

por Nathan Wesley  
15 de Nov. de 2012

# El Bodeguero Visionario de Argentina

**Nicolás Catena recibe el “Distinguished Service Award 2012”  
por parte de la revista Wine Spectator**



La historia del vino en Argentina se remonta a 400 años. Hasta hace tres décadas las bodegas argentinas producían grandes cantidades de vino destinadas exclusivamente al mercado interno; se trataba de vinos más bien rústicos y oxidados. Fue Nicolás Catena quien introdujo un cambio radical en la calidad del vino argentino.

A principios de los 80, Catena, tercera generación de viticultores, visitó la región de Napa Valley en California, regresando a Argentina con la inspiración y convicción de elaborar vinos world-class que pudiesen competir a nivel internacional. En el lapso de diez años, con la ayuda de los mejores consultores del exterior, Catena elaboró el primer vino argentino rankeado como “outstanding” o sobresaliente por la revista Wine Spectator, obteniendo un puntaje entre 90 y 94 puntos dentro de la escala de 100. Asimismo Catena logró elevar la calidad del Malbec argentino, de tal manera que dicha cepa llegó a convertirse en la variedad insignia del país – Nicolás Catena llevó a cabo una

verdadera revolución dentro de la industria del vino : la percepción sobre Argentina cambió, transformándose en uno de los países productores de vinos world-class dentro del llamado Nuevo Mundo del vino.

Los consumidores estadounidenses aceptaron con deleite los nuevos vinos provenientes de Argentina, los cuales alcanzaron ventas extraordinarias en dicho país, en la última década, con marcas líderes como “Tilia” y “Alamos” de la familia Catena encabezando la lista de vinos valorados por su óptima relación precio/calidad.

Catena, a los 72 años, ha sabido compartir el éxito con su familia, empleados y diversas comunidades locales, mediante inversiones, trabajos de investigación, becas y donaciones.

Por haber contribuido a la transformación de la industria vitivinícola de su país y por su gran espíritu filantrópico, la revista Wine Spectator otorga a Nicolás Catena el “Distinguished Service Award 2012” (Premio al Servicio Meritorio 2012)

El abuelo de Catena inmigró a Argentina en 1898, proveniente de la región de Marche, en Italia. En 1902, plantó sus primeras vides de Malbec en la zona este de Mendoza, corazón de la industria del vino de la provincia.

En 1963, Nicolás Catena, luego de graduarse como doctor en Ciencias Económicas, decidió incorporarse a la empresa familiar. A pesar del declive político y económico de Argentina, Nicolás logró expandir el negocio familiar elaborando vinos para el mercado interno, que en ese entonces consumía 120 botellas per capita por año.

En 1979, según lo consignado en el libro de Ian Mount "The Vineyard at the End of the World" ("El Viñedo del Fin del Mundo"), Catena poseía la bodega más grande del país, con ventas cercanas a los 300 millones de botellas anuales. En ese mismo año, durante el transcurso de la llamada "guerra sucia" de Argentina, Catena decidió vender el segmento de vinos comunes de su empresa. Sin embargo, debido al colapso de la economía y de la industria vitivinícola, el comprador no logró cancelar el pago. Finalmente Catena recuperó las instalaciones vendidas y gran parte del dinero de la venta.

En 1982, con altos índices de inflación y frente a la fuerte caída del consumo interno argentino, Catena aceptó una invitación de la Universidad de California, para dictar clases de Economía Agrícola como Profesor Visitante durante tres años. Al visitar el Valle de Napa, observó con atención cómo los bodegueros californianos estaban empleando las mismas técnicas de vinificación de alta calidad utilizadas en Francia. "Mi primer visita en Napa Valley fue la bodega de Robert Mondavi; hicimos el recorrido turístico...y me di cuenta de que los californianos no solo podían elaborar vinos de calidad similar a la de los franceses, sino que incluso podían elaborar vinos mejores"

Esta experiencia, relata Catena, cambió totalmente su percepción sobre la calidad del vino; de hecho fue la fuente de inspiración para que tomara a California como modelo a imitar en su propio país. "Mi razonamiento fue el siguiente: Si los californianos pueden revolucionar su industria, por qué no intentar lo mismo en Argentina?", concluye Catena.

