

Lecciones de un caballero escocés

"EL WHISKY ES como las personas: madura a su propio ritmo", sentencia Ronnie Cox. Y si él lo dice, hay que creerlo. No en vano, Cox (Dundee, Escocia, 1954) pertenece a la séptima generación de expertos en el preciado líquido de oro y, tras 35 años de experiencia catando los mejores malts escoceses, está considerado "el gran gurú del whisky".

Su estampa de maduro interesante no pasó inadvertida en la pasada feria gastronómica Millésime Madrid, a la que acudió en calidad de internacional brand ambassador (embajador internacional) de The Glenrothes, la prestigiosa destilería escocesa fundada en 1879. ¿La excusa? Presentar en España la nueva joya de la casa: Glenrothes Vintage 1998, "un whisky de malta profundo, estructurado y de carácter complejo". Para crear esta exclusiva añada, el maestro mezclador ha seleccionado las mejores barricas destiladas en 1998, aquellas que han alcanzado su maduración óptima.

"Puro y despacio", así es como hay que tomar un whisky de calidad, alecciona Cox. El primer trago entra por la nariz, ya que el aroma es la primera etapa para disfrutar de esta compleja bebida. "Un buen scotch se distingue por los aromas que se perciben en la nariz. Es la promesa de lo que viene, pero si la entrega en boca no corresponde a la promesa en nariz, no es un buen whisky". La mezcla de sabores del Glenrothes 98 no defrauda: "Los aromas de vainilla ligeramente picante y la melaza, combinados elegantemente con toques cítricos, otorgan a este delicado malta una personalidad única".

Educado, elegante y divertido, nuestro *gentleman* acude a la cita vestido con *blazer* azul, cor-

Siempre lleva calcetines rojos, salta a la comba porque odia los gimnasios y asegura que la clave para disfrutar de la vida son el whisky, las relaciones sociales y viajar. Ronnie Cox es el 'bon vivant' del siglo XXI.

POR JUAN CARLOS RODRÍGUEZ
FOTOGRAFÍAS DE LUIS DE LAS ALAS

bata de Hermès... y llamativos pantalones escoceses a cuadros. Le pregunto si va disfrazado de embajador. "No, éste no es ningún uniforme. Desde hace 30 años, mi estilo de vestir siempre ha sido bastante clásico y forma parte de mi modo de ser y de sentir". ¿Y esos calcetines rojos? "Los llevo en memoria de un antepasado mío, John Red Cumming, que fue asesinado en 1296 por Robert Bruce, antes de que éste se proclamara rey de Escocia. El muy cobarde mató a mi familiar cuando estaba rezando en una iglesia, así que cuando me topo con un Bruce no le saludo. Por mucho que hayan pasado los siglos, aún queda cierta animosidad", cuenta riendo.

LA BUENA VIDA. A sus 55 años, casado y con dos hijos, Ronnie Cox es la viva estampa del *bon vivant*. "En los últimos 35 años he visitado unos 60 países, he conocido 3.071 restaurantes y me he dejado olvidados unos 115 pares de calcetines en diferentes hoteles... Si, soy bastante despistado", reconoce este apasionado de la buena vida, a quien su trabajo de embajador le permite dedicarse a sus tres grandes pasiones: el whisky de malta, las relaciones sociales y viajar por todo el mundo". Abundemos en ellas... ¿Cuál ha sido el mejor escocés que ha tomado en su vida? "Uhhmm... Me supo a gloria un doble de Glenrothes que bebí tras escalar una montaña en Escocia". ¿Con qué personaje ilustre ha compartido un buen trago? "Entre todos los que he conocido, me quedo con el actor Omar Sharif. No es nada pretencioso, puedes hablar de cualquier tema con él y es un excelente jugador de backgammon. ¿Y el viaje que recuerda con mayor intensidad? El que hice >

Diez básicos que debe llevar todo 'gentleman'



1. Tarjeta de visita. "Las diseño yo y se imprimen Kall Quick". www.kallkwik.co.uk



2. Puros. "Han de ser robustos, lo suficientemente grande para no quemarte la boca. Me encantan los Partagas y el Romeo y Julieta nº2 (187€)".



3. Comba. Para saltar en los hoteles, detesta los gimnasios y sus olores. Prefiere la soledad. 15€. www.nike.com



4. Tarjeta de fidelización. El viaje forma parte de su vida. "Además, siempre llevo un diario en el que tomo notas sobre la idiosincrasia de cada país".



