

usuario: contraseña: ENTRAR REGISTRESE

BUSCAR

OBJETIVOS
CONTACTENOS
> TAPA



Actualidad | Mercados | Producción | Opinión

CLASIFICADOS

Lunes 31 | Marzo 2008 **Sábado 15** | Marzo 2008

CLIMA

Panorama Económico

Mundo

Investigación

Historias

Rutas y sabores

Vitivinicultura

Agenda

Lectores

Empresas

> Todos los Títulos

→ Actualidad > Entrevista

Nacional | Regional | Entrevista | El dato

Piero Incisa della Rocchetta, un toscano en la Patagonia "El vino es una reflexión del terroir"

+
A
-
por Susana Yappert y Claudio Scaletta
sy@fruticulturasur.com, cs@fruticulturasur.com
14/03/2008



Un noble italiano perteneciente a una de las más tradicionales familias de vitivinicultores de la Toscana prueba en Nueva York un Pinot Noir patagónico. Queda subyugado y decide lanzarse a una región remota del planeta para elaborar su propio Pinot. Mira donde no miran los lugareños y construye una pequeña bodega de ensueño en Mainqué, allí donde la barda norte del Alto Valle rionegrino cobra profundidad. Este podría ser el comienzo de una de las tantas historias míticas de la Patagonia. No lo es. La Bodega Chacra, de Piero Incisa della Rocchetta, es una realidad. Sus vinos, de producción muy limitada, se venden a 18 países a un valor que parte de los 150 dólares la botella.

- ¿Cómo llegó a producir en Patagonia?

- Llegué aquí gracias a un vino de bodega Canale. Me encontré con el enólogo Hans Vinding en Nueva York, quien me hizo probar una copa de Pinot Noir que ayudaba a elaborar para Canale. El vino, para mí, tenía un carácter único, interesantísimo. No obstante vine a esta zona gracias a Noemí Marine Cinzano (la condesa es su prima), dueña de Bodegas Noemía y a su marido, que es Hans Vinding. Ellos me hospedaron e hicieron posible que pusiera un sueño en marcha.

- ¿El sueño era elaborar aquí un Pinot?

- Hacer un pinot es un gran desafío. El pinot es probablemente la uva más difícil de elaborar. Tiene la piel un 30 por ciento más fina que las otras variedades y tiene un racimo tan cerrado que parece un choclo. Sus características específicas hacen que sea una cepa muy difícil de trabajar. Hacer un buen vino de esa uva es casi un acto de masoquismo (risas). Me ayudaron a encontrar el viñedo para elaborar ese "gran pinot noir", que deseaba. Compré 36 hectáreas de las cuales 9 están plantadas con viñedos de hace 70 años y llamé al emprendimiento Bodega Chacra.

- ¿El sueño se hizo realidad?

- Bodega Chacra es un chico que está aprendiendo a caminar. Estamos experimentando. Para mí, hacer un buen vino tiene que ver con entender aquello que está contando la naturaleza, hacer un buen vino es poner en una botella un pequeño sabor de Mainqué. Pienso que la gran fuerza detrás de mi decisión de elegir este lugar fue el *terroir*. El *terroir* comprende muchísimos elementos como calidad de la luz, calidad del suelo, humedad, temperatura ambiente, todos los elementos que cohabitan en un lugar. Pienso que no hay muchos lugares en el mundo como éste. Aquí en Río Negro y en Salta existe un *terroir* muy definido.

- Recuerdo el documental Mondovino ...

- Casi la mitad de mi familia está en Mondovino

- Lo interesante de Mondovino (ver subnota) es que contrapone dos formas de elaborar vinos, la que busca satisfacer un determinado consumo moldeado por la crítica y el de la distinción del *terroir*.

- El vino es una cosa que se toma, que se pone dentro del cuerpo y en el momento en que se hace de eso un negocio para ponerlo en función



Piero Incisa della Rocchetta (Click en imágenes para ampliar)



Bodega Chacra.



Plantaciones de pinot noir



Nuevas plantaciones en la zona de barda



Subnotas

del dios dólar, se pierde la pasión, la magia y nada es lo mismo sin estos ingredientes. Pero convengamos que para mí es fácil hablar así porque tengo una situación económica que me permite hacer cosas por pasión y no por negocio.

