

# EL PAÍS SEMANAL

## El whisky que nació del ‘sherry’

**The Macallan es el más caro del mundo. Un millonario taiwanés pagó más de medio millón de euros por una botella de seis litros**

FOTOGALERÍA **The Macallan, el whisky más caro del mundo**  
Álvaro Corcuera 6 NOV 2015 - 00:00 CET



Carlos Spottorno

Hubo un momento en la subasta que se llegó a una situación perfecta. Quedaron dos personas pujando, un hombre de Taiwán, el señor Liao, y otro de China. Ambos estaban presentes en la sala de Sotheby's, por lo que se veían las caras y ninguno quería perder. En un momento dado el pulso paró, para luego acelerarse rápidamente y llegar a 628.205 dólares (559.000 euros al cambio actual) por una botella de seis litros de cristal Lalique que contenía un whisky The Macallan elaborado con barricas de 1940 a 1990. David Cox, director de whiskys en el grupo Edrington, al que pertenece la marca escocesa, estaba en aquella sala y cree que la histórica rivalidad chino-taiwanesa ayudó a llegar a semejante cifra en enero de 2014 en Hong Kong, un récord Guinness que batía uno anterior también logrado por el dúo The Macallan-Lalique: 460.000 dólares en una subasta en Nueva York en 2012, pagados por un anónimo estadounidense. El taiwanés señor Liao se llevó el honor de elevar el listón hasta la cifra más alta jamás aportada por un whisky. “En Escocia creen que es un malgasto, pero en Asia las percepciones son otras”, señala Cox.

“Invitamos al señor Liao y a su hijo a Escocia. Se alojó en esta casa y se sentó a cenar en esta misma mesa. Una gente encantadora”, añade Morag Ralph, *manager* de visitas de The Macallan, justo cuando dos sirvientas ofrecen un exquisito salmón, pescado en el río Speyside, el mismo del que el fabricante de whisky extrae el agua más pura para la producción de su espirituoso, y que además da nombre a la región escocesa más importante en producción de whisky (son cinco en el país). Estamos en el comedor de la Easter Elchies, una elegante villa construida en 1700 y símbolo de la marca, fundada un siglo más tarde, en 1824. Ubicada en una finca de 158 hectáreas, donde unas 35 se dedican al cultivo de la cebada –insuficientes para el ritmo actual de destilación de malta de The Macallan, que compra cereal fuera de sus límites–, es la joya simbólica para la compañía. Tras la cena, obligatorio beber un whisky, a elegir entre los de la gama 1824, que en lugar de por años de maduración, como históricamente se han vendido los scotch, se comercializa bajo tonalidades: *gold*, *amber*, *sienna* y *ruby* (oro, ámbar, siena y rubí).



Elaboración de las botas en Jerez, un proceso artesanal que necesita de agua y fuego para retorcer las duelas de madera. / Carlos Spottorno

Unos colores que en The Macallan insisten en que son naturales, sin colorantes de caramelo añadidos, una técnica habitual y legal en la industria escocesa, pero que para esta marca específica no cumple con su tradición ni sus valores. Para ellos, lo fundamental es la barrica, que procede por motivos históricos, en su grandísima mayoría, de España. “La mayor influencia en el sabor, el aroma y el color de The Macallan viene de la madera. Compramos unas botas maravillosas que han contenido *sherry*, vino de Jerez. Estas suponen el 90% de las 230.000 que tenemos, tanto de roble español como americano”, señala Cox.

No conozco muchas empresas como The Macallan, que tengan que planificar a 20 años vista

“Mis padres fundaron los aserraderos en los cincuenta en Galicia. Desde allí vendían la madera a multitud de tonelerías, que a su vez proporcionaban barricas a las compañías más grandes de Jerez, como Domecq, González Byass, Osborne...”, recuerda Narciso Fernández Iturraspe, dueño de la tonelería Tevasa (Terrenos y Vasijas, SA) desde los ochenta. “Decidimos comprar esta empresa para poder realizar el proceso completo: desde la tala de los robles en los bosques del norte de España hasta la fabricación de las botas en Andalucía”, añade el que es principal suministrador de barricas para The Macallan. Las fabrican a las afueras de Jerez, de manera manual. A la intemperie, miles y miles de duelas (tablas de madera) aguardan. “Aquí habrá madera como para ensamblar unas 30.000 botas”, calcula a ojo Narciso, que tiene en sus manos el presente y futuro de una de las marcas de whisky *premium* del mundo.



