vinetur

Catas verticales, degustar historia

Probar la misma etiqueta nacida en el mismo lugar y elaborada de igual forma es tener la posibilidad de descubrir cómo el clima y el paso del tiempo dejan huella en cada botella de vino

martes 14 de mayo de 2024

ESCRITO POR MARIANA GIL JUNCAL



Thibault Lepoutre, Director enológico para América Latina para el grupo Domaine François Lurton

El vino es materia viva. Esta frase se repite una y otra vez en el mundo del vino. Y es una de esas frases que se dicen, se repiten y de alguna forma quedan en el inconsciente de los consumidores. Pero cuando se tiene la posibilidad de probar una

vertical de un vino, es decir, la misma etiqueta elaborada por la misma bodega en distintos años, uno realmente toma conciencia de cómo el vino está verdaderamente vivo. Porque es ahí, cuando en cada copa se pueden percibir las diferencias a nivel climático del año que vio nacer cada vino y, al mismo tiempo, cómo se dejan entrever las huellas del paso del tiempo.

Hace unos meses atrás junto a Andrea Ferreyra, enóloga de La Celia, degusté una vertical (2017, 2018 y 2019) de toda la línea premium de la bodega: La Celia Terroir Cabernet Sauvignon de Eugenio Bustos, La Celia Terroir Cabernet Franc de La Consulta y La Celia Terroir Malbec de Paraje Altamira. "Son tres añadas totalmente distintas, si bien el hilo conductor habla de un lugar, hay una cepa que se expresa y lo que más se destaca es cómo influyen las características de la añada. 2019 fue un año de características agrometeorológicas extraordinarias y nos ha dejado vinos muy frescos, vivaces y fluidos con una marcada nota de evolución. El 2018 tiene mayor presencia de fruta negra en general en los tres terruños y tiene que ver con la olita de calor que tuvimos en el final de la etapa de maduración y la cosecha 2017 cosecha fue húmeda y una especie de bisagra ya que salíamos del fenómeno del niño, entonces es una cosecha donde se manifiesta el carácter más herbal" explica en detalle la enóloga de la tradicional bodega del Valle de Uco, Mendoza.

En Costaflores Organic Vineyard este año lanzaron al mercado un estuche con una vertical (2019, 2020 y 2021) para que los consumidores puedan disfrutar el vino a través de los años. "La idea es contar la historia de nuestra bodega a través del paso del tiempo e ir disfrutando en cada añada cómo va evolucionando el vino en su complejidad y en definitiva en su calidad y cómo se manifiestan las tecnologías nuevas e innovadoras que vamos incorporando para la viticultura" comienza Mike Barrow, dueño de la bodega quien en 2018 decidió comercializar la cosecha a través de un criptoactivo. "Ahora con el proyecto OpenVino, aplicamos la filosofía open-source traída del mundo del software y las nuevas tecnologías Blockchain y nos convertimos en la primera bodega en tokenizar vinos en el mundo por séptimo año consecutivo. Entre otras cosas, además realizamos manejo del viñedo orgánico con sensores IOT y cámaras 360, poniendo al alcance de todos la extrema transparencia y la extrema trazabilidad. Nuestras etiquetas poseen un NFT, reorganizando así nuestra relación con

el consumidor".

Más allá del clima y de la evolución, muchas veces los vinos no se elaboran de forma exactamente igual, por eso Barrow detalla que el blend MTB* 2019 está conformado por un 52% de Malbec + un 27% de Petit Verdot y un 21% de Cabernet Sauvignon. La crianza de este vino fue de un 10% del total añejado en barricas francesas durante 24 meses, con una producción de 17.707 botellas.

El blend MTB* 2020 es un corte con un 60% de Malbec + un 22% de Petit Verdot y un 18% de Cabernet Sauvignon. El 20% del total del corte fue añejado en barricas francesas durante 12 meses, con una producción de tan solo 9.600 botellas.

Y el blend MTB* 2021 contiene un 63% de Malbec + un 19% de Petit Verdot y un 18% de Cabernet Sauvignon. La crianza de este vino fue de un 20% del total añejado en barricas francesas durante 16 meses, con una producción de 12.121 botellas.



