

?L'aficionat pot ser sectari. El professional ha de ser curiós i tenir perspectiva?

Conversa amb el sommelier del restaurant L'Escaleta, Alberto Redrado, cinquè convidat a La Vinya del Senyor



Alberto Redrado. | Vila Viniteca.

"He tingut una sort increïble. És evident que hi ha hagut moments de tensió entre costos i escandalls, però la família sempre m'ha permès créixer, viatjar, tastar...". **Alberto Redrado** és sommelier i copropietari del restaurant **L'Escaleta**, a Cocentaina, Alacant. És la segona generació al capdavant del negoci familiar arrelat a un territori isolat que s'ha hagut de reivindicar. És agraït amb les oportunitats que els seus li han donat i ho fa constar amb insistència al llarg de la conversa. Ha estat el cinquè participant a la iniciativa certament revolucionària d'**El sommelier convidat** que organitza l'establiment **La Vinya del Senyor** de Barcelona. El seu repertori de tast de l'esdeveniment ha estat un viatge pels seus 30 anys de professió i dedicació al vi. I malgrat les seves reticències inicials, també hi ha portat el testimoni líquid del projecte enològic que comparteix amb la seva dona Violeta Gutiérrez de la Vega i que l'ha fet posar en la pell de l'elaborador. És a dir, que ha sumat nous aprenentatges.



Alberto Redrado. Foto: Vila Viniteca.

"El meu primer contacte amb el vi va ser a Raimat. Hi vaig anar amb la meva mare", recordarà quan se li demana quan es fixa per primera vegada amb el sector. No obstant, el fet de criar-se en un restaurant ha estat per a ell l'inici i la sort de viure moltes i diferents experiències. "A



L'Escaleta entenem el restaurant com un tot, hem passat del pes dels vins clàssics i dels destil·lats a un celler cada vegada més complex i més ric, amb una família tolerant i comprensiva com ha estat la meva", explicarà Redrado. Introdueix a la conversa paraules de l'admirat xef Santi Santamaría: "Ell era un gran apassionat i ja parlava de què no es podia entendre una taula amb un gran menú, sense grans vins. De formats bons n'hi ha mil; des dels llocs amb cuines de base i líquids increïbles als temples com el Celler de Can Roca. Entre mig d'uns i altres, hi ha molts matisos a tenir en compte, però el més important és el respecte al client". La carta de vins del restaurant L'Escaleta és "en gran mesura hipotecada pel meu gust", dirà obertament Redrado. I la detalla: "Hi ha diferents zones de vins del món que hi tenen pes. Algunes eren importants en la meva època de creixement professional, però ha anat variant. No hi falta l'Alemanya blanca, ni el Xerès, com tampoc el Mediterrani espanyol, ni els vins històrics de la Rioja perquè hem heretat clients de pares i tiets. Però ara anem cap a regions que s'allunyen de la Borgonya i de la Champagne per preu i presentem vins que m'encuroseixen com la complexitat dels italians, els vins de Grècia... És una carta viva, que canvia constantment. Entren i surten referències segons el que m'interessa". Reconeix obertament que no és un home d'impulsos; s'entreté en la reflexió. I tanmateix s'enorgulleix de la vivesa de la seva carta i també de la fidelitat que al llarg dels anys ha mantingut amb algunes cases i marques de vins.

La Mediterrània líquida és on ara experimenta i se sent còmode. Hi arriba després de considerar que se simplifica l'excepcionalitat dels seus vins: "Ve per una enrabiada amb la premsa nacional. Els opinadors simplifiquen la complexitat enològica del país. I m'incomoda molt. Es parla de grau, sol i vins gruixuts a Espanya... Com a aficionat he descobert vins de Xipre i de Mallorca i tot un univers nou i complex. Crec que segurament hi ha una part del sector que ha idealitzat el model de la Borgonya que, al cap i a la fi, està allunyat del format tradicional nostre, del valencià o del català, que és més proper a la Toscana, amb el policultiu i l'estil de parcel·les de vinya... Ens obsessionem amb un ideal que ens allunya del nostre camí. I hem de veure que tenim la possibilitat de fer qualitat, finor i potencial de guarda a les nostres regions de vins". És clar i contundent. Té el missatge après i el defensa implacablement. I sense caldre cap pregunta més, menciona viticultors catalans que admira, com Enric Soler (Penedès) de qui seleccionerà Improvisació 2011 per al tast a La Vinya del Senyor.



Alberto Redrado. Foto: Vila Viniteca.

Si bé el seu primer vincle amb Catalunya i el vi va ser Raimat, Alberto Redrado ha tingut el privilegi de passejar entre vinyes velles al Priorat i observa el que passa a les seves regions de vins de molt a prop: "El procés que adverteixo és que s'estan redefinint identitats. Enric Soler i



Jordi Raventós (Clos dels Guarans) en són dos exemples. Hi ha una mirada que contempla la perspectiva del pas del temps i això dóna consistència i maduresa. "Venim de l'herència del vi a doll, de fer-ho tot de manera passiva... S'havia menystingut el coneixement del territori i ara estem en el temps de repensar-ho. Entre el tot per fer i el tot fet, hi ha un camí intermedi molt interessant a explorar". Conscient que encara vivim fascinats per regions com la Borgonya, proposa "buscar un camí personal, desprenent-se de modes" i creu que tant a Catalunya com Galícia alguns elaboradors ho estan explorant.

