vinetur

Florencia Schmal, la revolucionaria del vino y la gastronomía de Villa Luro

Sin saber hacer un huevo frito Florencia Schmal abrió un restaurante a puertas cerradas en su casa y, tiempo después, desde Amen, su wine bar en Villa Luro, Buenos Aires, propone que sus clientes viajen a través de los sabores de sus platos y los vinos que personalmente selecciona.

martes 31 de marzo de 2026

ESCRITO POR MARIANA GIL JUNCAL


MALBEC 2022
Rosé

Hay personas que se definen por su formación y hay otras que son más viscerales y a todo lo que tocan le dejan su huella. Así es Florencia Schmal, cordobesa de nacimiento pero porteña por adopción quien hace unos 8 años atrás desarmaba su casa para montar Tu escala, su restaurante a puertas cerradas que lo inauguró sin saber absolutamente nada de vinos ni de cocina, pero el paso del tiempo, su espíritu emprendedor y su visión extremadamente apasionada la llevaron a revolucionar el barrio de Villa Luro con sus recetas y su cuidadosa selección de vinos.

Hoy Amen es una referencia del mundo enogastronómico en Villa Luro, ¿cómo llegó ese mundo gourmet a tu vida?

Yo no era consumidora de vinos, de hecho, prácticamente casi no consumía alcohol. Lo que más consumía en mi adolescencia, como buena cordobesa que soy, es Fernet. Pero teniendo mi amor acá me empecé a convertir en porteña pero hasta el día de hoy sigo tomando Fernet. Ahora con soda. Así que me dicen que soy una cordobesa trucha (risas). Después vinieron embarazos e hijos y a los 27 años un amigo empezó a meterse en el mundo del vino. Un día me dijo que pruebe un vino, el Don David Tannat. Yo en ese momento no tomaba vino y fue un antes y un después. Así que cuando salí a comer pedía ese vino porque era el que conocía. Estuve así mucho tiempo sin probar otros y después empecé a pedir otros vinos intensos como el Don David.

De los 22 a los 35 años fui organizadora de eventos, pero en un momento con los dos nenes se me empezó a complicar todo y me quedé en la parte de producción. Así que a los 35 años le dije a mi marido: "Y si pongo un restaurante a puertas cerradas". Yo no sabía cocinar, en mi casa pedía delivery, no sabía hacer un huevo frito. Así que él me dijo: "Vos estás loca, vas a llamar al pibe del delivery para que le dé de comer a 30 personas". Y ahí pensé: "qué difícil puede ser si yo tengo el manejo del timing, conozco los tiempos de cocina y de salón. Consigo dos camareras, un chef y listo". Así que vacié la planta baja de mi casa y armaba el restaurante hasta las 5 de la mañana y después volvía a armar mi casa. En la primera fecha, le dije a un cocinero amigo si se animaba a cocinar y las vueltas de la vida hicieron que hoy sea mi chef ejecutivo de Amen de Caballito. Hasta ese momento él birrero y yo cero vino porque seguía sólo con el Don David. Entonces dijimos hay que hacer un menú con un vino cada dos personas. Así