Este, antes de introducirse en una barrica, es un líquido transparente como el agua. Es el *spirit* o espirituoso. Y así se bebía antiguamente. Tras el destilado de la malta, el licor no se maduraba. Pero un hecho histórico cambió el rumbo a mediados del siglo XIX. “El *sherry* llegaba a Inglaterra en botas de transporte desde Jerez. En aquella época eran las grandes compañías inglesas las que manejaban las exportaciones, no solo en el sur de Andalucía, sino también en Oporto y en Madeira. Eran enormes negociantes. Poco a poco, los puertos ingleses comenzaron a llenarse de botas vacías, ya que transportarlas de vuelta a España era muy caro. Fue entonces cuando los escoceses empezaron a aprovecharlas”, explica Narciso. A utilizarlas y a darse cuenta de que esos recipientes, que previamente habían contenido jerez, proporcionaban a su spirit un sabor, un color y un aroma inigualables si se dejaba el tiempo suficiente en su interior. Había nacido el whisky tal y como lo conocemos. Habla David Cox: “La idea de maduración llegó sobre 1850. Hasta entonces, el whisky inglés y el escocés no tenían mercado fuera, porque era una bebida demasiado fuerte”.



Bosque en Lugo, donde crecen algunos de los robles que luego se convertirán en las botas que albergarán el vino de Jerez primero y el whisky The Macallan después. / Carlos Spottorno

The Macallan se especializó en el whisky madurado en botas de jerez. Algo que continúa haciendo hoy en día, una línea muy distinta de la mayoría de la industria en Escocia. Hoy por hoy, un 95% de las destilerías apuesta por barricas de *bourbon* americano: “La razón es sencilla, hay muchísimas más y son más baratas: según la ley estadounidense, los fabricantes de whisky solo pueden utilizar los barriles una sola vez, por lo que tienen un suministro constante de barricas usadas”. El precio es además competitivo. Frente a un tonel de jerez, que asciende a unos 800 euros, uno de *bourbon* cuesta 125. “Entre otras cosas es más caro porque un roble americano crece más rápido y más derecho que uno español. Por tanto, se pueden obtener más piezas de madera del primero que del segundo, que suele crecer más lento y retorcido, es menos alto, y la madera es más porosa...”, razona Stuart McPherson, maestro de la madera de The Macallan y jefe de operaciones en España.

El mayor reto es crear whiskys que mantengan el color y el sabor, que sean consistentes

La relación entre Narciso y The Macallan se gestó en los ochenta. Por un lado, España entraba en la Unión Europea, momento en el que el jerez comenzó, poco a poco, a dejar de venderse a granel para hacerlo en cristal, como garantía de su calidad y para evitar fraudes en el embotellado. Esto tuvo un impacto sobre el negocio del whisky: al disminuir drásticamente el número de botas que llegaban a Inglaterra con *sherry*, los empresarios escoceses comenzaron a necesitar los recipientes vacíos enviados directamente desde España. Marcas como The Macallan pensaron que podían comprar las botas nuevas, cederlas a bodegas de Jerez y recuperarlas 18 meses después vacías, pero ya con la madera impregnada del carácter del *sherry*. “Fui a Escocia en 1988 por primera vez. Me veían como a un tío raro, un tipo de Galicia que hablaba muy poco inglés. Pero nos fuimos acostumbrando. Ellos tenían una necesidad y nosotros se la solucionamos”, señala Narciso, que vende un 85% de sus toneles a The Edrington Group, la compañía dueña de The Macallan, pero también de The Famous Grouse,

Cutty Shark o Highland Park. Un conglomerado de marcas que ingresó el año pasado cerca de 900 millones de euros.

“La madera que quiere Edrington es en su mayoría de la especie *Quercus robur*. Esta procede mayoritariamente en nuestro caso de la cornisa cantábrica y en menor grado del sur de Francia. Aparte, también utilizamos un poco de roble americano, el *Quercus alba*, que traemos de Estados Unidos”, relata Narciso, que defiende la sostenibilidad de su negocio. “Los volúmenes que talamos son muy pequeñitos. Si en la cornisa cantábrica existe una franja de 1.200 kilómetros de largo por unos 200 kilómetros de ancho, donde están catalogados por el Ministerio de Medio Ambiente 16 millones de árboles, nosotros cortamos anualmente menos de 15.000 robles. Por supuesto uno no puede talar lo que quiere: hay permisos y normativas muy estrictas que te dicen lo que está y no está permitido, de manera que siempre se busca que el crecimiento sea muy superior a los volúmenes de corte. Nosotros tenemos el certificado de sostenibilidad que corrobora que no ponemos en peligro la cadena de vida del bosque”, dice señalando uno de los toneles fabricados por su empresa, que tiene un sello de color verde que lo avala, además de los logos de Tevasa y de Edrington.



