

# JAQUE AL REY

A pesar de ser la cepa responsable de cerca del 40% de los ingresos del vino chileno, el cabernet sauvignon ha perdido espacio, con casi nula inversión, entre los productores nacionales. Atrapada en la inercia, la cepa que dio fama al vino chileno se ha convertido en una bomba de tiempo para la industria viñatera.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

Tarde o temprano, todos los enólogos terminan allí. Al sur de Santiago, en la comuna de La Pintana. Ahí, al borde del río Maipo, con suelos pedregosos y una persistente ventolera al atardecer, está El Mariscal, un campo al costado de la ciudad. Son 120 hectáreas plantadas. La mayoría con cabernet sauvignon.

El dueño del campo, el empresario Raimundo Valenzuela, implementó un modelo singular de negocios. No vende kilos de uva, sino que arrienda hectáreas a las empresas viñateras. Cada una la maneja como se le antoja. En total son 17 viñas las que sacan uva de El Mariscal. Rara vez aparece su nombre en una botella y sólo se informa que es un genérico cabernet sauvignon del valle del Maipo.

Acceder a las uvas del El Mariscal es caro. Una hectárea cuesta cerca de US\$ 15.000. Traducido, son cerca de US\$ 3 el kilo de uva, el triple de lo que cuesta un kilo de buen sauvignon blanc.

Sin embargo, el cabernet sauvignon de ese campo se pelea duramente en el mercado. En Chile, la parte alta del valle del Maipo, donde está El Mariscal, es la más reputada en esa cepa.

En esa zona los viñedos han desaparecido por el crecimiento de Santiago, o están en manos de viñas que no las venden a terceros.

En pocas palabras, si eres un enólogo y el gerente general te pide sacar un cabernet sauvignon que le dé lustre a la viña, en términos simples que cueste US\$ 200 la caja de 12 botellas, vas a terminar golpeando la puerta de El Mariscal.

“Ese campo tiene los días contados. Está al lado de Santiago. Puede que sea en cinco o quince años, no lo sé. Pero no hay que ser genio para darse cuenta de que el valor inmobiliario va a ser tal que los dueños terminarán vendiendo. El problema para las viñas chilenas es que no hay otros lugares consolidados, con volumen suficiente y de calidad donde puedas llegar a comprar uvas de cabernet



sauvignon”, argumenta Pedro Parra, asesor en terroir.

Los problemas de esa cepa no sólo están en el segmento más acomodado. Buena parte de los agricultores orientados al cabernet sauvignon masivo están con números rojos debido a su baja productividad.

Mientras tanto, otras cepas se han destapado en los últimos años. La energía puesta en los frescos valles costeros colocó en el mapa mundial a los syrah y sauvignon blanc chilenos. Otro tanto pasa con los enólogos enamorados del carignan y el país, que hacen vinos originales y atraen a los críticos internacionales.

En cambio, en el cabernet no se manifiestan los deseos de investigar ni la emoción que hay en las otras cepas.

“Hay un estancamiento en el cabernet sauvignon, que tanta fama le dio a Chile”, resume el sommelier Héctor Riquelme.

El problema es grave para el futuro del negocio del vino. Más de un tercio de la superficie vitivinícola chilena está cubierto por esa cepa. Además, para las viñas es su principal ingreso. Por eso la inercia en la que está atrapada la variedad es una bomba de tiempo en el corazón de la industria viñatera.

## LOS NÚMEROS NO DAN

Las cuentas son simples. Manejar una hectárea de uva vinífera en Chile cuesta aproximadamente US\$ 5.000 al año. Buena parte de los productores de cabernet sauvignon masivos, que dan cuenta de cerca del 80% de las exportaciones en esa variedad, están bajo los 6.000 kilos por hectárea. En cambio, los que tienen syrah, sauvignon blanc o merlot, sin problemas llegan a los 12.000 kilos.

Esos resultados hacen que poco se haya plantado en cabernet sauvignon en los últimos años. Sólo las grandes viñas lo hacen como forma de responder a la demanda externa.

Marcelo Retamal, enólogo de De Martino, explica que las plantaciones de esa cepa no se han modernizado. En

primer lugar son selecciones masales, recolecciones de plantas ya existentes en Chile, que forman racimos muy livianos, de unos 100 gramos. Además, la “arquitectura de plantación” deja grandes espacios entre hileras, ideales para que pase un tractor grande, pero que generan una baja densidad, usualmente de 3.300 plantas por hectárea, y con los dichosos 6.000 kilos por hectárea.