¿Por qué decidieron lanzar un box con una vertical? "Porque es una experiencia divertida para que el consumidor pueda descubrir las características del vino y el impacto del paso del tiempo y su evolución. La experiencia vertical refuerza el concepto de que el vino es un producto vivo y el paso del tiempo, en este tipo de vinos, suele darle mayor complejidad y es un muy buen entrenamiento para los amantes del vino y curiosos de vivir diferentes experiencias".

El proyecto Homo Felix, de Patricio Eppinger, elabora exclusivamente vinos gran reserva, es decir, con una crianza de entre 20 y 24 meses y una estiba de por lo menos dos años más. "Nuestros vinos están pensados desde el viñedo para mejorar con el tiempo y tener una guarda prolongada. A partir del cuarto año, están listos para ser disfrutados, pero continúan evolucionando de manera positiva durante varios años más. Para nosotros, el placer de seguir degustándolos a lo largo de los años es tanto una satisfacción personal como una validación de nuestro trabajo" cuenta orgulloso Eppinger, alma máter del proyecto que actualmente dispone comercialmente de la vertical compuesta por las añadas 2016, 2017 y 2018. "Esta vertical en particular destaca por ser compuesta por tres excelentes vinos pero muy distintos entre sí. La cosecha del 2016 fue desafiante, lo que nos llevó a un arduo trabajo durante la fermentación. El resultado: un vino con mayor concentración y protagonismo, que tiene seguidores y fanáticos que no se lo olvidan. Por otro lado, el 2017 es un blend fantástico: todo en la viña salió a la perfección, dando como resultado un vino elegante, frutado y con una fina acidez que lo engalana. Para el 2018, incorporamos en la crianza fudres franceses y huevos de concreto, además de trabajar con un punto de cosecha más ajustado. El resultado se asemeja mucho a lo que buscamos en Homo Felix: un vino moderno con la estructura de un clásico. En resumen, complejidad aromática, profundidad, volumen, frescura y acidez".

Por otro lado, degustar una vertical para Eppinger es una experiencia única que permite experimentar cómo un vino cambia y mejora con el tiempo de guarda, mostrando complejidades que con los años lo transforman. "Para el consumidor es un desafío que le permitirá aprender cómo impacta la crianza y la guarda en la evolución del vino, porque cada año que pasa, la experiencia sensorial cambia y se descubren nuevos aromas, sabores y texturas".

Desde el Valle de Uco, Thibault Lepoutre, director enológico para América Latina para el grupo Domaine François Lurton confiesa que"como Chacayes es un terruño nuevo es fundamental tener una biblioteca que nos muestre cómo fueron los años anteriores, cuál es el potencial de guarda de cada vino y poder ver la evolución de los estilos de los vinos, ya que no siempre los ha elaborado el mismo enólogo. Gracias a las verticales se pueden hacer análisis interesantes, por ejemplo cruzando en la cata los

datos de las fechas de cosecha y la forma de elaboración. Es una forma de trazar la historia de nuestros vinos y que nos ha ayudado a comprobar que realmente tenemos un terruño muy particular que es capaz de producir vino de gran potencial de guarda".

Actualmente en la cava que Francois Lurton tiene en la bodega cuentan con exponentes de todos las añadas de sus grandes vinos. De Chacayes, el vino ícono de la bodega, tienen desde la primera añada en 2002 hasta la actualidad. Del Gran Lurton tinto, que fue el primer vino de la bodega donde se destaca el Cabernet Sauvignon, tienen desde la añada 1995 en adelante. En el caso de Gran Lurton Corte Friulano (blanco) hay botellas disponibles desde su primera añada en 2006 hasta la actualidad. De la línea Gran Malbec hay botellas guardadas desde su primera añada en 1999 y de L´Esprit de Chacayes desde el 2016, ya que este vino se elaboró en tributo a la creación de la IG los Chacayes en 2017.

