

Bebidas

El Enemigo: de vino de culto a éxito internacional

Tras obtener los puntajes más altos por parte de la crítica, existe lista de espera para adquirir algunas de sus etiquetas

Por **Sebastián Ríos** | LA NACION



Foto: LA NACION

GUALTALLARY, Mendoza.- Como la dirección y contraseña del mejor bar a puertas cerradas de la ciudad, así, de boca en boca, se corre la voz de El Enemigo: el vino del que hoy todos hablan, algunos incluso sin haberlo probado. Su nombre circuló primero entre los enófilos a ultranza, aquellos que se desviven por probar lo nuevo, pero luego la onda expansiva fue haciéndole un lugar en toda vinoteca de alta gama que se precie de tal. El punto de quiebre se produjo a fines de abril, cuando una de las etiquetas de la línea -el Gran Enemigo Single Vineyard Gualtallary Cabernet Franc 2010- obtuvo el mayor puntaje de todos los vinos argentinos evaluados en la última revisión de la influyente revista Wine Advocate, y se convirtió incluso en el cabernet franc de mayor puntaje de todo el mundo.

Cuentan fuentes confiables que cuando el Gran Enemigo Gualtallary se alzó con los 97 puntos Parker que le otorgó la revista, Alejandro Vigil, enólogo y socio fundador de Aleanna, bodega que elabora estos vinos, recibió la llamada de una de las celebridades del espectáculo más destacadas del país -además, un reconocido enófilo- para pedirle comprar unas cuantas cajas del vino premiado. Amable, Vigil le respondió que le vendería... dos botellas.

Desde entonces, el Gran Enemigo Gualtallary se solicita por mail y, dado lo reducido de su producción, hay lista de espera.

"Esta forma de vender el vino es una decisión personal que tiene que ver con no favorecer el elitismo en la bebida, y que se entienda que El Enemigo es un vino para disfrutar. No quiero que llegue a gente que lo va a tener guardado en su casa -comentó Vigil, que comparte su tiempo entre El Enemigo y su cargo de jefe de enología de Catena Zapata-. Obviamente, tenemos una gran demanda, por eso lo que decidimos fue no aumentarle el precio y, en su lugar, poner una lista de espera para no someter el vino a remate."

Hoy El Enemigo se exporta a unos 20 países. Dentrás de su éxito se encuentran muchas decisiones personales y decisiones compartidas. Incluso una previa al proyecto, que se remonta a cuando Nicolás Catena Zapata decidió comenzar a plantar vides en tierras altas de Mendoza con la firme convicción de que el frío sería un buen estímulo para el desarrollo de la uva. Uno de esos viñedos se encuentra en Gualtallary y se llama Adrianna: de allí provienen las uvas para la casi totalidad de las etiquetas de El Enemigo.

La siguiente decisión fue compartida entre Vigil y Adrianna Catena, hija menor de Nicolás, quienes, tras charlar durante unas ocho a nueve horas en Londres sobre la historia del vino argentino, decidieron crear la bodega Aleanna, para rescatar algunas de las olvidadas técnicas tradicionales de la vitivinicultura argentina. Para El Enemigo Chardonnay, por ejemplo, recurren a un procedimiento que se usa aún hoy en la elaboración del jerez, y que es fomentar la generación de un "velo" de hongos durante la fermentación en las barricas, lo que permite reducir al mínimo la adición de anhídrido sulfuroso al vino como antioxidante; para los tintos, se emplean centenarias cubas llamadas fudres.

El objetivo final es, según Vigil, obtener un vino con la intervención mínima posible, un vino "transparente" en el que la mano del enólogo no deje huella, sino que en todo caso sirva para interpretar las particularidades de cada terruño. Eso queda claro en la línea de más alta gama -también la más premiada-, que son los Single Vineyard. A la fecha, hay dos: el Gualtallary y el Agrelo, dos cabernet franc que toman su nombre de las regiones de donde provienen las uvas. Gualtallary -el Enemigo que se vende en lista de espera- no sólo obtuvo en su última añada 97 puntos Parker, sino también 94 puntos del crítico inglés Tim Atkin y 93 del norteamericano Stephen Tanzer; Agrelo, por su parte, ostenta nada menos que 95 puntos Parker, 94 de Atkin y 92+ de Tanzer.

Sentado en el mirador de piedra que se encuentra de cara al viñedo Adrianna, Vigil contó cuáles son los próximos pasos de El Enemigo: "La idea es seguir haciendo más vinos con la idea de terruño único o single vineyard, pero muy emparentada con el uso del cabernet franc, que es una de las cepas originarias de donde surgen las grandes cepas del mundo, como el cabernet sauvignon". En la actualidad, el cabernet franc es, como lo define la edición de octubre próximo de la revista Decanter, el "nuevo tinto estrella de la Argentina". Y no hay dudas de que los Gran Enemigo forman parte de la avanzada de esta cepa hasta hace poco tiempo desatendida.

Pronto, quizás, haya un nuevo Gran Enemigo Single Vineyard. "Hemos encontrado un parral de cabernet franc que tiene 100 años en Barranca, uno de los primeros lugares donde se cultivó la vid en Mendoza -contó Vigil-. Estamos estudiándolo desde hace dos años, elaborando el vino y viendo si encontramos la forma de interpretar el lugar. A diferencia de Gualtallary, que es una zona superfría, Barranca es cálida, lo que es un buen desafío. Pero el espíritu de El Enemigo es justamente ése: tener siempre presente que el peor enemigo es el miedo propio a dar un paso hacia el cambio." [■](#)

DESDE LA WEB



Ariana Grande: Sencilla pero con mucho estilo (Lossip)



¿Qué Sucede Con El Ronquido De Tu Bebé? (Pampers Argentina)



Personalidad del Niño y la Niña: Descubriéndose (Pampers Argentina)



En Nordelta detienen a proveedor de drogas en boliches



10 trucos y consejos para aprender idiomas (Babbel)

recomendado por