- *¿No pueden converger los dos fines?*

- Creo que el vino debe hacerse por pasión antes que por negocio. Mi abuelo empezó a hacer un vino en Italia, un vino famoso, el *Sassicaia*. La primera viña la plantó en 1930 y el vino que salió de esos viñedos no lo vendió hasta 1968, durante esos años sólo fue tomado en casa. Ese ejemplo es una enseñanza para mí, y un privilegio. Creo que esa generación tenía más pasión que la actual para hacer vinos. Hoy, muchos bodegueros planifican en otra ciudad, sobre un mapa, diciendo acá se pone un bloque de Chardonnay. ¿Cómo pueden? Yo sigo otro camino. Primero, y antes que nada, compro la uva, allí ya hay importantes indicios del vino que se puede obtener. Luego observamos el vino, tomamos decisiones en base a observaciones directas.

Previamente constaté que la uva de esta zona ofrecía los mejores indicios para hacer con ella el mejor vino posible. Cuando la bodega no estaba en pie, lo hicimos en la pileta número 7 de Bodega Noemia. Compramos uva de este lugar y experimentamos con ella. Ese es el lujo de poder hacer las cosas bien. Hacer vino es como cocinar. Antes que nada se elige el chivo y después, cuando sabemos que elegimos el mejor, encendemos el fuego.

- *¿Cuánto tiempo le llevó saber que podía obtener el vino que quería?*

-Los indicios se tienen casi desde el momento en que se prueban las uvas, o sea, casi inmediatamente. Cuando se cosecha se prueban las uvas y se determina cuáles van a la botella. Con Hans (Vinding) probamos las uvas que van a transformarse en vino, tenemos parámetros similares y gracias a esto, a la colaboración de otros en el proyecto, hacemos lo que hacemos. Verás que aquí no hay grandes máquinas, no hay nada moderno, ni tecnología de punta. Elegimos hacer las cosas casi artesanalmente, como en las bodegas antiguas. Así como no hace falta un horno al vapor para hacer papas hervidas y salteadas con aceite de oliva, romero y ajo, pienso que la tecnología no es necesaria para todo. En realidad el vino para nosotros se hace de manera convencional, antigua, artesanal, porque queremos resaltar el *terroir*. No queremos hacer un vino internacional que no tenga sabor a Patagonia, que no tenga el sabor de esta zona de Mainqué. ¡Este es un *terroir* fantástico! Y se trata de exaltarlo en un buen vino.

-*Si el vino exalta el terroir imagino que el momento de la producción de la uva demanda cuidados especiales.*

- Nosotros utilizamos la biodinámica, que más que una manera de producir es una filosofía de vida. La tierra no es nuestra, somos sus huéspedes y debemos respetar el microcosmos, el microclima en el que estamos. Cuando construimos esta bodega pensamos que debía tener materiales y colores que no perturbaran este medio ambiente. La arquitectura debía fundirse con la naturaleza, por eso quedamos como escondidos. No debíamos provocar un impacto negativo. Y lo logramos. Desde que llegamos la población animal se triplicó. No invadimos, cuidamos, preservamos este medio ambiente único. Y en este medio intentamos hacer un cultivo biodinámico, no usamos químicos e intervenimos lo menos posible sobre el medio ambiente. Estamos convencidos que hay otra manera de trabajar la tierra que a largo plazo resulta mucho más barata. No dependemos de las grandes corporaciones, no interviene la presión financiera y usamos todo lo que la naturaleza nos ofrece.

En este punto me gustaría hablar de algo muy importante. Creo que en esta región del país se está haciendo poco para cuidar este río fantástico que permite que el Valle y la producción exista. El río Negro se está contaminando. Yo no entiendo cómo es legal tirar las cosas que tiran al río. Sería bueno que los ciudadanos reflexionen y pidan a sus autoridades el cuidado del agua, que es el futuro. Este lugar es único, es uno de los lugares más puros y prístinos del planeta ¿por qué no lo cuidan?

- *¿La biodinámica es algo nuevo en la industria vitivinícola?*

- No. Acá tengo libros que escribió mi abuelo sobre biodinámica, libros que todavía usan en las facultades de agricultura de Italia. De todas maneras la calidad del vino no tiene que ver directamente con este concepto. Con biodinámica se puede hacer un mal vino, de la misma manera que se puede hacer una mala pasta con tomates orgánicos si usamos más sal que la necesaria o nos pasamos con la cocción.

