobre diversos temas, como la recuperación de variedades históricas de uva; y **4**, se regulará la venta de vino a granel en despachos bodegueros y tabernas o tabancos. Además, se aprovecha para clarificar algunas cuestiones de la regulación. Este acuerdo se llevó al pleno del Consejo para su aprobación, iniciándose así la reforma de los Pliegos de Condiciones (normativa) de las Denominaciones de Origen Jerez-Xéres-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, la sexta en sus 86 años de historia.

Esta aprobación mayoritaria del pleno del Consejo Regulador (19 votos a favor, 1 en contra, del vocal del grupo Estévez) se produjo el 27 de **julio de 2021**, iniciándose así la modificación de los Pliegos de Condiciones en una serie amplia de cuestiones que ratifican el acuerdo previo de mayo. Pero el vocal del Grupo Estévez presentó un recurso de alzada ante la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía contra ese acuerdo del pleno, que poco después la Junta desestima. El siguiente paso de Estévez ha sido presentar otro recurso, esta vez ante el Consejo de Transparencia y Protección de Datos de Andalucía, que ha sido admitido a trámite. Además, el Grupo Estévez puede ir a los tribunales (a la sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía y después, en casación, al Supremo) lo que puede dilatar enormemente la puesta en marcha de las reformas aprobadas, algunas de las cuales requieren la aprobación de la Comisión Europea. Lo que ha motivado este rechazo frontal de Estévez al acuerdo integral ha sido el asunto relativo a la autorización de los envases PET de 2 y 5 litros para venta en despachos de vino y desechables de 10, 15 y 20 litros (sólo para el transporte, es decir, sin posibilidad de exponerlos al público ni de servir directamente de ellos al consumidor) destinados a la venta en hostelería y restauración local (no a supermercados, tiendas de alimentación, etc.). Permitir alguna forma de distribución en estos formatos (bolsas de plástico dentro de una caja, o *bag in box*, BiB, un tetrabrick) parece una de las concesiones cruzadas durante las negociaciones para un acuerdo de conjunto, que beneficia a las bodegas de Sanlúcar agrupadas en la Asociación de Bodegueros Artesanos (Yuste-Argüeso, Hidalgo-La Gitana, Barrero-Sánchez Ayala, Barón, La Cigarrera, Elías González), contra el criterio del resto del Marco (incluidas Barbadillo, Delgado Zuleta o Estévez-La Guita). El propio presidente del Grupo Estévez, José Ramón Estévez, explicaba su postura en un artículo publicado en el Diario de Jerez el 31 de octubre de 2021 ("Trazabilidad, sanidad... y responsabilidad"). En los textos consolidados de los Pliegos de Condiciones

aprobados en 2022 se dice (H.5.1 en «Jerez-Xérès-Sherry» y H.4.1 en «Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda»): «La expedición de vinos protegidos se realizará embotellada en envases de vidrio. Excepcionalmente, el Consejo Regulador podrá autorizar otros tipos de envase para usos especiales, siempre que entienda que no perjudican la calidad o el prestigio de los vinos protegidos. Habrán de respetarse las capacidades nominales que en cada momento estén autorizadas por la legislación vigente»; y también (H.5.8 y H.4.8) «El Consejo Regulador regulará igualmente la venta de vinos protegidos a consumidores finales en los despachos de venta al público de las propias bodegas, estableciendo los formatos autorizados para ello y los controles correspondientes»; y (H.5.9 y H.4.9) «El Consejo Regulador podrá autorizar el uso de formatos específicos para la expedición de los vinos protegidos con destino a establecimientos de hostelería». Las demás reformas acordadas incluyen la unificación de la Zona de Crianza y la Zona de Producción, la exclusión de Sanlúcar de la producción de Fino (con un período de transición de diez años) a cambio de la exclusividad de la producción de Manzanilla (que ya tenía) y el amparo de los vinos sin fortificación. Otras correcciones de la normativa aprobadas en el pleno, pero que requieren sólo la ratificación de la Consejería de Agricultura, son la autorización de uso de tres variedades de uva (Vejeriego, Perruno y Beba) para «Jerez-Xérès-Sherry» (apartado F), aunque la Manzanilla sólo puede elaborarse con Palomino (apartado F de su Pliego); y la creación de las categorías *Manzanilla Pasada* y *Fino Viejo* para vinos con al menos 7 años de edad, y *Fino Muy Viejo* y *Manzanilla Muy Vieja* para los de más de 10 años (Anexo 3, B.5 de ambos pliegos). El acuerdo incluyó además la creación de la *Comisión del Viñedo* (con dos representantes de Asevi-Asaja, dos de las Cooperativas del Marco, dos de las bodegas de Fedejerez y un experto y el presidente, estos con voz pero sin voto), para buscar fórmulas para asegurar la rentabilidad del viñedo; y de la *Comisión de la Manzanilla*, para abordar las cuestiones relativas a su Denominación de Origen. El **10 de octubre de 2022** aparece en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA) la mayor parte de las modificaciones a los Pliegos de Condiciones de las Denominaciones de Origen (Orden de la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de 4 de octubre de 2022), quedando aún a la espera de la aprobación europea otras (los vinos no fortificados, por ejemplo). Quedan por tanto definitivamente aprobados con esa fecha la igualación de la Zona de Producción y la Zona de Crianza, ahora integradas en la Zona Delimitada, la lista de pagos ampliada (de 44 a 114) y detallada por municipios más un requerimiento de procedencia para las uvas (un 85% al menos para llevar el nombre del pago), las nuevas variedades de uvas autorizadas (Vigiriega, Beba y Perruno), la redefinición de la zona llamada Jerez Superior, que responderá en lo sucesivo a una catalogación de viñedos con criterios técnicos, la supresión del cupo de ventas del 40% (redundante respecto de la edad mínima establecida para los vinos), la creación de las categorías *Manzanilla Pasada* y *Fino Viejo* para vinos de al menos 7 años, pero también *Fino Muy Viejo* y *Manzanilla Muy Vieja* para los que tengan al menos 10, y clarificaciones en los etiquetados («en rama», «abocado», «amoroso», «rich», «very rich», «pale», «golden», «brown», «añejo», «single barrel», «single cask», «single

