

BODEGA CHACRA

PATAGONIA - RIO NEGRO

EL CRONISTA, Septiembre 2009.

NOTA DE TAPA - Piero Incisa della Rocchetta

LA HISTORIA DEL NOBLE ITALIANO QUE APUESTA AL PINOT NOIR



BODEGA CHACRA

PATAGONIA - RIO NEGRO

LA HISTORIA DEL NOBLE ITALIANO QUE APUESTA AL PINOT NOIR

Pertenece a una familia profundamente vinculada con la historia de Italia y propietaria, entre otras empresas, de Tenuta San Guido, donde se alumbra el Sassicaia, una de las etiquetas clave de la vitivinicultura mundial. Hace cinco años comenzó un proyecto propio en la alejada zona de Mainqué, en el Alto Valle del río Negro, donde elabora una partida limitada de pinot noir patagónico que se vende alrededor del mundo a 150 dólares la botella.



Es muy interesante lo que sucede con la vitivinicultura. Porque es una de las industrias, aquí y en todo el planeta, que más personalidades ha logrado convocar. Hay algo en el vino que va más allá del glamour. Es regio tener caballos de carrera, una estancia o una casa en La Barra. Pero rozar, al menos, el halo de ser bodeguero... Eso es diferente. En la Argentina, por ejemplo, toda la saga de millonarios locales tiene viñedos: Bagó, Sielecki, Werthein, Pescarmona, Perez Companc. Luego, convocan a los winemakers estrella a nivel mundial: Michel Rolland, Paul Hobbs, Pierre Lurton. Por si fuera poco, gradualmente, las grandes familias y fortunas del mundo han ido llegando al Valle de Uco: Laurent Dassault (dueño de la fábrica de aviones Mirage), Catherine Péré-Vergé (propietaria de la cristalería d'Arques), los Rothschild, los Cuvelier. Y por último, unos años atrás, la condesa Noemí Marone de Cinzano y su primo, Piero Incisa della Rocchetta, ambos miembros de la ultra élite toscana, descendientes de una familia profundamente enquistada en la historia sibarita de Italia. Tan sólo en lo que hace al ámbito vitivinícola, Noemí es

dueña de Argiano, una de las bodegas de culto europeas con origen en 1580, y Piero pertenece al clan propietario de Tenuta San Guido, productor del Sassicaia, algo así como el Cadillac de los vinos de alta gama. Y el dato no es menor si se tiene en cuenta el sitio en que se instalaron en la Argentina. Porque no compraron fincas en el distrito de moda de Agrelo, ni en Altamira, ni en la carísima Vistalba, donde cada hectárea de vid puede alcanzar los 70 mil dólares. No, ellos lo hicieron en Mainqué, un desolado paraje del Alto Valle del río Negro, lejos de todo tipo de civilización. En ese lugar, en plena estepa patagónica, montaron sus dos bodegas: Noemí Marone la bautizó Noemía y Piero Incisa la nombró Chacra.

Y algo cambió allí para este italiano sereno, de andar calmo y sin apuros. Pareciera que ya no es tan importante poseer un paraíso vitivinícola en uno de los sitios más requeridos del mundo, donde la tierra ni tiene precio. Ahora la razón de ser radica en unas viñas antiquísimas de pinot noir situadas en una desconocida zona patagónica. Un desafío personal. Y un capricho difícil de explicar.

BODEGA CHACRA

PATAGONIA - RIO NEGRO

LAZOS DE SANGRE

Banqueros, papas, reyes, militares, políticos... Nada es mucho cuando uno se remonta a los antepasados de Piero Incisa della Rocchetta. “Mi historia es muy breve, pero la de mi familia es muy extensa. Tengo el lujo y el privilegio de que mis antepasados estén muy integrados al ADN de Italia y fueran protagonistas de la historia de ese país durante los últimos mil años. Mi abuelo paterno, Incisa, era hijo de un importante militar, y su madre descendía de príncipes romanos de apellido Chigi. De hecho, él nació en la actual sede de la presidencia de Roma, el Palazzo Chigi. Luego, Incisa se casó con mi abuela, que venía de una familia muy tradicional de Toscana, Gherardesca, cuyo ancestro –el conde Ugolino della Gherardesca– aparece en La divina comedia, de Dante Alighieri. Y otro tanto sucede por parte de mi madre: pura aristocracia. Mi abuelo materno era un príncipe de Firenze, con mucha tradición bancaria en Londres, Constantinopla y Roma. Cuando se instalaron en Italia, sus descendientes fueron nombrados papas, santos, ministros, tenientes... Hasta la Fontana de Trevi, en Roma, tiene tallado el escudo de mi familia”.