“Para ser rentable en vinos masivos se requiere un piso de 12.000 kilos por hectárea. Bajo eso se pierde plata”, explica Retamal.

Por eso no sorprende que haya tantos productores de Colchagua dispuestos a darle la espalda a la cepa monarca de Chile y probar con el syrah.

## FALTAN NUEVOS TERROIRS

En la falta de dinamismo del cabernet sauvignon también opera el sano y deseable proceso de reordenamiento territorial en el vino. La viticultura chilena viene de una tradición de plantar de todo en todos lados. Un campo con un poco de chardonnay, algo de pinot noir y otro de cabernet, era la norma hasta hace poco.

El ejemplo de Casablanca enseñó que era mejor plantar variedades blancas en las zonas costeras. Aunque con un carácter bastante más tardío, esa senda también la han caminado los tintos.

Una parte importante del cabernet nacional todavía está plantado en el caluroso plano de los valles centrales, incluso en suelos bastante fértiles. La calidad no acompaña a esas plantas. Parras mediterráneas como el syrah o el mourvedre, por el contrario, prosperan y dan vinos interesantes en zonas cálidas.

Lo negativo es que, a diferencia de la actitud abierta a buscar nuevos terruños de calidad de los productores de vinos costeros, entre los del cabernet ha primado el conservadurismo. En pocas palabras, el reordenamiento ha sido sinónimo de resta de hectáreas, más que moverse a nuevos horizontes.



## LA MIRADA INGLESA

Considerado el mayor especialista en vinos chilenos del Reino Unido, Peter Richards tiene una visión crítica sobre el actual momento de la principal cepa chilena. El autor del libro *Wines of Chile*, afirma que “el cabernet sauvignon tiene un desempeño insuficiente; pero hay también bases para ser optimistas”.

—¿Por qué se estancó esa cepa en Chile?

—Uno de los temas más complejos en el cabernet sauvignon es su escala, un tercio de la superficie de viñedos. Está plantado en todas partes, y muchos de los sitios son inapropiados, demasiado cálidos o en el tipo equivocado de suelos. Esto lleva a vinos sobrecocidos y dulzones, con taninos duros y alto alcohol, cuando los cabernet son sobre todo esencialmente elegantes, de cuerpo medio y con una buena estructura, pero nunca pesados. Hay muchos, pero muchos cabernet “pesos pesados” en Chile, que son impresionantes al probarlos pero imposibles de beber. Esto, en parte, es por el manejo enológico, demasiada extracción y madera, una combinación no muy inteligente. Sin embargo, ese también es un problema de escala.

Por el contrario, hay algunos cabernet chilenos que tratan de ser diferentes y eso es muy interesante. Vinos que se sienten frescos, bebibles, vivaces y satisfactorios. Hay cabernet históricos que toman ventaja de sus excelentes terroirs para crear vinos característicos, complejos, con capacidad de envejecer. Quienes hacen un buen trabajo son William Fèvre, Calyptra, Aristos, Altair, Concha y Toro, Erasmo, Lurton, Cono Sur, De Martino y Santa Rita.

—¿Y hacia dónde debería apuntar el cabernet chileno?

—Me gustaría ver más viñas costeras, recuerda que Burdeos fundamentalmente tiene un clima marítimo, pero también más en plantaciones en las partes frías y altas de la Cordillera de los Andes, y también en algunos terroirs específicos del sur. Lo que amo en un gran cabernet sauvignon es su cuerpo medio, que puede ser profundamente complejo, perfumado, grácil y amistoso con la comida. Sin embargo, hay pocos cabernet como esos hoy en Chile. Esto significa que debe continuarse con la búsqueda por grandes terroirs. También tiene que haber un manejo gentil en la bodega y debe incorporarse más experiencia.

Se necesitan fanáticos del cabernet sauvignon en Chile, así como los hay del syrah, pinot noir, sauvignon blanc y chardonnay. Necesitamos de pequeños y ambiciosos productores que lideren el camino. Necesitamos pasión, ambición. ¿Quién va a liderar la carga?

Peter Richards.



Una parte de la explicación pasa por el círculo vicioso de la baja productividad de la cepa.