¿Qué se destaca en cada vino y en cada añada? "Las primeras añadas del Gran Lurton tinto, hasta el 2006/2007, tienen menos alcohol, son más ligeras, más elegantes, con menor extracción, un estilo más francés" subraya Lepoutre, quien agrega que en el caso del Gran Malbec que comenzó como Gran Lurton "rápidamente comenzó a tener más cuerpo, más volumen y un alcohol un poco más alto. Luego entre los años 2010 a 2017, todos los vinos ya mostraron buen cuerpo y volumen, eran potentes, maduros y extraídos. Y a partir del 2018/2019 se comenzó a volver a un estilo más parecido al de los primeros años. Esto tiene que ver más con una decisión enológica, no con una cuestión vinculada a aspectos climáticos. Se comenzó a cosechar más temprano y a extraer menos".

¿Por qué creen que es importante que los consumidores descubran y disfruten verticales? "Para entender el potencial de guarda que nos permite nuestro terruño. Este tipo de vino no se da en cualquier lugar del mundo, ni en cualquier lugar de Argentina, ya que requiere de condiciones particulares. Entonces, elaboramos un vino con la intención de llegar a ese perfil, es decir, con el potencial de añejarse y lo podemos hacer gracias a que contamos en nuestro terruño con todas las condiciones para lograrlo".

También en el corazón del Valle de Uco, José Mounier, enólogo de bodega Monteviejo, destaca que la bodega siempre se diferenció por hacer vinos de guarda, vinos que antes de salir al mercado tienen un tiempo en barrica y un tiempo en botella. "Tenemos verticales de todas las cosechas, desde el 2002 hasta las cosechas vigentes, porque degustar verticales tiene que ver con ver la evolución del vino, con la posibilidad de evaluar añadas, frescas, cálidas, templadas, lluviosas, secas, es poder ver el reflejo de la añada en la botella". Pero Mounier suma un componente que es de suma importancia cuando se disfruta el vino, el componente emocional. "Hay otro componente que es recordar qué hacíamos nosotros en ese momento, cómo era nuestra vida, quizá esto es un poco más sentimental y, por otro lado, hay una parte degustativa o técnica donde se aprende a ver la evolución en el bouquet del vino en los aromas terciarios. Por otro esto, las catas verticales para la bodega significan recordar la historia y ver dónde estamos parados hoy y poder defender que lo que hacemos lo sostenemos en el tiempo. Y para el cliente es importante entender nuestra filosofía y la consistencia de nuestro proyecto de vinos que trascienden, que no cambian, que no son una moda y que pueden evolucionar pero siempre siguiendo la misma filosofía".

Desde la primera zona, Juan Pablo Solis, enólogo de Bodega Kaiken, cuenta que para la bodega la guarda de vinos en botellas es súper importante. "Además de la mística de guardar la historia, nos permite demostrar la calidad y la capacidad de envejecimiento de nuestros vinos. El envejecimiento de un vino en botella puede mejorar sus características organolépticas, como su aroma, sabor y textura, permitiendo que se desarrollen nuevos matices y complejidades. Abrir una botella de vino después de muchos años también puede ser una forma de celebrar un hito importante o una ocasión especial. Guardar botellas de vino durante mucho tiempo y luego abrirlas es una forma de preservar la historia y la tradición de la bodega, mostrando la evolución y la consistencia de los vinos a lo largo de los años. En definitiva, abrir una botella de vino después de mucho tiempo es una forma de apreciar y disfrutar de la paciencia y el cuidado que se ha dedicado a su elaboración y almacenamiento. Los vinos añejos son otro mundo y una especie de viaje sin retorno".

Por eso, para poder hacer viajes a través del tiempo, Kaiken guarda todos los años botellas de todas las cosechas desde la línea ultra hasta el vino ícono Mai, porque creen en la importancia de conservar la historia y cómo el vino trasciende en el tiempo.

Más allá que las verticales no son un producto que ofrezcan masivamente, a veces las comercializan a través de la distribuidora Ley Seca y algunas otras las ofrecen en la sala de turismo de la bodega. "Son vinos de otro calibre, que además tienen el costo de la guarda. Porque cuidamos mucho nuestros vinos y no les voy a mentir nos cuesta mucho desprendernos de las añadas antiguas, por eso son lanzamientos muy puntuales, que usamos en degustaciones con importadores o clientes para poder probar y valorar el camino transitado".