¿Y cuándo entra el vino en la historia familiar?

Alrededor de 1200, en la zona del Piamonte, como un experimento. Más seriamente, todo comienza en 1920. Mi abuelo, Mario Incisa della Rocchetta, era un iluminado que se había criado cerca de Francia. Militar, peleó en la Primera y Segunda Guerra Mundial, un personaje especial que –más allá de su posición– odiaba todo lo relacionado con la sociedad bien. Y que creció bebiendo vinos franceses, principalmente de Borgoña y Burdeos, y al que le gustaba muchísimo el pinot noir. Recuerdo que, cuando yo era chico, decidí no tener botellas en casa sino directamente barricas, donde se conservaba mejor. Viajando entendió muy bien temas como la composición mineral del suelo, la calidad de la luz, la influencia del mar. Pronto empezó a experimentar, a hacer vino en su tierra. Su colega, como lo llamaba él, era el barón de Rothschild. Mi abuelo en esos años criaba los mejores caballos de carrera de la época y, entre París y Londres, conoció muy bien a esa familia, también amante de los pura sangre y propietarios del Château Mouton Rothschild, uno de los mejores vinos del mundo. La amistad entre ellos nació porque mi abuelo le pedía consejos sobre vinos y el barón le preguntaba sobre caballos. Aun conservamos todas las cartas de ese intercambio.

¿Así nació Sassicaia?

Sí, al comienzo como un experimento, con la idea de hacer un vino elegante, posiblemente un poquito más intelectual que los que se encontraban por esos días en Italia. Es paradójico: en aquel momento fue denominado como un vino moderno y hoy es evaluado como el vino más tradicional. Y, por ser el más tradicional, es el más moderno. En realidad, logramos un clásico.

Qué heredó de su abuelo?

El respeto por la naturaleza, el entender que, en la Tierra, somos huéspedes y tenemos que integrarnos al ambiente. Por ejemplo, muchas veces en los campos hay árboles y, cuando se plantan las viñas, normalmente el hombre los remueve para trabajar mejor. Pero nosotros siempre hacemos lo inverso: tratamos de adaptarnos y de disminuir el impacto ambiental. De hecho, mi abuelo escribió dos libros sobre biodinámica, una disciplina que está ahora muy de moda.

¿Así nace su relación con el vino?

Sí, fue una relación muy orgánica, muy ligada a mi abuelo. En la mesa siempre había una botella de vino blanco y una de tinto, y él nos servía un poco. Nos preguntaba lo primero que sentíamos, sin poner ningún tipo de juicio. Todo un estímulo para nosotros.

¿Y qué se siente pertenecer a una de las casas vitivinícolas más prestigiosas de Europa?

Es que Sassicaia no nació como se lo conoce ahora. Nosotros lo vivimos de otra manera, a tal punto que la primera cosecha fue en 1940, pero para consumo familiar porque mi abuelo estaba completamente en contra de vender lo que producía. Para él, el vino era algo muy personal. Y consideraba que, para hacerlo bien, no se pueden tener presiones económicas porque, de lo contrario, indefectiblemente se va a buscar el camino más corto y, a veces, ese camino no es el mejor. Él era un idealista, más allá de que tenía la posibilidad económica de financiar su experimento y su sueño. En aquel entonces, Sassicaia empezó a alimentar el mito de ser un vino de culto. Sucedió que, por el negocio de los caballos de carrera, gente muy importante venía a casa –como la reina de Inglaterra, por ejemplo– y probaba el vino, que les gustaba muchísimo. Pero no lo podían comprar. Entonces, mi abuelo les enviaba una o dos cajas. Por eso se dice que Sassicaia fue el primer vino de culto: solamente en nuestra casa se podía beber. Así se empezó a alimentar el mito. Y nuestros primos, los Antinori –que ya tenían una gran casa de vino y distribución– le insistían a mi abuelo para que se los diera para vender. Él se mantuvo en la negativa. Finalmente, la generación de mi padre puso Sassicaia a la venta, a través de Antinori, en 1968.

¿Y cómo reaccionó su abuelo?

