

Inicio > Edición Internacional - Marzo 2012

Vinos Xtremos



Latinoamérica

Tendencia global y respuesta a la uniformización de la oferta, empresas y emprendedores vitivinícolas apuestan a entornos climáticos impensables para producir el denominado vino terroir.

Guillermo Wright: "refutamos los paradigmas".

-
- Tue, 10/04/2012 - 18:42

• 0 Comentarios

Una vocal tan fina como "i" puede hacer una gran diferencia. Comparar terroir extremo frente a terror extremo se conecta con la realidad: innovar en negocios existentes puede llevar a fracasos aterradoros. No obstante, es la situación que enfrentan las industrias vitivinícolas de Chile y Argentina. Ambas se han establecido como exportadoras "clase mundial", pero, en la coyuntura actual de Europa, ven recortados sus ingresos en el segmento de menor costo. Españoles, franceses e italianos venden ahora más barato y, lo más peligroso, con mayor variedad. La respuesta de largo plazo parece estar en esa "i": crear vinos únicos en el mundo, en lugares vírgenes, justamente los "terroirs extremos".

Más allá del clima. A ello apostó Guillermo Wright, quien de ser vicepresidente de la Corporación Favorita en Ecuador, con ingresos de US\$ 1.284 millones en 2010, pasó a productor de vinos. Lo hizo en nueve hectáreas, en la cuenca del río Guayas, Ecuador, en la base de Dos Hemisferios. Allí plantó Cabernet Sauvignon, Malbec, Merlot, Syrah y Pinot Noir a 15 kilómetros del mar. Como era de esperar, no fue fácil: a los agrónomos les parecía una

locura. Y muchos todavía lo piensan. “Si un agrónomo viene con la cabeza dura acá, le va mal”, dice Pablo Taramelli, gerente general de la empresa. Ecuador desafía el sentido común viñatero: “Nos decían que no se podía plantar porque la vid necesitaría horas de frío que no estaban”, agrega.

No obstante, Wright creía en el proyecto y siguió adelante. El primer resultado sorprendió: “Como estamos cerca de la línea ecuatorial, podemos tener dos cosechas”, expone Wright. Sin embargo, producir allí no es en absoluto simple. Por ejemplo, hay más producción, pero también más plagas. Aun así, tuvieron éxito. “Los expertos no lo creen todavía. Nosotros refutamos todos esos paradigmas, porque realmente logramos sacar un buen vino”, reseña. Al primero, que salió al mundo en 2008, lo bautizaron precisamente “Paradoja”. Apenas 1.200 botellas que se vendieron entre amigos. Entonces Wright redobló la apuesta: “no sólo queríamos producir un vino, sino vender uno de calidad que gane premios”. Y lo lograron. Un año más tarde vino la Medalla de Oro en el IX Concurso Internacional Vinandino 2009, realizado en Mendoza y San Juan (Argentina), por otra de sus creaciones, Enigma. No fue un triunfo menor: en la competencia había más de 800 vinos, de 15 países catados por 90 especialistas. Con este impulso definitivo Wright este año planea producir 55.000 botellas e intentar entrar en los mercados de Suecia, Gran Bretaña y EE.UU.

En Chile, Alejandro Giménez, especialista en el sector, comenta que este caso ecuatoriano no es el único. “Hay una tendencia a explorar nuevos terroir de forma compartida por la gran industria y por algunos excéntricos. Y en general son terroir extremos”, explica. Esto se debe “a que todos tratan hoy día de diferenciarse en un medio que hace vinos bastante parecidos”. Por ejemplo, en Italia sólo la región de Montalcino tiene 200 productores que hacen vinos muy distintos, muy poco frecuentes y con cepas autóctonas, mientras en Chile hay 200 productores en total con vinos bastante similares. Así, el vino chileno ha estado dominado por la gran industria que ha uniformado los tipos de vinos, mientras el pequeño productor es absorbido y debe vender su uva para ser vinificada. Es un contraste nada menor: “En Europa alguien con tres hectáreas puede hacer su propio vino, famoso y todo, por ejemplo, la Romanee Conti”, agrega Giménez.

