vinetur

“Yo elaboro más vinos blancos que tintos en todas mis bodegas”

François Lurton, viticultor francés que elabora vinos en todo el mundo

viernes 4 de abril de 2025

ESCRITO POR MARIANA GIL JUNCAL



Más allá de que elige variedades que expresan todo su potencial dependiendo del *terroir* en el que nacen, su corazón tiene la huella del Sauvignon Blanc, variedad que elaboró en casi todos los países del mundo.

Cuenta la historia que François Lurton llegó a la Argentina a principios de los 90, y compró una finca de 200 hectáreas de tierra virgen a los pies de la Cordillera de los Andes, donde daría vida a Bodega Piedra Negra, pionera en la zona de Los Chacayes, Valle de Uco, Mendoza.

Pocos años después, del otro lado de la Cordillera se repitió la historia, y tras una larga búsqueda por varias regiones, François implantó sus viñedos en el valle de Lolol, en un terruño virgen, con un suelo pobre, un clima sano y equilibrado. Allí creó Hacienda Araucano, bodega pionera del lugar.

¿Qué lo sedujo hace 25 años del Valle de Lolol en Chile?

Lolol, como todas las cosas que he hecho en el mundo, fue una oportunidad. Tengo la costumbre de decir que cuando hay trenes que pasan hay que tomarlos. Así que en Chile empezamos a viajar para ver amigos franceses que habían hecho inversiones y gracias a Viña San Pedro encontramos una parcela de Cabernet que nos parecía muy interesante para vinificar. Y así creamos nuestro primer vino, Gran Araucano, que fue realmente un éxito. Y así decidimos construir una bodega para vinificarlo. Después de varias visitas a Chile encontramos este terruño en Lolol, un lugar entre el mar y el calor, porque el Valle de Colchagua es un valle bastante cálido, especialmente en la zona de Apalta; donde se dan muy buenos Carmenere que necesitan calor. Pero hay variedades que necesitan un poquito más de frescor como el Sauvignon Blanco o el Pinot Noir y es mejor estar cerca del mar porque allá es muy frío y genera una gran amplitud térmica de hasta 20º. Por eso nos pareció muy interesante establecernos bastante cerca del mar sin perder el calor del interior. Porque los que han plantado demasiado cerca del mar hoy tienen dificultades madurativas como los que en Argentina fueron a demasiada altura.

Elabora unos 100 vinos en todo el mundo ¿cómo elige qué implantar en cada lugar?

No me gusta producir en diferentes lugares las mismas cosas. La única variedad que me sigue en todos lados es el Sauvignon Blanc porque debo tener un poquito de Sauvignon Blanc en la sangre (risas). Lo hago principalmente en Francia pero lo hago en España, Chile y Argentina. Pero he tratado de tener en todas mis propiedades variedades diferentes. En Argentina arranqué el Pinot Noir porque para nosotros no funcionaba bien y lo planté en Chile donde se dio mucho mejor por el clima. Y el Sauvignon Blanc en Chile se adapta muy bien gracias al clima cuando en Argentina solo hacemos un Sauvignon Blanc naranjo pero no es esencial en nuestra producción. Y el Pinot Gris lo plantamos en Argentina por error y fue un éxito. Porque vino por error en un contenedor de Francia y se desarrolló tan bien que hoy tenemos unas 40 hectáreas de Pinot Gris. Esta variedad me ayuda a mantener los vinos blancos en un alto nivel en Argentina porque yo hago más blancos que tintos en todas mis bodegas.



¿Qué significa el Sauvignon Blanc, que la siente en la sangre?

Nací en una región de Burdeos que elabora mucho Sauvignon Blanc, en Entre-deux-mers. Mi padre peleó toda su vida para lograr una nueva apelación al sureste de Burdeos en Pessac Léognan, para establecer al Sauvignon Blanc como la variedad principal de la región. De hecho, hoy los principales Chateaux de esta región elaboran Sauvignon Blanc. Todos nuestros clientes de flight winemaking tienen un Sauvignon Blanc y en Inglaterra decían siempre Lurton-Sauvignon (risas). Así que tengo una relación casi familiar con el Sauvignon Blanc a través de mi padre y hoy tengo experiencia mundial con el Sauvignon Blanc. He hecho Sauvignon Blanc en casi todos los países del mundo. Al tener un gran carácter es muy difícil de manejar, no produce tanto como un Chardonnay, es más frágil y da en todos lados vinos afrutados, frescos, con buena acidez. En contraposición con el Chardonnay, que es como dicen los americanos "full body", un vino de cuerpo.

¿Cómo observa el auge de los vinos blancos?

Los blancos se venden más que los tintos en todo el mundo gracias a los italianos que toman más blanco que tinto. Yo nunca entendí por qué en Argentina, que es un país con tantas raíces italianas, no se tome más vino blanco. Tienen el Torrontés pero no puede llegar a la fineza de los grandes blancos. Pero hay una variedad que me interesa mucho que es el Tocai Friulano. La problemática es que algunos bodegueros muy conocidos han invertido solo en Chardonnay y logran elaborar un Chardonnay más.