- *¿Cuál es su relación personal con el vino? ¿Es una herencia o una elección?*

- Las dos cosas. Descubrí el vino con mi abuelo, pero intento recorrer

• Un buen vino

-*¿Cuándo un vino es superior?*

-Si un vino da la experiencia de la intimidad, de la introspección, si sirve no para ponernos alegres y expansivos, sino cerebrales y enriquecidos íntimamente, es bueno. La característica de los vinos del Nuevo Mundo, por las condiciones atmosféricas, es la de tener mucha fruta, mucha madera, mucha concentración y eso estamos buscando, vinos fuera de moda, vinos cerebrales, de mundos íntimos, de viajes interiores. En esta zona no se hacen vinos simples. Acá el *terroir* nos da la posibilidad de hacer vinos extremadamente complejos, con muchos niveles. Ahora tenemos una evolución de vinos fantástica, muy elegantes. Buscamos que el vino revele elementos que no son tan inmediatos, esta moda de la cosa inmediata es algo propio del presente, todo el mundo quiere tener plata o ser famosos inmediatamente, pero hay mucho vacío en eso. Las cosas vienen rápido y se van rápido, son inconsistentes. Yo busco lo opuesto en todo lo que hago.

• Pelea de fondo

Los efectos de la globalización en los mercados de vinos se sienten especialmente en el segmento de alta gama, allí donde es habitual que una botella supere los 100 euros. La pelea de fondo se da entre Estados Unidos y Europa, en particular Francia e Italia. Pero en la venta a estos precios no interviene solo la vieja escasez ejemplificada por David Ricardo, sino también una poderosa maquinaria de marketing. En la guerra cada uno pelea con lo que tiene. En Estados Unidos existen bodegas gigantescas, como Mondavi, que incluso se han expandido en emprendimientos conjuntos con algunas viejas casas europeas. En Europa subsisten las antiguas fincas asociadas a las regiones, como Bordeaux, Borgoña, etc.

Quienes tienen detrás miles de años de historia defienden que la calidad de sus productos es transmitida esencialmente por el "terroir", algo así como las propiedades intrínsecas que sólo puede dar el terruño. La gran industria afirma en cambio que es más importante el roble (donde a diferencia de las vides sí pareciera prevalecer el terroir francés) y algunos detalles de la calidad del proceso. La pelea parece haber virado hacia el más complejo

un camino propio. La gente, en general, busca hoy comprar vino por status, casi lo utilizan como un objeto de meditación. Y compran todo lo que encuentran en el mercado. Pero antes hay que entender que el vino es un producto que viene de la tierra y en mi país es parte de su cultura. En Italia el vino es un elemento de la comida. Todas las mesas tienen su vino. Un vino tiene que poder integrarse a la comida, si un vino se integra bien, se casa bien, la experiencia será fantástica. Cuando se logra ese equilibrio en el paladar el resultado es óptimo. Yo soy el resultado de todas esas cosas, pero al momento de la historia en que nací, a la herencia y a la cultura recibida, sumo lo propio. Creo que el vino, para mí, es ante todo una reflexión del *terroir*.

- ¿Cuál es su visión de los vinos de la zona?

-(Silencio). Pienso que estamos andando en una buena dirección.

-Hay vinos buenos y vinos malos...

-Hay vinos para cada bolsillo. Pienso que hay vinos simples pero que valen toda la plata que se pagan. Nosotros tenemos un vino bastante caro porque la inversión fue bastante grande y con la cantidad que producimos, unas 50 mil botellas, es una producción muy muy chiquita.

-¿Pero con idea de crecer?

-Muy poco, esto es un experimento. Estamos experimentando

-¿Y cuál es su mercado ?

-Vendo en 18 países. Todo mercado internacional. Los vinos de la bodega familiar (Sassicaia) se venden en 36 países y los vinos de acá se venden en 18 países. Y la producción la estamos vendiendo un año antes. Lamentablemente si alguien viene hoy a comprarnos vinos, no tenemos. Vendemos casi todo a coleccionistas, a gente que entiende el vino. Algunos clientes nuevos, interesados por lo que se produce en América del Sur y a clientes viejos, que nos conocen por nuestras bodegas en Italia.