Hacia el terroir global. En Argentina, si bien hay una variedad mayor por una cuestión de tamaño, la idea de producir terroir también aplica y con buenas proyecciones. Las exportaciones totales de vino sumaron US\$ 1.057 millones en 2011, con un crecimiento del 22,4% respecto de 2010. No obstante, la categoría que más creció en ventas fue el vino a granel y mostos mientras los vinos fraccionados cayeron un 6,6%. El segmento con el hundimiento más fuerte fue el de los vinos de menos de US\$ 18. Hecho que resultó enmascarado por el aumento de los precios por unidad y por el boom de las exportaciones de vinos espumantes, que dio un salto de un 32,3%, a US\$ 21 millones.

Para Ercilia Nofal, presidenta de la Bodega Nofal, hay también otra clave de la tendencia terroir: se trata de un fenómeno mundial. “En Vietnam y China se están haciendo cosas impensadas. Igual que Canadá con su ice wines”, relata. Y ello tiene que ver con la expansión de la cultura del terroir, donde además de la variedad específica y el manejo artesanal/industrial de cada vino, su localización, la tierra en que está implantada y la vida que le da origen son también importantes factores de diferenciación. Por ello, la empresaria anticipa un escenario en el cual “una misma variedad va a tener expresiones muy distintas: un Syrah de Madagascar, donde se está produciendo, es distinto a uno de Australia”.

A diferencia de Ecuador, Argentina y Chile necesitan potenciar vinos de zona fría.

Más seco, más húmedo. Los productores argentinos se están moviendo hacia zonas terriblemente áridas, como es el caso de Zorzal Wines, en el Valle del Uco, en Tupungato (Mendoza), donde no caen más de 200 mm de agua anuales, pero también hacia zonas muy húmedas, como Entre Ríos, en la frontera con Uruguay, cuyos viñedos pueden producir vinos como los del Rhin. Allí se establecen bodegas como Vulliez Sermet, que produce alrededor de medio millón de botellas de siete varietales. Hoy la provincia citada posee 40 pequeños productores que son considerados en un Plan de Desarrollo 2011-2020 por las autoridades del lugar, que pagan a un enólogo y agrónomo para que viajen allí todo el año, asesorando a los productores. Así se busca la anhelada diferenciación que requiere un terroir.

Mientras tanto Chile no termina de concretar la esperanza de crear grandes vinos de zona fría. Para Giménez, por un lado, hay un factor cultural porque “los grandes vinos se establecieron en la zona central de Chile, entre Maipo y Colchagua, y el resto valía nada”. También porque se debe tomar la mejor decisión sobre qué producir y en una zona extrema no es fácil. “Hay que elegir muy bien los cepajes. Por el norte, en altura, está el proyecto de los Luksic en Río Hurtado, y por el sur, exploraciones más bien de pequeños productores en Chanco y muy experimentalmente en Chiloé. Nada relevante en términos cuantitativos por ahora”, agrega Giménez.

Si se compara con Argentina, la producción de vino terroir al sur de Chile es escasa: los vinos más “sureños” se encuentran en Traiguén, bastante más al norte que las explotaciones de vinos argentinos patagónicos. ¿Hay una razón para la diferencia? “Diría que sí, que en Traiguén y en Chanco, donde Jorge Morandé tiene algunas plantaciones experimentales que han dado vinos muy inusuales y entretenidos, son lo más austral”, agrega el especialista. Respecto a la razón, Giménez menciona el clima. “Me imagino casi con seguridad que la razón es climática y porque a la altura de la Patagonia argentina en Chile hay poca zona cultivable, muy difícil para la parra”.

Se trata de una apuesta. Mientras algunos dudan, otros arriesgan. En Ecuador, encantados con su Cabernet Sauvignon, Wright y Taramelli tienen una nueva carta: “ahora estamos

sembrando Chardonnay”, comentan. Quizás los blancos ecuatoriales no necesiten servirse fríos.