Vista desde la finca de The Macallan. / Carlos Spottorno

“El primer corte se hace en el bosque”, continúa Narciso. Allí se realizan las primeras selecciones y comienza un secado lento y natural que se prolongará unos dos años. “Cuando cortas un árbol en Galicia o Cantabria, este tiene una humedad del 100%. El tronco lo dejas uno o dos meses en el bosque, reduciéndose la humedad hasta el 75%. Después, al convertirlo en duelas en el aserradero, rápidamente baja al 50%: a partir de ahí hay que almacenar las piezas al aire, dejando pequeños espacios entre las duelas para que respiren, reduciéndose la humedad de manera natural al 35% entre tres y seis meses. Después hay que transportarlo al sur de España, a Jerez, donde reposará durante 18 meses más, haga sol o llueva. Así lograremos que la madera se estabilice en un 12% de humedad, momento en el cual se considera que ya está lista para fabricar barricas”.

En esas condiciones estará ya preparada para que pueda doblarse aplicándole calor y agua pero sin llegar a partirse. “La lluvia es excepcional para la madera”, añade Stuart McPherson, “porque lava los taninos, y después el viento la va secando de forma natural”.

La fabricación de una bota es un arte centenario. “El segundo oficio más antiguo del mundo”, bromea Stuart, que demostrará con habilidad cómo se mueve un barril de 500 litros con una sola mano, “un producto ergonómicamente perfecto, ligado a la historia de la rueda”, dirá después Narciso. En Tevasa, la cadena de montaje es manual, tradicional. Cada bota requiere de 32 a 36 duelas. Estas tablas de madera habrán sido cortadas con el sistema *quartier*, que consiste en extraer tiras de la corteza al centro, es decir, seccionando radios de la circunferencia. Un corte que va a la contra de la porosidad de la madera, por lo que el líquido nunca traspasará el recipiente. Es un tajo efectivo pero caro, pues aprovecha solo un 33% del material (el resto irá para leña y a veces para fabricar parkés). Por eso y por el tiempo tan largo de secado natural, un metro cúbico de roble para duela asciende a 1.800 euros, frente a uno de pino, que se vende por 200. Para ensamblar las piezas, los trabajadores se ayudan de unos aros metálicos que comprimen y forman la bota. Pero como las planchas de madera son planas y hay que darles forma, se combina agua y fuego, humedad y temperatura, para doblarlas y cerrar la barrica. Además, es importante el tostado interior: se quema en el punto justo que aportará aromas a frutos secos y chocolate al vino generoso... y más adelante al whisky.



Los alambiques de The Macallan, de 3.900 litros de capacidad, son los más pequeños de Speyside. / Carlos Spottorno

En las bodegas de Jerez están las botas de The Edrington Group. Contienen *sherry* en sus variantes –manzanilla, fino, amontillado, oloroso y palo cortado–, que proporcionará a las barricas el carácter que busca la marca escocesa. A 3.000 kilómetros, en la finca de The Macallan, junto al pueblo de Craigellachie, en el norte de Escocia, un tractor descarga los mismos toneles llegados de España. Aunque estos han

sido revisados y reparados en Tevasa, en Jerez, antes de ser enviados por barco hasta Reino Unido, los trabajadores comprueban su estado. Mientras varios operarios los chequean, enfrente del almacén la destilería trabaja sin descanso: 200.000 litros de spirit a la semana cocinados a fuego lento.

Es, además de la madera, el otro ingrediente clave para un whisky de alta calidad como este. The Macallan presume en este sentido de dos elementos: la utilización de los alambiques más pequeños de Speyside y la selección o “corte” de solo el 16% de la destilación final. Con 14 alambiques de cobre con una capacidad de 3.900 litros cada uno, su tamaño proporciona un mayor contacto del espirituoso con el recipiente, ayudando a concentrar más los sabores afrutados de la bebida.