que ahí apareció el Festivo porque me cerraban los costos. Hicimos la fecha, salió todo fantástico y después empecé a comprar lo que estaba de moda en ese momento como el Animal. Cuando el cocinero se fue a emprender su proyecto personal yo paré un mes porque alguien tenía que cocinar. Ahí apareció la chef ejecutiva de El Cóndor de Mar del Plata que se quería volver para Buenos Aires. Y ahí me asocié con Pilar y empieza la segunda etapa de Tu Escala. Y ella me hizo probar el Emma Bonarda de Familia Zuccardi. A partir de ese momento empezamos a probar vinos juntas y armamos una pequeña carta de vinos con 5 o 6 etiquetas conocidas. Ya teníamos un menú por pasos pero como no podíamos pagar un ayudante de cocina un día me puso a cortar cebolla. Así que durante un año y medio fui su asistente. Al principio no había forma de cortar una brunoise (risas). Pelaba y cortaba cajones enteros de cebollas, era realmente una tortura. Yo no sabía nada de cocina pero siempre supe lo que quería que la gente comiera. Así estuvimos trabajando unos dos años con muy buena repercusión en el barrio. Después Pilar se abrió y volví a cerrar y en ese momento dije yo no puedo depender más de alguien, tengo que aprender a cocinar. Tenía una muy buena base porque ella me enseñó bastante. Así que me compré un libro de Dolly Irigoyen, empecé con una vara altísima (risas), que hasta el día de hoy ese libro es mi Biblia. De hecho hay cosas en la carta que las saqué de ahí. Así que me anoté y empecé a tomar clases de cocina y llevé a mi mejor amiga a estudiar conmigo.

Justo en ese momento aparece Sonia de Cuatro cavas que hacía rutas del vino y tenía una vinoteca itinerante. Ella iba a tu casa y montaba la vinoteca y vos hacías el evento y ella vendía los vinos. Como yo tenía el restaurante a puertas cerradas me venía genial porque yo ofrecía variedad sin meterme en el lío de gestionar todo lo del vino. Un día me invita a Mendoza y ahí sentí como que me corrieron el telón y me mostraron todo. Así que sentí que mi camino era por ahí. A los seis meses volví a abrir, yo estaba en pleno estudio, pero puse a mi hermana a hacer los postres, a mi amiga con los panes y yo con lo salado. Volaban a la casa de mi mamá los chicos, el perro y mi marido (risas). Todos desparecían de mi casa. Después de cada comida nosotras nos quedabamos tomando vinos y a partir de ese momento no dejé de viajar. Trato al menos de hacer dos rutas del vino al año a cualquier otro lugar que no sea Mendoza. Amo Mendoza. Pero quiero conocer otros proyectos. Cordoba me voló la cabeza, como algunos proyectos de San Juan, Entre Ríos, Patagonia y Jujuy. Los pequeños proyectos

que capaz no llegan tanto son lo que me encantan descubrir por eso salgo a buscarlos para traerlos a Amen.

Como soy muy curiosa hice un curso de sommelier, no la carrera porque ya no tenía tiempo, porque quería entender cómo vender los productos y qué es lo que busco en el vino. Necesitaba entender qué me quiere decir un cliente cuando me dice que quiere un vino que no le raspe la garganta.

Y cómo no me alcanzó, dos años después me metí a estudiar enología, un curso de 8 meses, para entender quién hacía los vinos. Porque cuando iba a hacer las rutas del vino yo necesitaba entender por qué un vino de Salta tenía esa cantidad de taninos y ese color que hacía que me fuera con toda la pintada y un vino de la Patagonia era pura frescura en boca.

Después de semejante aventura que fue Tu Escala, ¿cómo surgió la idea de Amen Wine bar?

Tu Escala funcionó muy bien una vez por semana durante 4 años. El último año fue itinerante, porque los vecinos ya me odiaban (risas). Un día metimos 42 personas, la gente estaba apilada como chinos. En el último año si alguien tenía una casa grande, la alquilaba y compartíamos todo. Ya lo hacíamos una vez por mes, no una vez por semana. En diciembre de 2019 cerramos las puertas y me llama la dueña de Casa Idilio en San Telmo para proponerme hacer Tu Escala una vez por semana allá. Agendamos varias fechas. Hicimos la del 4 y 16 de marzo. La tercera fecha que era el veintipico por la pandemia no la pudimos hacer. Habíamos comprado vajilla y todo lo que puedas imaginar. Recién volvimos a buscar nuestra vajilla en agosto. Pero había que pagar esa vajilla porque la tarjeta en pandemia no dejaba de venir. Así que el 26 de marzo decidimos que Tu Escala salía a tu casa. Compramos una envasadora al vacío y la gente recibía en un box recibía el vino con la comida y cada cual armaba su cena. He llegado a vender 17 cochinillos en una noche. Por suerte en mi casa había armado una subcocina con un horno y parrilla gigante y de ahí salía todo. De marzo a septiembre fuimos una rotisería de lujo, trabajamos 12 horas paradas cocinando y entregando empanadas, tortas, panes, flanes. En un momento dije esto no me gusta más, hasta acá llegué. Y justo ponen en alquiler la esquina donde está el Amen original. Durante 9

