

VIVA

Vinos
argentinos
cómo
elegirlos

Federico Fialayre

46



De San Juan y Salta

Dos provincias en las que se esfuerzan por jerarquizar sus productos. Y están entrando en el mercado de los vinos de lujo.

Ante la proliferación de etiquetas, los catadores profesionales, el aparato judicial de Planeta Vino, parece hoy más que nunca ocupado (¿distráido?) en trazar las líneas divisorias entre lo bueno, lo mejor y lo sublime. A eso es a lo que se juega acá y en todas partes, despachando puntajes que nunca se agachan por debajo de setenta sobre cien.

Con convicción de maestras de colegio, la mayoría de los reseñistas enfrentamos casi a diario decenas de botellas a ordenar, catalogar, describir, y puntuar con la infalibilidad papal que supone calificar con un margen de error centesimal. Por supuesto, lo que trasciende de nuestras proezas palatales, es el bendito puntaje. No tengo nada contra esa práctica en la medida en que haga felices a quienes la llevan a cabo y al público que la consume. Sin embargo, tengo la impresión de que el mercado traza la línea de una manera



UN DESTACADO: DOÑA ASCENSION

Bodega Tacuile
Cosecha 2003
Origen Molinos, Valles Calchaquies, Salta
Crianza En roble cinco meses, barrica francesa
Composición Malbec 45%, Cabernet 30%, Criolla 25 %
En pocas palabras Fuerte, tánico
Precio \$55

muy diferente de la que promovemos desde los medios. Es como si estuviéramos viendo los cien metros llanos pensando que es ballet. Para el mercado la frontera es la que separa a los vinos útiles

de los inútiles, los posibles de los imposibles.

Mi oficio consiste, entre otras vicisitudes, en elegir etiquetas para conformar la carta de un restaurante y en orientar a los comensales en ese marasmo que conforman nombres de bodegas, cepas y marcas. Intento ver por dónde pasa esa línea divisoria porque si me equivoco (si el vino no se puede cotejar con las comidas, si su precio excede lo que la clientela está dispuesta a pagar, o si el marketing es tan errático que no tienta a nadie), me tengo que tragar mis propios errores. Literalmente. En otra escala, ese mismo riesgo lo corren los inversores. Cuando éstos untan sus viñedos, bodegas y marcas con sumas millonarias, prefieren evitar riesgos, por lo que elaborar vinos premium (por no hablar de súper premium) fuera de Mendoza, es cosa de gente corajuda, por demás encomiable. San Juan y Salta son dos provin-

Blancos
Tintos
Rosados



SIGNOS SYRAH

Bodega Callia
Cosecha 2004
Origen Valle de Tulum, San Juan
Crianza Sin madera
Composición Syrah 100%
En pocas palabras Simple, afrutado
Precio \$ 7



QUARA MALBEC

Bodega Félix Lavaque
Cosecha 2003
Origen Cafayate, Salta
Crianza Paso parcial por roble
Composición Malbec 100%
En pocas palabras Alta tipicidad varietal
Precio \$ 10



VALBONA SYRAH

Bodega Augusto Pulenta
Cosecha 2003
Origen Valle de Tulum, San Juan
Crianza Sin madera
Composición Syrah 100%
En pocas palabras Especiada, regaliz
Precio \$ 9

cias de inmensa tradición vinícola pero que por ahora cumplen un rol secundario en la Alta Enología. Sin embargo, los esfuerzos por jerarquizar los productos de ambas provincias son notorios y lentamente están desembarcando en el mercado de los vinos de lujo. Mientras tanto sus segundas líneas compiten de igual a igual con Mendoza en la interesante franja de los \$ 10.

San Juan

San Juan ofrece calidad razonable (a veces excelente) a precios accesibles. Eso la transforma en una alternativa válida y en productora de vinos, perdón por la insistencia, útiles. A pesar de que hay muy buena Cabernet (pienso en la de Graffigna por ejemplo) y Bonarda, las fichas de los productores están puestas en la Syrah, capaz de aprovechar el sol pugilístico de sus terruños. Generalmente están elaborados de tal manera que dan vinos fragantes, directos, maduros y licorosos. En la boca tienden a la redondez más que a la

aspereza, y a una acidez poco pronunciada que puede ser corregida. Aquí van dos:

- Signos Syrah es una verdadera ganga de Bodegas Callia (del grupo Salentein), y es una variante simple de gran versatilidad. A su nariz afrutada, más bien directa, le hubiera pedido menos etil, pero igual es atractiva; en boca se desenvuelve sin astringencias, contoneando una silueta dúctil de Venus esbozada por Botero.
- Valbona Syrah es otro de los vinos de San Juan que casi podría pagar con monedas. Encuentro que su nariz, expresionista, fanáticamente especiada, recuerda a los caramelos Media Hora. Hará el festín de los amantes de las cocinas llamadas exóticas. Está bien logrado, es muy personal y es de Augusto Pulenta (no confundir con Pulenta Estate).

Salta

Salta, por su lado, ofrece los vinos de mayor identidad geográfica

del país. Son distintos y eso solo los hace útiles. Los tintos son machotes, musculosos, concentrados, y prodigan aromas muy característicos (ají, páprika). Entre los blancos, los Torrontés (ver capítulo 19 de esta colección) son los verdaderos exóticos de Argentina.

- Quara es una línea joven, canchera y sin vueltas, de Félix Lavaque. El vigor expresivo de su Malbec es más varietalista que propiamente salteño. En el Cabernet Finca de Altura (misma bodega, línea más cara), se respira más claramente la tipicidad de la región.
- Tacuil es una bodega casi secreta, supongo que legal, de Raúl Dávalos que produce vinos súper premium. Si el retrato de Doña Ascensión (cuyo nombre primorea la botella descorchada) está bien logrado, ésta debió haber sido una señora de armas tomar, tradicionalista, no muy amiga de los gays, seguramente longeva y memorable.

DATOS CLAVES

Algunas marcas de San Juan son Colón y Graffigna (de Allied Domecq), Valbona y Augusto Pulenta, Signos y Callia, Don Doménico, Las Moras (vinculada a Trapiche, con un increíble Malbec Bonarda), Viña Ona, Los Angacos, Xumek. De Salta: Yacochuya (de Etchart con Rolland), Etchart (de Pernod Ricard), Quara (de Lavaque), Don David (ex Michel Torino ahora El Esteco), Colomé (de Donald Hess), Laborum (El Porvenir), Humanao, Tacuil, José L. Mounier y Finca de Domingo (familiares).

CORREO

ffialayre@viva.clarin.com.ar

Fotos
 Ariel Grinberg
 Producción
 Cecilia Miranda