Detalle del laboratorio de The Macallan, en Escocia. / Carlos Spottorno

La magia para convertir ese líquido en el mejor whisky será obra de la madera... y de Bob Dalgarno, el Master Whisky Maker o maestro del whisky, el alquimista de The Macallan y responsable de la mezcla ganadora del Guinness en Hong Kong. Rodeado en su laboratorio de cientos y cientos de botellas etiquetadas con códigos de barras, él es el mayor experto en la empresa, un mago, aunque él se ruborice al oír el calificativo que le dedican sus compañeros. Con un acento escocés endiablado, Dalgarno se quita importancia: “Mi trabajo es muy interesante y lo disfruto muchísimo, pero no soy ningún mago. El mayor reto al que nos enfrentamos mi equipo y yo es crear whiskys que mantengan el color y el sabor, a conseguir una consistencia. Porque cada barrica es diferente”. Lograr que una botella *gold*, *amber*, *sienna* o *ruby* sea idéntica a otra requiere de una enorme habilidad y experiencia a la hora de realizar las mezclas adecuadas entre barricas.

“El roble español nos proporciona sabores anaranjados, cítricos, con sabor a miel, con aromas que se concentran en la boca. Es más dulce y en ocasiones más picante”, señala David Cox. Según explica, para conseguir diferentes combinaciones se necesitan

mezclas de whiskys madurados en maderas de distinta procedencia. “El color del amber, por ejemplo, es más claro. Se consigue con mezclas de barricas de roble español y americano, que casi siempre han sido rellenas dos veces. La bebida resultante es de unos 40 grados. Sin embargo, para el *sienna*, de un 43% de alcohol, se utilizan whiskys más maduros, de 14 a 16 años, que en un 90% de los barriles solo se han relleno una vez, tanto de roble español como de americano. Por último, el *ruby*, el más oscuro, también de 43 grados como el *sienna*, está sin embargo madurado exclusivamente en roble español”.

Dalgarno abre varias botellas de su laboratorio para degustarlas. Una de ellas, indica, contiene el whisky del récord. Enseguida surge la broma, los dos sorbos que da a probar deben costar... unos 10.000 euros. “Guardamos cientos y cientos de muestras durante años. Para mí lo importante es conocer la materia prima. Pero creo que lo más difícil para The Macallan, para el equipo de marketing, es predecir las necesidades que tendremos en el futuro”, señala Dalgarno. “Hablamos de un producto que puede tener alrededor de 20 años, desde que se tala el árbol hasta que se fabrica la bota, que después contiene el vino de Jerez, y finalmente madura el whisky. No conozco muchas empresas que tengan que prever y planificar lo que va a suceder dentro de dos décadas”, razona Stuart, el experto en madera.



Bob Dalgarno, Master Whisky Maker de The Macallan, es el alquimista que prueba y mezcla todos los whiskys. / Carlos Spottorno

“El reto es suministrar a los mercados emergentes que crecen a toda velocidad”, añade Stuart. “Si miras a esta empresa hace 10 años, éramos un negocio pequeño, pero afortunadamente hemos crecido mucho”, apunta Dalgarno. Un 40% en cinco años, según la compañía, que está presente en 70 países. “The Macallan estaba estancado en Europa, pero se abrió a nuevos mercados como Rusia, México, Brasil, EE UU, Corea del Sur... Por ejemplo, hoy Taiwán es el segundo que más compra. Todos estos países

incipientes suponen un 70% del negocio para The Macallan”, detalla Narciso, que mantiene una sólida y dulce relación de futuro con la marca escocesa.

Con futuro asiático sobre todo. No es casual ni que el whisky más caro del mundo lo pagase un taiwanés en liza con un chino ni que The Macallan se haya inventado de un tiempo a esta parte los whiskys por colores en lugar de por años. Es una estrategia para aumentar las ventas en un momento propicio como el actual, mezclando whiskys en stock de distintas edades. Un crecimiento que se nota en la fisonomía de la finca: una decena de naves industriales recién construidas ya almacenan miles y miles de barricas de Narciso (la marca espera llegar a 27 recintos, con 25.000 botas en cada uno). Y también en el movimiento de tierras para una nueva destilería que multiplicará la producción de spirit: de los 10 millones de litros anuales a unos 15 millones en adelante. Las nuevas instalaciones dan medida del poderío económico y del porvenir que se prevé: 100 millones de libras (135 millones de euros) para una destilería de diseño, proyectada por el estudio Rogers Stirk Harbour, el mismo al que pertenece el premio Pritzker de arquitectura Richard Rogers, que ideó la terminal 4 del aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas. Un negocio en expansión que combina la sabiduría escocesa con el ADN de los bosques del norte y de la viña del sur de España.

*elpaissemanal@elpais.es*