años a todos mis amigos inmobiliarios de la zona les decía: quiero la esquina, quiero la esquina, quiero la esquina. Estuvo 34 años cerrada. No se vendía ni se alquilaba. Y un día me avisan que estaban poniendo el cartel del alquiler. Al otro día aparecí a primera hora en la inmobiliaria, no habían abierto y yo ya estaba afuera. Pero me dicen que la propiedad ya estaba reservada. Así que me fui llorando a mi casa. Pero al rato mi marido fue a la inmobiliaria con un amigo, que ahora es socio, y le dijeron a la chica que le ofrecían la comisión en dólares y señaban en el momento. El otro lo tenía señado de palabra. Así que automáticamente se firmó todo y la esquina era nuestra. Así que llamamos a un par de amigos, hoy somos 6 amigos y socios. Yo lo único que les dije es que no quería perder la mística de Tu Escala en un bar muy grande, necesitaba que sea algo boutique, algo chiquito para poder hablar con el cliente. No le puse Tu Escala porque en algún momento vamos a volver a tener un espacio a puertas cerradas. Hasta ahí no había nombre, pero sabíamos que queríamos que sea algo reducido para enseñar a tomar a la gente el vino que no tiene propaganda.

¿Por qué Amen?

Todos querían usar Tu Escala pero yo no lo iba a largar, así que tenía que inventar otro nombre (risas). Empezamos a deleitar con la hostia como que era un bar de la hostia, con qué vino de la hostia, todo como más español. Pero ese nombre tenía 32 millones de oposiciones para poder registrar la marca. Así que buscamos otro nombre y no sé por qué llegamos al lado católico, porque ninguno es católico (risas). Si de los 6 socios uno te reza el Padre Nuestro completo aplaudí (risas). Pero uno de los chicos dice: ¿Y Amen?. Amen el vino, amen el compartir. Nos gustó, pero después empezó el debate si iba con o sin tilde y quedó al criterio de cada uno. Por eso en el logo la tilde es una gota que salpica de la copa cuando se oxigena el vino. Así queda abierto. Es una tilde o es una gota. O la gota está puesta porque es la tilde. Desde ahí empezamos a jugar y nos encantó y así quedó el nombre.



¿Con qué criterio empezaste a seleccionar los vinos del lugar?

De a poquito fui armando una cava federal, para que la gente pueda viajar desde acá. Quería que si alguien tenía ganas de probar algo de Entre Ríos que hubiera, que si buscan algo de Jujuy, esté en carta. Aunque sea una etiqueta de cada lugar. Fue muy democrática mi carta de vino. Si algo me gustaba entraba y sino, no. Me gustaba que los vinos llegaran de la bodega al restaurante. En la primera carta salimos con unas 70 etiquetas. La mayoría de los proyectos no los conocía nadie. Pero de a poco entraba gente que se dejaba asesorar. Nuestra primera carta fue muy particular, me fui mucho de mambo. Vinos y bodegas que no conocía nadie, platos como anticuchos, buñuelos con hojas de hinojo, papas con huancaína, milanesa de cachetes de raya, panna cotta con caramelo de miso, creme brulé de cardamomo, todo era complejo. La gente pedía la carta y se levantaba y se iba. El programa no era la carta, porque estaba genial, pero estábamos en un barrio y en Villa Luro. A los seis meses vinieron los socios y me dijeron: "te dejamos jugar con todo pero poné comida de verdad porque sino lo cerramos". Así que la idea fue seguir en la misma línea pero con algo más familiar para el cliente y agregamos salmón, ñoquis... y ahí la rompimos. La gente empezó a venir,