-¿Cuáles, entre esos 18 países, son los más importantes?

-Los más importantes los decidimos nosotros, porque tenemos pedidos de compra de todas partes. Le cuento una anécdota. Vinieron unos rusos a comprar y yo le ofrecí si querían probar un vino nuevo, el de bodega Chacra, un Pinot. Me preguntaron si era de la región de la Borgoña, les dije que no, que era de la Patagonia. Me preguntaron si era un chiste. Les dije que no y les di a probar. Lo probaron y ofrecieron comprarme toda la producción. Les dije que no podía, porque ya la tenía vendida. Ofreció pagarme el doble, pero yo no le vendí, ya tenía compromisos. Verás que no es un tema de plata el que me mueve. Aun así, esas anécdotas nos dan fuerza.

-¿Cuánto cuesta una botella de Bodega Chacra?

-Hoy no sé, tendrían que hablarlo con el director de Ventas, en el mercado internacional, en Nueva York o en Londres, una botella en restaurante cuesta unos 250 dólares, ese precio no es el mismo que el que vendemos a un cliente privado.

-¿Sus compradores compran la tradición implícita en su nombre o el producto patagónico?

-Podríamos pasar días hablando de esto, podría contarle un montón de anécdotas, pero la realidad es que tenemos el privilegio, la suerte de tener una bodega en Italia que es muy conocida, tenemos el vino icono de Italia, que tiene una historia muy grande y cuando la prensa empezó a ver que yo estaba haciendo otra cosa, el proyecto Patagonia, la estrella de mi familia me sigue a todo lugar donde voy, fue esa estrella la que abrió todas las puertas. La gente me compró el vino seis meses antes de que yo terminara de levantar esta bodega. Esto quiere decir que mis compradores compraron una historia. Nadie había probado el vino, pero confiaron en mí. Ahora los vinos se venden por sus méritos. Aun así sé que tengo la estrella de Sassicaia, aun cuando el vino hable por sí mismo. Los franceses de la Borgoña lo compraron dos veces, eso para mí y para Hans es el placer más grande. Con los franceses me pasó algo similar a lo que me pasó con los rusos. Di a probar el vino de bodega Chacra, y me respondieron "no sabíamos que Sassicaia tenía viñedos en la Borgoña", les dije que no era de la Borgoña sino de Patagonia. Creo que lo cataron para seguir con el Sassicaia, pero al terminar hablamos como 30 minutos sobre este vino. La ayuda inicial está, pero yo también tomo unos 70 aviones al año, el vino no se vende solo, hay que ir a conocer a la gente, comer, abrir una botella, degustarlo, hablar de aquello que representa el vino para nosotros.

-¿No parece una tarea muy dura?

-Es probablemente la cosa más difícil que estoy haciendo, porque la Argentina es conocida, la Patagonia es conocida, pero por otras cosas, no por sus vinos. Y cuando se pasa del Hemisferio Sur al Norte varias

escenario de la lucha por la diversidad. Muchos "pequeños" productores europeos sostienen que la industria y la crítica especializada están homogeneizando los gustos, y con ello los productos. También que esta homogeneización se corresponde con los vinos que pueden producirse en California, a los que consideran "avainillados" por el roble, de colores intensos y expansivos en el paladar, aunque, agregan, "sin persistencia".

Algunos datos confirman las tendencias principales. Los consultores estadounidenses en marketing vitivinícola cuentan con estudios detallados de los gustos de los críticos más influyentes. También están los consultores internacionales, como el célebre Michel Rolland, asesor de muchas bodegas argentinas, que brindan la receta para producir los vinos que gustan a la crítica, ganan premios y, de eso se trata, se venden al precio más alto.



veces al año y se madruga para estar en un aeropuerto, pasar el día con periodistas, hacer tres comidas por día y dormir en hoteles diferentes cada día; cuando el 75 por ciento de las veces no se sabe ni dónde se está, tengo que mirar el ticket para recordar de donde vine para ir a buscar la maleta, no es para nada divertido. La mayoría piensa que es el trabajo más romántico del mundo, vivir entre la Toscana, New York y Patagonia parece un sueño. Yo pienso que esto se puede hacer en un tiempo de la vida. Yo trabajo 7 días a la semana de las 6 de la mañana a las 12 de la noche. Me apasiona lo que hago, por eso tengo que hacer la parte que no me gusta, que es el 70 por ciento de mi trabajo. Pero tengo que hacerlo para disfrutar el 30 por ciento restante, que es lo que me apasiona y lo que me hace levantar todas las mañanas con energía.