Se enojó. E hizo otro vino, con otra etiqueta, de otro lote de la finca que él mismo cuidaba, y lo bautizó “El vino distinto a Sassicaia”. No soportaba que lo controlaran. Era una persona increíble, capaz de descorchar una botella de Château Lafite y beberla con los que estaban podando una planta. Entendía la vida, el valor de la gente, el sacrificio que se hace en la zona rural y las dificultades de trabajar con la naturaleza.

BODEGA CHACRA

PATAGONIA - RIO NEGRO

¿Qué significa Sassicaia para ustedes, actualmente?

Sassicaia no nos pertenece, nosotros pertenecemos a Sassicaia. Me recuerda a una persona íntegra, que nunca hace las cosas con fines económicos ni por reconocimiento. Para nosotros, es una responsabilidad que tenemos que mantener en forma íntegra para pasársela a la próxima generación tal como la recibimos y sin ninguna impronta personal.

Sassicaia es algo tan perfecto que sería una tontería poner el ego para decir: “cambié esto”. Lo que representa es increíble: en degustaciones muy importantes, al lado de todos los gran cru franceses, fue elegido muchas veces como el vino más complejo. Hoy, las aproximadamente 220 mil botellas que se elaboran por año se venden bajo el sistema de vinos de Burdeos, en primeur, es decir, mucho antes de salir al mercado, cuando se está criando en barricas: se abre la oferta como en un remate y se acaba en 15 minutos.



DE LA TOSCANA A LA PATAGONIA

Aunque parezca novelesco, Piero Incisa della Rocchetta llegó al Alto Valle del río Negro seducido por un pinot noir patagónico que le hizo probar, en Nueva York, el genial enólogo Hans Vinding-Diers, amigo suyo y esposo de su prima Noemí. Era el Humberto Canale que el hoy afamado winemaker había elaborado en la centenaria bodega del sur argentino, a la que había asesorado tiempo atrás. Ese vino, Hans y Noemí, cerraron un triángulo perfecto para Piero. Y, entre los tres, se trazaron un nuevo objetivo en sus agitados vidas: elaborar vinos capaces de dar a conocer la expresión del terruño del sur del país. Así surgieron Noemía y Chacra, dos bodegas que, enológico, comanda Hans Vinding o, como lo suele apodar Piero, “el vikingo loco”. A tal punto ambos proyectos son la expresión de un sueño compartido que las primeras vinificaciones de Chacra se hicieron en una de las piletas de Noemía.

¿Cómo fueron los comienzos?

Cuando llegamos al Alto Valle vivíamos con Noemí y Hans en un departamento minúsculo.

Allí empezamos de cero, buscando fincas, viendo la parte legal, pensando en cada aspecto de la producción, en cómo podíamos importar las barricas, lidiando con la aduana. Fue mucha gente la que participó de aquello pero, sin el amor incondicional de Noemí y Hans, todo esto no hubiera sido posible. La historia de Chacra está ligada al amor. Y también es la historia de una cantidad enorme de trabajo, de una gran pasión de mucha gente, todos los días. Y fue también un experimento. En las primeras dos cosechas, 2004 y 2005, hicimos 1.330 botellas. Hoy elaboramos un poco más, pero sigue siendo un ensayo: plantamos viñas nuevas en el desierto o bien probamos con barricas que son hechas especialmente en Borgoña. La clave es intentar estar al límite. Porque solamente en el límite se puede encontrar la excelencia, ese ir más allá. Chacra es como un equipo de Fórmula 1: todo tiene que estar en sintonía y al límite para encontrar los resultados que buscamos. Es que, como sucede con todas las grandes emociones en la vida: si llegan fáciles, lo mejor es hacer otra cosa.

¿Nunca pensó en elaborar vino en zonas más tradicionales de la Argentina?

Yo, en gran parte por mi situación privilegiada, no voy a venir a la Argentina por cualquier razón ni voy a viajar 36 horas en avión para hacer algo porque está de moda. ¡Eso no me levanta de la cama todas las mañanas! Pero sí lo hace el tener un terroir único, increíble, que no existe en mi tierra. Mainqué es un sitio donde se puede hacer un vino que te toca el alma, es uno de los lugares más mágicos del mundo para elaborar pinot noir.

¿Por qué teniendo una de las etiquetas más prestigiosas, se le ocurrió hacer un pinot noir en la Patagonia?