pero a mí me faltaba algo. Así que di otra vuelta de rosca, por ejemplo los langostinos que salían apanados con panko los empecé a hacer con polenta y fécula de mandioca. La milanesa de bife de chorizo sale con fideos con cúrcuma y lluvia de frutos secos. Así que aunque mi idea era no meterme en la cocina, me metí porque vos podés tener el mejor cocinero, pero es mi corazón es el que está puesto en los platos de acá. Porque yo quizá no sé cómo hacer algunas cosas pero sí sé lo que quiero que la gente sienta en la boca cuando come una berenjena salteada con vinagre de arroz y se junta ese gusto ahumado con el vino. Sé que en una degustación pongo un membrillo al Malbec, un crumble con bayas de goji y queso azul, porque quiero que la gente sienta ese sabor que yo me imagino en la boca.

Claramente vos creciste de forma inmensa, ¿cómo evolucionó el paladar de los clientes de Amen?

La gente del barrio estaba esperando un lugar en el que sienta que su plata vale. No somos los más baratos de la zona, pero tampoco somos asesinos. Pero más allá de eso, lo más importante es que se entregaron al aprender, les gustó la propuesta, se engancharon con los cursos de vino. Venían a descubrir cosas y cuando empezamos a acompañar esos vinos con comida más normal, digo yo, la gente entendió que los queríamos a ellos. Creo que la gente acompañó el proyecto cuando vieron que hicimos ese cambio, que cambiamos la carta porque los estábamos eligiendo. Hoy la carta tiene 170 etiquetas de vinos con presencia de casi todas las provincias productoras.

¿Cómo definirías hoy al cliente en la elección de vinos y comida?

Tiene muchas ganas de aprender. Le gusta más la experiencia de la propuesta de diversión que quizá entender el trabajo que hay detrás de cada cosa que hay en la carta. Creo que es algo que pasa en el barrio, que recién se está despertando al mundo gastronómico, para poder disfrutar lo que ofrecemos sin tener que ir a Palermo.

¿Cuál crees que es el diferencial de Amen?

El trato con el cliente, nosotros sabemos quién es cada persona que viene a comer a Amen. Tenemos mucha conexión con nuestro cliente. No es un número más. Acá tienen la contención de la recomendación, que te puede gustar o no, pero estamos para acompañar la experiencia y el aprendizaje.

Claramente es un lugar de barrio, pero ¿vienen outsiders a descubrir Amen?

Viene mucha gente de Canning o Ezeiza, lo que me sorprende mucho. Pero la mayoría es gente del barrio.

¿Cuáles son las perlitas de la carta de vinos?

Por lo que significa el proyecto, Sin Límite de la Guarida del Malbec, en San Juan, Valle de Pedernal. El enólogo hace sólo muy pocas botellas de Malbec, así que hoy poder tener algunas acá en la cava para mi es un mimo personal. Así que quienes vengan van a poder probar algo que no van a encontrar en ningún lado.

A Rodrigo Romero, el enólogo del Viejo Isaías, que es también el enólogo de Pascual Toso, lo conocí cuando en Amen no teníamos ni muebles. Juro que hice casi un acoso para que me atendiera en su bodega y le pedí toda su línea, porque quería que sea como mi Marlboro del kiosco, Yo necesitaba a ese proyecto porque era el primer proyecto muy boutique de la carta y que me diera la posibilidad de ser exclusiva en el barrio el primer año. Hoy después de 4 años, él no le vende a nadie que esté alrededor.