-¿Considera que puede desarrollarse un polo vitivinícola en la norpatagonia?

-Es difícil contestar esto. Personalmente me gustaría que este paisaje (el estepario que se ve por el ventanal) quede como está, íntegro, porque es un patrimonio natural formidable. Con respecto al crecimiento del área productiva creo que hay que hacer así (gesto de arremangarse), hay que levantarse muy, muy temprano para poder hacer realidad un sueño que por otra parte, es único, es mágico. Porque este lugar es mágico.

-¿La Patagonia es potencialmente apta para la vitivinicultura?

-Sí. Hay muchos lugares donde hay potencial. Potencial que no se aprovecha. Yo veo aquí como se desmontan viñedos de 50 años y para mí es como tirar la plata, porque sacar un viñedo de este tiempo en este terroir tan definido lo es, pero también tengo que comprender que un chacarero puede necesitar hacer cambios para hacer más rentable su producción, porque le pagan más por la manzanas y las peras que por las uvas. Ese chacarero no piensa como pienso yo.

-¿Por qué no los compra?

-Porque ya tenemos aquí todo lo que necesitamos. No quiero tener una industria. Quiero hacer algo por pasión, eso es lo que me ayuda a levantarme temprano a la mañana. Quiero trabajar con vínculos muy personales con nuestros empleados y sus familias, tratándolos con dignidad y respeto. Haciendo eso tendremos una evolución personal increíble. Hoy por hoy, bodega Chacra no soy yo, son todos los que trabajan aquí, es una comunidad. Bodega Chacra es mucho más de ellos que mía.

-¿Cuántas personas trabajan aquí de forma estable?

-16 personas, toda gente fantástica, que trabajan con enorme pasión. Conozco a todos, a ellos y sus hijos, comemos juntos los domingos, mi puerta siempre está abierta, todos tienen mis números celulares personales.

-¿Cuánto tiempo al año pasa en la región?

-Voy y vengo, estoy en total unos 3 meses, pero me gustaría estar mucho más tiempo en el Valle. Me gustaría en el futuro estar la mayor parte del tiempo aquí.

-¿Cuál es su balance de producir en Argentina?

-Hay muchos aspectos diferentes, la aventura fue un desafío enorme porque el sistema y la ley cambió como tres veces desde que empezamos hasta que terminamos la estructura de la bodega. La vinificación, la primera vez fue un desafío porque cuando estábamos por hacerlo, el agua estaba y no estaba, la electricidad estaba y no estaba; pero la pasión y la ayuda, la colaboración de todos fue tan buena que rápidamente nos olvidamos de estas complicaciones. Tenemos gente que es fantástica. Cuidan las cosas como nunca pensé que la podían cuidar. Hicieron cursos de biodinámica y ahora ellos son más maniáticos que yo. Cuando empezamos, un ingeniero me dijo que era imposible hacer algunas cosas acá. Yo le dije que no estaba esa palabra en mi diccionario. Y hoy, cada vez que digo es imposible, mis empleados me responden "en Bodega Chacra todo es posible". Sí, son ellos los que cuidan, los que permiten que yo haga el vino que hago. En Italia mi familia tiene una empresa que tiene como 1000 años, es muy difícil cambiar las mentalidades con esa trayectoria. En cambio aquí estoy haciendo algo nuevo, por eso soy paciente, explico, educo, doy elementos que hay que dar a las personas que trabajan conmigo para que le permitan crecer personal y profesionalmente. Si se van, quiero que se vayan mejor de lo que llegaron, procurando un trabajo que les permita vivir con dignidad. Hoy se mira a la gente no por lo que es sino por lo que gana. Y lo importante es recordar lo que se es. Si tienes eso muy presente las relaciones humanas cambian. Ayudar a otros puede ser algo muy egoísta. Si todos supieran el placer que se siente en ayudar a otros habría más gente ayudando.