“Hay que aplicarle una reingeniería a la producción de cabernet sauvignon chileno”, argumenta Marcelo Papa, enólogo a cargo de la línea Casillero del Diablo y Marqués de Concha y Toro.

Papa postula un crecimiento en la densidad de plantación de las parras y, especialmente, el uso de mejor material vegetal. Para el enólogo es vital importar y difundir nuevos clones, más productivos que la selección masal existente en Chile. Además, explica que el uso de portainjertos también puede mejorar la producción por parra.

Sin embargo, también hay un freno en la cultura de negocios de quienes dirigen las empresas vitivinícolas.

“La falta de energía que se ve en el cabernet sauvignon comparado con otras cepas es notoria. Creo que las personas que dirigen las compañías se acostumbraron a moverse en una zona segura, de cabernet sauvignon baratos y fáciles de vender. Pocos países tienen la relación precio y calidad tan buena como Chile en ese segmento.

El problema es que esa actitud frena la posibilidad de vender botellas caras.

El país tiene *terroir* que potencialmente son muy interesantes, pero que siguen inexplorados”, afirma Rodrigo Laytte, enólogo de Château Kirwan, de Burdeos, Francia.

Para Marcelo Retamal el principal problema está en que los lugares con potencial se ubican en zonas cordilleras, con alta presencia de heladas. La frescura que se logra con la altura permite que la madurez fenológica y alcohólica de la uva vayan de

la mano. El punto es que se requiere de tiempo y dinero en estudios de suelo y, sobre todo, de clima para dar con los sitios en que es viable la producción.

“Esa investigación tiene que ser, en gran parte, responsabilidad de las grandes viñas. Con la actual rentabilidad no se les puede pedir a los agricultores que pongan sus recursos en una actividad que es tan riesgosa. Necesitamos que ejerzan su liderazgo”, afirma Retamal.

Rodrigo Laytte indica que hay una demanda fuerte por cabernet sauvignon de buena calidad y de alto precio. El enólogo sostiene que hay un número importante de conocedores del vino, dispuestos a pagar sobre €100, 64 mil pesos, si se le presenta una buena botella.

“La demanda está. Lo veo todos los días en Burdeos. Los viñateros chilenos, eso sí, tienen que invertir y ser pacientes. Durante 10 años no van a haber grandes resultados, pero luego vas a tener un vino de clase mundial, único”, expresa Laytte.

El enólogo afirma que las viñas nacionales tienen la ventaja de que sus equipos de venta son mucho más agresivos y eficientes que los del Viejo Continente, por lo que no les costará posicionar sus vinos.

Andrés Ilabaca, enólogo de Santa Rita, menciona otra ventaja de competir en esa cepa.

“El consumo de cabernet sauvignon es estable. No es una moda, como lo fue en su momento el syrah australiano o, ahora, el malbec argentino. Es un vino amable, muy gastronómico. Además, en Chile es posible lograr calidades más consistentes a través de los años, eso lo agradecen mucho los consumidores”, explica Ilabaca.

## SINCERIDAD EN LA BODEGA

Sin embargo, para salir del jaque, no basta sólo encontrar *terroirs* notables. También es

Sigue en A 12

Viene de A 11

vital lo que pasa cuando las uvas ingresan a la bodega.

La crítica internacional (ver recuadro de página anterior) tiene entre ceja y ceja el estancamiento de la cepa monarca. En ello el manejo enológico tiene que tender a la máxima de "menos es más".

En palabras simples, más respeto por la uva y menos intervención.

"Hay mucho alcohol, son vinos cortos y dulces, con taninos poco cuidados. Esa es la queja que he escuchado entre el jurado de la edición 2012 del Decanter World Wine Awards. De hecho, este año no tenemos ningún cabernet chileno peleando un Regional Trophy de la variedad cabernet sauvignon", explica Héctor Riquelme.

Para el sommelier, debe usarse menos madera y se tiene que buscar más frescor



#### RODRIGO LAYTTE

Enólogo Château Kirwan  
"En Chile no veo una mayor inquietud por desarrollar cabernet sauvignon finos, que hagan soñar a quien lo bebe. Hay un estancamiento en la calidad".

#### MARCELO PAPA

Enólogo Concha y Toro  
"Para ser una cepa tan importante para el negocio vitivinícola es llamativa la falta de investigación que existe en Chile".