Y el otro es el vino de Amen, elaborado por Mariela Ardito, que le hizo hasta reiki a las plantas porque a mí no me gustaba el vino (risas). Yo quería un vino que lo pida el que no toma vino y lo puedan tomar, lo sienta pasable. Y que el que toma vino encuentre color, sabor, taninos, que no lo sienta como un juguito. Con nuestro único producto de marca propia necesitaba llegar a todo el público. Cuando llegaron los vinos no me gustó nada, lo sentía muy juguito. Mariela me dijo que relaje y le de tiempo al vino. Unos 5 meses después cuando viajó a presentar el vino la miré sorprendida y le dije, ahora es un vino que tomaría. Es un Malbec orgánico de Gualtallary, Valle de Uco. Un

vino divino.

¿Cuáles son los platos imperdibles de la propuesta gastronómica?

La tortilla fue el único plato que no se movió de la carta original, los langostinos apanados en polenta y la salchicha parrillera con provolone y pesto de tomate. Dentro de los principales, la milanesa con los fideos con cúrcuma, aunque mi amor está en los canelones porque es la receta de mi abuela y sale idéntica. Además de las carrilleras de cerdo que las descubrí en Pamplona y quedé enloquecida y los chicos del restaurante en España me dieron la receta y la trajimos acá. Salen acompañadas con puré de batata y queso azul.

Con todas mentoras mujeres, ¿cómo observa el rol de la mujer en el mundo actual enogastronómico?

Hoy celebro que la mujer sea la que sale a hablar del vino, que cuando una mujer se pone a hablar de vinos se la escuche. Hoy me pasa ir a eventos de vinos en los que siempre hay muchos hombres y te sentís hasta chiquita, con miedo a decir. Por eso celebro el rol de la mujer en el mundo del vino cuando veo sommeliers o enólogas, que nos pueden representar.

Si hablamos de mujeres que dejan huella, ¿a quienes considera mujeres inspiradoras de la industria en Argentina?

Hay una gran mujer que no es del mundo del vino pero enseñó a pensar en grande que es Claudia Verde, productora de eventos. Es alguien que siempre guardo en mi corazón porque me vio y confió en mí y me formó en horarios y disciplina cuando tenía 23 años, cuando para mi era más importante salir con amigos que trabajar. Yo me enojaba porque mis amigos salían y yo tenía que trabajar para otros. Y ella me dijo una gran frase: vos vas a tener un montón de fiestas pero esta persona es la única vez que se casa, la única vez que su hija tiene un cumpleaños de 15, esta gente es la única vez que viene a comer acá, por eso hay que poner lo mejor de uno. Me dejó una gran enseñanza que siempre tengo presente. Y del mundo del vino, Mariela Ardito me enseñó cómo respetar el producto y la última mujer que llegó a mi vida, que podría

decir que cayó del cielo, es Pía Argimón, escucharla hablar a Pia de vinos es hipnótico, ella hoy es como mi hada madrina. Y fuera del mundo del vino, mis amigas son un muro de contención súper importante que cuando me vuelo me bajan a tierra y están siempre al pie del cañón.

Antes de terminar, ¿cómo surgió la idea del nuevo Amen, que abrirá muy pronto en Caballito?