Son dos cosas distintas. Sassicaia tiene algo que es muy difícil de explicar, algo inentendible, un aura. Es como un elemento de mi sangre. Chacra es algo mucho más personal: representa el desafío de todos los días. Cuando se habla de los vinos argentinos no se habla de pinot noir. Y cuando se habla de las zonas de la Argentina, no se habla de Mainqué. Entonces, es un trabajo que no termina nunca. Este año tomé casi 80 aviones para ir en persona a presentar y a contar qué es Chacra. Es, sin dudas, una de las cosas más difíciles que manejé en mi vida.

¿Y qué es lo más destacable de su emprendimiento?

La tierra de donde viene. La naturaleza no hace vino sino uvas: el vino lo hace el hombre.

Y, en esto, Hans tiene una sensibilidad muy difícil de encontrar. Posee la misma visión que yo, porque vivió en Burdeos y creció rodeado de vino. Pero eran caldos más intelectuales que los modernos de ahora, menos obvios,

BODEGA CHACRA

PATAGONIA - RIO NEGRO

de esos que hay que pensar un poco para entender toda su complejidad. Y él comprendió muy bien todo lo que yo quería hacer.

¿Se podría replicar el concepto de su bodega patagónica?

No se puede hacer un vino de este calibre en todas las regiones del mundo. Probé plantar pinot noir en Toscana y fue un desastre total. Un vino viene de un lugar, de una viña específica. Si las grandes etiquetas son inimitables es porque su secreto es la tierra de la que salen. Lo que distingue a un gran vino de los demás es la capacidad que tiene para darte, en el paladar, una fotografía de lo que pasa en esas dos o tres hectáreas de viñas durante los 365 días del año. Nuestras vides son biodinámicas y el no utilizar productos químicos nos permite transmitir, de manera transparente, el lugar. Cuando uno siente el sabor del vino, si luego conoce la finca, lo entiende totalmente. Eso era lo que queríamos lograr. Ahora ya tenemos expectativas más altas.

¿Cuánto tiempo vive en Mainqué al año?

Mínimo, tres meses y medio a cuatro. El tiempo restante lo paso en Nueva York, en Toscana y en Umbria. Vivo en la casa que era de mis abuelos y desde allí viajo a visitar las otras propiedades que tenemos en la región. Además, vuelvo un mes y medio antes de la cosecha a mirar todas las viñas, pero me quedo unos tres meses hasta que el vino está en barricas.

¿Cómo imagina el futuro?

Espero que podamos seguir manteniendo una integridad profesional y mejorando todo lo que estamos haciendo. Además, en mi caso, querría convencer a una mayor cantidad de gente para que entienda la alternativa de la biodinámica, hacer foco en que la tierra es lo más importante. Hoy, los dueños de las bodegas y los enólogos charlan muchísimo de ellos y muy poco del vino. El Romanée-Conti existía antes del siglo XV y llegó a 2009. Sassicaia existía con mi abuelo y cuando él murió, siguió existiendo con la generación de mi papá. Él también falleció y ahora va a entrar la tercera generación y sigue existiendo. Hay que empezar a charlar del vino y de las personas que trabajan para que el vino pueda existir, no de los dueños de las bodegas. Un dueño puede dar una visión. Pero el vino tiene que ver con las personas que vienen a podar la planta el sábado, el domingo o un feriado porque es el día que marca el calendario biodinámico, no con gente que se sienta en un estudio de abogados en Nueva York o en Buenos Aires, mira un mapa de una región y dice: "Acá pongamos un lote de chardonnay, aquí uno de pinot noir y acá tres de malbec", sin conocer el lugar, sin respirar la finca, sin escuchar los vientos ni saber nada del suelo.

¿Es un buen negocio una bodega en la Patagonia argentina?

Mi abuelo decía siempre: "Si uno no tiene plata, no puede hacer vino". Una de las cosas que aprendí de él es que, para hacer una pequeña fortuna en el mundo del vino, hay que empezar con una gran fortuna. Más que el negocio en sí, en Chacra lo importante es la filosofía que compartimos para elaborar nuestros vinos. Empezar a ganar plata va a tomar 20 años con el modelo de Chacra.

Entonces, ¿le gusta más Sassicaia o Chacra?

Es como elegir entre Miss Venezuela o Miss Francia. Posiblemente me quede con las dos, pero en momentos distintos.

Texto: Giorgio Benedetti Fotos: Antonio Pinta