5. Calcetines. "Siempre son rojos, en memoria de mi antepasado John 'Red' Cumming, asesinado por Robert Bruce antes de que se proclamara rey en Escocia". Los compra en Harrods (harrods.com) o en Saks Fifth Avenue (saksfifthavenue.com)



6. After Shave. Utiliza Dr. Harris, que compra en St James's, Londres. 22€ (100 ml.). www.drharris.co.uk



7. Pasaporte. Le gusta viajar y su trabajo le ha permitido conocer más de 60 países.



8. Traje. "Tengo pocos, pero todos hechos a medida en las mejores sastrerías de Londres". Su favorito es Haffs, uno de los establecimientos más antiguos de la 'City' londinense.



9. Corbata. Siempre Hermès, "por la calidad de su confección y su resistencia". 135€. www.hermes.com



10. Maletín de cuero. En él guarda desde un trozo de turba a un vino de la londinense Berry Bros & Rudd Ltd. www.bbr.com

Ronnie Cox, en la mítica silla 'Pretzel' (1952), un diseño de George Nelson, que produce Vitra.

estilo ronnie cox

➤ a Papúa Nueva Guinea. Me topé con un indígena provisto de arco y flechas y le acabé ofreciendo una botella de whisky a cambio de café”.

Los antepasados de Cox empezaron a destilar whisky de forma ilegal, para no pagar impuestos a los ingleses. “En 1823, un familiar fue multado en dos ocasiones (pagó unas 300 libras de entonces) por esconder sus alambiques. Siete generaciones después, hay quien dice que por mis venas corre más whisky que sangre, pero no es verdad”, dice, soltando una sonora carcajada. Su padre se empeñó en que estudiara en la Universidad de Cambridge, “pero mi mayor anhelo era matricularme en la universidad de la vida: conseguir un trabajo que me permitiera viajar, conocer diferentes culturas, ligar con las chicas, beber... Al cabo de dos años, lo encontré en una destilería”, cuenta en un chispeante castellano-escocés.

Empezó a practicar *escolio* a comienzos de los 70, cuando aterrizó en España para familiarizarse con los vinos. “Me gané unas pesetas en las bodegas de González Byass como guía de turistas ingleses”, recuerda. “Luego, la empresa me contrató de comercial en Madrid. Al principio no entendía cómo los españoles podían beber tanto sin emborracharse. Carajillo, sol y sombra, tintorro, Soberrano... Por fortuna, ahora se bebe con mucha más moderación”. Apelo a su buena nariz: ¿A qué le olía, a qué le huele España? “La primera vez que aterricé en Barajas, hace 30 años, olía a una mezcla de Puig y Ducados. Ahora me huele a aceite de oliva”.

Tras su aventura española, en 1974 empezó a trabajar en el departamento de Ventas y Marketing de The Distillers Company Ltd., y pronto acabó llevando las riendas en Latinoamérica. En los 90 saltó a Berry Bros & Rudd Ltd (empresa familiar con 300 años de antigüedad, propietaria, entre otras marcas de Glenrothes y Cutty Sark), y en 2003 le nombraron director de The Glenrothes, cuya sede escocesa está a orillas del río Spey, un área universalmente conocida como la cuna de los whiskies *single malt* escoceses. Su trabajo como embajador, de The Glenrothes ha sido reconocido por la Asociación

“En los últimos 35 años he visitado unos 60 países, he conocido 3.071 restaurantes y me he dejado olvidados unos 115 pares de calcetines en diferentes hoteles... Sí, soy bastante despistado”

“El viaje que recuerdo con más intensidad es uno que hice a Papúa Nueva Guinea. Me topé con un indígena provisto de arco y flechas y le acabé ofreciendo una botella de whisky a cambio de café”

Escocesa del Whisky, que en 2008 le eligió “mejor Brand Ambassador Internacional”.

¿Qué cualidades hacen falta para ser imagen internacional de la firma? “Ante todo te tiene que gustar la vida”, explica el gurú, cuyo cargo de embajador está grabado en su maletín-baúl de cuero. “Es fundamental tener sentido del humor, pasión por tu trabajo, saber relacionarte con la gente y apreciar lo bueno de cada persona”. Sólo hay siete embajadores de Glenrothes en todo el mundo, y él mismo se encarga de seleccionar a los aspirantes tras una exhaustiva prueba de tres días en la sede de la destilería. Cox se considera un sibarita,

“pero sin excesos: hay que apreciar lo que tienes en su justa medida”. En su opinión, el *bon vivant* “es una persona que tiene abiertos todos los sentidos para apreciar un momento especial e intenta mejorarlo”. Tanto para despejarse como para relajarse, elige un whisky, un puro y una música determinados. “A mí me gusta hablar de estados de ánimo: hay whiskies que te levantan el ánimo, algunos van bien para conversar y están también los que ayudan a dormir”. ¿Y usted prefiere saborearlo a solas o en compañía? “Con el whisky de malta pasa lo mismo que con una exposición de Picasso: a veces es difícil encontrar a la persona adecuada para que te acompañe. Si no tienes a mano ese compañero espiritual, es preferible que vayas solo”.