vineyard», etc.). Hay un tema importante que se apartó para abordarse en negociaciones futuras: alguna forma de amparo de los vinos blancos tranquilos o *Vinos de Pasto*, elaborados con la posibilidad de menos alcohol y breves crianzas, lo que probablemente acabará ocurriendo mediante la creación de una Denominación de Origen separada. También se habló de aprobar el uso de otras tres variedades de uvas (Mantúo Pilas o Uva Rey, Mantúo Castellano, Cañocazo). Otro tema que se discute desde hace tiempo es la posibilidad de reducir el volumen mínimo de alcohol que deben tener los vinos generosos comercializados, actualmente en el 15%, aunque esto requeriría cambios normativos a nivel europeo, por lo que es un tema complejo. González Byass, Williams & Humbert y Yuste participan con las Universidades de Cádiz y Córdoba en un estudio científico para determinar más exactamente los efectos del volumen de alcohol en la crianza, y en 2022 se presentaron conclusiones preliminares, que servirán para fundamentar la solicitud de las reformas apuntadas.

Así como las normas que rigen una Denominación de Origen supusieron en su día una innovación muy positiva, en momentos de cambios acelerados en las técnicas o la demanda pueden convertirse en un corsé que dificulte la adaptación a las nuevas circunstancias. Pero no hay que culpar sólo a la normativa, pues Jerez no ha sido nunca rápida en responder a los cambios en los gustos. Hubo una palmaria desconexión durante todo el siglo XVIII, un retardo en la segunda mitad del siglo XIX, una lenta e incompleta respuesta a la crisis de 1874 y otro larguísimo despiste tras la que se inicia a principios de la década de 1980. Aunque es comprensible que se quiera construir para los vinos de Jerez un *relato* neorromántico que ayude a vender los vinos, los empresarios del Marco no fueron nunca visionarios ni Jerez ha sido una Borgoña del sur (siempre ha tenido más que ver en todos los sentidos con Champagne). Además está el problema de los conflictos de intereses: las grandes bodegas tienen el amparo de la Denominación de Origen para productos orientados a un público masivo, como Finos endulzados, pero los pequeños elaboradores tienen dificultades para lograr lo mismo para los vinos que les permitirían sobrevivir (*Vinos de Pasto*). Muchas han sido las reformas de la normativa desde que empezó la crisis que afecta al Marco hace ya más de cuarenta años. Si bien muchos de los cambios lentamente acumulados han sido positivos, el problema de fondo de las Denominaciones de Origen Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda es doble y sigue sin resolverse del todo: 1, aún hoy, a pesar de la experiencia histórica, se pretende atender a la vez dos tipos de mercado enteramente distintos y en cierto sentido antagónicos, el de vinos exclusivos de alta calidad, coste y precio y el de bebidas genéricas indiferenciadas y baratas orientadas al consumo masivo, y las dos cosas no se pueden hacer a la vez bajo unas mismas señas de identidad; y 2, un profundo cambio en los gustos condenó a los vinos generosos hace ya más de cuarenta años, y Jerez tiene que buscar alternativas que respondan a las nuevas realidades del mercado (como supieron hacer en Oporto con los vinos de Douro). En Jerez nunca se han tomado del todo en serio que la industria del vino rentable es la que produce bienes de lujo, y que

la otra no merece la pena, ni fueron capaces de escapar de la servidumbre que impone un monopsonio. Hoy se siguen vendiendo a precios irrisorios en las ferias Manzanillas y en los supermercados vinos de cabeceo que usan edulcorantes industriales, frecuentemente ocultando el nombre de la bodega pero no la Denominación de Origen, a la vez que se critica que en Estados Unidos se produzcan bebidas similares con el nombre *Sherry* porque degradan esa imagen de marca. Mientras tanto, se empeñan en seguir promocionando sus vinos como ingredientes de cócteles o de bebidas refrescantes como el infame *rebujito*. Muchos son los factores que explican la calidad de un vino, pero fundamentalmente son dos: el tiempo de crianza o añejamiento y la calidad del mosto del que se parte, que a su vez depende sobre todo de la productividad de la viña. El Brandy demuestra que el tiempo puede producir una gran bebida a partir de una materia prima en buena medida indiferenciada, y por otra parte varios bodegueros y viticultores han demostrado también en el Marco que se pueden hacer grandes vinos con tiempos de crianza breves maximizando la calidad de la uva mediante una cuidada viticultura. Los *Vinos de Pasto* (o *Blancos de Albariza*), amparados de alguna forma bajo la marca «Jerez», si se regula bien su definición y producción, pueden responder a la doble necesidad de ofrecer al mercado vinos de calidad claramente diferenciados por el terruño y ajustados además al tipo de vino que hoy se demanda, complementando así la cartera de productos de las bodegas del Marco y ofreciendo un medio de vida a los pequeños viticultores que decidan elaborar sus vinos.

Rubén Osuna Guerrero
Facultad de Ciencias Económicas, UNED
Paseo Senda del Rey 11
28040 Madrid
rosuna@cee.uned.es
rosuna@gmail.com