Yo sentía que no tenía más creatividad ni nada para dar pero un día vino mi hijo y me comentó que al papá de un amigo le habían ofrecido una esquina en Pedro Goyena, pero como él tenía muchos locales no quería hacer nada más. Entonces fue mi marido a conocer la propiedad y realmente estaba buenísima. Pero había un problema porque sabía que la única persona que podía decir que sí y llevarlo adelante le iba a decir que no. Así y todo, me llevan al lugar y claro, entrás y ves ese vitreaux y es imposible no enamorarte. Y ahí mi cabeza automáticamente empezó a moverse. Porque en realidad yo lo que necesitaba era aprender a delegar y confiar, por eso este proyecto necesito que no sea tan personal como el primer Amen. Empecé terapia hace un año porque si no delego no crezco y necesito aprender a no tener la verdad absoluta. Y ahora con el nuevo Amen siento lo que me pasó cuando pensamos en tener un segundo hijo porque no sabía si lo iba a querer tanto como al primero, tenía miedo, pero cuando te animás entendés que tenés un montón de amor para dar y que no hace falta tenerlo todo metido en un solo lugar. Eso es lo que siento en este momento con el nuevo Amen. Es completamente diferente, yo estoy parada en otro lado, tengo otra madurez, pero hoy necesito un equipo en el que pueda confiar y delegar. Es mi segundo hijo al que pobrecito ya le metimos un montón de expectativas pero mi mirada hacia este nuevo hijo es diferente. Porque estos 4 años nos enseñaron muchísimo. Así que yo voy a Caballito a mostrar que más allá de Mendoza, hay un montón de vino, con mucho amor en otros lugares de la Argentina.

¿Cuál será el nexo entre ambos Amen?

Lo que habrá en común es el amor al vino que para nosotros es un arte. Porque el vino es como una pintura a algunos le gusta y a otros no, es arte. Porque la persona que lo hace va a ponerle toda su impronta y amor y le va a poner su propio condimento. Esa es la parte en común, va a haber arte. La experiencia Amen va a estar en los dos lados y lo que va a estar en Caballito es el recorrido que tiene la casa y la llegada a la cava privada. Allá el arte se expresará en las paredes, en los pisos, en el mobiliario, en la vajilla. Acá empezamos con otro concepto entonces eso no estará en Villa Luro, que empezó siendo un juguete para jugar con la comida y el vino. En Caballito habrá una puesta en escena desde el momento que la gente llegue al lugar.

¿Cómo surgió la idea de la puesta más teatral del nuevo Amen?

Las arquitectas propusieron armar un jardín de las delicias y yo había vuelto de Europa hacía muy poco. Había estado en el Prado de España y ese cuadro está ahí. Juro que fue el único cuadro que me impactó de todo el museo. Así que sentí que habían leído mi mente. Y ellas dijeron que al ver la casa y conocer nuestra historia se les había ocurrido armar como una especie de recorrido desde los inicios y pasar por tres etapas: desde el restaurante a puertas cerradas que era como el edén, hasta que probé la fruta prohibida que fue el vino; y ahí empezó mi jardín de las delicias y todos los excesos, los viajes, las bodegas, las comidas, y después terminamos en el infierno metafórico que es meternos en este nuevo caos de volver a arrancar.

¿Y cuáles son los mayores desafíos de los Amen?

Yo tengo mucho miedo que los comparen, que sientan que el nuevo es más frío desde la inmensidad y sienten que no van a tener la calidez de Villa Luro porque es más chiquito. Y el desafío que tiene Caballito es que la gente se enamore como la gente se enamoró del primer Amen. Y al original lo van a comprar con los recorridos de Caballito, con la cava privada, pero el de Villa Luro tiene una terraza que el otro todavía no la tiene. Y a la vez el original tiene la tranquilidad que el otro no la va a tener por la zona donde está ubicado en plena avenida en Caballito. Villa Luro seguirá siendo el íntimo, en el que se puede hablar tranquilo, porque ese local está tocado por la varita

mágica, tiene una palmera, una terraza a cielo abierto y una plaza enorme enfrente.

Después de tanto recorrido, ¿qué te sigue enamorando hoy del vino?

Que cada vez que abro una botella sé que me va a sorprender. Eso es lo que más me fascina del mundo del vino. El vino va a ser siempre diferente porque cambia si estoy entre amigos, enemigos o en una reunión de socios. Ni hablar si estoy sola en mi casa y 4 años después abro la misma etiqueta porque la quise guardar. El vino va a ser diferente. Siento que el vino es como uno, uno nunca va a estar igual. Eso me encanta del vino que va mutando todo el tiempo y siempre me sorprende.