

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Especial de Chile

Además...

- **Explore:** Actividades, productos y contactos
- **Eventos:** un nicho por descubrir
- **Lookotels,** lo nuevo en hotelería.
- **Paladar Viajero** en Kangaroo

EXPLORE
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

21-23 Junio, 2011
www.explore.com



7 441025 500879

Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130

CORREOS
DE COSTA RICA



Viña Ventisquero: Un hobby muy en serio

Gonzalo Vial es un empresario chileno reconocido por sus negocios ligados al campo. Vial es el dueño de AgroSuper, un holding de empresas chilenas dedicadas a la producción de carnes y alimentos frescos con ventas totales de más de US\$ 1.100 millones. Super Pollo, una de sus marcas, registra ventas anuales superiores a las 223.000 toneladas, que representan el 55% de participación del mercado chileno. De ese modo se ha consolidado como la principal marca chilena de productos de consumo masivo, alcanzando los US\$ 220 millones en ventas anuales.

Entre las pasiones de este empresario están el rodeo chileno y el buen vino. Por eso, en 1996 decidió entrar en el mundo de la producción vinícola, año en el que comenzó la búsqueda de tierras para viticultura, eligiendo fincas en los Valles del Maipo, Casablanca y Peralillo, sitios reconocidos por la producción de cepajes tintos y blancos.

Si bien la idea original del propietario de producir vinos responde a una pasión, lo cierto es que el espíritu empresarial no lo abandona. La inversión en compra de viñedos fue cercana a los 30 millones de dólares, suma similar invirtió en la construcción y equipamiento de la bodega, según comentó Felipe Tosso, enólogo jefe de Ventisquero. "Esta es una bodega moderna, pero no en el sentido industrial, sino por su manejo eficiente de energía, tiene capacidad para 20 millones de litros, y se trabaja en áreas diferenciadas". En total, la bodega produce un millón de cajas, entre varietales, medias y Premium.

Mientras degustamos un Herú Pinot Noir 2009, procedente del Valle de Casablanca, Tosso me explicó bien esto del trabajo por áreas. Y es que, en el caso del Herú, que todavía no llega a Costa Rica, sólo se producen 500 cajas por año. Otra de las líneas Premium es el Grey Carménère Single Block, a cargo de Tosso y del enólogo australiano John Duval, cuya producción anual no supera las 2 mil cajas.

Una de las bodegas de Ventisquero cuenta con más de 5 mil barricas en crianza. El 100% de las barricas que utilizan son hechas en Borgoña. La inversión de las bodegas en compra de barricas es alta si consideramos que el costo de cada barrica nueva es de 800 a 1.000 dólares.

Nombre: Viña Ventisquero
Distribuye en Costa Rica: CIAMESA
Tel: 2264-5000



"La madera de los blancos va en retirada hace rato".
Aida Toro Gerente General y Fernando Espina, Enólogo de Viña Chocalán.

Viña Chocalán: Prioridad en el origen

Camino a uno de los viñedos de Viña Chocalán, su Gerente General Aida Toro, me contó cómo nació esta viña. Su padre, Guillermo Toro, es un proveedor de envases de vidrio para la industria vitivinícola de Chile, en los últimos 50 años ha estado en este mercado, con una participación del 20%. Ella lo describe como "un apasionado del tinto", que siempre quiso embotellar su propio vino. El inicio de la realización de este sueño comenzó en 1996 con la búsqueda de tierras para plantar sus propios viñedos. Dos años después Toro adquirió el primer terreno, en la parte más costera del valle de Maipo.

Aunque su propietario es amante de los tintos, Chocalán produce muy buenos blancos, de hecho la zona en la que están ubicados es considerada como uno de los lugares más propicios para este tipo de vinos, porque la temperatura resalta los aromas. "El resultado son blancos marcados por su volumen en boca, no son blancos livianos".

De las 50 mil cajas que produce la viña, sólo 8 mil se quedan en Chile, el resto están en los principales mercados internacionales, y por supuesto en Costa Rica. Toro tiene muy clara la tendencia de estos mercados, y asegura que el consumidor es cada vez más especializado, busca vinos con carácter, que digan algo de su origen. "En ese sentido en Chile nos estamos atreviendo a plantar en nuevos lugares, el consumidor busca vinos con identidad, y es lo que queremos dar".

Para llegar a este punto, el enólogo Fernando Espina me comentó que el trabajo inicia desde la planta, llevando un control total en el proceso, es minucioso, deben considerarse muchas variables, desde el tipo de suelo, variaciones climáticas, agua, tipos de uva, etc, sin embargo, Toro insiste en que ésta es la parte más fácil, pues dice "el vino es más difícil venderlo que hacerlo".

Nombre: Viña Chocalán
Distribuye en Costa Rica: Delika by Gourmet Imports.
Tel: 2239-1019