Acostumat al ritme pausat de L'Escaleta, que té una sala amb 10 taules, fer de taverner a La Vinya del Senyor diu que és una bogeria. "Em sentia com una papallona en una sala... Volant amunt i avall, de la terrassa a l'interior... Però va ser molt divertit i interessant. I em va agradar principalment el fet de copsar que hi ha tants interessos enològics en el client... i que està esperant el factor sorpresa". Explica que la seva selecció de vins mostra l'evolució de la seva trajectòria: "Hi havia des de vins extrems, de tall més modern i de més fins. Amb els últims que m'han agradat també però amb els vins dels inicis. De diferents regions, de zones importants, i de llocs on a més a més d'elaborar vins m'han ajudat com a consumidor a tastar i aprendre. Vins de Grècia, del Priorat, vins dolços perquè aquí a Cocentaina se n'ha begut molt. I vins que estaven al punt òptim de consum, vins fets, als quals no els faltava temps en ampolla", comenta amb deteniment. En aquest resum s'hi encabeixen referències com Nelin 2013 de Clos Mogador, Finca Terrerazo 2011 de Mustiguillo, Simeta 2020 de Javier Revert en format màgnum, Magaña Merlot Gran Reserva 1983 de Navarra i Aytopizo Aftorizo 2018 de Thymiopoulos Vineyards (Naoussa), el ranci dolç de Mas Martinet o un Gran Reserva Brut Nature 2014 de Mestres.



Alberto Redrado. Foto: Vila Viniteca.

"El projecte enològic amb Violeta el vam iniciar perquè em feia il·lusió i ella estava en un moment de canvi generacional al celler. Va començar com una broma i ara s'ha complicat bastant. Et dona una perspectiva diferent i en el meu cas m'allunya molt dels vins de luxe. Crec que em regala



una visió complementària i no tant idealitzada", se sincera. En la seva primera selecció per a La Vinya del Senyor es va estalviar les seves pròpies referències, però Quim Vila el va convèncer de què hi havien de ser. "Crec que la credibilitat va vinculada a tot això. Tampoc els he tingut durant un temps llarg a la carta de vins de L'Escaleta, però ara els he tornat a incloure. És un projecte que et permet posar els peus a terra. Insisteixo, tendim a idealitzar els gran vins i a menystenir els senzills. I sincerament crec que la diferència no és tan gran. Són mil petits detalls que fan que un vi sigui gran", afegirà. Es mou amb gust i confiança entre vins honestos i senzills, adjectius que se li podrien aplicar a ell, com a sommelier, pel to de la conversa. Alberto Redrado és un savi i un estudiós de l'ofici. I es manifesta clarament quan parla de com s'ha de desenvolupar: "Hi ha dues coses imprescindibles. Per una banda, la capacitat empàtica. Saber què necessita el client. La comunicació a vegades és complicada, perquè què has d'interpretar que volen quan et demanen un vi lleuger i afruitat? Has de tenir vista i olfacte. I tenir bon gust també. I l'altre element clau és ser curiós i formar-se. És molt interessant tenir perspectiva. No és bo mantenir-se fidel a certs dogmatismes. Has d'actualitzar la informació que tens entre mans, ordenar-la i fer una proposta líquida amb certa coherència, deslligada del teu gust personal".



Alberto Redrado. Foto: Vila Viniteca.

En aquest sentit, recorda que en els seus inicis comprava premsa especialitzada en vins, en anglès, a València, perquè no hi havia internet i l'accés a la informació era molt més complicat. El fet de viure en un entorn rural el va obligar a gaudir molt més dels vins. Perquè tenia menys



activitat i podia estudiar-los. I tot això el condueix a llançar una reflexió sincera i brillant: "L'aficionat pot ser més sectari, però el professional el que ha de ser és curiós, perquè al final té al davant un client cada vegada més format i amb més coneixement. Hi ha un mercat de vins molt efervescent i és complicat estar al dia, però s'ha d'intentar i estar obert a tots els sentits. Parlar de forma lleugera i contundent, ho pot fer un aficionat, però mai un professional. En molts casos s'ha perdut el respecte que mereixen tant el client com el productor". Sap reconèixer el valor de la professió i la necessitat de dignificar-la des de dins: "El sommelier ha de ser molt curiós i estar al dia, ha de tenir una visió perifèrica de tot el que s'elabora i posar-ho en valor. A mi m'agrada beure vins de tall madur, però també entenc altres sensibilitats... Bé, també penso que ens estem passant amb el concepte de voler beure vins fins... A La Vinya dels Senyor, entre els seleccionats, hi havia graduacions altes... però és que estem a l'hivern i els vins han de ser abric". Part de la feina del sommelier també és contribuir a què el client obri la ment. I no ha d'oblidar mai que el contacte humà és una forma d'enriquir-se. Això va fer a Barcelona. Amarar-se de converses encara que veloces i constatar una vegada més que una visió (enològica) oberta és el camí que condueix majoritàriament sempre al triomf".