#### MARCELO RETAMAL

Enólogo De Martino  
"Esta es una industria que apuesta a aumentar fuerte sus exportaciones a 2020, pero tendrá problemas de oferta de materia prima en su principal cepa".

#### PEDRO PARRA

Doctor en Terroirs  
"Hay zonas emblemáticas en el Alto Maipo acosadas por el crecimiento urbano y no hay gran búsqueda de terroirs cualitativos".



#### ¿DÓNDE PLANTAR?

Como el Alto Maipo tiene cada vez más dificultades para seguir como un proveedor de uvas para los segmentos más caros, las miradas se mueven más al sur. La parte alta del valle del Cachapoal, donde está Calyptra y Altair, es el heredero natural. El precio de la hectárea ronda los \$15 millones, casi la mitad de lo que vale en Linderos o Puente Alto.

Otras viñas están apostando por zonas más costeras, como el caso de Santa Rita con su viñedo de 600 hectáreas en Pumanque, en la VI Región. Otras viñas han optado por Marchigüe, en la misma área.

Ahora bien, si es por jugadas más radicales, hay quienes apuestan derechamente por el sur.

"Aunque debe estudiarse en profundidad, pues hay pocos datos técnicos en la actualidad, allá debería haber posibilidades importantes. En Burdeos trabajamos con muchas lluvias y un clima más complejo que la zona central de Chile. Lo interesante es que se sacan vinos muy elegantes".

en los vinos.

Desde el lado de los enólogos, Andrés Ilabaca recoge el guante. Cree que sus colegas deben tener en cuenta que los consumidores variaron sus gustos y se alejan a pasos agigantados de los vinos potentes que primaron

hace una década.

"Los mercados están más preparados para más fruta, fresca y elegancia en los vinos. Hay que poner al cabernet sauvignon chileno en sintonía con esa demanda mundial", remata Ilabaca. ▣

# INNOVACIÓN EN TODOS LOS CAMPOS

## VALTRA

## CIDEF

GARANTÍA DE CONFIANZA



✓ ROBUSTEZ

✓ SIMPLEZA EN LA  
OPERACIÓN

✓ MAYOR ECONOMÍA  
COMBUSTIBLE

✓ A TODA PRUEBA

Nuestra red de distribuidores a lo largo del país.

Copiapó, Cidef: Panamericana Norte km 812, F: 52-213127 / La Serena, Compañía del ECA Ltda. Ba. Mercedes 2270 o 2285, F: 51-290706 / Ovalle, La Elegante: Benavente 147, F: 51-834828 / La Calera, ILPA Ltda: Panamericana Norte Km 111, F: 08-6707192 / San Felipe, ILPA Ltda: Cardalinas 86, F: 34-630033 / Santiago, Cidef: 5 de Abril 5767, Estación Central, F: 02-7307556 / Rancagua, Transchiguay Manual Mont 2440, F: 04-841001 / Santa Cruz, Agrícola Santa Cruz: Pacifico Vainilla, F: 29-821001 / Curicó, Cicah: Km 149 Ruta 7 Sur, F: 74-217454 / Talca, Cidef: Sect. Comarcal Sur: Av. Silló C, Camino a San Clemente, F: 71-642650 / Linares, Trigueros: Av. Anita Lynch Dujovne 6825, F: 73-706136 / Chillán, L. Auzón: Isabel Figueroa 1000, F: 42-224004 / Los Ángeles, Agrícola S.A.: Av. Los Industriales 6724, F: 48-68477 / Temuco, Agrícola S.A. Frutícola: Graya 6244, F: 48-224120 / Puerto Varas, Comercial: Las Muermas: Ruta 5 Sur km 1005, F: 08-7074829.

BIOLECHE: Pampa Diezmo 50, F: 073-465318 / Los Ángeles, Av. Los Industriales 7880, F: 043-422500 / Lientur 404, F: 043-316844 / Angol, Pedro Aguirre Carda 301, 045-717740 / Temuco, Labor Gella C990, F: 045-317570 / Los Lagos: Guinchilca 114, F: 069-481129 / Osorno, Av. Fco. Solano 2954, F: 064-201293 / Frutillar, Adam A. Assarac 187, F: 066-420402 / Puerto Varas: Ruta 5 Sur km 1005.

www.cidef.cl