Catena regresó a Argentina con el objetivo de producir un Cabernet Sauvignon y un Chardonnay que pudiesen competir en el mercado mundial. Para poder lograr esto Catena decidió contratar consultores externos con experiencia en las más modernas técnicas de vinificación. De hecho, contrató enólogo californiano Paul Hobbs, al reconocido winemaker bordelés

Jacques Lurton y al prestigioso consultor italiano Atilio Pagli. Dichos consultores trabajaron con el equipo técnico de Catena, introduciendo avances en el manejo de los viñedos y las técnicas de vinificación, en miras a producir vinos world-class. También contribuyeron a que Catena se diese cuenta del gran potencial que ofrecía la variedad Malbec.

Luego de diez años, Catena logró elaborar vinos modernos, de calidad internacional – de hecho, introdujo con gran éxito la marca "Alamos" en el mercado estadounidense. Sin embargo, el gran salto cualitativo se produjo a los pocos años, con el lanzamiento del vino Catena Alta Malbec 1996, proveniente de la región de Lunlunta.

Dicho vino, elaborado con la ayuda de Pagli, era un vino moderno, de gran concentración, con abundante roble, pero suave y elegante a la vez. En 1999 la revista Wine Spectator lo distinguió con 92 puntos, transformándose en el primer vino argentino en recibir un puntaje "outstanding" o sobresaliente en una cata a ciegas del Wine Spectator.

"En 1996 – comenta Catena – cuando probé este vino, si bien era un vino joven, pensé: esto es algo diferente, que va a cambiar la percepción de nuestros vinos tintos en el mundo"

Y así ocurrió. Desde el año 2002, las exportaciones de vino argentino a Estados Unidos se han quintuplicado; es decir que la venta de 1.3 millones de cajas por año ascendió a 7 millones de cajas en el año 2011, según las cifras publicadas por Caucasia Wine Thinking, empresa líder en información sobre exportaciones vitivinícolas.

Las marcas Alamos, Tilia y las marcas de alta gama Catena Zapata conforman la venta de 1 millón de cajas por año, de las cuales 600.000 cajas son exportadas anualmente a Estados Unidos.

Mientras que las marcas Alamos y Tilia son reconocidas por su excelente relación precio/calidad, con puntajes en el Wine Spectator

entre 83 y 88 puntos y precios retail de U\$S 10 a 13 por botella, las marcas Catena Zapata constituyen el punto de referencia de más alta calidad de Argentina. El Catena Malbec y el Catena Alta Malbec, con puntuaciones de 90 y más puntos y un precio retail entre U\$S 25 y U\$S 55, respectivamente, han integrado, desde el año 2002, seis veces la lista de los Top 100 del Wine Spectator, un ranking record para una bodega argentina.

Catena Zapata también produce otros tres vinos ultra-premium, a partir de uvas provenientes de viñedos de altura: el Catena Zapata Malbec Adrianna Vineyard, el Catena Zapata Malbec Nicasia Vineyard y el Catena Zapata Malbec Argentino, con puntajes entre los 93 y los 96 puntos. Cabe destacar que las



The Catena family in Berkley, Calif. 1982. From left: Adrianna, Nicolás, Elena, Ernesto and Laura.



Laura (left) acts as Bodega Catena Zapata's managing director, while Ernesto (right) serves as president for Bodegas Escorialhuela.



cosechas 2008 de estos vinos han alcanzado un precio retail en Estados Unidos de entre U\$S115 y U\$S 150 por botella. Actualmente, Catena Zapata es una de las cinco bodegas argentinas con puntajes “clásicos” o extraordinarios.

Sin embargo, si uno le pidiese a Catena que seleccionase el vino que más lo enorgullece a él, Catena elegiría el Nicolás Catena Zapata 1997, (la primer cosecha de un Cabernet Sauvignon de la bodega, con un pequeño porcentaje de Malbec, elaborado por Catena en función de su principal objetivo de competir con los mejores Cabernets de Napa y Burdeos). “De repente descubrimos que algunas barricas con vinos que veníamos elaborando, habían resultado excepcionales. Entonces decidimos embotellar estos vinos con una marca nueva”- explica Catena.

Elaborado con uvas provenientes de los mejores lotes de los viñedos de la familia Catena, y con un añejamiento de 24 meses en roble francés 100% nuevo, este maravilloso blend de Cabernet Sauvignon y Malbec, el Nicolás Catena Zapata, ha recibido puntajes sobresalientes en cada una de sus cosechas. La cosecha 2008, actualmente a la venta en el mercado, tiene un valor de U\$S135 la botella. Sin embargo, respecto de la primer cosecha de este vino, el Nicolás Catena Zapata 1997, Catena comenta: “Es la cosecha que yo recuerdo como la mejor”.