Hace dos años España era líder mundial en consumo de whisky (en la categoría de Blended, Premium y Nacional son alrededor de 6 millones de cajas, unos 70 millones de botellas al año), aunque ahora ocupa la tercera posición tras Francia y EEUU. Para Cox, los españoles cada vez son más entendidos. “El nivel está mejorando muchísimo. Hace tres años di una *master class* para 10 personas y acudieron un centenar, sobre todo gente de negocios”.

JAMÓN Y WHISKY. Reputado catador y persuasivo comerciante, Ronnie invitó el año pasado a comer al mismísimo Papa de la Iglesia Protestante de Escocia. “Pensé que iba a rechazar el whisky, porque antiguamente nuestra iglesia abominaba de la bebida del diablo, pero me respondió: ‘¿Bebida del diablo? ¡Hipócritas!’”. Le regaló dos botellas y aceptó encantado, así que creo que tengo las puertas del cielo abiertas!”. Tras obsesquiarle con un Vintage del 98, me anima a visitar la tienda Berry Bros & Rudd Ltd, en el número 3 de St. James’s Street, donde se comercializa el *single malt* Glenrothes.

Antes de despedirme le pregunté: Mr. Cox, ¿puedo mezclar el jamón de bellota con el whisky? ¡Por supuesto! ¡Un Glenrothes Vintage 98 y un pata negra hacen un matrimonio perfecto!

MÁS INFORMACIÓN:
WWW.THEGLENROTHES.COM
AGRADECIMIENTOS:
VITRA. WWW.VITRA.ES

Los ‘gentlemen’ patrios

POR CARLOS GARCÍA-CALVO

En Inglaterra durante más de dos siglos, la definición de gentleman ha sido “un hombre que besa a una mujer pero luego no lo cuenta”. Y a los primeros gentlemen que surgieron en torno al Príncipe Regente conocido como “El primer gentleman de Europa”, iconos de la moda como Beau Brummell, les hubiese parecido de muy mal gusto alardear de los emporios que surtían su fondo de armario. Eran como esa duquesa británica

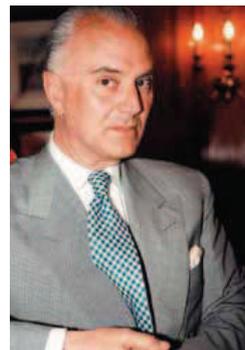


que al serle preguntado por un reportero norteamericano dónde compraba sus sombreros, respondió irritada: “No compro sombreros, tengo sombreros”. Pienso que la obsesión por las marcas de lujo empieza en Reino Unido con Ian Fleming y su gran invención James Bond, abuelo de toda la nueva juventud dorada y algo desclasada que pulula por Mayfair en la actualidad.

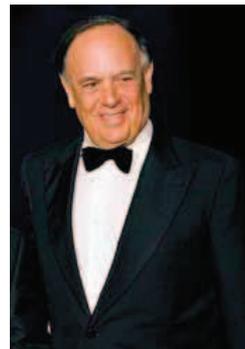
Al gentleman español que no se ha sacudido aún la severidad renegrida de la corte de los Austria y los rigores de la larga posguerra, le pasa lo mismo que a la duquesa británica. No se le ocurriría alardear de su camisero o su sastrer, que probablemente son los mismos de su padre.

A Manolo Blahnik, nuestro gentleman más internacional, además de nunca revelar los nombres de las mujeres a las que calza, jamás se le ocurriría contarte dónde se surte. Sé que lleva calzoncillos de algodón de Banana Republic y gemelos de Bárcena porque hemos ido a comprarlos juntos. Y otro gran gentleman español, Carlos Falcó, marqués de Grifón, encontraría tan excéntrico el que alguien se interesase por su camisero, como el llevar *tweeds* en la ciudad.

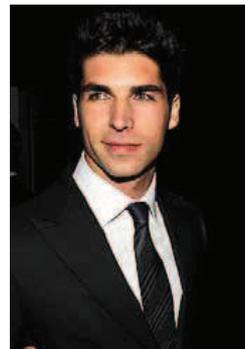
Claro que existen gentlemen patrios de nueva hornada como Cayetano Rivera Ordóñez a los que no les hace falta contarnos dónde se equipan. Le hemos visto en más de un ‘front row’ internacional y desfilando para Armani en Milán.



ALBERTO COELLAR



EL MUNDO



EL MUNDO

Tres elegantes españoles. De arriba abajo, Manolo Blahnik, Carlos Falcó y Cayetano Rivera Ordóñez.