¿Blancos del año o blancos para guardar?

El vino blanco como el tinto tiene la misma capacidad de envejecer, depende de cómo está hecho, si está bien controlado y si tiene su columna vertebral que es la acidez. Incluso algunos blancos envejecen mejor que los tintos. En todos los estilos hay vinos que se tienen que tomar jóvenes y hay vinos de guarda. No hay que poner a todos los vinos en una sola categoría porque hay distintos niveles de variedades en función de la vinificación. Entonces, hay muchas posibilidades con el vino blanco, como con los tintos. Pero el blanco gracias a su acidez se lleva muy bien con la cocina asiática que tiene un poco de picante y siempre los blancos son la compañía ideal con los quesos en

el momento del aperitivo.

Si tuviera que recomendar alguna añada para guardar vinos blancos ¿cuál elegiría?

Las añadas más frías son para los blancos y las más cálidas son ideales para los tintos. Así que diré que 2016 fue un año muy frío en el que obtuvimos con alcoholes bajos y una acidez natural muy elevada.

¿Qué tiene que tener un vino para ser un buen vino?

El gran vino, en tintos como en blancos, tiene que tener complejidad, fineza y elegancia. Una tríada difícil de encontrar. Porque podés encontrar un vino potente, que en general son rústicos, pero la elegancia es lo más difícil de elaborar.

Algunos hablan del estancamiento del Malbec argentino en los mercados externos ¿cómo lo observa usted?

El Malbec ha perdido su momento. Tras la entrada exitosa en los Estados Unidos, que son los que marcan las modas mundiales, ese éxito provocó una subida de precios en la Argentina. Y lo que pasó es que los Malbec accesibles que estaban por repartirse en los Estados Unidos subieron demasiado de precio y se frenó todo. Hoy retomar ese mercado es muy complicado. Y por otro lado, en Europa toman vinos locales, no les interesa comprar vinos que vienen de tan lejos. Así que hoy los mercados del Malbec están en América del Sur (principalmente Brasil) y también hay algo en Estados Unidos y Canadá.



¿Cómo observa actualmente el mercado de vino a ambos lados de la Cordillera de los Andes?

Argentina ha hecho un trabajo muy bueno gracias a Catena que estableció vinos caros con una reputación alta en lugar de trabajar los precios muy baratos que es lo que han hecho los chilenos. Por eso hoy los vinos argentinos tienen una imagen de más alta calidad que los chilenos. En general los vinos argentinos tienen una mejor reputación que los vinos chilenos.

Por otro lado, en Argentina actualmente se concibe el vino como en el viejo mundo donde trabajamos la vid desde siempre y donde para nosotros lo principal es la vid. La bodega es un simple accesorio, donde hacemos el vino pero si tienen la mejor uva van a hacer el mejor vino. En Chile no se preocupan tanto por los viñedos, de hecho nosotros estamos manejados por agricultores cuando en Chile están manejados por enólogos.

Hace algunos años había compartido dos vinos de la misma variedad y añada tapados con dos sistemas distintos, tapón natural y tapa a rosca ¿sigue realizando esos ensayos?

Fui uno de los pioneros de la tapa a rosca en Francia, la usé por primera vez en 1992 y los más grandes ensayos los he hecho entre el 96 y el 98. Pero el problema más grande es que el packaging del vino afecta al consumo del vino. Porque podés poner el mejor vino del mundo en una botella de plástico y está muerto en cuanto reputación, no hablo de calidad. Si ponés un Chardonnay en botella bordelesa nadie lo toma. Es lo mismo con la tapa a rosca, la gente inmediatamente piensa en la Coca Cola pero hay otros países donde sucede lo opuesto. Y es muy difícil para los bodegueros porque tenemos esos dos mercados donde la gente está segura que sabe y que tienen su verdad. Entonces es imposible convencer a un sommelier francés de la tapa a rosca o de convencer a un sommelier de Suecia sobre el tapón. Por eso nosotros hacemos dos fraccionamientos para abastecer cada mercado. Y eso nos permite comparar cada año.

¿Qué desafíos se vienen para adelante?

El mercado se afectó mucho los dos últimos años porque se frenaron las ventas y hay un menor consumo principalmente en Francia. Es cierto que hay mercados donde el consumo sube, como en España. Y en Argentina se mantiene. En los Estados Unidos bajó un poquito pero creo que se debe más a que los precios de los vinos estaban un poco altos y el vino no es un consumo esencial como en Argentina, Francia o España así que como no tenían dinero para pagar han tomado otra cosa. También se ha arrancado muchísimo viñedo en todo el mundo, pero al mismo tiempo el mundo del vino tiene un gran dinamismo. De hecho, entran nuevos productos como los vinos sin alcohol, así que el futuro está bien abierto.