Catena, más allá de ser un tradicional hombre de familia, es en cierto modo una figura paterna dentro de la industria vitivinícola de Argentina, donde los lazos de la sangre y los negocios se suelen entremezclar. Algunos lo llaman el Padre del Ranacimiento de la industria vitivinícola de Argentina, y no hay duda de que los Catena siguen siendo figuras primordiales dentro del negocio vitivinícola.

En Catena Zapata, Nicolás Catena ha delegado las decisiones diarias en su hija Laura, quien es actualmente Directora de la bodega, y Directora de Exportaciones de los vinos Alamos y Tilia. Adicionalmente, Laura posee su propia marca de vino, el vino Luca, y una marca en sociedad con el importador estadounidense Vinne Connections: el vino La Posta del Viñatero.

El hijo mayor de Nicolás Catena, Ernesto, Presidente de Bodegas Escorihuela – bodega de Nicolás Catena en sociedad con la familia Benegas- elabora el reconocido vino Don Miguel Gascón Malbec. Ernesto también produce sus propias marcas, como los vinos Tikal y Tahuan. Adrianna, la hija menor de Nicolás Catena, ha lanzado al mercado junto al Enólogo Jefe de la Bodega Catena Zapata, Alejandro Vigil, la marca El Enemigo, con dos versiones extraordinarias de Malbec y Cabernet Franc. Catena también posee otras sociedades como Rutini y Bodegas

Caro, en sociedad con Domaines Baron de Rothschild. A su vez es propietario de otras bodegas y viñedos.

Catena también ha colaborado con dinero e instalaciones para que otros colegas y empleados pudiesen establecer sus propias bodegas, incluyendo el emprendimiento Viña Cobos de Paul Hobbs.

Catena y su equipo técnico han estudiado en profundidad el Malbec y las características de los viñedos de altura. “Respecto del terroir mendocino, a mi criterio, el aspecto más importante es la altitud de los viñedos”, explica Catena. “Mientras más alto va uno, mejor es el Malbec”, concluye.

Los viñedos Premium de Malbec de Argentina están plantados a una altura de entre 950 y 1.500 msnm.

Catena ha realizado trabajos en conjunto con la Facultad de Ciencias Agrarias, el Instituto Nacional de Vitivinicultura y la Universidad de California en Davis, para investigar temas como las características de los clones de Malbec, el efecto de la intensidad lumínica en la calidad de los vinos de viñedos de altura y la evaluación genética de la filoxera en Mendoza.

Asimismo, el equipo de Investigación y Desarrollo de la Bodega Catena Zapata ha implementado un Programa de Sustentabilidad, siguiendo el modelo californiano, con el objetivo de crear un proceso de certificación formal en Argentina.

Nicolás Catena y su familia también han invertido tiempo y recursos en el staff de la bodega, en sus familias y comunidades locales. La bodega dona en forma regular viviendas, medios de transporte, canastas con alimentos, frazadas y leche en polvo. A su vez, mantiene en funcionamiento una escuela de verano, para hijos de trabajadores, durante la época de cosecha. Por último, la familia Catena ha otorgado fondos y donado terrenos para la construcción de escuelas, hospitales, capillas e instalaciones para recreación y esparcimiento.

Como académico acérrimo, Nicolás

Catena es un gran propulsor de la educación, habiendo solventado gran cantidad de becas universitarias y estudios de post grados para empleados de la empresa y sus hijos. En Buenos Aires, la familia Catena ha otorgado 20 becas universitarias para estudios en la Universidad del Cema, organización civil sin fines de lucro fundada por Catena y otros economistas, donde se dictan las carreras de Economía, Administración de Empresas y Ciencias Políticas.

“Uno nunca debe pensar que ya ha logrado lo máximo”, señala Catena. “Siempre hay algo diferente o nuevo que uno puede hacer para mejorar lo que uno ha hecho hasta el momento” – Esta afirmación es un fiel reflejo e de las acciones y vinos de Catena.



Bodega Catena Zapata, Catena's flagship winery at the foot of the Andes.



The Catenas' charitable donations include food, land and scholarships.